

„Eine Betreuungsprüfung gibt es nicht zum Nulltarif“

Prüfungsdirektor Hans Maier erläutert die Zielsetzungen der Verbändepartnerschaft

Hans Maier, der neue Prüfungsdirektor des vbw, setzt sich für mehr Transparenz und offene Kommunikation im Verbandsleben mit den Mitgliedsunternehmen ein. Damit können die einzelnen Bereiche Prüfung und Interessenvertretung effizienter vernetzt werden. Welche Maßnahmen erforderlich sind und welche Aufgabenverteilung auf die Partnerverbände vbw und VdW Bayern inklusive der Tochterunternehmen zukommt, hat **aktuell** im Gespräch mit Hans Maier hinterfragt.

aktuell: Sie sind beim VdW Bayern Verbandsdirektor für das Ressort Wirtschaftsprüfung und beim vbw Prüfungsdirektor. Wie wollen Sie diese Doppelbelastung managen?

Maier: Natürlich habe ich mir darüber im Vorfeld Gedanken gemacht. Das Wichtigste ist, kommunikationsfähig in Richtung der Mitgliedsunternehmen und der Mitarbeiter zu sein und in der zweiten Ebene gute Leute zu haben, die vieles abfangen können, was mit der Mandatsbetreuung zu tun hat. Ich habe ein gutes Team in beiden Verbänden. Dank der modernen Technik ist es heutzutage leichter, die erforderlichen Absprachen zu treffen.

aktuell: Könnten sich Ihre bayerischen Mitglieder jetzt nicht vernachlässigt vorkommen?

Maier: Das haben wir vorher ausreichend kommuniziert und diskutiert. Und ich Sorge dafür, dass die Zeit gut verteilt wird. Ich bin kein Büromensch, sondern jemand, der viel bei den Mandanten ist.

aktuell: Nach Ihrem ersten Eindruck: Gibt es bei den Mitgliedsunternehmen in Baden-Württemberg und Bayern unterschiedliche Herausforderungen?

Maier: Von den Mitgliedern her sind beide Verbände ungefähr gleich strukturiert. Die Rechtsformen Kapitalgesellschaft, Genossenschaft sowie kirchliche und freie Wohnungsunternehmen sind gut abgebildet. Von daher gibt es viele Parallelen und identische Themen. Sowohl für den Verband in Stuttgart wie auch für den Verband in München ist es wichtig, eine gute Kommunikation mit den Mitgliedern

zu pflegen, die Anliegen der Mitgliedsunternehmen ernst zu nehmen und das dann umzusetzen. Das sehe ich bei beiden Verbänden als große Herausforderung, weil sich ja auch die Welt und die Menschen ändern. Im Bereich der Prüfung geht es immer wieder um die Frage, wie wir die neuen Herausforderungen, die bei der Prüfung bestehen, den Unternehmen vernünftig erklären können.

aktuell: Wird es insbesondere im vbw durch die Kooperation mit dem VdW Umstrukturierungen geben?

Maier: Bereits bevor wir die Kooperation eingegangen sind, haben wir gesagt: Dort, wo es für die Wirtschaftlichkeit sowohl der Mitgliedsunternehmen wie der Verbände etwas bringt, werden wir versuchen, enger zusammen zu rücken, um die Kosten beider zu verteilen und Produkte öfter zu verkaufen. Aber grundsätzlich werden wir nicht die ganzen Strukturen auf den Kopf stellen, weil beide Verbände organisatorisch ganz ordentlich aufgestellt sind.

aktuell: Synergieeffekte zwischen den beiden süddeutschen Verbänden sind erwünscht. Auf was müssen sich die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen einstellen?

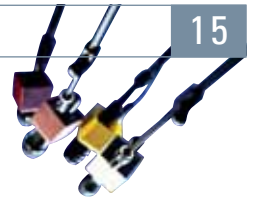
Maier: Die Verbandsgremien waren sich einig, dass eine Verbändepartnerschaft das Ziel ist. Das heißt, dass die Verbände nebeneinander selbständig bestehen bleiben, aber dort, wo es für die Kostenstrukturen erforderlich ist, zusammen arbeiten, um Lösungen zu finden, die beiden Verbänden und auch den Mitgliedsunternehmen Vorteile bringen. Die Arbeitsplätze der Mitarbeiter sollen erhalten bleiben.



