



DAS ERSTE JAHR

Krefeld
Lünen
Düsseldorf
Essen
Hamm
Aachen
Lünen
Krefeld
Moers
Duisburg
Dortmund
Alsdorf
Herten
Bottrop
Mülheim
Herne
Duisburg
Baesweiler
Düsseldorf
Duisburg
Gladbeck
Castrop-Rauxel
Marl
Bergkamen
Essen
Leverkusen
Bochum
Bottrop
Gelsenkirchen
Kamp-Lintfort

The logo features a stylized starburst or asterisk symbol composed of five thick, dark grey lines radiating from a central point. The top-left line is colored in a golden-brown hue, while the other four lines are dark grey.

VIVAWEST 2012



Große Erfahrung. Waltraud und Siegfried Engel wohnen seit 45 Jahren bei VIVAWEST.

Große Erwartung. Auch junge Mieter fühlen sich bei uns wohl.





Mit Schwung. Jule Wichtermann (Mitte) und ihre Freundinnen können sich bei uns austoben.



Mit Rhythmus. Der Reggaegitarrist Sebastião Manuel Sala hat Raum für seine Musik.



Miteinander. Diese drei teilen sich während ihrer Ausbildung die Wohnung bei uns.



Füreinander. Katja Gieraltowska und ihre Jungs schätzen die Gemeinschaft in ihrer Siedlung.



Inhalt

12 Standpunkte

- 12 Aufsichtsrat**
Thomas Wessel:
„Das VIVAWEST-Geschäftsmodell eröffnet große Chancen“
- 16 Geschäftsführung**
Robert Schmidt:
„Das Fundament für eine erfolgreiche Entwicklung ist gelegt“
- 19 Landespolitik**
Michael Groschek:
Menschen im Mittelpunkt
- 20 Sport**
Hans-Joachim Watzke:
VIVAWEST und der BVB
- 21 Kommunalpolitik**
Sören Link:
Städte brauchen Partner
- 22 Verbände**
Axel Gedaschko:
ein stürmischer Markt
Hildegard Müller:
Effizienz in Gebäuden

24 Ein Jahr VIVAWEST

- 26 Porträt VIVAWEST**
Mehr als nur Wohnraum
- 28 Standorte**
Von Aachen bis Ahlen präsent
- 30 Nordsternurm**
Neue Attraktion im Ruhrgebiet
- 32 Marathon**
VIVAWEST sorgt für Neuauflage
- 34 Ereignisse**
Vom Day of Song bis zur Expo Real präsent

36 Leitbild 2020

- 38 Leitbild**
Nach der Integration geht der Blick nach vorn
- 40 Projekte**
Die kreativen Ideen der Mitarbeiter-Teams

42 Wir sind tatkräftig

- 44 Statement Robert Schmidt:**
„Wir wollen erste Adresse für gutes Wohnen sein“
- 45 Portfolio**
Erfolgreich in schwierigen Märkten



Ob bei Menschen oder Tieren – das eigene Nest hält wie eine Mauer fest. Schon diese frisch geschlüpften Bachstelzen wissen, während sie sehnsüchtig auf die nächste Futterlieferung warten, die Geborgenheit und Behaglichkeit ihres Zuhauses zu schätzen

50 Wir sind verlässlich

- 52 Statement Ulrich Küppers**
„Wir entwickeln lebenswerte Quartiere“
- 53 Demografie**
Wohnwünsche ändern sich
- 54 Mieter**
Angebot von VIVAWEST deckt viele Bedürfnisse
- 56 Kundenberatung**
Zentrale Beratung und Betreuung vor Ort
- 58 Kundencenter Essen**
Hier gibt es für Mieter Hilfe in allen Lebenslagen
- 60 Dienstleister**
Serviceunternehmen, die sich gut ergänzen

62 Wir sind authentisch

- 64 Statement Hans-Jürgen Schneider**
„Kompetente Belegschaft ist ein Erfolgsfaktor“
- 65 Mitarbeiter**
Leistung wird belohnt
- 68 Auszubildende**
Fit gemacht für den Alltag im Business
- 70 Compliance**
Regeltreue ist Bestandteil der Firmenkultur

72 Wir sind kreativ

- 74 Statement Dr. Norbert Ripke**
„Unser Weg basiert auf Nachhaltigkeit“
- 75 Innovationen**
Vom Plusenergiehaus bis zum Elektroauto
- 78 Umwelt**
Managementsystem bündelt Aktivitäten
- 80 Stadtumbau**
Die richtige Wohnung
- 82 Modernisierung**
Vom alten Quartier zur „Schlossallee“
- 84 Altersgerechtes Wohnen**
Senioren wollen in ihrer Wohnung bleiben
- 86 Vivawest Stiftung**
Wichtiges Engagement
- 87 Borsigplatz**
Nachbartreff wird zum Leuchtturm
- 90 Ehrenamt**
Mieter engagieren sich

92 Zahlen und Fakten

- 94 Wirtschaftliche Lage**
Stabile Erträge und ein positiver Ausblick
- 102 Daten und Fakten**
Umsatz, Ergebnis und weitere Kennzahlen VIVAWEST 2012
- 104 Leistungen und Ziele**
Das haben wir erreicht, daran arbeiten wir



Gelbe Leserin und Leser,

im Jahr 2012 wurde der operative Zusammenschluss von Evonik Immobilien und THS erfolgreich beendet. Mit VIVAWEST wurde ein leistungsstarker Immobilienkonzern im Herzen des Ruhrgebiets geschaffen, der nachhaltige Wertsteigerung mit den Zielsetzungen einer sozial verpflichteten Wohnungswirtschaft verbindet.

Vieles war seitdem neu, und es gab viel zu tun. Heute können wir zu Recht stolz sein auf das, was wir mit vereinten Kräften erreicht haben: VIVAWEST ist mit knapp 130.000 Wohnungen größter Wohnungsanbieter im Westen Deutschlands und gibt über 300.000 Menschen ein Zuhause – eine anspruchsvolle Aufgabe, die das Unternehmen mit Verantwortung und unternehmerischem Weitblick erfüllt, mit einem erweiterten Handlungsspielraum bei wichtigen Gestaltungsaufgaben wie einer fairen Mietpreisentwicklung, der Minimierung von Leerstandsdaten oder der Umsetzung neuer richtungweisender Modernisierungs- und Neubaukonzepte. VIVAWEST ist der Beweis dafür, dass es möglich ist, eine langfristig ausgerichtete Geschäftspolitik umzusetzen, die einerseits ökonomisch effizient ist und andererseits zukünftigen Entwicklungen in der Wohnungswirtschaft nachhaltige Impulse gibt.

VIVAWEST hat sich nach dem erfolgreichen Unternehmensstart schnell als neue Größe in der Wohnungswirtschaft etabliert und wird in der breiten Öffentlichkeit als starker und sympathischer Immobilienkonzern wahrgenommen. Denn VIVAWEST ist verlässlich, tatkräftig, authentisch und kreativ – wie die Menschen in unserer Region. Kurzum ein Unternehmen, dem die Menschen vertrauen und das sie als Garant für Lebensqualität in dieser Region anerkennen. Ein stabiles Fundament für eine langfristige Perspektive von VIVAWEST sind ihre verlässlichen Eigentümer. Mit VIVAWEST

haben die Gesellschafter, Evonik Industries und IGBCE, ein starkes Signal im Markt gesetzt: Das Unternehmen steht für ein Mehr an Stabilität, ein Mehr an Verlässlichkeit und ein Mehr an Qualität. Davon profitieren alle gleichermaßen: die Mieter, die Menschen und Partner in der Region und die Beschäftigten, denen VIVAWEST attraktive und zukunftsfähige Arbeitsplätze bietet.

VIVAWEST kann mit Zuversicht in die Zukunft blicken. Das solide, nachhaltige Geschäftsmodell und die kreative Kraft eröffnen große Chancen, mit VIVAWEST ein Unternehmen zu etablieren, das sich zu Recht als Deutschlands erste Adresse für gutes Wohnen bezeichnen darf.

Wesentlichen Anteil an der erfolgreichen Entwicklung haben die Mitarbeiter von VIVAWEST – ihnen gilt unser besonderer Dank. Mit großem Engagement, viel Herzblut und Leidenschaft haben sie dafür gesorgt, dass der VIVAWEST-Motor schnell auf Touren gekommen ist. Mit ihrer Kompetenz und Motivation sind sie auch zukünftig der Garant für den gemeinsamen Erfolg.

Ich wünsche VIVAWEST und ihren Mitarbeitern weiterhin eine erfolgreiche und beständige Zukunft und ihren Mietern ein dauerhaft gutes Zuhause.

Thomas Wessel, Vorsitzender des Aufsichtsrats der Vivawest Wohnen GmbH



VIVAWWE

Wohnen so das



ST

Herz schl



Geschäftsführung von VIVAWEST (von links):
Ulrich Küppers (Geschäftsführungsbereich Bestands-
management), Robert Schmidt (Vorsitzender),
Hans-Jürgen Schneider (Geschäftsführungsbereich
Personal/Arbeitsdirektor) und Dr. Norbert Ripke
(Geschäftsführungsbereich Betriebswirtschaft/Technik)

Sehr geehrte Damen und Herren,



Robert Schmidt,
Vorsitzender der
Geschäftsführung

Wenn man etwas Neues beginnt, ist das erste Jahr stets ein besonderes. Es ist geprägt vom inneren Ansporn, einen guten Start zu erwischen und gleich erfolgreich zu sein. In die Euphorie des Aufbruchs mischt sich aber auch ein Gefühl von Unsicherheit über das vor einem Liegende, noch Unbekannte. Andererseits: In keinem anderen Lebensabschnitt lernt der Mensch mehr als in den ersten zwölf Monaten.

Lernen, sich auf etwas Neues einlassen, unbekannte Herausforderungen meistern – all dies hat auch uns im ersten Jahr unter der Marke VIVAWEST begleitet. Wir waren überzeugt, mit dem Zusammenschluss von Evonik Immobilien und THS etwas Anspruchsvolles geschafft zu haben. Dementsprechend motiviert sind wir im Januar 2012 gestartet. Wenn wir nun auf das erste Jahr zurückblicken, dann können wir stolz und zufrieden sein. Die Zusammenführung der beiden Vorgängergesellschaften ist gelungen. Dank des großen Einsatzes unserer Mitarbeiter wurde das Fundament für eine erfolgreiche Entwicklung des Konzerns gelegt. Bereits jetzt wird die Marke VIVAWEST in der Öffentlichkeit positiv wahrgenommen. Wir genießen eine hohe Akzeptanz und Wertschätzung bei unseren Kunden, in der Politik, in der Wohnungswirtschaft und bei unseren Eigentümern.

Wie groß das Interesse an VIVAWEST ist, haben wir im vergangenen Jahr bei zahlreichen Gelegenheiten erfahren. So informierte sich Bundespräsident Joachim Gauck während seiner Visite in der InnovationCity Bottrop über unser Projekt, bei dem bundesweit erstmals ein Mehrfamilienhaus aus den 1960er-Jahren in ein Plusenergiehaus umgebaut wird. Auch Bundesbauminister Peter Ramsauer konnten wir auf der Immobilienmesse Expo Real in München die Leistungen von VIVAWEST vorstellen. Mit der nordrhein-westfälischen Landesregierung befinden wir uns in einem regelmäßigen Gedankenaustausch zu Fragen der Energiepolitik und der Stadtentwicklung.

Der Erfolg ist uns nicht in den Schoß gefallen. Auch wir haben gelegentlich gespürt, dass aller Anfang schwer ist.

Der gelungene Start lässt uns zuversichtlich nach vorn schauen. Nach dem erfolgreichen Abschluss des Integrationsprojektes haben wir uns mit dem Unternehmensleitbild VIVAWEST 2020 ein ambitioniertes, aber realistisches Ziel gesetzt: Wir wollen Deutschlands erste Adresse für gutes Wohnen sein. Das Unternehmensleitbild soll uns dabei im wörtlichen Sinne leiten und Orientierung geben. Vier Werte bestimmen unser Handeln: Verlässlichkeit, Tatkraft, Authentizität und Kreativität. Wir sind überzeugt, damit für die vor uns liegende Strecke gut gerüstet zu sein.

„Wir wollen
Deutschlands
erste Adresse
für gutes
Wohnen sein“

Im Spannungsfeld zwischen Rendite- und Kundenanforderungen gehen wir dabei einen eigenen, auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Weg. 300.000 Menschen in 130.000 Wohnungen geben wir ein sicheres Zuhause. Mit Beständen in 76 Kommunen entlang der Rheinschiene sowie in der Metropolregion Ruhr ist VIVAWEST der größte Wohnungsanbieter im Westen Deutschlands.

Viele unserer Mieter wohnen schon lange bei uns. Mit diesem Vertrauenskapital gehen wir behutsam um. In 14 Kundencentern, fünf Außenstellen und rund 40 Servicebüros sind wir dort präsent, wo unsere Mieter leben. Zusätzlich können sie ihre Anliegen über unsere Zentrale Kundenberatung an uns herantragen. Mithilfe unseres Kundenkontaktmanagements wissen wir, welche Themen die Mieter besonders beschäftigen. So können wir Entwicklungen frühzeitig erkennen und entsprechende Lösungen schon heute vorbereiten.

Zwei gesellschaftliche Megatrends fordern uns als Wohnungsunternehmen besonders heraus.

1. Bedingt durch den demografischen Wandel nimmt die Bevölkerung ab, sie wird gleichzeitig älter und „bunter“. Wir beobachten aber auch, dass die Zahl der Haushalte zumindest derzeit noch zunimmt. Singles, Alleinerziehende, ältere Menschen, Paare oder Familien mit Kindern: Die Vielfalt der Lebensentwürfe bedeutet unterschiedliche Ansprüche an das Wohnen. Es werden mehr kleinere Wohnungen nachgefragt, und auch dabei gehen die Vorstellungen über Lage und Ausstattung auseinander. Altersgerechtes Wohnen ist nicht nur eine Frage der Barrierefreiheit von Wohnungen. Auch das Wohnumfeld muss entsprechend gestaltet sein.

2. Die Energiewende gelingt nur, wenn sie im Bewusstsein von Politik, Wirtschaft und Verbrauchern als ein Schlüsselthema des 21. Jahrhunderts begriffen wird. Sie darf nicht darauf reduziert werden, dass regenerative Energiequellen fossile ersetzen und Strom und Heizen dadurch billiger werden. Ohnehin erleben viele Menschen momentan das Gegenteil. Vor allem kleinere und mittlere Einkommensgruppen müssen einen spürbaren Teil ihres verfügbaren Haushaltseinkommens für das Wohnen aufwenden. Die Kosten für Strom, Heizung und Wasser sind dabei die Preistreiber. Appelle, den Anbieter zu wechseln, sind nur wenig hilfreich, wenn die Häuser aus den 1950er- und 1960er-Jahren stammen und bisher nicht energetisch saniert wurden. Dann zahlen Mieter bei den Stadtwerken genauso viel wie bei jedem anderen Versorger.

Wir nehmen diese Herausforderungen an. Unser Ziel bleibt es, auch künftig für breite Schichten der Bevölkerung bezahlbaren Wohnraum anzubieten. Dafür tun wir einiges.

Innovative Wohnkonzepte sind unsere Antwort auf demografischen Wandel, moderne Lebensformen, Klimawandel und Ressourcenschonung. Nachhaltigkeit ist für uns kein abstraktes Etikett, sondern eine konkrete Verpflichtung, die wir mit

„Ziel bleibt es, für breite Schichten bezahlbaren Wohnraum anzubieten“

„Wir haben die Initiative ergriffen und den Ruhr-Marathon wiederbelebt“

Investitionen und technischen Ausgaben in den Bestand von fast 200 Millionen Euro umsetzen.

Die Verbesserung der Wohn- und Lebensqualität in gewachsenen Quartieren ist eine Aufgabe, der sich VIVAWEST an zahlreichen Standorten stellt. Wir haben frühzeitig damit begonnen, die technisch orientierte Modernisierung einzelner Häuser und Wohnungen mit den komplexen Anforderungen im Wohnumfeld und in der Sozialstruktur von Stadtteilen und Quartieren in Einklang zu bringen. Mit einer integrierten Quartiersentwicklung und umfassenden Bewirtschaftungskonzepten, die bauliche, belegungstechnische und kommunikative Maßnahmen umfassen, wollen wir Adressen schaffen und erhalten.

Unsere Zuversicht, auch weiterhin erfolgreich am Markt bestehen zu können, speist sich aus der Überzeugung, dass VIVAWEST auch künftig von einer soliden Eigentümerstruktur getragen wird, die das nachhaltige Geschäftsmodell unterstützt, dass wir über motivierte und ambitionierte Mitarbeiter und Führungskräfte verfügen, die sich im Integrationsprozess bewährt und sich mit VIVAWEST 2020 bereits neue Ziele gesetzt haben, dass wir als verlässlicher und kompetenter Partner in den Kommunen geschätzt werden. Dabei wissen wir, dass der an vielen Stellen erfolgreiche Strukturwandel in der Metropolregion Ruhr weitere Anstrengungen erfordert, damit die Region im europäischen Wettbewerb den Anschluss hält. Deshalb haben wir die Initiative ergriffen und den Ruhr-Marathon wiederbelebt. Am 12. Mai 2013 lautet das Motto entlang der Strecke Gelsenkirchen, Essen, Bottrop und Gladbeck: Laufen, wo das Herz schlägt. Darüber hinaus engagiert sich die Vivawest Stiftung bei zahlreichen sozialen Projekten. Sie fördert damit eine gute Nachbarschaft und den Zusammenhalt zwischen unterschiedlichen Nationalitäten.

Wie kaum eine andere Branche steht die Wohnungswirtschaft im Spannungsfeld zwischen ökonomischem Erfolg und gesellschaftlicher Verantwortung. Mit unserem Compliance-Management-System bekennen wir uns zu einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung, wollen Klarheit und Vertrauen schaffen sowie einen Beitrag zur positiven Innen- und Außendarstellung des Unternehmens leisten. Denn auch künftig soll VIVAWEST mit dem Claim verbunden werden, der uns gleichermaßen als Anspruch und Antrieb dient: Wohnen, wo das Herz schlägt.



Robert Schmidt, Vorsitzender der Geschäftsführung der Vivawest Wohnen GmbH



Wohnungswirtschaft trägt Verantwortung Wohl der Menschen steht im Mittelpunkt

Wohnungsunternehmen sind maßgeblich prägende Akteure unserer Gesellschaft, denn sie agieren ganz nah am Menschen, bestimmen deren unmittelbares Lebensumfeld, und damit ihre Lebensqualität und -zufriedenheit. Vielen – aber leider nicht allen – in der Wohnungswirtschaft ist ihre besondere gesellschaftliche Verantwortung bewusst, die sich auch im Artikel 14 des Grundgesetzes widerspiegelt: „Eigentum verpflichtet. Sein Gebrauch soll zugleich dem Wohle der Allgemeinheit dienen.“

Auf dieser Sozialverpflichtung des Eigentums basieren weitreichende Erwartungen an die Wohnungsunternehmen. Eingefordert wird freiwillige Nachhaltigkeit, die mit dem Begriff „Corporate Social Responsibility“, kurz CSR, benannt wird. Dabei geht es um die Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung durch Unternehmen über die gesetzlichen Anforderungen hinaus.

CSR ist freiwillig, aber nicht beliebig – und zielt auf das Zusammenwirken von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. CSR ist damit ein wesentliches Element unserer sozialen Marktwirtschaft.

Wohnungsunternehmen handeln gesellschaftlich verantwortlich, indem sie

- gute Wohnqualitäten (zum Beispiel barrierefrei, energieeffizient, ansprechende Architektur) zu bezahlbaren Mieten anbieten,

- neben frei finanzierten Wohnungen auch Sozialwohnungen bauen,
- Instandhaltung nicht vernachlässigen und notwendige Modernisierungen (aber keine Luxusmodernisierungen) vornehmen,
- ihre Unternehmensziele mit den Kommunen abstimmen,
- über den eigentlichen Wohnraum hinaus gemeinsam mit anderen lokalen Akteuren Wohnquartiere entwickeln,
- ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fair behandeln, fördern und beteiligen,
- mit natürlichen Ressourcen schonend und effizient umgehen und
- auf Verbraucherinteressen achten.

Das klingt einfach, ist es aber nicht. Denn mit der Umsetzung von CSR in der Wohnungswirtschaft ist eine Vielzahl von Fragen und Interessenkonflikten zwischen den möglichst gleichzeitig zu erreichenden ökonomischen, ökologischen und sozialen Zielen verbunden.

Neben der Suche nach tragfähigen Antworten hat die Berücksichtigung des CSR-Blicks über den berühmten Tellerrand hinaus aber auch viele Vorteile für die Wohnungswirtschaft, denn sozial stabile und integrierte Wohnquartiere festigen die Vermietungssituation und sichern die Immobilienwerte: Nach wie vor ist die räumliche Lage der entscheidende Standortfaktor – für die Wohnungswirtschaft meint das die soziale Lage als ausschlaggebendes Kriterium für den Wohnstandort.

Mit langfristiger Perspektive zu investieren ist gelebte gesellschaftliche Verantwortung. Das wünsche ich mir von VIVAWEST und der nordrhein-westfälischen Wohnungswirtschaft. //

MICHAEL GROSCHEK

ist seit Juni 2012 Minister für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen. Nach dem Studium war Groschek als Referent und Geschäftsführer in verschiedenen politischen Funktionen tätig, bevor er 1989 in die Immobilienwirtschaft wechselte. Seit 2001 bis zu seiner Berufung in das Kabinett von Ministerpräsidentin Hannelore Kraft fungierte der 56-Jährige als Generalsekretär der NRW-SPD.

Saison der Rekorde VIVAWEST und der BVB

Wer sich Fotos aus unserem erfolgreichen Jahr 2012 genau anschaut, dem wird eine Besonderheit auffallen: Auf dem Weg zur Meisterschaft spielte der BVB mit zwei unterschiedlichen Trikotsponsoren. Das hatte es bis dahin in der 50-jährigen Geschichte der Fußball-Bundesliga erst einmal gegeben. In unserem Fall hatte unser Hauptsponsor Evonik seiner Tochter VIVAWEST für drei Heimspiele die Banden im Stadion sowie die Fläche auf den Spielertrikots zur Werbung überlassen. Eine großzügige Geste, die dazu beigetragen haben dürfte, dass der Name VIVAWEST schnell bekannt wurde.

Angesichts der Rivalität zu unserem Reviernachbarn Schalke 04 haben wir uns natürlich gefragt, was unsere Fans dazu sagen werden, dass ausgerechnet ein Unternehmen aus Gelsenkirchen beim BVB für sich werben darf. Die Sorge war unbegründet. Viele Mieter von VIVAWEST, und nicht nur solche, die in Dortmund leben, sind BVB-Anhänger. Sie genossen bei den drei Spielen gegen Leverkusen, Hannover und Mainz damit in doppelter Hinsicht Heimvorteil. Die Trikots mit dem VIVAWEST-Schriftzug sind inzwischen begehrte Sammlerobjekte. Erinnerung sei auch daran, dass VIVAWEST am Borsigplatz, der Wiege des BVB, Wohnungen bewirtschaftet und uns dort mit einem überdimensionalen Trikotbanner an der Hauswand zum Gewinn von Meisterschaft und Pokal gratulierte. Eine tolle Idee, über die wir uns sehr gefreut haben.

VIVAWEST und den BVB verbindet aber mehr als die temporäre Aktivität als Sponsor. Beide, Fußballverein und Wohnungsunternehmen, übernehmen im Rahmen ihrer Möglichkeiten soziale Verantwortung in Dortmund, einer Stadt, in der es viele Beispiele für gelungenen Strukturwandel gibt, in der aber trotzdem noch viel zu tun bleibt.



Lebenswerte Quartiere und vielfältige Freizeitangebote sind wichtige Faktoren, damit die Menschen gern in Dortmund leben und sich Investoren für diesen Standort entscheiden. Auch wenn er nicht durch Dortmund führt, so begrüße ich es, dass dank VIVAWEST 2013 wieder ein Marathon im Ruhrgebiet stattfindet. Wie begeisterungsfähig diese Region für sportliche Leistungen ist, erleben wir im Stadion.

Von allen Rekorde, die der BVB im vergangenen Jahr aufgestellt hat, imponiert mir einer besonders: Das sind die 80.521 Zuschauer, die durchschnittlich jedes unserer Heimspiele verfolgten. Weder in München, Madrid noch in Manchester kamen so viele Fans in die Stadien. Dortmund ist somit in doppelter Hinsicht eine erste Adresse: für gutes Wohnen und begeisternden Fußball. Ich wünsche VIVAWEST weiterhin viel Erfolg. //

HANS-JOACHIM WATZKE

ist seit 2005 Geschäftsführer des Fußball-Bundesligisten Borussia Dortmund. Er hat maßgeblich dazu beigetragen, dass die drohende Insolvenz des einzigen börsennotierten Bundesligavereins abgewendet werden konnte. Bevor der 53-Jährige in das BVB-Management einstieg, war er Geschäftsführer einer Firma, die Arbeitsschutzkleidung und Feuerwehruniformen produzierte.

Ein schönes Heim ist Lebensqualität

Städte brauchen verlässliche Partner

Strategien und Fragen einer nachhaltigen und zukunftsfähigen Stadtentwicklung gehören zu den wichtigsten und bedeutendsten Feldern kommunaler Politik. Dabei mögen Entwicklungspotenziale von Stadt zu Stadt anders aussehen, Zielvorstellungen variieren. Doch wann und wo auch immer von der Zukunftsfähigkeit einer Kommune die Rede ist, wann und wo auch immer über städtische Entwicklungsperspektiven nachgedacht wird, werden sich alle Überlegungen und Planungen letztlich nur an der einen Frage zu orientieren haben: Warum lebt ein Mensch gerne in seiner Stadt?

Es geht um Lebensqualität und um die Frage, was diese Qualität ausmacht. Und wenngleich dabei jede Bürgerin und jeder Bürger gewiss ganz eigene Vorstellungen hat, dürfte bei den allermeisten ein Wunsch ganz oben auf der Liste stehen: der Wunsch nach einem schönen Heim und attraktivem bezahlbarem Wohnraum. Kommunalpolitik und Stadtplanung können dabei einiges beeinflussen, im Alleingang erfüllen können sie ihn nicht. Wie jede andere Kommune ist daher auch die Stadt Duisburg auf das Engagement verlässlicher Partner der Wohnungswirtschaft angewiesen, die sich neben ihren unternehmerischen Zielen auch ihrer gesellschaftlichen Verantwortung verpflichtet sehen. Partnern wie der Vivawest Wohnen GmbH.

Der Blick zurück auf das erste Jahr des jungen Unternehmens zeigt, dass die guten Traditionen seiner Vorgängergesellschaften fortgesetzt werden und die wohnungswirtschaftlichen Aktivitäten dank der gewonnenen Größe und Stärke von VIVAWEST zur weiteren Steigerung der Wohnraumqualität in Duisburg beitragen. Dank der Vielfalt des an Erfordernissen und Bedürfnissen der Mieter ausgerichteten Angebots und des Bestrebens, dem Vertrauen der Kunden stets gerecht zu werden,

kann ich für Duisburg festhalten: Was VIVAWEST mit ihren hochwertigen Wohnraumangeboten für unsere Stadt leistet, ist nicht nur in städtebaulicher, sondern vor allem in sozialpolitischer Hinsicht ein ganz wesentlicher Beitrag zur Lebensqualität.

Herzlichen Dank für ein erstes Jahr in guter Tradition und viel Erfolg für die Zukunft. //

SÖREN LINK

ist seit 1. Juli 2012 Oberbürgermeister der Stadt Duisburg. Der 37-Jährige steht in der Tradition sozialdemokratischer Stadtoberhäupter wie August Seeling oder Josef Krings, die jeweils über zwei Jahrzehnte die Geschicke Duisburgs lenkten. Nach dem Studium der Politikwissenschaften begann Sören Link eine Ausbildung bei der Bezirksregierung Düsseldorf mit berufsbegleitendem Studium. Nach erfolgreichem Abschluss war er zunächst als Personalsachbearbeiter der Bezirksregierung tätig, bevor er 2005 und 2010 in den NRW-Landtag gewählt wurde.



Sorge um bezahlbare Wohnungen

Unternehmen benötigen Planungssicherheit

In einigen Regionen Deutschlands wird der Mietwohnungs- und Immobilienmarkt aktuell stürmischer. In den Ballungsräumen wird günstiger Wohnraum zur Mangelware. Steigende Energiepreise und Steuern sorgen für stetig zunehmende Wohnkosten. Kein Wunder also, dass „bezahlbares Wohnen“ derzeit zu den meistdiskutierten Themen in Politik, Medien und Gesellschaft gehört.

Während die Energie- und Baukosten rasant steigen, bieten die im GdW organisierten Wohnungs- und Immobilienunternehmen aber weiterhin bezahlbares Wohnen und sorgen damit für soziale Gerechtigkeit. Denn erklärtes Ziel der Wohnungswirtschaft ist und bleibt es, bezahlbare, ressourcenschonende und qualitätsvolle Wohnungen für breite Schichten der Bevölkerung bereitzustellen. Die Frage, die sich angesichts stetig steigender Anforderungen an unsere Branche und ihre Wohnungsbestände jedoch stellt, ist: Welche Stellschrauben müssen gedreht werden, damit Wohnen für alle Menschen auch in Zukunft bezahlbar bleibt?

