

Berlin, im Juni 2004

Wohnungswirtschaft in Ostdeutschland

Mit neuen Wegen aus der Krise

Ein neues Sanierungskonzept eröffnet der ostdeutschen Wohnungsunternehmen endlich einen Ausweg aus der Krise

Wird über die Situation in den neuen Bundesländern gesprochen, dauert es nicht lange und der Blick fällt auf die schwierige Lage der ostdeutschen Wohnungswirtschaft. Tatsächlich ist die Lage der Wohnungsunternehmen zum Teil dramatisch. Leerstände von 15 Prozent und mehr sind keine Ausnahme mehr.

Einen Ausweg aus dieser Misere erhoffen sich viele aus dem seit Ende 2001 laufenden Förderprogramm „Stadtumbau Ost“. Dieses Programm stellt von 2002 bis 2009 2,7 Mrd. Euro bereit, um die Innenstädte zu stärken, das Überangebot an Wohnungen zu reduzieren und die von Schrumpfung betroffenen Städte aufzuwerten. Mehr als 350.000 Wohnungen sollen bis 2009 abgerissen werden.

Allerdings wird sich die Hoffnung, dass dieses Förderprogramm eine Insolvenzwelle in der ostdeutschen Wohnungswirtschaft verhindert kann, vermutlich als Trugschluss erweisen. Denn für die wirtschaftliche Schiefelage vieler Unternehmen ist bei weitem nicht nur der hohe Leerstand verantwortlich. Deshalb lohnt ein genauerer Blick auf die Ursachen der Misere, von der viele Wohnungsunternehmen in den neuen Ländern betroffen sind.

„Zum ersten ist da der Bevölkerungsrückgang in strukturschwachen Räumen, noch verstärkt durch die enormen Überkapazitäten, die im Steuersparwahn der Neunzigerjahre aufgebaut wurden“, so Burkhard Jung, Vorstand der Berliner Unternehmensberatung CMS, die seit über 30 Jahren mit Erfolg krisengeschüttelte Unternehmen saniert. Jung weiter: „Beides zusammen führte geradezu zwangsläufig zu erheblichen Leerständen und damit zu deutlich sinkenden Mieteinnahmen der Wohnungsunternehmen.“

Doch damit nicht genug. „In den Neunzigerjahren haben viele Unternehmen beträchtliche Summen in die Modernisierung und Instandsetzung ihrer Bestände investiert. Investitionen, die zum Großteil mit Krediten finanziert wurden“, ergänzt Dr. Uwe Hölling von der Dr. Hölling+Partner Unternehmensberatung, die über langjährige Erfahrung bei der Beratung von Wohnungsbaugesellschaften verfügt. Häufig sind die Unternehmen dabei in die sogenannte Liquiditätsfalle getappt: Die Mehreinnahmen aus den Investitionen fielen deutlich niedriger aus als die Kosten und Tilgungen des geliehenen Geldes. Hölling weiter: „Außerdem belasten der Kapitaldienst für die Altschulden aus DDR-Zeiten und in einigen Fällen sogar die Ausschüttungen an öffentliche Eigentümer die finanzielle Handlungsfähigkeit der Unternehmen.“

Beides zusammen, sinkende Mieteinnahmen und die zunehmende Verschuldung, führt dazu, dass die Einnahmen die Ausgaben nicht mehr decken. Zur kurzfristigen Liquiditätssicherung haben viele Unternehmen zunächst notwendige Investitionen gestrichen und die Kosten für Instandhaltung und Personal deutlich verringert. Das Problem der drohenden Pleite wird dadurch allerdings nicht gelöst, sondern nur verschoben.

