

ARBEITSPAPIERE
des Instituts für Genossenschaftswesen
der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster

Kooperation beim Stadtumbau
– Übertragung des BID-Gedankens am Beispiel
des Wohnungsrückbaus

von Frank Beermann

Nr. 55 ▪ Juni 2006

Westfälische Wilhelms-Universität Münster
Institut für Genossenschaftswesen
Am Stadtgraben 9 ▪ D-48143 Münster
Tel. ++49 (0) 2 51/83-2 28 01 ▪ Fax ++49 (0) 2 51/83-2 28 04
info@ifg-muenster.de ▪ www.ifg-muenster.de

Vorwort

Der Wohnungsmarkt in Deutschland hat sich in den letzten Jahren rapide verändert. Es ist davon auszugehen, dass Strategien für eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Wohnungsunternehmen manchmal auch Überlegungen zum Wohnungsrückbau enthalten müssen. Dabei bringen Leerstände nicht nur einzel- sondern auch gesamtwirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Probleme mit sich. Zukunftsorientierte Konzepte des Wohnungsrückbaues sollten daher berücksichtigen, dass dieser zumeist auch mit einer Aufwertung der betroffenen Wohngebiete verbunden ist. In solchen Fällen stehen denjenigen, die die Kosten des Rückbaus zu tragen haben, Gewinner gegenüber. So profitieren umliegende Bestandsbesitzer unmittelbar von einer Aufwertung des Wohngebiets, obwohl den aufwertungsbedingten Mietsteigerungen keinerlei Aufwendungen der Eigentümer vorausgegangen sind. Es ist also zu prüfen, ob und unter welchen Voraussetzungen die Gewinner bereit sind, sich an den Kosten des Wohnungsrückbaus zu beteiligen.

Dies geschieht im Rahmen der Dissertation von Frank Beermann vom Institut für Siedlungs- und Wohnungswesen der Universität Münster, auf der dieses IfG-Arbeitspapier aufbaut. Er entwickelt eine Lösungsstrategie, mit der Wohnungsrückbau primär privat organisiert und finanziert werden kann. Es handelt sich dabei um eine höchst aktuelle und facettenreiche Fragestellung, die einzelwirtschaftliche Kalküle, volkswirtschaftliche Internalisierungsmodelle externer Effekte, aber auch kooperationstheoretische Elemente enthält. Letztere sind darin begründet, dass eine Koordination mehrerer Akteure und Betroffener für private Lösungen notwendig ist, die zusätzlich auch staatliche Träger, in Form einer Public Private Partnership, einbeziehen wird. Die Überlegungen von Frank Beermann werden hiermit zur Diskussion gestellt. Kommentare und Anregungen sind herzlich willkommen.



Prof. Dr. Theresia Theurl

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	2
Inhaltsverzeichnis	3
Abbildungsverzeichnis.....	4
1 Problemstellung	5
2 Betriebswirtschaftliche Aspekte des Wohnungsrückbaus.....	6
3 Volkswirtschaftliche Aspekte des Wohnungsrückbaus	11
4 Das nordamerikanische Modell der Business Improvement Districts BIDs .	14
5 Die Wohnstandort-Aufwertungs-Initiative WAI	16
5.1 BID-Gedanke beim Wohnungsrückbau	16
5.2 Implementierung einer WAI	19
6 Ausblick	25
Literaturverzeichnis	27

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Handlungsmöglichkeiten bei problematischen Wohngebäuden	7
Abb. 2: Modernisierte fünfziger Jahre-Zeilenbebauung mit großen Freiräumen und Abstand zu den umliegenden Gebäuden	11
Abb. 3: Hochhaus aus den sechziger Jahren in sanierungsbedürftigem Zustand.....	12
Abb. 4: Vergleich des BID-Gedankens im gewerblichen Bereich und beim Wohnungsrückbau.....	17
Abb. 5: Institutionalisierung einer WAI	19
Abb. 6: Aufschlüsselung der imagebedingten WAI-Abgabe in verschiedenen Kategorien	23

1 Problemstellung

Erheblicher Wohnungsleerstand ist ein Phänomen, das sich nach jahrzehntelangen Nachfrageüberhängen im Wohnungsmarkt in den neunziger Jahren in vielen Städten für jedermann sichtbar offenbart hat; zunächst in den neuen Bundesländern, zu einem Zeitpunkt, wo noch hohe Subventionen in den Bau von Wohnungen flossen. Diese Subventionen gingen fast übergangslos in neu geartete Subventionen über: nun jedoch für den Abriss. Seit einigen Jahren, beginnend in den strukturschwächeren Regionen, werden auch in den alten Bundesländern Leerstände verzeichnet. Hochgeschossige Wohngebäude - ein Relikt aus den sechziger und frühen siebziger Jahren - sind zu einer problematischen Bauform avanciert, in der einkommensschwache und sozial ungefestigte Haushalte konzentriert sind. Zudem weisen diese Gebäude mancherorts hohe Leerstände auf. Diese Wohngebäude können ganzen Wohngebieten das Stigma eines sozialen Brennpunktes aufdrücken. Die Folge ist eine zunehmende Abwertung dieser Viertel, obwohl benachbarte Bestände für sich gesehen unproblematisch sind. Der Rückbau der problematischen Wohngebäude gewinnt im Rahmen des Stadtumbaus zunehmend an Bedeutung.¹ Von diesen Entwicklungen sind Wohnungsgenossenschaften nicht ausgenommen. Die folgenden Überlegungen gehen nicht auf unterschiedliche Eigentümerstrukturen und Organisationsformen ein. Vielmehr steht eine allgemeine Entwicklung im Fokus, die für alle Wohnungsunternehmen große Herausforderungen enthält.