Gerade erst hat die Bundesregierung die Energieeinspar-Vorgaben an neu gebaute Wohnungen mit der Novellierung der Energieeinsparverordnung erneut nach oben geschraubt. Das ist Gift für den gerade in Ballungsregionen dringend benötigten Neubau von Mietwohnungen! Durch die stetig steigenden Anforderungen an die Energieeffizienz, aber auch durch die Preise für den Baugrund und die Baukosten ist der Neubau von Wohnungen so teuer geworden, dass er sich in vielen Fällen – auch heute schon – nur noch im oberen Mietpreissegment rechnet. Menschen mit geringem Einkommen werden in einigen Märkten Schwierigkeiten haben, neue und gleichzeitig bezahlbare Wohnungen zu finden. Die insgesamt von unserer Branche geforderten Investitionen in Energieeffizienz stoßen also nicht nur an ökonomische, sondern insbesondere an soziale Grenzen.

Vor gesetzlichem Aktionismus ist aber dringend zu warnen: Der eindeutig falsche Ausweg aus der drohenden Preisspirale sind die in das Mietrechtsänderungsverfahren unerwartet eingeführten Mietobergrenzen. Insbesondere die Begrenzung bei Neuvermietungen hätte zur Folge, dass weniger neu gebaut wird. Im Gegenteil: Investoren würden abgeschreckt, in den Bau dringend benötigter neuer Wohnungen zu investieren.

Quo vadis, Wohnungspolitik? Darüber muss sich die Bundesregierung – aktuell und ebenso für die Zeit nach der Bundestagswahl im Herbst dieses Jahres – klar werden. Die Wohnungswirtschaft kennt ihren Weg: Sie will und kann aktiver Teil der Energiewende sein. Das Zauberwort dafür heißt „dezentrale Energieversorgung“ – einige Wohnungsunternehmen wie VIVAWEST sind bereits als Energieerzeuger tätig. Für diesen aktiven Beitrag zur Energiewende erwarten wir von der Politik Stabilität und Planbarkeit im Miet- und Steuerrecht, Energieeinsparrecht und bei Fördermitteln.

Es gilt, unsere Wohngebäude und Quartiere – in einem langfristig investitionsfreundlichen politischen und rechtlichen Umfeld – sorgsam und im traditionellen Verständnis unserer Branche als nachhaltige Bestandsbewirtschafter weiterzuentwickeln. Die Wohnungswirtschaft übernimmt dafür seit jeher Verantwortung. Für sicheres und gerechtes Wohnen – dort, wo das Herz schlägt. //

AXEL GEDASCHKO

ist seit dem 1.2.2011 Präsident des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW). Der 53-jährige Hamburger arbeitete nach seinem Studium der Rechtswissenschaften zunächst als juristischer Dezernent des Landes Niedersachsen. Von 2008 bis August 2010 war er Wirtschafts-senator und Präses der Behörde für Wirtschaft und Arbeit in der Freien und Hansestadt Hamburg.





Mehr Effizienz gefragt Viel Potenzial in Gebäuden

Die Energiewende gehört in Deutschland derzeit zu den wichtigsten Themen, die Politik, Wirtschaft, Medien und Öffentlichkeit beschäftigen. Bei der aktuellen Diskussion um die Zukunft der Energieversorgung muss allerdings die Steigerung der Energieeffizienz deutlich stärker in den Fokus rücken. Denn sie stellt einen entscheidenden Schlüsselbereich für die erfolgreiche Umsetzung der Energiewende dar.

Vor allem der Wärmemarkt und die energetische Gebäudesanierung bieten hier großes Potenzial. Die Fakten dafür liegen auf der Hand: Der Wärmemarkt hat in Deutschland mit rund 40 Prozent den größten Anteil am Energieverbrauch – und damit auch an den CO₂-Emissionen. In Wohngebäuden haben Heizungen und die Warmwasserversorgung einen Anteil von etwa 85 Prozent am Endenergieverbrauch.

Klimaschutz und Ressourcenschonung – zwei der wichtigsten Ziele der Energiewende – erfordern gerade hier wirksame Maßnahmen. Dazu gehört der Einsatz neuer, innovativer Technologien in der Gebäudeausrüstung, speziell der Heizung und der Warmwasserbereitung. Moderne Gasbrennwertkessel bieten zum Beispiel enorme Einsparmöglichkeiten. Angesichts der immer weiter steigenden Energiekosten für die privaten Haushalte muss das Ziel sein, Energie und CO₂ so kostengünstig wie möglich einzusparen.

Eine nachhaltige und sozialverträgliche Modernisierung des Wärmemarktes kann aber nur gelingen, wenn die Förderinstrumente und der ordnungsrechtliche Rahmen technologieoffen und energieträgerneutral gestaltet werden. Vor allem das Scheitern des energetischen Gebäudesanierungsprogramms durch

Bund und Länder hat ein fatales Signal an die Verbraucher gesendet, die dringend auf diese Maßnahmen gewartet haben.

Die Pläne, im Jahr 2013 ein Milliardenprogramm über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) aufzulegen, sind zwar hilfreich, trotzdem steht der Vorwurf an die Politik, an einem entscheidenden Punkt der Energiewende nicht rechtzeitig zu handeln. Die Energiewirtschaft erwartet von der Politik für die Zukunft Kompromissbereitschaft und konstruktive Lösungen statt bloße Lippenbekenntnisse.

Die Unternehmen der Energiewirtschaft unterstützen die Ziele der Energiewende und nehmen die damit verbundenen Herausforderungen an. Im Bereich Energieeffizienz hat die Branche schon viel erreicht. Mittlerweile offerieren 87 Prozent der Energielieferanten in Deutschland kostenlose Beratungen. Von den bundesweit rund 5.700 Förderprogrammen im Bereich Bauen, Modernisieren und Energiesparen bieten die Energieversorger nach den Städten und Gemeinden die meisten Maßnahmen hierzu an. Zudem hat der BDEW zusammen mit der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, dem Mieterbund und weiteren Marktpartnern aus Industrie und Handwerk eine Modernisierungsoffensive für den zügigen, bezahlbaren und nachhaltigen Umbau des Wärmemarktes angestoßen.

Auch VIVAWEST stellt sich dem Gemeinschaftsprojekt Energiewende und investiert erfolgreich in die Steigerung der Energieeffizienz ihrer Wohngebäude. Der BDEW und seine Mitgliedsunternehmen werden weiterhin nach neuen Lösungen und Dienstleistungen für die Kunden suchen, um die Energiewende auch im Gebäudebestand aktiv zu begleiten und mit voranzutreiben, und stehen gern mit Rat und Tat für die Diskussionen zur Verfügung. //

HILDEGARD MÜLLER

ist seit 2008 Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW). Zuvor war die 45-Jährige Staatsministerin im Bundeskanzleramt und Abgeordnete des Deutschen Bundestages. Außerdem gehörte sie dem CDU-Präsidium an. Die gelernte Bank- und studierte Diplom-Kauffrau stand als erste Frau an der Spitze der Jungen Union, der Nachwuchsorganisation von CDU und CSU.

Wohnen, wo das Herz schlägt. Das sagen sich alljährlich die Männchen unter den Webervögeln, wenn sie sich daranmachen, ihre Nester zu bauen. Ist der geeignete Platz gefunden, wird das Bauwerk gerüstartig angelegt und anschließend mit Halmen, biegsamen Pflanzenfasern und Wolle verflochten. Wie Akrobaten auf dem Hochseil bewegen sich die kleinen Baumeister dabei in Baumwipfeln oder auf Masten. Ohne Anstrengung entsteht eben kein wohnliches Haus





Ein Jahr
VIVAWEST

Kunden, Kommunen und Klima im Blick VIVAWEST bietet mehr als nur Wohnraum

VIVAWEST bewegt Nordrhein-Westfalen. Mehr als ein Jahr ist das Wohnungsunternehmen unter seiner neuen Marke als Branchenführer an Rhein und Ruhr aktiv. In 76 Städten mit annähernd 130.000 Wohnungen präsent, wird mehr als nur preiswerter Wohnraum geboten. Durch attraktive Siedlungen, die Förderung von Nachbarschaftsinitiativen und die Beteiligung an der Stadtteilentwicklung übernimmt VIVAWEST Verantwortung für die Region. „Wohnen, wo das Herz schlägt“,

das ist der Anspruch. Mit der energetischen Sanierung des Wohnungsbestands und Innovationen wie dem Plusenergiehaus schafft die Gesellschaft zukunftsfähige Lebensräume auch für nachfolgende Generationen und stellt sich den Herausforderungen des Klimaschutzes. Und nicht nur in Sachen Energieeffizienz bewegt VIVAWEST etwas in der Region: Als Titelsponsor des Ruhrmarathons bringt das Unternehmen ein großes Sportereignis zurück ins Revier. //

✦ Eckdaten

- Anfang 2012 haben Evonik Immobilien und THS die Bewirtschaftung ihrer Bestände unter der Dachmarke VIVAWEST zusammengeführt.
- Das Unternehmen bewirtschaftet deutschlandweit rund 130.000 Wohnungen in 79 Kommunen.
- VIVAWEST ist damit das größte Wohnungsunternehmen in Nordrhein-Westfalen und das drittgrößte bundesweit.
- VIVAWEST gibt etwa 300.000 Menschen ein Zuhause.
- Im Konzern arbeiten 1.800 Beschäftigte, davon 980 in mieternahen Servicegesellschaften.





✧ Verwurzelt in der Region

- VIVAWEST baut auf die jahrzehntelange Erfahrung der Vorgängerunternehmen.
- Beide Vorgänger, Evonik Wohnen und THS, haben ihre Wurzeln im Bergarbeiter- und Werkswohnungsbau – viele Mieter arbeiteten einst in Kohlezechen oder Stahlwerken.
- Die THS entstand 1920 als Dachgesellschaft für 16 Bergmannsiedlungsgesellschaften; die Geschichte der Evonik Wohnen ist eng mit der Bergbaugesellschaft Ruhrkohle AG und ihren Vorläufergesellschaften sowie der des Eschweiler Bergwerksvereins verbunden.
- Beide Unternehmen haben das Bild der Region mit dem Bau und der Erhaltung gartenstädtischer Siedlungen und historischer Bergarbeiterquartiere entscheidend geprägt.

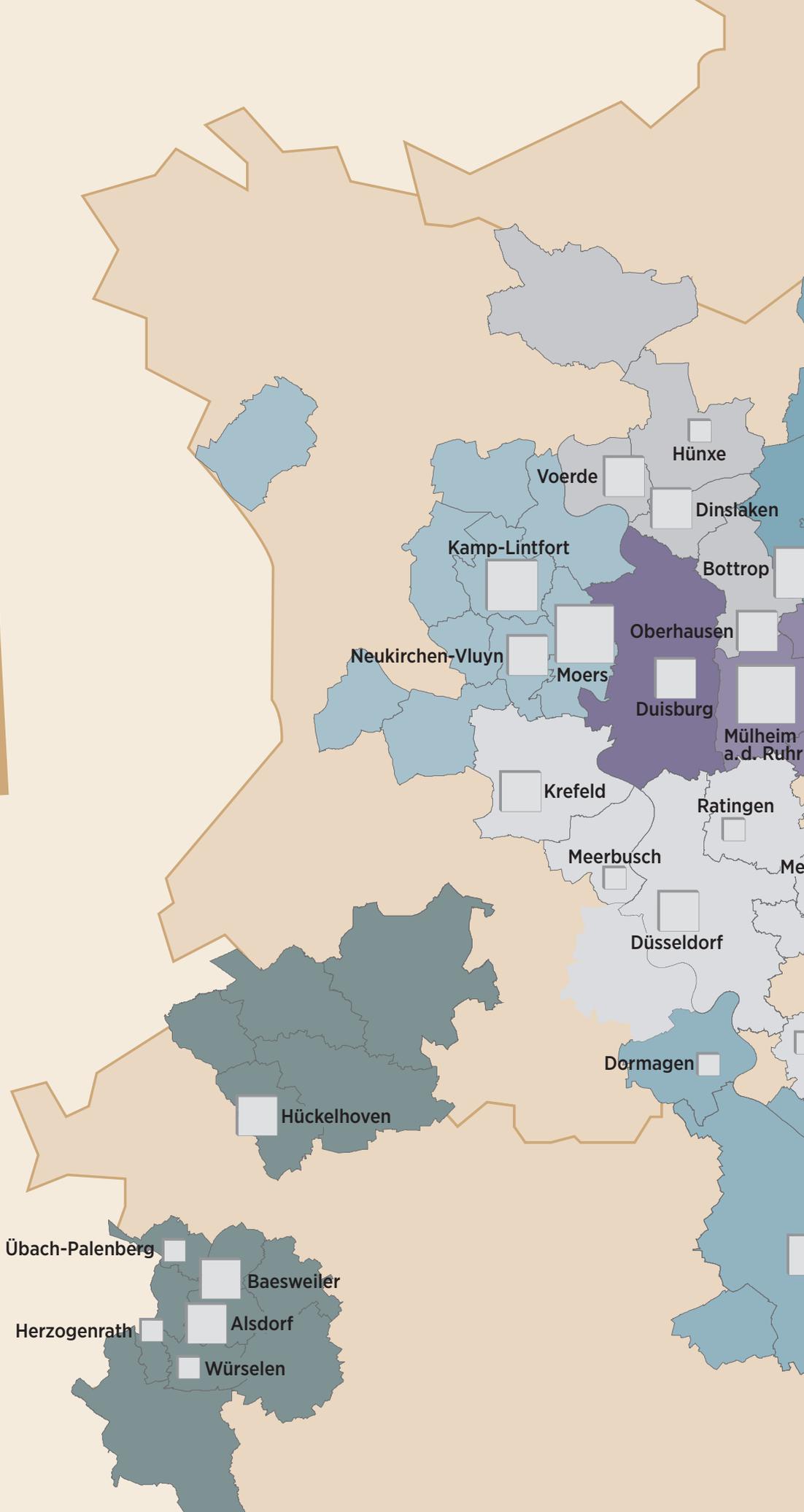
✧ Wohnen, wo das Herz schlägt

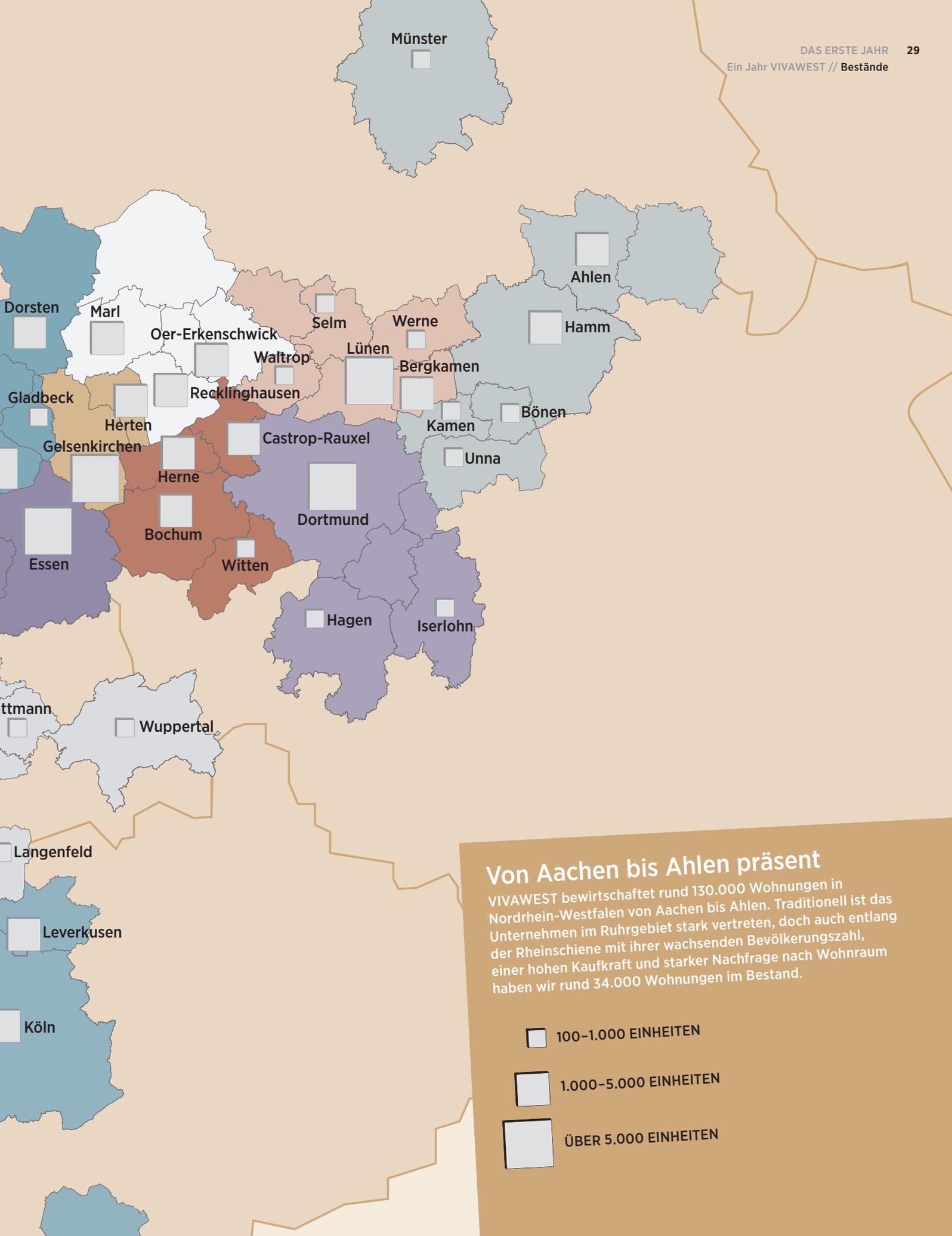
- Wir entwickeln Quartiere, in denen Lebensqualität großgeschrieben wird.
- Als Partner der Städte und Gemeinden tragen wir zudem die Verantwortung für die Gestaltung ganzer Stadtteile.
- Wir verbinden soziale Verantwortung für Kunden, Mitarbeiter und die Region mit wirtschaftlichem Handeln in einem langfristig ausgerichteten Geschäftsmodell.
- Wir stellen uns den großen gesellschaftlichen Herausforderungen in einer Region, die von einem anhaltenden Strukturwandel geprägt ist.
- Wir wachsen verantwortungsbewusst in Qualität und Größe durch Modernisierung und Neubau.
- Wir sind in 14 Kundencentern, fünf Außenstellen und rund 40 Servicebüros in 19 Städten und Gemeinden persönlich für unsere Kunden da.
- Wir bieten integrierte Dienstleistungen rund um das Wohnen an.

Nah am Kunden

VIVAWEST hat 14 Kunden-center. Der jeweilige Zuständigkeitsbereich ist an den unterschiedlichen Farben abzulesen.

- KC Aachen
- KC Bottrop
- KC Dinslaken
- KC Dortmund
- KC Duisburg
- KC Düsseldorf
- KC Essen
- KC Gelsenkirchen
- KC Hamm
- KC Herne
- KC Leverkusen
- KC Lünen
- KC Moers
- KC Recklinghausen





Von Aachen bis Ahlen präsent

VIVAWEST bewirtschaftet rund 130.000 Wohnungen in Nordrhein-Westfalen von Aachen bis Ahlen. Traditionell ist das Unternehmen im Ruhrgebiet stark vertreten, doch auch entlang der Rheinschiene mit ihrer wachsenden Bevölkerungszahl, einer hohen Kaufkraft und starker Nachfrage nach Wohnraum haben wir rund 34.000 Wohnungen im Bestand.

100-1.000 EINHEITEN

1.000-5.000 EINHEITEN

ÜBER 5.000 EINHEITEN



Der 60 Jahre alte Nordsternurm steht heute unter Denkmalschutz



Das Innere des Turms bietet die reizvolle Kulisse für erstklassige Medienkunst

Der Herkules von Gelsenkirchen Nordsternurm wird zur Revierattraktion

Seit den Zeiten der Internationalen Bauausstellung Emscher Park mit der Bundesgartenschau 1997 als einem der großen Revitalisierungsprojekte in der Metropolregion Ruhr ist die ehemalige

Zeche Nordstern in Gelsenkirchen-Horst ein prominenter Ankerpunkt der „Route der Industriekultur“. Nur einen Steinwurf ist das Gelände vom UNESCO-Weltkulturerbe Zollverein im benachbarten Essen entfernt. Geplant und gestaltet wurden die Übertageanlagen der beiden Zechenareale ursprünglich ab Mitte der 1920er-Jahre von den renommierten Architekten Fritz Schupp und Martin Kremmer.

Mit dem Umbau des Nordstern-Herzstücks hat sich die THS, eine der Vorgängergesellschaften von VIVAWEST, bereits vor Jahren einen besonderen Standort für ihre Hauptverwaltung geschaffen. Er zeugt von Herkunft und Traditionsverbundenheit des Unternehmens, ist aber auch Sinnbild des Strukturwandels und überzeugendes Referenzprojekt.

Im Herbst 2009 nahm man mit dem Ausbau und der Aufstockung des historischen Nordsternturmes Schacht 2 einen weiteren Bauabschnitt und Transformationsschritt in Angriff, der drei Jahre später, im Oktober 2012, abgeschlossen werden konnte.

Das Revier hat damit einen neuen Hochpunkt und zwei attraktive öffentliche Einrichtungen hinzugewonnen – eine Panoramaterasse in 83 Meter Höhe sowie das neue **Nordstern Videokunstzentrum** Sammlung Goetz/Neuer Berliner Kunstverein im denkmalgeschützten Turm. Hier wird moderne Medienkunst mit der historischen Bergbaufördertechnik im Rahmen von Wechselausstellungen in einen spannenden Kontrast gesetzt.

Das beliebte Naherholungsgebiet, zu dem der Landschaftspark Nordstern sich im Laufe der Jahre gemauert hat, bietet den Besuchern nun zusätzliche touristische und kulturelle Anlaufpunkte. Allein in den ersten drei Betriebsmonaten des Nordsternturms im Herbst/Winter 2012 lockten Aussichtsterasse und Videokunstzentrum zusammen bereits über 7.500 Besucher an. Diese erschlossen sich das neue Angebot entweder individuell oder im Rahmen von Themenführungen.

Für Gesprächsstoff und lebhaftige Diskussionen sorgt nach wie vor die monumentale, 18 Meter hohe Herkuleskulptur von Markus Lüpertz, die seit Ende 2010 weithin sichtbar als neues Wahrzeichen auf der Landmarke aufgestellt ist. Sie ge-

Nordstern Videokunstzentrum

Das Nordstern Videokunstzentrum bietet mit den Partnern Sammlung Goetz und Neuer Berliner Kunstverein Wechselausstellungen aktueller Medienkunst



Zeigt den Weg nach Nordstern: Herkules-Plastik des Künstlers Markus Lüpertz

hört mittlerweile untrennbar zum umgestalteten Ensemble dazu.

SPEKTAKULÄRER RUNDBLICK

Der spektakuläre Rundblick ins Revier hoch über den Dächern von Gelsenkirchen am Fuße der Großplastik ist schnell zu einem Muss für Parkbesucher geworden, auch wenn die Frequentierung sowohl des Parks als auch der Terrasse wetterabhängigen Schwankungen unterliegt. Witterungsunabhängig hingegen öffnet sich an den Wochenenden der Museumsbereich für Gäste. Imposant ist die alte Turmförderanlage aus den frühen 1950er-Jahren, die die Eingangsetage 11 dominiert; sie allein ist einen Besuch wert.

In den historischen Turmebenen unter der großen Maschine kommen jetzt Kenner und Liebhaber der Videokunst auf ihre Kosten, aber auch viele Besucher ohne kunstgeschichtliche Vorkenntnisse finden mittlerweile ihren Weg hierher und zeigen sich beeindruckt. Über 40 Kunstwerke aus ihren Beständen haben die Leihgeber und Kooperationspartner des Videokunstzentrums, die Münchener Sammlung Goetz und der Neue Berliner Kunstverein, für die Eröffnungsausstellung „Schichtwechsel“ in einem einfühlsamen kuratorischen Konzept zusammengestellt. Im Zusammenspiel mit den Räumlichkeiten entwickeln die meist raumgreifenden Installationen direkt im Bestand eine einzigartige Wirkung.

Der neue alte Nordsternurm, so zeigt sich, ist ein echter Zugewinn für Stadt und Region. Die kleine, aber feine Zollverein-Schwester hat ebenfalls das Zeug zum Ruhrgebietsklassiker und Publikumsmagneten. //

Nordsternurm, Nordsternplatz 1,
45899 Gelsenkirchen
Öffnungszeiten, Anfahrt, Preise: www.nordstern-turm.de oder unter Telefon: 0209/35979240



Stahl und Glas. In den Jahren 2009/2010 wurde der Turm um vier Etagen aufgestockt, die privatwirtschaftlich genutzt werden



Für großen Sport ist gesorgt. Dabei geht es den Initiatoren des Marathons weniger um Spitzenathleten als um einen Lauf für jedermann

Laufen, wo das Herz schlägt VIVAWEST sponsort den Ruhrmarathon

Nach dreijähriger Pause ist der Ruhrgebietsmarathon wiederbelebt worden. Zu verdanken ist das VIVAWEST. Das Unternehmen hat die Rolle des Hauptsponsors übernommen. „Das haben wir gerne gemacht, denn Sport prägt diese Region“, sagte Robert Schmidt, der Vorsitzende der Geschäftsführung von Vivawest Wohnen, als er gemeinsam mit Vertretern der beteiligten Städte Gelsenkirchen, Essen, Bottrop und Gladbeck im September 2012 den Startschuss für die Anmeldungen gab. Schmidt setzt dabei auf das Gemeinschaftsgefühl, „wenn viele Tausend Menschen an

der Strecke die Läufer anfeuern. Dann gibt es ganz viele Sieger“.

Bald schon war das sportbegeisterte Revier in einer Art Marathon-Fieber. Bis Ende März hatten sich etwa 5.000 Läuferinnen und Läufer für Einzel- und Staffelformen angemeldet, darunter zahlreiche Mieter und Mitarbeiter von VIVAWEST. **Staffeln** hatten 30 Firmen und verschiedene Schulen registrieren lassen, dazu kommt die Jedermann-Staffel der „Westdeutschen Allgemeinen Zeitung“ (WAZ). Sportvereine boten Vorbereitungskurse für Interessierte an, Ärzte richteten spezielle Läufer-Sprechstunden ein.

Staffeln

Sportler können sich zu fünf verschiedenen Wettbewerben anmelden und auch in Staffeln starten



Gut geschnürt:
Auch Mieter und Mitarbeiter bereiten sich intensiv auf den ersten Reviermarathon nach einer Pause von drei Jahren vor

Die Organisatoren verzichten beim VIVAWEST-Marathon bewusst auf den Einkauf von Spitzenathleten. Der Lauf lockt vielmehr mit tollen Prämien für den Sieg und Altersklassen-Platzierungen. Die Strecke führt in einem Rundkurs von der Gelsenkirchener Innenstadt nach Essen. Hier passieren die Sportler das Weltkulturerbe Zeche Zollverein, laufen mitten durch die Essener Rathaus Galerie, kommen am neuen ThyssenKrupp-Quartier vorbei und überqueren später den Rhein-Herne-Kanal. Weiter geht es entlang der Kokerei Bottrop und durch die Gartenstadt Welheim in der Innovation-City Bottrop, ehe in Gladbeck der nördlichste Punkt der Strecke erreicht wird. Ab hier führt der Kurs zurück nach Gelsenkirchen. Die Läufer passieren also Industriekultur, kommen durch belebte Wohn- und Siedlungsgebiete ebenso wie durch ruhige Landschaft.