Im Gegenteil, die Mitarbeiter sollen gestärkt werden, sie sollen den Rücken frei bekommen für die Beratungsleistungen bei den Mitgliedsunternehmen. Das war für uns ein ganz wichtiger Punkt in den Beratungen der Entscheidungsgremien über die Verbändezusammenarbeit.

aktuell: Was wird sich bei den Tochtergesellschaften WTS und Bavaria Consult ändern?

Maier: Die Bavaria Consult ist von den Verbandsgremien dazu bestimmt worden, Träger der gemeinsamen Beratungsleistungen für die Mitgliedsunternehmen zu werden. Das ist jetzt im ersten Halbjahr zu prüfen und, wenn es machbar ist, umzusetzen. Die WTS ist vergleichbar mit der Treuhandstelle beim VdW Bayern und sie soll weiterhin das wohnungswirtschaftliche Beratungsgeschäft gegenüber den Mitgliedsunternehmen erbringen. Die WTS soll genauso weiterarbeiten wie bisher. Es wird Diskussionen geben, welche Produkte von welchen Trägern erbracht werden sollen. In Bayern haben wir das so strukturiert, dass die Treuhandstelle die laufenden Beratungsleistungen und die Finanzierungsdienstleistungen erbringt und die Bavaria Consult, die bei uns der Träger dieser Beratungsleistungen ist, übernimmt das sogenannte Einmalberatungsgeschäft. Also solche Beratungsleistungen, die man heute braucht und dann wieder für die nächsten fünf Jahre nicht. Das ist eine ganz gute Abgrenzung, die wir in Bayern auch umsetzen konnten. Ich habe mir die Leistungsspektren der Verbände bereits angesehen. Es gibt nur in drei oder vier Punkten Überschneidungen beim Beratungsgeschäft, das bei der WTS angesiedelt ist, aber das



Wesentliche sind Geschäfte der Bavaria Consult, die von der WTS nicht erbracht werden. Es gibt hier also wenige Überschneidungen.

aktuell: Welche Auswirkungen hat die Kooperation auf die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften der Verbände?

Maier: Hier ist die entscheidende Frage: Kann man Synergien im Bereich der freien Wirtschaftsprüfungsleistungen generieren, kann man enger zusammen arbeiten? Wobei hier die Grenzen durch die berufsrechtlichen Vorgaben schwieriger sind. Man muss auch deutlich sagen, dass die beiden Gesellschaften in ihrem Leistungsspektrum und in ihrer Größe unterschiedlich sind. Die Bavaria Treu AG ist nicht nur regional aufgestellt, sondern sie ist beinahe bundesweit tätig. Und die Habitat ist fast ausschließlich in Baden-Württemberg aktiv. Das heißt, die strategische Ausrichtung und die Größenunterschiede sind schon sehr prägnant. Wir haben auch immer gesagt, dass eine Zusammenführung nur dann zustande kommen soll, wenn wir eine fünfzig-fünfzig Beteiligung realisieren können, weil dies Ausdruck einer echten Partnerschaft ist. Also werden wir vorrangig nach anderen Wegen der Zusammenarbeit suchen müssen.

aktuell: Wenn man ihre Aussagen hört, bleibt alles, wie es ist. Worin besteht dann der Vorteil der Partnerschaft?

Maier: In der Zielsetzung sind es zwei Punkte. Der eine ist die Verbesserung der Qualität in der Beratungsleistung, auch die Verbesserung des Beratungsangebotes. Der zweite ist die Möglichkeit der flexibleren Einsatzmöglichkeiten bei den Mitarbeitern. Es ist ja nicht gesetzlich vorgeschrieben, dass ein Wirtschaftsprüfer aus Baden-Württemberg nur bei Mandanten in Baden-Württemberg tätig sein darf, wenn er Experte für ein bestimmtes Thema ist, zum Beispiel die internationalen Rechnungslegungsvorschriften, ein ganz neues Thema im Prüfungsbereich. Wenn also in Nürnberg so ein Mandat zu betreuen ist, warum sollte der baden-württembergische Wirtschaftsprüfer das dann nicht auch in Nürnberg machen? Dadurch spart man sich die Ausbildung eines zweiten Experten auf diesem Gebiet. Ich glaube, wir brauchen das Herausbilden von Spezialisten für bestimmte

Fragestellungen, weil Verbände als Prüfungseinrichtung allein stehend zu klein sind, zu wenig individuelles und spezifisches Know-how haben.

aktuell: Gibt es einen USP, unique selling proposition, wie man im Marketing sagt, für die Verbandsprüfung gegenüber den Konkurrenten am Markt?

