

input



**Auswirkungen der Wohnimmobilien-
kreditrichtlinie auf die Baufinanzierung
in Deutschland**

Dokumentation und Sanktionierung
von Fehlverhalten

Ansprüche bei der Beendigung von
Mietverhältnissen

Verleihung des DIA Forschungspreises

Social Media in der öffentlichen Verwaltung



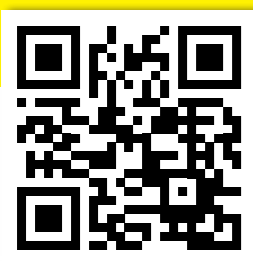
Deutsche
Immobilien-Akademie
an der
Universität Freiburg
GmbH

alumni immo
freiburg



Betriebsbegleitende Studiengänge an der VWA!

- **Bachelor of Arts (B.A.)**
Management | Gesundheitsmanagement | Marktforschung
- **Betriebswirt/in (VWA)**
- **Marketing Manager/in (VWA)**
- **Mediator/in (VWA)**
- **Social Media Manager/in (VWA)**



www.vwa-freiburg.de



VWA Freiburg
Eisenbahnstraße 56
79098 Freiburg
Telefon: 0761 / 3 86 73 - 0
Telefax: 0761 / 3 86 73 - 33
www.vwa-freiburg.de

Inhalt

<u>Auswirkung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie auf die Baufinanzierung in Deutschland</u>	4
<u>Dokumentation und Sanktionierung von Fehlverhalten</u>	8
<u>Wenn Guerillas und Viren zu Marketing Experten werden</u>	10
<u>Immobilienportale – Konkurrenz oder Kooperation</u>	11
<u>Ansprüche bei der Beendigung von Mietverhältnissen</u>	12
<u>Verleihung des DIA Forschungspreises</u>	15
<u>Die Haftung beim Betrieb von WLAN-Hotspots</u>	16
<u>Glücksatlas 2016</u>	18
<u>Seminarübersicht 2017</u>	20
<u>Amt 2.0 – Social Media in der öffentlichen Verwaltung</u>	22
<u>23. Immobilientage</u>	23
<u>Das neue Vergaberecht 2016</u>	24
<u>Absolventenportrait: Günter Reichert</u>	26

Impressum

Herausgeber: Peter Graf
VWA Freiburg
Eisenbahnstraße 56
79098 Freiburg
Telefon: 0761 / 3 86 73 - 0
Telefax: 0761 / 3 86 73 - 33
www.vwa-freiburg.de

Redaktion: VWA Freiburg
Verantwortlich: Christian Heinrich

Seiler + Kunz
Weißerlenstraße 3
79108 Freiburg
Telefon: 0761 / 1 52 30 - 0
Telefax: 0761 / 1 52 30 - 44

Produktion: Verlag Areal
Weißerlenstraße 3
79108 Freiburg
Telefon: 0761 / 1 52 30 - 0
Telefax: 0761 / 1 52 30 - 44

Bilder: fotolia.com, iStock
Verlag Areal, Autoren

ISSN 1433-2019



Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

diese Frage ist erlaubt: Schützt die neue Kreditrichtlinie den Verbraucher oder ist sie nur ein bürokratisches Hemmnis bei der Darlehensfinanzierung? Das Thema ist wohl in aller Munde, denn was wird de Facto erhöht? Ist es wie gewünscht die Eigentumsquote in Deutschland oder nur der Aufwand einen Finanzierungskredit zu erhalten?

Die digitalen Möglichkeiten und ihre vielfältigen Anwendungsvarianten, insbesondere deren geschäftliche Nutzungen, haben vielfältige Gesichter. Was zunächst von innovativem Vorteil ist, teilweise als Serviceleistung erwartet wird, birgt ganz rasch auch Gefahren. Ob Haftungsfragen bei WLAN-Anwendungen oder Viralmarketing und Guerilla-Taktiken; Aufklärung und Information tut Not.

Das Thema Social Media hat die öffentliche Verwaltung erreicht und wird zunehmend als Informations- und Kontaktmöglichkeit für Bürger oder im weiteren Sinne die Öffentlichkeit genutzt. Natürlich sind wir alle ein wenig „social-media“, wenn wir bereit sind uns darauf einzulassen.

Seit mehreren Jahren gibt es den Glücksatlas, so auch 2016. Dieser wird alljährlich vom Forschungszentrum Generationenverträge erarbeitet und berichtet über die Zufriedenheit der Deutschen. In diesem Jahr wird wissenschaftlich bestätigt, was alle schon wissen: In Baden haben wir ausreichend Glückstreiber um besonderes zufrieden zu sein.

Auch in dieses Heft konnten wir ein Absolventenportrait aufnehmen und freuen uns sehr, dass unser örtlicher Geschäftsführer der Zweig-Akademie in Villingen-Schwenningen, Günter Reichert, seinen Werdegang beschreibt. Unter uns: Wir durften ihn dabei begleiten.

Selbstverständlich berichten wir über besondere Bildungsaktivitäten unserer Akademien, die Unterstützung junger Wissenschaftler mit der Auslobung des DIA Forschungspreises sowie die Freiburger Immobilientage, die jüngst mit einer riesigen Beteiligung stattfanden.

Eingefügt haben wir den großen und umfangreichen Seminar- und Studienkalender 2017. So können Sie bereits jetzt entscheiden, wann Sie sich mit welchem Thema etwas intensiver beschäftigen. Dabei begleiten wir Sie und halten Sie fit für Ihren Job.

Wir freuen uns, Ihnen auch mit dieser Ausgabe von **input** Informationen im Magazinform zur Verfügung stellen zu können. Nutzen Sie die Gelegenheit Hintergründe zu erfahren und Denkanstöße zu erhalten. Ich wünsche Ihnen dabei viel Freude.

Ihr Peter Graf
Geschäftsführer VWA und DIA



Auswirkungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie auf die Baufinanzierung in Deutschland

1. Einleitung

Im Juni 2010 ist das durch die EU-Verbraucherkreditrichtlinie modifizierte Verbraucherkreditrecht in Deutschland in Kraft getreten, das im Juni 2014 durch die Vorgaben der Verbraucherkreditrichtlinie (VKR) und im März 2016 durch die Vorgaben der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie spezifiziert und angepasst wurde. Das Gesetz umfasst maßgebliche Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Gewährung von Darlehen an Verbraucher. Es hat umfassende Auswirkungen auf den Kreditvergabeprozess der Banken. Von der Darlehensvergabe beginnend über die Werbung für Verbraucherdarlehen und die vorvertragliche Information und Beratung von Kreditnehmern, bis hin zur Kreditentscheidung und der Verwaltung von Bestandsdarlehen. Sowohl der Prozess

der Kreditvergabe als auch die Gestaltung entsprechender Vertragsdokumentationen sind durch das Gesetz betroffen und unterliegen seitdem neuen, strengeren Regularisierungsanforderungen. Die Umsetzung der neuen gesetzlichen Vorgaben ist für die Kreditinstitute mit erheblichem Aufwand verbunden und bedarf erheblicher prozess- und ablauforganisatorischer Anpassungen. Nachfolgend werden zuerst wesentliche Regelungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WKR) erläutert. Danach wird analysiert, welche Auswirkungen die Regelungen für Banken und Bankkunden haben. Anschließend wird vergleichend die Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie in anderen EU-Ländern und der Schweiz analysiert. Anschließend werden die Regelungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie einer kritischen Würdigung unterzogen.

2. Inhalte der Wohnimmobilienkreditrichtlinie

Die Regelungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie gelten seit 21. März 2016. Ziel der EU-Regulierung ist ein stärkerer Schutz von Verbrauchern und die Sicherung verlässlicher Kreditvergabestandards für die Verbraucher. Der Gesetzgeber hat zu diesem Zweck neben obligatorischen europäischen Vorgaben auch eigene nationale Reformvorhaben im Rahmen der Umsetzung verwirklicht. Die Nichtbeachtung der neuen Rahmenbedingungen wird mitunter erheblich sanktioniert, sodass bei der Umsetzung in den Kreditinstituten große Sorgfalt erforderlich war. Die wesentlichen Veränderungen sind in Abbildung 1 dargestellt.

Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie unterscheidet zwei Arten von Verbraucher-

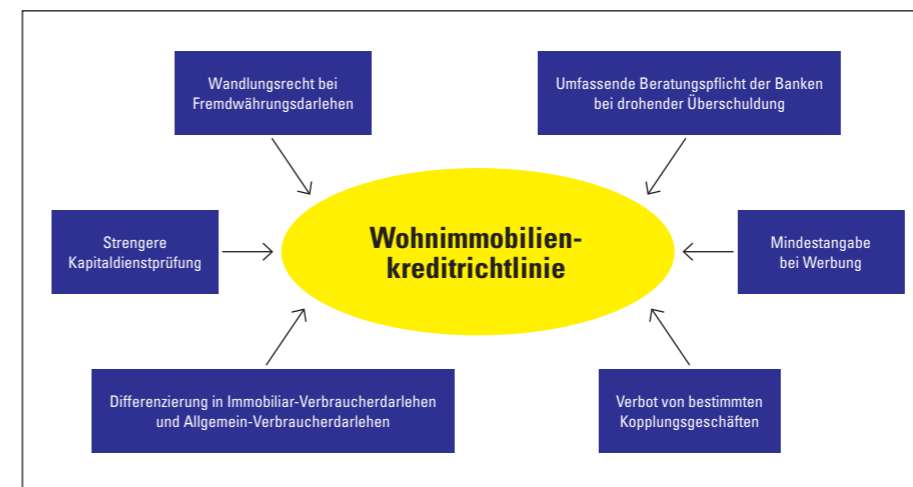


Abb. 1: Neuerung durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie

darlehen. Es wird stringent zwischen Allgemein-Verbraucherdarlehen (AVD) und Immobilien-Verbraucherdarlehen (IVD) differenziert. Zwar galten auch bisher bestimmte Sonderregeln für Immobiliendarlehen. Die für die jeweilige Darlehensart geltenden Vorschriften divergieren nun aber sowohl im aufsichtsrechtlichen als auch im zivilrechtlichen Kontext mitunter erheblich. Hier ist die Ausweitung des Begriffs der Immobiliendarlehen von besonderer Bedeutung. Waren solche Darlehen bislang zwingend durch ihre Grundpfandrechtliche Besicherung geprägt, zählen hierzu künftig zusätzlich auch nicht auf diese Weise besicherte Kredite, soweit sie dem Erwerb oder dem Erhalt von Grundeigentum oder grundstücksgleichen Rechten dienen. Der Verwendungszweck der Darlehensmittel wird somit als Abgrenzungsmerkmal zusätzlich herangezogen. Bei "Allgemeindarlehen" handelt es sich, von wenigen Ausnahmen abgesehen, um alle an Verbraucher ausgereichten Kredite, die keine Immobiliendarlehen sind. Die strikte Trennung wird mit der regelmäßig längeren Bindung der Parteien bei Grundpfandrechtl. besicherten Krediten begründet. Diese Langfristigkeit und die daraus resultierende Schutzbedürftigkeit, machen schärfere vertragliche Vorschriften notwendig.

Neben einer spezifischeren Abgrenzung der Begrifflichkeiten "Allgemein-Verbraucherdarlehen" und "Immobilien-Verbraucherdarlehen" wurden strengere Mindestangaben für die Werbung eingeführt. Solche Vorgaben gelten für Allgemein-Verbraucherdarlehen als auch für Immobilien-Verbraucherdarlehen. Alle Werbemittel und sonstige Marketinginstrumente müssen redlich und eindeutig sein und dürfen nicht in die Irre führen. Zusätzlich muss der effektive Jahreszins deutlich hervorgehoben werden. Der Vertrag muss, vor allem bei Immobilien-Verbraucherdarlehen,

weitere Details zu späteren Vertragsbestandteilen beinhalten. Auch wurden die Vorgaben für die vorvertragliche Information (VVI) des Kreditnehmers überarbeitet. Das Kreditinstitut muss dem Kreditnehmer vorab mitteilen, welche Unterlagen für die Kreditwürdigkeitsprüfung benötigt werden und dass eine Kreditwürdigkeitsprüfung obligatorisch ist. Diese Information ist dem Kunden unverzüglich zu übermitteln. Das "ESIS-Merkblatt" ist obligatorisch zu verwenden.

In der Wohnimmobilienkreditrichtlinie werden spezifische Vorgaben für die Prüfung der Kreditwürdigkeit zukünftiger Darlehensnehmer definiert. Diese werden sowohl zivil- als auch aufsichtsrechtlich verankert. Hierdurch existieren weitestgehend einheitliche Vorgaben in Bezug auf Umfang und Kontrolle der der Kreditwürdigkeitsprüfung zugrunde liegenden Informationen, die bei der Prüfung anzuwendenden Maßstäbe sowie der erforderlichen Dokumentationspflichten.

Bei Immobiliendarlehen ist insgesamt, insbesondere aber für die einzuholenden Informationen, ein intensiveres Prüfungsverfahren vorgeschrieben. Die Kreditwürdigkeitsprüfung darf sich nicht darauf beschränken, dass der Wert der Immobilie voraussichtlich zunimmt oder dass der Wert den Darlehensbetrag übersteigt. Stattdessen rückt selbst dann die Kapitaldienstfähigkeit der Kreditnehmer in den Fokus der Kreditvergabe. Zudem werden auch Vorgaben für das Verfahren zur Bewertung von Immobilien, die als Kreditsicherheiten dienen, gemacht. Hierbei sind zuverlässige Standards anzuwenden und die Kompetenz der Gutachter ist sicherzustellen, um eine objektive Bewertung zu gewährleisten. Ein positives Ergebnis der Kreditwürdigkeitsprüfung ist Voraussetzung für die Vergabe des jeweiligen Darlehens. Für Allgemeindarlehen ist es ausreichend,

wenn keine erheblichen Zweifel bestehen, dass der Darlehensnehmer das Darlehen vertragsgemäß bedienen wird. Bei der Vergabe von Immobiliendarlehen muss dies wortgemäß "wahrscheinlich" sein. Sind diese Voraussetzungen nicht erfüllt, ist die Kreditvergabe ausdrücklich verboten.

Ferner werden in der Wohnimmobilienkreditrichtlinie detaillierte Vorgaben für Beratungsleistungen bei Immobilien-Verbraucherdarlehen gemacht. So muss bereits vorvertraglich über etwaige Entgelte sowie die der Beratung zugrunde liegende Auswahlvielfalt an Produkten informiert werden. Anschließend müssen die persönlichen Verhältnisse und die finanzielle Situation aufgenommen sowie die Ziele und Wünsche des potentiellen Kreditnehmers geprüft werden. Die Bank muss sich auf diese Art und Weise einen Überblick über den Kreditnehmer verschaffen. Risiken während der Laufzeit des Darlehens sind realistisch darzustellen und über geeignete Empfehlungen zu erteilen. Das Vergütungssystem der Institute muss ein Handeln im besten Interesse des Verbrauchers ermöglichen und darf nicht mit Absatzziele verknüpft werden. So soll eine objektive und unabhängige Kundenberatung sichergestellt werden. Deswegen werden auch Kopplungsgeschäfte stärker reglementiert. So sind diese (z. B. der Erwerb weiterer Finanzprodukte) nur dann zulässig, wenn diese in unmittelbarem Zusammenhang mit der Durchführung und Abwicklung des Darlehensvertrages stehen. Andernfalls ist das Kopplungsgeschäft nichtig. Dies wird gerade im Zusammenhang mit Drittsicherheiten relevant, wenn Finanzprodukte erworben werden, um diese anschließend als Kreditsicherheit zur Verfügung zu stellen.

Bei Fremdwährungsdarlehen wurde ein jederzeitiges Umwandlungsrecht der Verbraucher bei Immobilien-Verbraucherdarlehen eingeführt. So dürfen Kreditnehmer wandeln, sofern sich der Wechselkurs zwischen Landeswährung und der Darlehenswährung im Vergleich zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses um mehr als 20 Prozent zu Lasten des Darlehensnehmers verschlechtert hat. Die Bank hat den Darlehensgeber auf diesen Umstand und das Wandlungsrecht proaktiv hinzuweisen.

Bei Immobilien-Verbraucherdarlehen wird dem Darlehensnehmer zusätzlich ein jederzeitiges Kündigungsrecht zugestanden. Dieses Kündigungsrecht ist an ein berechtigtes Interesse des Darlehensnehmers gebunden. Die dreimonatige Kündigungsfrist entfällt.