Für die Zuschauer entlang der Strecke gibt es ein buntes **Rahmenprogramm**. VIVAWEST organisiert eine Fan-Meile auf dem Nordstern-Gelände in Gelsenkirchen. Dort wird ein abwechslungsreiches Bühnenprogramm aus Spiel, Spaß und Unterhaltung für Jung und Alt geboten. Auch die Städte bieten Veranstaltungen. „Wir feiern ein Fest für alle, die an der Strecke stehen“, sagt Gelsenkirchens Oberbürgermeister Frank Baranowski. Er sieht im VIVAWEST-Marathon eine **Werbung** für die beteiligten Städte und eigentlich für die gesamte Metropole Ruhr. „Wir haben endlich wieder einen städteübergreifenden Ruhrmarathon, einen Marathon fürs Revier, der auch ein starkes Signal für den Zusammenhalt in der Region ist. Und der zeigt: Hier passiert was, hier bewegt sich was“. //

Rahmenprogramm
Den Zuschauern an der Strecke wird ein buntes Rahmenprogramm geboten

Werbung
VIVAWEST und die beteiligten Städte sehen den Marathon als Werbung für die gesamte Region



DAY OF SONG

Ein eigens gegründeter Chor aus Mietern und Mitarbeitern von VIVAWEST trat im Juni beim „Day of Song“ in verschiedenen Städten des Ruhrgebiets auf und sorgte für Begeisterung bei den Zuhörern



EXPO REAL

Marke, Firmenphilosophie und interessante Projekte stellte VIVAWEST auf der Expo Real, der größten internationalen Gewerbeimmobilienmesse, in München vor. Der Auftritt im Oktober war ein voller Erfolg, wie der Zuspruch des Publikums und prominenter Besuch am Stand zeigten. So konnte Firmenchef Robert Schmidt auch Bundesbauminister Peter Ramsauer begrüßen





PHÖNIX FLIEGT

Zu einer großen Wirtschaftskonferenz zur Zukunft des Ruhrgebiets kam im Dezember auch viel politische Prominenz zum VIVAWEST-Firmensitz nach Gelsenkirchen, darunter die nordrhein-westfälische Ministerpräsidentin Hannelore Kraft



POLITIKER ZU BESUCH

NRW-Bauminister Michael Groschek (Mitte) und Gelsenkirchens Oberbürgermeister Frank Baranowski im August zu Gast bei VIVAWEST-Chef Robert Schmidt. Die Gespräche drehten sich um die Frage, wie Energie- und Umweltpolitik in Einklang mit einer sozialen Wohnungspolitik zu bringen ist



PLUSENERGIEHAUS

Bundespräsident Joachim Gauck und Ministerpräsidentin Hannelore Kraft informierten sich im November über das Plusenergiehaus. In dem Gebäude wird mehr Strom erzeugt, als die Mieter verbrauchen

Als größtes Wohnungsunternehmen in Nordrhein-Westfalen übernimmt VIVAWEST Verantwortung in den Kommunen, wo sie ihre Bestände bewirtschaftet. In Gesprächen mit Bundes- und Landespolitikern sucht das Unternehmen im Interesse seiner Mieter nach Lösungen, etwa einer bezahlbaren Energieversorgung, oder sorgt für Verbesserungen in der Infrastruktur. VIVAWEST versteht die Metropolregion Ruhr als Chancenlandschaft. Entsprechend unterstützt das Unternehmen viele Anstrengungen, damit die Region weiter an Attraktivität gewinnt und ihre Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich mit anderen Regionen steigern kann

VIVAWEST setzt Zeichen

Der Biber hat eine klare Vorstellung davon, was eine erste Adresse für gutes Wohnen ist. Stehen ausreichend hohe Uferwände zur Verfügung, ziehen Biber einfache Höhlen in der Uferböschung vor. Mindestens zwei, oft vier bis fünf Unterwassereingänge führen schräg nach oben in eine kesselartige Höhle. Diese liegt sicher geschützt vor Fressfeinden unterhalb der Erdoberfläche, aber noch über dem Wasserspiegel





Leitbild 2020

VIVAWEST 2020

Leitbild weist den Weg in die Zukunft

Mit VIVAWEST 2020 hat die Geschäftsführung ein Leitbild für die Zukunft des Unternehmens ausgegeben. Nach dem erfolgreichen Integrationsprozess soll nun der Blick nach vorn gerichtet werden. Die Wohnungswirtschaft allgemein und VIVAWEST im Besonderen stehen vor großen Herausforderungen. Wir sind aber zuversichtlich, dass wir alle Chancen haben, diese Aufgaben zu lösen. VIVAWEST 2020 ist dabei unser Kompass, der

die Richtung anzeigt, in der sich das Unternehmen in den nächsten Jahren zur ersten Adresse für gutes Wohnen in Deutschland entwickeln soll. Dies ist ein ehrgeiziges Ziel, aber wir sind überzeugt, es mit motivierten Mitarbeitern und ambitionierten Führungskräften erreichen zu können. Wir handeln dabei auf der Basis unserer Werte: verlässlich, tatkräftig, authentisch und kreativ. //

Unsere Vision

Wir sind Deutschlands erste Adresse für gutes Wohnen

Unsere Mission

Erste Adresse für gutes Wohnen heißt:

- Wir setzen Maßstäbe in der Branche und betreiben ein Geschäftsmodell, das sich durch ökonomische Effizienz und eine langfristige unternehmerische Perspektive auszeichnet.
- Wir setzen auf die Balance zwischen Finanz- und Vertrauenskapital und sind ein verlässlicher Partner für unsere Eigentümer, Mieter, Mitarbeiter und unsere Partner in der Region.
- Wir bieten breiten Schichten der Bevölkerung guten Wohnraum in lebenswerten Quartieren.
- Wir wollen die erste Wahl für Menschen sein, die eine Wohnung suchen.
- Wir sind ein verantwortlicher Treiber des Wandels durch hohe Innovations- und Gestaltungskraft.
- Wir stehen in der Tradition des werksgebundenen Wohnungsbaus an Rhein und Ruhr und entwickeln unsere Siedlungen verantwortlich weiter.
- Wir verstehen uns als kundenorientiertes Dienstleistungsunternehmen, das seinen Kunden erstklassigen Service bietet.
- Als integrierter Wohnimmobilien-Konzern bieten wir alle Kernkompetenzen rund um die Wohnimmobilie aus einer Hand an.
- Wir bieten attraktive und zukunftsfähige Arbeitsplätze.

Höchste Professionalität bestimmt in allen Bereichen unser Handeln.

Herausforderungen

Unabhängig von den globalen Unwägbarkeiten stehen wir als Wohnungsunternehmen, dessen Hauptbestände sich im Ruhrgebiet befinden, vor großen Herausforderungen.

- Bedingt durch den demografischen Wandel werden wir weniger, älter und bunter.
- Ungeachtet eines bereits lang andauernden Strukturwandels bleibt das Ruhrgebiet eine Problemregion.
- Die Energiewende wird es nicht zum Nulltarif geben.
- Die Ansprüche und Erwartungen der Menschen an bezahlbaren und individuell gestalteten Wohnraum steigen.
- Es gilt, die Erwartungen unserer Eigentümer, der Mitarbeiter, der politischen Entscheidungsträger und der Öffentlichkeit zu erfüllen.

Chancen

Wir haben gute Chancen, die Herausforderungen zu meistern.

- Gegenüber unseren Wettbewerbern besitzen wir Vorteile.
- Der Markt bietet große Entwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten.
- Mit unseren Eigentümern besteht Einvernehmen über das nachhaltige Geschäftsmodell.
- Wir haben in unserem Integrationsprojekt für die Wohnungswirtschaft innovative Wege eröffnet.
- Unsere Mitarbeiter sind motiviert und die Führungskräfte ambitioniert.

Unsere Werte

Verlässlich

- Wir sind verlässlich, indem wir verantwortungsvoll und nachhaltig handeln und Zusagen einhalten. Vertrauen ist das Fundament unserer Zusammenarbeit, das wir uns immer wieder neu erarbeiten. Unsere Kunden können sich auf uns verlassen: Unser Wort gilt.

Tatkräftig

- Wir sind tatkräftig, indem wir konsequent unsere Ziele verfolgen. Als erste Adresse für gutes Wohnen in Deutschland handeln wir professionell und pflegen eine offene, von Verantwortung geprägte Unternehmenskultur. Leistung und Engagement sind unsere Verpflichtung gegenüber unseren Kunden.

Authentisch

- Wir sind authentisch, indem wir offen, ehrlich und tolerant handeln wie die Menschen in unserer Region. Wir pflegen eine Kultur des respektvollen Miteinanders und der gelebten Kollegialität. Unseren Kunden begegnen wir auf Augenhöhe.

Kreativ

- Wir sind kreativ, indem wir Zukunft gestalten. Wandel begreifen wir als Chance und treiben Veränderungen entschlossen voran. Mit Engagement und Fantasie entwickeln wir Lösungen und geben Impulse für die Quartiere, für die wir Verantwortung tragen.



Wahrlich spielerisch hat sich ein Team aus der Zentralen Kundenberatung mit dem Thema auseinandergesetzt: Die Facetten des Wohnens im Revier und der Arbeit für Deutschlands drittgrößtes Wohnungsunternehmen finden sich wieder im „VIVAPOLY 2020“ – von den wichtigsten Quartieren der Region bis hin zur ungeliebten Nebenkostenerhöhung



Ein emotionales Bild vom besten Wohnungsunternehmen: Menschlichkeit steht hier bei der Arbeit einer einzelnen Mitarbeiterin aus der Zentralen Kundenberatung im Mittelpunkt



Welchen Beitrag können wir leisten? Wie können wir die Werte des Unternehmens in die Praxis umsetzen: Das Team Operatives Monitoring und Qualität hat für sich ganz eigene Antworten gefunden

Viele Ideen für VIVAWEST 2020 Mit Kreativität Werte verankern

Vier Worte: „Was ist gutes Wohnen?“ So kurz die Frage, so unterschiedlich und weitreichend die Antworten. Im Sommer war die Geschäftsführung der Frage nachgegangen, kurz darauf dann die Führungskräfte, und im Herbst waren wirklich alle gefragt, was sie von VIVAWEST als der „ersten Adresse in Sachen Wohnen“ ganz persönlich erwarten. Es ging darum, das Leitbild des Unternehmens mit Leben zu füllen: Was bedeutet VIVAWEST 2020 für das eigene tägliche Handeln? Wie kann jeder Einzelne jeden Tag dazu beitragen, dass VIVAWEST tatsächlich die „erste Adresse für gutes Wohnen“ wird? In Wort, Bild und Collage zeigten die Mitarbeiter, was sich hinter diesem Versprechen für sie ganz persönlich verbirgt. Eine Ideenbörse Mitte Oktober gab weitere Impulse.

EINEN NERV GETROFFEN

Mit wahrem Feuereifer waren die Mitarbeiter nicht nur bei der Ideenbörse dabei. Was die Teams neben der Arbeitszeit an kreativen Ideen zum Thema VIVAWEST 2020 sammelten, hat alle Beteiligten überrascht: Eine Mieterzeitschrift aus dem Jahr 2020 zeigt spielerisch, wo Mitarbeiter ihr Unternehmen in nicht allzu ferner Zukunft sehen. Das eigens entwickelte Brettspiel – an den Klassiker Monopoly angelehnt – schmücken Quartiere des Unternehmens. Aus Umzugskartons mit wichtigen Unternehmenswerten bauten Mitarbeiter sinnbildlich ein Haus. Ausgestellt im Foyer der Firmenzentrale in Gelsenkirchen machten die zahlreichen Kunstwerke vor allem eines ganz deutlich: Die Aktion hat einen Nerv getroffen, und das gemeinsame Brüten über VIVAWEST 2020 hat geholfen, die Leitlinie in Köpfen und Herzen zu verankern. //



Was ist für Sie der wichtigste Wert, wenn es um gutes Wohnen geht? Das Team der Regionalbereichsleiter und Kundencenterleiter hatte eine klare Antwort



Vieles und auch Widerstrebendes brachte dieser Entwurf unter ein gemeinsames Dach: Gutes Wohnen basiert für das Team aus der Zentralen Bewirtschaftung auf ganz vielen Bausteinen, die nur zusammen wirken





An Tatkraft mangelt es den Blattschneiderameisen nicht. Durchschnittlich 35 Tonnen Laub erntet eine Kolonie pro Jahr. Über Hunderte Meter schleppen sie Lasten, die das Zehnfache ihres eigenen Körpergewichtes betragen. Eine Königin kann bis zu 150 Millionen Arbeiterinnen zur Welt bringen. Durch Bewegung von großen Mengen an Erdreich belüften die nur Millimeter großen Tiere den Boden und bringen Nährstoffe in Umlauf, die für andere Organismen wichtig sind

Wir sind
tatkraftig



**Robert
Schmidt:**

”

Mit der Vision VIVAWEST 2020 haben wir uns ein ambitioniertes Ziel gesetzt: Wir wollen Deutschlands erste Adresse für gutes Wohnen sein. Leistung und Engagement sind dabei unsere Verpflichtung gegenüber unseren Kunden, Eigentümern, Mitarbeitern sowie den Partnern in der Region. Wir investieren in unsere Wohnungen und sorgen durch eine nachhaltige Bestandswirtschaft für lebenswerte Quartiere“



Mehr Wohnqualität dank umfassender Modernisierung: Häuser in der Basunestraße in Essen

Ehrgeizig und erfolgreich

Steigende Erlöse und geringe Leerstände

VIVAWEST ist mit einem ehrgeizigen Leistungsversprechen an den Start gegangen: Wir wollen erste Adresse für gutes Wohnen in Deutschland werden. Dieses Versprechen motiviert unsere Mitarbeiter jeden Tag aufs Neue, daran zu arbeiten, dass Menschen gerne bei VIVAWEST einziehen und sich lange in unseren Wohnungen wohlfühlen. Wir wissen: Wenn wir dieses Ziel erreichen, werden wir langfristig am Markt erfolgreich sein.

Wir sind sicher: Dieses Streben nach ökonomischem Erfolg verschafft uns die Basis für die Realisierung unseres auf Nachhaltigkeit ausge-

richteten Geschäftsmodells. Dabei wollen wir den Beweis antreten, dass wirtschaftliche Effizienz und verantwortliches Handeln in keinem Widerspruch zueinander stehen müssen. Die Mitarbeiter und Prozesse von VIVAWEST stehen für diese Balance und sorgen dafür, diesen Anspruch in die Tat umzusetzen.

Der Ursprung unseres Immobilienportfolios liegt in den Regionen **an Ruhr und Rhein**. Wir kommen aus dem Ruhrgebiet und fühlen uns der Region und ihren Menschen verbunden. Entlang der Rheinschiene haben wir unseren Bestandsanteil in den vergangenen Jahren insbesondere

An Ruhr und Rhein
VIVAWEST kommt aus dem Revier und ist hier stark. Präsent sind wir aber auch in Köln und Düsseldorf



Durch Ankauf von Häusern in der Düsseldorfer Sankt-Franziskus-Straße wurde der Wohnungsbestand ausgebaut

Wir haben den Anspruch, besser zu sein als unsere Mitbewerber

in Düsseldorf und Köln kontinuierlich ausgebaut. Unsere rund 500 Quartiere prägen das Gesicht der städtebaulichen Kulissen zahlreicher Kommunen zwischen Aachen und Ahlen in hohem Maße mit. Hier geben wir etwa 300.000 Menschen ein Zuhause. Dies ist für uns Verantwortung und Ansporn zugleich. Genauso wie die Menschen in der Metropolregion Ruhr die Herausforderungen des Strukturwandels mit hohem Engagement und großer Veränderungsbereitschaft meistern, begegnet VIVAWEST dem soziodemografischen Wandel und den Veränderungen in der Wohnungsnachfrage aktiv, mit hohem wohnungswirtschaftlichem Know-how und kreativen Lösungsansätzen.

Um unser Portfolio zukunftssicher aufzustellen, betrachten wir die lokalen Teilmärkte, in denen wir präsent sind, sehr differenziert. Aufgrund jahrzehntelanger Erfahrung kennen wir die Stärken, aber auch die Schwächen unserer Mikromärkte und Immobilien und wissen damit umzugehen. Unsere Bewirtschaftung und unser Portfoliomanagement sind darauf ausgerichtet, für jedes einzelne Objekt die langfristig bestmögliche Strategie zu entwickeln. Dabei haben wir den Anspruch, besser zu sein als unsere Mitbewerber. Dies wird uns allerdings nur gelingen, wenn wir uns an unseren

Kunden und ihren Bedürfnissen orientieren. Mit der Einführung eines zentralen Kundenkontaktmanagements zu Beginn des letzten Jahres haben wir die Weichen für eine stärkere Kundenorientierung gestellt. Wir wollen mehr über die Anliegen unserer Mieter erfahren, Reaktionszeiten verringern und Probleme verlässlich in einem fest definierten Zeitraum lösen. Diesen Weg wollen wir auch in Zukunft konsequent weiterverfolgen.

Ungeachtet dessen bleibt die starke persönliche Präsenz in den lokalen Teilmärkten für uns ein wesentliches Differenzierungsmerkmal gegenüber den Wettbewerbern. Mit unseren 14 Kundenzentren, fünf Außenstellen und rund 40 Servicebüros haben wir unser Ohr am Markt und stehen als Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung. Das richtige Verhältnis zwischen zentraler Steuerung und dezentraler Verantwortung zu wahren ist für uns ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

ENTWICKLUNG BESTANDSMANAGEMENT

In unserem Kerngeschäft, dem Bestandsmanagement, zeigt das Geschäftsjahr 2012 eine erfreuliche Entwicklung. Gegenüber dem Vorjahr konnte die durchschnittliche monatliche Nettokaltmiete in unserem Wohnungsbestand von 4,71 Euro pro

Quadratmeter auf 4,82 Euro pro Quadratmeter um rund 2,3 Prozent gesteigert werden. Bei der spezifischen Mietpreisgestaltung analysieren wir die jeweiligen Marktbedingungen genau und berücksichtigen die Qualitäten unserer Gebäude und Wohnungen im Detail.

Neben der Umsetzung marktgerechter Mieten ist der zielgerichtete Einsatz von Instandhaltungsmitteln ein wesentliches Element für die Erreichung unserer Bewirtschaftungsziele. 2012 haben wir 87,5 Millionen Euro (10,48 Euro pro Quadratmeter) an Instandhaltungsmitteln bereitgestellt. Einen beträchtlichen Anteil hiervon verwenden wir, um unsere Wohnungen auf einen marktgerechten Standard zu bringen und damit den steigenden Qualitätsansprüchen unserer Mietinteressenten zu begegnen.

Auf diese Weise konnten wir unsere im Branchenvergleich unverändert gute Vermietungssituation mit einem fluktuationsbedingten Leerstand von 2,5 Prozent am Jahresende bestätigen. Auch zukünftig wollen wir kontinuierlich steigende Erlöse aus der Bewirtschaftung unserer Immobilien erzielen, deren Werthaltigkeit absichern und weiter steigern. Damit gehen wir einen eigenen, auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Weg im Spannungsfeld zwischen Rendite- und Kundenanforderungen.

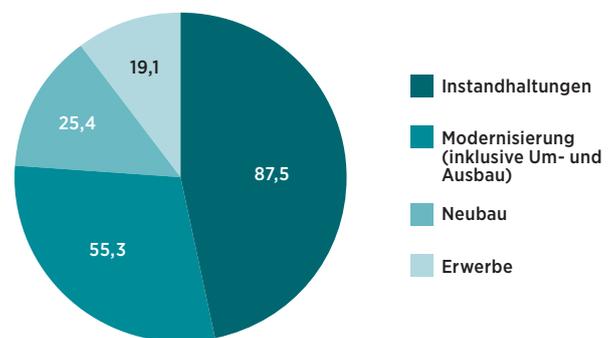
PORTFOLIO-VERÄNDERUNGEN

Mit einem aktiv betriebenen Portfoliomanagement unterstützten wir die Ziele des Bestandsmanagements und passen unseren Immobilienbestand kontinuierlich an die Veränderungen der Wohnungsnachfrage an.

Im Rahmen von Modernisierungsinvestitionen begegnen wir dem Wert- und Substanzverzehr der Immobilien als abnutzbare Wirtschaftsgüter, den Veränderungen im Nachfrageverhalten sowie zunehmend erhöhten energetischen Anforderungen. Die stetig steigenden Energiekosten sorgen dafür, dass energetisch modernisierte Gebäude vermehrt nachgefragt werden. Wir investieren deshalb bereits seit Jahren in die Modernisierung unseres

Bestandsinvestitionen 2012

Den überwiegenden Teil ihrer Mittel setzt VIVAWEST für Instandhaltung und Modernisierung der Wohnungen ein



alle Werte in Millionen Euro



Angekaufte Wohnungen in der Dortmunder Heinrich-Wenke-Straße

Wohnmodelle

Generationenübergreifende Wohnmodelle sind gefragt. Darauf stellen wir uns bei Neubauvorhaben ein

Wohnungsbestandes mit dem Ziel, den Energieverbrauch unserer Mieter zu senken. Dabei nehmen wir zinsgünstige Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in Anspruch, die die Wirtschaftlichkeit dieser Maßnahmen erhöhen.

Durch die Kombination von Modernisierungsmaßnahmen in den Gebäuden, in den Wohnungen und in den Außenanlagen im Wohnumfeld erhöhen wir den Wohnwert unserer Bestände und binden somit unsere Mieter langfristig an uns. Auch 2012 haben wir diese Strategie mit Modernisierungsinvestitionen (inklusive Um- und Ausbaumaßnah-

men) in Höhe von 55,3 Millionen Euro (6,62 Euro pro Quadratmeter) untermauert. Unsere technischen Ausgaben für Instandhaltungen und Modernisierungen (inklusive Um- und Ausbaumaßnahmen) lagen damit bei insgesamt 142,8 Millionen Euro (17,10 Euro pro Quadratmeter).

Mehr denn je sind barrierearme und generationenübergreifende **Wohnmodelle** gefragt. Diese Anforderungen berücksichtigen wir bei der Konzeption unserer Neubauvorhaben, mit deren Umsetzung wir uns von vielen unserer Wettbewerber abgrenzen. Der Neubau für den eigenen Bestand



Angekaufte Wohnungen im südlichen Dortmunder Stadtteil Benninghofen

nach Abriss nicht mehr wirtschaftlich sanierungsfähiger Gebäude trägt in gewachsenen Quartieren zur Konsolidierung ganzer Stadtteile bei. Damit schaffen wir es, neue Zielgruppen anzusprechen und für uns zu gewinnen. Durch das Zusammenführen mehrerer Generationen erhöhen wir die Attraktivität eines Quartiers, mit dem sich unsere Mieter identifizieren können. Wir stellen sicher, dass auch Menschen, die schon frühzeitig an die Zukunft denken, langfristig bei VIVAWEST wohnen können.

Darüber hinaus wirkt der Neubau unterstützend dabei, unseren Marktanteil in attraktiven Zukunftsmärkten entlang der Rheinschiene in Düsseldorf und Köln und den aufholenden Regionen des Ruhrgebiets Stück für Stück auszubauen. Im vergangenen Jahr hat VIVAWEST 25,4 Millionen Euro in den Neubau von Bestandswohnungen investiert. Für die Zukunft befinden sich bereits zahlreiche weitere innovative Projekte in der Konzeptionsphase.

Unsere Investitionen wurden durch den Ankauf von 310 Wohneinheiten mit einer Wohnfläche von 18.391 Quadratmetern in attraktiven Teilmärkten von Dortmund und der Landeshauptstadt Düsseldorf komplettiert. Das Volumen für Erwerbssinvestitionen belief sich im Vorjahr auf 19,1 Millionen Euro. Diese sehr sorgfältig ausgewählten Zukäufe leisten einen Beitrag zu einer permanenten Optimierung der Portfoliostruktur.

Vor diesem Hintergrund ist auch der selektive Einzelverkauf von 739 Wohneinheiten in Ein- und Zweifamilienhäusern im Jahr 2012 zu beurteilen, bei dem wir grundsätzlich im ersten Schritt unsere Mieter ansprechen, um ihnen die Möglichkeit zu geben, Eigentum zu bilden. Diese Aktivitäten wurden durch den Verkauf von 246 Wohn- und Gewerbeeinheiten in Mehrfamilienhäusern ergänzt, die wir unter Berücksichtigung des Best-Owner-Prinzips an Dritte übertragen haben. Die daraus hervorgegangenen Verkaufserlöse (inklusive Grundstücksverkäufe) 2012 lagen in Summe bei 73,4 Millionen Euro, der entsprechende Ergebnisbeitrag bei 56,1 Millionen Euro. //



Zur Sanierung von Häusern zählen auch die Modernisierung der Wohnungen und eine neue Ausstattung der Bäder



Schürenfeld in Essen – hier können sich Mieter wohlfühlen. Moderne Wohnungen, viel Grün und Spielgeräte für die Kinder

Bei den Blässhühnern kann sich ein Partner auf den anderen verlassen. Beim Brüten wechseln sich Männchen und Weibchen ab. Sind nach 24 Tagen alle Jungen geschlüpft, füttern beide Eltern gemeinsam und halten den Kindern Futterbrocken vor. Erst nach einigen Wochen teilt sich die Familie, jeder übernimmt einige Junge. Aber abends kehren alle zum gemeinsamen Übernachten ins Nest zurück





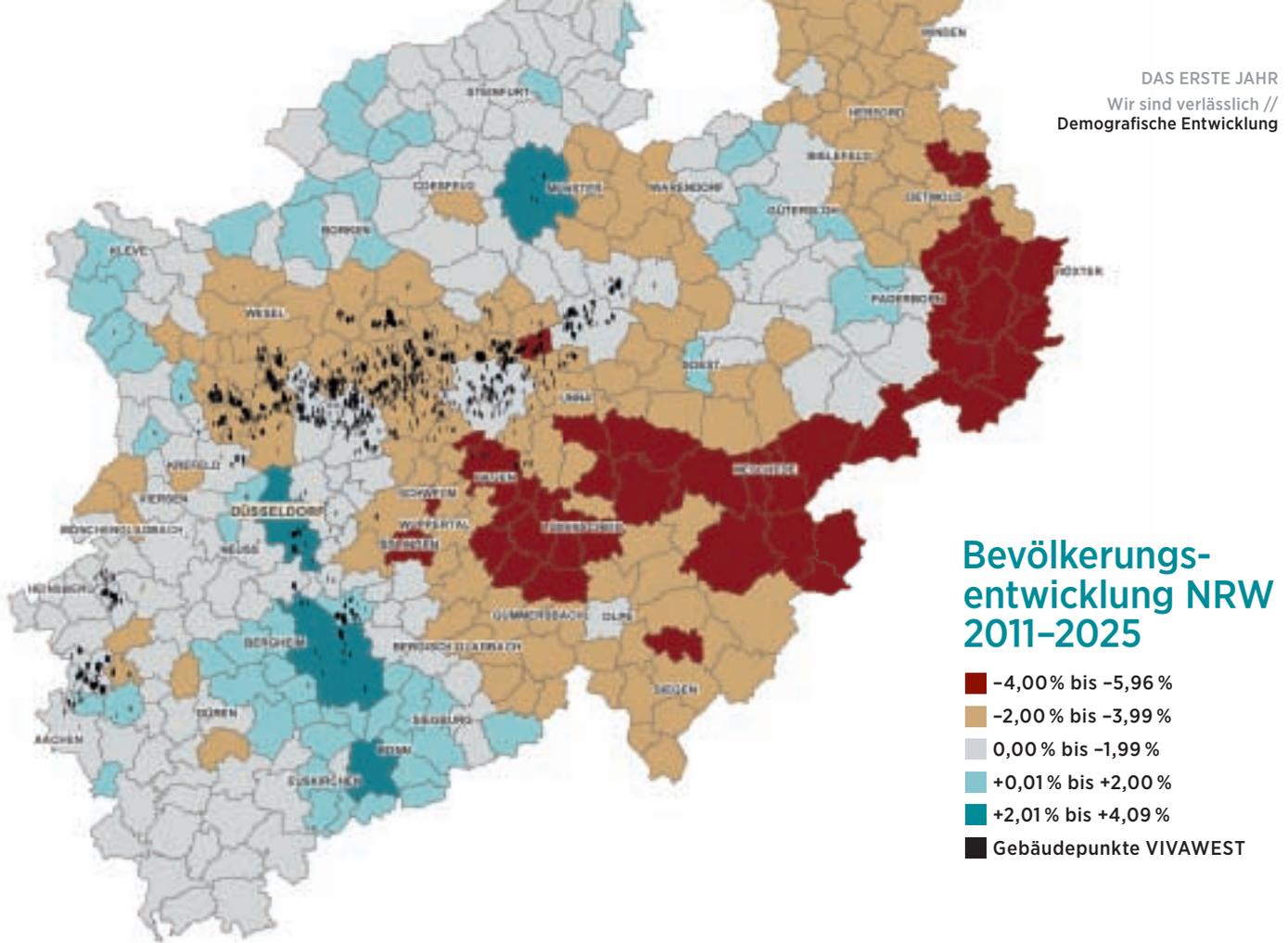
Wir sind
verlässlich



Ulrich Küppers:

”

Unter dem Motto ‚Wohnen, wo das Herz schlägt‘ geben wir ein starkes Versprechen ab. Wir lösen es ein, indem wir intakte lebenswerte Quartiere für breite Schichten der Bevölkerung entwickeln. Genauso wichtig sind uns Kundennähe und eine hohe Servicequalität. Denn zufriedene Mieter sind für uns die wichtigste Voraussetzung für einen anhaltenden wirtschaftlichen Erfolg“



Wir werden weniger, älter und bunter Demografische Entwicklung in Deutschland

Niedrige Geburtenziffern führen in weiten Teilen Deutschlands zu einem Rückgang der Bevölkerung. In Nordrhein-Westfalen wird nur in den prosperierenden Städten Münster, Düsseldorf, Köln und Bonn sowie in ausgewählten Kreisen die Abwanderung von Menschen durch Wanderungsgewinne kompensiert. Stark schrumpfende und relativ stabile Städte stehen sich gegenüber.

