





Der Dialog zwischen Wohnungswirtschaft und Bau-Zulieferindustrie

Ergebnisse einer empirischen Befragung von Entscheidern der Wohnungswirtschaft

In Kooperation zwischen der Baudialog GmbH, dem Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) und der InWIS Forschung & Beratung GmbH

Ergebnisbericht
Bochum, Dezember 2012

Wohnungswirtschaft trifft Bau-Zulieferindustrie Ergebnisse einer empirischen Befragung von Entscheidern der Wohnungswirtschaft

In Kooperation zwischen der Baudialog GmbH, dem Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) und der InWIS Forschung & Beratung GmbH

InWIS Forschung & Beratung GmbH Springorumallee 5 44795 Bochum

Tel.: 0234 - 890 34-0

Fax: 0234 - 890 34-49 E-Mail: info@inwis.de Internet: www.inwis.de

Die Schutzgebühr beträgt 175,00 Euro.

Inhalt

1. Zie	lsetzung und Untersuchungsdesign	6
2. Str	uktur der befragten Unternehmen	8
	pperation bzw. Dialog zwischen hnungsunternehmen und Bau-Zulieferindustrie	10
3.1.	Schwerpunkte bisheriger Kooperationen	10
3.2.	Intensität des bisherigen Dialogs und Relevanz einzelner Gewerke	13
3.3.	Relevanz inhaltlicher Aspekte	16
3.4.	Form und Ort des Dialogs	20
3.5.	Effizienz im Dialog	27
3.6.	Unternehmensranking	31
3.7.	Informationsveranstaltungen	34
3.8.	Die To-Do Liste für die Bauzulieferindustrie	36
4. Zus	ammenfassung und Fazit	37

Abbildungen

Abbildung 1:	"Welche Position haben Sie im Unternehmen?" 8
Abbildung 2:	"Wie hoch ist der Bestand an eigenen Wohnungen?"9
Abbildung 3:	"Mit welchen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie kooperieren Sie häufig?" (Mehrfachnennungen möglich)11
	: "Mit welchen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie kooperieren Sie häufig?" – nach Unternehmensgröße (Mehrfachnennungen möglich)12
Abbildung 5:	"Mit welchen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie kooperieren Sie häufig?" – nach Schwerpunkt (Mehrfachnennungen möglich)13
Abbildung 6:	: "Wie bewerten Sie die Intensität Ihres aktuellen Dialogs mit den aufgeführten Gewerken der Bau-Zulieferindustrie, mit denen Sie kooperieren?"14
Abbildung 7:	"Wie wichtig ist Ihnen der Dialog mit einzelnen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie?"14
Abbildung 8:	: "Wie zufrieden sind Sie mit dem Dialog mit einzelnen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie, mit denen Sie kooperieren?" 16
Abbildung 9:	: "Welche inhaltlichen Aspekte sind für Sie beim Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie besonders wichtig?"17
Abbildung 10	D: "Welche inhaltlichen Aspekte sind für Sie beim Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie besonders wichtig?" (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich)18
Abbildung 11	l: "Wie oder wo findet Ihr Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie zurzeit hauptsächlich statt? Welche Kontaktform bevorzugen Sie?"21
Abbildung 12	2: "Wie oder wo findet Ihr Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie zurzeit hauptsächlich statt? Welche Kontaktform bevorzugen Sie?" – nach Unternehmensgröße22
Abbildung 13	3: "Wie oder wo findet Ihr Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie zurzeit hauptsächlich statt? Welche Kontaktform bevorzugen Sie?" – nach Schwerpunkt23
Abbildung 14	4: "Inwieweit sind Verbandstage für die Vermittlung technischer Informationen geeignet?"24
Abbildung 1 <u>5</u>	5: "Inwieweit sind Verbandstage für die Vermittlung technischer Informationen geeignet?" – nach Unternehmensgröße 25
Abbildung 16	5: "Inwieweit sind Verbandstage für die Vermittlung technischer Informationen geeignet? – nach Schwerpunkt25
Abbildung 17	7: "Wie wichtig ist Ihnen im Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie eine systematische Betreuung im Sinne gleichbleibender Gesprächspartner?" – nach Unternehmensgröße26
Abbildung 18	3: "Welche Wünsche haben Sie an einen effizienten Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie?" (max. zwei Nennungen)27
Abbildung 19	9: "Gibt es konkrete Unternehmen der Bau-Zulieferindustrie, die den Dialog mit der Wohnungswirtschaft besonders professionell und effizient gestalten?" (max. drei Nennungen) (offene Frage)
Abbildung 20	D: "Könnten Sie kurz darstellen, was das/die einzelne(n) Unternehmen hzgl. der Gestaltung des Dialogs von anderen

	(offene Frage, Mehrfachnennungen möglich)
Abbildung 21: "	Wie sollten Informationsveranstaltungen der Bau- Zulieferindustrie inhaltlich gestaltet werden?" (max. zwei Nennungen)34
Abbildung 22: "	Wie sollten Informationsveranstaltungen organisatorisch gestaltet werden?" – nach Unternehmensgröße35
Abbildung 23: "	Wie sollten Informationsveranstaltungen organisatorisch gestaltet werden?" 35
Tabellen	
Tabelle 1: "Weld	che inhaltlichen Aspekte sind für Sie beim Dialog mit der Bau- Zulieferindustrie besonders wichtig?" – nach Unternehmensgröße (Angaben in %) (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich)19
Tabelle 2: "Weld	che inhaltlichen Aspekte sind für Sie beim Dialog mit der Bau- Zulieferindustrie besonders wichtig?" – nach Schwerpunkt (Angaben in %) (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich) 20
Tabelle 3: "Weld	che Wünsche haben Sie an einen effizienten Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie?" – nach Unternehmensgröße (Angaben in %) (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich) 29
Tabelle 4: "Wel	che Wünsche haben Sie an einen effizienten Dialog mit der bau-Zulieferindustrie?" – nach Schwerpunkt (Angaben in %) (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich)

1. Zielsetzung und Untersuchungsdesign

Die strategische Weiterentwicklung von Wohnungsbeständen steht heutzutage unter vielschichtigen Gesichtspunkten im Fokus von Akteuren der Wohnungswirtschaft. Beispielhaft sind in dem Zusammenhang die energetische Optimierung von Gebäude- und Wohnungsbeständen aber auch deren Anpassung an Anforderungen im Rahmen der alternden Gesellschaft zu nennen.

Eine effiziente und kostengünstige Weiterentwicklung der Bestände durch innovative Produkte und Systeme erfordert eine intensive und zielgerichtete Kooperation zwischen Wohnungsunternehmen und Bau-Zulieferindustrie, bestehend aus einem regelmäßigen Dialog zur Entwicklung passender Lösungsansätze.

Das Europäische Bildungszentrum (EBZ) hat sich in Kooperation mit der Baudialog GmbH aus diesem Grund die Innovationsförderung in beschriebenem Zusammenhang zum Ziel gesetzt und verfolgt eine Verbesserung des Dialogs zwischen den Kooperationspartnern. So bietet bspw. der "Crashkurs Wohnungswirtschaft", der am EBZ als besonderes Bildungsangebot etabliert wurde, Vertretern der Bau-Zulieferindustrie die Möglichkeit, Unternehmensstrukturen und Entscheidungsprozesse von Wohnungsunternehmen besser zu verstehen und folglich besser zugeschnittene Dienstleistungen anbieten zu können. Gleichen Hintergrund hatte auch das am 30. Oktober 2012 am EBZ durchgeführte "Dialogforum: Wohnungswirtschaft trifft Bau-Zulieferindustrie", im Rahmen dessen unter Vertretern der Bau-Zulieferindustrie und Entscheidern der Wohnungswirtschaft eine Verbesserung des Problemverständnisses untereinander gefördert sowie Diskussionen zu Kooperationsmodellen für eine effizientere Zusammenarbeit geführt werden sollten.

"Crashkurs Wohnungswirtschaft" (EBZ) als Instrument zur Verbesserung des Dialogs

Um im Vorfeld für die Diskussion eine belastbare empirische Basis zu schaffen, wurde von der InWIS Forschung & Beratung GmbH eine Befragung von Entscheidungsträgern der Wohnungsunternehmen durchgeführt, dessen Zielsetzung es war, die Anforderungen der Wohnungsunternehmen an die Bau-Zulieferindustrie hinsichtlich des Informationsaustausches zu ermitteln sowie Einschätzungen zur bisherigen Qualität des Dialogs zwischen beiden Partnern zu erhalten. Die Befragung der Unternehmen wurde auf schriftlichem Wege im Zeitraum zwischen September und Oktober 2012 durchgeführt. Insgesamt haben 74 Unternehmen an der Befragung teilgenommen.

Empirische Erhebung (InWIS Forschung & Beratung GmbH) unter Entscheidern der Wohnungswirtschaft (74 Unternehmen) als Diskussionsgrundlage

Die vorliegende Broschüre stellt die wichtigsten Befragungsergebnisse in textlicher und grafischer Form dar, die im Rahmen folgender Themenkomplexe zusammengefasst werden:

- Schwerpunkte bisheriger Kooperationen
- Intensität des bisherigen Dialogs und Relevanz einzelner Gewerke
- Relevanz inhaltlicher Aspekte
- Form und Ort der Dialogs
- · Effizienz im Dialog
- Informationsveranstaltungen
- Potenzialbereiche für verbesserte Problemlösungen

Alle im Folgenden genannten Ergebnisse und Grafiken basieren auf den Resultaten der durchgeführten Befragung, weshalb auf weitere Quellenangaben verzichtet wird. Die Ergebnisse werden zum einen im Gesamtergebnis dargestellt, aber auch nach Unternehmensgröße sowie nach thematischem Schwerpunkt der befragten Personen differenziert.

2. Struktur der befragten Unternehmen

Wie bereits erwähnt, lag das Ziel der Studie darin, den bisherigen Dialog zwischen Entscheidern aus der Wohnungswirtschaft und Bau-Zulieferindustrie zu bewerten und entsprechende Verbesserungspotenziale zu eruieren. Dabei ist aber nicht nur das Gesamtergebnis relevant, sondern es sollten zudem Auswertungen aus Sicht verschiedener Unternehmensgrößen sowie unterschiedlicher fachlicher Ausrichtungen der Befragten vorgenommen werden können. Daher wurde zu Beginn der Befragung die Unternehmens- und Gesellschaftsform erfragt, zum anderen die Unternehmensgröße (gemessen am Bestand der unternehmenseigenen Wohneinheiten) sowie auch die Position des jeweiligen Teilnehmers innerhalb des Unternehmens erhoben.