Das Problem beim Wohnungsrückbau besteht darin, dass die Gewinner eines Rückbaus - z. B. benachbarte Eigentümer - in den Genuss dieser Maßnahme kommen, während der abreißende Eigentümer die Kosten allein zu tragen hat. Der abreißende Eigentümer wird jedoch nur solange einen Rückbau vornehmen, wie es sein betriebswirtschaftliches Kalkül ihm erlaubt, d. h., solange die Erträge des Rückbaus (wegfallende Leerstands-, Instandhaltungs- und Vandalismusbeseitigungskosten sowie der Ertrag der alternativen Nutzung) höher sind als die Kosten des Rückbaus (Abriss- und Umsiedlungskosten sowie der Barwert des zu kalkulierenden Mietausfalls). Hinzu können im Einzelfall bilanzielle Buchwertverluste kommen.

Gesamtwirtschaftlich kann die betriebswirtschaftliche Rückbauentscheidung jedoch suboptimal sein. Der abreißende Eigentümer berücksichtigt in seinem Kalkül nicht die sozialen Zusatzerträge und sozialen Zusatzkosten des

¹ Vgl. zu problematischen Wohngebieten und zu der wechselseitigen Wirkung von Leerstand und überforderten Nachbarschaften Beermann (2006), S. 43 ff.

Rückbaus. Auf Grund von externen Effekten kann der Markt versagen. Das Resultat sind dann dauerhafte Wohnungsleerstände.

2 Betriebswirtschaftliche Aspekte des Wohnungsrückbaus

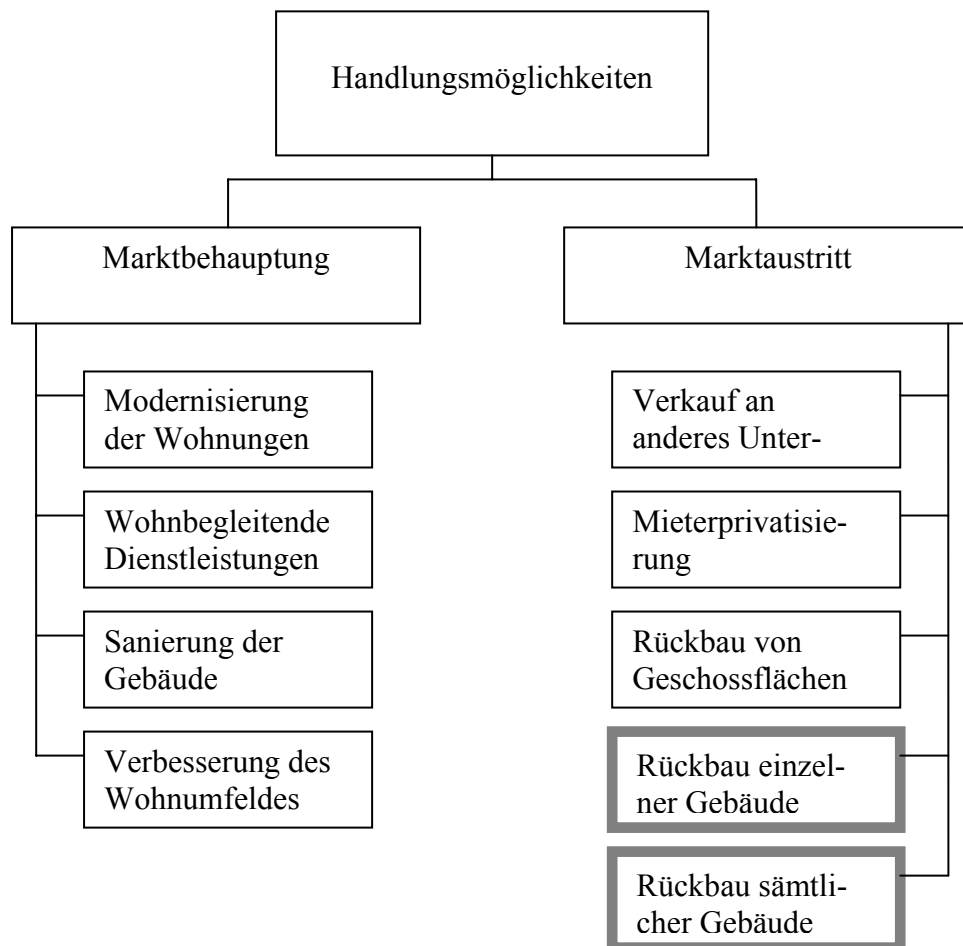
Wohngebäude werden von ihren Besitzern dann als potenzielle Rückbauobjekte angesehen, wenn - zumindest drohender - beträchtlicher Leerstand vorliegt, der laufende Kosten ohne entsprechende Gegenleistung in Form von Mieteinnahmen verursacht. Das Gebäude ist wirtschaftlich unrentabel. Des Weiteren befinden sich diese Gebäude oftmals in einem schlechten baulichen Zustand, da Erhaltungsinvestitionen infolge mangelnder Rentabilitätserwartungen ausgeblieben sind. Zum einen können Mietsteigerungen bei einer einkommensschwachen Bewohnerstruktur kaum durchgesetzt werden, zum anderen ist das Image des Wohngebäudes so negativ, dass selbst bei einer Sanierung und Modernisierung auf hohem Niveau keine finanzkräftigeren Mieter als Nachfrager der leer stehenden Wohnungen in Betracht kommen. Die möglichen Rückbauobjekte sind vielmehr von einem wachsenden Leerstand und einer zunehmenden Verschlechterung der sozialen Stabilität geprägt.