Der Großteil der VIVAWEST-Bestände liegt in Gebieten, für die eine Schrumpfung der Einwohnerzahl zwischen 2,00 und 3,99 Prozent in der Zeitspanne von 2011 bis 2025 prognostiziert wird.

„Wir werden weniger, älter und bunter“, so lautet eine gängige Beschreibung der großen Linien des demografischen Wandels. Was bedeutet das im Einzelnen?

- Seit 1972 schrumpft die Bevölkerung.
- Die Lebenserwartung steigt. Derzeit liegt sie bei Männern im Durchschnitt bei 79 Jahren, bei Frauen bei 82,3 Jahren.

- Die Anzahl der Hochbetagten nimmt rapide zu.
- Die Lebensformen verändern sich. Es gibt weniger klassische Durchschnittsfamilien, bestehend aus einem Elternpaar und ein bis zwei Kindern, dafür mehr Alleinerziehende und Patchworkfamilien.
- Die Zahl der Single-Haushalte wächst.

VERÄNDERTE WOHNWÜNSCHE

In seinem Branchenbericht **Wohntrends 2020** hat der Gesamtverband der deutschen Wohnungsunternehmen verschiedene Wohnkonzepte charakterisiert. Während das solide bescheidene Wohnen der oft kleinbürgerlichen Rentnerhaushalte sowie die Zahl der konventionell situierten Haushalte deutlich abnehmen, ist ein Aufwärtstrend für die Gruppe der anspruchsvollen Individualisten, der dynamischen Paarhaushalte und Singles sowie der Haushalte mit einem funktionalen Wohnanspruch sichtbar. Auch gemeinschaftliches Wohnen wird deutlich mehr nachgefragt. Das klassische häuslich-familiäre Wohnen stagniert dagegen. //

Wohntrends 2020
Der Branchenverband hat verschiedene Trends charakterisiert. Solides bescheidenes Wohnen nimmt ab



Liest gerne Krimis: Andreas Boss aus Köln



Fühlt sich in der Familie wohl: Nina Oelschläger aus Mülheim



Maurizio und Sabine Ceccarelli mit den „mobilen“ Kindern Chris und Gina vor ihrem Haus in Krefeld

Für jeden das richtige Zuhause

Angebote decken viele Bedürfnisse

VIVAWEST bietet mehr als Wohnungen. Ob Jung oder Alt, Familie oder Single-Mieter: Bei unserer Gesellschaft fühlen sich alle zu Hause. Das zeigt ein kleiner Querschnitt durch unsere Kundschaft.

Ein Haus mit Garten gesucht und gefunden hat Familie Ceccarelli in der Krefelder Ter-Meer-Siedlung. Die Anlage wurde 1921 gebaut und steht unter Denkmalschutz, doch das Haus der Ceccarellis ist innen sehr modern. Beim Ausbau hat Vater Maurizio kräftig angepackt, die Verschönerung der Wohnung war dann Aufgabe von Ehefrau Sabine.

Andreas Boss war der erste Mieter, der 1998 aus der Kölner Innenstadt in eine neue Siedlung nach Porz gezogen ist. Hier nahm er die Hausmeisterstelle an und war für die Nachbarn „Erste Hilfe“ bei den verschiedensten Reparaturen. Auch nach seinem Ruhestand fühlt Andreas Boss sich mit Ehefrau Ute in der Siedlung sehr wohl.

Ihre netten Nachbarn schätzen Ralf und Martina Oelschläger, die seit gut zwei Jahren mit Tochter Nina und Sohn Tim in der Stettiner Straße in Mülheim wohnen. Die beiden Kinder sehen ihre kurzen Schulwege als Pluspunkt der Wohnlage in den „Mannesmann-Häusern“.

Die Bergleute Burhan Durgun und Walter Markowski sind Mieter auf Zeit. Als sie ihre Arbeitsstelle von der Saar an die Ruhr verlegen mussten, fanden beide in Bottrop schnell passende Wohnungen. Am Wochenende pendeln sie zu ihren Familien. //



Echte Kumpel: Burhan Durgun (l.) und Walter Markowski aus Bottrop

Die Kunden immer im Blick

Zentrale Beratung und Betreuung vor Ort

Kundencenter

Garant für Kundennähe sind 14 Kundencenter, fünf Außenstellen und rund 40 Servicebüros in den Quartieren

Kleinreparaturen

VIVAWEST-Mieter können kleine Reparaturen eigenständig bei Vertragshandwerkern in Auftrag geben

VIVAWEST-Kunden werden anspruchsvoller. Das zeigt sich nicht nur auf Märkten mit hohem Mietniveau wie in den Ballungsräumen Köln und Düsseldorf an der Rheinschiene. Auch in den Kernmärkten in der Metropolregion Ruhr ist der Wettbewerb um Kunden härter geworden. Kundenberatung und -betreuung werden deshalb zu einem wichtigen Erfolgsfaktor. Erwartet wird ein hohes Maß an Service, der sich daran bemisst, wie schnell kompetente Ansprechpartner erreicht werden können und wie schnell auf Wünsche oder die Meldung von Mängeln reagiert wird.

Ein wichtiger Garant für Kundennähe und Beratungsqualität vor Ort sind bei VIVAWEST die **14 Kundencenter**, fünf Außenstellen und rund 40 Servicebüros in den Quartieren. Die dezentrale Organisationsstruktur punktet mit kurzen Wegen und guter Kenntnis der lokalen Märkte. Mit dem Start von VIVAWEST wurde die Entscheidung getroffen, diese dezentrale Kundencenterorganisation durch eine Zentrale Kundenberatung zu stärken. Im sogenannten First-Level-Kundenkontakt konnte diese erste Kundenanlaufstelle im vergangenen Jahr bereits rund 250.000 Anrufe entgegennehmen. Hinzu kamen unzählige Mails und Kontakte via Facebook. In 55 Prozent aller Fälle beantworteten die Mitarbeiter Fragen der Mieter und Wohnungsinteressenten abschließend. Die verbliebenen Anfragen wurden an den Second Level, die Kundencenter und die zentralen Bewirtschaftungsabteilungen, weitergeleitet und dort abschließend bearbeitet.

Dass die Zentrale Kundenberatung mehr ist als ein anonymer Anrufbeantworter und professionelle Hilfe leistet, haben die Mieter sehr schnell herausgefunden. Anfangs vielleicht noch irritiert, zentral in Gelsenkirchen gelandet zu sein, stellte sich recht schnell Vertrauen in die Arbeit der dortigen Berater ein. Dies bestätigen zahlreiche positive

Rückmeldungen der Kunden. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kundencenter wiederum wissen zu schätzen, dass bei ihnen hauptsächlich Anfragen landen, die individuell und dezentral gelöst werden müssen. Neben der Erledigung von Kundenanfragen, dem sogenannten Inboundgeschäft, soll die Zentrale Kundenberatung künftig im Sinne von Outboundaktivitäten Kunden aktiv ansprechen, etwa, um deren Zufriedenheit zu erfragen. Die Zentrale Kundenberatung wird damit ein wichtiges Instrument des Kundenbeziehungsmanagements und hilft dabei, die Effizienz der eigenen Prozesse zu messen.

Guter Kundenservice wird einem Unternehmen erst dann attestiert, wenn die Erledigung von Mängeln und Beschwerden gut funktioniert. Hier zeigt sich in der Realität schnell, ob Versprechen und Wirklichkeit zusammenpassen. Mit dem unternehmensweit umgesetzten Mängelmanagement „**Kleinreparaturen in Mieterhand**“ (KIM) hat VIVAWEST ein in beiden Vorgängergesellschaften erfolgreiches Konzept adaptiert und weiterentwickelt. Mieter können im Schadensfall eigenständig Vertragshandwerker einschalten und mit Reparaturen beauftragen. Ein Großteil des Wohnungsbestandes wurde hierzu in die Hände der Dienstleistungstochter RHZ gelegt.

ERFOLGREICHES KONZEPT

Ein Unternehmen mit 130.000 Wohnungen benötigt standardisierte Abläufe und Prozesse sowie ein IT-System, das alle Informationen unternehmensweit zur Verfügung stellt. Daher wurde Anfang 2012 eine eigens für VIVAWEST entwickelte SAP-Applikation eingeführt: unser Kundenkontaktmanagementsystem. Alle Mitarbeiter im Kundenkontakt nutzen dieses System, um Anfragen und Wünsche zu dokumentieren oder sich über den Sachstand eines



Kundenanliegen kundig zu machen. Das System steht für die notwendige Transparenz und sorgt somit für ein Höchstmaß an Verbindlichkeit gegenüber den Kunden. Allein im ersten Jahr wurden über 950.000 Kundenkontakte registriert.

BILANZ KANN SICH SEHEN LASSEN

Mit dem Start der neuen Marke VIVAWEST und den veränderten Prozessen kamen neue Aufgaben auf die 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Kundencentern und die 140 Beschäftigten in den zentralen Serviceabteilungen zu. 70 Prozent der Mitarbeiter mussten sich auf neue Quartiere einstellen. Neben dem Tagesgeschäft haben die Kundencentern dabei eine Reihe von Veranstaltungen erfolgreich gestemmt, die auf eine hohe Resonanz gestoßen sind – seien es die Ferienbaustellen mit unseren Mieterkindern, Wohnungsbörsen, Mieterversammlungen oder Pressegespräche zum ersten Geburtstag von VIVAWEST vor Ort. Mit der Erfassung sämtlicher Kundenkontakte ist das Unternehmen in der Lage, verbindlicher mit den Kunden zu kommunizieren. Für Anliegen, die nicht sofort gelöst werden können, wird ein klares Serviceversprechen in Form von Terminzusagen abgegeben. Beschwerden über VIVAWEST oder Vertragspartner werden gesondert erfasst, und deren Erledigung wird kontrolliert. Für die Kunden wurde über die Homepage ein zusätzlicher Kontaktkanal aufgebaut. Künftig sollen relevante Informationen zu ihrem Mietvertragsverhältnis passwortgeschützt auch auf mobilen Geräten zur Verfügung gestellt werden. //

Mitarbeiter der Zentralen Kundenberatung in Gelsenkirchen. Insgesamt arbeiten fast 500 Mitarbeiter in Kundencentern und Serviceabteilungen

Offenes Ohr und helfende Hand Persönlicher Service im Kundencenter

Spezialisten

Um die vielfältigen Servicefacetten abzudecken, sind die Rollen im Kundencenterteam verteilt

Die eigene Wohnung, das ist mehr als nur vier Wände und ein Dach. Im Verhältnis zwischen Mieter und Vermieter spielen neben Quadratmeterzahlen und Ausstattungsmerkmalen auch immer ganz menschliche Werte wie Vertrauen und Verbindlichkeit eine große Rolle. Auch deshalb pflegt VIVAWEST den persönlichen Kontakt ganz bewusst und ist mit 14 Kundencentern, fünf Außenstellen und rund 40 Servicebüros direkt in den Quartieren präsent und ansprechbar.

Das modernste Kundencenter des Unternehmens findet sich in Essen-Altenessen. Als Teil der Mehrgenerationensiedlung Johanniskirchgärten mit ihren 67 barrierefreien Wohnungen ist es ein echter Hingucker. Die Architektur ist mehrfach preisgekrönt, und die hellen modernen Räume laden jeden Tag Kunden und Interessierte zum Gespräch ein. Kundencenterleiter Guido Möllenbeck und seine

30 Mitarbeiter betreuen von hier aus rund 11.000 Wohnungen. Weil der Kundenservice beim Thema Wohnen besonders facettenreich ist, braucht es **Spezialisten** vor Ort, die schnell weiterhelfen und konkrete Lösungen anbieten können. In Essen gibt es wie in allen Kundencentern daher eine klare Rollenverteilung im Team.

Da wäre zunächst der Kundencenterleiter. Als „Unternehmer vor Ort“ ist Guido Möllenbeck verantwortlich für das gesamte Team. Zudem ist er das Bindeglied zur Konzernzentrale in Gelsenkirchen. Er hält auch den Draht zur Zentralen Kundenberatung und kann anhand der Daten, die der Fachbereich Operatives Monitoring und Qualität ermittelt, mit seinem Team auf aktuelle Trends reagieren.

Claudia Nieder ist eine von insgesamt neun Vermietern im Kundencenter Essen. Die Vermieter sind – wie auch an anderen Standorten – am stärksten besetzt. Sie sind verantwortlich für die Vermarktung der Wohnungen. Nieder und ihre Kollegen kümmern sich um Inserate und Angebote. Sie betreuen Kunden bei der Wohnungssuche und führen die Verhandlungen mit Interessenten. Dazu gehört auch, dass sie Besichtigungen, Vertragsunterzeichnungen oder Schlüsselübergaben organisieren. Gemeinsam mit den Kundenberatern halten sie dabei stets die Mieterstruktur im Auge.

Ob Nachbarschaftsstreit, Modernisierungswunsch, Reklamationen oder Mietschulden – Kundenberater wie Ralf Treek in Essen haben ein offenes Ohr für alle Angelegenheiten rund um die Vermietung. Telefonisch, im Büro oder bei Außenterminen helfen sie in allen Lebenslagen weiter. Sie sind auch das Bindeglied zu anderen Spezialisten im Kundencenter, holen etwa den Vermieter dazu, wenn eine größere Wohnung hersoll, oder die Kollegen der Bestandstechnik, wenn etwas umzubauen oder zu reparieren ist.



Die Besprechungsräume laden zum Gespräch ein. Gemeinschaftsräume werden auch für Veranstaltungen genutzt



Starkes Team aus Spezialisten: Die klare Rollenverteilung stärkt den Service

In schwierigen Lebenslagen hilft der Sozialberater weiter. In Essen ist das Karina Doll. Sie unterstützt Mieter, die in finanzielle oder soziale Schwierigkeiten geraten sind, und vermittelt bei Bedarf professionelle Hilfe. Wenn Kunden aufgrund von Arbeitslosigkeit oder Krankheit plötzlich ihre Miete nicht mehr zahlen können, wenn Sucht oder Gewalt zum Problem werden oder wenn sich Eltern überfordert fühlen, helfen die speziell ausgebildeten Mitarbeiter weiter – unterstützen bei Amtsgängen, vermitteln in Streitfällen, stellen Kontakt zu Hilfseinrichtungen her oder vereinbaren auch Ratenzahlungen für die Miete. Oberstes Ziel ist, frühzeitig zu helfen, um die Mieter auch über akute Krisen hinweg zu halten.

SPEZIALISTEN FÜR DIE TECHNIK

Wenn es um rein technische Probleme geht, kommt der Bestandstechniker ins Spiel. In Essen zum Beispiel koordiniert Markus Blotenberg die Einsätze der Handwerker und vergibt Aufträge an externe Dienstleister.

Blotenberg ist oft in den Quartieren unterwegs, um beispielsweise bauliche Mängel oder entstandene Schäden zu begutachten. Er kümmert sich zudem um die Endabnahme bei Mieterwechseln und betreut die technische Instandhaltung der Wohnungen bis hin zur Einzelmodernisierung. In größeren Kundencentern wie in Essen werden die Bestandstechniker durch sogenannte Servicetechniker unter-

stützt. Michael von Wysocki ist einer von zweien in Essen. Sie übernehmen kleinere Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten, die kurzfristig anfallen, und sehen im Quartier nach dem Rechten. Ansonsten gibt es das Modell „Kleinreparaturen in Mieterhand“ (kurz: KiM), bei dem Mieter ganz unkompliziert kleinere Reparaturen auf Kosten von VIVAWEST selbst in Auftrag geben.

Die Pflege der Akten und Mieterdaten, große Teile des Schriftverkehrs sowie der Dokumentation und Verwaltungsaufgaben sind der Job der Sachbearbeiter. Susanne Mau und ihre Kollegen stellen damit auch sicher, dass die Unterlagen des Kundencenters stets nach gleichen und höchsten Maßstäben gepflegt sind. Damit halten sie zudem den Mitarbeitern im direkten Kundenkontakt den Rücken frei.

Natürlich wird in den Kundencentern auch das Thema Ausbildung großgeschrieben. Auszubildende wie Sara Musga durchlaufen bei VIVAWEST die Abteilungen des Konzerns und auch die verschiedenen Rollenprofile eines Kundencenters. Jeweils für zwei bis vier Wochen schnuppern sie in den Arbeitsalltag eines Vermieters, eines Kundenberaters, des Sachbearbeiters oder auch des **Sozialberaters**. Sie sammeln so wichtige Erfahrungen, um später je nach Interessenlage ihren Berufsweg zu verfolgen. Schließlich erlebt man nirgendwo sonst so eindrücklich den direkten Kontakt mit den Mietern wie im Kundencenter. //

Sozialberater
Sozialberater unterstützen Mieter, die in finanzielle oder soziale Notlagen geraten sind



Skibatron ermittelt exakte Verbrauchsdaten für größtmögliche Kostentransparenz



Marienfeld Multimedia will moderne Breitbandangebote in jede Wohnung bringen

Hand in Hand beim Service Dienstleister, die sich bestens ergänzen

Für rundum gutes Wohnen braucht es besten Service. Das gehört zum Selbstverständnis von VIVAWEST. Und weil der Service nicht beim Mietvertrag aufhört, setzt das Unternehmen seit Jahrzehnten auf bewährte Spezialisten, die das ganze Wohnumfeld pflegen – vom Dach bis in den Keller und vom Garten bis zur Straße. Die **vier wichtigsten Dienstleister** von VIVAWEST arbeiten heute unter dem gemeinsamen Dach der Vivawest Dienstleistungen GmbH. Seither hat sich einiges getan. Das Ziel: mehr Service aus einer Hand, mehr Zusammenarbeit Hand in Hand.

Die HVG Grünflächenmanagement GmbH zählt zu den bundesweit größten Unternehmen der Branche. Mehr als 30 Millionen Quadratmeter Freiflächen betreut das Unternehmen. Mit dem Zusammenschluss unter dem Dach der Vivawest Dienstleistungen hat die HVG 2012 in ihrem Geoinformationssystem (kurz GIS) erstmals die gesamten VIVAWEST-Bestände bis ins Detail vollständig digital erfasst – jeden Baum, jeden Strauch, jedes Beet und jeden Fußweg. Das Kataster umfasst insgesamt allein rund 250.000 einzelne Bäume – beschrieben mit Art, Alter, Höhe, Gesundheitszustand und allem, was für die Verkehrssicherheit wichtig ist. Die Sicherheit überprüft HVG auch an über 1.000 Spielplätzen. Hinzu kommt der Winterdienst. Ist außer der Reihe mal etwas im Argen, läuft neuerdings auch die Beauftragung und Dokumentation digital. Kundenanfragen werden

von den VIVAWEST-Mitarbeitern gleich im Online-Melde-Portal der HVG angelegt und gehen direkt an die mobilen Endgeräte der HVG-Mitarbeiter. Auf der digitalen Karteikarte lässt sich dann verfolgen, wo was wann gemacht wurde und von wem.

Bei der Marienfeld Multimedia GmbH gehören digitale Daten schon lange zum Geschäft. Der Dienstleister für Telefon, Fernsehen und Internet betreut derzeit zwei Drittel der Wohnungen von VIVAWEST – sei es mit eigenen Servicepaketen oder als technischer Dienstleister für andere Signalanbieter. In den kommenden Jahren werden nicht nur sukzessive die restlichen Bestände von VIVAWEST übernommen. Ziel ist es auch, langfristig ein einheitliches und volles Breitbandangebot für jede Wohnung im Bestand anbieten zu können.

Der technologische Fortschritt macht auch vor der Nebenkostenabrechnung nicht halt. Die Skibatron GmbH übernimmt im gesamten Bestand von VIVAWEST unter anderem das Erfassen und Berechnen des individuellen Strom-, Wasser- und Gasverbrauchs. Die dazu nötigen Messgeräte werden heute nach und nach umgerüstet. Mit internem Speicher und Sender ausgerüstet erlauben es die Geräte der neuesten Generation, Verbrauchsdaten ohne lästige Hausbesuche abzulesen. Als Experte für Messtechnik übernimmt Skibatron außerdem für VIVAWEST die gesetzlich neu vorgeschriebene Legionellenüberprü-

Vier Dienstleister

Die vier wichtigsten Unternehmen arbeiten unter dem Dach der Vivawest Dienstleistungen GmbH

fung. Bis Ende 2013 müssen dazu 6.800 Warmwasserbereiter im Bestand auf die Krankheitskeime hin untersucht werden. Darauf hat sich Skibatron 2012 personell und technisch mit zertifizierten Schulungen und Prozessen vorbereitet.

Die RHZ Handwerks-Zentrum GmbH hat sich 2012 vor allem organisatorisch neu aufgestellt. Für VIVAWEST übernimmt das RHZ nicht nur Sanierungen und Modernisierungen – rund 500 alleine im vergangenen Jahr. RHZ ist auch für die Verkehrssicherheit vom Keller bis zum Dachboden verantwortlich und übernimmt viele der sogenannten „Kleinreparaturen in Mieterhand“, kurz KiM. 2012 allein kamen rund 10.000 neue VIVAWEST-Wohnungen hinzu. Darauf reagiert RHZ mit neuer Dispositionssoftware und verbessertem Auftragsmanagement.

Was alle vier Gesellschaften verbindet, ist seit 2012 die Dachgesellschaft der Vivawest Dienstleistungen GmbH und die vertiefte Zusammenarbeit. Übergreifende und administrative Aufgaben wurden in der neuen Zentrale auf Bergmannsglück in Gelsenkirchen gebündelt. Vor allem aber sollen die

Services für VIVAWEST als Kunden und die Mieter direkt erweitert und verknüpft werden. So werden Erdarbeiten, die RHZ und Marienfeld zum Verlegen neuer Leitungen benötigen, zukünftig von HVG durchgeführt. RHZ unterstützt derweil Skibatron bei Installationen für die Legionellenprüfung. Auch Zukunftsthemen wie das Smart Metering, also der Einsatz intelligenter Zähler, die über die reine Verbrauchsmessung hinaus mit zusätzlichen Funktionen ausgestattet sind, werden gemeinsam angegangen.

Für alle Dienstleister wurden neue Managementsysteme und Service-Level-Agreements installiert. So können Leistungen genauer definiert und transparenter abgerechnet werden. Damit können die vier Dienstleister gemeinsam einen Service liefern, der genau den Kundenanforderungen entspricht. Gleichzeitig haben VIVAWEST und ihre Kunden eine bessere Kontrolle über Effizienz und Kosten. 2013 gilt es, sich mit geschärftem Profil und neuen Prozessen noch besser am Markt zu bewähren. //

www.vivawest-dl.de

Für alle
Dienstleister
wurden
Management-
systeme
installiert



RHZ erledigt grundlegende Sanierungen und die kleinen Reparaturen des Wohnalltags



HVG kümmert sich ums grüne Wohnumfeld und sorgt für die Verkehrssicherheit



Eichhörnchen verhalten sich so, wie es ihrer vom indogermanischen „aig...“ abstammenden ersten Silbe entspricht: Sie bewegen sich heftig. Wenn man einem Eichhörnchen zusieht, wie es durchs Unterholz springt, um dann gleich darauf einen Baum hinaufzujagen, trifft das ja auch zu. Nur zum Schlafen kehren sie in ihre Nester, auch Kobel genannt, zurück



Wir sind
authentisch



Hans-Jürgen Schneider:

”

Unsere kompetente und motivierte Belegschaft ist ein wesentlicher Faktor, um langfristig Erfolg zu haben. Einsatz und Engagement lohnen sich bei VIVAWEST. Mit einer leistungsgerechten Vergütung und zahlreichen sozialen Zusatzleistungen honorieren wir die Arbeit. Jedes Jahr geben wir zudem jungen Menschen mit interessanten Ausbildungsberufen eine berufliche Perspektive“



Gemeinsames Kochen als Teambuildingmaßnahme für die Mitarbeiter der Mietenbuchhaltung

Leistungsstark und erfolgsorientiert Mitarbeiter bringen VIVAWEST voran

Der gelungene Start von VIVAWEST im Jahr 2012 ist in erster Linie ein Ergebnis des außergewöhnlichen Engagements unserer Belegschaft.

Nach erfolgreichen Interessenausgleich- und Sozialplanverhandlungen sind mit Wirkung zum 1. Januar 2012 insgesamt 994 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen per Betriebsübergang von der THS Wohnen GmbH, der THS Consulting GmbH sowie der Evonik Wohnen GmbH auf die Vivawest Wohnen GmbH mit allen arbeitsvertraglichen Rechten und Pflichten übergegangen. Bereits vor dem Betriebsübergang konnte mit dem Tarifpartner IG BCE ein Manteltarifvertrag für die Vivawest Wohnen abgeschlossen werden. Im Laufe des Jahres 2012 ging es darum, diverse noch bestehende Vergütungssysteme sowie unterschiedliche Betriebsvereinbarungen zu harmonisieren. Inzwischen gilt ein neuer Entgelttarifvertrag. Er sieht eine variable Erfolgsbeteiligung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Unternehmensergebnis vor.

Die an den Bedürfnissen der Mitarbeiter orientierte **Personalpolitik** von VIVAWEST ist richtungsweisend. Im Zuge der Integration und des laufenden Harmonisierungsprozesses wurde ein ganzes Bündel gemeinsamer Maßnahmen und Aktivitäten umgesetzt. Hierzu zählten Mitarbeiteraustausch, Tischgespräche, Treffen mit der Geschäftsführung vor Ort, ein regelmäßiger Führungskräfte-Dialog sowie Schulungen, Workshops und fachliche Weiterbildungsmaßnahmen.

Der Zusammenschluss erforderte von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verstärkt professionelles Engagement, Leistungsbereitschaft und Flexibilität. Es gilt nun, die Zufriedenheit und Motivation der Belegschaft weiter zu fördern und zu steigern.

Damit gewinnen Personalstrategie und -management sowie die Personalentwicklung als strategische Kernaufgabe besondere Bedeutung. Denn der Gesamterfolg des Unternehmens wird auch zukünftig von der Fähigkeit abhängen, bedarfsgerecht Kompetenzen vorzuhalten, zu gewinnen, weiterzuentwickeln und sie flexibel an den richtigen Stellen einzusetzen. Dabei spielen wandlungsfähige Personalstrukturen, Beschäftigungsformen und Arbeitszeitsysteme, die Sicherstellung der Führungsqualität und ein gemeinsames Führungsverständnis eine zentrale Rolle.

PRAXISNAHE AUSBILDUNG

Die Vivawest Wohnen beschäftigt aktuell 64 Auszubildende, davon 30 weibliche und 34 männliche. Die Ausbildungsquote beträgt 6,2 Prozent. Aktuell wird in vier anerkannten Berufsbildern ausgebildet: Immobilienkauffrau/-mann (53), Bürokauffrau/-mann (6), Kauffrau/-mann für Bürokommunikation (2), Informatikkauffrau/-mann (3). Im Jahr 2012 haben 19 junge Menschen ihre Ausbildung bei der Vivawest Wohnen begonnen. 16 Auszubildende schlossen die Ausbildung erfolgreich ab. Drei dieser

Personalpolitik

Zur Personalpolitik gehören Angebote wie Treffen mit der Geschäftsführung oder Workshops

Demografischer Wandel hat Einfluss auf die Personalplanung

Nachwuchskräfte wurden für hervorragende Prüfungsleistungen ausgezeichnet.

Die jungen Menschen haben während der gesamten Ausbildung die Möglichkeit, die Methodenkompetenz „Projektmanagement“ in Live-Projekten zu vertiefen und zu festigen. Vier Auszubildende nahmen beispielsweise am Professional Development Programm „The Real Estate Market in the UK“ des European College of Business and Management in London teil. Das Projekt wird gefördert durch das Bundesinstitut für Berufsbildung im Rahmen des Leonardo-Da-Vinci-Programms in Kooperation mit dem Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) Bochum.

FRAGE NACH DEN KOMPETENZEN

Die bisherige rein quantitative Personalplanung wird um eine qualitative Planung ergänzt. Hierbei wird beispielsweise danach zu fragen sein, welche Kompetenzen – abgeleitet aus der Unternehmensstrategie – für die Zukunft benötigt werden, ob diese bereits vorhanden sind oder erst noch entwickelt werden müssen.

Einen weiteren Schwerpunkt der Personalplanung bestimmt der demografische Wandel. Eine 2012 erstellte Altersstrukturanalyse machte deutlich, dass nicht nur bei den Kundenzielgruppen, sondern auch in der Belegschaftsstruktur reagiert werden muss.

Für die Zukunft wird der Personalbereich gemeinsam mit dem Betriebsrat über Schlussfolgerungen, die aus dieser Altersstrukturanalyse zu ziehen sind, sowie die sich daraus abzuleitenden Maßnahmen beraten. Handlungsfelder, die sich abzeichnen, sind Gesundheitsförderung und Arbeitsgestaltung, gesundheits- und altersgerechte Einsatzplanung und die Bildung von altersgemischten Teams. Bereits heute wird der Fokus auf eine entsprechende Nachwuchsausbildung und Qualifizierung des Personalbestandes gelegt.