Genau die Hälfte aller befragten Unternehmen ist als Wohnungsgenossenschaft organisiert, gefolgt von den kommunalen Wohnungsunternehmen, die insg. rd. ein Drittel der Grundgesamtheit bilden. Daneben waren auch Bauträger, Projektentwickler sowie auch Wohnungsunternehmen der Privatwirtschaft vertreten, die jedoch lediglich einen Anteil von 13,5 Prozent ausmachten.

Die Entscheidungsträger innerhalb der Wohnungsunternehmen hatten neben Abteilungsleiter- und Projektleiterfunktion zu etwa zwei Drittel (66,2 %) eine Geschäftsführer- oder Vorstandsposition inne, wovon 48,6 Prozent ihren Schwerpunkt dem kaufmännischen und 17,6 Prozent dem technischen Bereich zugeordnet haben. Werden im Folgenden Ausführungen differenziert nach fachlichem Schwerpunkt vorgenommen, so werden die Ergebnisse lediglich in die zwei Klassen Schwerpunkt technisch und Schwerpunkt kaufmännisch unterteilt.

Abbildung 1: "Welche Position haben Sie im Unternehmen?"



Über die Hälfte der befragten Unternehmen (54,2 %) verfügt über Wohnungsbestände zwischen 1.501 und 10.000 Wohnungen. Der geringste Anteil verwaltet mehr als 10.000 Wohnungen (wovon es auch vergleichsweise wenig Unternehmen in Deutschland gibt), auf die Kategorien bis 1.500 Wohneinheiten verteilen sich die befragten Unternehmen relativ gleichmäßig. Im Rahmen der folgenden Ausführungen und Auswertungen werden die verschie-

Wohnungsgenossenschaften als dominante Unternehmensform unter den Befragten denen Unternehmensgrößen in die drei Klassen bis 1.500 Wohneinheiten, 1.501 bis 3.000 Wohneinheiten sowie mehr als 3.000 Wohneinheiten zusammengefasst.

Abbildung 2: "Wie hoch ist der Bestand an eigenen Wohnungen?"



3. Kooperation bzw. Dialog zwischen Wohnungsunternehmen und Bau-Zulieferindustrie

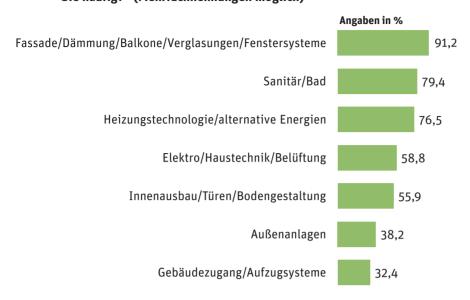
3.1. Schwerpunkte bisheriger Kooperationen

Die Instandhaltung und Weiterentwicklung von Wohnungsbeständen erfordert es, dass Wohnungsunternehmen im regelmäßigen Dialog mit Handwerkern und Firmen der Bau-Zulieferindustrie stehen. Unter einem Dialog bis hin zu einer Kooperation ist dabei mehr zu verstehen, als die regelmäßige Vergabe von Aufträgen. Gerade vor dem Hintergrund steigender energetischer Anforderungen und zugleich einem zunehmenden Alter der Wohnungsbestände ist es – nicht nur zur Begrenzung der Kosten – erforderlich, die Anforderungen der Wohnungsunternehmen und die Umsetzungsmöglichkeiten der Handwerksbetriebe und Industrieunternehmen kontinuierlich abzugleichen. Neben den rein technischen Innovationen spielt in der Praxis vor allem auch die Prozesssteuerung eine wichtige Rolle, die nur im Dialog optimiert werden kann.

Unter Möglichkeit der Mehrfachnennung wurden die Unternehmen zunächst gebeten anzugeben, mit welchen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie bislang häufig Kooperationen zustande gekommen sind. Die Ergebnisse geben eine klare Tendenz wieder und sind im Zusammenhang mit den nach wie vor aktuellen Diskussionen um den Klimaschutz (bspw. Einhaltung von Energieeinsparverordnungen) zu sehen: am häufigsten kooperieren Wohnungsunternehmen mit der Bau-Zulieferindustrie, wenn es sich um Arbeiten an der Gebäudehülle, also den Fassaden (inkl. Dämmung und Balkone) sowie an Fensterflächen handelt (91,2 %). Dieses Ergebnis spiegelt die steigenden gesetzlichen Anforderungen an die energetische Sanierung wieder, dürfte aber auch Ausdruck der vergleichsweise hohen Innovationsgeschwindigkeit in diesen Gewerken sein.

Die häufigsten Kooperationen erfolgten mit 91,2 % bislang im Zusammenhang mit Fassaden-, Balkon- und Fensterarbeiten

Abbildung 3: "Mit welchen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie kooperieren Sie häufig?" (Mehrfachnennungen möglich)



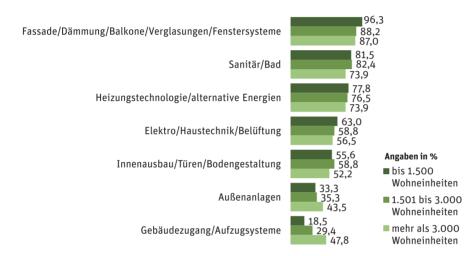
Auch Sanitärräume und Heizungssysteme (79,4 %) bzw. der Themenkomplex rund um die Nutzung erneuerbarer/alternativer Energien bietet häufig Grund zur Kooperation (76,5 %). Rund 59 Prozent gaben an, aufgrund von Elektroarbeiten und Belüftungssystemen und auch hinsichtlich des Innenausbaus, sowie Arbeiten an Türen und Bodenbelägen zu kooperieren. Am seltensten hingegen wird mit entsprechenden Zulieferern im Bereich Außenanlagen und Gebäudezugänge/Aufzugsysteme zusammengearbeitet.

Eine Differenzierung dieser Ergebnisse nach Unternehmensgröße zeigt, dass die genannten Prioritäten generell unternehmensübergreifend zu pauschalisieren sind. Grundsätzlich fällt jedoch auf, dass vor allem die kleineren und mittleren Wohnungsunternehmen bis 3.000 Wohneinheiten am häufigsten im Zusammenhang mit Fassadenarbeiten, Sanitäreinrichtungen, Energiethemen sowie Elektro- und Belüftungsinstallationen die Kooperation mit Zulieferern suchen und eingehen. Dies bringt sicherlich auch zum Ausdruck, dass kleinere Unternehmen bei komplexen Vorhaben naturgemäß über weniger Erfahrung und Kompetenzen verfügen, als es große Wohnungsunternehmen vorhalten können. Entsprechend kann und muss die Bau-Zulieferindustrie diese Lücke schließen. Wiederum sind es gerade die größeren Unternehmen mit mehr als 3.000 eigenen Wohnungen, bei denen die Gewerke "Außenanlagen" und "Gebäudezugang/Aufzugsysteme" häufiger als bei kleineren im Vordergrund stehen. Dass sich fast die Hälfte der großen Unternehmen im engeren Dialog mit der Industrie zu Fragen des Gebäudezugangs befinden, ist ein klares Zeichen, dass die Anforderungen einer älter werdenden Gesellschaft bei den Unternehmen zunehmend wichtig werden. Fehlende Barrierefreiheit (oder zumindest Barrierearmut) im Gebäudezugang wird hier immer mehr als Vermietungshindernis, bzw. das Vorhandensein als Chance der positiven Differenzierung an Wett-

Größe des Unternehmens erfordert unterschiedliche Unterstützungs-/Kooperationsleistungen

Gerade bei größeren Unternehmen steht aus Wirtschaftlichkeitsgründen die strategische Anpassung an eine alternde Gesellschaft im Vordergrund bewerbsmärkten wahrgenommen. Aktuelle Systeme sind dabei vielfach jedoch noch zu teuer, um eine ausreichende Wirtschaftlichkeit darzustellen oder stoßen auf diverse technische Umsetzungsprobleme (bspw. Thematik Zwischengeschosse). Es überrascht daher nicht, dass es gerade die großen bis sehr großen Unternehmen mit der Aussicht auf Skaleneffekte eines großflächigen Einsatzes insbesondere in homogenen Wohnungsbeständen sind, die den Dialog mit der Industrie an dieser Stelle vorantreiben.

Abbildung 4: "Mit welchen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie kooperieren Sie häufig?" – nach Unternehmensgröße (Mehrfachnennungen möglich)



In der Befragung werden an vielen Stellen unterschiedliche Schwerpunktsetzungen zwischen Kaufleuten und Technikern sichtbar. So auch bereits in der Frage nach dem bisherigen Dialog: Befragte mit kaufmännischem Hintergrund haben bislang vor allem in den Bereichen, die energetische Fragestellungen (Fassade, Dämmung, Fenstersysteme, Heizungstechnologie/ alternative Energien, Belüftung) betreffen, sowie zu Arbeiten im Sanitärbereich kooperiert. Sprich in den beiden Themenfeldern, in denen aktuell sicherlich die meisten Maßnahmen umgesetzt werden und in denen es branchenweit intensive Diskussionen zu Fragen der Wirtschaftlichkeit dieser Maßnahmen gibt. Dass das Thema Gebäudehülle dominiert, ist angesichts des allgemeinen Fokus auf die energetische Sanierung nicht überraschend. Kein Entscheider der Wohnungswirtschaft kann sich aktuell dieser Thematik, die über rein technische Aspekte weit hinausgeht, entziehen. Entsprechend haben sich auch fast 9 von 10 befragten Kaufleuten zum Thema der Heizungstechnologie und alternativer Energien mit der Industrie auseinandergesetzt.

Auch die Technikermüssen sich diesen Herausforderungen stellen. Es überrascht jedoch, dass die befragten Techniker in fast allen Bereich angaben, weniger im Dialog mit der Industrie zu stehen, als die kaufmännischen Kollegen. Insbesondere im Bereich Elektro/Haustechnik, aber – auf niedrigerem Niveau – auch

Kooperationen hinsichtlich der Gebäudehülle stehen im Vordergrund von Kooperationen - Kaufmänner kooperieren zudem vor allem hinsichtlich energetischer Fragestellungen

Techniker stehen insgesamt vglw. weniger im Dialog als Kaufmänner in den Bereichen Außenanlagen und Gebäudezugang fallen die Werte hier weit auseinander. Eine These wäre, dass offensichtlich in erster Linie aus kaufmännischer Perspektive, sprich bei Betrachtung der Kosten, Wohnungsunternehmen die Notwendigkeit eines Dialogs sehen. Angesichts der vielfach technisch hochentwickelten Produkte, dürften die Techniker mit den Angeboten der Bauzulieferindustrie auch "zufriedener" sein, als der Kaufmann.