Des Weiteren muss der Darlehensnehmer ein Vorfälligkeitsentgelt an die Bank entrichten. Diesbezüglich hat die Wohnimmobilienkreditrichtlinie keine Veränderung zur Folge.

Bei einer dauerhaften oder erheblichen Inanspruchnahme von Überziehungsmöglichkeiten oder geduldeten Überziehungen muss die Bank zukünftig beratend tätig werden. Der Bank obliegt in diesen Fällen eine Beratungspflicht. Im persönlichen Gespräch sind dem Kunden kostengünstigere, alternative Finanzierungsmöglichkeiten anzubieten. Die Beratung ist durch die Bank zu dokumentieren. Die Banken und Sparkassen sind daher angehalten, ihren Kundenbestand regelmäßig zu überwachen.

3. Auswirkungen auf die Kreditvergabe
Aufgrund der Vorgaben der Wohnimmobilienkreditrichtlinie, ergeben sich umfassende Auswirkungen für die deutschen Banken. Diese sind angehalten, ihre Organisation zu verändern. Die Kreditvergabeprozesse sind an die neuen Anforderungen anzugleichen, um zukünftig gesetzeskonform zu agieren. Dies ist mit erheblichem organisatorischem Aufwand für die jeweiligen Institute verbunden.

Banken müssen zukünftig treffsicher zwischen Allgemein-Verbraucherdarlehen und Immobilien-Verbraucherdarlehen differenzieren. Die Unterscheidung ist erforderlich, um den divergierenden Regelungen für beide Vertragsarten gerecht zu werden und die jeweils zutreffenden Informationen vollständig und rechtzeitig den Verbrauchern zur Verfügung stellen zu können.

Auch die Bonitätsprüfung ist strikter durchzuführen. Die mit der Kreditwürdigkeitsprüfung beauftragten Mitarbeiter müssen über die erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen und ihr Wissen auf dem aktuellsten Stand halten. Die Bank hat hierfür Sorge zu tragen. Darüber hinaus müssen aussagekräftige Unterlagen vom Kunden eingeholt werden, die Rückschlüsse auf die Bonität des Kunden ermöglichen. Die Kapitaldienstfähigkeit ist penibel zu prüfen. Eine Kreditvergabe auf Grundlage von Kreditsicherheiten ist ausdrücklich ausgeschlossen.

Aufgrund des Verbotes von Kopplungsgeschäften, die nicht in direktem Zusammenhang mit der Kreditvergabe stehen, sind die bankinternen Vertriebsstrukturen zu prüfen. Der Produktverkauf darf nicht mit Absatzzielen kombiniert werden, sondern muss im Interesse des Kunden erfolgen. Die Vertriebsstrukturen sind daher entsprechend zu modifizieren.



Bei Verstößen drohen neben aufsichtsrechtlichen auch zivilrechtliche Konsequenzen. So könnte eine Reduzierung des Zinses auf das Refinanzierungsniveau der Bank drohen, Ansprüche wegen nicht ordnungsgemäßer Bedienung von Darlehen könnten ausgeschlossen werden und ein jederzeitiges, entschädigungsloses Kündigungsrecht des Darlehensnehmers könnte resultieren. Eine sorgsame Umsetzung ist daher geboten.

Die vorgenannten Veränderungen haben zur Folge, dass sich der Kreditvergabeprozess zukünftig deutlich aufwändiger gestalten wird. Die damit einhergehenden Sach- und Personalkosten werden steigen. Die Kreditinstitute werden die gestiegenen Betriebskosten auf die Kunden überwälzen.

Gleichzeitig steigen für die Institute die operationellen Risiken. Die Gefahr, einen Beratungsfehler zu begehen oder gegen Vorschriften zu verstoßen, wird naturgemäß mit zunehmender Regulierung immer größer. Zur Deckung solcher Risiken müssen die Banken und Sparkassen Eigenkapital vorhalten. Die daraus resultierenden, erhöhten Eigenkapitalkosten werden ebenfalls dem Kunden in Rechnung gestellt.

All dies wird dazu führen, dass Kredite aufgrund der Zwänge des Gesetzgebers teurer werden. Die entstehenden Mehrkosten stellen den – politisch offenbar gewollten – Preis eines höheren Verbraucherschutzes dar.

Zudem ist zu vermuten, dass die schärfere Kreditwürdigkeitsprüfung auch zu einer höheren Ablehnungsquote führen wird. Denn schon kleinste Negativmerkmale werden mit den neuen Vorschriften womöglich eher erkannt und müssen dann schon von Gesetz wegen zur Ablehnung führen; sonst haftet das Kreditinstitut für fahrlässige Kredite selbst.

Aber nicht nur für die Kreditinstitute ergeben sich Veränderungen. Die Wohnimmobilien-Kreditrichtlinie hat auch weitreichende Auswirkungen für deren Kunden. So müssen diese ihre finanzielle Situation umfassend offenlegen, unabhängig von der Höhe des beantragten Kredites. Zukünftige Ereignisse wie ein verringertes Einkommen für den Fall, dass die Kreditlaufzeit in den Ruhestand hineinreicht, ein Anstieg des Sollzinssatzes oder eine negative Entwicklung des Wechselkurses bei Fremdwährungsdarlehen sind durch die Bank ausreichend zu berücksichtigen. Daraus ergibt sich, dass die aufgenommenen Darlehen regelmäßig bis zum Renteneintritt zurückgezahlt werden müssen, da in einer Vielzahl der Fälle eine einwandfreie Kapitaldienstfähigkeit mit Renteneintritt nicht mehr gewährleistet ist. Im Zweifel müssen Unterlagen wie Rentenbescheide in die Prüfung der Kapitaldienstfähigkeit integriert werden. Nur wenn die Kapitaldienstfähigkeit auch bei Renteneintritt gewährleistet ist, darf der Kredit gewährt werden. Zusätzlich wird eine Veränderung des Zinssatzes nach Ablauf der Zinsfestschreibung berücksichtigt. Können Darlehensnehmer ihren Kredit bei einem Anstieg des Zinssatzes nicht mehr ordnungsgemäß bedienen, so ist der Kreditantrag abzulehnen.

Auch Produkte wie Rückwärtshypotheken (Immobilienrente, Reverse Mortgage usw.) können nicht weiter vergeben werden. Diese werden auf Grundlage des Wertes des Objektes (z. B. lastenfreies Objekt wurde mit 50 TEUR beliehen, um die Rente aufzubessern) vergeben und sind durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie ausgeschlossen. Gerade Bezieher geringer Renten können somit die Rente nicht mehr durch die Beleihung ihrer Wohnimmobilien aufbessern.

4. Regulatorische Anforderungen an die Kreditvergabe im europäischen Ausland
Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie stellt europäisches Recht dar und ist daher auch in anderen europäischen Ländern umgesetzt worden. In Österreich wurde die Richtlinie weniger restriktiv interpretiert. So darf beispielsweise in Österreich der Wert der Immobilie bei der Kreditvergabe berücksichtigt werden, sofern er dem Bau oder der Renovierung einer Immobilie dient. Die entsprechende Passage, die den Ansatz der Immobilie ermöglicht, wurde in Deutschland gestrichen mit der Folge, dass Banken den Wert nicht mehr einkalkulieren dürfen. Eine moderatere Umsetzung der Richtlinie ist grundsätzlich also möglich.

Allerdings finden sich anderswo auch striktere Anforderungen zur Kreditvergabe. So müssen in der Schweiz mindestens 10% des Kaufpreises durch Eigenmittel gedeckt werden. Zusätzlich ist eine etwaige Differenz zwischen Kaufpreis und tieferem Beleihungswert vollständig durch Eigenmitteln gedeckt werden. Weiterhin müssen nach 15 Jahren mindestens 2/3 des Beleihungswertes getilgt worden sein. Die Tilgung erfolgt linear, Sondertilgungen, wie sie in Deutschland mitunter üblich sind, sind nicht vorgesehen. Im Rahmen der Beurteilung der Tragbarkeit sind Zweiteinkommen grundsätzlich nur anrechenbar, wenn Gesamtschuldnerische Haftung besteht. Bei der Bewertung des Grundpfandrechtes gilt das Niederstwertprinzip. Das bedeutet, dass bei Anwendungen verschiedener Bewertungsverfahren stets der niedrigste Wert anzusetzen ist. Bei Kenntnis von bonitätsrelevanten Ereignissen hat eine erneute Prüfung zu erfolgen, bei Bedarf sind entsprechende Maßnahmen abzuleiten. Die Bank muss festlegen, in welchen Abständen oder bei welchen Konstellationen die Bonität, Tragbarkeit und Beleihung jeweils neu zu beurteilen ist. Die Definition der Periodizität der Neubeurteilung respektive der Konstellationen für die Neubeurteilung müssen aufgrund objektbezogener und risikorelevanter Kriterien erfolgen. Die Anforderungen sind in der Schweiz somit deutlich restriktiver als in Deutschland.

5. Kritik an der Wohnimmobilienkreditrichtlinie

Die Regelungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie werden mehrheitlich abgelehnt. So werden im Wesentlichen Engpässe bei der Kreditvergabe erwartet. Ursächlich hierfür ist insbesondere die strengere Kreditwürdigkeitsprüfung, bei der die Kapitaldienstfähigkeit und somit die liquiden Mittel

stärker denn je betrachtet werden. Der Wert sowie die Wertentwicklung der Immobilie werden nebensächlich. Insbesondere Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben eine sinkende Darlehensvergabe beklagt; die Großbanken konnten diese Entwicklung – noch – nicht bestätigen. Inwiefern also der befürchtete Kreditengpass tatsächlich eintritt, bleibt abzuwarten.

Weiterhin erscheint die „Diskriminierung“ älterer Menschen und Menschen mit geringer Rente gerade vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung problematisch. So werden in Zukunft immer mehr Menschen ihre Immobilien beleihen müssen, um deren Rente aufbessern zu können. Wird in Kreditinstituten ausschließlich auf die Kapitaldienstfähigkeit abgestellt, so werden solche Personen von der Kreditvergabe ausgeschlossen. Auch bei älteren Menschen könnten Kreditanträge häufiger abgelehnt werden, weil diese den Kredit nicht bis zum Tode zurückbezahlen können.

Allerdings ist eine differenziertere Sicht erforderlich. So ist es durchaus vorteilhaft, dass Kreditnehmer vor zweifelhaften Kreditentscheidungen und somit vor Überschuldung geschützt werden. Dies ist vor allem dann sinnvoll, wenn die Immobilie als Altersvorsorge (z. B. mietfreies Wohnen) dienen soll. Im Rahmen dessen ist bei der Finanzierung darauf zu achten, dass die Schuld bis zum Eintritt ins Rentenalter auch wirklich getilgt werden kann.

Auch die aktuelle Lage auf dem Immobilienmarkt scheint die Wohnimmobilienkreditrichtlinie zu rechtfertigen. Zwar besteht derzeit noch Uneinigkeit, ob in Deutschland eine Immobilienblase vorliegt oder nicht. Allerdings werden mangels Anlagealter-

native Objekte mitunter zu fragwürdigen Preisen transferiert. So ist es nicht verwunderlich, dass die Bundesregierung derzeit den Einsatz neuer Instrumente prüft, um Immobilienblasen zukünftig zu verhindern. Es erscheint daher durchaus plausibel, dem Wert der Immobilie einen geringeren Wert beizumessen und die Kapitaldienstfähigkeit zu fokussieren, zumal der Marktwert der Immobilie Marktpreisschwankungen unterworfen ist.

Darüber hinaus haben Banken und Sparkassen stets proklamiert, verantwortungsvoll bei der Kreditvergabe gehandelt zu haben. Die Auswirkungen sollten dann eigentlich keine großen Veränderungen zur Folge haben. Falls doch, müsste zugegeben werden, dass die erweiterte Regulatorik den damit angestrebten Sinn und Zweck erfüllt.

6. Fazit

Die neuen gesetzlichen Anforderungen bringen für die Kreditinstitute in Deutschland einen erheblichen Mehraufwand. Die Kreditvergabeprozesse müssen an die neuen regulatorischen Anforderungen angepasst werden. Die Differenzierung in Allgemeine-Verbraucherdarlehen und Immobilien-Verbraucherdarlehen ist essenziell. Ob die Wohnimmobilienkreditrichtlinie tatsächlich Einfluss auf die Kreditvergabe der Banken haben wird, bleibt abzuwarten. Der Vergleich mit dem europäischen Ausland zeigt, dass sowohl restriktivere als auch laschere Regeln zur Kreditvergabe existieren. Erst die Zukunft wird zeigen, ob die Wohnimmobilienkreditrichtlinie tatsächlich zu einem höheren Verbraucherschutz führt und damit die zu erwartenden höheren Kosten, die letztlich stets zu Lasten des Verbrauchers, also des Kreditnehmers gehen, rechtfertigt.

Autoren:

Prof. Dr. Michael Lister

Hat in Münster und Basel studiert, promoviert und habilitiert. Seit 2008 hat er die Lehrstühle für Real Estate und für Finanzen, Banken und Controlling an der Steinbeis Hochschule Berlin inne. Er ist akademischer Leiter des CRES.

Stephan Findeisen

Nach der Ausbildung zum Finanzassistenten bei der Volksbank Müllheim eG, studierte Stephan Findeisen Betriebswirtschaftslehre an der Steinbeis-Hochschule Berlin. Inzwischen promoviert er an der Universität Freiburg und ist Assistent von Prof. Dr. Michael Lister



Dokumentation und Sanktionierung von Fehlverhalten



Im Berufsalltag kommt es immer wieder vor, dass ein Mitarbeiter sich nicht so verhält, wie es von ihm erwartet wird; er beispielsweise durch unentschuldigtes Fehlen, Arbeitsverweigerung u.ä. in Erscheinung tritt. Um ein derartiges Fehlverhalten zu unterbinden und auch um den Betriebsfrieden nicht zu gefährden, ist dem Arbeitgeber bzw. der Führungskraft anzuraten zu handeln. Welche Maßnahmen tatsächlich zu ergreifen sind, richtet sich nach Art und Häufigkeit des Fehlverhaltens.

Ein erster Schritt, um eine problematische Situation zu klären, ist in der Regel das kritische Mitarbeitergespräch in dem der Mitarbeiter ermahnt werden kann. Führt dies nicht zum gewünschten Erfolg, werden weitere Maßnahmen wie die Abmahnung notwendig. Mit der Abmahnung wird dem Mitarbeiter ein klares Warnzeichen gegeben, dass das Fehlverhalten nicht geduldet und im Falle einer Wiederholung mit weite-

ren arbeitsrechtlichen Schritten bis hin zur Kündigung gerechnet werden muss. Wiederholt der Mitarbeiter sein Fehlverhalten, kann im Einzelfall eine ordentliche verhaltensbedingte Kündigung und im Ausnahmefall sogar eine außerordentliche fristlose Kündigung ausgesprochen werden.

I. Dokumentation von Fehlverhalten

Da der Arbeitgeber sowohl im Rahmen einer Klage auf Entfernung einer Abmahnung aus der Personalakte als auch im Kündigungsschutzprozess die Darlegungs- und Beweislast dafür trägt, dass der Mitarbeiter (ggfls. schuldhaft) gegen seine arbeitsvertraglichen Pflichten verstoßen hat, ist es ratsam, die Tatsachen, die zur Abmahnung und zur Kündigung geführt haben, zu dokumentieren.

1. Dies bedeutet, dass der Arbeitgeber in einem ersten Schritt den Sachverhalt recherchieren muss; d.h. Unterlagen, Belege usw. sammeln und etwaige Aussagen beteiligter Personen sowohl schriftlich festhalten, als

auch unterschreiben lassen sollte. Dies hat den Vorteil, dass keine Beweise verloren gehen und der Aussagende meist im Vorfeld überlegt, ob er bei seinem Vorwurf bzw. dem dargestellten Sachverhalt bleibt. Ferner wird dem Aussagenden auch die Erinnerung in einem späteren Prozess wesentlich leichter fallen.

2. In einem zweiten Schritt ist mit dem Mitarbeiter sowohl vor einer Abmahnung als auch einer anderen Sanktion grundsätzlich ein Gespräch zu führen, um ihm die Möglichkeit zu geben, auf die Vorwürfe Stellung zu nehmen. Auch dieses Gespräch ist protokollarisch festzuhalten und vom betroffenen Mitarbeiter oder einem Zeugen, der am Gespräch teilgenommen hat, unterzeichnen zu lassen.

