

Gemeinsam die Zukunft gestalten - Kooperationsansätze für kleinere Wohnungsunternehmen

Vortrag zur kommunalen Tagung des vnw am 10. Mai 2016

S/E/

Strategie und Ergebnisse

Die Wohnungsunternehmen in Mecklenburg-Vorpommern stehen vor großen Herausforderungen

- **Bewältigung der demografischen Entwicklung** - Bevölkerungsschwund bei steigendem Alter der Einwohner – dabei auch Überalterung der internen Strukturen
- Erheblicher **Investitionsbedarf in die Bestände** zur Substanzerhaltung, zur Umsetzung der Energiewende, zum Ausbau von barrierearmen Wohnraum und für den notwendigen Rückbau
- Neue Konzepte, Investitionen und weitere Ressourcen zur **Erweiterung der sozialen Angebote** - vor allem zur dauerhaften Integration von Flüchtlingen oder Betreuung der älteren Mieter bzw. Mitglieder – sowie zur Nutzung der **Chancen der zunehmenden Digitalisierung**
- **Steigender Preis- und Kostendruck**, da nur sehr geringe Spielräume zur Refinanzierung von Kostensteigerungen und Investitionen durch Mieterhöhungen – weder bei Modernisierung noch im Bestand

Diese Situation ist auch von den größeren, stabilen Wohnungsunternehmen nur schwer zu bewältigen; für viele kleinere Unternehmen im ländlichen Raum mit bereits heute angespannter finanzieller Situation drohen hier existenzielle Risiken.

Ziel ist die Erhaltung leistungsfähiger Wohnungsgesellschaften zur Sicherstellung eines attraktiven und bezahlbaren Wohnraums auch in den ländlichen Räumen Mecklenburg-Vorpommerns

Regionale Daseinsvorsorge

ausreichender, qualitativ angemessener und bezahlbarer Wohnraum für das gesamte Bevölkerungsspektrum auch vor dem Hintergrund der Integration von ggf. zukünftig längerfristig angesiedelten Flüchtlingen (Stichwort Residenzpflicht)

erfordert

leistungsfähige lokale Wohnungsunternehmen

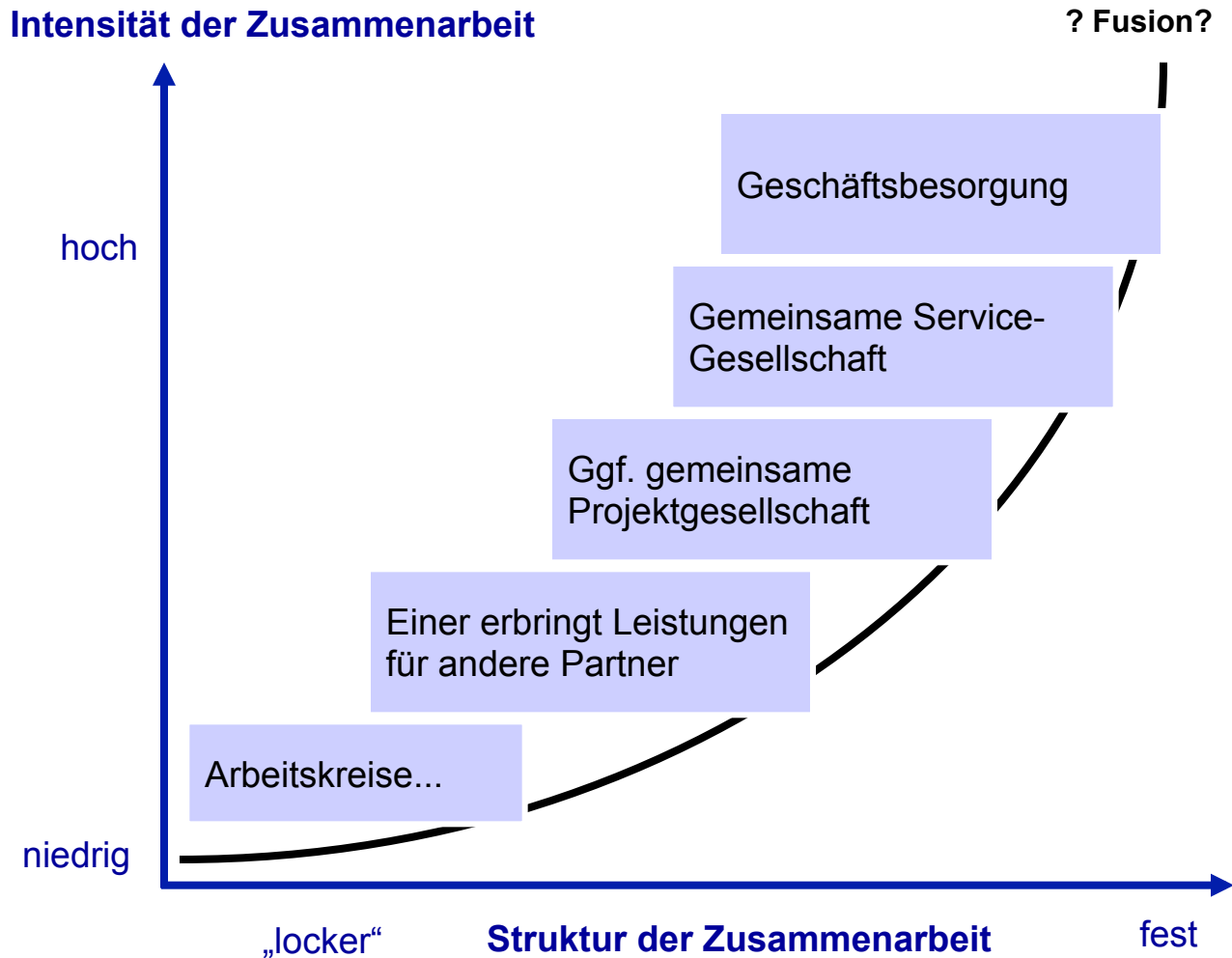
sowohl im kommunalen Eigentum als auch in Form lokal verbundener Wohnungsgenossenschaften