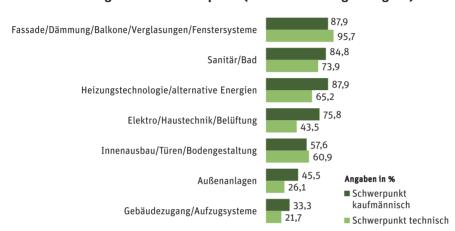


Abbildung 5: "Mit welchen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie kooperieren Sie häufig?" – nach Schwerpunkt (Mehrfachnennungen möglich)

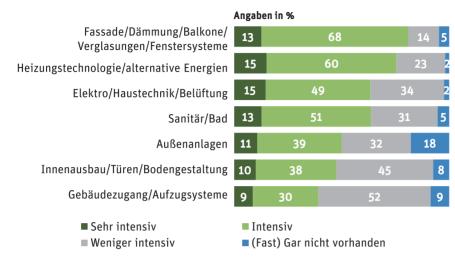
3.2. Intensität des bisherigen Dialogs und Relevanz einzelner Gewerke

Zusätzlich zu der Erhebung, mit welchen Gewerken bislang Kooperationen stattgefunden haben, wurden die Befragten gebeten, eine Bewertung der Intensität von aktuellen Kooperationen mit den entsprechend angegebenen Gewerken zu leisten.

Die positiven Ausprägungen "sehr intensiv" und "intensiv" zusammengefasst, wird ein insgesamt sehr positiver Gesamteindruck hinsichtlich der abgefragten Kategorien erweckt. Die Intensität der Kooperationen ist dabei in der Regel kongruent zu der bereits vorgestellten Relevanz der einzelnen Gewerke im Hinblick auf bisherige Kooperationen. Dementsprechend sind die intensivsten Kooperationen den Bereichen Gebäudehülle, Heizung, Elektro und auch Sanitär zuzuordnen. Fast ein Fünftel der Befragten gab an, im Bereich der Außenanlagen (fast) gar keinen Kontakt zu haben. Wenngleich Außenanlagen vielfach klassisch in Eigenregie erstellt und gepflegt werden und entsprechend die großen Unternehmen hier fast keinen Kontakt berichten (knapp ein Drittel der befragten Unternehmen), so zeigen doch auch aktuelle Studien, dass dieses Thema an Wichtigkeit gewinnt. Es ist daher zu erwarten, dass hier der Dialog noch weiter zunehmen wird.

Die Intensität der Kooperation mit einzelnen Gewerken entspricht der vorgestellten Häufigkeitsverteilung

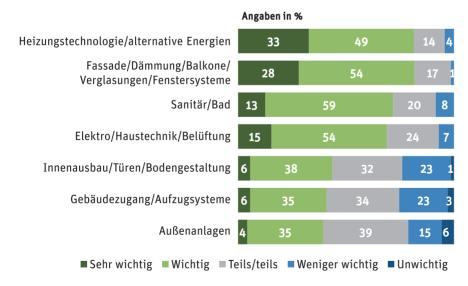
Abbildung 6: "Wie bewerten Sie die Intensität Ihres aktuellen Dialogs mit den aufgeführten Gewerken der Bau-Zulieferindustrie, mit denen Sie kooperieren?"



Die Gegenüberstellung der Erkenntnisse zur Bewertung der Intensität bisheriger Dialoge mit der Einschätzung zur Bedeutung der Kooperation hat hervorgebracht, dass die Unternehmen vor allem diejenigen Dialoge sehr positiv einschätzen, bei denen ihnen die Kooperation besonders wichtig ist. Demnach ist den befragten Teilnehmern vor allem der Austausch mit den entsprechenden Fachleuten aus dem Zweig Energieeinsparung (Heizungstechnologie, alternative Energien, Fassade, Dämmung, Balkone, Verglasung, Fenstersysteme) wichtig.

Kooperationen mit dem Fokus auf Energieeinsparung sind den Unternehmen besonders wichtig

Abbildung 7: "Wie wichtig ist Ihnen der Dialog mit einzelnen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie?"



Die geringere Wichtigkeit, die den Bereichen der Innengestaltung, der Gestaltung des Gebäudezugangs und den Außenanlagen zugesprochen werden, zeigt, dass hier noch erhebliche Potenziale vorliegen. So ist gerade die Gestaltung des Wohnungsinneren angesichts zunehmender Ansprüche und Individualisierungswün-

sche der Mieter ein spannendes Innovationsfeld für neue Materialien. Aber auch die bereits erwähnten Anforderungen des Abbaus von Barrieren im Gebäudezugang dürften angesichts der demographischen Herausforderungen nur im Dialog erfolgreich angegangen werden können.

Zwar werden mittels dieser Gegenüberstellung generell Übereinstimmungen hinsichtlich der Prioritätensetzung sowie der Intensität im Dialog deutlich, gleichzeitig lassen sich auf dieser Grundlage aber auch ausstehende Potenziale bzw. Wünsche der Wohnungsunternehmen erahnen. 33 Prozent der Befragten (unter Möglichkeit der Mehrfachnennung) empfinden den Dialog im Bereich Heizungstechnologie und alternative Energien als äußerst prioritär. Gleichzeitig stuft aber nur gerade einmal 13 Prozent der Unternehmen den derzeitigen Austausch diesbezüglich als sehr intensiv ein. Gleiches gilt für den Bereich Fassade und Fenstersysteme. Gerade dies sind offenbar Bereiche, in denen der Dialog künftig noch deutlich verbessert und intensiviert werden könnte bzw. sollte.

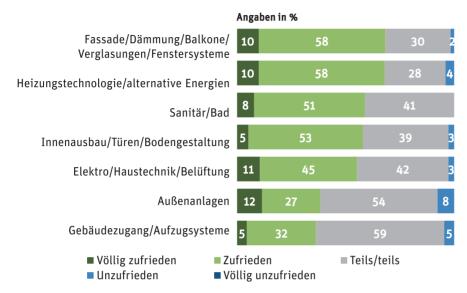
Deutliche Diskrepanzen zwischen der Wichtigkeit einzelner Gewerke und deren Intensität im Dialog

Dies spiegelt sich auch in der allgemeinen Zufriedenheit der Vertreter der Wohnungswirtschaft wider. Zwar sind die Anteile der Unternehmen, die hinsichtlich der prioritären Gewerke eine (hohe) Zufriedenheit äußern, recht hoch. Dennoch werden gleichzeitig Differenzen deutlich, die hinsichtlich der Gestaltung offene Potenziale erahnen lassen.

Sind es insgesamt 82 Prozent der Befragten, die den Dialog mit Ansprechpartnern für die Gewerke Fassade/ Balkone/ Verglasungen etc. als wichtig einstufen, so äußern nur 68 Prozent der Unternehmen eine (hohe) Zufriedenheit hinsichtlich der Qualität des Dialogs. Ähnlich ist die Situation bei den übrigen, als wichtig eingestuften Gewerken einschließlich des Bereichs Elektro/ Haustechnik/ Belüftung zu sehen. Ein recht hoher Deckungsgrad hinsichtlich der Bedeutung und der jeweiligen Zufriedenheit im Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie kann hingegen für die Kooperation mit Partnern für Außenanlagen und Gebäudezugänge/ Aufzugssysteme konstatiert werden.

Vor allem Dialoge zu Gewerken mit Hintergründen der Energieeinsparung bergen Verbesserungs- und Intensivierungspotenziale

Abbildung 8: "Wie zufrieden sind Sie mit dem Dialog mit einzelnen Gewerken der Bau-Zulieferindustrie, mit denen Sie kooperieren?"



Insgesamt sind Befragte mit technischem Schwerpunkt mit der Dialogqualität in den einzelnen Gewerken zufriedener als kaufmännisch versierte Teilnehmer, wenngleich betont sei, dass die jeweiligen Abweichungen von den Gesamtmittelwerten nicht sehr groß sind. Eine gewisse Unzufriedenheit betrifft im Bereich der kaufmännischen Befragten vor allem die Gewerke Gebäudezugang/ Aufzugsysteme (2,8; Gesamtmittelwert: 2,6). Befragte mit technischem Schwerpunkt weisen hingegen diesbezüglich eine leicht überdurchschnittliche Zufriedenheit auf (2,4) sowie auch hinsichtlich der Gewerke Heizungstechnologie/ alternative Energien (2,1; Gesamtmittelwert: 2,3), Fassade/ Dämmung/ Balkone/ Verglasungen/ Fenstersysteme (2,0; Gesamtmittelwert: 2,2).

Techniker zeigen insgesamt höhere Dialog-Zufriedenheit

3.3. Relevanz inhaltlicher Aspekte

Als Grundlage für eine Intensivierung und Verbesserung des Dialogs zwischen Wohnungsunternehmen und Bau-Zulieferindustrie ist nicht nur die Bewertung der bisherigen Intensität und Relevanz einzelner Gewerke bedeutsam. Um aus Sicht der Bau-Zulieferindustrie künftig möglichst zielgerichtete, maßgeschneiderte und nachfragegerechte Lösungsansätze im Dialog formulieren und bieten zu können, ist zusätzlich die Klärung der Bedeutung einzelner inhaltlicher Aspekte hinsichtlich verschiedener Gewerke elementar. Von allen befragten Teilnehmern haben knapp die Hälfte (55,4 %) hierzu Aussagen getätigt.

Abbildung 9: "Welche inhaltlichen Aspekte sind für Sie beim Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie besonders wichtig?"