3. Im Falle einer Kündigung, die auf Abmahnung(en) gestützt werden, ist weiter darauf zu achten, dass die Abmahnung(en) schriftlich ausgesprochen werden und inhaltlich den Anforderungen entsprechen.

D. h. der Arbeitgeber muss das Fehlverhalten des Mitarbeiters durch konkrete Fakten auch nach Ort und Zeit so genau beschreiben, dass es keinen Zweifel daran gibt, welcher Vorgang beanstandet wird. Es ist dem Mitarbeiter deutlich zu sagen, wogegen er verstoßen hat und dass im Wiederholungsfall der Inhalt oder Bestand seines Arbeitsverhältnisses gefährdet ist. Er muss darauf hingewiesen werden, dass er mit einer Kündigung zu rechnen hat.

II. Sanktionierung von Fehlverhalten

Zur Sanktionierung stehen dem Arbeitgeber die Ermahnung, die Abmahnung, die ordentliche oder gar fristlose Kündigung sowie – im Einverständnis mit dem Mitarbeiter – auch der Abschluss eines Aufhebungsvertrages zur Verfügung.

1. Ermahnung/Abmahnung

Die Ermahnung dient dazu, dem Mitarbeiter sein Fehlverhalten aufzuzeigen und ihn aufzufordern dieses Fehlverhalten einzustellen.

Mit einer Abmahnung beanstandet der Arbeitgeber ein konkretes Fehlverhalten des Mitarbeiters. Im Gegensatz zu einer (bloßen) Ermahnung stellt die Abmahnung einen ersten Schritt zu einer möglichen Kündigung dar. Sie dient der genauen Dokumentation des Fehlverhaltens, dem Hinweis des Mitarbeiters auf sein Fehlverhalten und droht weitere Maßnahmen im Falle der Wiederholung des Fehlverhaltens an.

2. Kündigung

a) Einem Mitarbeiter kann aus verhaltensbedingten Gründen ordentlich gekündigt werden, wenn er gegen arbeitsvertragliche Pflichten verstößt. In der Regel ist eine vorherige Abmahnung notwendig. Es gibt jedoch auch Sachverhalte, die eine fristlose Kündigung rechtfertigen. Wesentlich für den Arbeitgeber zu wissen ist jedoch, dass die Kündigung immer nur das letzte Mittel sein darf, d.h. in jedem Fall abzuwägen ist, ob es andere mildere Mittel der Sanktionierung, etwa die Versetzung, gibt, um die Probleme mit dem Mitarbeiter zu lösen.

b) Nachfolgend werden häufige Gründe, die eine verhaltensbedingte Kündigung rechtfertigen können, dargestellt. Wie in jedem Fall sind jedoch auch hier die Umstände des jeweiligen Einzelfalls ausschlaggebend.

(1) unentschuldigtes Fehlen

Zu den wesentlichen Aufgaben des Mitarbeiters gehört es, die vertraglich vereinbarten Arbeitszeiten einzuhalten. Ein Mitarbeiter ist daher verpflichtet, jede Abwesenheit

frühzeitig mitzuteilen. Fehlt ein Mitarbeiter unentschuldig, kommt zu spät oder verlässt den Arbeitsplatz unbefugt kann ihm wegen dieser Pflichtverletzung eine Abmahnung ausgesprochen werden. Bei weiteren, gleichartigen Verstößen ist der Arbeitgeber berechtigt, eine verhaltensbedingte ordentliche Kündigung auszusprechen.

(2) Arbeitsverweigerung

Mitarbeiter müssen tun, was sie sollen, und das so gut sie es können. Wer sich trotz Abmahnung weigert, seine Leistungspflicht auszuschöpfen oder eine vertraglich geschuldete Arbeit zu erledigen, verstößt rechtswidrig, schuldhaft und in beharrlicher Weise gegen seine Arbeitspflichten. In diesen Fällen ist nach erfolgloser Abmahnung regelmäßig eine ordentliche Kündigung gerechtfertigt.

Ausnahmen hiervon können bestehen bei einer Arbeitsverweigerung aus Glaubensgründen, bei einem unvermeidbaren Gewissenskonflikt, bei gesetzeswidrigen Arbeiten usw.

(3) Pflichtverletzungen bei Krankheit

Ein Mitarbeiter ist nach § 5 EFZG im Krankheitsfall verpflichtet, ohne schuldhaftes Zögern dem Arbeitgeber formlos mitzuteilen, dass und wie lange er voraussichtlich erkrankt sein wird (Anzeigepflicht). Vor Ablauf des auf die ersten drei Kalendertage der Arbeitsunfähigkeit folgenden Arbeitstages muss er dem Arbeitgeber ferner die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung zusenden (Nachweispflicht). Die wiederholte Verletzung der Anzeigepflicht trotz vorheriger Abmahnung kann eine ordentliche Kündigung rechtfertigen, insbesondere dann, wenn Vertragsverletzungen zu konkreten Störungen im Betrieb geführt haben. In aller Regel ist hier jedoch schuldhaftes Verhalten des Mitarbeiters erforderlich. Auch die Verletzung der Nachweispflicht kann nach vergeblicher Abmahnung eine ordentliche Kündigung rechtfertigen.

(4) Beleidigung

Nicht jede kritische, provokante oder überzogene Äußerung ist eine Beleidigung und nicht jede Beleidigung rechtfertigt eine Kündigung. Nicht zu beanstanden ist daher, wenn ein Mitarbeiter sachliche Kritik äußert. Bewusst ehrverletzende Äußerungen oder unwahre Tatsachenbehauptungen, die konkrete nachteilige betriebliche Auswirkungen haben, kommen jedoch für eine Kündigung in Betracht. So verletzen grobe Beleidigungen des Arbeitgebers oder seines Vertreters bzw. von Kollegen, die nach Form und In-

halt eine erhebliche Ehrverletzung für den Betroffenen darstellen, die vertragliche Nebenpflicht zur Rücksichtnahme und können grds. – auch ohne Abmahnung – eine verhaltensbedingte Kündigung rechtfertigen. Stets berücksichtigt werden muss in diesen Fällen jedoch der „betriebsübliche Umgangston“, der Bildungsgrad des betroffenen Mitarbeiters und die Frage, wie es zu dieser Beleidigung gekommen ist (Provokation).

(5) Privatgespräche am Telefon

Für private Telefonate darf ein Mitarbeiter sein Diensttelefon nur benutzen, wenn ihm dies ausdrücklich gestattet wurde, oder es bei allen Mitarbeitern geduldet wird. Sofern Privatgespräche verboten sind, hat der Arbeitgeber im Falle, dass ein Mitarbeiter unberechtigterweise Privatgespräche führt, die Möglichkeit diesen nach vorheriger erfolgloser Abmahnung ordentlich zu kündigen.

Wichtig ist, den Umgang mit Privattelefonaten im Betrieb eindeutig zu regeln und für alle Mitarbeiter verbindlich festzulegen. Eine Ausnahme muss der Arbeitgeber nur in den Fällen hinnehmen, in denen der Mitarbeiter eine dringende Mitteilung an seine Familie weitergeben muss und im Betrieb kein öffentliches Telefon vorhanden ist.

3. Aufhebungsvertrag

Sofern der Mitarbeiter damit einverstanden ist, kann zur Vermeidung einer Kündigung auch ein Aufhebungsvertrag geschlossen werden. Der Mitarbeiter hat so die Möglichkeit, einer drohenden Kündigung zuvor zu kommen, ohne dass der Grund für die Beendigung nach außen erkennbar wird. Der Vorteil für den Arbeitgeber besteht darin, dass ein Kündigungsschutzprozess und die damit verbundenen Risiken vermieden werden.

Seminar-Tipp: Dokumentation und Sanktionierung von Fehlverhalten am 09.11.2017.



Autorin: Petra Straub

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht

Wenn Guerillas und Viren zu Marketing-Experten werden



Nicht jeden Trend sollte man mitmachen, aber wegweisende Entwicklungen sollen auch nicht verschlafen werden. Gerade wenn an jeder Ecke vom Internet der Dinge (Internet of things), Web 3.0 und Industrie 4.0 gesprochen wird, fällt es manchmal schwer den Überblick zu behalten. Was also, wenn dann auch noch Begriffe wie Viralmarketing in Spiel kommen und von Guerilla-Taktiken die Rede ist?

Eigentlich sind diese Konzepte nicht neu, sie lassen sich nur durch die Digitalisierung besser einsetzen. Denn im Wesentlichen geht es darum, größtmögliche Aufmerksamkeit mit geringem und begrenztem Mitteleinsatz zu erreichen. Dies wird meist auch durch ungewöhnliche Aktionen erreicht, die nicht selten an der Grenze der Legalität liegen und gegen Wettbewerbsregeln verstoßen. Vor allem aber geht es darum, sich ins Gespräch zu bringen. Die Strategie eignet sich vor allem für neue Produkte oder Start-Ups, die am Markt noch weitgehend unbekannt sind. Aber auch manche größeren Ketten wie Nivea oder Pfizer nutzen die Strategie.

Eine der bekanntesten Kampagnen hat Benetton überhaupt erst richtig groß gemacht. Niemand erinnert sich gerne an die Benetton-Werbung, die anfangs der 90er-Jahre, in der Zeit der Ölkriege, einen verendenden Vogel in einer Ölpfütze abbildete. Aber

die schockierenden Bilder sorgten dafür, dass Benetton im Gespräch blieb. Jeder redete darüber und der ein oder andere betrat doch mal ein Ladengeschäft, um zu schauen, „was das denn für ein Laden sei“. Nicht selten wurde dann aber auch etwas gekauft.

Durch Digitalisierung entwickeln sich die Modelle weiter. So kommen Medien wie Youtube und Facebook ins Spiel. Und die über 5 Mio. Aufrufe des Clips „Virales Marketing auf dem Todesstern Stuttgart“ weisen deutlich auf die zunehmende Bedeutung hin. Durch Funktionen zum „teilen“ und „ liken“ von Beiträgen verbreiten sich innovative Ansätze im Netz sehr schnell und generieren hohe Reichweite, die zudem noch auf Zielgruppen zugeschnitten werden kann. Bei klassischen Werbeträgern wie Plakaten oder Flyern entstehen meist große Streuverluste. Das haben auch die Internetsriesen Google und Facebook erkannt. Von jedem Dollar, der weltweit für Internetwerbung ausgegeben wird, erhalten diese beiden Firmen 0,55 \$ und 0,23 \$. Der kleine Rest wird unter anderen aufgeteilt.

Wie lässt sich jetzt aber eine gute Strategie entwickeln? Diese Frage ist gar nicht so leicht zu beantworten. Es geht doch gerade um die Stichworte innovativ sein, Überraschungen entwickeln, Aufmerksamkeit generieren, anstecken und zu Handlungen anregen. Für ungewöhnliche Dinge lässt sich nur schwer ein Reißbrettschema oder

Patentrezept festlegen. Aber es gibt Kernpunkte, die zu beachten sind: Sie lassen sich gut mit dem Stichwort LSD zusammenführen. Es geht um einen Low-Cost-Effekt, der geringe Entwicklungs- und Kontaktkosten beinhaltet. Aber dann muss im zweiten Schritt eine Überraschung (Surprise) entstehen, um die notwendige Aufmerksamkeit auf die Kampagne und das Produkt zu richten. Dies ist nur erfolgreich, wenn die Zielgruppe dafür übliche Handlungen und Verhaltensmuster unterbricht. Daran kann man auch den Erfolg einer Maßnahme messen; abgesehen von Verkaufszahlen. Abschließend geht es aber nicht ohne Diffusion. Die Zielgruppe muss als Multiplikator weiter verteilen. Dazu kommen nicht nur potentielle Kunden in Frage, sondern auch Promotoren, die die Werbebotschaft weiter tragen, und damit andere aufmerksam machen, die später Kunde werden. Medien zählen zum Beispiel zu den Promotoren.

Die neuen Marketing-Methoden sind offensichtlich allgemein und lassen sich in vielen Branchen einsetzen. Neben den oben genannten Firmen zeigen sich Autohersteller sehr aktiv. Denn Audi quattro kam erst deutlich in die Diskussion, seit ein Auto eine Skisprungschanze hinaufgefahren ist. Den Winterurlaub verbringt man seither meist in einem Resort, wo die großen Premiummarken ihren Allradantrieb preisen. Steigt man in Grindelwald aus dem Skilift, findet man seit neuestem immer das aktuelle BMW-Modell und kann danach auf der Abfahrt seine Geschwindigkeit testen und Filme im Internet, natürlich auf der BMW-Homepage, herunterladen.



Autor: Prof. Dr. Marco Wölfle

Wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES) und der VWA Business School (VWA BS).

www.vwa-freiburg.de

Immobilienportale – Konkurrenz oder Kooperation?

Das Rund-um-Sorglos-Paket, das alle Wünsche erfüllt, hat uns schon immer etwas vorsichtig gemacht. Der natürliche Reflex ist die Frage nach dem Haken, den es doch sicher bei der Sache geben müsste. Meist kommt schnell die Vermutung auf, dass sich Abhängigkeiten und Kostensteigerungen ergeben. Ist das gerechtfertigt?

In Verbraucherstudien werden meist eine Reihe an Portalen angeführt. Neben den bekannten Platzhirschen sind auch manchmal jüngere Entwicklungen wie Kalaydo oder Immobilien auf Ebay genannte Alternativen. Nicht zuletzt durch das Bestellerprinzip, haben sich aber auch neue Geschäftsmodelle wie www.ohne-makler.de und ähnliche Plattformen entwickelt. Auf den ersten Blick scheint eine große Angebotsvielfalt zu bestehen und Verbraucherstudien führen intensive Analysen durch, die mit Nutzbarkeit, Benutzerfreundlichkeit und Kundenservice verschiedenste Aspekte neben dem Preis prüfen. Hier kommen vor allem jüngere Portale mit einem zeitgemäßen Internetauftritt und Verbindungen zu sozialen Medien gut weg. Meist wird aber vergessen, dass Immobilienportale Netzwerküter sind.

So überrascht es nicht, dass der Markt bereits verteilt ist und auch bleiben wird: Neben dem Marktführer Immoscout mit 59% Anteil haben sich im letzten Jahr Immonet und Immowelt mit 11% bzw. 12% zusammengeschlossen. Für die Mitbewerber bleibt der kleinere Teil des Marktes, der weiter schrumpfen könnte. Denn die großen Portale haben nach den Fusionen (horizontale Integration) bereits mit vertikaler Konzentration begonnen und nehmen Leistungen ins Portfolio auf, die auf vor- und nachgelagerten Prozessstufen sind. So hat Immoscout Flowfact übernommen und bietet, ähnlich wie die anderen Portale, große Vielfalt weiterer Leistungen auf der eigenen Homepage an.

Für den Endnutzer erscheinen die vielen Services vorerst als große Vereinfachung, da zum Beispiel das Finanzierungsangebot der Hausbank mit den online direkt berechneten Zinsniveaus verglichen werden kann.



Teilweise stehen auch Wissensdatenbanken und Umzugservices zur Verfügung, die eine Arbeiterleichterung darstellen können. Was aber, wenn Abhängigkeiten entstehen und die Konkurrenz aus dem Markt geschlagen ist?

Selten waren große Marktanteile nur zum Nutzen der Verbraucher. Im Falle von Immoscout wird nicht selten über deutlich steigende Inseratskosten gesprochen. Es entsteht leicht der Eindruck, dass sich bei Immobilienportalen ähnliche Marktpositionen herausbilden, wie sie die Internetsriesen Google und Facebook bereits inne haben. Sie teilen sich 78% aller Online-Marketingausgaben, die weltweit bezahlt werden. Neben einer Analyse des Informations- und Kommunikationsverhaltens werden sie auch in der Lage sein, Informationen bewusst zu steuern. Viele Immobiliendienstleister setzen bereits auf Google Adwords und steuern damit Suchergebnisse. Auch Immobilienportale haben damit angefangen, Top-Platzierungen zu versteigern. Ähnliche Entwicklungen zeichnen sich ab.

