

Europa-Kolumne: Europäische Netzwerke

Erfahrungsaustausch und Zugriff auf EU-Gelder

Die europäischen Netzwerke in der Wohnungswirtschaft sind im Anmarsch. Was bringen diese Netzwerke den Mitgliedern und was ist das Geheimnis, damit sie gut funktionieren?

Bis jetzt war die Wohnungswirtschaft eine überwiegend lokale Angelegenheit, aber auch hier wächst Europa zusammen. Wohnungsunternehmen in vielen europäischen Ländern kämpfen mit den gleichen Problemen und Herausforderungen, wie zum Beispiel der Finanzierung von Neubauten, energieeffizientem Bauen und dem demografischen Wandel. Anstatt für jedes neue Problem selbst eine Lösung zu suchen, schaut man lieber, wie andere Wohnungsunternehmen mit diesen Themen umgehen. Und dabei blickt man auch gerne mal über die Grenzen hinaus. Corné Koppelaar, Leiter der Global Habitat – eine der größeren Netzwerkorganisationen in Sachen Wohnen – meint aus Erfahrung, dass man im internationalen Austausch offener miteinander spricht als mit den eigenen Landsleuten. Das könnte eine Erklärung für die Popularität der Netzwerke sein.

Bessere Resultate durch Zusammenarbeit

Was Größe und Ziele anbelangt, sind die aktiven Netzwerke sehr unterschiedlich. Global Habitat und Eurhonet gehören zu den Größeren, mit Mitgliedern aus verschiedenen Ländern. Die European Foundation for Living (EFL) ist eine deutsch-niederländische Zusammenarbeit, die in Zukunft aber

auch intensiv mit Eurhonet zusammenarbeiten wird. Es gibt auch kleinere Netzwerke, wie zum Beispiel der „Europäische Tisch“, der – anders als der Name vermuten lässt – eine Zusammenarbeit von Wohnungsgesellschaften in der deutsch-niederländischen Grenzregion ist und das schon seit 20 Jahren. Viele solcher Netzwerke entstehen aus einer Begeisterung heraus. Man trifft sich ein paar Mal, hat gute Ideen, aber dabei bleibt es. Nur aufrichtiges Engagement macht die Zusammenarbeit erfolgreich, erklärt Gerrit Teunis, Mitglied des „Europäischen Tisches“, und fügt hinzu: „Es hilft auch sehr, wenn man einen persönlichen Draht zu den anderen Mitgliedern hat. Außerdem muss man das Gleichgewicht zwischen ‚holen‘ und ‚bringen‘ im Auge behalten. Wenn es immer die Gleichen sind, die Erfahrungen ins Netzwerk einbringen, aber sie nichts aus dem Netzwerk herausholen, dann hat es auf Dauer keinen Zukunftswert.“ Der Grundgedanke der Netzwerke ist jedoch immer die Überzeugung, dass man durch den Austausch im Endeffekt für sein eigenes Unternehmen bessere Resultate erzielen kann. Pelle Björklund, Vorstand einer Wohnungsbaugesellschaft in Stockholm und Mitglied der Global Habitat, meint: „In einem Umfeld, das immer mehr europäisch geprägt wird, ist es wichtig, zu wissen, wie Kollegen in anderen Ländern mit den Herausforderungen der Wohnungswirtschaft

umgehen. Wir sind sehr daran interessiert, Lösungen, die sich in anderen Ländern bewährt haben, zu untersuchen, anstatt immer selbst das Rad neu zu erfinden.“

Tony Cotter, Vorstand einer Wohnungsbaugesellschaft in London, ist schon seit Jahren innerhalb des gleichen

Netzwerkes aktiv: „Aus unserer Sicht wäre der Austausch von ‚Best Practices‘ für jedes Unternehmen empfehlenswert. Es gibt keine schnellere Vorgehensweise, messbare und nachhaltige Produktivitätsverbesserungen durchzuführen.“ Viele Netzwerke gehen jedoch weiter und dienen nicht „nur“ zum Erfahrungsaustausch. Man findet auch neue Partner bei der Realisierung von Projekten. So wurden zum Beispiel mit Hilfe deutschen Wissens denkmalgeschützte Wohnungen in den Niederlanden nachhaltig renoviert und durch Geld aus Frankreich konnte ein Projekt in Großbritannien realisiert werden. Die europäischen Netzwerke bieten zudem Zugriff auf die Geldtöpfe der EU. Die Voraussetzung für einen Anspruch auf diese Fördergelder ist immer, dass es sich um ein Projekt handeln muss, in dem mehrere Länder kooperieren. Einige Netzwerke waren hier schon erfolgreich und haben mit EU-Geldern Projekte finanziert, die vielleicht sonst nicht hätten realisiert werden können.

Die Sprachhürde

Was das ideale Netzwerk ist, lässt sich schwer sagen. Manche mögen es eher klein mit persönlichem und intensivem Kontakt zu den anderen Partnern. Andere mögen es eher groß, damit man unterschiedlichere Erfahrungen austauschen kann. Die Sprache ist jedoch in vielen Netzwerken ein Problem. Oftmals tauscht man sich in Englisch aus, was jedoch nicht von allen Europäern gleich gut beherrscht wird, schon gar nicht, wenn es um Fachausdrücke geht. Sobald man jedoch Dolmetscher engagieren muss, wird die Dynamik des Gesprächs eine ganz andere und der gegenseitige Austausch weniger effektiv. Hier hilft nur ein Englisch-Auffrischkurs für die Wohnungswirtschaft.

Letty Reimerink
letty@reimerink.com, www.reimerink.com

Letty Reimerink ist Publizistin und selbstständige Beraterin für Strategie, Organisation und Kommunikation im Wohnungswesen. Sie lebt in Amsterdam und Berlin.

Finanz-Know-How für die Wohnungswirtschaft

Sicherheitenmanagement Kreditportfoliomanagement

- Schnelle **Online-Informationen** zum Kredit-, Grundbuch- und Sicherheitenstatus
- Szenarioanalysen, Vorausrechnungen
- Ausgereift, alle praxisüblichen Sonderfälle
- Ausführliche Analysen/freie Sicherheiten
- Integration ins wohnungswirtschaftl. System

Die komplette Lösung
www.bankensoftware.de