Mit großem Abstand am wichtigsten sind den befragten Teilnehmern Informationen zu (technischen) Innovationen bzw. die Berücksichtigung aktueller Trends. Eine ebenfalls sehr hohe Relevanz kommt mit 31,7 Prozent dem Kostenaspekt bzw. der Wirtschaftlichkeit der angebotenen Produkte zu, was gleichzeitig eine gewisse Preisstabilität, ein gutes Preis-Leistungsverhältnis sowie Informationen über entsprechende Fördermöglichkeiten einschließt. Auch das Themenfeld Energieeinsparung wird mit 22 Prozent seitens der Unternehmen als wesentlicher Indikator eingestuft. Mit 19,5 Prozent stehen im Rahmen der Beratung auch technische Details im Vordergrund, die Aufschluss über Schadstoffe, Langlebigkeit, Wartungsintensität, etc. geben. Seltener werden Aspekte genannt, wie die Bereitstellung unkomplizierter Allround- und individueller Lösungen, die Einhaltung von Lieferzeiten sowie eine gewisse Beratungskompetenz (jeweils 9,8 %). Ein noch geringerer Stellenwert obliegt offenbar einem Austausch über seniorengerechte Gestaltung/ Barrierefreiheit, Servicezuverlässigkeit (jeweils 4,9 %) sowie Informationen zu gesetzlichen Anforderungen/Richtlinien (7,3 %).

Im Fokus aller Wohnungsunternehmen: technische Innovationen, aktuelle Trends, Wirtschaftlichkeit und Energieeffizienz der Angebote

Abbildung 10: "Welche inhaltlichen Aspekte sind für Sie beim Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie besonders wichtig?" (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich)



Es zeigt sich somit ein starkes Interesse an Innovationen in Verbindung mit einer Fokussierung auf wirtschaftliche Aspekte. Anders ausgedrückt, spiegeln diese Nennungen die Hoffnung wider, dass neue Entwicklungen nicht nur technologischen Fortschritt bringen, sondern auch Kostensenkungen. Dass auch hier inhaltliche Aspekte, die Veränderungen in den Nachfragerstrukturen aufgreifen, eine untergeordnete Rolle spielen – insbesondere die geringe Relevanz des Aspektes "Barrierefreiheit" – mag auch darin begründet sein, dass hier der Industrie nur ein begrenztes Verständnis der Wohnungswirtschaft und ihrer Herausforderungen unterstellt wird. Diese Diskussionen führen die Wohnungsunternehmen aktuell offensichtlich in anderem Rahmen.

Relevanz inhaltlicher Aspekte – nach Unternehmensgröße

Wie schon im vorherigen Themenkomplex wurde auch die Frage nach der Relevanz inhaltlicher Aspekte nach Unternehmensgröße differenziert. Je kleiner das befragte Wohnungsunternehmen war, desto seltener wurden hierzu Aussagen getroffen. Dies mag zum Ausdruck bringen, dass kleinere Unternehmen – in der Regel ja auch mit deutlich weniger spezialisiertem Personal – insgesamt Trends und technische Innovationen im Fokus des Dialogs aller Wohnungsunternehmen die Potenziale einer engeren Kooperation mit der Bauzulieferindustrie noch nicht hinreichend erkannt haben, bzw. noch zu wenige Anknüpfungspunkte bisher gegeben sind. Dennoch lässt sich herausfiltern, dass für jedes Unternehmen, unabhängig von seiner Größe, technische Innovationen und die Berücksichtigung von Trends im Rahmen des Dialogs mit der Bau-Zulieferindustrie prioritär sind.

Kleine Unternehmen mit einem Portfolio bis zu 1.500 Wohneinheiten folgen im Allgemeinen – abgesehen von einer Ausnahme – der bereits in der Gesamtübersicht geschilderten Prioritätenfolge. So ist insbesondere für die kleinen Unternehmen eine hohe Servicezuverlässigkeit wichtig.

Bedeutsam ist gerade für größere Unternehmen mit einem Bestand von mehr als 3.000 Wohneinheiten die Erarbeitung individueller Lösungen unter Berücksichtigung von Unternehmenswünschen. Nicht zuletzt angesichts des jährlichen Investitionsvolumens, das solch große Unternehmen repräsentieren, spiegelt sich hier auch die Erwartungshaltung einer individuellen Betreuung seitens der Industrieunternehmen wider. Aber auch der Wunsch nach einer ausgeprägten Beratungskompetenz des kooperieren-Unternehmens sowie eine deutlich Relevanzeinschätzung (im Vergleich zu kleineren Unternehmen) des Kostenaspektes bzw. der Wirtschaftlichkeit, vor allem was Preisstabilität, ein gutes Preis-Leistungsverhältnis sowie Informationen über Fördermöglichkeiten betrifft, zeichnet die großen Unternehmen aus.

Tabelle 1: "Welche inhaltlichen Aspekte sind für Sie beim Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie besonders wichtig?" – nach Unternehmensgröße (Angaben in %) (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich)

	bis 1.500 Wohn- einheiten	1.501 bis 3.000 Wohn- einheiten	mehr als 3.000 Wohn- einheiten
Keine Angabe zur Relevanz inhaltlicher Aspekte	58,6	42,1	29,2
(technische) Innovationen/Trends berücksichtigen	13,8	26,3	33,3
Kosten/Wirtschaftlichkeit (Preisstabilität, gutes Preis- Leistungsverhältnis, Infos über Fördermöglichkeiten)	13,8	15,8	25,0
(Informationen zu) Nachhaltigkeit, alternative(n) Technologien, Energieeffizienz	10,3	10,5	16,7
Informationen zu technischen Details (Schadstoffe, Lebensdauer, Wartungsintensität usw.)	10,3	15,8	8,3
unkomplizierte Lösungen/Allroundlösungen	3,4	5,3	4,2
individuelle Lösungen/Unternehmenswünsche berücksichtigen	3,4		12,5
(Einhaltung von) Lieferzeiten/Leistungszeiträume(n)	3,4	5,3	8,3
Beratungskompetenz	3,4		12,5
(Informationen zu) gesetzliche(n) Anforderungen/Richtlinien		5,3	8,3
Servicezuverlässigkeit	6,9		
Seniorengerechte Gestaltung/Barrierefreiheit		5,3	4,2
Fachkomnetenz		5.3	4.2

Kleine Unternehmen setzen auf Servicezuverlässigkeit – individuelle Lösungen und Beratungskompetenz der Partner vor allem auch unter Kostenaspekten als Wunsch großer Wohnungsunternehmen

Relevanz inhaltlicher Aspekte – nach Schwerpunkt

Die Unterscheidung zwischen Technikern und Kaufleuten lässt klassische Klischees aufleben. Große Differenzen zwischen Teilnehmern mit kaufmännischer und technischer Ausrichtung bestehen hinsichtlich des Kostenaspektes bzw. der Wirtschaftlichkeit. Vor allem die kaufmännisch ausgerichteten Befragten sehen hierin naturgemäß einen deutlichen Schwerpunkt innerhalb der Beratungsleistungen. Demgegenüber sind für technisch Ausgerichtete individuelle Lösungen und die Berücksichtigung von Unternehmenswünschen, die Einhaltung von Lieferzeiten sowie die Beratungskompetenz prioritär. In allen übrigen Bereichen ist die prozentuale Verteilung ähnlich ausgeprägt.

Klassische Interessenverteilung zwischen Technikern und Kaufmännern

Tabelle 2: "Welche inhaltlichen Aspekte sind für Sie beim Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie besonders wichtig?" – nach Schwerpunkt (Angaben in %) (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich)

	Schwerpunkt kaufmännisch	Schwerpunkt technisch
keine Angabe zur Relevanz inhaltlicher Aspekte	44,4	36,0
(technische) Innovationen/Trends berücksichtigen	25,0	24,0
Kosten/Wirtschaftlichkeit (Preisstabilität, gutes Preis- Leistungsverhältnis, Infos über Fördermöglichkeiten)	33,3	4,0
(Informationen zu) Nachhaltigkeit, alternative(n) Technologien, Energieeffizienz	16,7	12,0
Informationen zu technischen Details (Schadstoffe, Lebensdauer, Wartungsintensität usw.)	11,1	12,0
unkomplizierte Lösungen/Allroundlösungen	5,6	
individuelle Lösungen/Unternehmenswünsche berücksichtigen	2,8	12,0
(Einhaltung von) Lieferzeiten/Leistungszeiträume(n)	2,8	8,0
Beratungskompetenz	2,8	12,0
(Informationen zu) gesetzliche(n) Anforderungen/Richtlinien	5,6	4,0
Servicezuverlässigkeit	2,8	
Seniorengerechte Gestaltung/Barrierefreiheit	2,8	4,0
Fachkompetenz	2,8	4,0
Sonstiges	2,8	4,0

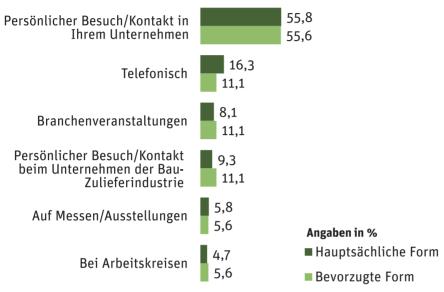
3.4. Form und Ort des Dialogs

Entscheidend für einen gelingenden Dialog zwischen Wohnungsunternehmen und Bau-Zulieferindustrie sind selbstverständlich zusätzlich der Ort sowie der Rahmen, in dem der Dialog stattfindet. Aufgrund dessen wurden im Rahmen der empirischen Erhebung auch vorherige Organisationsrahmen von Dialogen erfragt sowie Anregungen und Wünsche, die hieraus seitens der Immobilienunternehmen resultieren.

Aktuell findet der Dialog überwiegend im Rahmen eines persönlichen Besuchs am eigenen Firmensitz statt – der klassischen Vertriebsform der meisten Industrieunternehmen. Dies ist nachvollziehbarer Weise auch gleichzeitig die bevorzugteste der möglichen Varianten aus Sicht der Unternehmen, gewährleistet sie doch ein Höchstmaß an individueller Betreuung. Die verbleibende Hälfte splittet sich in telefonische Kontakte (16,3 %), Branchenveranstaltungen (wie bspw. Verbandstage, Tagungen und ähnliche Veranstaltungen) (8,1 %), persönliche Besuche im Un-

Am stärksten gefragt: persönliche Besuche im eigenen Unternehmen ternehmen der Bau-Zulieferindustrie (9,3 %) und Messen (5,8 %). Arbeitskreise spielen eine nur sehr untergeordnete Rolle als Plattform für den Dialog.

Abbildung 11: "Wie oder wo findet Ihr Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie zurzeit hauptsächlich statt? Welche Kontaktform bevorzugen Sie?"