Üblicherweise ergeben sich aber gerade dann auch Chancen, neue Geschäftsmodelle oder Strategien zu entwickeln. Werden alte Monopolisten von neuen Tech-

nologien und Märkten verdrängt, wird dies meist als „Phasing-Out“ bezeichnet. Einen neuen Weg beschreitet das Portal IVD24. Denn hier werden die Makler zum Teil des Systems gemacht und an der Plattform beteiligt. Eine Versteigerung von Platzierungen und Angeboten ist nicht vorgesehen und auch die Tarife werden als echte Flatrates vergeben. Die Anbieter auf dem Portal sind gleichzeitig dessen Eigentümer. Aber auch das Nutzerverhalten und die daraus entstehenden Anforderungen passen sich an. Das Nutzerverhalten der künftigen Generationen ist stark auf Interaktion und soziale Netzwerke ausgerichtet. Gut möglich, dass der künftige Mieter oder Käufer gar nicht mehr aktiv nach einer Wohnung sucht, sondern nur noch einen Facebook-Status auf suchend setzt. Dann müsste auf der anderen Seite eine Technologie, ein Portal oder ein Dienstleister auf der Suche nach der richtigen Wohnung sein und diese dem potentiellen Kunden anbieten. Hier scheinen alle Teilnehmer noch am Anfang.

Autor: Prof. Dr. Marco Wölfle

Wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES) und der VWA Business School (VWA BS).

www.dia.de

Ansprüche bei der Beendigung von Mietverhältnissen



Mit Beendigung des Mietverhältnisses entstehen bei Vermieter und Mieter verschiedene Ansprüche, über welche der folgende Artikel einen groben Überblick verschaffen soll. Auf der Seite des Vermieters steht dabei der Anspruch auf Rückgabe der Wohnung im Vordergrund, der Mieter ist an der Rückzahlung der Kaution interessiert. Die daneben bestehenden Ansprüche des Vermieters im Zusammenhang mit dem Zustand der Mietsache (Schönheitsreparaturen, Reinigung und Beseitigung von Beschädigungen) sind nicht Gegenstand dieses Artikels.

1. Der Anspruch auf Herausgabe der Mietsache

Der Zentrale Anspruch des Vermieters nach Beendigung des Mietverhältnisses ist der Anspruch auf Rückgabe der vermieteten Räumlichkeiten gemäß § 546 Abs.1 BGB.

Es handelt sich dabei um einen sogenannten nachvertraglichen Anspruch gegenüber dem Mieter auf Herausgabe der vermieteten Räumlichkeiten. Voraussetzung für den Anspruch auf Herausgabe ist also die Beendigung des Mietverhältnisses. Nur nach einem beendeten Mietverhältnis steht dem Vermieter ein Herausgabeanspruch gegenüber dem Mieter zu.

a) Bei welchen Miet- und Nutzungsverhältnissen gilt § 546 BGB?

Der Herausgabeanspruch nach § 546 BGB gilt für alle Mietverhältnisse, also auch für Gewerberaummietverhältnisse oder sonstige Mietverhältnisse. Er greift darüber hinaus auch im Bereich des Pachtrechts.

Keine Geltung hat der Herausgabeanspruch nach § 546 BGB bei sonstigen Nutzungsüberlassungen zum Beispiel bei einem dinglich eingetragenen Wohnrecht oder einer öffentlich-rechtlichen Bestimmung (Wohnungseinweisung). In diesen Fällen ist auf einen alternativen Herausgabeanspruch zurückzugreifen, in Betracht kommt zum Beispiel der Eigentumsherausgabeanspruch nach § 985 BGB.

Der Unterschied zwischen beiden Ansprüchen ist entscheidend: § 985 BGB ist auf die bloße Verschaffung des Besitzers gerichtet. § 546 BGB umfasst den Anspruch auf vertragsgerechte Herausgabe der Mietsache. Er ist insoweit weitergehend als der Anspruch auf Herausgabe des Eigentums, er erfasst z.B. die Räumung.

b) Wem steht der Anspruch auf Herausgabe der Mietsache zu und gegen wen richtet sich der Anspruch?

Der Gläubiger, der Inhaber des Herausgabeanspruchs, ist der Vermieter. Fallen

Vermieter und Eigentümer auseinander, so steht lediglich dem Vermieter der Anspruch auf Herausgabe zu. Bestehen mehrere Vermieter, kann jeder Vermieter den Herausgabeanspruch geltend machen. Gerichtet ist der Anspruch dann allerdings auf Herausgabe an alle Vermieter.

Schuldner des Anspruches auf Herausgabe der Mietsache ist der ehemalige Mieter. Dieser ist verpflichtet die Mietsache herauszugeben. Die bloße Aufgabe des Besitzes genügt nicht, um diesen Anspruch zu erfüllen. Dies ist zum Beispiel dann entscheidend, wenn die Mietsache untervermietet worden ist.

Erklärt der Hauptmieter lediglich, dass er den Besitz aufgegeben hat, genügt dies nicht, um seinen Verpflichtungen nachzukommen. Der Hauptmieter ist gegenüber dem Vermieter verpflichtet die Räumlichkeiten frei von Untermietverhältnis in einem vertragsgemäßen Zustand herauszugeben. Dieser Pflicht kommt der Mieter durch die bloße Aufgabe des Besitzes nicht nach. Er muss vielmehr dafür sorgen, dass auch der / die Untermieter die Mietsache an der Vermieter herausgeben.

Existieren mehrere Mieter, so schulden alle als Gesamtschuldner die Herausgabe. Der Auszug eines einzelnen Mieters befreit die-

sen nicht von seinen Herausgabepflichten, solange seine Mieter weiterhin Besitz an der Mietsache ausüben. Der Anspruch des Vermieters ist gerichtet gegen alle Mitmieter auf Herausgabe der gesamten Mietsache. Räumt allerdings ein Mieter diese komplett aus und gibt diese an den Vermieter heraus, ohne dass die übrigen eine weitere Besitzmöglichkeit haben, ist der Herausgabeanspruch des Vermieters gegenüber allen Mietern erfüllt.

c) Kann der Mieter ein Zurückbehaltungsrecht an der Mietsache geltend machen?

Da es sich bei § 546 BGB um keinen vertraglichen Anspruch im engeren Sinne handelt, dieser entsteht erst wenn das Vertragsverhältnis wirksam beendet wurde, stehen dem Mieter keine Zurückbehaltungsrechte gegenüber dem Herausgabeanspruch des Vermieters zu.

d) Zubehör, Einrichtungen und Einbauten

Der Anspruch auf Herausgabe ist aber gerichtet auf vertragsgemäße Herausgabe des Mietobjekts. Hierzu gehört die vollständige Räumung, auch hinsichtlich etwaiger genutzter, jedoch nicht mitvermietete Flächen ebenso wie die Entfernung von Zubehör, Einrichtungen und Einbauten.

aa) Zubehör

Die Rückgabepflichtung erstreckt sich auch auf das Zubehör, welches der Vermieter dem Mieter mit überlassen hat. Dieses ist bei Beendigung des Mietverhältnis wie auch die Mietsache als solche im vertragsgemäßen Zustand an den Vermieter herauszugeben.

Die Schlüssel sind Zubehör der Mietsache und selbstverständlich mit Beendigung des Mietverhältnisses herauszugeben. Auch die Frage, ob dies nur die übergebenen Schlüssel betrifft, oder auch vom Mieter selbst nachgemachte Schlüssel von dieser Herausgabepflicht umfasst, ist hinreichend geklärt. Der Mieter muss auch selbst nachgefertigte Schlüssel herausgeben, ohne dass hierzu ein Wertersatzanspruch besteht.

Problematisch wird die Frage nach der Herausgabe der Schlüssel dann, wenn Schlüssel nicht mehr vorhanden sind und nicht mehr herausgegeben werden können.

Der Vermieter hat in diesen Fällen auf jeden Fall Schadensersatz für die Nachfertigung des verlorenen Schlüssels oder den Austausch des betroffenen Schlosses zu leisten.

Schwieriger ist die Frage nach dem Schadensersatz allerdings dann zu beantworten, wenn der Schlüssel zu einer Schließanlage gehört. Um einen Missbrauch des Schlüssels und eine Gefährdung der übrigen Eigentümer zu vermeiden, wäre an sich ein Austausch der kompletten Schließanlage notwendig. Besteht diesbezüglich ein Anspruch gegenüber dem Mieter, welcher einen Schlüssel nicht auffinden kann?

Der Bundesgerichtshof hat sich mit dieser Frage befasst und zwar grundsätzlich eine Schadensersatzpflicht des Mieters ausgeurteilt, allerdings dann wiederum auf eine Einzelfallbetrachtung abgestellt und letztendlich die Geltendmachung eines solchen Schadensersatzanspruches unmöglich gemacht.

Ein Schadensersatzanspruch soll nach Auffassung des Bundesgerichtshofes nur dann bestehen, wenn eine Missbrauchsgefahr im konkreten Fall gegeben ist und die Kosten des Austausches der Schließanlage hierzu nicht gänzlich außer Verhältnis stehen. Eine Missbrauchsgefahr ist insbesondere dann nicht gegeben, wenn der Schlüssel verloren gegangen ist, ohne eine Zuordnungsmöglichkeit zum konkreten Objekt, zu welchem der Schlüssel gehört.

Ob eine Missbrauchsgefahr im konkreten Fall besteht muss der Vermieter beweisen. Der Mieter ist zwar verpflichtet, Auskunft zu geben über die Art und Weise des Verlustes des Schlüssels, im Zweifel jedoch werden diese Auskünfte für den Vermieter nicht überprüfbar sein, sodass der Schadensersatzanspruch im Zusammenhang mit dem Austausch einer Schließanlage faktisch nicht durchsetzbar sein wird.

bb) Einrichtungen

Einrichtungen im Gegensatz zum Zubehör sind Gegenstände, welche nicht einfach aus der Mietsache entfernt werden können, welche also fest mit der Mietsache verbunden sind, wenn auch nur mit vorü-



bergehender Absicht. Als Beispiel wäre hier ein von den Mietern eingebrachtes Türblatt zu benennen, ein vom Mieter eingebrachter Bodenbelag oder die vom Mieter eingebrachte Einbauküche.

Auch diesbezüglich besteht eine Entfernungspflicht des Mieters bei Beendigung des Mietverhältnisses.

Die Rechtsprechung ist sich sowohl bei Zubehör, wie auch bei Einrichtungen dabei einig, dass die Herausgabepflicht nicht nur die vermieteten Räumlichkeiten mit umfasst. Sollte der Mieter, ob geduldet oder ungeduldet, auch Flächen mit Zubehör oder Einrichtungen versehen haben, welche ihm nicht mitvermietet worden sind, so umfasst die Herausgabepflicht auch diese Flächen.

cc) Einbauten

Schließlich umfasst die Herausgabepflicht des Mieters auch in die Entfernung von mieterseits eingebrachten Einbauten in den Mieträumlichkeiten. Dabei ist die Abgrenzung zwischen Einrichtungen und Einbauten oftmals schwierig. Als Faustformel gilt, dass Einbauten diejenigen Gegenstände sind, welche nicht zerstörungsfrei aus der Mietsache verbracht werden können.

Die Rechtsfolge jedoch ist in beiden Fällen gleich: Sowohl Einrichtungen wie auch Einbauten sind vom Mieter bei Beendigung des Mietverhältnisses zu entfernen.

Dabei umfasst die Verpflichtung zur Entfernung von Einbauten nicht nur die Verpflichtung zur Entfernung der Einbauten, sondern darüber hinaus auch die Verpflichtung zur Beseitigung von Einbauspuren oder Beschädigungen, welche im Zusammenhang mit der Entfernung der Einbauten an der Mietsache entstanden sind. Dieser Anspruch auf Beseitigung ist Gegenstand des Herausgabeanspruchs des Vermieters gegenüber dem Mieter nach § 546 BGB.

Zu beachten ist im Zusammenhang mit den Einbauten die Frage, ob eine abweichende vertragliche Vereinbarung besteht. So wird immer wieder diskutiert, ob in der Genehmigung einer Umbaumaßnahme durch den Vermieter nicht konkludent dessen Verzicht auf Rückbau dieser Maßnahme bei Beendigung des Mietverhältnisses liegt.

Grundsätzlich wird ein solcher Verzicht nicht bejaht. Um allerdings auf beiden Seiten auf Nummer sicher zu gehen, sollten im Zusammenhang mit der Genehmigung von Einbauten zugleich ausdrückliche Regelung

zu deren Entfernung bei Beendigung des Mietverhältnisses oder zum Verzicht auf den Rückbauanspruch durch den Vermieter getroffen werden.

e) Zeitpunkt der Rückgabe

Zu welchem Zeitpunkt ist die Rückgabe der Mietsache geschuldet? Tatsächlich ist eine derart elementare Frage bis heute nicht abschließend geklärt. Vertreten wird sowohl die Auffassung, dass mit dem letzten Tag des Mietverhältnisses die Mietsache zurückgegeben werden muss wie auch die gegenteilige Auffassung, welche argumentiert, dass eine Rückgabe erst am ersten Tag nach Beendigung des Mietverhältnisses geschuldet ist. Eine abschließende Klärung z.B. durch den Bundesgerichtshof liegt hier nicht vor.

Sicher ist lediglich, dass dann, wenn der letzte Tag des Mietverhältnisses auf einen Samstag, Sonntag oder Feiertag fällt die Rückgabe gemäß § 193 BGB erst am darauf folgenden Werktag geschuldet ist.

2. Der Anspruch auf Rückzahlung der Kautions

Zu den Ansprüchen des Mieters gegenüber dem Vermieter gehört die Rückforderung der Kautions. Diese ist als Sicherheit für eventuelle Forderungen des Vermieters gegenüber dem Mieter bei diesem hinterlegt.

Zu beachten sind dabei zuvorderst die strengen Regelungen zur Anlage der Kautions in § 555 BGB. Der Vermieter ist verpflichtet, die Kautions getrennt von seinem restlichen Vermögen anzulegen. Zudem sind die Zinsen auf diese Anlage auszuweisen und stehen bei Ende des Mietverhältnisses dem Mieter zu. Im Gewerberaummietrecht gilt § 555 BGB nicht, es können abweichende Vereinbarungen getroffen werden.

Der Mieter hat gegenüber dem Vermieter (auch schon während des Mietverhältnisses) einen Anspruch auf Nachweis der ordnungsgemäßen Anlage der Mietkautions. Kommt der Vermieter dem nicht nach, so kann der Mieter an den Mieten ein Zurückbehaltungsrecht geltend machen bis hin zur Höhe der hinterlegten Kautions. Vor allem aber bei Beendigung des Mietverhältnisses wird dieser Anspruch häufig geltend gemacht: Der Mieter will einen Nachweis über die Höhe der erzielten Zinsen und damit hängt immer auch der Nachweis der korrekten Anlage der Mietkautions zusammen. Verstößt der Vermieter gegen diese Pflicht, so kann dies unter Gesichtspunkten einer Untreue auch strafbar sein.

Den Grund für diese Pflicht zur getrennten Anlage hat der BGH zuletzt sehr deutlich hervorgehoben: Die Kautions ist eine Sicherheit, sie verbleibt aber im Eigentum des Mieters. Sie ist daher zu schützen, insbesondere vor einer Insolvenz des Vermieters. Wird das hinterlegte Geld mit dem sonstigen Vermögen des Vermieters vermengt, dann kann es in der Insolvenz nicht mehr ausgesondert werden. Statt einem Anspruch auf Herausgabe der vollständigen Kautions gegenüber dem Insolvenzverwalter kann der Mieter nur eine Masseforderung anmelden, mit der Folge, dass er nur mit einer (im Zweifel sehr geringen) Quote seine Kautions zurückerhält.

Dem soll durch die Pflicht zur getrennten Anlage entgegengewirkt werden: Dadurch sieht dem Mieter auch in der Insolvenz des Vermieters ein Anspruch auf Auskehrung der gesamten Kautions zu.

Daraus folgert der BGH aber nun in neuer Schärfe: Die Kautions ist für den Vermieter tabu, er kann auf diese nur zugreifen, wenn er einen rechtskräftigen Titel hierfür in den Händen hält, oder wenn der Mieter sein Einverständnis hierzu erklärt.

Die Entscheidung hatte folgenden Hintergrund: Während eines laufenden Mietverhältnisses kam es zwischen Mieter und Vermieter zu einer Auseinandersetzung über einen Schaden in den Mieträumen. Der Vermieter war der Auffassung, dass der Mieter den Schaden verursacht hatte und entnahm die Kosten der Reparatur aus der Kautions. Dagegen ist der Mieter vorgegangen. Der BGH hält hierzu fest, dass die Kautions nur eine Sicherheit ist, und außer in den oben dargestellten Fällen nicht dem Zugriff des Vermieters unterliegt.