In der Regel gehört ein problematisches Wohngebäude einem einzelnen institutionellen oder privaten Eigentümer. Dies liegt daran, dass die Merkmale Leerstand, schlechte Bausubstanz und einkommensschwache Bewohnerstruktur nicht selten auf die in den sechziger und frühen siebziger Jahren von städtischen Wohnungsunternehmen im Zuge des sozialen Wohnungsbaus errichteten Hochhäuser zutreffen.²

Der Eigentümer eines problematischen Wohngebäudes hat, sofern er Handlungsbedarf sieht, verschiedene Möglichkeiten, auf die Situation zu reagieren.³

² Vgl. Krings-Heckemeier/Pfeiffer (1998), S. 49.

³ *Spieker* zeigt systematisch die verschiedenen Handlungsoptionen, die Wohnungseigentümer bei unrentablen Beständen haben. Vgl. Spieker (2005), S. 121 ff.



Quelle: Beermann (2006), S. 58.

Abb. 1: Handlungsmöglichkeiten bei problematischen Wohngebäuden⁴

Im Fokus dieses Aufsatzes stehen die Optionen „Rückbau einzelner oder sämtlicher potenzieller Rückbauobjekte“ (grau hervorgehobene Felder in Abb. 1). Bei einem Teilrückbau kann der Eigentümer im Einzelfall auch die Attraktivität des verbleibenden Bestandes erhöhen. Im Wesentlichen bestehen dabei zwei Optionen: Zum einen können hochgeschossige Gebäude im Zuge einer Sanierung auf eine geringere Geschoszahl zurückgebaut werden. Dadurch würde auch die aus sozialwissenschaftlicher Sicht unter nachbarschaftlichen Gesichtspunkten problematische Relation vieler Wohnungen je Hauseingang reduziert.⁵ Zum anderen könnte ein Teilrückbau durch den Abriss einzelner Wohngebäude erfolgen. Hochkonzentrierte Wohnsiedlungen können so aufgelockert und die gewonnene Freifläche kann einer anderen Verwendung zugeführt werden. Der verbleibende Restbestand an Wohnungen wird auch

⁴ Die einzelnen Optionen können auch kombiniert werden. So kann beispielsweise der Rückbau einzelner Gebäude eine Maßnahme zur Verbesserung des Wohnumfeldes verbleibender Gebäude sein.

⁵ Vgl. zur sozial-psychologischen Betrachtung verschiedener Gebäudegrößen Beermann (2006), S. 52 ff.

bei dieser Option in der Regel modernisiert werden müssen. Letztere Variante wäre jedoch für die Eigentümer auf Grund der geringeren Kosten dominant.⁶ Eine weitere Option, insbesondere bei sehr hohen Leerstandsquoten, ist der vollständige Rückbau sämtlicher problematischer Wohngebäude. In diesem Fall könnte das gesamte Grundstück anderweitig genutzt werden.

Im Falle eines potenziellen Rückbauobjektes kann es nur eine Entscheidung für oder gegen den Wohnungsrückbau geben. Im Falle mehrerer potenzieller Rückbauobjekte muss es jedoch nicht zwingend zu einer Ecklösung kommen - kein Rückbau oder Rückbau sämtlicher potenzieller Rückbauobjekte. Hier ist auch der Rückbau einzelner potenzieller Rückbauobjekte möglich.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht wird der Eigentümer eines problematischen Wohngebäudes dann einen Rückbau vornehmen, wenn der daraus resultierende Ertrag höher ist als die relevanten Kosten. Letztere setzen sich zusammen aus verschiedenen Kostenblöcken. Hierzu gehören die Abrisskosten, die einmalig beim Rückbau anfallen. Es gibt verschiedene Erfahrungswerte über die Höhe der Abrisskosten. *Effenberger* beziffert die Abrisskosten einer Wohnung im Durchschnitt mit 7.500 Euro.⁷ Seine Angabe beruht auf Erfahrungswerten in Sachsen. Andere geben Abrisskosten bezogen auf einen qm an. *Glatter* verweist auf eine Bandbreite von 50 bis 150 Euro/qm.⁸ Etwas niedriger mit 40 bis 120 Euro/qm liegen die Erfahrungswerte mecklenburgisch-vorpommerscher Wohnungsunternehmen.⁹

Hinzu kommen die Umsiedlungskosten für die Betroffenen, da es sich zumeist nicht um komplett leer stehende Gebäude handelt. Grundsätzlich hat ein potenziell abreißender Eigentümer zwei Möglichkeiten: Zum einen kann er über ausreichend Leerkapazitäten im umliegenden Bestand oder auch in anderen Stadtteilen verfügen. Mieter, die in den Rückbauobjekten wohnen, können dann auf Kosten des Eigentümers in diese Wohnungen umgesiedelt werden. Zum anderen kann er - sofern er selbst nicht ausreichend eigene Ersatzwohnungen bereitstellen kann - für Ausweichquartiere sorgen und die entstehenden Umzugskosten tragen.¹⁰

⁶ Umfangreiche Erfahrungen belegen, dass ein Teilrückbau (horizontale Abtragung von Geschossen oder vertikale Herausnahme von Gebäudesegmenten) im Vergleich zum vollständigen Rückbau eines Gebäudes deutlich kostenintensiver ist. Vgl. Lindner/Gerth/Buhtz (2004), S. 3.

⁷ Vgl. Effenberger (2001), S. 41.

⁸ Vgl. Glatter (2003), S. 168.

⁹ Vgl. Riemer (2002), S. 12.

¹⁰ Zu diesen beiden Fällen hat der Bundesgerichtshof (BGH) im Jahr 2004 entschieden, dass die Kündigung eines Mietverhältnisses wegen eines geplanten Rückbaus im Rahmen des Stadtumbaus zulässig ist, wenn dem Mieter ein Ersatzangebot gemacht wird. Vgl. o. V. (2004), S. 4.