Der Vergleich zwischen der heute vorherrschenden und der von Seiten der Wohnungsunternehmen präferierten Form zeigt die geringe Effizienz von telefonischer Kontaktaufnahme. Gut 5 Prozentpunkte Unterschied bringen hier deutlich zum Ausdruck, dass diese zwar kostengünstige und sehr flexible Form des Austauschs vielleicht als ergänzender Kommunikationskanal geeignet sein mag, als Hauptform des Dialogs jedoch Schwächen hat. Hingegen wünschen sich die Wohnungsunternehmen stärker als bisher den dann auch direkten, persönlichen Austausch im Rahmen von Branchenveranstaltungen (+3 Prozentpunkte) oder direkt beim Unternehmen selber (+2 Prozentpunkte).

Persönlicher Kontakt auf Branchenveranstaltungen oder Unternehmensbesuche sollten ausgeweitet werden

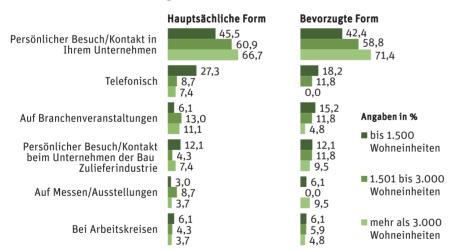
Auch differenziert nach Unternehmensgröße zeigt sich, dass der persönliche Kontakt und Besuch im eigenen Wohnungsunternehmen von den Befragten aller Unternehmensgrößen bislang am stärksten gepflegt wird und auch gleichzeitig die bevorzugteste Form der Kontaktaufnahme darstellt. Allerdings erhöht sich dessen Priorität mit zunehmender Unternehmensgröße. Über 70 Prozent der großen Unternehmen bevorzugen diese Form des Dialogs, bei mittleren Unternehmen sind es bereits weniger als 60 Prozent und bei kleinen schon nicht einmal mehr jedes Zweite. Dieses Ergebnis ist kongruent mit dem ausgeprägten Wunsch großer Unternehmen nach unternehmensindividuellen Lösungen. Anders als kleine Unternehmen, haben größere auch eine ausreichende Marktposition, um eine entsprechende Erwartungshaltung gegenüber den Zulieferunternehmen durchzusetzen.

Persönliche Kontakte und Besuche im Wohnungsunternehmen werden mit zunehmender Unternehmensgröße wichtiger und auch realisierbarer

Mittelgroße Unternehmen ab 1.501 Wohneinheiten weichen hingegen stärker auf die telefonische Variante - quasi als für die Zulieferunternehmen weniger aufwändige, aber noch individuelle Alternative - und vor allem die Branchenveranstaltungen aus. Letztere ermöglichen den persönlichen Kontakt, der ohne Zusatzaufwand im Rahmen dieser Veranstaltungen hergestellt werden kann. Insbesondere kleine Unternehmen wünschen sich, dass diese Form noch wesentlich mehr Gewicht bekommt. Das vergleichsweise geringe Gewicht dieser Treffen heute (nur gut 6 % der Unternehmen gaben dies als hauptsächliche Kontaktform an) und der deutlich höhere Wunsch danach (gut 15 % wünschen dies) verdeutlicht auch die Herausforderungen kleiner Wohnungsunternehmen. Diese müssen mit einem wesentlich kleineren Personalgerüst arbeiten, als es große Unternehmen können. Während große Unternehmen in ihren Stellenplänen spezialisierte Führungskräfte haben, die auch die entsprechenden Zeitbudgets für die Auseinandersetzung mit Innovationen und gleichzeitigem Kontakt mit der Bauzulieferindustrie haben, sind Vorstände und Geschäftsführer in sehr kleinen Unternehmen mit weniger als 500 Wohneinheiten viel komplexer belastet. Hier dürfte durch die noch deutlich höhere Einbeziehung in das operative Geschäft wenig Zeit für das Treffen mit der Zulieferindustrie und die strategische Auseinandersetzung mit aktuellen Innovationen bleiben. Gerade für diese Unternehmensvertreter sind bspw. begleitende Fachausstellungen auf Veranstaltungen der Verbände hervorragend geeignet, ohne großen Zusatzaufwand auch dieser Aufgabe nachzukommen.

Insbesondere für kleine Wohnungsunternehmen stellen Fachausstellungen und Verbandsveranstaltungen eine willkommene und zumeist auch notwendige Erleichterung für Kontakt und Austausch dar

Abbildung 12: "Wie oder wo findet Ihr Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie zurzeit hauptsächlich statt? Welche Kontaktform bevorzugen Sie?" – nach Unternehmensgröße



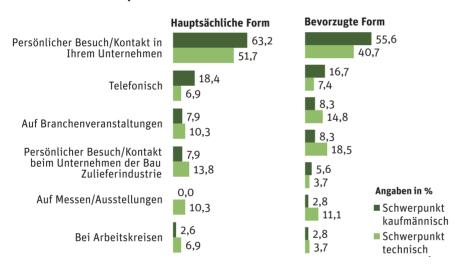
Die befragten Kaufleute zeigten insgesamt eine relativ ausgeglichene Einschätzung zwischen der aktuellen und der gewünschten Form des Kontaktes. Geringfügige Verschiebungen vom persönlichen Besuch im Unternehmen hin zum telefonischen Kontakt kann durch den Wunsch nach mehr Kosteneffizienz, sprich kürzeren Gesprächen, begründet werden. Vermutlich auch vor dem

Hintergrund, dass viele der Kontakte einen hohen Anteil an Vertriebsfragen und weniger gemeinsamer Produktentwicklung haben. Deutlich stärker hingegen wünschen sich die Kaufleute den Austausch im Rahmen von Messen und Ausstellungen.

Die Techniker hingegen wünschen sich, den persönlichen Besuch im Unternehmen deutlich zu reduzieren und verstärkt den Austausch über Besuche beim Unternehmen der Bauzulieferindustrie. Hier ist das Interesse an der dortigen Produktion und den Innovationsprozessen – also Aspekte jenseits des reinen Erwerbs eines Produktes oder einer Dienstleistung – aber auch an dem zuliefernden Unternehmen selber maßgebliche Triebfeder. Auch der Austausch mit der Bauzulieferindustrie auf Veranstaltungen der Verbände wird von den technisch orientierten Entscheidern der Wohnungswirtschaft deutlich stärker gewünscht als dies heute der Fall ist.

Techniker zeigen Interesse, Innovationen und Produktion unmittelbar vor Ort – im Zulieferunternehmen – zu erleben

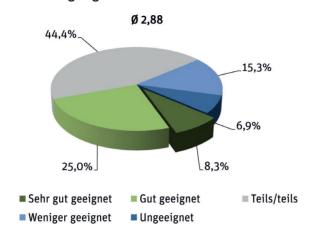
Abbildung 13: "Wie oder wo findet Ihr Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie zurzeit hauptsächlich statt? Welche Kontaktform bevorzugen Sie?" – nach Schwerpunkt



Im Hinblick auf die Bereitstellung ganzheitlicher, zielorientierter Lösungsansätze sind diese Ergebnis in gewissem Maße problematisch zu werten. Dadurch, dass der Dialog zumeist im eigenen Unternehmen stattfindet, werden vorwiegend kleinteilige Lösungsansätze gefördert und die Entwicklung hin zu ganzheitlichen und zielgerichteten Paketlösungen für die Branche blockiert. In Tendenzen ist - mit Sicherheit auch vor dem Hintergrund, dass effiziente Austauschwege in stärkerem Maße präferiert werden – zu erkennen, dass der Kontakt im Rahmen breiter besuchter Termine, bspw. auf Branchenveranstaltungen und auch Messen und Ausstellungen, mittlerweile stärker bevorzugt wird. Entsprechend stuft auch nur eine kleine Minderheit (6,9 %) Veranstaltungen der Verbände, in deren Rahmen es ja oftmals Fachausstellungen als begleitende Austauschplattform gibt, als nicht geeignet ein, technische Informationen zu vermitteln. Hingegen erachten ein Drittel aller befragten Unternehmen diese Plattform als gut oder sehr gut geeignet.

Kontakt im eigenen Unternehmen fördert kleinteilige Lösungsansätze – ein Drittel der Unternehmen empfindet Veranstaltungen als gut geeignet für breiteren Informationsaustausch

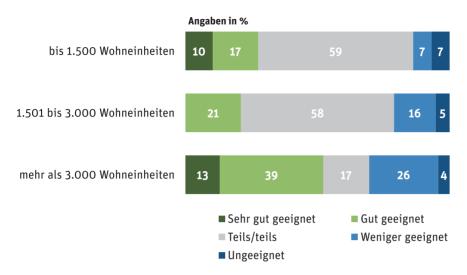
Abbildung 14: "Inwieweit sind Verbandstage für die Vermittlung technischer Informationen geeignet?"



Unterschieden nach Unternehmensgröße wird dabei folgendes deutlich: Wenngleich die großen Wohnungsunternehmen am häufigsten die Verbandsveranstaltungen als ungeeignet bzw. eingeschränkt geeignet ansehen, sind sie dennoch gleichzeitig diejenigen, die die höchste Zufriedenheit mit den Erfolgen auf Verbandsveranstaltungen konstatieren. Hier scheinen die Bewertungen unternehmensindividuell erheblich auseinanderzufallen. Dies mag sich auch durch unterschiedliche regionale Formate erklären lassen, sicherlich aber auch unternehmensindividuelle Gründe haben. So dürften Unternehmen mit einer sehr zufriedenstellenden Zusammenarbeit im Rahmen unternehmensindividueller Lösungen den Austausch auf Verbandsveranstaltungen weniger wichtig finden, als dies Unternehmen machen, die auf der Suche nach neuen, innovativen Lösungen sind. Bei den kleineren Unternehmen hingegen zeigt sich ein großes, noch vorhandenes Potenzial zur regelmäßigeren und effektiveren Nutzung dieser Veranstaltungen, das sie, wie die Auswertung der Präferenzen verdeutlicht hat, auch gerne nutzen würden. Hieraus lässt sich durchaus die Aufgabe ableiten, an den Formaten der Begleitung der Bauzulieferindustrie auf Verbandsveranstaltungen weiter zu arbeiten, und neue (evtl. auch erweiterte) Möglichkeiten des zielgerichteten Austauschs zu erproben. Gerade die kleinen Unternehmen könnten dadurch stark profitieren.