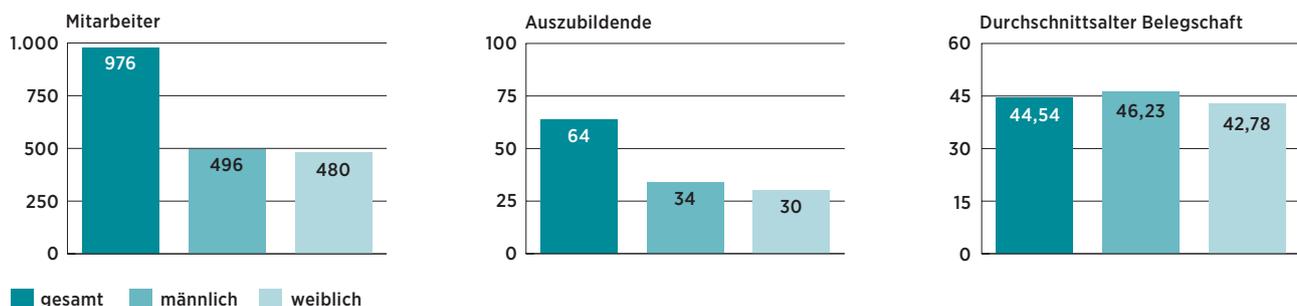
LEBENSLANGES LERNEN

VIVAWEST fördert eine Kultur des lebenslangen Lernens – ein Ansatz, der angesichts der demografischen Herausforderung und der sich ständig wandelnden Anforderungen im Berufsleben immer entscheidender für den Unternehmenserfolg wird. Ziel ist es, jederzeit die richtigen Leute mit den richtigen Kompetenzen an der richtigen Stelle einsetzen zu können.

VIVAWEST-Mitarbeiter zeigten auch 2012 ein hohes individuelles Interesse und Engagement für berufsbegleitende Maßnahmen zur Weiterqualifikation und Kompetenzentwicklung. Entsprechendes Engagement wird auf der Grundlage bestehender Fortbildungsvereinbarungen gefördert. Die Förderung erfolgt etwa für die berufsbegleitenden Studiengänge Immobilienfachwirt, Immobilienökonom, Bachelor of

Mitarbeiterstruktur

Der Anteil von Männern und Frauen in der Belegschaft ist annähernd ausgeglichen



Arts in Real Estate und Bachelor of Business Administration. Ferner wurden im Rahmen eines Werkstudentenmodells von VIVAWEST zwei Stipendien für den Masterstudiengang Projektentwicklung an der EBZ Business School vergeben.

BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT

Nur Unternehmen mit einer leistungsfähigen Belegschaft und Arbeitsplätzen, die Gesundheit und Motivation fördern, können nachhaltig erfolgreich arbeiten. Gesundheit ist eine wesentliche Voraussetzung für Leistungsfähigkeit und Kreativität. Im Jahr 2012 wurde deshalb im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements, das die Aspekte des betrieblichen Arbeitsschutzes und der Arbeitsmedizin sowie die aktive Gesundheitsförderung umfasst, das Konzept VIVAWEST VITAL erarbeitet. Dabei soll die physische und psychische Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter über ihre gesamte Lebensarbeitszeit gefördert und eine gesunde Lebensführung unterstützt werden. Mit sicheren und ergonomischen Arbeitsplätzen tragen wir zu ihrer Gesunderhaltung bei.

VEREINBARKEIT VON BERUF UND FAMILIE

Auf ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Arbeit und Privatleben zu achten dient der Gesundheit und Motivation der Mitarbeiter und hilft bei der Bewältigung des Spagats zwischen Beruf und Familie. VIVAWEST hat hier große Erfolge vorzuweisen, wie die Bestätigung des Zertifikats „berufundfamilie“ der Hertie-Stiftung für das Unternehmen im Jahr 2012 zeigt.

Nunmehr gilt es, die bereits bestehenden Angebote wie Ferienfreizeiten und Service für Familien auszubauen und durch weitere Maßnahmen bedarfsgerecht zu gestalten. Eng hiermit verknüpft sind auch die Gestaltung der Arbeitszeiten und ihre Anpassung an die Bedürfnisse der Kunden, denn dies ist eine wesentliche Voraussetzung für unsere Wettbewerbsfähigkeit. Umgekehrt eröffnen flexible Arbeitszeitmodelle sowie individuelle Arbeitszeitkonten unseren Mitarbeitern deutliche Gestaltungsspielräume. Grundsätzlich stehen allen Mitarbeitern schon vorhandene, unterschiedliche Formen der Teilzeitarbeit offen. //



Schlag auf Schlag: Mitarbeiter verschiedener Verwaltungsbereiche haben Spaß beim gemeinsamen Crossgolf



Rhythmische Botschaften: Mitglieder der Abteilung Kommunikation bei einem Trommelkurs



Auf Besichtigungstour: die IT-Bereiche Infrastruktur und Applikationen auf dem Weg zu verschiedenen Muster-Siedlungen

Fit für das Berufsleben Ausbildung bei VIVAWEST genießt sehr guten Ruf

Sozial- und Methodenkompetenzen

Neben der Vermittlung von fachlichen Kenntnissen legt das Unternehmen auch viel Wert auf die Förderung von Sozial- und Methodenkompetenzen

Seminare

Zur Ausbildung zählen die Prüfungsvorbereitung sowie breit gefächerte Seminare

Michaela Podwysocki ist 22 Jahre alt. Im August 2009 hatte sie nach dem Abitur bei der THS Wohnen ihre Ausbildung zur Bürokauffrau aufgenommen – einem von insgesamt sechs Ausbildungsberufen im Gesamtkonzern, mit denen man heute auch bei der Nachfolgesellschaft VIVAWEST in das Arbeitsleben starten kann. „Das Unternehmen genießt im Bereich Personalentwicklung/Ausbildung einen sehr guten Ruf“, begründet sie die Entscheidung für das Traditionsunternehmen, das neben der Vermittlung von fachlichen Kenntnissen auch viel Wert auf die Förderung von **Sozial- und Methodenkompetenzen** legt. Außerdem hat mich das vielfältige soziale Engagement in den Quartieren beeindruckt. Das ist ja keine Selbstverständlichkeit für einen so großen Vermieter.“

Heute arbeitet Michaela Podwysocki im Bereich Kreditoren/Debitoren bei VIVAWEST. Abgeschlossen hat die junge Frau ihre Ausbildung bereits nach zweieinhalb statt drei Jahren – wegen besonders guter Leistungen wurde die Prüfung vorgezogen. Doch auch der Ausbildungsbetrieb bekommt bei ihr gute Noten. Sie lobt die interne Prüfungsvorbereitung zu speziellen Fachthemen, aber auch die breite Vermittlung berufsübergreifender Kompetenzen während der Ausbildung: „Wir haben ganz früh schon ein **Seminar** ‚Knigge im Business‘ gehabt und haben Schulungen zu Themen wie ‚Projektmanagement und Präsentation‘ oder ‚Teamarbeit und Kundenorientierung‘ bekommen. Das hat ei-

nen nicht nur fachlich, sondern ganz allgemein fit gemacht.“

Fabian Stibitz, 23 Jahre alt, startete seine Ausbildung zum Immobilienkaufmann im gleichen Jahr wie Michaela Podwysocki. Er attestiert dem Unternehmen ein besonders großes Interesse an den Auszubildenden und deren Entwicklung. „Wir wurden bei allen Aufgaben miteinbezogen und ernst genommen. Das Engagement der Mitarbeiter für unsere Weiterbildung war abteilungsübergreifend enorm groß“, fasst er seine Erfahrungen zusammen. Für Fabian Stibitz, der bei beiden Ursprungsgesellschaften von VIVAWEST im Einsatz war, war es interessant, die Prozesse und Strukturen beider Seiten kennenzulernen. Überrascht hat ihn die unbefristete Übernahme nach dem Abschluss: „Bei der Menge an Auszubildenden ist es außergewöhnlich, wie viele eine langfristige Perspektive geboten bekamen.“ Fabian Stibitz ist sogar in einem seiner Wunschbereiche untergekommen, dem Bestandscontrolling.

SIEGER BEIM WETTBEWERB FREMDSPRACHEN

Wenn man sie nach besonders spannenden Projekten während der Ausbildung fragt, nennen Podwysocki und Stibitz beide den Bundeswettbewerb Fremdsprachen. Seit Jahren gehen die Auszubildenden von VIVAWEST beziehungsweise deren Vorgängergesellschaften diesen Wettbewerb mit viel Ehrgeiz an und nutzen dieses und andere Liveprojekte als Chance, um ihre Projektmanagement-



Auszubildende von VIVAWEST.
Die Jugendlichen werden
auf sechs Berufe vorbereitet



Michaela Podwysocki und Fabian Stibitz wurden nach ihrer Ausbildung übernommen und arbeiten heute als Bürokauffrau und Immobilienkaufmann bei VIVAWEST



Fähigkeiten zu vertiefen. 2012 waren sie dabei besonders erfolgreich.

Mit ihrem englischsprachigen Film „House Hunters – the VIVAWEST Adventure Tour“, in dem auf spielerische Art das Berufsbild des Immobilienkaufmanns dargestellt wurde, überzeugten die Auszubildenden des zweiten Ausbildungsjahres die Jury und setzten sich gegen die aus der gesamten Bundesrepublik angereisten zwölf Finalisten-Teams durch. Die Projektarbeit wurde mit dem ersten Preis ausgezeichnet. Insgesamt reichten 113 Gruppen unterschiedliche Beiträge wie Hörspiele und Filme ein.

DIALOG MIT DER JUGEND

Nicht nur den Nachwuchskräften im eigenen Haus widmet man bei VIVAWEST viel Aufmerksamkeit. Um das eigene Unternehmen als attraktiven Ausbildungsbetrieb vorzustellen, sucht VIVAWEST auch den Kontakt zu Schülern, zum Beispiel beim „Dialog mit der Jugend“. Im Rahmen des **Jugend-Wirtschaftsprojekts** des Initiativkreises Ruhr gewährte Robert Schmidt Schülern aus Essen und Bochum einen authentischen Einblick in den Arbeitsalltag. Dabei stellte sich der Vorsitzende der Geschäftsführung in einer 90-minütigen Gesprächsrunde den Fragen der Schüler. Die Veranstaltungsreihe soll Schülern der zwölften Klasse Wirtschaftsthemen aus der Sicht von Managern erklären.

Im Vorfeld des Dialog-Termins hatten Mitarbeiter aus der Personalentwicklung und der Kommunika-

tion die Essener BMV-Schule, die Märkische Schule und die Schiller-Schule in Bochum besucht und die Jugendlichen auf das Gespräch mit dem Vorsitzenden der Geschäftsführung vorbereitet. Dabei hatten sie auch Informationsmaterial zu den Ausbildungsmöglichkeiten bei VIVAWEST im Gepäck. Am 29. November 2012 begrüßte Robert Schmidt die angehenden Abiturienten bei Kaffee und Kuchen und beantwortete allgemeine Fragen zu VIVAWEST, zu aktuellen Themen der Immobilienbranche sowie zu seinem persönlichen Werdegang. Besonders interessierte die Jugendlichen, wie VIVAWEST mit den Herausforderungen der Energiewende und des demografischen Wandels umgeht.

Schmidt warb im Gespräch für ein Unternehmen, das „anders ist als andere Immobilienunternehmen“. Worauf es bei einer Bewerbung im Hause VIVAWEST ankäme? „Zum einen sind natürlich gute Noten wichtig“, so der Vorsitzende der Geschäftsführung. „Aber wir achten auch sehr auf die sogenannten Soft Skills. Ist jemand zuverlässig, pünktlich, teamfähig? Das sind wichtige Kriterien bei der Bewerberauswahl.“ Entscheidend sei aber vor allen Dingen – und das wisse er aus seiner persönlichen Erfahrung –, dass man in seinem Beruf mit Leidenschaft bei der Sache sei und hohe Anforderungen an sich selbst stelle.

Mehr infos zur Ausbildung:

<http://www.vivawest.de/unternehmen/karriere/ausbildung.html>

Jugendprojekt
des Initiativkreises
Ruhr bietet Schülern
Einblick in den
Arbeitsalltag von
Unternehmensführern

Kodex für korrektes Verhalten

Regeltreue ist Bestandteil der Firmenkultur

VIVAWEST lebt vom Vertrauen der Kunden, Geschäftspartner, Anteilseigner, Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in unsere Leistung. Unsere Mieter erwarten von uns, dass wir mit ihnen ehrlich und fair umgehen. Deswegen ist **Compliance** bei VIVAWEST nicht optional. Regeltreue ist vielmehr fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Denn nur ein Unternehmen, das sowohl Gesetz und Recht als auch ethische Standards beachtet, kann heute im Geschäftsleben dauerhaft erfolgreich sein.

Compliance

VIVAWEST hat Grundsätze der Regelkonformität festgelegt und hierfür einen eigenen Fachbereich eingerichtet

Bei den Vorgängergesellschaften Evonik Immobilien und THS wurde das Thema Compliance

unterschiedlich gewichtet. Im neuen Unternehmen VIVAWEST legte die Geschäftsführung einheitliche Grundsätze der Regelkonformität fest und richtete hierfür einen eigenen Fachbereich ein, der im Geschäftsführungsbüro, und damit direkt beim Vorsitzenden, angesiedelt ist.

Bei VIVAWEST verstehen wir unter Compliance die Einhaltung aller für unser Geschäftsmodell relevanten Gesetze, Regelungen und Selbstverpflichtungen sowie der zugehörigen internen Richtlinien. Darüber hinaus wollen wir die Übereinstimmung unseres unternehmerischen Handelns mit Moral und Ethik gewährleisten.



Mit einem „Rathaus“ am Governance-Platz 20 haben die Fachbereiche Compliance, Geschäftsführungsbüro, Revision, Recht und die Vivawest Stiftung auf der Projektmesse VIVAWEST 2020 ihren Beitrag zum neuen Leitbild visualisiert: Sie wenden Schaden vom Unternehmen ab und fördern das Vertrauen von Kunden, Partnern, Anteilseignern, Mitarbeitern und Öffentlichkeit in die Leistungsfähigkeit und Integrität von VIVAWEST

**Bilden das Compliance-
Team: Nana Vomfell,
Dr. Stephan Schmidt und
Ute Vogel (von links)**



Der 2012 entwickelte „Verhaltenskodex für Geschäftsverkehr, Ethik und Compliance“ fasst die wichtigsten unternehmenspolitischen Werte und Grundsätze zusammen. Die Übereinstimmung dieser Standards mit dem tatsächlichen Handeln in allen Geschäftsvorgängen sicherzustellen ist Aufgabe jeder Führungskraft und jedes Mitarbeiters. Mit dem Verhaltenskodex soll eine Kultur von klarer Verantwortung, gegenseitigem Respekt und Vertrauen, Berechenbarkeit und Rechtschaffenheit gefördert werden. Dabei ist uns bewusst: Die rechtlichen Anforderungen, denen unsere Mitarbeiter heute gerecht werden müssen, sind so vielschichtig wie noch nie. Gleichwohl hat ihre Einhaltung für uns höchste Priorität. Dies kommt auch darin zum Ausdruck, dass Integrität ein grundlegender Unternehmenswert von VIVAWEST ist.

LIEFERANTEN EINBEZOGEN

Die gleichen Anforderungen, die VIVAWEST an Führungskräfte und Mitarbeiter stellt, sollen auch von unseren Lieferanten erfüllt werden. Für sie wurde ein eigener Verhaltenskodex zusammengestellt. Neben Gesetzeskonformität, Vertrauen und Zuverlässigkeit erwarten wir Qualität und Wirtschaftlichkeit.

VIVAWEST achtet auf einen fairen Wettbewerb. Daher haben die Geschäftspartner des Unternehmens die jeweils geltenden Gesetze zum Schutz und zur Förderung des Wettbewerbs, insbesondere die geltenden Kartellgesetze und sonstigen Gesetze zur Regelung des Wettbewerbs, einzuhalten. Diese Regelungen verbieten speziell Absprachen mit Wettbewerbern und andere Aktivitäten, die Preise oder Konditionen beeinflussen, Verkaufsgebiete oder Kunden zuteilen oder in unzulässiger Weise in den freien Wettbewerb eingreifen.

Wir bekämpfen jede Form der Korruption sowie der Einflussnahme auf Entscheidungen. Jegliche aktive oder passive Bestechung ist verboten. Das gilt zudem für jede Art von Vorteilsnahme. Unsere Geschäftspartner müssen sich an diese Vorgaben halten. Sollten sich hinsichtlich der Integrität der Geschäftspartner begründete Zweifel ergeben, so

ziehen wir entsprechende Konsequenzen; gegebenenfalls beenden wir die geschäftliche Beziehung.

VIVAWEST ist sich ihrer sozialen Verantwortung bewusst und legt besonderen Wert auf die Befolgung der gesetzlichen Regelungen zur Beschäftigung von eigenen wie auch fremden Mitarbeitern. Wir dulden keine illegale Beschäftigung beziehungsweise Schwarzarbeit. Wir erwarten, dass die Mitarbeiter der Geschäftspartner in gesetzeskonformer Weise eingesetzt und entlohnt werden. Die Geschäftspartner verpflichten sich, ausschließlich Personen zu beschäftigen, die über eine gültige Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis verfügen.

Unsere Lieferanten werden durch den Bereich Einkauf nach objektiven Kriterien ausgewählt. Die Entscheidung für einen Lieferanten erfolgt unter Berücksichtigung von Preis, Qualität, Zuverlässigkeit, technologischem Standard und Leistungsbewertung. Unter keinen Umständen dürfen persönliche Beziehungen oder Interessen einen Vertragsabschluss beeinflussen. Bei Teilnahme an einer Ausschreibung ist jegliche Absprache mit möglichen Wettbewerbern verboten. Jede Weitergabe von Informationen über einen Bieter oder sein Angebot an einen anderen Bieter ist untersagt. Die Vergabe von Aufträgen erfolgt streng nach dem Motto **Hart, aber fair**.

VIVAWEST hat Umweltschutz und nachhaltiges Wirtschaften im Unternehmen fest verankert und unterzieht sich einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess ihrer Umweltleistungen in einem zertifizierten Umweltmanagementsystem nach EMAS (Eco-Management and Audit Scheme). Auch von unseren Vertragspartnern erwarten wir ein vorausschauendes, umweltgerechtes Verhalten, insbesondere wenn sie als Repräsentanten von VIVAWEST gegenüber unseren Mietern und auf unseren Baustellen auftreten. Dies beinhaltet die Beachtung der geltenden Sicherheitsvorschriften der Gewerbeaufsicht, Berufsgenossenschaft, Feuerwehr, der gesetzlichen Vorgaben hinsichtlich Transport, Lagerung und Umgang mit Gefahrstoffen sowie in Bezug auf Getrennthaltung, Zurücknahme oder fachgerechte Entsorgung von Baureststoffen, Verpackungen und Baustellenabfällen. //

Hart, aber fair

Auch für Lieferanten gibt es einen Kodex. Die Auftragsvergabe erfolgt nach der Devise „Hart, aber fair“



A close-up photograph of a wasp nest, showing its characteristic hexagonal cells. The nest is built on a green, textured surface, possibly a piece of wood or bark. The cells are filled with a brownish, fibrous material, and some cells are open, revealing the interior. The background is a soft, out-of-focus green.

Kaum eine Tiergruppe ruft so heftige Reaktionen beim Menschen hervor wie Wespen. Dabei sind die Brummer durchaus kreative Baumeister. Ihre Nester bestehen aus einer papierartigen Masse, die aus morschem, trockenem Holz entsteht, das zu Kügelchen zerkaut wird. Welche Kunstwerke daraus hervorgehen, wird immer dann erst sichtbar, wenn die Nester entfernt werden, weil der Mensch Wespen als Nachbarn fürchtet

Wir sind
kreativ



**Dr. Norbert
Ripke:**

”

Unser unternehmerischer Schwerpunkt liegt in der Vermietung von Wohnungen. Durch Investitionen wollen wir langfristig kontinuierlich steigende Erlöse aus der Bewirtschaftung der Immobilien erzielen und deren Werthaltigkeit weiter steigern. Damit gehen wir einen eigenen, auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Weg im Spannungsfeld zwischen Rendite- und Kundenanforderungen“



Opel ist Partner des Forschungsprojekts RUHRAUTOe und stellt Hybridfahrzeuge des Typs Ampera

Vorsprung durch Innovation

Vom Solareisspeicher bis zum Plusenergiehaus

Energieeffizienz steht bei VIVAWEST seit Jahren ganz oben auf der Tagesordnung. Bei der kontinuierlichen Modernisierung des Wohnungsbestandes ist die energetische Sanierung der gewichtigste Aspekt. Durch Energiesparmaßnahmen können die CO₂-Emissionen der Häuser fortwährend gesenkt werden. Gleichzeitig werden die Nebenkosten für die Mieter trotz erheblich gesteigener Energiepreise im Rahmen gehalten.

Seit Oktober 2009 schreibt die Energieeinsparverordnung für Projekte im Neubau und in der Modernisierung einen Anteil an regenerativen Energien von mindestens 15 Prozent vor. Unabhängig von diesen gesetzlichen Anforderungen nutzt VIVAWEST bereits seit vielen Jahren erneuerbare Energien in ihren Quartieren.

Neben der Werterhaltung im Bestand und der Reduzierung der zweiten Miete geht es dem Unternehmen vorrangig darum, die gesellschaftlichen Herausforderungen der Energiewende zu bewältigen. Daher beteiligen wir uns an einer Vielzahl von Feldversuchen und Pilotprojekten, schon bevor sich neue gesetzliche Regelungen abzeichnen.

KLIMASCHUTZSIEDLUNG MIT SOLAREISSPEICHER

In Köln-Porz, in direkter Nähe zum Rhein, baut VIVAWEST eine ganze Klimaschutzsiedlung. 112 barrierefreie Mietwohnungen werden dort ab Mitte 2013 klimatisiert und mittels einer neuen und besonders raffinierten Technologie beheizt: Dazu gehört ein Solareisspeicher, der in Verbindung mit



VIVAWEST beteiligt sich an Technologieprojekten wie dem Plusenergiehaus in Bottrop oder dem Forschungsvorhaben RUHRAUTOe



einer Wärmepumpe Sonne, Luft, Erdwärme, Wasser und Eis dazu nutzt, die Wohnungen im Winter zu beheizen und im Sommer angenehm zu kühlen.

Die Sonne gibt dabei in der warmen Jahreszeit überschüssige Energie an einen unterirdischen Wasserspeicher ab. Erdwärme von kontinuierlich acht bis zehn Grad schützt das Wasser vor dem Auskühlen. Mit Beginn der Heizperiode wird dem Wasser über Wärmetauscher Wärme entzogen und dem Heizsystem zugeführt. Zugleich gefriert im Winter Wasser im sogenannten Latentwärmespeicher. Im nachfolgenden Sommer ist dies ausreichend, um über Lüftungsanlagen die Wohnungen mit kühlender Luft zu versorgen.

MEHR ENERGIEERZEUGUNG ALS -VERBRAUCH

Die Beteiligung am Zukunftshauswettbewerb InnovationCity Ruhr in Bottrop ist dem Unternehmen ein besonderes Anliegen: Bestandsgebäude aus drei verschiedenen Gebäudekategorien werden energetisch saniert und zu Plusenergiehäusern umgewandelt; das heißt, es müssen nach der Sanierung

sowohl ein negativer Jahres-Primärenergiebedarf (Energienmenge, die bei der Gewinnung, Umwandlung und Verteilung des Energieträgers benötigt wird) als auch ein negativer Jahres-Endenergiebedarf vorliegen. Kurzum: Die Gebäude produzieren nach der Modernisierung mehr Energie, als die Bewohner verbrauchen.

VIVAWEST hat in der Kategorie Mehrfamilienhäuser die Jury überzeugt und so den Zuschlag erhalten, mit Produktpartnern der Bauindustrie ein typisches Bestandsgebäude aus den 1960er-Jahren in ein Plusenergiehaus umzuwandeln. Das zweigeschossige, unterkellerte Gebäude mit Satteldach in Bottrop, Ostring 124, besitzt vier Zweieinhalb-Raum-Wohnungen mit jeweils knapp 60 Quadratmetern Wohnfläche und entspricht konstruktiv und bauphysikalisch dem klassischen Standard im Geschosswohnungsbau. Ziel des Pilotprojektes ist es nun, innovative Technologien für die Praxis zu erproben, um zukünftig einzelne Faktoren und Komponenten der Plusenergiehaussanierung auf die Gesamtbestände übertragen zu können.

ENERGETISCHE SANIERUNG

Zur Reduktion der Wärmeverluste und zur Senkung des Energiebedarfs wird auf die vorhandenen 24 Zentimeter starken Außenwände ein 20 Zentimeter starkes Wärmedämmverbundsystem aufgebracht. Auch hier wird der Umweltschutz durch den Einsatz des einzigen mit dem Blauen Engel ausgezeichneten Verbundsystems umfassend berücksichtigt. Neben der geschlossenen Hüllfläche sind die Qualität der Fensterflächen und die Ausbildung einer lückenlosen Luftdichtigkeitsebene von großer Bedeutung.

Alle vorhandenen Fenster werden daher ausgetauscht und durch hochwertige, dreifachverglaste Kunststoffenster mit optimalen Wärmedämmeigenschaften (Wärmedurchgangskoeffizient $U_w=0,8$ Watt pro Quadratmeter und Kelvin) in der Ebene des Wärmedämmverbundsystems ersetzt. Die alte Treppenhausverglasung sowie die Kellerfenster werden ebenfalls erneuert. Die vorhandenen Balkone werden abgerissen und durch thermisch entkoppelte, vorgestellte Balkone ersetzt. Im Gebäude selbst

wird das beheizte Volumen durch Anordnung einer zusätzlichen Dämmung der obersten Geschossdecke und der Kellerdecke vor Auskühlung geschützt.

ENERGIEGEWINNUNG

Zur Energieerzeugung werden die südwestlich ausgerichtete Dachfläche sowie die südöstliche Giebelwand mit Photovoltaik-Modulen belegt, um das sogenannte „Plus“ ins Haus zu bringen. Der hierdurch am Objekt selbst produzierte Strom kann über die in den Garagen angeordneten Übergabestationen zur Aufladung von Elektromobilen dienen beziehungsweise im Objekt selbst in Form von Haushaltsstrom eingesetzt werden. Eine Teilausstattung mit energiesparenden Elektrogeräten ist angedacht. Um diese intelligent steuern zu können, ist der Einsatz der RWE-Smarthome-Technologie vorgesehen.

An die Fertigstellung des Objektes schließt sich eine zweijährige **Monitoring**-Phase an, um die tatsächlichen Energieverbräuche und die Ergebnisse des Einsatzes der intelligenten Steuerungstechnik darstellen zu können.

ELEKTROMOBILITÄT

Die Zukunft der Mobilität in Deutschland ist eng verknüpft mit Elektrofahrzeugen als flexiblen Verbrauchern regenerativ erzeugter Energie. Mittels intelligenter Ladetechnologie könnten sie mit ihrem Batteriepotezial perspektivisch helfen, in Zeiten hoher Stromproduktion die erzeugten Mengen abzunehmen beziehungsweise nicht benötigte Mengen wieder in das Netz einzuspeisen. Um dieses Ziel zu unterstützen, sind Erfahrungen im Umgang mit Elektromobilen notwendig.

Bereits im Jahr 2010 hat das Unternehmen die ersten Elektromobile angeschafft, Ladesäulen installiert und seitdem Erfahrungen gesammelt – sowohl auf Mitarbeiter- als auch auf Mieterebene. 2011 erhielt die VIVAWEST-Vorgängerin THS Wohnen den Deutschen Solarpreis für die Kombination von Photovoltaik mit einem kostenlosen Car-Sharing-Angebot für ihre Mieter eines großen Gelsenkirchener Quartiers. Die VIVAWEST-Kunden können das Elektromobil gleich vor Ort mit Ökostrom aus einer Ladesäule „betanken“.

Um die ersten Erkenntnisse weiter zu vertiefen, belastbare Daten zu sammeln und aus Sicht eines Wohnungsunternehmens auszuwerten, beteiligt sich VIVAWEST im Rahmen eines Forschungsvorhabens an der Umsetzung des Projektes **RUHRAUTOe**. Den von einem Projektteam eingereichten Förderantrag hat das Bundesverkehrsministerium im September 2012 positiv beschieden. Schwerpunkt des Projektes ist es, multimodale Mobilitätskonzepte in städtischen Strukturen mit Elektromobilität, dem ÖPNV und mit Wohnstandorten zu verknüpfen. Das wohnstandortbezogene Angebot von bezahlbaren E-Mobilen auf Basis eines Car-Sharing-Konzeptes bietet für die Nutzer die Möglichkeit, auf die Vorteile des öffentlichen Personennahverkehrs zurückzugreifen und gleichzeitig umweltverträglich am Individualverkehr teilzunehmen, ohne für diese Kurzstrecken einen eigenen Pkw (gegebenenfalls einen Zweitwagen) zu unterhalten. Dies ist umweltfreundlich und zugleich eine wirtschaftlich interessante Alternative. //

RUHRAUTOe
VIVAWEST beteiligt sich am Elektromobilitäts-Forschungsprojekt RUHRAUTOe

Monitoring
In einem Monitoring werden der Energieverbrauch und das Ergebnis der Steuerungstechnik erfasst



Kompliziertes Innenleben des Eisspeichers einer Klimaschutzsiedlung in Köln



Regenwasserretentionsbecken in der Siedlung Welheimer Mark, Bottrop. Das Projekt ist Teil des Masterplans Emscher Zukunft

Strategie zum Schutz der Umwelt

Managementsystem bündelt Aktivitäten



Die Vivawest Wohnen GmbH hat ihre Umweltaktivitäten im vergangenen Jahr in einem Umweltmanagementsystem gebündelt und nach der europäischen Norm EMAS-III zertifizieren lassen. Für einen großen Dienstleister wie VIVAWEST ist es besonders wichtig, straffe und effektive Prozessabläufe zu definieren und umzusetzen. Hierdurch kann professionell, einheitlich und schnell im Sinne der Umwelt und unserer Kunden gehandelt werden, weil Abläufe und Zuständigkeiten sowie das Zusammenspiel der Akteure klar geregelt sind (siehe Grafik).