Ferner muss der Eigentümer die entgangenen Mieteinnahmen einkalkulieren, die aus den noch nicht leer stehenden Wohnungen resultieren würden.¹¹ Dieser Mietausfall ist nicht einmalig, sondern über einen längeren Zeitraum einzukalkulieren. Die entfallenen Mieteinnahmen sind jedoch nur dann wirksam, wenn die Mieter nicht in geeignete leer stehende Wohnungen des Eigentümers in anderen Stadtteilen umgesiedelt werden können. Ansonsten gibt es keinen Mietausfall. Ziehen die Mieter in andere als die eigenen Quartiere, geht die Mieteinnahme verloren. Der Eigentümer muss Überlegungen anstellen, wie lange er welche Miete eingenommen hätte. So kann der Barwert des Mietausfalls berechnet werden.¹²

Ein Eigentümer wird die Kosten des Rückbaus nur dann in Kauf nehmen, wenn sein daraus resultierender Ertrag höher ist. Im Abrissfall entfallen für den Eigentümer die Kosten des Leerstandes. Etwa bei einem Drittel der Kosten einer bewohnten Wohnung liegen nach Angaben des *Bundesverbandes deutscher Wohnungsunternehmen* die Bewirtschaftungskosten für eine leer stehende Wohnung. Diese hat der Vermieter zu tragen. Für eine 60 qm große Wohnung müssen 1.200 Euro p. a. veranschlagt werden.¹³

Je nach Zustand des Gebäudes kommt es im Falle des Rückbaus zu Einsparungen bei den Instandhaltungskosten.¹⁴ Dabei handelt es sich nicht um die in den Mieteinnahmen eingespeisten Abschreibungen, sondern um außerordentliche Instandhaltungen auf Grund der Baufähigkeit eines Gebäudes. Bei nicht komplett leer stehenden Wohngebäuden, die sich in einem sehr schlechten Zustand befinden, müssen die Erhaltungsinvestitionen, die kurzfristig unumgänglich gewesen wären bzw. im kalkulierten Zeithorizont angefallen wären, ebenfalls als Ertrag des Wohnungsrückbaus im Sinne nicht zu leistender Aufwendungen angesehen werden. Sie entfallen im Abrissfall. Der zu kalkulierende Aufwand hängt im Einzelfall von der Bausubstanz und damit verbundenen Auflagen ab.

Als weiterer Ertrag können entfallende Aufwendungen zur Beseitigung von Schäden als Folge von Vandalismus gesehen werden. Überforderte Nachbarschaften weisen in der Regel ein hohes Maß an Vandalismus im nahen Umfeld auf.¹⁵ Zerstörungen des Gemeinschaftseigentums in den öffentlichen Bereichen in und um die Wohngebäude, Graffitis und unrechtmäßig abgestell-

¹¹ Von den Mieterträgen sind jedoch die kalkulatorischen Abschreibungen, Verwaltungs- und Bauunterhaltungskosten sowie nicht umlagefähige Betriebskosten und ein Mietausfallwagnis abzuziehen, da nur der rentable Anteil der Mieteinnahmen in der Kalkulation relevant ist. Vgl. Meier (1995), S. 164 ff.

¹² Vgl. zur Kalkulation des Mietausfalls Beermann (2006), S. 63 ff.

¹³ Vgl. GdW Bundesverband deutscher Wohnungsunternehmen (2003), S. 105.

¹⁴ Vgl. Beermann (2006), 67 f.

¹⁵ Vgl. Beermann (2006), S. 52.

ter Müll erfordern entsprechende Aufwendungen des Eigentümers. Im Falle des Rückbaus fallen diese Kosten zukünftig nicht mehr an.

Für das frei gewordene Grundstück sind verschiedene alternative Verwendungen denkbar. Im Rahmen einer gemeinschaftlichen Organisation und Finanzierung des Rückbaus kann auch die Bestimmung über die alternative Verwendung Bestandteil einer Aufwertungsstrategie sein. Für das privatwirtschaftliche Kalkül des Eigentümers ist die Differenz des Verkaufserlöses des Grundstückes im Falle des Rückbaus gegenüber einem Verkauf nach Ablauf der kalkulierten Restlaufzeit von Bedeutung. Unterstellt der Eigentümer einen konstanten Verkaufserlös, muss er berücksichtigen, dass er im Falle des Rückbaus bereits früher über die liquiden Mittel verfügen kann. An Stelle des Verkaufserlöses kann auch das Investitionskalkül einer Neubebauung beispielsweise mit Einfamilienhäusern als Ertragsgleichung in das betriebswirtschaftliche Rückbaukalkül mit einfließen.

Ein potenziell abreißender Eigentümer wird nur dann einen Rückbau realisieren, wenn sein Gewinn aus dieser Maßnahme positiv ist. Der Gewinn des Rückbaus ergibt sich aus dem damit verbundenen Ertrag abzüglich der Kosten.¹⁶

¹⁶ Für ein umfassendes betriebs- und volkswirtschaftliches Berechnungskalkül vgl. Beermann (2006), Kapitel 3 und Abschnitt 4.3.

3 Volkswirtschaftliche Aspekte des Wohnungsrückbaus

Ein Praxisbeispiel soll die gesamtwirtschaftliche Sichtweise problematischer Wohngebäude veranschaulichen.¹⁷



Quelle: Velbert, Wohngebiet „Am Nordpark“, eigene Aufnahme.

Abb. 2: Modernisierte fünfziger Jahre-Zeilenbebauung mit großen Freiräumen und Abstand zu den umliegenden Gebäuden

Abb. 2 zeigt eine typische modernisierte fünfziger Jahre-Zeilenbebauung. Die Gebäude befinden sich in einem guten Zustand. Das direkte Gebäudeumfeld weist relativ große Freiflächen vor. Der Ertragswert einer solchen Immobilie hängt nun entscheidend davon ab, wie sich das Wohnumfeld darstellt und welches Image das Quartier hat. Befinden sich im umliegenden Bestand ausschließlich Einfamilienhäuser, dann gehört die Immobilie wahrscheinlich zu den *cash cows* im Wohnungsportfolio.