Gerade kleine Unternehmen sollten aufgrund eines großen Potenzials in den Fokus von Verbandsveranstaltungen genommen werden

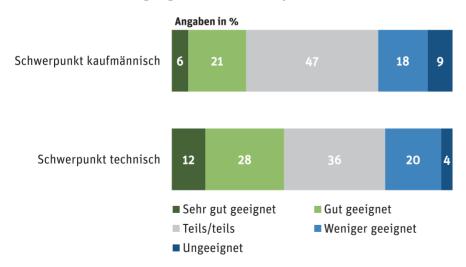
Abbildung 15: "Inwieweit sind Verbandstage für die Vermittlung technischer Informationen geeignet?" – nach Unternehmensgröße



Technisch orientierte Entscheidungsträger bewerten den Informationsfluss technischer Informationen auf Verbandsveranstaltungen deutlich positiver, als diejenigen mit kaufmännischem Schwerpunkt. Dies kann ggf. in gewissem Maße darauf zurückzuführen sein, dass erstere bereits über eine breitere Informationsbasis hinsichtlich technischer Neuerungen verfügen, als ihre kaufmännischen Kollegen, und den Informationsfluss daher eher als ausreichend empfinden. Für die andere Gruppe müsste dieses Themenfeld voraussichtlich grundlegender aufbereitet werden, um ein ausreichendes Verständnis sowie auch eine zielführende Basis für Entscheidungen schaffen zu können.

Für kaufmännisch Orientierte zeigen sich Verbesserungspotenziale in der Vermittlung und Aufbereitung technischer Informationen

Abbildung 16: "Inwieweit sind Verbandstage für die Vermittlung technischer Informationen geeignet? – nach Schwerpunkt



Sehr deutlich wird auch, dass der Dialog zwischen Wohnungsunternehmen und der Bauzulieferindustrie in hohem Maße von den einzelnen Personen und der Konsistenz ihrer Gesprächsbeziehung abhängig ist. Eine systematische Betreuung im Sinne gleichbleibender Gesprächspartner durch Unternehmen der Bau-

Gleichbleibende Ansprechpartner – vor allem für kleine und mittlere Unternehmen wichtig Zulieferindustrie ist den Befragten außerordentlich wichtig (81,2 %). Keines der befragten Unternehmen erachtet diesen Indikator als unwichtig, nur rd. ein Fünftel räumt einer systematischen Betreuung eine untergeordnete Bedeutung ein.

Im Vordergrund steht dieser Wunsch bzw. Anspruch vor allem bei kleineren und mittelgroßen Wohnungsunternehmen, die bis zu 3.000 Wohneinheiten verwalten. Gerade diese Unternehmen dürften sich aus einer langfristigen Beziehung auch Vorteile hinsichtlich unternehmensindividueller Lösungen und einer vertrauensvollen Zusammenarbeit erhoffen. Kleinere Unternehmen haben bei der Auswahl ihrer Geschäftspartner erfahrungsgemäß auch eine stärkere Präferenz für den Aspekt der persönlichen Verlässlichkeit, als es große Unternehmen haben, bei denen der Kostenaspekt - oftmals schon in Folge der rechtlichen Notwendigkeit der Ausschreibung gewisser Leistungen - dominiert. Anders als große Unternehmen, deren Marktstellung bereits ein gewisses Sanktionierungspotenzial gegenüber unzuverlässigen Auftragnehmern birgt, sind kleine Unternehmen mit entsprechend geringen Beauftragungsvolumina hier auf andere Instrumente angewiesen. Ein langjähriger, persönlicher Kontakt ist da sehr gut geeignet.

Im Fokus großer Unternehmen: Kostenaspekte – kleine Unternehme setzen auf Vertrauensbeziehungen

Abbildung 17: "Wie wichtig ist Ihnen im Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie eine systematische Betreuung im Sinne gleichbleibender Gesprächspartner?" – nach Unternehmensgröße



Entsprechend gewichten die großen Unternehmen die Wichtigkeit gleichbleibender Gesprächspartner auch deutlich geringer als kleine Unternehmen. Die mit über 3.000 Wohneinheiten weisen hier einen Mittelwert von 2,3 in der Befragung (bewertet wurde hier nach Noten zwischen 1 und 5, so dass Mittelwerte über 2,5 Ausdruck einer sehr geringen Wertschätzung wären), die kleinen und mittleren Unternehmen hingegen von 1,9 auf.

3.5. Effizienz im Dialog

Die vorangegangenen Auswertungen haben bereits Hinweise darauf gegeben, dass durchaus noch ein gewisses Potenzial zur Verbesserung des Dialogs zwischen Bau-Zulieferindustrie und Wohnungswirtschaft besteht. Die befragten Wohnungsunternehmen haben dabei, je nach Größe und fachlichem Schwerpunkt, unterschiedliche Vorstellungen zum Ablauf und zur Ausprägung dieser Kooperationen.

Gefragt nach den Wünschen an einen effizienten Dialog, zeigt sich ein breites Antwortspektrum. Knapp die Hälfte wünscht sich die verbesserte Vermittlung nutzerorientierter (folglich mieterorientierter) Informationen innerhalb des Dialogs. Nur ein leicht geringerer Anteil hingegen ist an ausschließlich projektorientierten Informationen interessiert. Ein weiterer Anteil wiederum sieht ein Potenzial hinsichtlich des Austauschs von mehr technischen Details und wünscht sich zudem im Allgemeinen mehr Fachkenntnisse seitens der Ansprechpartner.

Nutzer- und projektorientierte Informationen werden gewünscht

Ebenfalls, wenn auch mit vglw. geringem Anteil, wird ein Ausbau von Kenntnissen über den Wohnungsmarkt sowie dessen Entwicklungen als wünschenswert eingestuft.

Abbildung 18: "Welche Wünsche haben Sie an einen effizienten Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie?" (max. zwei Nennungen)



Diese Ergebnisse bringen eine wichtige Anforderung an die Bauzulieferindustrie zum Ausdruck. Auch wenn der Dialog und die Zusammenarbeit mit den Unternehmen der Wohnungswirtschaft eine klassische business-to-business Beziehung ist, so benötigen Wohnungsunternehmen technische Lösungen, die aus den Augen der Endkunden einen Mehrnutzen darstellen. Technische Innovationen und Lösungen für die Instandhaltung, Weiterentwicklung Wichtige Anforderung seitens der Wohnungsunternehmen: Produktentwicklung mit Blick auf Mieter-/ Endnutzerwünsche vorantreiben oder auch den Neubau von Wohnimmobilien müssen letztlich auch von den Mietern als Endkonsumenten als wohnwertsteigernd wahrgenommen werden. Dass sich hier durchaus Zielkonflikte, bspw. im Einsatz von Lüftungssystemen zwischen Fragen der energetischen Effizienz und dem von Mietern gewünschten Komfort/ Verhalten ergeben, ist bekannt. Offensichtlich ist der Wunsch der Wohnungsunternehmen, dass die Produkte und Lösungen der Bauzulieferindustrie aber stärker aus Sicht der Mieter entwickelt und bewertet werden.

Eine Auswertung nach Unternehmensgröße macht wiederum ganz verschiedene Schwerpunkte sichtbar:

Wie bereits der Gesamtanteil des Wunsches nach einer Verbesserung bzw. vordergründigen Bereitstellung nutzerorientierter Informationen hat vermuten lassen, liegt ein entsprechender Schwerpunkt über alle Unternehmensgrößen hinweg auf diesem Aspekt. Mittelgroße und große Unternehmen legen unter den vorgestellten Wahlmöglichkeiten hierauf ihren Fokus. Bei kleinen Unternehmen bis unter 1.500 Wohneinheiten hingegen liegt der anteilsmäßige Schwerpunkt auf dem Wunsch nach verstärkten projektorientierten Informationen. Hierin spiegelt sich das Problem kleiner Unternehmen wider, die in Folge der vergleichsweise geringen Anzahl an Wohneinheiten bei vielen Themenfeldern nicht auf einen eigenen Erfahrungsschatz zurückgreifen können. Größere Unternehmen sind hier deutlich bevorteilt. Dieser Aspekt macht auch noch einmal deutlich, weswegen gerade für kleinere Unternehmen der Austausch im Rahmen von Veranstaltungen eine wichtige und attraktive Kommunikationsplattform darstellt. Hier kann neben dem direkten Kontakt mit einem Unternehmen der Bauzulieferindustrie auch der Austausch mit anderen Wohnungsunternehmen zu den jeweiligen Produkten und Lösungen gesucht werden.

Große wollen Nutzerorientierung
– Kleine vor allem Projektorientierung

Tabelle 3: "Welche Wünsche haben Sie an einen effizienten Dialog mit der Bau-Zulieferindustrie?" – nach Unternehmensgröße (Angaben in %) (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich)

Ich wünsche mir	bis 1.500 Wohn- einheiten	1.501 bis 3.000 Wohn- einheiten	mehr als 3.000 Wohn- einheiten
mehr nutzerorientierte Informationen	50,0	47,1	54,5
nur projektbezogene Informationen	58,3	35,3	31,8
mehr technische Details	20,8	41,2	9,1
mehr Fachkenntnisse allgemein	20,8	17,6	22,7
weniger technische Details	8,3		18,2
…mehr Fachkenntnisse über andere Gewerke der Bau-Zulieferindustrie	8,3	5,9	13,6
…mehr Kenntnisse über den Wohnungsmarkt allgemein	4,2	5,9	4,5
mehr Kenntnisse über Entwicklungen am Wohnungsmarkt		5,9	9,1

Eine höhere Priorität kommt bei den mittelgroßen Unternehmen einer besseren Informationsgrundlage zu technischen Details zu. In dieser Unternehmensgröße dürften vermehrt Spezialisten beschäftigt sein, die auch ein hohes persönliches Interesse an technischen Innovationen haben. Interessant ist, dass die großen Unternehmen mit mehr als 3.000 Wohneinheiten sich dementgegen weniger technische Details wünschen, hingegen aber mehr Wert auf bessere Fachkenntnisse der Bau-Zulieferindustrie hinsichtlich anderer Gewerke legen. Dieser Anspruch dürfte widerspiegeln, dass Unternehmen dieser Größe anders agieren und geführt werden als die kleinen und mittleren. Eine verstärkte Fokussierung auf wirtschaftliche Aspekte, auf Kennzahlen und wertorientierte Bestandsentwicklung sowie eine Schwerpunktsetzung auf die Optimierung von Prozessen sind in diesen Unternehmen oftmals zu beobachten. Der Anspruch der besseren Verzahnung unterschiedlicher Gewerke macht die Zielsetzung der Prozessoptimierung und auch des Vorhandenseins eines ganzheitlichen Verständnisses der Bestandsentwicklung deutlich. Ganzheitliche Paketlösungen in Verbindung mit optimierten Prozessen könnten für viele Herausforderungen der Bestandsentwicklung noch erhebliche Kostenpotenziale bergen.