LEITLINIEN ZUM SCHUTZ DER UMWELT

In unserer Umweltpolitik haben wir Leitlinien festgelegt und den Umweltschutz in unserer Strategie fest verankert:

- **Nachhaltig wirtschaften**

Wir sind uns unserer Verantwortung für die Nachhaltigkeit unternehmerischer Aktivitäten bewusst. Im Rahmen unserer wirtschaftlichen Tätigkeit verpflichten wir uns, die geltenden Umweltvor-

schriften einzuhalten, die natürlichen Ressourcen zu schonen und Umweltbelastungen zu vermeiden. Wir hinterfragen unsere Leistungen für den Umweltschutz regelmäßig und versuchen, diese kontinuierlich zu steigern. Dies unterstützt unseren Grundsatz, langfristig wirtschaftlichen Erfolg zu haben und die Qualität unserer Wohnbestände stetig zu verbessern.

- **Umweltschutz als Führungsaufgabe**

Umweltschutz verstehen wir als **Führungsaufgabe**. Daher tragen alle unsere Führungskräfte eine Verantwortung bei der Umsetzung der Unternehmensziele zum Umweltschutz und gehen mit gutem Beispiel voran.

- **Die Mitarbeiter einbinden**

Umweltschutz im Unternehmen muss aber auch durch jeden einzelnen Mitarbeiter gelebt werden. Daher ist die regelmäßige Information und Einbindung der Mitarbeiter sowie die Förderung ihrer Eigenverantwortung im Hinblick auf umweltbewusstes Denken und Handeln wesentlicher

Führungsaufgabe

VIVAWEST sieht Umweltschutz nicht nur als Summe des Handelns jedes einzelnen Mitarbeiters, sondern auch als Führungsaufgabe

Bestandteil eines umfassenden Umweltschutzkonzeptes bei VIVAWEST.

- Die Partner in die Pflicht nehmen**
 Ganzheitlicher Umweltschutz beschränkt sich jedoch nicht allein auf die Aktivitäten des eigenen Konzerns, sondern beinhaltet auch die Einbindung unserer Vertragspartner, auf die wir im Sinne unserer Grundsätze und Vorgaben einwirken.
- Offene, transparente Kommunikation gegenüber den Kunden**
 Wir informieren unsere Kunden über Maßnahmen zum Umweltschutz und fördern ihr umweltorientiertes Handeln durch eine offene und regelmäßige Kommunikation.
- Umweltcontrolling**
 Um die Effektivität unserer Maßnahmen zur Senkung des Ressourcenverbrauchs erfassen zu können, haben wir verschiedene Messsysteme sowohl für unsere Verwaltungsgebäude als auch für unsere Wohnungsbestände entwickelt. Diese Systeme werden kontinuierlich mit dem Ziel verbessert, den Ressourcenverbrauch sowie die Kosten zu senken.
- Rechenschaft ablegen**
 Die Maßnahmen zum Umweltschutz werden regelmäßig bilanziert und die Ergebnisse an die Mitarbeiter und die interessierte Öffentlichkeit kommuniziert.

NACHHALTIGES GESCHÄFTSMODELL

VIVAWEST modernisiert kontinuierlich die Wohnungsbestände in energetischer Hinsicht, um Heizkosten für ihre Kunden einzusparen und den Energieverbrauch, und damit den Ausstoß von Klimaschadstoffen, zu reduzieren. Hierbei wird bei jeder Maßnahme geprüft, ob regenerative Energien wirtschaftlich zur Gebäudebeheizung und Warmwasserbereitung eingesetzt werden können.

Die Auswahl der verwendeten Baustoffe und Bauprodukte erfolgt nach einem **Baustoffkatalog**, der neben Kosten und Langlebigkeit auch ökologische Aspekte wie Schadstoffemissionen, Entsorgungskosten und Primärenergieverbrauch bei der Herstellung berücksichtigt. Der Katalog wird regelmäßig fortgeschrieben und weiterentwickelt.

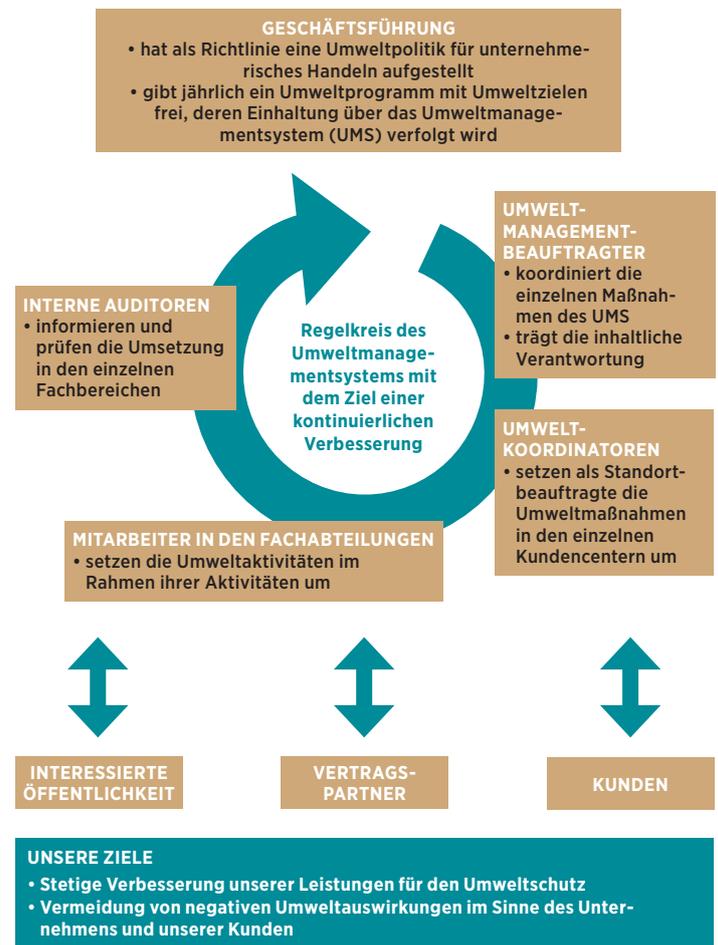
Zur Senkung der Nebenkosten werden darüber hinaus Maßnahmen zur Regenwasserversickerung und zur Abfalltrennung in den Beständen umgesetzt. Zusätzlich kommen vorrangig verbrauchssenkende Armaturen und Sanitäranlagen zum Einbau.

Auch der Naturschutz findet bei VIVAWEST Berücksichtigung. Im Zuge von Modernisierungen werden an ausgewählten Objekten Nistkästen für Mauersegler an den Fassaden angebracht. Der Lebensraum für diese „Akrobaten der Lüfte“ verschwindet in Nordrhein-Westfalen zunehmend, sodass Mauersegler bereits auf die Rote Liste der bedrohten Tierarten gesetzt wurden. //

Baustoffkatalog
 Die Auswahl der Baustoffe erfolgt nach einem Katalog, der auch ökologische Aspekte berücksichtigt

Das Umweltmanagement

Prozessabläufe sind klar definiert, Abläufe und Zuständigkeiten zwischen den einzelnen Ebenen transparent geregelt





Häuser in Marl werden aus der Tiefe eines Bergbauschachtes mit Wärme versorgt



In der Klimaschutzsiedlung in Köln wird innovative

Wohnungen für viele Wünsche VIVAWEST will lebenslanger Partner sein

Was ist die Funktion eines Hauses, und was bedeutet sie für die Planung von Häusern? Diese Frage, die vor über 100 Jahren zu einer der wichtigsten Gestaltungsregeln der Architektur wurde, ist für uns auch noch heute maßgeblich für qualitätsvolles Planen und Bauen: „Form follows function“.

Die Frage nach Aussehen und Funktion eines Gebäudes werden die Menschen für sich sehr unterschiedlich beantworten. Für die einen soll es in erster Linie Wärme und Schutz bieten, für andere vielleicht repräsentativ und modern sein oder einfach solide oder innovativ und in jedem Fall nachhaltig.

Wie plant man nun für diese vielen unterschiedlichen Bedürfnisse? Wie viel Individualität können wir uns leisten, ohne Menschen durch Architektur auszugrenzen, und wie viel Allgemeingültigkeit können wir schaffen, ohne dabei beliebig zu sein?

VIVAWEST hat sich als Leitspruch „Wohnen, wo das Herz schlägt“ auf die Fahne geschrieben. Die Funktion unserer Häuser ist, den Nutzern, unseren Kunden, Wohnraum zu bieten, der für sie **Heimat** ist, der gesundes, umweltbewusstes und eventuell barrierefreies Wohnen zu fairen Preisen ermöglicht. Architektur ist hierbei kein Selbstzweck, sondern soll der Funktion die entsprechende Form geben. In den kommenden Jahren investieren wir jährlich

zwischen rund 40 und 50 Millionen Euro in die Schaffung neuen Wohnraums und tragen hiermit zur Stabilisierung der Ruhrgebietsregion und zum Abbau der derzeitigen Wohnungsknappheit an der Rheinschiene bei.

Neue und innovative Lösungen in der Fassadentechnik, bei der Wärmedämmung und der Wärmeversorgung sind hierbei ebenso Aufgaben wie die stete Weiterentwicklung von Qualitäten, die eine moderne Gesellschaft fordert. Stärker denn je berücksichtigen wir bei der Entwicklung unserer architektonischen Lösungen die verschiedenen Anforderungen gesellschaftlicher Entwicklungen, demografische Faktoren, kulturelle Hintergründe sowie die unterschiedlichen wirtschaftlichen Möglichkeiten der Kunden. Mit immer neuen Lösungsansätzen werden wir den neuen Formen des Zusammenlebens gerecht.

Gleichzeitig muss es unser Ziel sein, dass unsere Immobilien auch noch von folgenden Generationen bewohnt werden können. Hier liegt unsere große Herausforderung, nicht nur Modeerscheinungen und kurzlebigen Trends zu folgen, sondern nachhaltig zu handeln. Wir entwickeln also städtebauliche Konzepte, die durch breite Themenvielfalt dafür Sorge tragen, dass den Mietern ein lebenslanges Wohnen

Heimat

Getreu unserem Leitspruch „Wohnen, wo das Herz schlägt“ soll Wohnraum für unsere Kunden Heimat sein



Wohnungen auf einem ehemaligen Kasernengelände in Düsseldorf

Technologie zur Speicherung von Energie eingesetzt

an einem Standort ermöglicht wird. Dies ist für unser Unternehmen zum einen gesellschaftliche Aufgabe, andererseits aber auch unternehmerisch erforderlich. VIVAWEST will den Mietern ein lebenslanger Partner sein.

ENERGIEEFFIZIENZ

Die Energiewende hat auch für VIVAWEST große Bedeutung bekommen. Die gesetzlichen Anforderungen zur Energieeinsparung nehmen in immer kürzeren Abständen zu. Hier reagieren wir mit neuen Planungsansätzen. Diese umfassen sowohl die technischen Möglichkeiten als auch die Gestaltung der Gebäude.

In diesem Jahr ziehen unsere ersten Mieter in Deutschlands größter Eisspeichersiedlung in Köln ein. Die Energie der Sonne wird im Wechsel mit einem Eisspeicher genutzt, um den Mietern unabhängig von den Schwankungen der Sonneneinstrahlung ganzjährig regenerative Energie zur Verfügung zu stellen. Durch eine kompakte Bauweise und eine durchdachte Ausrichtung der Gebäude nach der Sonneneinstrahlung gewinnt VIVAWEST für die Mieter zusätzlich passive Sonnenenergie.

In Häusern in Marl wird unseren Mietern die aus der Erdwärme eines früheren Schachts der Zeche Auguste Victoria gewonnene Energie zur Beheizung der Wohnräume zur Verfügung gestellt. Damit kann die sogenannte zweite Miete spürbar reduziert werden. In guter Tradition fördern wir hier wieder Energie aus der Tiefe für die Bewohner der Region.

STADTENTWICKLUNG

VIVAWEST betreibt wie bereits ihre Vorgängergesellschaften den Siedlungsbau und kann so als Stadtgestalter die Chancen aus dem Zusammenleben für sich und für die Kommunen nutzbar machen.

Im Gelsenkirchener Stadtquartier Schloss Horst stellen wir jungen Familien wie Senioren Wohnraum zur Verfügung. Die Entstehung einer gestalterisch geschlossenen Siedlung, gesichert durch eine mit der Stadt Gelsenkirchen vereinbarte Gestaltungs-satzung, kann somit attraktive Freiräume mit hohen **Wohnstandards** und einer barrierefreien Nutzung verbinden. Hier konnten wir viele Neubürger für Gelsenkirchen-Horst gewinnen, die diese besondere Umgebung bereits schätzen gelernt haben.

Bei der Entwicklung des Tannenstraßenareals in Düsseldorf, einem der spannendsten Baugebiete für Wohnungen der Landeshauptstadt, werden wir noch in diesem Jahr den letzten Bauabschnitt mit weiteren 60 Wohnungen beginnen. Hier konnte VIVAWEST in herausragender Weise den Charme eines ehemaligen Kasernengeländes aus den 1890er-Jahren mit behutsamer und attraktiver Neubebauung für die verschiedensten Wohnformen kombinieren.

VIVAWEST weiß um die enge Beziehung zwischen Mensch, Gebäude und Quartier. Wir haben erkannt, dass wir letztlich nur in schönen und gut funktionierenden Gebäuden, angepasst an vorhandene Siedlungsstrukturen, auch zufriedene Kunden langfristig an VIVAWEST binden können. //

Wohnstandard

VIVAWEST bietet in verschiedenen Quartieren Wohnungen mit hohem Standard, zum Teil barrierefrei

Rücke vor bis zur „Schlossallee“ Modernisierung belebt Stadtviertel neu

Portfoliostrategie

Die Strategie zielt weniger auf die Vermarktung einzelner Gebäude als auf Umbau und Wertsteigerung ganzer Stadtviertel

VIVAWEST saniert Jahr für Jahr 1.500 bis 2.000 Wohnungen. Dabei zielt die **Portfoliostrategie** des Unternehmens weniger auf die Vermarktungsfähigkeit einzelner Gebäude, sondern auf Umbau und Wertsteigerung ganzer Stadtviertel. Siedlungsbereiche mit steigenden Leerständen sollen so zu nachgefragten Lagen werden. Die Duisburger Planetensiedlung und die Siedlung am Dortmunder Hoeschpark sind Beispiele, die den Erfolg dieser Modernisierungsstrategie belegen.

„Planetensiedlung“ – das klingt spektakulär. Tatsächlich aber geht die Bezeichnung ganz profan auf Straßennamen zurück. Das Quartier liegt

im Stadtteil Aldenrade, im Duisburger Norden. Hier sind eine rückläufige Wohnungsnachfrage und eine zunehmende Segregation im Straßenbild abzulesen. Investitionen unterliegen an diesem Standort besonderen Risiken. Die etwa 360 Wohnungen von VIVAWEST, die entlang der Jupiterstraße ein geschlossenes Quartier bilden, waren da vor wenigen Jahren noch keine Ausnahme. Heute sind sie es sehr wohl. Die Geschlossenheit des Siedlungsbereiches und die Tatsache, dass der Bestand in einer einzigen Hand lag, waren Gründe, an die Zukunftsfähigkeit der Siedlung zu glauben und ihre Modernisierung anzugehen. Der Erfolg gibt uns recht.

Neue Balkone und farbige Fassaden bekamen die Häuser in der Planetensiedlung in Duisburg. Wohnungen sind hier inzwischen stark gefragt





Die Häuser am Hoeschpark in Dortmund wurden grundlegend saniert, Wohnungen und Bäder modernisiert



VIVAWEST führt fort, was durch die Vorgängergesellschaft Evonik Wohnen auf den Weg gebracht wurde. 2009 hat das Unternehmen mit dem ersten Bauabschnitt begonnen. Sukzessive nimmt das Quartier seitdem Gestalt an. Das eigens für die gedämmten Fassaden entwickelte Farbkonzept verbindet Grautöne mit aussagekräftigen Farben. Und mit den großen neuen Balkonen bekommt die kaum durch Verkehr beeinträchtigte Siedlung mit ihren vielen Grünflächen für die Bewohner einen anderen Wohnwert. Aufgewertet wurde die Siedlung auch durch den Abriss zweier Hochhäuser. Sie machten Platz für neue, barrierefreie Wohnungen. Ein weiterer Neubau wird gerade errichtet.

Im Kundencenter bezeichnet man das Quartier um die Jupiterstraße heute analog zum Monopoly-Spiel als „Schlossallee“. Das beschreibt den Vermietungserfolg und macht deutlich, dass die Jupiterstraße zu einer echten „Adresse“ geworden ist. Die Mieten freilich liegen weit unter denen an der „Schlossallee“, auch wenn sich das Gesicht des Quartiers vollständig verändert hat. Die Nachfrage ist enorm gestiegen. War das Mut zum Risiko? Eher nein, denn der Erfolg der Maßnahme basiert auf der Erkenntnis, dass gerade auf stagnierenden Wohnungsmärkten häufig ein Mangel an „gutem“ Wohnraum herrscht. Und dass Menschen in ihren angestammten Heimatquartieren bereit sind, für bessere Qualität einen angemessenen Preis zu bezahlen.

HOESCHPARK BESTÄTIGT DEN KURS

Dies gilt auch für die Siedlung am Hoeschpark in Dortmund. Die Nähe zum Park ist zwar ein schönes Alleinstellungsmerkmal und Plus im Wohnumfeld, ansonsten allerdings bietet die Dortmunder Nordstadt auf den ersten Blick nur wenig Attraktives. Das Image des Stadtteils hat in den vergangenen

Jahren stark gelitten. Und trotzdem: Die Nordstadt wird langfristig wieder Aufwind bekommen. Davon ist man im Bereich Portfoliomanagement bei VIVAWEST überzeugt und bestätigt damit den Kurs, der schon 2009 für den in die Jahre gekommenen Bestand am Hoeschpark eingeschlagen wurde: umfängliche Modernisierung von innen und außen und Ansprache neuer Zielgruppen. Ein Verkauf des Siedlungsbereiches hätte sich vermutlich negativ auf das gesamte Umfeld, und damit auch auf eigene Bestände, ausgewirkt. Nichts zu tun hätte ähnliche Folgen gehabt.

So entschied man sich dafür, die Häuser am Hoeschpark nicht nur von Grund auf zu modernisieren, sondern auch Grundrissänderungen vorzunehmen. Aus 127 Wohnungen wurden 81, der **Wohnungsmarkt** der Nordstadt wurde damit entlastet, ohne Werte zu vernichten. Im Gegenteil: Durch Wärmedämmung, Dreifachverglasung, moderne Gasthermen und Solarkollektoren zur Warmwasserbereitung besitzen die Gebäude heute das energetische Rüstzeug für die kommenden Jahrzehnte. Und im Hinblick auf den demografischen Wandel? Sämtliche Wohnungen verfügen inzwischen über bodengleiche Duschen. Die neuen Balkone sind barrierearm erreichbar, und drei Häuser sind außerdem mit Fahrstühlen ausgestattet worden. Nach Abschluss der Maßnahme ist es nicht mehr allein der Hoeschpark, durch den sich die Bestände von VIVAWEST positiv gegenüber anderen in der Nordstadt abheben, es ist die Qualität der Bestände selbst. Mit der Entscheidung für eine gemischte Finanzierung der Maßnahmen, öffentlich gefördert und frei finanziert, stehen heute außerdem Wohnungen für unterschiedlichste Einkommensgruppen zur Verfügung. Auch dieses VIVAWEST-Quartier wird gut am Markt angenommen. //

Wohnungsmarkt

Durch eine Vergrößerung der Wohnungen wurde das Angebot reduziert und der Markt entlastet



Fühlen sich bei VIVAWEST sichtlich wohl: ältere Bewohner einer Siedlung in Ratingen

Altersgerechtes Wohnen Senioren wünschen Umbau statt Umzug

„Einen alten Baum verpflanzt man nicht.“ Diesen Satz sagen Senioren oft, wenn sie auf einen Umzug angesprochen werden. Viele Menschen wünschen sich, auch im Alter daheim in vertrauter Umgebung und möglichst selbstständig wohnen zu können, ohne auf fremde Hilfe angewiesen zu sein. Allerdings gibt es in den meisten bestehenden Wohnungen Hindernisse, die Älteren und Hilfebedürftigen das Leben erschweren – Schwellen, Stufen und andere Stolperfallen, enge Türen, steile Treppen und zu kleine, enge Badezimmer.

Die Auswirkungen des demografischen Wandels sind mittlerweile deutlich spürbar. Daher beschäftigt das Thema altersgerechtes Wohnen die Immobilienbranche zunehmend. Das Spektrum der Kennzeichnung des Wohnungsangebotes für die wachsende Zielgruppe der älteren Kunden reicht von „barrierearm“ über „barrierefrei“ bis zu **rollstuhlgerecht**, wie die DIN es definiert.

Rollstuhlgerecht

Von „barrierearm“ über „barrierefrei“ bis „rollstuhlgerecht“ lautet die Kennzeichnung für Seniorenwohnungen

Karin Bürger, die Beauftragte für Menschen mit Behinderung und Senioren bei VIVAWEST, unterscheidet zwischen Neubauten und den zu lösenden Aufgaben im Wohnungsbestand: „Bei Neubauten punkten wir häufig nicht nur mit barrierearmen oder barrierefreien, sondern auch mit rollstuhlgerechten Wohnungen.“ Technisch seien diese Bauten hervorragend ausgestattet.

Die Herstellung von Barrierefreiheit im Bestand hingegen erweist sich meist als schwierig. Sie ist für die Eigentümer wirtschaftlich nicht darstellbar, da sie in der Regel enorm hohen baulichen und finanziellen Aufwand erfordert. Aber schon vergleichsweise kleine Umbauten können den Verbleib in den eigenen vier Wänden ermöglichen. Hier unterstützt VIVAWEST mit Rat und Tat. Empfehlenswert für die Kunden ist es, sich nicht erst bei stark beeinträchtigter Gesundheit Gedanken um nötige Umbaumaßnahmen zu machen, sondern bereits im Vorfeld.

In den VIVAWEST-Kundencentern stehen die Sozialberater und die Kundenberater als Gesprächspartner zur Verfügung, wenn es um die Planung von **Umbauten** geht. Vor Ort beim Mieter werden dessen Bedürfnisse ermittelt, die baulichen Gegebenheiten mit den Technikern analysiert, und es wird ein Finanzierungskonzept für den Umbau erstellt. Dies kann auch in Kooperation mit den örtlichen Wohnberatungsstellen geschehen, denn VIVAWEST ist Mitglied bei der Landesarbeitsgemeinschaft Wohnberatung NRW.

Da eine Umgestaltung der Wohnung immer auch einen finanziellen Aufwand darstellt, ist es hilfreich, zu wissen, dass der Staat unter bestimmten Bedingungen solche Umbauten unterstützt. Die Förderung für sogenannte „barrierereduzierende Baumaßnahmen“ wurde Anfang 2012 von der staatlichen KfW-Förderbank übernommen. Das KfW-Darlehen umfasst 100 Prozent der förderfähigen Kosten und einen attraktiven, weil verbilligten Zins. Es beträgt maximal 50.000 Euro pro Wohneinheit. Es gibt aber noch weitere Möglichkeiten der Fremdfinanzierung, etwa über die Pflegeversicherung bei vorhandener Pflegestufe oder die Berufsgenossenschaft nach einem Berufsunfall.

„Jede abgebaute Barriere zählt“, sagt Karin Bürger und spielt damit auch auf den Wohnungsbestand an. Technisch sei da vieles möglich, doch müsse es auch bezahlbar sein. Bei Modernisierungen wird daher an einem neuen VIVAWEST-Standard gearbeitet.

UNIVERSELLES DESIGN

Wie muss man sich diesen neuen Standard vorstellen? Er beruht im Wesentlichen auf „universellem Design“. Hinter dieser Begrifflichkeit verbirgt sich ein internationales Design-Konzept, das Produkte, Geräte, Umgebungen und Systeme derart gestaltet, dass sie für so viele Menschen wie möglich ohne weitere Anpassung oder Spezialisierung nutzbar sind.

Während das Konzept der barrierefreien Architektur in den Gesetzen und Verordnungen ursprünglich ausschließlich für Menschen mit Behinderung

gedacht ist, hat sich in der Praxis eine Verschiebung des Verständnisses des Begriffes „barrierefrei“ ergeben. Denn eine Behinderung kann auch situativ sein: Der Mieter ist schwer bepackt, die junge Familie muss den Kinderwagen manövrieren, oder jemand ist temporär, bedingt durch eine Krankheit oder eine Verletzung, beeinträchtigt. So bezeichnet „barrierefrei“ nicht mehr nur eine hindernisfreie bauliche Gestaltung für Rollstuhlfahrer, sondern die Gestaltung von gut zugänglichen, erreichbaren und nutzbaren Umgebungen für alle Menschen – universell gestaltet eben.

In der Bevölkerung ist Barrierefreiheit für zehn Prozent der Menschen zwingend erforderlich, für 40 Prozent immerhin förderlich und für 100 Prozent einfach komfortabel. In der Planung von Baumaßnahmen, sei es im Neubau oder in der Modernisierung, sollten entsprechende Details deshalb frühzeitig Berücksichtigung finden. //

Umbauten

In den Kundencentern von VIVAWEST stehen Berater als Ansprechpartner für Umbaumaßnahmen bereit

Mehrgenerationenquartier
Johannis-
kirchgärten in
Essen



Engagement in den Quartieren

Vivawest Stiftung fördert vielfältige Projekte

Die 2012 aus der THS Stiftung hervorgegangene Vivawest Stiftung steht mit ihren Aktivitäten für die gesellschaftliche Verantwortung von VIVAWEST. Sie hat den **Auftrag**, das soziale Engagement zu bündeln, zu steuern und zielgerichtet weiterzuentwickeln. Dabei liegt der Fokus auf der Stärkung von Nachbarschaften und dem sozialen Zusammenhalt in Quartieren. Es ergänzt als zusätzlicher Baustein das Engagement von VIVAWEST zur Entwicklung von Lebensqualität in Quartieren. Darüber hinaus werden unterschiedliche kulturelle und gemeinnützige Projekte durch Spenden unterstützt.

Stiftungsauftrag

Die Stiftung steuert soziales Engagement. Der Fokus liegt dabei auf der Stärkung von guter Nachbarschaft

Das Jahr 2012 war bei der Stiftungsarbeit geprägt von der Zusammenführung der unterschiedlichen sozialen Aktivitäten von THS Wohnen und Evonik Wohnen. Im Rahmen dieser Neustrukturierung und Neuausrichtung der Arbeit wurden Aktivitäten und Angebote in 20 verschiedenen Städten in Nordrhein-Westfalen durch finanzielle Unterstützung ermöglicht. Je nach Situation und Bedarf in den verschiedenen Quartieren reichten die unterstützten Projekte von Kinderaktionen über Mieterbeziehungsweise Quartiersfeste bis hin zu Angeboten für Senioren. Dabei kooperiert die Stiftung mit lokalen Trägern, aber auch mit ehrenamtlich engagierten Mietern, die in den Quartieren aktiv sind.

Eine Besonderheit stellt in diesem Zusammenhang die Unterstützung von Gruppen und Vereinen dar, die sich für die Aufrechterhaltung der regionalen Berg- oder Chemiearbeitertradition einsetzen. Hierzu zählen kleine, ehrenamtlich betriebene Museen wie in Lünen, Leverkusen oder Gelsenkirchen sowie ebenfalls ehrenamtlich unterhaltene Archive wie in Dorsten, Baesweiler oder Leverkusen. An diesen Orten wird die Geschichte der jeweiligen Region, in der auch VIVAWEST verwurzelt ist, lebendig gehalten.

Das Engagement der Stiftung zur Entwicklung und Unterstützung von Nachbarschaften stellt sich wie folgt dar:

65 finanzierte Treffpunkte in 37 Quartieren in 20 Städten in NRW.

Viele der Aktivitäten wären ohne das ehrenamtliche Engagement der Mieter nicht in dem Umfang und der Qualität möglich. Einmal im Jahr bedankt sich die Stiftung für dieses Engagement mit einer Einladung zum Tag des Ehrenamtes.