Maier: Das ist etwas, was man als Verbandsprüfer von freien Wirtschaftsprüfungseinrichtungen lernen kann, nämlich selbstbewusst die eigenen Produkte gegenüber dem Wettbewerber herauszustellen und auch vermarkten zu können. Damit beschäftigen sich die wohnungswirtschaftlichen Verbände zunehmend. Wir haben einen Vorteil: Wir beherrschen sowohl die branchenspezifischen Fachtermini der Wohnungsunternehmen als auch die Fachsprache der Wirtschaftsprüfer. Das lässt sich an einem Beispiel ganz gut festma-

chen. Ab dem Jahr 2009 sind die internationalen Prüfungsvorschriften ohne Transformation in deutsche Standards einzuzusetzen. Diese Begriffe kommen alle aus dem angelsächsischen Bereich. Wer erklärt sie unseren Mitgliedsunternehmen, wenn nicht wir? Wir kennen beide Sprachen, und das ist unser Vorteil gegenüber den großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und den Menschen, die dort agieren. Außerdem denken wir aus der Branche heraus in größeren Zusammenhängen. Für uns ist da nicht nur ein Prüfungsfall, sondern es geht auch um die Frage, wie kann die hundertjährige Genossenschaft die nächsten hundert Jahre gesund überstehen. Diese Diskussion müssen wir mit den Genossenschaften führen. Da haben wir durch die Mitgliedschaft einen tollen Marktzugang. Jeder Wettbewerber wäre froh, wenn er diesen Zugang hätte. Aber wir müssen lernen, mehr daraus zu machen. Wir müssen auch wieder lernen, als ein Verband wahrgenommen zu werden und zwar nicht hier der Prüfungsverband und da der Interessenverband. Auch das ist ein großes Thema. Das macht gute Kommunikation aus und das ist mehr als zu prüfen. Prüfen heißt mehr als die Standards anzuwenden.

aktuell: Die genossenschaftliche Pflichtprüfung steht immer wieder in der Kritik: sie sei zu teuer, zu langwierig und zu zeit-

intensiv für die Unternehmen. Muss sich bei Beratung und Service etwas ändern?

Maier: Wir haben bei der genossenschaftlichen Pflichtprüfung zwei Ebenen. Einmal die Ebene, dass wir eine Prüfung – soweit der Jahresabschluss mit einzubeziehen ist – nach internationalen Standards abzuliefern haben. Dies ist zeitintensiv. Unsere Pflicht im Rahmen der Prüfung ist, die Fälle zutreffend zu beurteilen, die kritisch sind. Es gibt nichts Schlimmeres, als wenn eine Prüfung unsauber gelaufen ist und durch einen Insolvenzfall das Ansehen der Mitglieder geschädigt wird. Dann steht man als Prüfungsverband immer in der Kritik. Vielleicht sind wir in den letzten Jahren manchmal in der Art der Herangehensweise an die Prüfung, aus Angst vor der Qualitätskontrollprüfung, ein Stückchen zu weit gesprungen und haben zu viel geprüft und zu viel formalisiert. Aus dieser Erfahrung haben wir gelernt und hinterfragt, was der Mindeststandard ist, den wir erfüllen müssen, und wo wir unsere Prüfer wieder dahin bringen können, sich um die Probleme der Genossenschaften zu kümmern, also den Betreuungscharakter der Prüfung zu betonen. Aber das ist eine schwierige Gratwanderung, das gebe ich zu. Denn dazu gehört das Thema der Prüfungsbudgets. Wir dürfen nicht zu teuer sein, doch sollen gleichzeitig als Berater in allen Lebenslagen fungieren. Deshalb müssen wir den Unternehmen auch manchmal sagen, die Beratung im Rahmen des Prüfungsbudgets ist nicht machbar. Wenn wir weiter beraten sollen, dann müssen wir mal etwas zusätzlich berechnen. Ich glaube, das gehört sich auch. Weil, was nichts kostet, ist auch nichts wert.

aktuell: Die Kritik lautet doch schon, die Prüfung sei zu teuer.