¹⁷ Das Praxisbeispiel bezieht sich auf ein Wohngebiet in Velbert und ist Gegenstand eines Pilotprojektes, bei dem das Institut für Siedlungs- und Wohnungswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität seit dem 1. April 2006 Handlungsempfehlungen für ein kooperatives Management beim Wohnungsrückbau einzelfallspezifisch herleitet.



Quelle: Velbert, Wohngebiet „Am Nordpark“, eigene Aufnahme.

Abb. 3: Hochhaus aus den sechziger Jahren in sanierungsbedürftigem Zustand

Sind im benachbarten Bestand jedoch unter anderem problematische hochgeschossige Gebäude (vgl. Abb. 3) - ein Relikt aus der sozialen Wohnungsbaupolitik der sechziger, siebziger Jahre - ist die Ertragskraft der in Abb. 2 dokumentierten Immobilie tendenziell eher schlecht. Hohe Leerstände und eine schlechte Bausubstanz, zudem eine problematische Konzentration sozial schwächerer Bewohner, drücken dem ganzen Wohngebiet das Stigma eines sozialen Brennpunktes auf. Viele Menschen wollen auf Grund des schlechten Images eines solchen Wohngebietes nicht dort hin ziehen. Das ganze Wohngebiet befindet sich in einer Abwärtsspirale.¹⁸

Das im vorstehenden Kapitel umrissene betriebswirtschaftliche Kalkül des Eigentümers umfasst nur einen Teil des gesamtwirtschaftlichen Nutzen- und Kostenkalküls. Von der Rückbauentscheidung sind mittel- und unmittelbar auch Dritte betroffen sind. Die Entscheidung des abreißenden Eigentümers für oder gegen einen Rückbau trifft er auf Grund seines betriebswirtschaftlichen Kalküls.¹⁹ Er bedenkt dabei nicht, dass seine Entscheidung Einfluss auf die

¹⁸ Vgl. zur Abwärtsspirale Beermann (2005), S. 73 f.

¹⁹ Im Einzelfall kann es durchaus sein, dass mehrere potenzielle Rückbauobjekte existieren. Betriebswirtschaftlich wird der potenziell abreißende Eigentümer sich dann auf eine der möglichen Rückbauoptionen (ein, zwei oder mehr Gebäude) festlegen. Gesamtwirtschaftlich könnte jedoch ein anderes Rückbauvolumen effizient sein. Für die nachstehenden Überlegungen ist es gleichwohl irrelevant, ob es sich um ein oder mehrere potenzielle Rückbauobjekte handelt.

Nutzen- bzw. Gewinnfunktionen von Dritten hat. Diese Auswirkungen auf Dritte werden als externe Effekte bezeichnet. Grundsätzlich sind zwei Arten von Externalitäten zu unterscheiden: technologische und pekuniäre externe Effekte.²⁰

Technologische externe Effekte liegen dann vor, wenn ein direkter Zusammenhang zwischen den Gewinn- bzw. Nutzenfunktionen mehrerer Akteure besteht. Es erfolgt dabei keine Erfassung durch den Preismechanismus, in dem eine Kompensation geleistet wird.²¹ Pekuniäre externe Effekte hingegen liegen vor, wenn es durch private Handlungen zu Veränderungen des Nachfrage- bzw. Angebotsverhaltens anderer Marktteilnehmer kommt. Preise verändern sich infolge neuer Knappheitsrelationen und wirken somit auf Dritte. Diese pekuniären externen Effekte sind unter Effizienzgesichtspunkten durchaus erwünscht, weil sie die Allokation über den Markt steuern. Daher sind pekuniäre externe Effekte - im Gegensatz zu den technologischen - keine Ursache für ein Marktversagen.

Das Beispiel zu Beginn des Kapitels hat gezeigt, dass die schwache Ertragskraft einer Immobilie von problematischen Wohngebäuden im Umfeld ausgehen kann. In einem solchen Fall dürften die Eigentümer ein Interesse an der Beseitigung der problematischen Wohngebäude haben. Durch den sich daraus ergebenden Imagewandel können sie zukünftig Mietsteigerungen realisieren.²² Der Rückbau stellt somit einen positiven technologischen externen Effekt für die umliegenden Bestandsbesitzer dar. Volkswirtschaftliche Ineffizienzen ergeben sich nun, wenn der Rückbau betriebswirtschaftlich unrentabel ist, unter Berücksichtigung der zu erwartenden positiven Externalitäten jedoch gesamtwirtschaftlich wünschenswert. Die eigentliche Herausforderung liegt darin, dass es zumeist nicht nur einen Profiteur gibt, sondern mehrere umliegende Bestandsbesitzer. Im Falle eines potenziell abreißenden und eines umliegenden Bestandsbesitzers, würden sich die beiden in bilateralen Verhandlungen auf eine Kompensation des Rückbauers einigen. So können am Ende Beide besser gestellt sein als im Status quo.

Im Falle mehrerer umliegender Bestandsbesitzer kommt es jedoch zu einem sozialen Dilemma. Für jeden Profiteur wäre es vorteilhaft, sich nicht an einer gemeinsamen Kompensation zu beteiligen, in der Hoffnung, dass die anderen Profiteure auch ohne seinen Beitrag den wünschenswerten Ausgleich für den

²⁰ *Fritsch/Wein/Ewers* nennen darüber hinaus noch psychologische externe Effekte, die jedoch bei der anstehenden Analyse keine Bedeutung haben und daher vernachlässigt werden können. Vgl. *Fritsch/Wein/Ewers* (2005), S. 89.