Auch eine Klausel im Mietvertrag, die dem Vermieter den Zugriff erlauben soll hilft nicht weiter, sie ist nach Auffassung des BGH unwirksam.

Zwar ist diese Entscheidung zu einem Zugriff auf die Kautions während des Mietverhältnisses ergangen und der BGH schreibt ausdrücklich, dass er nicht darüber entscheide, ob diese Grundsätze auch nach Beendigung des Mietverhältnisses gelten sollen. Wenn man

aber die Argumentation des BGH zuende denkt, dann kann dies nur bedeuten, dass auch nach Beendigung des Mietverhältnisses der Vermieter nur mit einem rechtskräftigen Titel oder mit Zustimmung des Mieters auf die Kautions zugreifen kann.

Sollten bei Beendigung keine Forderungen des Vermieters mehr bestehen, dann kann der Mieter die Auskehrung verlangen. Wenn es solche Vermieterforderungen noch gibt, dann ist der Anspruch des Mieters erstmal auf Abrechnung und in der zweiten Stufe dann ggf. auf Auskehrung gerichtet.

Zu berücksichtigen ist in diesem Zusammenhang schließlich noch die Tatsache, dass der Vermieter ein Zurückbehaltungsrecht in Höhe der zu erwartenden Betriebskostenabrechnung hat. Die Höhe des Zurückbehaltungsrechtes orientiert sich an der letzten Betriebskostenabrechnung. Ein Sicherheitszuschlag ist nicht zulässig.

Hinsichtlich der Fälligkeit der Kautionsabrechnung wird vielfach vertreten, dass diese spätestens 6 Monate nach Beendigung des Mietverhältnisses fällig ist. Zu beachten ist, dass die Gerichte jedoch bei einer schadensfreien Rückgabe der Mietsache eine zügigere Abrechnung der Kautions verlangen. Die Kautions ist nach Abrechnung auch auszukehren, mit dem Einbehalt lediglich der zuvor genannten zu erwartenden Nachzahlung aus der noch offenstehenden Betriebskostenabrechnung.

Seminar-Tipp:
Ansprüche bei der Beendigung von Mietverhältnissen am 20.06.2017



Autor: Nico Bergerhoff

Rechtsanwalt
Fachanwalt für Miet- und
Wohnungseigentumsrecht

www.dia.de



(v.l.n.r.) Dr. Sebastian Kohl, Andreas Kindt, Lasse Haarstark, DIA Studienleiter Prof. Heinz Rehkugler, EU-Kommissar Günther Oettinger, DIA-Geschäftsführer Peter Graf und IVD-Präsident Jürgen Michael Schick.

Verleihung des DIA-Forschungspreises 2016

„Angesichts der Herausforderungen der Zukunft benötigt Deutschland die Unterstützung der Forschung und den engen Austausch von Wissenschaft und Praxis“, sagte EU-Kommissar Günther Oettinger anlässlich der Verleihung des 18. DIA-Forschungspreises an drei junge Wissenschaftler. Die Preisträger sind Dr. Sebastian Kohl für seine Dissertation „Mietnation oder Hauseigentümnation? Wie historische Stadtpolitik-, Hausfinanz- und Bausektorinstitutionen die USA, Deutschland und Frankreich auf verschiedene Wohnungspfade setzten“, Andreas Kindt für seine Masterarbeit „Entwicklung einer Methodik zur Erkundung, Prognose und Optimierung der Lebenszykluskosten technischer Infrastruktur in der Stadt unter besonderer Berücksichtigung von Instandhaltungsstrategien“ und Lasse Haarstark für seine Masterarbeit „Analyse der Auswirkungen energieeffizienter Bauteile auf die Lebenszykluskosten von Gewerbeimmobilien am Beispiel der Siemens AG“.

„Frankreich, Deutschland und die USA weisen trotz ähnlicher sozio-ökonomischer Entwicklung im 20. Jahrhundert eine unterschiedliche Eigentumsquote auf“, führte DIA-Studienleiter Professor Heinz Rehkugler aus. Die Gründe und Auswirkungen dieser Rangfolge bildeten die zentrale Fragestellung von Kohls Dissertation. Dieser Weise anhand von historischen Fallstudien

und Städtedatensätzen nach, dass die bereits im 19. Jahrhundert entstandenen langlebigen institutionellen und baulichen Strukturen auf der Angebotsseite des Wohnungssektors die Unterschiede zementiert hätten. „In den USA präferierte die Bevölkerung damals Städte mit ausgedehnten Einfamilienhaussiedlungen, Bausparvereine dienten als Finanzinstitutionen und zum Einsatz kamen standardisierte Bauweisen“, so Professor Rehkugler. In Deutschland hingegen seien stark autonome Städte in kompakter Mehrfamilienhausform gewachsen, hätten sich Hypothekenbanken als die dominierenden Finanzierungsinstitutionen herausgebildet und Einfamilienhäusern seien individuell und in Massivbauweise errichtet worden. Darüber hinaus spiele die Umwandlung von Stockwerkswohnungen in Eigentumswohnungen eine Rolle.

„Kindt hat in seiner Masterarbeit ein aussagekräftiges Modell für die Erfassung und Berechnung von Lebenszykluskosten der technischen Infrastruktur einer Stadt entwickelt und es an Hand eines Fallbeispiels in Weimar in der Praxis erprobt“, erläuterte Professor Rehkugler das zentrale Thema dieser Arbeit. Er habe sich in seiner Untersuchung schwerpunktmäßig auf die Instandhaltungsstrategien als Steuergröße während der Nutzungsphase konzentriert. Der von Kindt entwickelte Ablaufplan ermögliche es dem Anwender schrittwei-

se die Ermittlung der Lebenszykluskosten vorzubereiten, durchzuführen und die Belastbarkeit der Ergebnisse zu prüfen. Die Anwendbarkeit sei nicht auf einen spezifischen Infrastrukturtyp beschränkt, sondern übergreifend für die technische Infrastruktur einer Stadt ausgelegt.

„Neben steigenden Energiepreisen und öffentlich-rechtlichen Regulierungen steigt zumindest bei Gewerbeimmobilien das Bewusstsein, dass der Verzicht auf Nachhaltigkeit im Bau zu Wert-, Performance- und Imageverlust führen kann“, stellte Professor Rehkugler fest. Immobilien seien langlebige Güter, in deren gesamtem Lebenszyklus nur etwa 20 Prozent aller Kosten auf die Baukosten und 80 Prozent auf die späteren Betriebskosten entfielen. Haarstark sei in seiner praxisnahen Masterarbeit der Frage nachgegangen, wie sich der Trade-Off zwischen Energieeffizienz und Lebenszykluskosten durch den Einbau energieeffizienter Bauteile optimieren lasse. Im Rahmen einer detaillierten Berechnung der diskontierten Zahlungsströme im Lebenszyklus habe er die bauteilspezifischen Herstellungs-, Nutzungs- und Erneuerungskosten in Abhängigkeit ihres Entstehungszeitpunkts dargestellt. Die Arbeit komme zu dem Ergebnis, dass für einen erfolgreichen Einsatz von Lebenszykluskostenanalysen vor allem der Zeitpunkt und der Detaillierungsgrad der Daten entscheidende Rollen spielten.

Die Haftung beim Betrieb von WLAN-Hotspots nach neuem Recht



1. Deutschland als „Internet-Wüste“

Im Vergleich zu vielen anderen Industriestaaten fällt das Angebot von frei zugänglichen WLAN-Hotspots in Deutschland verhältnismäßig dürrig aus. Selbst verschiedene Staaten Osteuropas sowie China verfügen über ein weiter verbreitetes Netz von frei zugänglichen WLAN-Hotspots. Nicht umsonst wurde Deutschland daher in einem Bericht der Tageszeitung „Die Welt“ gar als „Internet-Wüste“ bezeichnet.¹

2. Haftungsrisiken beim Betrieb von WLAN-Hotspots

Dass das Angebot an WLAN-Hotspots hierzulande weniger ausgeprägt ist als in vielen anderen Ländern, ist vor allem auf Haftungsrisiken zurückzuführen, denen Betreiber von WLAN-Hotspots ausgesetzt sind. Nutzt ein Dritter den WLAN-Hotspots dazu, Rechtsverletzungen im Internet zu begehen (z.B. durch illegale Downloads urheberrechtlich geschützter Filme), haftet zwar zunächst der unmittelbare Rechtsverletzer unter anderem auf Unterlassung oder Schadensersatz. Der Bundesgerichtshof hatte jedoch in der Entscheidung „Sommer unseres Lebens“ vom 12. Mai 2010 entschieden, dass auch der Inhaber eines WLAN-Anschlusses als sog. Störer auf Unterlassung hafte, wenn Dritte diesen Anschluss missbräuchlich nutzten.² Da der Anschlussinhaber mit der Bereitstellung des WLAN-Anschlusses eine Ursache für die Rechtsverletzung gesetzt habe, träfen ihn insoweit gewisse Prüfungspflichten, bei deren Verletzung er durch den jeweiligen Rechteinhaber auf Unterlassung in Anspruch genommen werden könne. Diese Störerhaftung besteht verschuldensunabhängig, d.h. der Anschlussinhaber kann auch dann in Anspruch genommen werden, wenn er seine Prüfungspflichten weder vorsätzlich noch fahrlässig verletzt hat. Wird der Anschlussinhaber daraufhin (berechtigt) abgemahnt, hat er die dazu erforderlichen Kosten des Abmahnenden zu erstatten. Bei Urheberrechtsverletzungen sieht § 97a Absatz 3 Satz 2 Urheberrechtsgesetz zwar eine Deckelung der erstattungsfähigen Abmahnkosten auf knapp unter 150,00 Euro vor.³ Die Deckelung gilt jedoch nur für Privatpersonen, während

die erstattungsfähigen Abmahnkosten für Unternehmer und Gemeinden grundsätzlich unbeschränkt sind. Wird im WLAN-Netz ein kürzlich erschienener, kommerziell erfolgreicher Film illegal heruntergeladen, könnten die Abmahnkosten für Unternehmer und Gemeinden daher auch deutlich höher sein.

Welche Maßnahmen der Anschlussinhaber bzw. der WLAN-Hotspotbetreiber im Einzelnen ergreifen muss, um der Haftung als Störer zu entgehen, konnte nach bisherigem Recht nicht für alle Einzelfälle abschließend geklärt werden. Sollte es beispielsweise ausreichend sein, dass der Internetnutzer darauf hingewiesen wird, dass er kein urheberrechtlich geschütztes Material herunterladen soll? Muss der Betreiber von sich verschiedene Internetseiten auf illegale Inhalte hin überprüfen und ggf. sperren oder genügt es, wenn er erst tätig wird, wenn er auf bereits begangene Rechtsverletzungen hingewiesen wird? Diese Ungewissheit und das damit verbundene Haftungsrisiko sind zentrale Gründe dafür, dass viele Unternehmer und Gemeinden bislang davor zurückschrecken, frei zugängliche WLAN-Hotspots anzubieten.

3. Gesetzesreform: Zweites Gesetz zur Änderung des Telemediengesetzes

Der deutsche Gesetzgeber wollte diesem Entwicklungsstand entgegenwirken und mit dem „Zweiten Gesetz zur Änderung des Telemediengesetzes“ vom 21. Juli 2016 die Haftungsrisiken für Betreiber von WLAN-Hotspots minimieren. Die Gesetzesreform sieht vor, dass die in § 8 Telemediengesetz geregelte Haftungsprivilegierung für Accessprovider auch auf WLAN-Hotspotbetreiber erstreckt wird. Bei Access Providern handelt es sich um Diensteanbieter, die ihren Kunden – in der Regel entgeltlich – Zugang zu Kommunikationsnetzen, insbesondere dem Internet, zur Verfügung stellen. Hierzu zählen u.a. die Deutsche Telekom oder 1&1. Da die

Access-Provider nicht dafür haften sollen, wenn ihre Kunden über den bereitgestellten Internetzugang rechtswidrige Handlungen begehen, sieht § 8 Telemediengesetz vor, dass die Access-Provider für diese Handlungen nicht verantwortlich sind. Das Problem an dieser Vorschrift ist allerdings nun, dass sie vor allem Schadensersatzansprüche betrifft, die die Rechteinhaber z.B. in Form einer angemessenen Lizenzzahlung geltend machen können. Für die im Rahmen der Haftung von WLAN-Hotspots primär relevanten Unterlassungsansprüche gilt die Haftungsprivilegierung nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs hingegen nicht.⁴ Der Gesetzgeber hatte zwar ursprünglich geplant, einen weiteren Absatz in § 8 Telemediengesetz einzufügen, der ausdrücklich klarstellt, dass die Haftungsprivilegierung auch Unterlassungsansprüche erfasst.⁵ Dieser Vorschlag ist im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens jedoch wieder weggefallen. Im Ergebnis muss man daher davon ausgehen, dass die Gesetzesänderung tatsächlich zu keiner Haftungserleichterung zugunsten von WLAN-Hotspotbetreibern geführt hat. Es bleibt daher auch nach Inkrafttreten der Gesetzesreform dabei, dass Betreiber von WLAN-Hotspots weiterhin zumutbare Prüfungspflichten erfüllen müssen, um eine Haftung für das rechtswidrige Verhalten der Hotspotnutzer auszuschließen.

4. EuGH-Urteil „Tobias McFadden gegen Sony Music Entertainment Germany GmbH“

Gewisse Änderungen im Zusammenhang mit der Haftung von Betreibern von WLAN-Hotspots wurden in der breiten Öffentlichkeit zudem aus einer aktuellen Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 15. September 2016 in Sachen „Tobias McFadden gegen „Sony Music Entertainment Germany GmbH““ abgeleitet.⁶ Herr McFadden betrieb ein Ladengeschäft für Licht- und Tontechnik in München. Er bot dabei seinen Kunden unentgeltlich Zugang zu seinem

WLAN an. Nachdem über dieses WLAN ein urheberrechtlich geschütztes Werk heruntergeladen worden war, wurde Herr McFadden als Anschlussinhaber von Sony abgemahnt. Der EuGH entschied zwar, dass von Anschlussinhabern in solchen Fällen grundsätzlich kein Schadensersatz verlangt werden könne.⁷ Gleiches gelte auch für die Abmahnkosten, die im Zusammenhang mit dem Schadensersatzverlangen aufgewendet wurden. Wenn der Rechtsinhaber demnach einen Rechtsanwalt damit beauftragt, vorgerichtlich Schadensersatzansprüche geltend zu machen, können die für die Tätigkeit des Rechtsanwalts entstandenen Kosten nicht vom Anschlussinhaber erstattet verlangt werden.

Zugleich stellt der EuGH allerdings relativierend fest, dass der Anschlussinhaber auf Unterlassung sowie für die – im Zusammenhang mit dem Unterlassungsverlangen – aufgewendeten Abmahnkosten haften könne. Macht der Rechtsanwalt im Auftrag des Rechteinhabers keinen Schadensersatz, sondern Unterlassung geltend, kann vom Anschlussinhaber daher auch weiterhin die Erstattung dabei entstandener Kosten für die Beauftragung des Rechtsanwalts verlangt werden. Aufgrund des Unterlassungsanspruchs, kann der Anschlussinhaber dazu verpflichtet werden, dass er für die Nutzung seines WLAN Accounts mit dazugehörigen Benutzernamen und Passwörtern verlangen muss, um die Überprüfung der Nutzeridentität sicherzustellen. Damit führt auch die Entscheidung des EuGH zu keiner wesentlichen Haftungserleichterung zugunsten der Betreiber von WLAN-Hotspots.