Dabei reichen die internen Optimierungspotentiale vieler einzelner Unternehmen nicht aus, um ihr Überleben dauerhaft zu sichern – sie benötigen eine kluge Kooperationsstrategie, um diese Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen.

„Kluge Kooperationsstrategie“ - Jede Kooperation muss ihren strategischen Entwicklungspfad – zu welcher Zeit, in welcher Form welche Kooperationsfelder bearbeitet werden – definieren.



Dabei sind viele Kooperationsformen denkbar und je nach der Entwicklung der Zusammenarbeit und Struktur „passend“

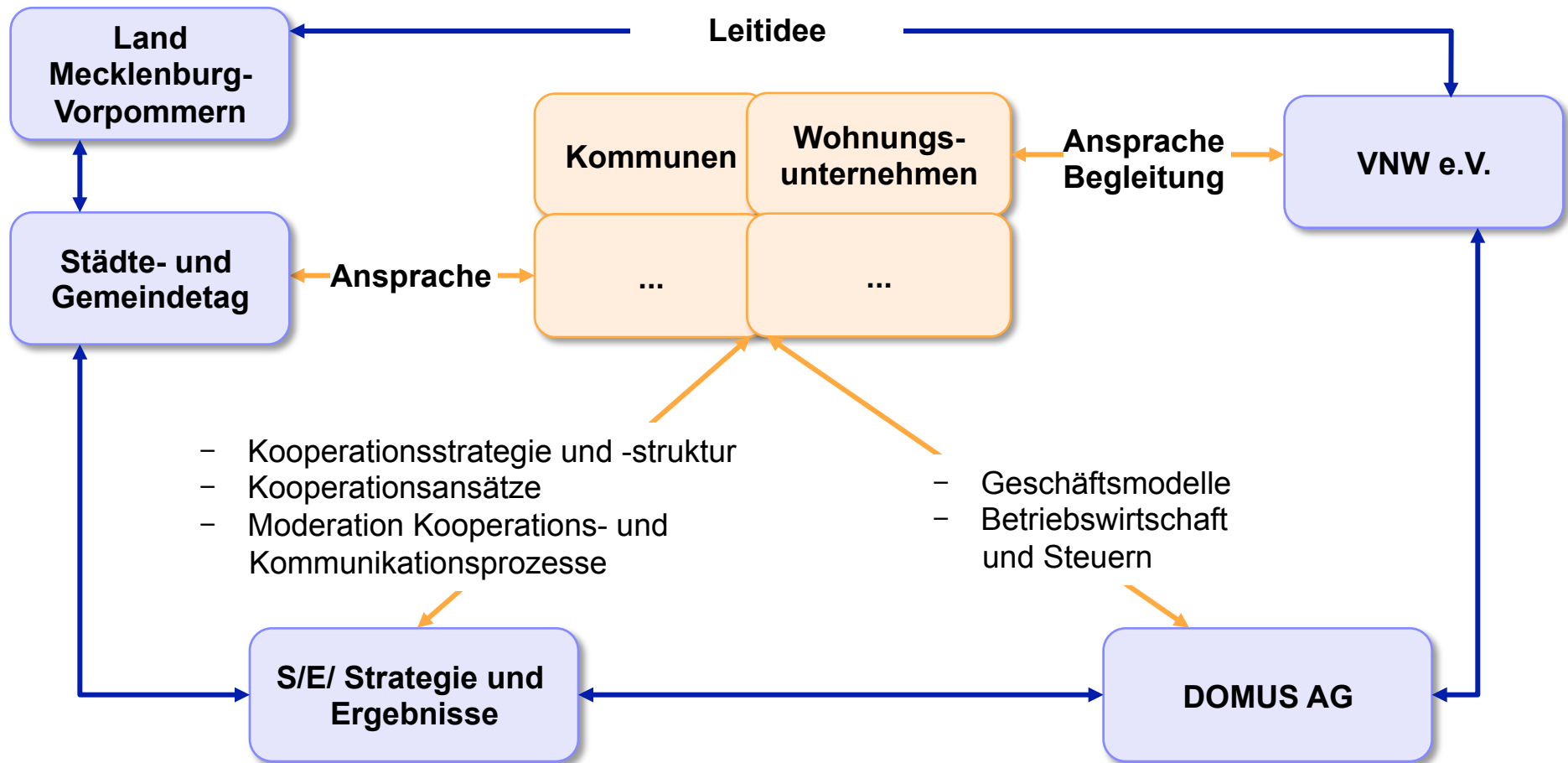


- Bereitschaft zur dauerhaften, verbindlichen Teilnahme (Kosten, Engagement, ...)?
- Ausreichendes Vertrauen in die Partner?
- Gewinnung von Gesellschaftern/Aufsichtsräten und MitarbeiterInnen für die Kooperation?
- Bereitschaft / Möglichkeit zur Abgabe bisher eigener Leistungen an die Kooperation?
- Führbarkeit / Umsetzbarkeit?

Was bedeutet eine „kluge“ Kooperationsstrategie für kleinere, teils kommunale Wohnungsunternehmen? – Einige Thesen

- Kooperation muss als **Chance** gesehen werden.
- Kooperation erfordert **Motivation und Vertrauen** bei allen beteiligten Führungspersönlichkeiten.
- Der Prozess muss sehr **transparent, professionell und ergebnisoffen** gestaltet sein und „sauber“ **kommuniziert** werden
- Gesellschafter / Aufsichtsräte und Mitglieder müssen (in geeigneter Form) beteiligt werden
- Eine Kooperation sollte sich im Start auf wenige Themen **konzentrieren**
- Flexibles Modell: Bei mehreren Partnern muss nicht jeder da gleiche Kooperationsangebot nutzen
- **Ziel muss Vertrauensaufbau sein mit der Sicherheit eines Win-Win-Ergebnisses für alle.**

Politik, Verbände und Experten begleiten den Kooperationsprozess der beteiligten Kommunen und Wohnungsunternehmen



S/E/ sichert einen fachlich fundierten und erfolgreich moderierten und kommunizierten Kooperationsprozess

Kooperations- entwicklung