²¹ Vgl. *Samuelson/Nordhaus* (1998), S. 60.

²² Neben den imagebedingten Mietsteigerung sind auch eine geringere Fluktuation, langfristige Bindungen der Mieter sowie eine Neubelegung eigener leer stehender Wohnungen zu erwartende Vorteile.

Rückbau finanzieren.²³ Dann nämlich spart dieser Trittbrettfahrer seinen finanziellen Beitrag und profitiert dennoch.

4 Das nordamerikanische Modell der Business Improvement Districts BIDs

Ein interessanter Ansatz hat sich in den siebziger Jahren in Nordamerika entwickelt. Als Reaktion auf Attraktivitätsverluste haben sich Immobilienbesitzer und Gewerbetreibende zusammengeschlossen und gemeinsam Maßnahmen initiiert, um ihren Standort aufzuwerten.²⁴ Diese Zusammenschlüsse werden BIDs genannt.²⁵ Es handelt sich dabei um ein räumlich und sachlich abgegrenztes Gebiet. Die gemeinsam beschlossenen Maßnahmen haben in Teilen den Charakter lokal-öffentlicher Leistungen und werden aus dem Aufkommen einer selbst ausgehandelten und zeitlich befristet erhobenen Abgabe finanziert. Die Abgabe wird in der Regel von der zuständigen Kommune zusammen mit der Grundsteuer oder anderen öffentlichen Abgaben erhoben und an die im Rahmen des BIDs gegründete Gesellschaft übertragen.²⁶

Mittlerweile existieren mehr als 1.200 BIDs oder BID-ähnliche²⁷ Organisationen in Nordamerika und anderen Teilen der Welt.²⁸ In 48 Bundesstaaten der Vereinigten Staaten gibt es eine eigene Gesetzgebung für diese Form des Zusammenschlusses. Diese Art der Ausgestaltung eines „Gewinnerklubs“ hat sich in Nordamerika auch deshalb etabliert, weil dort öffentliche Eingriffe und eine öffentliche Bereitstellung weniger ausgeprägt sind als in Deutschland. Die Interventionswilligkeit des Staates ist beispielsweise bei der Gründung von großen Einkaufszentren am Rande amerikanischer Städte ausgeblieben und die Immobilieneigentümer und Gewerbetreibenden in den Innenstädten haben Wege gefunden, sich selbst zu helfen und konkurrenzfähig zu bleiben.

Der große Vorteil dieser Lösung ist es, dass die finanziellen Mittel für die Aufwertungsmaßnahmen von den Nutznießern selbst bereitgestellt werden.

²³ Vgl. ausführlich zur Darstellung des sozialen Dilemmas, spieltheoretischen Erkenntnissen sowie Schlussfolgerungen der experimentellen Wirtschaftsforschung Beermann (2006), S. 122 ff.

²⁴ Vgl. Kiru (2003), S. 16 und Levy (2003), S. 3 f.

²⁵ In Kanada hat sich der Name Business Improvement Areas etabliert.

²⁶ Vgl. Bloem/Bock (2001), S. 4 f.

²⁷ In einer Studie des Departments of Urban Studies and Planning des Massachusetts Institute of Technology (MIT) werden BID-ähnliche Organisation als „... organizations that function like BIDs, but do not rely on a self-taxing funding mechanism“ bezeichnet. Hoyt (2003), S. 5.

²⁸ Klassische BIDs gibt es in Kanada und den USA sowie Neuseeland und Südafrika. „BID-like“-Organisationen gibt es unter anderem in Japan, Belgien, Deutschland, Großbritannien und den Niederlanden. Vgl. Hoyt (2003), S. 5.

Zudem können die Betroffenen, die auch dafür bezahlen, effizienter als kommunale Planer und Entscheidungsträger Art und Ausmaß der Aufwertungsmaßnahmen austarieren. Ohnehin erscheint es fraglich, inwieweit in Anbetracht der dramatischen Verschuldung der Bundesrepublik Deutschland zukünftig städtebauliche Konzepte noch aus allgemeinen Steuergeldern oder zumindest aus großzügigen Fördermitteln zu finanzieren sind.²⁹

Hinter dem Begriff BID verbergen sich räumlich und sachlich verschiedene Dimensionen. So gibt es Größenordnungen von wenigen Ladenbesitzern in einer kleinen Straße bis hin zu ganzen Innenstädten.³⁰ Auch die Aufgaben, die im Rahmen eines BIDs angegangen werden, unterscheiden sich sachlich und hinsichtlich des benötigten Finanzvolumens. So sind häufig weniger kapitalintensive Aufgaben, wie eine einheitliche Außenfront oder gemeinsam organisierte Säuberungs- und Sicherheitsmaßnahmen, zu beobachten. Allerdings können auch kapitalintensive Investitionen in öffentliche Bereiche zum Aktionsfeld eines BIDs gehören.³¹

Obwohl große Unterschiede in Größe, Handlungsspielraum und Einflussnahme bestehen, zeichnen sich BIDs hinsichtlich ihrer Entstehung und ihrer Funktionsweise durch folgende Mechanismen aus:³²

- Das Konzept (Handlungskatalog, Finanzierung) und die Gründung des BIDs wird von den Betroffenen initiiert.
- Durch kommunalen Beschluss erfolgt die Konstituierung (Gebietsabgrenzung, Finanzierungsbeitrag) des BIDs und die Zulassung der Trägergesellschaft.
- Die Kommune zieht die finanziellen Mittel von den Grundeigentümern ein und übergibt sie in vollem Umfang der Trägergesellschaft.
- Ein BID ist zeitlich begrenzt (in der Regel fünf Jahre) und darf nur mit erneuter Bestätigung durch einen entsprechenden Mehrheitsbeschluss der Grundeigentümer fortgesetzt werden.