Wege aus der Krise

Die beiden erfahrenen Berater CMS und Dr. Hölling+Partner haben sich deshalb jetzt zusammengetan, um den Wohnungsunternehmen eine neue Perspektive zu eröffnen. Gemeinsam haben sie eine Strategie entwickelt, die den Unternehmen ausgehend von einer realistischen Bestandsaufnahme eine dauerhafte Sanierung ermöglichen soll. Dies schließt auch eine solide Kalkulation der Abriss- und Modernisierungskosten ein, eine Aufgabe, für die CMS und Dr. Hölling+Partner die artus GmbH gewinnen konnten, ein Planungs- und Ingenieur-Büro mit 14jähriger Erfahrung bei der Plattenbausanie rung. Damit stehen alle Kompetenzen zur Verfügung, die es für das langfristige Ziel der drei Kooperationspartner braucht: eine gesunde Balance herzustellen zwischen der Rückzahlung von Krediten und der Ertragskraft des Unternehmens. Dieser Prozess soll sich in drei Stufen vollziehen:

In der ersten Stufe wird ein modulares Sanierungskonzept entwickelt, das es den Unternehmen erlaubt, ihre Tätigkeit auf der Grundlage einer belastbaren, langfristigen Unternehmensplanung weiterzuführen. „Dazu zählt eine seriöse Prognose zur Entwicklung des regionalen Wohnungsmarktes ebenso wie eine objektgenaue Sanierungsplanung“, erklärt Uwe Hölling. Zusätzlich werden die präzisen Abriss- und Modernisierungskosten berechnet. Die erste Stufe endet mit der Ermittlung der langfristigen Fähigkeit zur Rückzahlung von Krediten und des zusätzlichen Kapitalbedarfs für die festgelegten Investitionen.

Im Verlauf der 2. Stufe werden die Beiträge definiert, die alle Beteiligten zur Sanierung des jeweiligen Unternehmens leisten müssen. CMS-Vorstand Jung: „Grundlage für den Erfolg der Sanierung ist es, einen Ausgleich mit sämtlichen Akteuren zu erreichen.“ Da sind die Banken, Sparkassen und öffentlichen Förderinstitute, denen die Wohnungsunternehmen z.T sehr viel Geld schulden und die nun auf Zinserträge oder sogar auf einen Teil ihrer Forderungen verzichten sollen. Da sind die Kommunen, die zum einen der wichtigste Partner bei der städtebaulichen Entwicklung und zum anderen auch Eigentümer kommunaler Wohnungsunternehmen sind. Und die nun anstelle von erhofften Ausschüttungen frisches Kapital zuschießen oder zumindest dafür bürgen sollen. Und nicht zuletzt sind da die Mieter, die durch ihren Umzug den Abriss von Häusern ermöglichen sollen und denen attraktiver Wohnraum geboten werden muss.

Im Mittelpunkt der dritten Stufe steht es schließlich, den Einigungsprozess zwischen den Beteiligten zu moderieren. Das Ziel: die Ausarbeitung und Einigung auf eine Sanierungsvereinbarung. Voraussetzung dafür ist es, dass alle Akteure dem in Stufe 1 entwickelten Unternehmenskonzept zustimmen. Deshalb ist es wichtig, dass dieses Konzept allen Beteiligten eine verlässliche Perspektive bietet. Eine Perspektive, die eine deutliche Verbesserung der langfristigen Perspektive bedeutet. Ist das geschafft, folgen unter der Moderation der CMS eine Vielzahl von Einzelabstimmungen sowie mehrere große Abstimmungsrunden. Das kann einige Zeit in Anspruch nehmen. „Zeit, die sich jedoch lohnt, wenn am Ende ein für alle gangbarer Weg nicht nur aufgezeigt, sondern auch tatsächlich verbindlich vereinbart und gegangen wird“, betont Burkhard Jung von der CMS. „Erst dann ist die Sanierung erreicht.“

<http://www.cms-ag.de/>

www.hoelling-und-partner.de
artus.architekten@t-online.de

Pressekontakt:
Christoph Möller
Mobil: +49 (0)179 100 90 80
Email: christoph.moeller@cms-ag.de