- Geeignete, kluge Entwicklung von Kooperationen
- Moderation und Mediation unterschiedlicher Positionen und Interessen

Wohnungs- wirtschaft

- Zukunftsfähige Strategien für die Wohnungswirtschaft
- Expertise in der Optimierung von Strukturen und Prozessen

Kommunikation

- Ausgewiesene Kommunikations-Experten bes. auch in politischer Kommunikation
- Glaubwürdiger, kompetenter Auftritt als erfolgreiche Persönlichkeiten

- Zwei an den Zielgruppen „Kommunal“ und „Mittelstand“ ausgerichtete Unternehmen
- 10 Management-erfahrene Berater-/innen sowie Netzwerk von Spezialisten / Erfahrung im Umgang mit Banken
- Gegründet in 2003 von Partnern der Deutsche Bank-Tochter Deutsche Gesellschaft für Mittelstandsberatung

Erfahrungshintergrund – Robert Buff (Unternehmensberater und Mediator)

1983 – 1988 **IT- und Organisationsleitung** in einem filialisierten Unternehmen des Möbeleinzelhandels

1988 - 2003 **Deutsche Gesellschaft für Mittelstandsberatung, Leitung des Beratungsfeldes „Organisation und IT“ bundesweit**

- Strategie- und Organisationsentwicklung in mittelständischen Unternehmen
- Aufbau von Unternehmen und Kooperationen

2003 f. **S/E/ Strategie und Ergebnisse, Geschäftsführer**

Themen:

- Strategieberatung
- Umsetzung organisatorischer Neuausrichtungen- Veränderungsmanagement
- Aufbau Beteiligungssteuerung in EVU- und „Stadtkonzernen“
- Aufbau und Entwicklung von Kooperationen - Shared-Service Ansätze
- Moderation und Mediation

Branchen:

- Technische Bereiche der Kernverwaltung
- Kommunale Unternehmen der Versorgungs- und Wohnungswirtschaft, Wohnungsgenossenschaften

The logo consists of a dark gray square containing the white text 'S/E/' in a bold, sans-serif font.

S/E/

Strategie und Ergebnisse

S/E/ Gesellschaft für Strategie und Ergebnisse KG

Kurfürstenstraße 17

D-50678 Köln

Phone: +49 221 999692 73

Fax: +49 221 999692 79

eMail: buff@strategieergebnisse.com