BIDs stellen im Grunde eine Art Gewinnerklub dar, in dem alle von einer Aufwertung eines bestimmten Bereichs profitierenden Akteure zusammenge-

²⁹ Vgl. Bertelsmann Stiftung/Zentrum für europäische Wirtschaftsforschung ZEW (2005), S. 9.

³⁰ Im kalifornischen Newport gibt es beispielsweise einen Business Improvement District, der 37 Grundstücke umfasst, während ein Business Improvement District in Denver im Bundesstaat Colorado aus 120 Straßenblocks mit insgesamt 665 Grundstücken entstanden ist.

³¹ Vgl. Levy (2003), S. 8.

³² Vgl. Bloem/Bock (2001), S. 12.

fasst sind. Dabei geht die Initiative von diesen selbst aus. Zu einer Zwangsabgabe können sie sich somit nur selbst verpflichten.

5 Die Wohnstandort-Aufwertungs-Initiative WAI

5.1 BID-Gedanke beim Wohnungsrückbau

Inwieweit der BID-Gedanke auch im Bereich des Wohnungsrückbaus implementiert werden könnte und welche der Formen - freiwillig oder gesetzlich verpflichtend - sinnvoll sind, soll in diesem Abschnitt diskutiert werden.

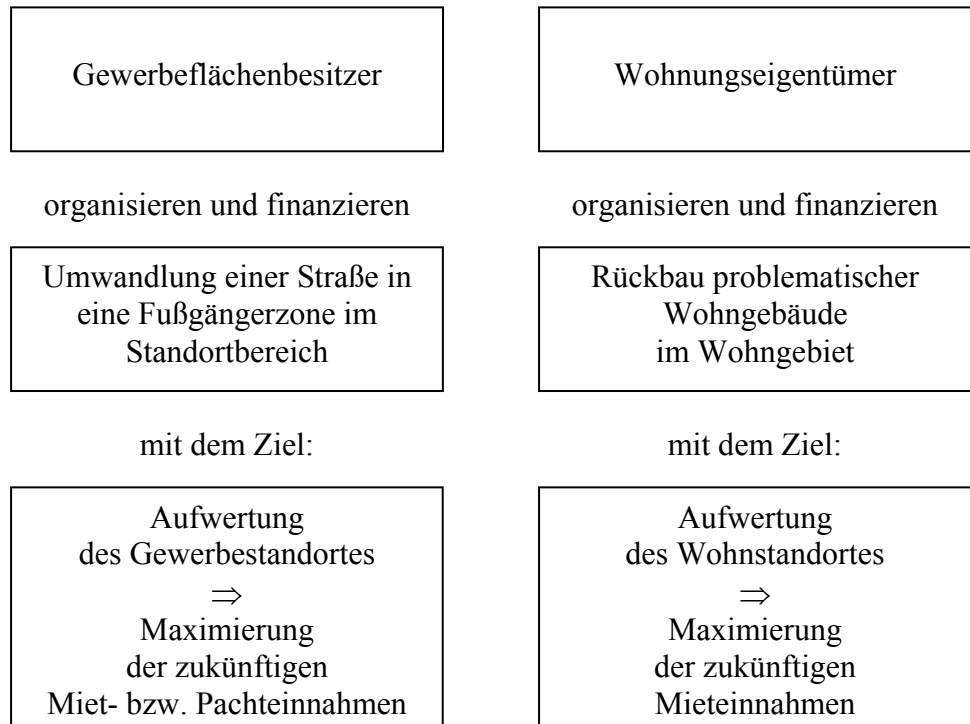
Grundsätzlich unterscheiden sich die Ausgangsüberlegungen nicht voneinander. In beiden Fällen, Gewerbestandort oder Wohnstandort, sehen sich die Akteure mit einer zunehmenden Verschlechterung ihres Standortes konfrontiert und könnten gemeinsam Maßnahmen ergreifen, um diesen aufzuwerten.

In den BIDs wird häufig nicht klar abgegrenzt, wer zum Adressatenkreis dieses Instruments gehört. Neben den Grundbesitzern werden auch die Gewerbetreibenden selbst mit eingebunden. Beim Wohnungsrückbau erscheint es indes problematisch, neben den Eigentümern der Wohnungen auch die Mieter in ein gemeinschaftliches Aufwertungsprojekt zu integrieren. Die Mieter profitieren zwar durch eine höhere Wohnqualität in einem verbesserten Umfeld, dieser Vorteil wird jedoch durch steigende Mieten über den Markt ausgeglichen. Insofern sollten die Eigentümer die Kerngruppe einer gemeinschaftlichen Initiative bilden.³³

Beim Wohnungsrückbau kann es in manchen Situationen zu einem Betroffenenkreis kommen, in dem wenige Eigentümer (Wohnungsgesellschaften) einen großen Anteil des umliegenden Bestandes besitzen. In solchen Fällen kann der BID, je nach Anzahl der hinzukommenden privaten Eigentümer, aus relativ wenigen Mitgliedern bestehen. Der Unterschied zu den klassischen BIDs liegt dann möglicherweise in der Höhe des finanziellen Aufwandes der Beteiligten. Während in den BIDs in der Regel eine eher geringe jährliche Beteiligung anfällt, kann es beim Wohnungsrückbau zu einer deutlich höheren Summe kommen.³⁴ Allerdings ist auch der zu erwartende Vorteil entsprechend größer als in den klassischen BIDs.

³³ Einzige Ausnahme wäre, wenn die Miete auf Grund von Mietvertragsbestimmung in keinem Fall erhöht werden kann.

³⁴ In Nordamerika beläuft sich die BID-Abgabe vielerorts auf wenige hundert Dollar im Jahr. Vgl. Mensing (2003), S. 10 f.



Quelle: Beermann (2006), 149.