Maier: Wo es die Kritik gibt, müssen wir erklären, warum das soviel kostet und was die an der Prüfung Beteiligten machen können, um günstiger zu werden. Oder wir müssen unser Leistungsspektrum auf das Mindestmaß reduzieren. Aber beides geht nicht. Eine umfassende Betreuungsprüfung zum Nulltarif ist nicht machbar. Dann könnten wir uns die qualifizierten Mitarbeiter, die wir brauchen, um eine anspruchsvolle Beratungs- und Prüfungsleistung zu erbringen, nicht leisten. Aber das muss man natürlich kommunizieren und diskutieren. Unsere Wettbewerber

Die Mitarbeiter werden für die Beratungsleistung gestärkt

Ein Stück Begeisterung gehört dazu

können ja auch begründen, warum ihre Leistung deutlich mehr als unsere kostet. Gerade in der letzten Bereichsleitersitzung haben wir lange darüber diskutiert, wie wir erklären können, was wir machen. Dann erlangen wir auch eine höhere Akzeptanz.

aktuell: Aufgrund staatlicher Regulierungen und der Internationalisierung der Rechnungslegung kommen auf die Prüfer neue Anforderungen zu. Wie können gerade junge Prüfer den Mangel an Erfahrung ausgleichen?

Maier: Die jungen Prüfer wollen was werden und haben Motivation. Ich glaube, für Verbände ist es ganz wichtig, dass sie einen Mix finden aus erfahrenen Mitarbeitern und jungen Leuten, die etwas Neues lernen wollen, die zum Beispiel Interesse an internationaler Rechnungslegung mitbringen. Und das werden sie dann auch in die Unternehmen transportieren. Ein Stückchen Begeisterung gehört immer mit dazu.

aktuell: Gibt es generell Schulungsbedarf?

Maier: Den werden wir immer haben. Als Prüfungseinrichtung schon deshalb, weil sich so viel verändert. Ob das die internationalen oder die nationalen Rechnungslegungsvorschriften oder betriebswirtschaftliche Fragestellungen sind, wir müssen immer diskussionsfähig bleiben. Die Herausforderungen, die von den großen börsennotierten Unternehmen oder von Unternehmen, die an Hedge-Fonds verkauft wurden, bis zu uns kommen, werden nicht absondern eher noch zunehmen. Die Themen Wirtschaftlichkeit und Förderung des Genossenschaftsgedankens rücken immer mehr in den Fokus der Diskussion. Das oberste Ziel muss für alle Unternehmen immer wieder sein, die Wirtschaftlichkeit unter Beweis zu stellen. Dabei werden wir unsere Mitgliedsunternehmen begleiten. Dabei müssen wir auch sagen, wenn etwas geändert werden muss, weil die Wirtschaftlichkeit oder die Nachhaltigkeit auf Dauer nicht gesichert ist. Dazu bedarf es betriebswirtschaftlicher Kenntnisse.

aktuell: Der Verteilungskampf ist auch in der Wohnungswirtschaft härter geworden, zum Beispiel durch den demografischen Wandel. Was folgt daraus Ihrer Meinung nach für das Risikomanagement der Unternehmen?