Fußnoten

- ⁽¹⁾ www.welt.de/wirtschaft/webwelt/article153354781/Deutschland-blamiert-sich-als-WLAN-Wueste.html (zuletzt abgerufen am: 20. Oktober 2016).
- ⁽²⁾ Bundesgerichtshof, Urteil vom 12. Mai 2010 – I ZR 121/08 – Sommer unseres Lebens.
- ⁽³⁾ Nach § 97a Absatz 3 Satz 2 Urheberrechtsgesetz beschränkt sich die Erstattungsfähigkeiten auf die gesetzlichen Gebühren nach einem Gegenstandswert von 1.000 Euro. Dies umfasst neben der gesetzlichen Gebühr für die außergerichtliche Tätigkeit des Rechtsanwalts in Höhe von 104,00 Euro auch eine Auslagenpauschale in Höhe von 20,00 Euro sowie 19% USt in Höhe von 23,56 Euro.
- ⁽⁴⁾ Bundesgerichtshof, Urteil vom 30. April 2008 – I ZR 73/05 – Internetversteigerung III; Urteil vom 12. Juli 2007 – I ZR 18/04 – Jugendgefährdende Medien bei eBay; Urteil vom 19. April 2007 – I ZR 35/04 – Internetversteigerung II.
- ⁽⁵⁾ Bundestags-Drucksache 18/6745, 18. November 2015, S. 6.
- ⁽⁶⁾ Europäischer Gerichtshof, Urteil vom 15. September 2016 – C-484/14 – Tobias McFadden gegen Sony Music Entertainment Germany GmbH.
- ⁽⁷⁾ Leitsatz 5 des Urteils.

Seminar-Tipp: Haftung beim Besitz von WLAN-Hotspots nach dem neuen Recht am 05.04.2017



Autor: Heinrich Nemecek

Rechtsanwalt, Akademischer Mitarbeiter an der Universität Mannheim und derzeit Academic Visitor an der University of Oxford

Deutsche Post Glücksatlas 2016

Die Deutschen werden zufriedener



Die Lebenszufriedenheit der Deutschen hat einen leichten Sprung nach oben gemacht: 2016 stieg sie auf 7,11 Punkte und liegt damit um fast 0,1 Punkte höher als in 2015 (7,02) – gemessen an der wissenschaftlichen Standardskala von 0 (ganz und gar unzufrieden) bis 10 (ganz und gar zufrieden). Die Menschen im Westen sind weiterhin zufriedener als jene im Osten (vgl. Abbildung 1).

Dieser Anstieg ist nicht überraschend. Mit Blick auf die objektiven Wirtschafts- und Arbeitsmarktdaten lässt sich sagen: Deutschland geht es gut! Besonders die hohe Zahl der Erwerbstätigen ist hier hervorzuheben, denn Arbeitslosigkeit ist eines der größten Zufriedenheitshemmnisse überhaupt. Zwischen 2005 und 2015 ist die Arbeitslosenquote von 11,7 auf 6,4 Prozent zurückgegangen, und mit 43,4 Millionen Erwerbstätigen stehen im ersten Quartal 2016 so viele Menschen in Lohn und Brot wie noch nie zuvor in der Geschichte der Bundesrepublik. Parallel dazu verdienen die Deutschen auch immer mehr. Der Real-

lohnindex stieg zwischen 2014 und 2015 um 2,4 Prozent. Davon profitierten besonders die ungelernten Beschäftigten überdurchschnittlich: Sie verdienen 2015 real 3,8 Prozent mehr als im Jahr zuvor, was sicherlich auch am neu eingeführten Mindestlohn liegt. Ob die Lebenszufriedenheit der Deutschen in den kommenden Jahren weiter steigt, wird vor allem davon abhängen, ob Deutschland wirtschaftlich weiter wächst und wie dieses zusätzliche Wachstum auf die Bevölkerung verteilt wird.

Neben der allgemeinen Lebenszufriedenheit in Deutschland geht der Glücksatlas auch auf die wichtigsten individuellen „Glückstreiber“ und „Glückshemmnisse“ ein. Wie zufrieden Menschen mit ihrem Leben sind, ist von unzählbaren Einzelfaktoren abhängig. Die vier wichtigsten Faktoren der individuellen Zufriedenheit lassen sich zu den sogenannten 4 G zusammenfassen: Gesundheit, Gemeinschaft, Geld und genetische Disposition. Den ersten drei G, Gesundheit, Gemeinschaft und Geld, kommt ein besonderes Augenmerk zu, denn anders als die Gene können diese beeinflusst werden.

Von den drei beeinflussbaren G hat die Gesundheit den größten Einfluss auf die Zufriedenheit. Personen, die ihre Gesundheit mit „sehr gut“ bewerten, erreichen im Durchschnitt ein um 0,7 Punkte höheres Zufriedenheitsniveau als jene, die ihre Gesundheit lediglich als „zufriedenstellend“ bezeichnen. Umgekehrt bewerten Menschen, die ihren Gesundheitszustand als „schlecht“ bezeichnen, ihre Lebenszufriedenheit im Mittel 1,4 Punkte geringer als solche mit einem zufriedenstellenden Gesundheitszustand. Gesundheit ist somit sowohl der größte individuelle Glückstreiber als auch das größte Hemmnis.

Die Gemeinschaft ist der zweitgrößte Zufriedenheitsbereich, den wir durch individuelles Handeln spürbar beeinflussen können. Hier ist vor allem von Bedeutung, ob wir zusammen oder alleine durchs Leben gehen. Verheiratete sowie unverheiratete Personen mit Partner bewerten ihre Lebenszufriedenheit im Durchschnitt 0,35 Punkte höher als Alleinstehende. Am zufriedensten sind jedoch Verwitwete, die einen neuen Partner gefunden haben. Ein weiteres, zumindest indirekt gemeinschaftliches Zufriedenheitshemmnis ist

der Verlust des Arbeitsplatzes. Dabei ist nicht einmal der Einkommensverlust entscheidend für die Verringerung um 0,6 Punkte. Vielmehr sind es die nicht finanziellen Aspekte, wie etwa der Rückgang des Selbstwertgefühls, die plötzliche Unsicherheit und das Gefühl von der Gesellschaft abhängig zu sein, die Arbeitslosigkeit zu einer leidvollen Erfahrung machen.

Das dritte G, das Geld, ist zwar ein bedeutender Treiber für die individuelle Lebenszufriedenheit, hat aber weitaus geringere Auswirkungen, als man vermuten würde. Eine Gehaltserhöhung von 15 Prozent steigert die Zufriedenheit um lediglich 0,05 Punkte. Indirekt dem Bereich Geld zuzuordnen ist die Erfüllung des Traums vom Eigenheim. Hier zeigt sich ein stärkerer Effekt als bei einer Gehaltserhöhung. Im Durchschnitt sind Eigenheimbesitzer um mehr als 0,1 Punkte zufriedener als Personen, die zur Miete wohnen.

Von den 4 G hat die genetische Disposition den größten Einfluss auf die Zufriedenheit – denn hier entscheidet sich, ob jemand das sprichwörtliche Glas halb voll oder halb

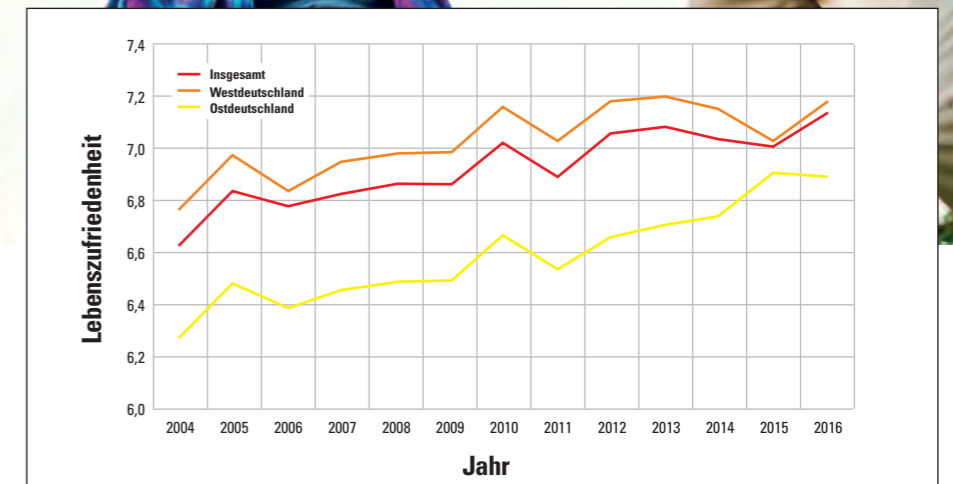


Abb. 1: Lebenszufriedenheit im Zeitverlauf (2004 bis 2016)

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis des SOEP v31.1 (2004 bis 2014) und IFO Allensbach (2014 bis 2016).

leer sieht. Diese Unterschiede in der Mentalität erklären bereits mehr als die Hälfte der Zufriedenheitsunterschiede zwischen Personen.

Wichtig ist: Die 4 G verhalten sich nicht additiv zueinander, sondern multiplikativ. Das bedeutet, dass eine niedrige Zufriedenheit in einem Bereich sich auch auf andere Bereiche auswirkt: Ein großes Vermögen nützt einem nichts, wenn man an das Krankenbett gefesselt ist. Außerdem ist das Gewicht, das man den einzelnen Faktoren zuordnet, von Person zu Person unterschiedlich. Ein für alle gültiges Rezept zum Glücklichen gibt es deshalb nicht. Die Frage nach dem guten Leben muss letztendlich von jedem Individuum einzeln beantwortet werden.

Autoren:

Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen

Ist Professor für Finanzwissenschaft und Direktor des Forschungszentrums Generationenverträge an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg. Sein Forschungsschwerpunkt ist der demografische Wandel. Er arbeitete als Mitglied der Rürup-Kommission zur Rentenreform und erstellt regelmäßig die Generationenbilanz für Deutschland.

René Petilliot

Studierte Volkswirtschaftslehre in Mannheim, Louvain-la-Neuve und Heidelberg. Er ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungszentrum Generationenverträge an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg.



Seminare 2017

VWA / DIA

Januar

40228F	Die Führungskraft als Coach – Coachinggrundsätze in der Führung	12./13.01.17
59256F	Der Winterdienst – Aufgaben und Pflichten für Hausmeister/innen	18.01.17

Februar

34009-01	Grundlagen der Maklerpraxis I	06.02. – 08.02.17
34009-02	Grundlagen der Maklerpraxis II	09./10.02.17
34009-03	Besteuerung von Privatimmobilien	11.02.17
34009-05	Verkaufstraining für Immobilienmakler	13.02.17
42082F	Amt 2.0 – Social Media in der Verwaltung sinnvoll nutzen	13./14.02.17
34009-04	Grundlagen der Immobilienbewertung	14./15.02.17
41103F	Moderation – Besprechungen effektiv und zielorientiert leiten	14./15.02.17
34009-06	Grundlagen der Immobilienfinanzierung	15./16.02.17
52598F	Das Schwerbehindertenrecht in der Praxis	16.02.17
34009-07	Grundlagen des Miet- und Pachtrechts	17.02.2017
40114F	Erfolgreich Führen I – Führungs-1x1 für Nachwuchskräfte	20./21.02.17
41090F	Gesund und produktiv bleiben	20./21.02.17
52018F	Personalauswahl für Führungspositionen	21.02.17

März

42072F	Professionell Texten und Kommunizieren im Web	06.03.17
59126F	Die Heizkosten- und Warmwasserabrechnung	09.03.17
60028F	Aktuelle bauliche Anlagen – Werbeanlagen, erneuerbare Energie, Vergnügungstätten, Einzelhandel	14.03.17
52013F	Erfolgreiche Personalgewinnung und Auswahl	14./15.03.17
52034F	Zeugnisrecht kompakt	15.03.17
44045F	Perfekte Organisation im Sekretariat – Die rechte Hand des Chefs/der Chefin, aber WIE?	15./16.03.17
52590F	Die Beendigung von Arbeitsverhältnissen – Kündigung, Aufhebungs- bzw. Abwicklungsvertrag	16.03.17
44049F	Professionelles Telefonverhalten – Ich bin die Visitenkarte – ich (re-)präsentiere zuerst	20.03.17
41345F	Deeskalationstraining und Konfliktmanagement	20./21.03.17
56040F	Einführung in die Auftragsvergabe – Grundlagenseminar für den Einkauf von Lieferungen und Leistungen	20./21.03.17
44051F	Mit Stil und Kompetenz erfolgreich – Umgangsformen, Image, Atmosphäre – Das Geheimnis von Autorität	21.03.17
44057F	Wie präsentiere ich meine Dienststelle souverän und kundenorientiert?	22.03.17
60056F	Der vollständige Bauantrag	22.03.17

60012F	Der Bebauungsplan – typische Verfahrens- und Rechtsfehler und ihre Vermeidung	23.03.17
59124F	Mietverträge rechtssicher gestalten	29.03.17
60403F	Bautechnik 2017	29.03.17

April

41123F	Präsentationstechnik – sicher zum Präsentationserfolg	03./04.04.17
41152F	Kommunikation und Gesprächsführung	03./04.04.17
59257F	Haustechnik für Hausmeister/-innen in Verwaltungen, Schulen, Kindergärten und Hallen	04.04.17
60072F	Die Baulast – Anwendungsfeld und Grenzen	04.04.17
50046F	Haftung beim Betrieb von WLAN-Hotspots nach neuem Recht	05.04.17
60195F	Grundlagen der Verkehrswertermittlung	05.04.17
42076F	Schreibwerkstatt – Werbung, Werbetexte und Mailings	24.04.17
59019F	Belastungen im Grundbuch: Grundlagen und Einsatzmöglichkeiten von Dienstbarkeiten, Erbbaurecht und Nießbrauch	24.04.17
41054F	Burnout-Prophylaxe	24./25.04.17
41124F	Rhetorik – souverän und überzeugend auftreten	24./25.04.17
50045F	Internetrecht	25.04.17
40137F	Vom Kollegen zur Führungskraft – Die neuen Herausforderungen erfolgreich meistern	25./26.04.17
44061F	Email Netiquette – Gestaltung und Stil geschäftlicher E-Mails	26.04.17
57875F	Die Insolvenzordnung – Aktuelle Fragen, die neueste Rechtsprechung	26.04.17
41165F	Politische Korrektheit in der Sprache – Gender Mainstreaming und Inklusion im täglichen Sprachgebrauch	27.04.17
52136F	Rechtssichere Gestaltung von Arbeitsverträgen und Zeugnisrecht unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung	27.04.17
59255F	Verkehrssicherungspflichten für Hausmeister/innen	27.04.17
60144F	Die neue Ertragswertrichtlinie (EW-RL)	27.04.17

Mai

60145F	Die neuen Sachwertrichtlinien und die neuen NHK 2010	02.05.17
44047F	Schriftliche Kommunikation – Briefe mit Stil – Grundlagen empfangenorientiert, präzise und zeitgemäß	03.05.17
50033F	Geistiges Eigentum in öffentlicher Hand – Eigene Ideen schützen – fremde legal nutzen	03.05.17
59125F	Miethöhe bei Neuvermietung und Mieterhöhung im bestehenden Mietverhältnis im Wohn- und Gewerberaum	08.05.17
40115F	Erfolgreich Führen I – Führungs-1x1 für Nachwuchskräfte	08./09.05.17
52244F	Umgang mit schwierigen Auszubildenden	09.05.17

60197F	Praktikerworkshop – Flexible Erstellung von Immobilienwertgutachten im MS Excel	10.05.17
41315F	Ich habe Recht – Du auch? Streiten will gelernt sein!	10./11.05.17
42155F	Kommunale Großprojekte: Öffentlichkeitsarbeit und Bürgerbeteiligung	15.05.17
56050F	Update: Vermeidung von Vergabefehlern – auf Grundlage der Reform des Vergaberechts 2016	15.05.17
56195F	Kommunaler Versicherungsschutz – Kommunale Risiken und deren Absicherung	15.05.17
44058F	Gute Zusammenarbeit, Mittlerfunktion, Kollegialität – Kompetent und erfolgreich	15./16.05.17
44053F	Gekannt kommunizieren – Überzeugen statt Überreden	17./18.05.17
41427F	Kundenorientierung	22./23.05.17
59005F	Der Grundstückskaufvertrag – Sichere Vertragsgestaltung – Aktuelle Rechtsprechung	29.05.17
52360F	Rhetorik- und Kommunikationstraining für Personalratsmitglieder – Crash-Kurs mit aktiven Simulationsübungen	30.05.17
41317F	Emotionale Angriffe abperlen lassen	30./31.05.17

Juni

40226F	Generationsübergreifende Führung: Babyboomer bis Generation Z	01.06.17
60148F	Bewertung öffentlicher Gebäude und Liegenschaften	01.06.17
41170F	Körpersprache	20.06.17
59128F	Ansprüche bei Beendigung von Mietverhältnissen	20.06.17
42040F	Erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	20./21.06.17
59372F	Der sichere Spielplatz – Inspektion und Wartung öffentlicher Spielplätze, Spielgeräte, Schwimmbäder und Sportanlagen	21./22.06.17
41127F	Argumentations- und Diskussionsstraining	26./27.06.17
41011F	Zeit- und Selbstmanagement	26./27.06.17
40358F	Zielvereinbarungs- und Beurteilungsgespräche führen	27./28.06.17
60025F	Bauen und Genehmigen im Außenbereich	29.06.17

