

NEUPOSITIONIERUNG DER HVG

Fokus auf Wohnimmobilien

Unter dem Dach der Evonik Immobilien entsteht derzeit ein integrierter Dienstleister für die Wohnungswirtschaft: Die neu positionierte Haus Vogelsang GmbH bietet umfangreiche Dienstleistungen innerhalb und außerhalb von Wohnimmobilien, wie Geschäftsführer Olaf Butzmann und Mitglied der Geschäftsleitung Gerald Müller erläutern.

Bild: R. Altmannshofer/Der Facility Manager



Gerald Müller und Olaf Butzmann haben große Ziele: Sie wollen die neue ausgerichtete Haus Vogelsang GmbH zum Immobiliendienstleister Nummer eins für die Wohnungswirtschaft machen.

Unter der Marke Haus Vogelsang GmbH – HVG werden in diesem Jahr Ihre eigenen Aktivitäten im Grünflächenmanagement und die im Branchenumfeld bislang kaum bekannte RHZ Handwerks-Zentrum GmbH zusammengeführt. Wie kam es dazu?

Olaf Butzmann: Beide Unternehmen sind etablierte Immobiliendienstleister innerhalb des Evonik-Konzerns. Das RHZ Handwerks-Zentrum betreut als technisch geprägter Dienstleister mit knapp 250 Mitarbeitern rund 64.000 Wohnungen der Evonik Wohnen und der THS Wohnen. Qualifizierte Handwerker aus den wichtigsten Gewerken

erbringen in einem pauschalierten Vertragsmodell z. B. alle Kleinreparaturen in den Beständen und übernehmen Modernisierungs- und Großinstandhaltungsaufgaben. Im Kundensegment Wohnungswirtschaft haben wir uns mit der Haus Vogelsang GmbH auf Grünflächenmanagement und die Verkehrssicherung im Außenbereich spezialisiert und sind mit unseren 340 Mitarbeitern bereits zu gut 50 Prozent auch außerhalb des Evonik-Konzerns tätig. Mit dem Portfolio im Bereich Wohngebäudemanagement des RHZ werden wir diese Positionierung deutlich ergänzen. So können wir in Zukunft als integrierter Dienstleister am Markt agieren.

Welche Dienstleistungen integrieren Sie denn künftig unter der Dachmarke HVG?

Gerald Müller: Salopp gesagt, gehen wir jetzt auch rein. Das heißt, dass wir neben unserem eigenen Leistungsspektrum im Außenbereich, uns nun auch um die Wohngebäude dienstleistend kümmern wollen. Hier stehen in erster Linie eine fachkompetente Beratung sowie das Reparaturmanagement in den Wohnungsbeständen, die Leerstandsmodernisierung oder auch Modernisierungsmaßnahmen im Rahmen von Quartiersentwicklungen oder im Kontext einer optimalen energetischen Ausstattung für die Wohnungswirtschaft im Vordergrund. Die Wohnungswirtschaft ist ja auch unser bisheriger Kernmarkt, neben dem wir noch Auftraggeber aus der Industrie mit unserem Grünflächenmanagement sowie der Verkehrssicherung bedienen.

Wie wollen Sie die HVG zukünftig ausrichten?

Butzmann: Mit der Zusammenführung der beiden Unternehmen streben wir eine Neupositionierung der HVG mit primärer Ausrichtung auf Wohnimmobilien an. Wir wollen der Immobiliendienstleister Nummer eins für die Wohnungswirtschaft werden. Damit erreichen wir auch eine deutliche Abgrenzung zu den traditionellen FM-Dienstleistern, die diesen Markt bisher nicht im Fokus haben.

Eine aktuelle Studie zeigt, dass die Outsourcing-Bereitschaft in der

Wohnungswirtschaft tendenziell eher zurückgeht als wächst. Warum setzen Sie trotzdem auf Expansion in diesem Feld?

Butzmann: Das hat einfache Gründe:

Erstens ist der Anbieter-Wohnungsmarkt mit rund 9 Millionen Wohnungen gewerblicher Anbieter riesengroß. Wir selbst betreuen derzeit rund 100.000 Wohnungen im umfangreichen Produktbereich Grünflächenmanagement und weiter über 200.000

Wohnungen in der Verkehrs-sicherung. Da ist also noch viel Luft nach oben und reichlich Potenzial für Wachstum, selbst wenn nur Teile der Wohnungswirtschaft für ein Outsourcing bereit sind. Dann muss man die Outsourcing-Bereitschaft in der Wohnungswirtschaft differenziert sehen. Sicher ist ein Teil der Wohnungsgesellschaften noch recht konservativ eingestellt. Aber viele große Private und auch kommunale Wohnungsgesellschaften konzentrieren sich bereits innerhalb ihrer Renditevorgaben auf ihre Kerntätigkeiten und trennen sich deshalb von Aktivitäten außerhalb des reinen Vermietungsgeschäfts. Und drittens gibt es beispielsweise mit der Verkehrs-sicherungspflicht, der Modernisierung der Bestände oder der demographischen Veränderung von ganzen Quartieren und Stadtteilen Herausforderungen, für die die Wohnungswirtschaft Lösungen sucht. Und da haben wir viel zu bieten, um hier wirkungsvoll zu unterstützen.

Was bedeutet das konkret?

Müller: Nehmen wir die Verkehrssicherungspflicht in

www.facility-manager.de

den Beständen. Hierunter fallen im Außenbereich Aufgaben wie die Sicherung von Bäumen, Spielplätzen, Wegen und Grünanlagen. Im Innenbereich reden wir über Treppenhausbeleuchtung, Fluchtwegkennzeichnung, Aufzugsservices oder die bauliche Instandhaltung. Für einige große Wohnungsgesellschaften erbringen wir bereits genau diese Services im Außenbereich nicht nur operativ, wir sind auch in der Lage dies rechtssicher mit modernsten

Informationstechniken zu dokumentieren und unserem Kunden die Daten so zur Verfügung stellen, dass er sie direkt im Rahmen der Nebenkostenabrechnung weiterverwenden kann. Und auch das RHZ arbeitet mit den gleichen Soft- und Hardware-Tools wie wir. Hier erwarten den Kunden also viele Synergien mit großen internen Kundennutzen.

Robert Altmannshofer ■

Daten intelligent übertragen: mit dem ista Funksystem.

ista

Wale tauschen Informationen über große Distanzen mit ihren Gesängen aus. Wir setzen dazu neueste bidirektionale Funktechnik ein: *symphonic sensor net*.

Vertrauen Sie auf intelligente Systemlösungen, die die Wohnungswirtschaft wirklich voranbringen. Durch optimierte Prozesse, nachhaltige Energiekostensenkung und kundenfreundlichen Service ganz in Ihrer Nähe.

Mehr über unsere Produkte und Services für Verbrauchskosten- und Energiedatenmanagement finden Sie im Internet!

ista Deutschland GmbH
 Grugaplatz 2 · 45131 Essen
 Tel.: +49 201 459-02
 info@ista.de

www.ista.de