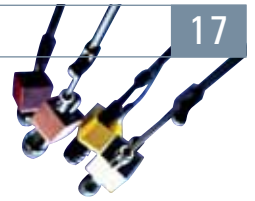
Maier: Ich sehe es nicht so sehr als Verteilungskampf, sondern ich betrachte es als Wettbewerb um die Fördertöpfe. Die Unternehmen stehen anders im Wettbewerb als noch vor zehn oder fünf Jahren. Grund ist, dass die Branche so interessant geworden ist. Weil – und Sie können das fast jeden Tag in der Zeitung lesen – viele Akteure insbesondere auf dem Investorenmarkt tätig sind, die meinen, damit kann man viel Geld verdienen. Wenn man sich die Entwicklungsgeschichte von Wohnungsunternehmen ansieht, stellt man fest, dass sie immer schon auf Probleme und Situationen der Gesellschaft reagiert haben. So war es zu Zeiten der Industrialisierung, nach dem Ersten und dem Zweiten Weltkrieg. Die großen Herausforderungen aus der Demografie sind ja nicht, dass jetzt plötzlich keine Menschen mehr da sind, zumindest trifft das nicht für die süddeutschen Wohnungsunternehmen zu, sondern dass die Menschen ein anderes Wohnumfeld wollen. Dieser Herausforderung müssen sich die Unternehmen stellen. Da ist es die Aufgabe des Prüfers, das Unternehmen zu fragen, wo stehen denn die Marktchancen in Zukunft? Einige Unternehmen sind in dieser Frage von sich aus vorbildhaft und agieren als Leuchttürme gegenüber anderen Wohnungsunternehmen. Andere denken darüber noch zuwenig nach.

aktuell: Es geht auch um energetische Herausforderungen, die viel Geld kosten.

Maier: Das ist besonders ein Thema der politischen Arbeit. Daran arbeiten meine Kollegen Dr. Friedrich Bullinger (vbw) und Xaver Kroner (VdW Bayern) ganz intensiv, um Regelungen zu bekommen, die den Unternehmen helfen, diese Anforderungen zu bewältigen. Die erste Frage ist doch, was kostet ein Zehn-Liter-Haus und was kostet ein Sechs-Liter-Haus? Die Kosten steigen exponentiell. Die Frage nach den Rahmenbedingungen muss in der Diskussion mit der Politik geklärt werden. Und die zweite Frage ist, was ist für die Unternehmen wirtschaftlich tragbar? Wohnungsunternehmen, die in Verbänden organisiert sind, waren noch nie

Die Probleme schlummern im Zustand der Wohnungen

Unternehmen, die allein Rendite- oder Gewinnoptimierer waren, sondern das waren immer Unternehmen, die sich gefragt haben, was sind die Herausforderungen der Zeit und was müssen wir tun. Die Grenze ist immer die finanzielle Leistungsfähigkeit. Es wäre gar kein Problem, die ganzen Investitionen zu tätigen, wenn alle Mieter in der Lage wären, 15 Euro pro Quadratmeter Miete zu bezahlen. Dann könnten alle energetischen Maßnahmen in fünf Jahren durchgeführt werden. Aber bei unseren Mitgliedsunternehmen wohnen ganz viele Menschen, die zu den unteren zwanzig Prozent der Einkommensbezieher gehören und sich vielleicht nur eine Miete von vier oder fünf Euro pro Quadratmeter leisten können. Wenn der Staat die Investitionen nicht fördert, werden das die Unternehmen und die Mieter allein nicht leisten können.



aktuell: In einer früheren Stellungnahme sagten Sie, dass Bewertungen im Prüfungsbericht oftmals deshalb so schwierig seien, weil man bei den Genossenschaften selten Unterlagen finden würde, aus denen eine Verbindung zwischen dem Förderauftrag, der Mietpolitik sowie der erforderlichen Wirtschaftlichkeit ableitbar sei.

Maier: Es ist die Frage, welche Instrumente haben wir, um wertende Aussagen treffen zu können? Die wesentliche Frage lautet, nach welchen Prinzipien führe ich eine Genossenschaft? Versuche ich, die Mieten an die Marktmieten heranzuführen oder gewähre ich einen Vorteil an die Genossenschaftsmitglieder, beispielsweise über günstige Mieten? Die großen Probleme, insbesondere bei Genossenschaften, schlummern im Zustand der Wohnungen. Die nachhaltige Sicherung des Wohnungsbestandes ist der Förderauftrag von vielen Unternehmen. Diese Punkte müssen wir zusammen bekommen. Das allein von Prüferseite vorzugeben, bedeutet ein Obrigkeitsverband zu sein, den ich nicht will. Ich will einen Ver-

band, der diese Themen mit den Unternehmen zusammen diskutiert.

aktuell: Welche Auswirkungen auf die Vergabe von Krediten für Wohnungsunternehmen wird die amerikanische Krise am Immobilienmarkt und in der Folge die weltweite Bankenkrise haben?