Juli

52137F	Die neue Datenschutz-Grundverordnung – Auswirkungen auf die Personalpraxis	03.07.17
41131F	Durchsetzungsstark im Beruf	03./04.07.17
44052F	Professionell vorbereiten und organisieren – Besprechungen, Konferenzen, Veranstaltungen, Präsentationen ...	03./04.07.17
56060F	Vergabetraining – Zum Einkauf von Lieferungen und Leistungen – Workshop	03./04.07.17
41085F	Work-Life-Balance – Ohne Ziele keine Zeit	04./05.07.17
57737F	Aktuelle Fragen des Erschließungsbeitragsrechts	05.07.17
57857F	Die Vollstreckung in Geldforderungen und andere Vermögensrechte – Besonderheiten und die neuesten Möglichkeiten mit den entsprechenden Anträgen	06.07.17
60034F	Leitentscheidungen im Baurecht für Baden-Württemberg	11.07.17
40117F	Erfolgreich Führen II – Führungskompetenz für Fortgeschrittene	11./12.07.17
59127F	Betriebskosten im Wohn- und Gebäudemietrecht	12.07.17
40359F	Schwierige Mitarbeitergespräche führen	12./13.07.17
52559F	Grundlagen und aktuelle Rechtsprechung zum Urlaubsrecht	13.07.17
60158F	Ermittlung von Sachwertfaktoren und Liegenschaftszinsen für kleine/mittlere Kommunen	17.07.17
40100F	Führungseignung – Kann ich Führen? Will ich Führen?	17./18.07.17
40231F	Gute Mitarbeiter/innen halten und binden	18./19.07.17
41091F	Aufrecht trotz Gegenwind – Resilienz	18./19.07.17
60146F	Die neue Vergleichswertrichtlinie – Mit Anwendungsfällen in der Wertermittlungspraxis	19.07.17

September

59254F	Optimierung von Betriebskosten	12.09.17
41151F	Das Kurzgespräch	19./20.09.17
44046F	Perfekte Organisation im Sekretariat – Die rechte Hand des Chefs/der Chefin, aber WIE?	25./26.09.17
44054F	Rechtsgrundlagen und BWL-Wissen kompakt	26./27.09.17
44050F	Professionelles Telefonverhalten – Ich bin die Visitenkarte – ich (re-)präsentiere zuerst	27.09.17
41052F	Stressmanagement – Umgang mit Stress im Berufsalltag	27./28.09.17
44055F	Datenschutz und Vergaberichtlinien	28.09.17
44056F	Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Protokollen bei Besprechungen, Sitzungen, Tagungen, Konferenzen	28.09.17

Oktober

41125F	Rhetorik – souverän und überzeugend auftreten	04./05.10.17
52579F	Crashkurs Arbeitsrecht – Rechtssicherheit kompakt für Führungskräfte und Personalverantwortliche	06.10.17
60196F	Praxis der Verkehrswertermittlung – Vertiefungsseminar	09.10.17
59123F	Das 1x1 des Wohnraummietrechts – Grundlagen, Miete, Betriebskosten	10.10.17
59129F	Das 1x1 des Gewerberaummiet- und Pachtrechts	11.10.17
50023F	Agiles Projektmanagement mit SCRUM	11./12.10.17
52580F	Rund um den befristeten Arbeitsvertrag	16.10.17
56020F	Aktuelle Fragen aus dem Kommunalverfassungsrecht	16.10.17
40119F	Erfolgreich Führen III – Teamentwicklung	16./17.10.17
41428F	Professionelles Beschwerdemanagement – Reklamationen als Chance nutzen	16./17.10.17
60040F	Grundlagen des Baurechts	18.10.17
60019F	Bauen und Genehmigen im unbeplanten Innenbereich	19.10.17
44059F	Die aktuelle Rechtschreibung – leichter als gedacht!	23.10.17
41335F	Richtig umgehen mit aggressiven und gewalttätigen Verhaltensweisen	23./24.10.17
41355F	Erfolgsfaktor Menschenkenntnis	23./24.10.17
40138F	Vom Kollegen zur Führungskraft – Die neuen Herausforderungen erfolgreich meistern	24./25.10.17
40229F	Notfallkoffer für die Führungskraft	24./25.10.17
57876F	Die Vollstreckung in das unbewegliche Vermögen	25.10.17

November

41146F	Klartext denken – Klartext reden	07./08.11.17
52675F	Lohnpfindung und Gehaltsabtretung	08.11.17
44048F	Schriftliche Kommunikation – Briefe mit Stil – Besondere Korrespondenzformen	09.11.17
52535F	Dokumentation und Sanktionierung von Fehlverhalten	09.11.17
40116F	Erfolgreich Führen I – Führungs-1x1 für Nachwuchskräfte	13./14.11.17
40225F	Umgang mit schwierigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern	13./14.11.17
57868F	Die Vollstreckung gegen Firmen, Vereine und andere Personenmehrheiten	21.11.17
41102F	Verhandlungsführung	21./22.11.17
56200F	Haftung und Versicherungsschutz für ehrenamtliches Engagement	22.11.17
41129F	Schlagfertigkeit und Deeskalation bei unsachlichen Angriffen	27./28.11.17
41153F	Kommunikation und Gesprächsführung	27./28.11.17
40120F	Erfolgreich Führen IV – Umgang mit schwierigen Führungssituationen	28./29.11.17

Dezember

41370F	DISG – Persönlichkeitsmodell: Mich und andere besser verstehen!	06./07.12.17
--------	---	--------------

Amt 2.0

Social Media in der öffentlichen Verwaltung



Social Media ist nicht mehr neu. Social Media ist kein vorübergehender Trend. Monatlich nutzen 1,7 Milliarden Menschen Facebook (Stand Oktober 2016).

Warum also ist Social Media in vielen öffentlichen Verwaltungen immer noch nicht angekommen?

Gerade in öffentlichen Verwaltungen werden Informationen noch gerne auf dem „guten alten“ Wege zu den Bürgern transportiert. Lange Zeit war es das Gemeindeblatt, dann hat sich auch die eigene Webseite etabliert.

Bereits heute lesen über ein Drittel der Deutschen zwischen 20 und 39 Jahren keine Printmedien mehr. Das „Zeitungssterben“ trifft vor allem diejenigen, die sich nicht rechtzeitig auf den digitalen Wandel eingestellt haben. Schaut man sich aber beispielsweise die Facebook-Seiten der großen Zeitungen an, so stellt man schnell fest, dass diese sehr erfolgreich sind.

Daher sollte sich jede öffentliche Verwaltung die Frage stellen, ob man nicht den Weg gehen muss, den auch die Menschen gehen, die man erreichen möchte. Bereits ein Drittel der deutschen Bevölkerung ist bei Facebook – alleine dieser Wert sollte Sie dazu bewegen, wenigstens zu prüfen, ob dieser Kanal eine Option für Sie sein könnte!

Denn es wird über Sie gesprochen werden, egal ob Sie dabei sind oder nicht. Viele Städte und Gemeinden haben Facebook-Seiten, die von Bürgern erstellt wurden, auf denen über die örtlichen Belange bereits diskutiert wird. Stellen Sie sich die Frage, ob Sie das möchten – und ziehen Sie die Möglichkeit in Betracht mitzumachen. Denn nur dann bekommen Sie etwas von den Gesprächen mit, können mitdiskutieren, falsche Informationen richtig stellen oder Informationen so in die Welt tragen, wie Sie es möchten.

Sobald eine Behörde sich in den sozialen Netzwerken wie Facebook oder Twitter präsentiert, werden Bürgeranfragen auch über diese Kanäle kommen. Sei es in privaten Direktnachrichten oder öffentlich, für alle lesbar. Behörden scheuen sich daher häufig noch vor diesen Herausforderungen, denn auch die Anfragen über den „neuen“ Kanal müssen beantwortet werden und das sogar möglichst zeitnah. Eine Anfrage per E-Mail kann schon mal ein paar Tage liegen bleiben. Falls telefonisch zu viele Anfragen sind, ist eben eine Weile besetzt oder der Bürger hängt in der Warteschleife.

In den sozialen Netzwerken jedoch, erwarten die Nutzer schnelle Antworten. Diese sollte an Wochentagen spätestens innerhalb von 24 Stunden erfolgen – und wenn man auch nur einen kurzen persönlichen Zwischenbericht gibt, dass die Anfrage in Bearbeitung ist.

Wie kann es also gelingen, in der sowieso schon viel zu knapp bemessenen Zeit auch noch das Thema Social Media zu stemmen? Machen Sie sich bewusst, dass es keine Rolle spielt, über welchen Kanal Sie eine Bürgeranfrage erreicht. Es werden deshalb nicht mehr Anfragen auf Sie zukommen. Wenn jemand Sie nicht über Facebook kontaktieren kann, dann schickt er eben eine E-Mail oder ruft Sie an.

Vielleicht werden es sogar weniger Anfragen – da man über Social Media schneller und flexibler reagieren kann. Sie können Social Media als zusätzlichen Kanal nutzen, um wichtige Informationen zu den Bürgern zu bringen (und somit vielleicht sogar erreichen, dass Ihre Bürgeranfragen weniger werden, weil viele besser informiert sind als zuvor).

Viele Ämter kämpfen heute noch mit dem Vorurteil träge und „altbacken“ zu handeln. Daher sollte Social Media nicht als „notwendiges Übel“ sondern als Chance zum Imagewandel gesehen werden.

Stellen Sie sich vor, Sie schaffen es zukünftig schneller und persönlicher auf Anliegen einzugehen – Bürger werden es Ihnen danken! Dies werden zufriedene Fans oder Follower dann auch gerne öffentlich auf den Plattformen zum Ausdruck bringen.

Teilen Sie Ihren Bürgerinnen und Bürgern doch einfach mit, über welche verschiedenen Wege Sie zu erreichen sind. Sie werden sehen, dass Social Media Spaß machen kann!

Seminar-Tipp: Amt 2.0 – Social Media in der öffentlichen Verwaltung sinnvoll nutzen am 13./14.02.2017



Autorin: Katja Heinrich

Studium der Medien- und Kommunikationswirtschaft, Werbekaufrau und Social Media Managerin (VWA)

www.vwa-freiburg.de



23. Freiburger Immobilientage der DIA und des Vereins Alumni Immo Freiburg

„Das mehrheitliche Votum der Briten für den Austritt aus der EU basierte vor allem auf dem Wunsch nach größerer politischer Unabhängigkeit und der Begrenzung des Zustroms von Migranten“, stellte DIA-Studienleiter Professor Hans-Hermann Francke im Rahmen der gut besuchten 23. Freiburger Immobilientage fest. Er beleuchtete die Auswirkungen sowohl für Großbritannien als auch für Deutschland und die EU. Neben positiven ökonomischen Aspekten könne die für Großbritannien sehr wichtige heimische Finanzwirtschaft für Probleme sorgen, falls es zu größeren Abwanderungen aus London in die EU komme. Als Nachteile für die EU führte Professor Francke den Verlust von 18 Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts und 13 Prozent ihrer Bevölkerung an. „Der Brexit verdüstert die Zukunft der EU und stützt EU-kritische Parteien“, so sein Fazit.



Der bundesweite Anstieg der Mieten bewegt sich Rahmen normaler Marktschwankungen“, stellte Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbands Deutschland (IVD), fest. Die Mieten von Neubauten seien 2016 im Schnitt um 1,8 Prozent gestiegen. Auch in Großstädten lägen die Mietsteigerungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum unter zwei Prozent. „Ganz anders stellt sich die Situation der

Wohneigentumspreise dar“, so Schick. Die Preise von Eigentumswohnungen im Bestand hätten 2016 um gut sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr zugelegt. „Insbesondere in den deutschen Großstädten kam es dabei mit einem Plus von gut 9,4 Prozent zu einer deutlich stärkeren Preissteigerung als in den vergangenen Jahren.“ Trotz gestiegener Preise sei allerdings die Erschwinglichkeit von Wohneigentum auf einem historisch hohen Niveau. „Lag der Indexwert vor zehn Jahren noch bei unter 100, erreicht er aktuell einen Wert von 143“, so Schick.



„Die stark mittelständisch geprägte Immobilienwirtschaft hinkt in ihrer Innovationsfähigkeit und beim Umgang mit der Digitalisierung deutlich hinter anderen Branchen hinterher“, stellte Dominik Brunner, Inhaber von BetterREIT, fest. So besitze das größte Taxiunternehmen Uber keine Autos und das größte Medienhaus Facebook erzeuge keine Inhalte. In der Immobilienwirtschaft fehlten vergleichbare Beispiele noch. Die Trends entwickelten sich heute zunehmend vom Endverbrauchermarkt her. Die Einbeziehung vieler „Helfer“, beispielsweise über Plattformen wie kickstarter,



ermöglichte einen raschen Einstieg, die Finanzierung erfolge häufig nicht mehr über Banken, sondern durch Crowdfunding.

„Groß- und Universitätsstädten stehen unter einem starken Druck, neuen kostengünstigen Wohnraum zu schaffen. Aufstockungen sind hierfür ein geeignetes Instrument“, stellte Katrin Groß von der Technischen Universität Darmstadt fest. Im Rahmen einer Studie hätten die TU Darmstadt und das Pestel Institut für Deutschland ein Potenzial von etwa 1,5 Millionen zusätzlichen Wohnungen durch Aufstockungen ermittelt. „Allerdings eignen sich nicht alle Gebäude für eine Aufstockung“, räumte Groß ein. Neben statischen Zusatzbelastungen seien bauordnungs- und bauplanungsrechtliche Regelungen im Zusammenhang mit dem Bestand zu beachten.

„Bei gehandelten Immobilien spielen Unternehmensimmobilien noch immer eine kleine Rolle, doch ihr Investmentpotenzial summiert sich auf stattliche 262 Milliarden Euro“, erläuterte Andreas Schulten, Vorstand der Bulwiengesa AG. Die zunehmende Transparenz des Marktes, die Drittverwendungsfähigkeit, Nutzungsreversibilität und grundsätzliche Eignung von Unternehmensimmobilien für Mehr-Parteien-Strukturen rückten diese Asset-Klasse zunehmend in den Fokus von Investoren. Weitere Vorträge und Diskussionen drehten sich um Spezialthemen der Immobilienbewertung.

Das neue Vergaberecht 2016



Seit dem 18.04.2016 ist im Rahmen der Umsetzung der europäischen Vergaberichtlinien (insbes. RL 2014/24/EU zur „klassischen“ Auftragsvergabe) das deutsche Vergaberecht umfassend reformiert worden. Es handelt sich um das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen Teil 4 (GWB) sowie die Vergabeverordnung (VgV), im Baubereich auch die VOB/A (Abschnitt 2). Neben der umfassenden Überarbeitung der Vergabe-Prozesse wurden auch strukturelle Änderungen vorgenommen. Damit verfolgt der Gesetzgeber – wieder einmal – das Ziel, das Vergaberecht zu modernisieren, zu vereinfachen sowie flexibler zu gestalten.

Neue Struktur der Rechtsquellen für EU-Auftragsvergaben

Nunmehr haben die wesentlichen Vorgaben für die Auftragsvergaben der öffentlichen Hand Gesetzesrang. Dazu gehören neben den allgemeinen Grundsätzen der Anwen-

dungsbereich, die Vergabeverfahren (Vergabearten), Eignung und Ausschluss von Unternehmen einschl. Prävention/Selbstreinigung, Leistungsbeschreibung und Ausführungsbedingungen, Anforderungen an den Zuschlag, Dokumentation sowie Änderung und Kündigung von Verträgen.

Die nähere Ausgestaltung der Vergabeverfahren ist in der neuen, wesentlich erweiterten VgV geregelt. Das Bundeswirtschaftsministerium hat, soweit es sich um Aufträge im Bereich Waren und Dienstleistungen handelt, die bisherige VOL/A Abschnitt 2 sowie die VOF abgeschafft und in die VgV integriert. Leider ist das parallele Ansinnen im Bereich der VOB/A Abschnitt 2 am Widerstand der Baulobby (auch regierungsintern) gescheitert. Folgerichtig äußert der Bundesrat in seiner abschließenden Stellungnahme am 18.03.2016 seine Sorge, dass dem Ziel der Vereinfachung ... wg. Parallelstruktur ... nicht hinreichend Rechnung getragen wird.