Mit 28 Spenden wurden 2012 vor allem kleine, lokal verankerte Fußballvereine, interkulturelle Arbeit sowie Kinder- und Jugendeinrichtungen und -aktionen einmalig finanziell unterstützt.

Das finanzielle Engagement der Stiftung belief sich im Jahr 2012 auf insgesamt 675.000 Euro. //



Duisburger Kinder sagen Dank für eine Spende der Vivawest Stiftung zur Unterstützung des Quartierbüros im Dichterviertel des Stadtteils Obermarxloh

Kreatives Chaos am Borsigplatz

Treffpunkt wird zum Leuchtturm im Viertel

Felix Horn versucht, die Ruhe zu bewahren. Das fällt nicht leicht. Hinter ihm stürzen Mert, Jason und Kemal mit lautem Gebrüll auf ein kleines Sofa und beginnen zu raufen. Horn verdreht die Augen und lächelt. „Wo sollen wir den Schnitt machen“, fragt der studierte Filmregisseur und hebt die Stimme etwas an, weil ihm die Teenager sonst nicht zuhören würden.

Doch plötzlich wird es still im Raum. Mert (13) erkennt sich selbst in dem Videobild, das an die Wand geworfen wird. Die anderen kichern. Man sieht Mert einsam vor dem riesigen Leitstand eines Kraftwerks sitzen. Diese Aufnahmen hat Felix Horn mit den Kindern ein paar Tage zuvor in der Arbeitswelt Ausstellung DASA gemacht. Jetzt sollen die Kinder selbst bestimmen, wie die Sequenzen hintereinandergeschnitten werden, damit daraus ein Videoclip wird.

Jetzt sind die Jungen aufmerksam, machen Vorschläge, sagen dem Filmexperten, wie er mit dem Ton umgehen soll. Und Momente später fliegen wieder Handschuhe und Pudelmützen quer durch den Raum. Die Jungs sind schon wieder abgelenkt. Einen Sack Flöhe zu hüten muss ein-

facher sein. Dennoch: Die Arbeit mit den „Borsig11 Youngsters“, wie sich die Nachwuchsreporter nennen, macht Felix Horn Spaß.

Das Kurzvideo ist eine Art Visitenkarte für das Projekt „Youngsters Akademie“ der Nachbarschaftsinitiative **Borsig11** in Dortmund. Dahinter steckt die Frage: Wie bekommt man Kinder „von der Straße“, verhindert, dass sie die Zeit hinter Spielkonsolen vertrödeln oder – noch schlimmer – auf die schiefe Bahn geraten?

Doch es ist nicht nur Beschäftigungstherapie, sondern auch ein Stück Lebenshilfe. Als neugierige Nachwuchsreporter sollen die Jungen und Mädchen Berufsbilder entdecken. Denn in diesem Alter haben die meisten (Jungen) nur einen Beruf im Kopf: Fußballprofi werden beim **BVB! Borussia Dortmund** fördert die „Youngsters“ seit Kurzem durch seine Stiftung „leuchte auf!“ Schließlich sind es Kinder, die dort leben, wo auch der Traditionsclub seine Wiege hatte: am Borsigplatz.

Das sympathische Durcheinander ist typisch für die Atmosphäre bei Borsig11, das von der Vivawest Stiftung in vielfältiger Form unterstützt wird. Es ist ein junges Projekt. Es begann ganz anders, als es

Borsig11

Ist der Name eines Nachbarschafts- und Jugendprojekts in der Dortmunder Nordstadt

BVB

Die Stiftungen von Borussia Dortmund und von VIVA-WEST fördern das Projekt Borsig11 gemeinsam



„Ich spende Zeit für soziale Arbeit“

sich heute darstellt. Und es wird vermutlich morgen schon wieder anders aussehen als heute. Ein kreatives Chaos als erfolgreiches Konzept.

DER URSPRUNG

Im Jahr der Europäischen Kulturhauptstadt 2010 suchte der Konzeptkünstler Jochen Gerz drei typische Orte im Ruhrgebiet. Orte wie das Viertel rund um den Borsigplatz. Dort sollten „Gäste“ ein Jahr lang leben und ihre Eindrücke beschreiben. Keine „große“ Literatur war gefragt, sondern ungefilterte Alltagsmomente kreativ arbeitender Menschen.

So kam auch André Koernig vor drei Jahren aus Duisburg an den Borsigplatz und lebt seitdem in einer VIVAWEST-Wohnung. Die Vorgängergesellschaft Evonik Wohnen war einer der Partner im Gerz-Projekt. Zwei schwarz-gelbe Meisterfeiern hat Koernig seitdem erlebt – und ist geblieben. Was auch an Borsig11 liegt.

Der gelernte Drucker nutzt die dortigen Arbeitsplätze „auf Zeit“. Schreibtisch, Telefon, WLAN-Netz: Das können Gründer und Kleinunternehmer

wie er auf Zeit anmieten; „Coworking space“ heißt das neudeutsch. Koernig handelt mit Stanzwerkzeugen für die Druckindustrie. Nebenbei hilft er ehrenamtlich bei Borsig11. Sein Prinzip: „Ich spende kein Geld. Ich spende Zeit für soziale Arbeit.“

Offiziell ist Borsig11 dreimal die Woche von 14 bis 18 Uhr geöffnet: eine Mischung aus Steh-Café, Nachbarschaftstreff und Jugendfreizeitstätte. Nicole Herber kommt herein. Sie ist die Mutter von Jason aus dem Filmteam. Vor neun Jahren kam die Familie aus Cuxhaven ins Ruhrgebiet. „Ich hatte keine Ahnung, in welches Viertel ich ziehe“, erinnert sie sich. Dass die Gegend rund um den Borsigplatz etwas sehr Spezielles ist, fand sie aber bald heraus.

Sie ist angetan von Borsig11. Hier kann sie Jason ohne Sorgen hinschicken, sagt sie. „Es gibt Kinder in der Gegend, die sind kein richtiger Umgang für ihn.“ Kinder, die immer in großen Cliquen um die Wohnblocks ziehen. „Bei manchen dieser Jugendlichen haben deren Eltern längst die Kontrolle verloren“, ist Nicole Herber überzeugt.



Die Kids aus dem Oesterholz-Karree am Borsigplatz fiebern dem nächsten Street-Soccer-Turnier entgegen



BVB-Profi Patrick Owomoyela bei der Eröffnung der Borsig11 Youngsters Akademie



Aufmerksamkeit erregte das riesige BVB-Trikot zur Meisterschaft. Viel Zuspruch bekommen auch die jungen Reporter von Borsig11. Schließlich übt die Weltbücherei große Anziehungskraft aus

ELTERN SCHÄTZEN DAS ENGAGEMENT

Die Brüder Mert und Furkan sind anders. Zwei türkische Kinder aus der Nachbarschaft; aufgeweckt, manchmal ein bisschen aufgedreht, aber immer neugierig und offen für neue Erfahrungen.

Mert bewegt sich mit seinen 13 Jahren schon recht selbstbewusst in den Räumen von Borsig11. Man merkt: Hier fühlt er sich wohl, eine Fortsetzung von Zuhause, das um die Ecke liegt. Er schiebt eine Glastür zur Seite. „Das ist unsere Weltbibliothek! Haben Sie Fragen? Ich kann Ihnen alles beantworten.“

Die kleine Nische ist bis unter die Decke vollgestopft mit gebrauchten Büchern, die dem Projekt geschenkt wurden: vom Koran über Belletristik bis zu Disneys Lustigen Taschenbüchern. Bücher in deutscher, türkischer oder russischer Sprache. Für die kleinen Leser, die die Mehrheit der Nutzer sind, ein kleiner Blick in die Welt; eben eine Welt-Bibliothek.

Nicole Herber kennt die Eltern von Furkan und Mert. „Die rufen regelmäßig an, ob die beiden schon da sind und wann sie nach Hause kommen müssen“, sagt sie. Das zeigt: Die Macher von Borsig11 haben das Vertrauen der Eltern. „Schon erstaunlich, welcher Ruf uns vorausgeht“, sagt Guido Meincke.

Der studierte Kunsthistoriker ist manchmal selbst überrascht, wie viele Vorschusslorbeeren seine Arbeit erhält. Meincke ist Vorsitzender des gemeinnützigen Trägervereins von Borsig11 und eine der treibenden Kräfte. Auch er kam durch das Gerz-Projekt in die Gegend und sucht nach Möglichkeiten, die Idee nach dem Ende des Kulturhauptstadtjahres fortzusetzen. Ansprechpartner für die Nachbarschaft wollen sie sein ohne die Hemmschwelle eines „offiziellen“ Mieterbüros. Meincke und seine Mitstreiter suchten unorthodoxe Ansätze: Plätze aufwerten, Wände bemalen, die Grünflächen gestalten.

Schon wieder geht die Tür auf. Zwei weitere Jungs kommen herein – das Mobiltelefon in der Hand, einen Fußball unter dem Arm. Sie wollen beim Zeitungsprojekt mitmachen. Borsig11 ist kein ausdrückliches Kinder- und Jugendprojekt. Aber es zieht vor allem jüngere Menschen an.

Etwa durch das „Wohnprojekt für Studenten“. Sie bekommen von VIVAWEST einen Mietrabatt, wenn sie sich sozial im Bürgerbüro engagieren. Isabell Schmidt studiert Illustration und ergriff gleich die Chance, ihr Talent für den Stadtteil umzusetzen. Für ein Street-Soccer-Turnier gestaltete sie das Logo und betreute anschließend die Mannschaft – Waffelnbacken inklusive.

Diese erfrischende Dynamik überzeugte auch die Vivawest Stiftung. Sie verlängerte die Förderung bis Ende 2013. Was auf den ersten Blick unorganisiert bis chaotisch wirkt, macht für Stiftungsgeschäftsführer Uwe Goemann den eigentlichen Charme aus. „Es ist beeindruckend, wie schnell und wie gut Borsig11 in diesem Viertel vernetzt ist.“ Ein schwieriges Quartier aus Sicht eines Vermieters, ergänzt Kerstin Siemonsen, die „Stiftungsbeauftragte“ bei Vivawest Wohnen.

Gerade in solchen **Problemstadtteilen** fordern Kommunen wie Dortmund mehr Engagement seitens der Wohnungsgesellschaften. „Dem stellen wir uns mit der Unterstützung von Projekten wie Borsig11“, bekräftigt Kerstin Siemonsen. „Und es entspricht den Stiftungszielen“, ergänzt Uwe Goemann. „Die Verbesserung der Lebensqualität und die Förderung einer Identifizierung mit dem jeweiligen Wohnquartier.“

Im Prinzip sind die Räume von Borsig11 die erste Anlaufstelle für die Mieter aus den mehr als 500 Wohnungen von VIVAWEST rund um den Borsigplatz in Dortmund. Doch die Schreibtische der Kundenberater stehen eher unauffällig im Hintergrund. In der Wahrnehmung der Menschen ist es längst eine Art Stadtteilbüro. „Es hat keinen Sinn, auf die Politik oder den Staat zu warten“, sagt Guido Meincke vom Vorstand des gemeinnützigen Trägervereins. „Die Mieter müssen sich selbst helfen – zum gegenseitigen Vorteil und allgemeinen Nutzen.“ Aus Nachbarschaft wurde – so der Leitgedanke – „Machbarschaft“. //

Problemstadtteile

Kommunen mahnen soziales Engagement von Wohnungsgesellschaften in Problemstadtteilen an

www.borsig11.de, Machbarschaft Borsig11 e.V.
Borsigplatz 9, 44145 Dortmund,
Tel.: 0231/80418150, E-Mail: info@borsig11.de



Siegfried Kessel engagiert sich in der Schüngelbergsiedlung in Gelsenkirchen-Buer

Ehrenamt schafft Mehrwert

Mieter engagieren sich für Mitbewohner

Ehrenamt ist ein wichtiges Fundament für das gesellschaftliche Zusammenleben in Deutschland. Ob im sozialen Bereich, in Kultur, Bildung, Sport oder Denkmalpflege – vieles gäbe es nicht, wären da nicht die Menschen, die in ihrer Freizeit für die Gemeinschaft aktiv werden. So auch in den Quartieren von VIVAWEST. Die 197 hier tätigen Ehrenamtlichen engagieren sich in unterschiedlichen Bereichen – als **Paten** für Spielplätze oder ältere Mitbewohner, als Nachbarschaftshelfer oder als Paten für das Wohnumfeld.

Die Ehrenamtlichen eint der Wunsch, das Siedlungsklima und das nachbarschaftliche Miteinander positiv zu beeinflussen. Dabei haben sie die Chance, ihr Umfeld aktiv mitzugestalten und als Partner von VIVAWEST und den Nachbarn wertgeschätzt zu werden sowie neue Kontakte im Quartier und darüber hinaus zu knüpfen.

Seniorenpaten beispielsweise übernehmen in Quartieren von VIVAWEST Aufgaben und die Rolle, die früher Kinder und Enkel wahrgenommen haben. Heute leben diese vielfach nicht mehr vor Ort, sodass ihnen eine persönliche tägliche Unterstützung der Angehörigen nicht mehr möglich ist. Der Pate leistet in solchen Fällen kleine Hilfen im Haushalt wie den Austausch einer kaputten Glühbirne in der Deckenlampe oder das Hochtragen eines Wasserkastens. Er hat mit dem älteren Nachbarn regelmäßig – meist telefonisch – Gesprächskontakte oder begleitet ihn bei Bedarf zum Arzt oder zu einer Behörde. In Quar-

tieren mit Gemeinschaftsräumen gibt es Ehrenamtliche, die für ältere Mitmieter Bewegungsübungen oder Gedächtnistraining anbieten. Kurz: Das Tätigkeitsspektrum eines Seniorenpaten ist vielfältig und wird meist aus einer hohen sozialen Verantwortung für die Mitmenschen übernommen.

Nicht nur ältere Menschen, sondern auch die jüngeren Bewohner eines Quartiers profitieren vom Engagement der Ehrenamtlichen: Einige von ihnen sind als Spielplatzpaten an den Entscheidungen über Ausbau und Pflege der Spielflächen beteiligt. Das kann auch die Anschaffung von neuen Geräten sein. Auch die Rodung von störendem Buschwerk gehört zu den Aufgaben. VIVAWEST macht sich hierbei die detaillierten Ortskenntnisse des Paten und dessen Wissen um die Bedürfnisse der dort lebenden Kinder und Jugendlichen zunutze. Hier findet also ein Know-how-Transfer statt zum Vorteil der Nachbarschaft und der Kinder.

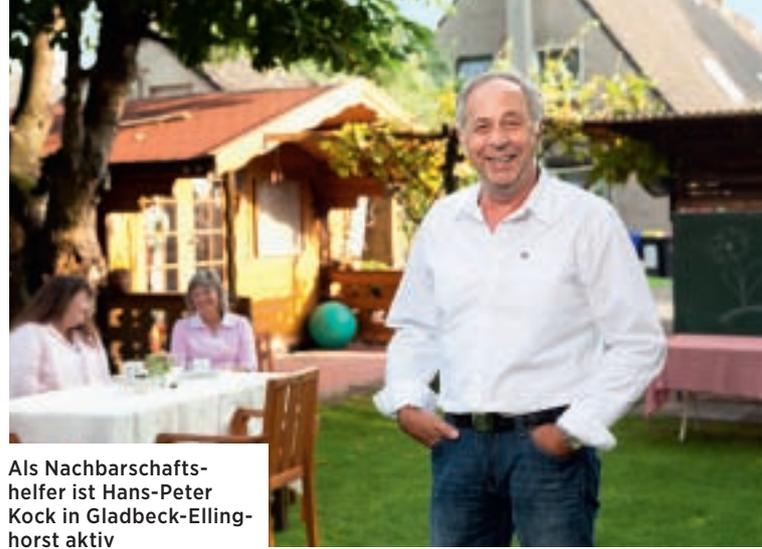
Ehrenamt ist freiwillig und nicht selbstverständlich. Das Engagement der Mieter steigert vielerorts die Lebensqualität in den Quartieren. Das weiß VIVAWEST zu schätzen und versteht das Ehrenamt als soziales Kapital, das wertgeschätzt und unterstützt werden muss. Das Unternehmen knüpft dabei an die Erfahrungen der beiden Ursprungsgesellschaften Evonik Wohnen und THS Wohnen an. So genießen ehrenamtlich Tätige seit jeher eine besondere Aufmerksamkeit bei den Mitarbeitern der Kundencenter. Mit ihren Anregungen und Vor-

Paten

Engagement ist zum Beispiel als Pate für Spielplätze oder als Nachbarschaftshelfer möglich



Hans-Josef und Ingrid Kleine in der Bochumer Begegnungsstätte „Glücksburger Straße“



Als Nachbarschaftshelfer ist Hans-Peter Kock in Gladbeck-Ellinghorst aktiv

schlagen geben die Ehrenamtler wichtige Hinweise auf Probleme, aber auch Entwicklungschancen und Potenziale in Quartieren. Ob Pate für den Spielplatz, für das Wohnumfeld oder für Senioren – sie alle sind bei VIVAWEST gern gesehene Partner, denn von der Kooperation profitieren beide Seiten.

Um Danke zu sagen für den unermüdlichen Einsatz der ehrenamtlich Tätigen, veranstaltet VIVAWEST einmal im Jahr einen **Ehrenamtstag**. An diesem Tag werden die engagierten Mieter zu einer ganztägigen Veranstaltung an einem interessanten Ort eingeladen. Im September 2012 führte der Ausflug insgesamt 150 Ehrenamtliche ins LVR-Industriemuseum in Oberhausen. Anschließend standen ein Rundgang durch angrenzende historische Siedlungsbestände sowie ein Krimidinner auf dem Programm. Die Tradition des Ehrenamtstages hat sich über Jahre gefestigt; er wurde 2012 schon zum achten Mal angeboten.

EHRENAMTSFÖRDERUNG 2013

Für 2013 hat sich VIVAWEST zum Ziel gesetzt, das ehrenamtliche Engagement der Mieter noch intensiver zu fördern und die Win-win-Situation für beide Seiten zu vergrößern. Hierzu wird ein umfassendes Konzept entwickelt mit dem Ziel, die Rahmenbedingungen zur Ausübung des Ehrenamtes zu verbessern. Dabei hilft zum Beispiel eine gemeinsam mit dem Ehrenamtlichen erarbeitete Aufgabenbeschreibung, die für beide Seiten verbindlich ist. Sie

definiert die Rechte und Pflichten der Partner und benennt feste Ansprechpartner seitens VIVAWEST. Die Vereinbarung umfasst außerdem die regelmäßige Unterstützung und Schulung von ehrenamtlich Tätigen, die Sicherstellung eines regelmäßigen Austausches – auch unter den Ehrenamtlichen selbst – sowie unterschiedliche Angebote für die engagierten Mieter wie beispielsweise den Tag des Ehrenamtes.

Um noch mehr Aktive zu gewinnen, will VIVAWEST in diesem Jahr für ehrenamtliches Engagement werben – auch unter den eigenen Mitarbeitern. Weitere kompetente Kooperationspartner zu finden und Know-how zu bündeln gehört ebenfalls zu den anstehenden Aufgaben. //

Ehrenamtstag
Um Danke zu sagen, lädt VIVAWEST die engagierten Menschen zu einem Tag des Ehrenamtes ein

Ehrenamtliches Engagement

	Anzahl
Nachbarschaftshelfer	63
Seniorenpaten	53
Verwalter von Gemeinschaftsräumen	48
Wohnumfeldpaten	16
Spielplatzpaten	9
Demenzbegleiter	8
Gesamt	197



Störche sind wahre Meister im Nestbau. Bis zu 300 Kilogramm Holz können sie in 50 bis 75 Meter Höhe so zusammenfügen, dass das Ganze nicht runterfällt. Selbst wenn mal ein tüchtiger Wind in diesen Höhen weht, ist das Nest so stabil, dass es ein kuscheliger Unterschlupf für den frisch aus dem Ei geschlüpften Nachwuchs ist. Störche sind treue „Mieter“. Nach der Rückkehr aus dem Winterquartier besetzen sie am liebsten das Quartier aus den Vorjahren



Zahlen und Fakten

Stabile Erträge, sichere Werte, steigende Investitionen und ein positiver Ausblick

Die wirtschaftliche Lage von VIVAWEST

INTEGRATION UND EIGENTÜMERSTRUKTUR

Schritt 1: Zusammenführung der operativen Immobilienbewirtschaftung sowie Bündelung der Dienstleistungsaktivitäten im Jahr 2012 erfolgreich umgesetzt

Die neue Marke VIVAWEST hat sich auf dem Wohnungsmarkt schnell einen Namen gemacht. Dahinter stehen zwei Wohnungsunternehmen mit Tradition und langjähriger Erfahrung im Immobiliengeschäft und hoher Kompetenz rund ums Wohnen. Die Vivawest GmbH, ein Tochterunternehmen des Essener Industriekonzerns Evonik Industries AG, und deren 50-prozentige Beteiligung, die THS GmbH, haben im vergangenen Jahr die operative Bewirtschaftung ihrer Wohnimmobilienbestände in dem Gemeinschaftsunternehmen Vivawest Wohnen GmbH zusammengeführt.

Der bereits 2011 vorbereitete Schritt wurde durch Übertragungs- und Betriebsübergangsverträge zum 1. Januar 2012 vollzogen. Dabei ist der Bewirtschaftungsteil der Evonik Wohnen GmbH auf das Gemeinschaftsunternehmen abgespalten und die Managementgesellschaft THS Wohnen GmbH auf die Vivawest Wohnen verschmolzen worden. Parallel dazu wurden die Unternehmensleitung am Standort Nordstern in Gelsenkirchen konzentriert und die mit der direkten Bewirtschaftung der Wohnungsbestände beauftragten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beider Immobilienkonzerne in 14 Kundencentern zusammengeführt. Damit ist VIVAWEST von Aachen bis Ahlen präsent.

Der Immobilienbesitz beider Konzerne in Nordrhein-Westfalen ist seither von Vivawest Wohnen

gepachtet und wird – bis zur gesellschaftsrechtlichen Vereinigung in diesem Jahr – vollständig im eigenen Namen für eigene Rechnung durch Vivawest Wohnen bewirtschaftet.

Vivawest Wohnen ist mit rund 123.000 Wohnungen das größte Wohnungsunternehmen in Nordrhein-Westfalen. Hinzu kommen rund 5.000 Wohneinheiten in Ostdeutschland. Damit zählt die Gesellschaft zu den führenden privaten Wohnungsanbietern Deutschlands.

Im Fokus der unternehmerischen Aktivitäten steht die Vermietung von Wohnraum an private Haushalte zur Erzielung nachhaltiger und stabiler Mittelzuflüsse und Renditen. Ein aktives Portfoliomanagement sichert die langfristige Werterhaltung und -steigerung des Immobilienvermögens. Zur Strategie gehören gezielte Käufe und Verkäufe von Wohneinheiten sowie Neubau- und energieeffiziente Modernisierungsmaßnahmen. Der regionale Fokus führt zu einem herausragenden Marktverständnis und die Zusammenführung zu positiven Skaleneffekten: Beides sind nicht zu unterschätzende Vorteile in der Bewirtschaftung des Wohnungsbestandes gegenüber den Wettbewerbern.

Die Angebotspalette von VIVAWEST wird um Handwerkerleistungen, ein umfassendes Grünflächenmanagement, Multimediaversorgung sowie Mess- und Abrechnungsdienste ergänzt. Ebenfalls seit Jahresbeginn 2012 haben Evonik und THS ihre Immobiliendienstleistungsgesellschaften unter die gemeinsame Führung der Vivawest Dienstleistungen GmbH gestellt, einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft von Vivawest Wohnen.



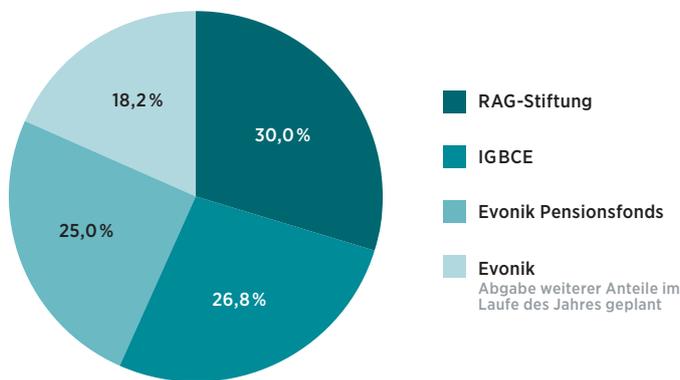
Hier schlägt das Herz
für unsere Mieter.

VIVAWEST
Wohnen im Ruhrgebiet

NORDSTERN

Neue Gesellschafter

VIVAWEST bekommt im Laufe des Jahres eine neue Eigentümerstruktur. Alle Eigentümer verfolgen ein langfristiges Engagement



Vorbehaltlich der Zustimmung der Gremien

Schritt 2: Zum Zukunftsmodell gehört eine neue und stabile Gesellschafterstruktur

Gemeinsam mit der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IGBCE) hat Evonik wichtige Vereinbarungen zur Umsetzung des Zukunftsmodells der Immobilienaktivitäten unterzeichnet. Geplant ist danach auch die gesellschaftsrechtliche Zusammenführung des Immobiliengeschäftes mit dem der THS unter dem Dach von VIVAWEST. Um langfristig stabile Eigentumsverhältnisse herzustellen, beabsichtigt Evonik, einen Teil seiner Immobilienbeteiligung dem Treuhandvermögen Contractual Trust Arrangement (CTA) zuzuführen, das langfristig Pensionsansprüche der Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Evonik absichert. Die RAG-Stiftung will sich ebenfalls an VIVAWEST beteiligen. Im Rahmen der Konzentration auf die Spezialchemie plant der Evonik-Konzern, sich auf mittlere Sicht vollständig von seiner Immobilienbeteiligung zu trennen.

DIE KOORDINATEN STIMMEN

Der deutsche Wohnungsmarkt hat sich im vergangenen Jahr dynamisch entwickelt: Bereits seit 2010 ziehen Mieten, Immobilientransaktionen und -preise sowie die Zahl der Baugenehmigungen und der Baufertigstellungen an. Diese Entwicklung vollzieht sich allerdings regional sehr unterschiedlich. So lässt sich insbesondere bei Kaufpreisen und Mieten ein deutliches Süd-Nord- und West-Ost-Gefälle beobachten. Langfristig orientierte Investoren sind unter dem Gesichtspunkt der Risikostreuung und der anhaltenden Verunsicherung durch die Euro-Schuldenkrise verstärkt an einer Aufstockung ihrer Immobilienquote interessiert. Das führte dazu, dass 2012 insgesamt etwa 200.000 Wohneinheiten für mehr als 10 Milliarden Euro den Eigentümer wechselten. Getragen wurde diese Entwicklung maßgeblich vom Handel mit fünf größeren Wohnungspaketen, die rund die Hälfte des gesamten Transaktionsvolumens ausmachten. Trotz teilweise massiv steigender Immobilienpreise in Ballungszentren gibt es bundesweit derzeit aber keine Anzeichen für eine gefährliche Blasenbildung auf dem Immobilienmarkt. Lediglich vereinzelt lassen sich regionale Überhitzungen beobachten. Ein Hauptmotiv vieler Käufer ist nicht die Renditeorientierung, sondern die langfristige Sicherung ihres Vermögens in Sachwerten. Zudem zeichnet sich derzeit kein überdimensionales Wachstum der Baukredite ab.

Die Nachfrage nach Wohnraum ist unmittelbar an die Zahl der Privathaushalte sowie deren verfügbares Einkommen gekoppelt. Weil es immer mehr Single-Wohnungen und kleinere Wohngemeinschaften gibt, nimmt die Zahl der Haushalte zu. Allerdings stellt sich die Situation in einzelnen Städten und Gemeinden differenziert dar.