Zusätzlich würden Unternehmen dieser Größenordnung auch einen besseren Kenntnisstand der Firmen über den Wohnungsmarkt sowie vor allem dessen Entwicklungen begrüßen. Gerade große Unternehmen die nicht nur lokal, sondern überregional agieren, nehmen die unterschiedlichen Entwicklungen der Wohnungsmärkte deutlich wahr. Schrumpfende und wachsende Märkte liegen zum Teil nah beieinander. Unterschiedliche demographische Herausforderungen verändern das Nachfrageverhalten zudem. Entsprechend besteht die Notwendigkeit, auch in der Bestandsentwicklung diesen Herausforderungen Rechnung zu tragen. In erster Linie schlägt sich das in der Herausforderung nie-

Große Wohnungsunternehmen, wünschen zudem Kenntnisse der Bau-Zulieferindustrie über regionale Entwicklungen des Wohnungsmarktes der, auf schrumpfenden Märkten, die zum Teil schon von deutlichen Preisrückgängen gekennzeichnet sind, kostengünstige Alternativen zum technischen High-End zu entwickeln.

Wenig überraschend: Kaufmännisch orientierte Teilnehmer räumen dem Informationsfluss zu technischen Details hinsichtlich eines effizienten Dialogs eine untergeordnete Rolle ein und wünschen sich weniger technische Details. Technisch versierte hingegen wünschen sich (noch) mehr technische Details aber auch mehr Fachkenntnisse der Bau-Zulieferindustrie hinsichtlich anderer Gewerke sowie des Wohnungsmarktes und dessen Entwicklung.

Tabelle 4: "Welche Wünsche haben Sie an einen effizienten Dialog mit der bau-Zulieferindustrie?" – nach Schwerpunkt (Angaben in %) (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich)

Ich wünsche mir	Schwerpunkt kaufmännisch	Schwerpunkt technisch
mehr nutzerorientierte Informationen	54,8	40,9
nur projektbezogene Informationen	41,9	50,0
mehr technische Details	19,4	36,4
mehr Fachkenntnisse allgemein	19,4	18,2
weniger technische Details	9,7	
mehr Fachkenntnisse über andere Gewerke der Bau-Zulieferindustrie	6,5	13,6
…mehr Kenntnisse über den Wohnungsmarkt allgemein	3,2	9,1
mehr Kenntnisse über Entwicklungen am Wohnungsmarkt	3,2	9,1

3.6. Unternehmensranking

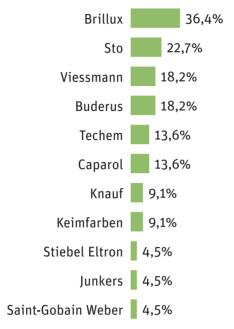
Es wurde im Weiteren auch gefragt, mit welchen Unternehmen die Wohnungsunternehmen aktuell im Dialog stehen und wie dieser zu bewerten ist. Während für die bislang getroffenen Aussagen die Grundgesamtheit ausreichte, um schlüssige und auch statistisch signifikante Ergebnisse abzuleiten, ist dies bei der Nennung von Unternehmensnamen ein Stück weit einzuschränken. Regionale Schwerpunkte einzelner Industrieunternehmen könnten bei größeren, auch regional repräsentativen Befragungen andere Ergebnisse erbringen. Auch ist die Verteilung der Größenklassen nicht vollkommen repräsentativ für die GdW-Unternehmen. Dennoch ist angesichts der Grundgesamtheit von 74 befragten Unternehmen in jedem Fall von einem gefestigten Trend der Ergebnisse auszugehen.

"Gewinner" dieser Befragung ist mit deutlichem Abstand der Lack- und Farbenhersteller Brillux. Gut jedes dritte Unternehmen, das hierzu Angaben gemacht hat, bewertet den Dialog mit Brillux als gut und effizient. Auf Platz zwei folgen mit einem Wert von 22,7 Prozent die Dämmspezialisten der Firma Sto, gefolgt von einem geteilten dritten Platz der Heizungsbauer Viessmann und Buderus.

Der Energiedienstleister Techem und der Farbenhersteller Caperol erreichen noch zweistellige Nennungen. Weitere Firmen, die ausreichend Nennungen erzielt haben, um unter die Top Ten zu gelangen (in Folge des geteilten zehnten Platzes müssen elf Firmen aufgeführt werden) ist der Farbenhersteller Keimfarben, die Baustoffhersteller Saint-Gobain Weber und Knauf sowie auch Stiebel Eltron und Junkers.

Brillux als effizientestes Unternehmen der Bau-Zulieferindustrie im aktuellen Dialog

Abbildung 19: "Gibt es konkrete Unternehmen der Bau-Zulieferindustrie, die den Dialog mit der Wohnungswirtschaft besonders professionell und effizient gestalten?" (max. drei Nennungen) (offene Frage)



Was die genannten Unternehmen von anderen unterscheidet, die in diesem Zusammenhang nicht im positiven Sinne genannt wurden, ist vor allem die jeweilige Fachkompetenz, die – unter den Bedingungen der Mehrfachnennung – zu 41,2 Prozent genannt wurde. Zudem vermitteln diese den Entscheidern der Wohnungswirtschaft offenbar das Gefühl, zielorientierte Informationen (seien diese technischer oder auch projektbezogener Natur) zu erhalten (ebenfalls 41,2 %). Auch zeichnet deren Dienstleistung sich durch eine kontinuierliche Beratung inklusive Bereitschaft zu Hausbesuchen aus. Zusätzlich werden von den Wohnungsunternehmen bei genannten Firmen die Qualität der Produktinformation sowie die Innovation geschätzt (17,6 bzw. 5,9 %).

Positive Bewertungen durch Fachkompetenz, zielorientierte Informationen und kontinuierliche Beratung

Abbildung 20: "Könnten Sie kurz darstellen, was das/die einzelne(n) Unternehmen bzgl. der Gestaltung des Dialogs von anderen Unternehmen der Bau-Zulieferindustrie unterscheidet?" (offene Frage, Mehrfachnennungen möglich)



Differenziert nach Unternehmensgröße zeigen sich unterschiedliche Muster. Insgesamt ist zu konstatieren, dass kleine Unternehmen nur zu einem sehr geringen Teil überhaupt Angaben zu guten und effizienten Unternehmen machten. Dies deutet darauf hin, dass hier der Dialog, der naturgemäß auch ausgesprochen aufwendig und mühsam ist, bei Weitem noch nicht so ausgeprägt ist wie mit den größeren Unternehmen. Angesichts der sehr großen Zahl kleiner Unternehmen in Deutschland, sind hier noch erhebliche Potenziale vorhanden. Wiederum wird damit deutlich, dass effiziente Plattformen des Dialogs mit diesem Unternehmenstypus jenseits der Hausbesuche (weiter-)entwickelt werden sollten.

Niedrige Antwortbeteiligung kleiner Unternehmen lässt auf geringe Ausprägung bisheriger Dialoge sowie große Potenziale schließen

Brillux und Sto gründen Ihren Erfolg in dieser Befragung vor allem auf den Bewertungen der mittleren Unternehmen. Gut die Hälfte der Unternehmen, die hier geantwortet haben, hat Brillux positiv bewertet, immerhin noch fast 40 Prozent Sto. Auch Buderus schnitt mit fast 40 Prozent positiven Bewertungen in der Klasse der Unternehmen von 1.501 bis 3.000 Wohneinheiten sehr stark ab. In der Bewertung der großen Unternehmen mit mehr als 3.000 Wohneinheiten belegt ebenfalls Brillux den Spitzenplatz und wurde von jedem dritten Unternehmen positiv genannt. Hier folgen allerdings Viessmann und Techem auf den Plätzen, die von immerhin noch jedem fünften Wohnungsunternehmen benannt wurden.

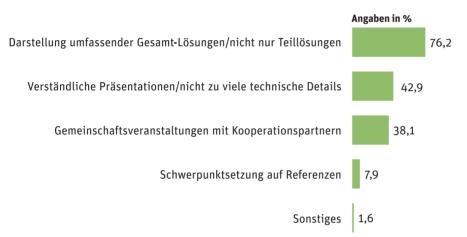
Der Dialog mit Brillux ist im Zusammenspiel mit den mittleren und großen Unternehmen sehr effizient – unabhängig vom fachlichen Schwerpunkt der Befragten

Wie bei vielen anderen Fragen auch, zeigen sich auch zwischen Kaufleuten und Technikern deutliche Unterschiede in der Bewertung der Industrieunternehmen. Die Kaufleute sind vor allem mit dem Dialog mit Brillux und Techem zufrieden. Letztere werden hingegen von keinem Techniker in dieser Befragung benannt. Dafür zeigen die Techniker neben Brillux gleichauf ihre Anerkennung für den Dialog mit Sto, Buderus und Caparol.

3.7. Informationsveranstaltungen

Ziel der Befragung war es, wie bereits eingangs in der Einleitung beschrieben, Möglichkeiten zu eruieren, wie künftig eine Verbesserung des Dialogs zwischen Bau-Zulieferindustrie und Wohnungsunternehmen erreicht werden kann. Eine Möglichkeit stellt diesbezüglich eine bessere Organisation bzw. inhaltliche Gestaltung von Informationsveranstaltungen der Bau-Zulieferindustrie dar.

Abbildung 21: "Wie sollten Informationsveranstaltungen der Bau-Zulieferindustrie inhaltlich gestaltet werden?" (max. zwei Nennungen)



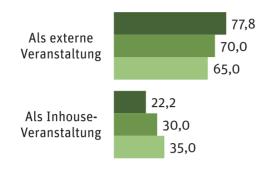
Die Befragten wünschen sich im Rahmen von Informationsveranstaltungen mit einem Schwerpunkt von 76,2 Prozent die Darstellung umfassenderer Gesamt-Lösungen anstatt von Teillösungen. Dies könnte zum einen durch ein Gewerk-übergreifendes Know-How der Bau-Zulieferindustrie erreicht werden, aber auch durch die Organisation von Gemeinschaftsveranstaltungen mit entsprechenden Kooperationspartnern. Hierfür wurde von 38,1 Prozent der befragten Teilnehmer gestimmt. Ebenfalls im Vordergrund (42,9 %) steht für die Befragten der Wohnungsunternehmen die Verständlichkeit der auf den Veranstaltungen vorgetragenen Präsentationen. Diese sollten insbesondere nach Wunsch der kaufmännisch ausgerichteten Befragungsteilnehmer nach Möglichkeit weniger technische Details enthalten.