Im Ergebnis liegt nun folgende Struktur der Rechtsquellen vor:

1. Ab Schwellenwerte (EU-Auftragsvergaben)

GWB Teil 4
§§ 97 – 186

Vergabeverordnung (VgV)
§§ 1 – 82

VOB/A – EU
Abschnitt 2

2. Unterhalb Schwellenwerte (nationale Auftragsvergaben)

VOL/A (2010) + VOB/A (2016)
Abschnitt 1

14 Landesvergabegesetze
gemäß § 129 GWB

Als Fußnote zur VOB/A ist zu ergänzen, dass ab 01. Oktober diesen Jahres eine neue Gesamtausgabe (Abschnitte 1 + 2) in Kraft getreten ist, die allerdings bereits mit der Ankündigung einer nochmaligen, diesmal „systematischen“ Überprüfung versehen ist. Das weitere Schicksal der VOL/A Abschnitt 1 ist absehbar besiegelt. Seit 31.08.2016 liegt der Entwurf der neuen „Unterschwellenvergabeordnung (UVgO)“, eine Art „VgV light“, vor. Es wird erwartet, dass diese nach Abschluss der Anhörungen in den nächsten Monaten in Kraft treten wird. Obwohl formal nicht unmittelbar einschlägig, entfalten die überschwelligen Regelungen teilweise bereits jetzt analoge Wirkungen auch für nationale Auftragsvergaben und können daher in diesem Bereich nicht generell ausgeblendet werden.

Im Folgenden sollen wichtige Aspekte der Reform im Hinblick auf den Einkauf von Waren- und Dienstleistungen erörtert werden.

Grundsätze

Der bisherige Grundsatz der Wirtschaftlichkeit wird um die *Verhältnismäßigkeit* ergänzt, womit nach einhelliger Auffassung auch der Aufwand für die Vergabeprozesse subsummiert wird. Der Zuschlag soll jetzt nicht mehr auf das wirtschaftlichste, sondern auf das Angebot mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis erteilt werden. Dies ist insoweit konsequent, als neben den reinen Funktionsanforderungen auch weitere sog. strategische Aspekte (Umwelt, Innovation, Soziales) in die Leistungsbeschreibung auf-

genommen oder bei der Wertung berücksichtigt werden können.

Ferner gilt nunmehr der Grundsatz der elektronischen Kommunikation. Ab Inkrafttreten müssen zumindest die Bekanntmachungen und die Vergabeunterlagen einschl. Leistungsbeschreibung zeitgleich elektronisch zur Verfügung gestellt werden, und zwar auch bereits bei Bekanntmachungen zu Teilnahmewettbewerben. Die frühe Bekanntmachung aller Vergabeunterlagen wird sicher zu einer Zunahme von Änderungen vor Angebotstermin führen. Die VgV verpflichtet in diesen Fällen zur angemessenen Verlängerung der Angebotsfrist. Ab 18.10.2018 spätestens müssen alle Angebote elektronisch übermittelt bzw. empfangen werden. In der VgV sind im Einzelnen die Anforderungen an die einzusetzende Hard- und Software festgelegt.

Vergabeverfahren

Wesentliche Neuerung ist die Gleichstellung des Offenen Verfahrens und des Nicht-Offenen Verfahrens (immer mit vorangehendem Teilnahmewettbewerb). Da letzteres das zeitlich längste und zudem noch ein zweistufig ausgelegtes Verfahren ist, bleibt abzuwarten, ob die Praktiker nicht doch bei der faktischen Bevorzugung des Offenen Verfahrens bleiben werden.

Die Ablaufregeln und Fristen einschließlich deren Verkürzungsmöglichkeiten sind nunmehr im jeweiligen Verfahren geregelt. Hervorzuheben sind die verkürzten Mindestfristen, z.B. 35 Kalendertage anstatt bisher 52 beim Offenen Verfahren. Vorteilhaft ist auch die flexiblere Zulässigkeit des Verhandlungsverfahrens. So darf z.B. Dringlichkeit jetzt auch vom Auftraggeber selbst verursacht sein – freilich nicht grob fahrlässig/vorsätzlich.

Eignung und Ausschluss von Unternehmen

Das GWB nimmt Abschied von der bisherigen klassischen Eignungsdefinition „Leistungsfähigkeit/Fachkunde/Zuverlässigkeit“. Vielmehr gibt es nun einen abschließenden Katalog von zwingenden und fakultativen Ausschlussgründen. Sofern im Angebotsfall keiner dieser Gründe vorliegt, erfolgt die Prüfung im Hinblick auf die erforderlichen Nachweise (unternehmens- und leistungsbezogen) sowie ggf. auf die Preis-Angemessenheit.

Nach wie vor sollen die Eignungsnachweise weitestgehend durch Eigenerklärungen dargestellt werden. Die EU geht mit der Einfüh-

rung der Einheitlichen Europäischen Eigenerklärung (EEE) noch einen Schritt weiter. Es handelt sich um ein (sehr umfangreiches bzw. bürokratisches) Formular, welches die Bieter als „vorläufigen“ Eignungsnachweis verwenden können und vom Auftraggeber zunächst anzuerkennen ist. Sollte das Angebot für den Zuschlag in Frage kommen, sind dann die erforderlichen konkreten Belege binnen einer Nachfrist vorzulegen. Nachzuweisende Mindestumsätze dürfen den zweifachen Auftragswert nicht überschreiten.

Fehlende oder unvollständige Nachweise können auf Anforderung nachgeliefert oder komplettiert werden, im Falle von Eignungsnachweisen sind sogar Korrekturen möglich – soweit keine abweichenden (= restriktiveren) Festlegungen in der Bekanntmachung und den Bewerbungsbedingungen festgelegt wurden. Wegen den Fehler-anfälligen Beurteilungsfragen werden die Auftraggeber von den neuen Möglichkeiten vermutlich nicht immer uneingeschränkt Gebrauch machen.

Leistungsbeschreibung und Ausführungsbedingungen

Erstmals ist die Möglichkeit zur vorangehenden Markterkundung festgeschrieben. Der Auftraggeber ist nunmehr frei, weitergehende Anforderungen (Stichwort: strategische Aspekte) sowie Vorgaben im Hinblick auf die Auftragsausführung vorzugeben, sofern diese mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen und angemessen sind. Die Forderung von Barrierefreiheit ist in den relevanten Fällen künftig ein Muss. Der Stellenwert der Losbildung bleibt unverändert, eine Begrenzung der Losanzahl pro Bieter ist zulässig.

Ein Mehr an Eignung als Zuschlagskriterium?

Wenn die Qualifikation/Kompetenz des Personals wesentlichen Einfluss auf die Qualität der Leistungserbringung für den konkreten Auftrag hat – Beispiel: freiberufliche Leistung – ist es nunmehr möglich, hierfür ein Zuschlagskriterium vorzusehen. Es darf aber nicht zu einer Wiederholung bzw. Fortsetzung der Eignungsprüfung kommen. Im übrigen bleibt es bei der Möglichkeit, den Zuschlag auf das niedrigste Angebot zu erteilen, ggf. auch unter Berücksichtigung von Folgekosten.

Vergabe von sozialen und besonderen (persönlichen) Dienstleistungen

Für eine Reihe von im Anhang XIV der Richtlinie 2014/24/EU gelisteten persönlichen Dienstleistungen (z.B. Gesundheits-, Sozial-

und Pflegeleistungen, Schulung/Seminare, Veranstaltung von Messen und kulturellen Veranstaltungen, Patientenbeförderung außer Notfallrettung, Sicherheits- und Postdienstleistungen, Rechtsberatung) gelten teilweise vereinfachte Vergaberegeln ab einem hierfür erhöhten Schwellenwert von 750 TEUR netto.

Fazit

Das neue Vergaberecht wurde umfassend überarbeitet, soweit es EU-weite Vergabeverfahren betrifft. Für den Einkauf unterhalb der Schwellenwerte (national) wird die bereits erwähnte UVgO vermutlich Anfang kommenden Jahres die traditionsreichen Basisparagrafen der VOL/A ablösen; die VOB/A wurde in beiden Abschnitten den EU-Vorgaben angepasst bzw. reformiert.

Erkennbar befindet sich das Regelwerk in einem Spannungsfeld zwischen Vereinfachung und „strategischen“ Zielsetzungen. Folgerichtig kommentieren die VergabeNews (Ausgabe Januar 2016):

Das Vergaberecht fächert sich immer mehr auf. Die Reform führt entgegen den Bekundungen der Bundesregierung zu wesentlich mehr Vorschriften und komplizierteren Regelungen.

Die tendenzielle Folge ist absehbar: Je mehr zusätzliche („strategische“) Anforderungen an die Beschaffungsgegenstände gestellt werden, umso mehr tritt zwangsläufig der Preis in den Hintergrund; es besteht sogar das Risiko, dass sich weniger Unternehmen an den Wettbewerben beteiligen. Den öffentlichen Auftraggebern ist zu raten, selektiv mit den neuen Möglichkeiten umzugehen und damit Komplexität und Risikopotential zu senken. Dazu gehört die zügige Einführung der kompletten eVergabe mit ihrem bedeutenden Rationalisierungs- und Präventionspotential. Das erfordert gründliche Fortbildung und wird im übrigen den Trend zur Zentralisierung der Vergabestellen weiter verstärken.

Seminar-Tipp: Update: Vermeidung von Vergabefehlern – auf Grundlage der Reform des Vergaberechts 2016 am 15.05.2017

Autor: Kurt Christmann

Leiter des Zentraleinkaufs der Stadt Frankfurt am Main und Projektleiter eEinkauf für mehr als 2.000 Anwender a.D., Langjähriges Mitglied im Beirat für Beschaffung beim Deutschen Städtetag a.D., Seit 1991 Tainer für den öffentlichen Einkauf und Kommunikation



Heilig-Geist-Spital – Am Warenbach: Das neue Alten- und Pflegeheim wird im Sommer/Herbst 2017 eröffnet.



Abt-Gaiser-Haus: Das Informationszentrum für Senioren und Menschen mit Behinderung und Sitz der Verwaltung des Spitalfonds Villingen, des Städtischen Seniorenrats und der Behindertenbeauftragten, mit Gewölbekeller und Tagungsräumlichkeit.



Absolventenportrait

Günter Reichert – Geschäftsführer des Spitalfonds Villingen

INPUT

Hallo Herr Reichert, vielen Dank dass Sie sich die Zeit für unser Interview für das Absolventenportrait in unserem INPUT Magazin nehmen. Gleich die ersten Fragen an Sie: Welche Aus- bzw. Fortbildungsmaßnahme/n haben Sie über die VWA besucht und absolviert und welche Erwartungshaltung hatten Sie?

Günter Reichert

Die Zeit nehme ich mir gerne. Ich habe einige Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen bei der VWA besucht. Nach dem Abschluss der Ausbildung zum Verwaltungsangestellten habe ich mit dem Abendstudium zum Betriebswirt (VWA) begonnen, das ich 2005 erfolgreich abschließen konnte. Gleich darauf habe ich die Fortbildung zum Wirtschaftsförderer an der VWA besucht und diese abgeschlossen. 2006 startete ich

über die VWA das berufsbegleitende Studium an der Steinbeis Hochschule Berlin zum Bachelor of Business Administration (BBA) das ich 2009 erfolgreich beenden konnte. Den Master of Business Administration (MBA) habe ich dann an der FH Ludwigs-hafen absolviert, da zu dieser Zeit dies bei der VWA noch nicht möglich war, was es heute ja ist.

INPUT

Mit welchen vorausgegangenen Abschlüssen sind Sie in diese Fortbildungen gegangen?

Günter Reichert

Als Voraussetzung brachte ich den Realschulabschluss und eine abgeschlossene Ausbildung mit. Die VWA bietet ja genau dafür hervorragende Bausteine als Basis für einen sehr guten Berufsweg.



www.vwa-freiburg.de

INPUT

Sie sind heute Geschäftsführer des Spitalfonds Villingen, können Sie uns zu diesem Unternehmen einige Eckdaten nennen?

Günter Reichert

Der Spitalfonds Villingen ist die älteste und bedeutendste soziale Stiftung in Villingen. Seit 1286 ist die Aufgabe der Stiftung der Unterhalt und der Betrieb des Alten- und Pflegeheims Heilig-Geist-Spital sowie die „Betreuung und Unterstützung hilfsbedürftiger und pflegebedürftiger Personen“. Über die Jahrhunderte entwickelte sich beim Spitalfonds Villingen langfristiges Vermögen. Mit 171 Heimplätzen im Heilig-Geist-Spital und über 170 Wohneinheiten und diversen Gewerbeeinheiten, landwirtschaftlichen Flächen Forstwirtschaft und Veranstaltungsräumen in Villingen verfügt die Stiftung über eine solide Basis für die Erfüllung ihres Stiftungszwecks. In einer immer älter werdenden Gesellschaft ist es ein wichtiger Standortfaktor, u. a. ein breitgefächertes Angebot an Wohnraum für alle Altersschichten bereitzustellen. Um diesen Zielen gerecht zu werden, baut der Spitalfonds Villingen aktuell ein weiteres Alten- und Pflegeheim für 87 Bewohner und ist kontinuierlich bestrebt das Stiftungsvermögen zu erhalten. Beim Spitalfonds Villingen sind ca. 170 Mitarbei-

ter beschäftigt. Der Spitalfonds Villingen kann größenordnungstechnisch mit einem mittelständischen Unternehmen verglichen werden.

INPUT

Inwieweit waren die im Haus der Akademien besuchten Fortbildungen hilfreich für das jetzige Arbeitsfeld?

Günter Reichert

Durch das Studium bei der VWA konnte ich in vielfältigen Bereichen mein Fachwissen erweitern, was selbstverständlich dazu beigetragen hat, dass ich heute u. a. diese Position ausüben kann.

INPUT

Können Sie das Studien- und Seminarangebot der VWA empfehlen?

Günter Reichert

Ich persönlich kann das Studien- und Seminarangebot der VWA sehr empfehlen. Bei den Angeboten der VWA konnte ich mich bisher immer darauf verlassen, dass qualifizierte und praxiserfahrene Dozenten referieren, was dazu geführt hat, dass diese Veranstaltungen ein inhaltlich sehr gutes Niveau hatten. Die Abschlüsse sind anerkannt in Verwaltung und Wirtschaft.

INPUT

Privatleben und Fortbildung – wie konnten Sie das „unter einen Hut bringen“?

Günter Reichert

Am Anfang war es etwas schwierig am Abend bzw. Wochenende mich wieder an das „schulische Leben“ zu gewöhnen. Aber nach einer kurzen Zeit gehören diese Tage zum regulären Wochenablauf und man gewöhnt sich sehr schnell an diese neue Situation.

INPUT

Sie sind seit 2015 zusätzlich als Geschäftsführer der VWA Zweigakademie Villingen-Schwenningen tätig. Was hat Sie dazu geführt?

Günter Reichert

Durch mein Studium zum Betriebswirt, dem anschließenden Bachelorstudium und diversen Fort und Weiterbildungen bei der VWA, war über Jahre immer ein guter Kontakt zur Hauptakademie in Freiburg vorhanden. Als ich gefragt wurde, ob ich mir diese Tätigkeit vorstellen könnte, ist die Entscheidung sehr schnell zu Gunsten der VWA gefallen.

INPUT

Vielen Dank für Ihre Zeit – wir wünschen Ihnen frohe Festtage und ein außerordentlich positives 2017!

Wie wäre es mit einem akademischen Studium im Bereich der Immobilienbranche?

NEU!
Den Bachelor gibt es ab Herbst 2017 auch in Hamburg

Bachelorstudiengänge

- » Immobilienwirtschaft/Real Estate
- » Immobilienbewertung
- » Asset Management
- » Bewertung von Bauschäden
- » Internationale Immobilienbewertung
- » Beleihungswertermittlung

Bachelorstudiengänge, dual

- » Immobilienwirtschaft, dual
- » Immobilienbewertung, dual

Masterstudiengang

- » Immobilienwirtschaft/Real Estate

Auch für Absolventen der DIA:

Bereits absolvierte DIA-Kurse können angerechnet werden! Gerne beraten wir Sie.



Center for Real Estate Studies

Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB)

CRES Deutsche Immobilien-Akademie (DIA)