Maier: Noch spüren wir das nicht so sehr, zumindest bei den Unternehmen, die ich kenne. Weil viele sehr auf die Förderung angewiesen sind und das Geld von den Förderbanken bekommen oder die Un-

ternehmen sich über Sparkassen und im Raiffeisenbanksektor finanzieren und nicht so sehr von den Großbanken abhängig sind. Nur, wenn weiterhin soviel Kapital vernichtet wird, dann wird es irgendwann dazu kommen, dass die Banken aufgrund der Einschränkungen, die sie in der Eigenkapitalhinterlegung bekommen, gar nicht mehr agieren können. Gleichwohl kenne ich große Wohnungsunternehmen, die eine Verteuerung von Krediten schon spüren.

Das Gespräch führte Dagmar Lange

Hans Maier absolvierte in Regensburg ein betriebswirtschaftliches Studium. Nach dem Abschluss zum Diplom-Kaufmann im Jahre 1989 arbeitete er im Prüfungsdienst des VdW Bayern. Er legte in den Folgejahren die Berufsexamina zum Wirtschaftsprüfer und zum Steuerberater ab und baute im bayerischen Verband den Geschäftsbereich Consulting auf. Dort übernahm er schließlich die Verantwortung für den größten Geschäftsbereich, die Wirtschaftsprüfung. Der 46-Jährige ist Verbandsdirektor des VdW Bayern und Sprecher des Vorstandes der verbandsnahen Bavaria Treu AG. Hans Maier ist verheiratet und hat drei Kinder.



KURZ GEFragt...

...zum Stand des Bundesgesetzes zur Förderung Erneuerbarer Energien im Wärmebereich (EEWärmeG)

aktuell: Herr Dr. Bullinger, über das Bundesgesetz zur Förderung Erneuerbarer Energien im Wärmebereich (EEWärmeG) wird derzeit viel diskutiert. Wie weit ist das Gesetz schon fortgeschritten und welche Entwicklungen zeichnen sich Ihrer Meinung nach ab?

Dr. Bullinger: Das Bundesgesetz ist im Augenblick in der Beratung. Es ist jedoch abzusehen, dass der Bundesgesetzgeber keine verbindliche Verwendung von erneuerbaren Energien im Altbaubestand vorschreiben wird, so wie dies die Landesregierung Baden-Württemberg getan hat. Zu hoffen bleibt, dass die angekündigten Mittel des Bundes bei der KfW von 300 Millionen Euro auf 500 Millionen Euro jährlich aufgestockt werden.

Der Bundesumweltminister und auch der Bundesbauminister haben klar zu erkennen gegeben, dass sie keine Lex Baden-Württemberg zulassen werden. In Baden-Württemberg gilt ab 1.1.2010 die landesgesetzliche Vorgabe, auch im Altbaubestand zehn Prozent erneuerbare Energien zu verwenden. Ab diesem Zeitpunkt könnte Baden-Württemberg also nicht mehr an der Förderung des Bundes teilnehmen, da dies gegen Haushaltsrecht verstoßen würde.

aktuell: Was folgt daraus für Baden-Württemberg? Sehen Sie eine Chance, wie das Land lösungsorientiert reagieren kann, um auch weiterhin von der Förderung des Bundes zu profitieren?

Dr. Bullinger: Zunächst gilt es, die endgültige Fassung und Verabschiedung des Bundesgesetzes abzuwarten. Da Bundesrecht Landesrecht bricht, bleibt vom jetzigen Landesrecht lediglich der zweite Teil, das heißt, die Regelung für den Altbaubestand erhalten. Um ab 1.1.2010 Baden-Württemberg auch weiterhin an den Bundesmitteln partizipieren zu lassen (jährlich 50 bis 60 Millionen Euro) sind dann die Landesregierung und der Landtag gefordert, entsprechend zu reagieren. Die Bürgerinnen und Bürger des Landes von der energetischen Immobilienförderung des Bundes abzukoppeln, halte ich für nicht vertretbar.