Gewünscht: Umfassende Allround-Lösungen durch umfassendes Know-How und Gewerkübergreifende Kooperationsveranstaltungen

Aus organisatorischer Sicht wird von einem Großteil der Befragten (69,4 %) ein externer Veranstaltungsort bevorzugt (dies betrifft vor allem Unternehmen mit kleineren Wohnungsportfolios), während 30,6 Prozent Inhouse-Veranstaltungen als geeigneter bewerten. Naturgemäß ist hier bei den großen Unternehmen, die sowohl personell als auch finanziell entsprechende Veranstaltungen stemmen können, das Interesse an Inhouse-Lösungen deutlich größer, als bei den kleinen Unternehmen.

Vor allem kleine Unternehmen bevorzugen aufgrund geringerer personeller und finanzieller Ressourcen externe Veranstaltungen

Abbildung 22: "Wie sollten Informationsveranstaltungen organisatorisch gestaltet werden?" – nach Unternehmensgröße



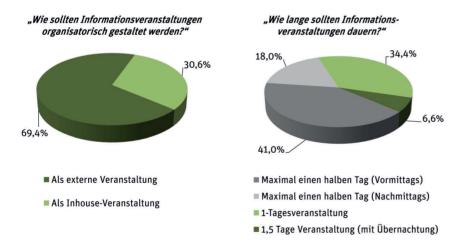
Angaben in %

- bis 1.500 Wohneinheiten
- 1.501 bis 3.000 Wohneinheiten
- mehr als 3.000 Wohneinheiten

Dabei sollten diese Veranstaltungen aus Sicht eines Großteils der Wohnungsunternehmen (59,0 %) maximal einen halben Tag andauern und vormittags stattfinden. Auch 1-Tagesveranstaltungen würden laut der Ergebnisse gut angenommen, weniger beliebt hingegen sind entsprechend angesetzte Termine, die eine Übernachtung einschließen (1,5-Tage-Veranstaltung).

Mehrtägige Veranstaltungen sind weniger beliebt

Abbildung 23: "Wie sollten Informationsveranstaltungen organisatorisch gestaltet werden?"



Die Präferenzen der kaufmännisch ausgerichteten Befragungsteilnehmer unterscheiden sich in diesem Kapitel erstmals kaum von denen der technisch orientierten.

3.8. Die To-Do Liste für die Bauzulieferindustrie

Den Abschluss der empirischen Erhebung bildete die Frage, in welchen Bereichen der Bau-Zulieferindustrie die Wohnungsunternehmen vorrangig noch Bedarf für ein Angebot besserer Problemlösungen sehen. Hier durften die Befragungsteilnehmer frei nennen, in welchen Themenfeldern sie sich zukünftig bessere Lösungen wünschen. Die folgende Auflistung zeigt alle Einzelnennungen in alphabetischer Reihenfolge:

- Aufklärung über Folgekosten wie z. B. Wartung, Reparatur und Entsorgung
- Aufzugs-/ Fahrstuhlservice
- Dämmmaterialien
- · Dämmung, Lüftung, Recycling
- Energetische Modernisierung, Heizsysteme
- Fassadengestaltung, Bodenbeläge, Innenputz, Fliesen
- Gesamtlösungen für die Wohnungswirtschaft in allen Bereichen der Technik
- Heizsysteme
- Heizung/ Sanitär
- · Im Bereich der Lüftung
- Massivbau
- Passivhaus
- Preiswerte Lüftungskonzepte mit Wärmerückgewinnung für Mehrfamilienhäuser
- · Sanierung bestehender Bauteile
- Überblick über die aktuellen technischen Lösungen/ Produkte und deren Wirtschaftlichkeit/ energetische Einsparpotenziale
- Wirkungsgrad Fassaden und Fenster im Verhältnis zum Produktvolumen, Effizienz Energiespeicherung

4. Zusammenfassung und Fazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die empirische Erhebung der Wohnungsunternehmen zwar bereits positive Erfahrungen hinsichtlich der Kooperation mit der Bau-Zulieferindustrie hervorgebracht hat, diese jedoch noch ein großes Verbesserungspotenzial hinsichtlich der Prozesse und einer vermehrten Zusammenarbeit offen lassen.

Im Fokus künftiger Kooperationen steht vor allem, dass Unternehmen der Bau-Zulieferindustrie Informationen über technische Innovationen sowie die Wirtschaftlichkeit der angebotenen Produkte bereitstellen und auch kundenspezifisch aufarbeiten. Berücksichtig werden sollten in dem Zusammenhang insbesondere die Energieeffizienz bzw. Nachhaltigkeit der Produkte.

Erkennbar wird in dieser Befragung, aber auch ergänzt durch die Aussagen in qualitativen Expertengesprächen, dass ein engerer Dialog zwischen den Wohnungsunternehmen und den Unternehmen der Bauzulieferindustrie für beide Seiten dringend erforderlich ist. Bislang verbleibt der Kontakt zu oft in der "Vertriebssackgasse". Die Wohnungsunternehmen wollen nicht ausschließlich Produkte kaufen, sondern wünschen sich einen mitdenkenden Partner, der seine Produktentwicklung stärker als bisher den Herausforderungen der Wohnungswirtschaft anpasst.

Seitens der Unternehmen wird daher auch der Kontakt zu intelligenten Industriepartnern gewünscht, die aufgrund einer stetigen Betreuung durch gleichbleibende Ansprechpartner Konzepte bieten können, die der Strategie der Wohnungsunternehmen entsprechen und deren Wirtschaftlichkeit zuträglich sind. Zusätzlich wird eine nutzerorientierte Beratung – folglich eine Beratung, die den Mieter als Endnutzer mit einbezieht – grundsätzlich gewünscht.

Der von Seiten der Wohnungsunternehmen geäußerte Wunsch nach mehr Beratungskompetenz der Bauzulieferindustrie macht die Herausforderung, vor der Wohnungsunternehmen stehen, nachdrücklich deutlich. Gerade auch vor dem Hintergrund der Gesetzeskulisse wird es angesichts steigender Baukosten für Wohnungsunternehmen zunehmend schwieriger, bei Neubau und Modernisierung wirtschaftlich zu agieren. Zudem werden gerade in Folge der gesetzlich festgeschriebenen energetischen Anforderungen Kosten in Maßnahmen notwendig, die nur sehr begrenzt (wenn überhaupt) den Wohnwert im Empfinden der Mieter erhöhen.

Forschungs- und Entwicklungsvorhaben, die in den meisten Branchen von durchaus beeindruckender technologischer Qualität sind und weltweit führend Standards setzen, stellen nur eine Seite der Medaille dar. Die praktische Einsatzfähigkeit, die sowohl

dem Wertempfinden der Nutzer (Mieter) als auch den Maßgaben der Wirtschaftlichkeit entsprechen muss, sind notwendige Bedingungen, die zu oft bisher nicht im Fokus der Entwicklungen standen.

Entsprechend ist der Wunsch der Wohnungsunternehmen nach mehr Kompetenz der Zulieferindustrie in Fragen des Nutzerverhaltens und der Entwicklung der Wohnungsmärkte eine ganz zentrale Herausforderung. Die demographischen Prozesse in Deutschland bedingen, dass sich die Wohnungsmärkte stark unterschiedlich entwickeln. Bestände in schrumpfenden Regionen, in denen die Wohnungsunternehmen vor der Aufgabe stehen, Bestände zurückzubauen und trotz sinkender Preise solide zu wirtschaften, erfordern andere technologische Lösungen, als es anspruchsvolle Mieter in Wachstumsmärkten einfordern und bereit sind zu bezahlen.

Aber nicht nur die Rahmenbedingungen der Wohnungsmärkte gilt es bei der Produktentwicklung zu beachten, auch die Mieterwünsche sind (noch) stärker in den Fokus zu rücken und mit den Anforderungen einer Wohnungsbewirtschaftung als Geschäftsprozess in Einklang zu bringen. Mieterwünsche und -anforderungen unterscheiden sich dabei in Teilen erheblich von Selbstnutzern in Eigenheimen oder Eigentumswohnungen. Aber auch die Ansprüche und Wünsche der unterschiedlichen Zielgruppen gehen weit auseinander. Den unterschiedlichen Zielgruppen gemein ist hingegen der zunehmende Wunsch nach individuellen Lösungen. Hier unterschiedliche Leistungspakete zu entwickeln, die nicht immer den technisch machbaren Topstandard repräsentieren können, ist eine der zentralen Herausforderungen.

Deutlich wird in der Befragung auch, dass unterschiedliche Unternehmenstypen – insbesondere verschiedene Unternehmensgrößen – voneinander abweichende Kooperationskonzepte benötigen:

Während große bis sehr große Unternehmen kein Problem haben, die individuelle Betreuung der Bauzulieferindustrie einzufordern, stellt für kleine Unternehmen der Dialog eine große Herausforderung dar. Nicht zuletzt schon in Folge des kleineren Personalstamms, der es auch erfordert, dass mehr Allrounder denn Spezialisten in diesen Unternehmen tätig sind, ist es für dies Unternehmen schwer auf allen technologischen Feldern immer am Puls der Zeit zu sein und den beidseitigen Dialog mit der Bauzulieferindustrie aktiv zu führen.

Entsprechend ist für kleine Unternehmen der Austausch im Rahmen von Verbandsveranstaltungen, aber auch Messen und Fachtagungen substantiell wichtig. Hier lassen sich, oft als eine Art Mitnahmeeffekt, aktuelle Informationen schnell und effizient gewinnen. Auch können Netzwerke zur Bauzulieferindustrie für bei-

de Seiten effizient aufgebaut und gepflegt werden. Auch der Erfahrungsaustausch mit anderen Wohnungsunternehmen über die Erfahrungen im Einsatz der Produkte kann hier unbürokratisch und kosteneffizient erfolgen. Entsprechend kann abgeleitet werden, dass diese Kommunikationsplattformen weiter auszubauen und zu optimieren sind.