Die Nettokaltmieten für Wohnraum entwickelten sich regional ebenfalls unterschiedlich. Insgesamt stieg die durchschnittliche Bestandsmiete im Jahr 2012 im Vergleich zum Vorjahr um 1,2 Prozent. Im Wohnungsbau setzte sich 2012 die Trendwende fort. Mit voraussichtlich 240.000 genehmigten Wohneinheiten lag die Zahl der Baugenehmigun-

gen abermals höher als im Vorjahr (228.000). Nach dem absoluten Tiefpunkt bei den Baufertigstellungen im Jahr 2009 mit 143.000 Wohneinheiten dürften 2012 erstmals wieder mehr als 200.000 Einheiten hinzugekommen sein. Auch für die künftige Entwicklung des deutschen Wohnungsmarktes sind die Rahmenbedingungen günstig. Hierzu zählen stabile Einkommen, niedrige Finanzierungskosten, die staatlichen Pro-

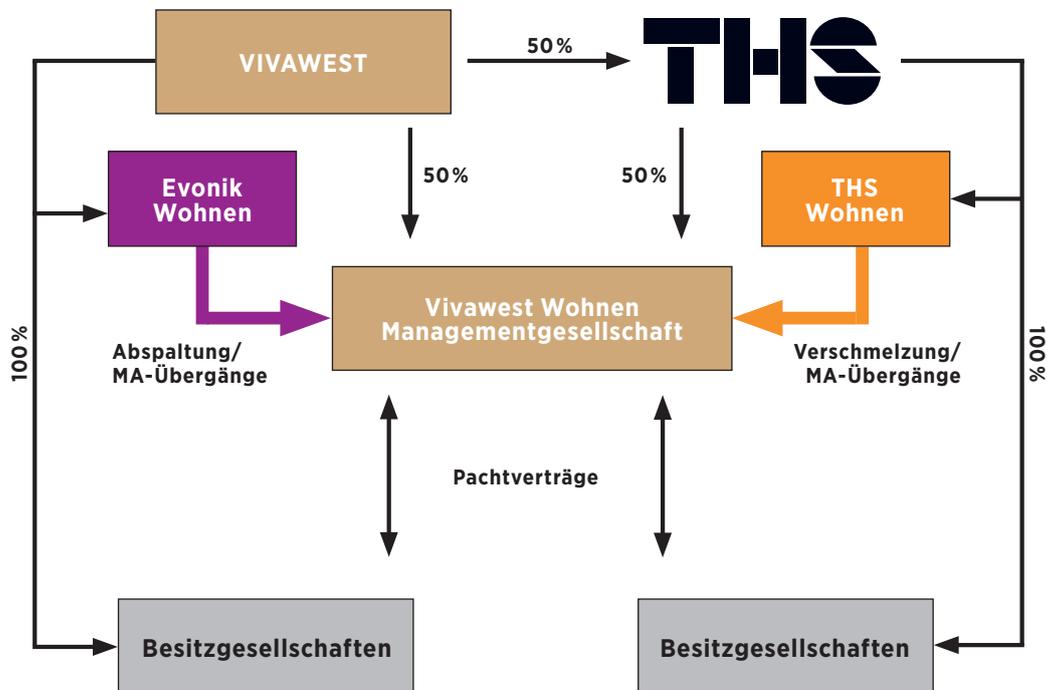
gramme zur Gebäudesanierung sowie eine hohe Nachfrage in prosperierenden Regionen.

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

Durch das zeitliche Auseinanderfallen zwischen der operativen und der gesellschaftsrechtlichen Zusammenführung wird voraussichtlich erstmalig für das Geschäftsjahr 2013 ein Konzernabschluss für die VIVAWEST-Gruppe erstellt werden. Die

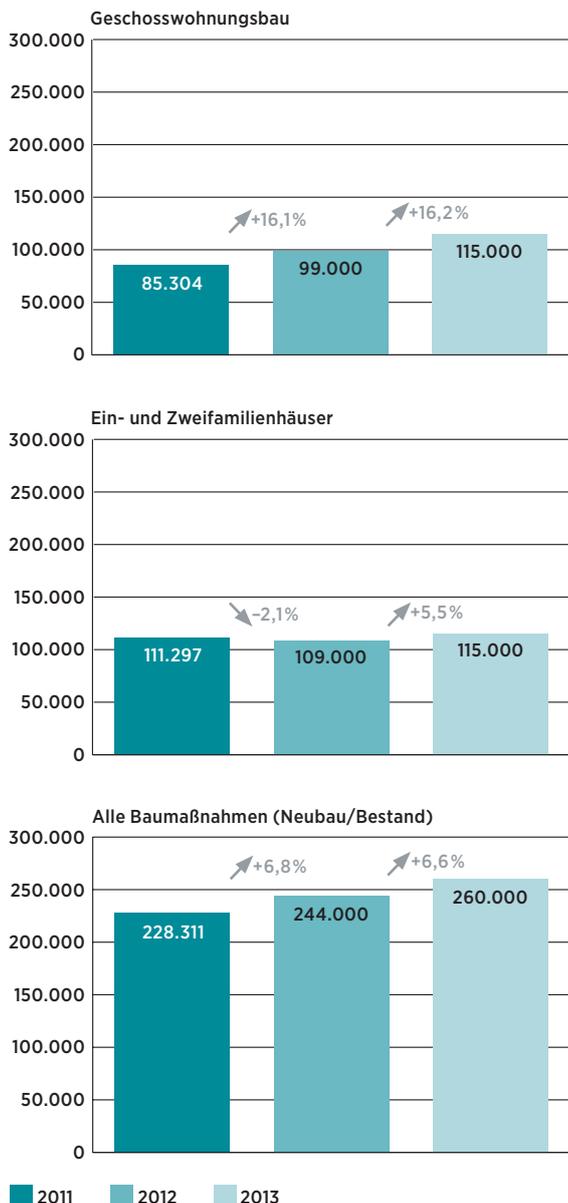
Die Eigentumsverhältnisse bei VIVAWEST

Nach der Integration der Immobilienbestände wird jetzt auch die gesellschaftliche Zusammenführung von VIVAWEST und THS zum größten Immobilienkonzern in NRW umgesetzt. Hier die bisherige Struktur



Wohnungsbaugenehmigungen 2011, 2012, 2013

Der Wohnungsmarkt ist dynamisch. Die Zahl der Baugenehmigungen wird nach Prognosen auch dieses Jahr steigen



Werte in Wohneinheiten

heutigen Konzernobergesellschaften (Vivawest GmbH und THS GmbH) erstellten bislang eigenständige Konzernabschlüsse nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS). Hierbei wird der THS-Konzern seit 2007 at equity in den Konzernabschluss der Vivawest GmbH einbezogen. Seit diesem Zeitpunkt ist sichergestellt, dass die durch die IFRS eingeräumten Ansatz- und Bewertungswahlrechte in beiden Unternehmen gleichartig ausgeübt werden und ein gleiches Verständnis für die Beurteilung von Schätzunsicherheiten im Rahmen der für Bilanzierungszwecke notwendigen Prognoserechnungen besteht.

Im Folgenden geben wir daher für das Geschäftsjahr 2012 einen Überblick über die nachhaltige Ertragskraft und die solide Vermögens- und Finanzierungsstruktur der neuen VIVAWEST-Gruppe. Basis sind dabei aus den Konzernabschlüssen der Vivawest GmbH und THS GmbH zusammengefasste Daten. Die vollständigen Konzernabschlüsse dieser Vorgängerkonzerne sind zeitnah nach Billigung durch die Aufsichtsgremien im Bundesanzeiger (www.bundesanzeiger.de) abrufbar.

BUCHGEWINNE DURCH VERKÄUFE

Getragen durch die Erträge aus dem Management des Immobilienvermögens konnten in den zurückliegenden Geschäftsjahren alle VIVAWEST-Leistungsbereiche regelmäßig die erwarteten Ergebnissteigerungen erreichen und teilweise sogar übertreffen. Im Segment Immobilien werden die Erträge des Bestandsmanagements verlässlich durch stabile Erlöse aus dem Verkauf von Immobilien ergänzt. Hieraus resultieren Buchgewinne in unterschiedlicher Höhe. Die Aktivitäten der Immobiliendienstleistungsgesellschaften, die separat gesteuert werden, sind in einem eigenen Segment zusammengefasst; Gleiches gilt für das Management der Bergbaufolgeverpflichtungen der Unternehmensgruppe.

Das Segment Immobilien verfolgt das Konzept einer nachhaltigen Bewirtschaftung, bei der die

kontinuierliche Instandhaltung des Wohnungsbestandes sowie wertsteigernde Investitionen hohe Priorität haben. Auf diese Weise können sowohl die Marktattraktivität der Wohnungen als auch die Mieteinnahmen langfristig gesichert werden. Mit 16,10 Euro pro Quadratmeter lagen die technischen Ausgaben (Nettoinstandhaltung zuzüglich Modernisierung) für den Bestand deutlich über den Vergleichswerten der Vorjahre von 15,22 Euro (2011) und 14,75 Euro (2010) pro Quadratmeter. Die regelmäßige Erhöhung der technischen Ausgaben über Jahre hinweg zeigt deutlich, welchen hohen Stellenwert die nachhaltige Optimierung der vermieteten Immobilien bei VIVAWEST genießt. Auf dieser Basis konnte die durchschnittliche monatliche Nettokaltmiete im Berichtszeitraum um 2,3 Prozent auf 4,82 Euro pro Quadratmeter erhöht werden. Die von der Nachfrage nach Wohnraum abhängige Leerstandsquote lag zum Geschäftsjahresende mit 2,5 Prozent wieder auf einem sehr niedrigen Niveau und bestätigte erneut die im regionalen Branchenvergleich unverändert gute Vermietungssituation. Insgesamt fiel das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) für das Bestandsmanagement mit 307 Millionen Euro rund 4 Millionen Euro höher aus als im Vorjahr. Dabei standen gestiegenen Mieteinnahmen sowie geringeren Organisationskosten erhöhte Instandhaltungsausgaben gegenüber.

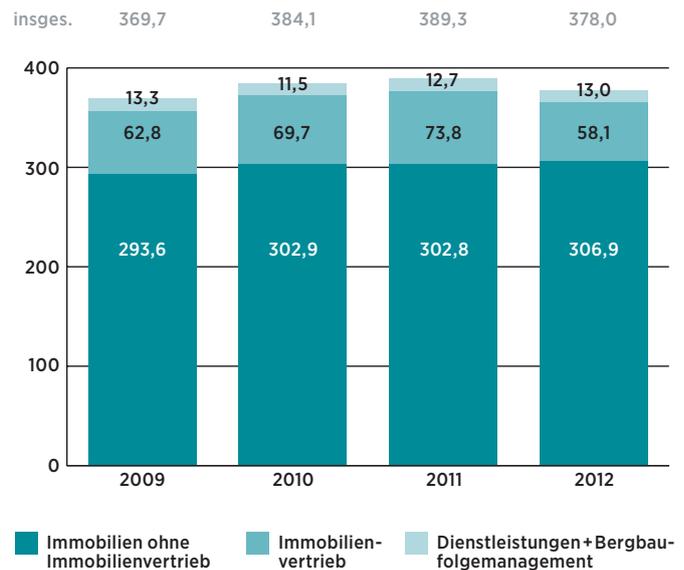
Im Rahmen eines aktiven Portfoliomanagements wird der gesamte Wohnungsbestand regelmäßig sorgfältigen Analysen unterzogen. Wesentliche Kriterien sind dabei die Attraktivität der Standorte, die Qualität der Wohneinheiten und die Eignung der Quartiere für eine effiziente Bewirtschaftung. Gleichzeitig sollen Wohnungsbestände in unattraktiven Lagen und Wohneinheiten mit umfangreichem Sanierungsbedarf und unrentabler Sanierung identifiziert und sukzessive veräußert werden. Bei den Verkaufsaktivitäten von VIVAWEST steht die Privatisierung einzelner Objekte unter Wahrung der Interessen der Mieter im Vordergrund. Im Berichtsjahr wurden beim

Verkauf von 981 Wohneinheiten rund 58 Millionen Euro Buchgewinne erzielt. Diese lagen planmäßig unter dem Vorjahreswert, weil dieser Ergebnisbeiträge aus Blockverkäufen enthielt.

Das Segment Immobiliendienstleistungen verfolgte im Geschäftsjahr 2012 mit einer wohnungsnahen Angebotspalette das Ziel, das Leistungsspektrum enger mit den Anforderungen des Bestandsmanagements abzustimmen und auf weitere Wohnungsbestände von VIVAWEST auszuweiten. Dadurch lassen sich Verbundvorteile erzielen zum Vorteil der Mieter, der Qualität der Immobilien sowie des Wohnumfelds. Neben der organisatorischen Bündelung der administrativen

Stabile Immobilienergebnisse

Der operative Gewinn der VIVAWEST-Gruppe auf Basis des EBITDA



Alle Werte in Millionen €

Aufgaben in einer Dachgesellschaft wurde das Geschäftsjahr 2012 für eine Neuausrichtung mit dem Fokus auf Qualitätssicherung und -steigerung genutzt. Zusammen mit den konstanten Aufwendungen aus dem Segment Bergbaufolgemanagement konnte mit 13 Millionen Euro ein EBITDA leicht über dem Vorjahreswert erzielt werden.

SOLIDE VERMÖGENSLAGE

Die geordnete Vermögens- und Finanzlage der VIVAWEST-Gruppe spiegelt sich in den seit Jahren soliden Bilanzstrukturen der Konzern-

abschlüsse wider. Die Vermögensseite der Unternehmensgruppe ist immobilientypisch von den als Finanzanlage gehaltenen Immobilien gekennzeichnet. Zum 31. Dezember 2012 wird für beide Vorgängerkonzerne in Summe ein Marktwert für das Immobilienvermögen von 6,2 Milliarden Euro ausgewiesen. Die stetig positive Entwicklung der Marktwerte stand im Berichtsjahr sowie auch in den vergangenen Jahren in beiden Konzernen stets im Einklang mit der Entwicklung der zugrunde liegenden Cashflows aus der Immobilienbewirtschaftung.

Das langfristig gebundene Vermögen der VIVAWEST-Gruppe ist vollständig durch Eigenkapital und – ebenfalls geschäftstypisch – durch langfristiges Fremdkapital gedeckt. Zur langfristigen Finanzierung des Immobilienvermögens werden auch zinsgünstige Mittel öffentlicher Kreditgeber eingesetzt. Zur Finanzierung der Geschäftstätigkeit aufgenommene langfristige (in der Regel 10- oder 15-jährige) Darlehen sind grundsätzlich dinglich gesichert. Das Liquiditäts- und Zinsänderungsrisiko wird im Zuge der Finanzplanung laufend überwacht. Bei der gegebenen Liquiditäts- und Marktlage sowie dem langfristigen Charakter der Fremdfinanzierungen ist das Zinsänderungsrisiko jedoch begrenzt. Risiken aus dem Zusammenfall von Zinsbindungsausläufen bestehen nicht.

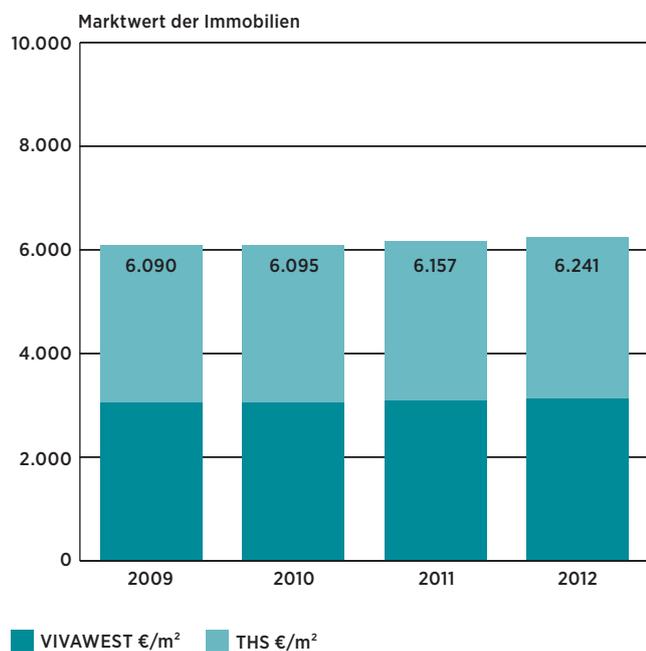
EFFEKTIVES RISIKOMANAGEMENT

Die Zusammenführung der wohnungswirtschaftlichen Aktivitäten unter der Marke VIVAWEST dient einer systematischen und kontinuierlichen Steigerung der Ertragsituation. Gleichzeitig soll die Substanz erhalten und das Portfolio so attraktiv wie möglich ausgestaltet werden. Damit verbunden ist das Ziel einer adäquaten und dauerhaften Vollvermietung unter Nutzung aller Synergien und Marktchancen bei Reduzierung von Leerstandsrisiken.

VIVAWEST verfügt über ein bewährtes Risikomanagementsystem, das wesentliche oder bestandsgefährdende Entwicklungen frühzeitig

Immobilienvermögen nimmt zu

Gesunde Lage: Der wachsende Marktwert der Immobilien steht im Einklang mit einem höheren Mittelzufluss aus der Bewirtschaftung



Alle Werte in Millionen €

erkennt und Maßnahmen zur Gegensteuerung auslöst. Es umfasst die Stufen der Risikoidentifikation, Risikoanalyse und -bewertung sowie gegebenenfalls zu ergreifende Maßnahmen. Soweit die Risiken zu quantifizieren sind, werden sie mit den Planungs- und Controllingssystemen verknüpft.

Mit der Zusammenführung der Bewirtschaftung der Immobilienbestände sowie der Bündelung der Dienstleistungsaktivitäten hat VIVAWEST einen unabhängigen Fachbereich Compliance etabliert. Hier geht es darum, kurz- bis mittelfristig ein angemessenes und wirksames Compliance-Management-System (CMS) im Unternehmensverbund zu implementieren.

Im vierten Quartal 2012 wurden die im neu entwickelten CMS beschriebenen Compliance-relevanten Regelungen, Instrumente und Prozesse durch die Deutsche Baurevision GmbH untersucht. Geprüft wurde, ob das System geeignet ist, Risiken rechtzeitig zu erkennen. Die Prüfer stellten fest, dass das CMS den Erfordernissen an ein angemessenes und hinreichend dokumentiertes System in allen Belangen gerecht wird. Das gilt für im Hinblick auf gesetzliche Anforderungen übliche Verfahren in deutschen Wohnungsunternehmen, die Geschäftstätigkeit und die Unternehmensgröße. Bei VIVAWEST werden die intern wie extern maßgeblichen Ge- und Verbote in übergeordneten Richtlinien dokumentiert. Dazu zählen ein Verhaltenskodex für den Geschäftsverkehr, Ethik und Compliance, die Richtlinie zum Umgang mit Zuwendungen und ein Lieferantenkodex.

REGIONALE UNTERSCHIEDE

Die Unternehmensgruppe beabsichtigt, ihre Geschäftstätigkeit im Immobilienbereich unter der Marke VIVAWEST in den kommenden Jahren weiter auszubauen. Als Basis hierfür sieht die Geschäftsführung die effizienten und sich stetig weiterverbessernden Bewirtschaftungsstrukturen an. Auch in Zukunft sollen alle Möglichkeiten des auf Nachhaltigkeit angelegten Geschäftsmodells konsequent genutzt werden. Vorgehen ist, die zentral gesteuerte Investitions-

tätigkeit auszubauen, und damit das Portfolio des VIVAWEST-Konzerns zu verbessern. Der Wohnungsbestand wird positiv beeinflusst durch den Verkauf weniger attraktiver Wohnungen und Häuser auf der einen Seite sowie die selektive Akquisition attraktiver Objekte auf der anderen Seite. Gleichzeitig wird mit dieser Strategie eine stärkere regionale Diversifizierung verfolgt.

Im Hinblick auf die gesellschaftsrechtliche Zusammenführung von VIVAWEST und THS werden mögliche Synergiepotenziale geprüft. Das Ergebnis wie auch weitere Integrationsaufwendungen können wesentliche Auswirkungen auf die Ertrags- und Finanzlage haben. Abhängig ist das von der Entscheidung der Gesellschafter zur gesellschaftsrechtlichen Ausgestaltung der Zusammenführung.

Insgesamt wird in den kommenden Geschäftsjahren jedoch eine stabile Geschäftsentwicklung erwartet. Wir gehen in unserer Planung davon aus, dass sich das Bestandsmanagement unbeeinträchtigt von den aktuellen Bedingungen auf den Finanzmärkten entwickelt. Weiterhin werden kontinuierlich steigende Mieterlöse aufgrund von allgemeinen Mieterhöhungen sowie der Umsetzung von Neubau- und Modernisierungsmaßnahmen erwartet, denen planmäßig optimierte Instandhaltungs- und Verwaltungsaufwendungen gegenüberstehen. Das nachhaltige Ergebnis wird durch stabile Erlöse aus der Veräußerung von Ein- und Zweifamilienhäusern an Selbstnutzer ergänzt werden.

Für das Segment der Immobiliendienstleistungen gehen wir von steigenden Umsatzerlösen in Folge der Erweiterung des Geschäftes aus. Insbesondere bereits im vergangenen Jahr gestartete Zukäufe von Beständen werden das Ergebnis der neuen VIVAWEST-Gruppe nachhaltig verbessern.

Durch die von den Gesellschaftern beabsichtigte Bildung eines neuen Konzerns unter der Marke VIVAWEST werden der THS-Konzern sowie das Gemeinschaftsunternehmen Vivawest Wohnen voraussichtlich im Jahr 2013 in den VIVAWEST-Konzern integriert werden. //



Daten und Fakten VIVAWEST 2012

Wichtige Kennzahlen zeigen die stabile Umsatz- und Ertragslage von VIVAWEST.
Hoher Beitrag zur Förderung guter Nachbarschaft

	WOHNEN		IMMOBILIENDIENSTLEISTUNGEN	
	2012	2011	2012	2011
Geschäft				
Umsatz in Millionen €	787,3	820,1	85,4	92,1
EBITDA	365,0	376,6	14,8	14,4
EBIT	262,5	276,9	8,8	7,9
Produkt – Quartier – Wohnung				
Anzahl bewirtschafteter Wohnungen	127,809	128,587		
Anzahl Quartiere	490	492		
Preisgebundene Wohnungen in Prozent	30,3	30,8		
Monatliche Sollmiete in €/m ²	4,82	4,71		
Fluktuation	9,3	9,5		
Leerstand fluktuationsbedingt	2,5%	2,2%		
Leerstand maßnahmenbedingt	2,0%	1,8%		
CO ₂ -Ausstoß in den Beständen in Tonnen	435.900	449.961		
CO ₂ -Ausstoß in den Beständen je m ² in Tonnen	54,79	56,08		
Modernisierungsinvest pro Jahr	46.700.000 €	41.500.000 €		
Modernisierungsinvest Ø pro Wohnung	29.000 €	25.500 €		
Daraus ergibt sich: Anzahl energetisch modernisierter Wohnungen	1.610	1.630		
Mieter				
Anzahl Kundencenter	14	14		
Anzahl Außenstellen/Servicebüros vor Ort	45	44		
Mitarbeiter				
Anzahl	976	994	872	854
Anzahl weiblicher Mitarbeiter	480	485		
Durchschnittsalter	44,54	42,8		
Anzahl Auszubildende	64	61		
Anzahl Führungskräfte	70	70		
Anzahl weiblicher Führungskräfte	13	12		
Region				
Förderung zur Nachbarschaftsentwicklung	675.000 €	667.000 €		
Anzahl zur Verfügung gestellter Treffpunkte	65	58		
Anzahl unterstützter Quartiere	37	40		

Leistungen und Ziele

Unsere Werte Verlässlichkeit, Tatkraft, Authentizität und Kreativität spiegeln sich in der Achtung unserer Kunden und der Anerkennung der Arbeit unserer Mitarbeiter wider. Unser Geschäftsmodell setzt auf Nachhaltigkeit, wie die Bewirtschaftung der Quartiere zeigt

	Leistungen und Ziele
Geschäft	
	Nachhaltige Rendite durch Investition in die Bestände und Vermietung zu marktgerechten Preisen
	Erschließung neuer Märkte in Wachstums- und Zukunftsregionen
Produkt – Quartier – Wohnung	
	Gestaltung von Lebensräumen
	Weiterentwicklung von Quartieren durch integrierte Strategien, die bauliche Maßnahmen, Neubau oder auch Privatisierung beinhalten
	Investition in den Bestand (Modernisierung, Instandhaltung, et cetera)
	Energetische Modernisierung zur Reduktion der CO ₂ -Emissionen und zur Senkung der Heizkosten für die Mieter
	Erprobung des Einsatzes von regenerativen Energien
	Sozialverträgliche Mieterprivatisierung in Quartieren
	Qualitativ hochwertiger Neubau
Mieter	
	Zentrale Kundenberatung als Ergänzung der Ansprechpartner in den Quartieren und zur Sicherstellung einer 10-stündigen Erreichbarkeit an Werktagen
	Technischer Reparaturdienst an sieben Tagen in der Woche
	Sozialberater als Ansprechpartner bei individuellen Problemen, das Mietverhältnis betreffend, beziehungsweise bei Nachbarschaftsstreitigkeiten
Mitarbeiter	
	Ausbildung junger Menschen; Ausbildungsquote von sechs Prozent
	Quantitative und qualitative Personalplanung, anknüpfend an die Unternehmensstrategie, unter Berücksichtigung einer Demografieanalyse
	Führungskräftequalifizierung und Nachwuchsgewinnung aus den eigenen Reihen
	Weiterentwicklung des betrieblichen Gesundheitsmanagements
	Fortführen des Projektes „audit berufundfamilie“
	Attraktive und leistungsgerechte Vergütung
Region	
	Unterstützung der Nachbarschaftsbildung, Spenden und Sponsoring in Höhe von bis zu 1 Million € pro Jahr



DAS ERSTE JAHR

Herausgeber Vivawest Wohnen GmbH

Geschäftsführung Robert Schmidt (Vorsitzender),
Ulrich Küppers, Dr. Norbert Ripke,
Hans-Jürgen Schneider

Chefredaktion Hans-Jörg Heims (V.i.S.d.P.)

Redaktion Hans-Willy Bein (Textchef), Katrin-Julia Lamprecht, Dr. Marie Mense,
Tom Rademacher, Uwe Schäfer

Autoren Kay Bandermann, Karin Bürger, Dirk Büsing, Tilo Butermann, Marcus Collmer,
Michael Flachmann, Michael Groll, Thomas Heye, Carsten Jasper, Robert Kurth,
Bernd-Michael Link, Brigitte Momm, Martin Schauerte, Dr. Stephan Schmidt, Gabriele Schmitz,
Kerstin Siemonsen, Nana Vomfell, Sabine Wolter

Art-Direktion Wolf Dammann

Gestaltung Samantha Ungerer/Redaktion 4, Hamburg

Fotoredaktion Ulrich Thiessen, Bea Linnenbrügger

Chefin vom Dienst Dominique Schönsiegel

Schlussredaktion Wilm Steinhäuser

Anschrift der Redaktion Nordsternplatz 1, 45899 Gelsenkirchen,
Tel.: 0209/380-0, E-Mail: info@vivawest.de

Verlag HOFFMANN UND CAMPE VERLAG GmbH,
ein Unternehmen der GANSKE VERLAGSGRUPPE, Harvestehuder Weg 42, 20149 Hamburg,
Tel.: 040/44188-457, Fax: 040/44188-236, E-Mail: cp@hoca.de

Geschäftsführung Christian Breid, Dr. Kai Laakmann, Bernd Ziesemer

Objektleitung Kim Alexandra Krawehl

Herstellung Claude Hellweg (Ltg.), Oliver Lupp

Litho PX2, Hamburg

Druck AZ Druck und Datentechnik, Kempten

Copyright © 2013 by Vivawest Wohnen GmbH

Bildnachweise Dirk Bannert, BVB, Uschi Dreiucker/Pixelio, Claudia Dreysse-Fas (HVG), Stadt Duisburg,
Josua Dunst, Fotolia, Goran Gajanin, Thorsten George, Glow Images, Oliver Holzmann,
Roland Horn, Imago, InnovationCity Management GmbH, iStockphoto, KNSK, Benno Kraehahn,
krischerfotografie, Georg Lukas, Ministerium für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr,
MMP, Catrin Moritz, Kirsten Neumann, Carsten Paul, picture alliance, Ingo Rappers,
Tomas Riehle, Sabitha Saul, Christian Schlüter, Adrian Schmidt, Seel Photodesign, Thinkstock,
VIVAWEST, Manfred Vollmer, Sebastian Winkler, Michael Wolff;

Grafiken INFAS/GEODATEN, picfour

Moers Aachen Herten
Gelsenkirchen
Neukirchen-Vluyn
Duisburg
Aldorf Hamm Aachen
Bottrop Herne Bochum Du
Kamp-Lintfort
Duisburg Mülheim
Moers Düsseldorf Gladbeck
Gladbeck Herne
Castrop-Rauxel
Gladbeck D
Leverkusen Bottrop
Kamp-Lintfort Moers Bochum
Herten
Hamm Dinslaken
Ahlen
Lünen

Bottrop
Mülheim
Herne
Duisburg
Marl
Essen
Hamm
Gelsenkirchen
Alsdorf
Ahlen
Dortmund
Gelsenkirchen
Dinslaken
Essen
Moers
Düsseldorf
Alsdorf
Essen
Duisburg
Köln
Marl
Oberhausen
Kamp-Lintfort
Dortmund
Bottrop
Hamm
Bottrop
Aachen
Neukirchen-Vluyn
Duisburg
Herne
Duisburg
Köln
Marl
Gladbeck
Gladbeck
Bottrop
Hamm
Bergkamen
Lünen
Herten
Bergkamen
Neukirchen-Vluyn
Dortmund
Hamm
Bochum
Krefeld
Moers
Baesweiler
Essen
Castrop-Rauxel
Gladbeck
Leverkusen
Herten
Bergkamen
Lünen
Herten
Bergkamen
Neukirchen-Vluyn
Essen
Hamm
Bochum
Dorsten
Krefeld
Düsseldorf
Düsseldorf
Gladbeck
Hamm
Dinslaken
Herne
Castrop-Rauxel
Gladbeck
Castrop-Rauxel
Lünen
Bottrop
Marl
Baesweiler
Bochum
Herten
Dinslaken
Hü