Abb. 4: Vergleich des BID-Gedankens im gewerblichen Bereich und beim Wohnungsrückbau

Grundsätzlich handelt es sich sowohl im klassischen BID-Anwendungsbereich als auch beim Wohnungsrückbau um ähnliche Problemlagen, Vorgehensweisen und Lösungswege. Eine Übertragung des BID-Gedankens auf eine privat initiierte Aufwertung eines Wohngebietes ist durchaus Erfolg versprechend.

Inwieweit eine gesetzliche Verpflichtung (Hamburger Innovationsbereiche) oder eine auf Freiwilligkeit beruhende Ausgestaltung (Immobilien- und Standortgemeinschaften in Nordrhein-Westfalen) die bessere Wahl ist, muss letztendlich die praktische Erprobung zeigen.³⁵ Bei der gesetzlichen Verpflichtung liegt der Vorteil in einer Art Zwangsverpflichtung der Trittbrettfahrer und einer zuverlässigen und fest einplanbaren finanziellen Basis. Problematisch bei der gesetzlichen Regelung ist jedoch, dass es sich um höhere Abgaben zur Finanzierung einer Kompensation im Wohnungsrückbau handeln kann. Das setzt eine entsprechende Liquidität bei den Gewinnern voraus. Selbstnutzende Eigentümer zum Beispiel, die bereits die Lasten ihres Haus- bzw. Wohnungskaufs tragen müssen, könnten die notwendigen Mittel nicht mehr zur Verfügung haben, obwohl sie grundsätzlich die Maßnahmen befürworten und sich beteiligen wollen. In einem solchen Fall könnte gegebenenfalls die Kommune mit entsprechenden Darlehen die Abgabe vorfinanzieren. Eine

³⁵ Vgl. zu den angesprochenen unterschiedlichen Interpretationen des BID-Gedankens Beermann (2006), S. 144 ff.

solche Hilfestellung käme nicht unbedingt einer Subvention gleich, denn auch die Kommune profitiert von der Aufwertung eines ihrer Wohngebiete, wenn keine neuen problematischen Wohngebiete entstehen und dies sollte ohnehin Bedingung sein. Insofern kann eine kommunale Unterstützung der liquiditätsschwachen Gewinner auch als kommunaler Internalisierungsanteil des positiven externen Effektes angesehen werden und gilt sowohl für den gesetzlich verpflichtenden als auch für den freiwilligen Ansatz.³⁶

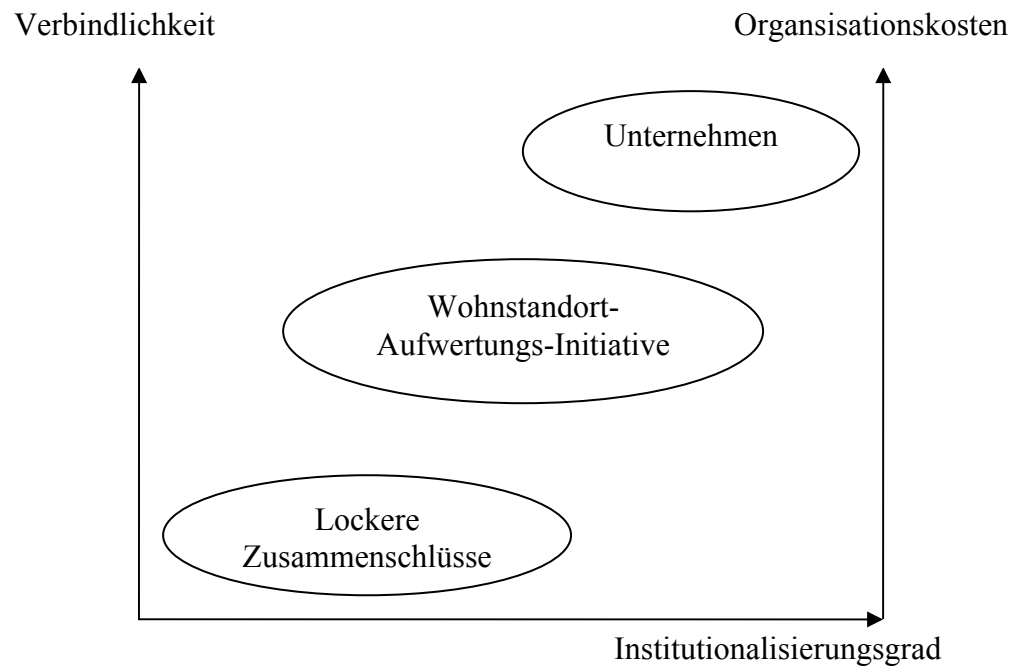
Ein weiteres Argument gegen die gesetzliche Verpflichtung ist die systematische Erweiterung des Betroffenenbereichs, um den eigenen Finanzierungsanteil zu senken. Wenige Wohnungsunternehmen mit vielen Wohnungen hätten somit den Anreiz, das Gebiet so abzugrenzen, dass ihre Mehrheit ausreicht, um tatsächliche Nicht-Gewinner und damit das gemeinschaftliche Konzept ablehnende Akteure zu überstimmen.

Die freiwillige Lösung hat den Nachteil, dass auf Grund der Verlockung des Trittbrettfahrens das Projekt scheitern könnte. Dies umso mehr, je höher der notwendige Finanzierungsbedarf ist.

Trotz in einigen Fällen höherer finanzieller Anforderungen beim Wohnungsrückbau sind im Prinzip die gleichen Probleme wie im klassischen gewerblichen Anwendungsbereich der BIDs vorhanden. Von daher sollte das in Deutschland vielerorts in Pilotprojekten im innerstädtischen Gewerbestandortbereich umgesetzte Modell auch auf den Fall einer privat initiierten Aufwertung im Wohnstandortbereich übertragen werden und die gesetzlichen Regelungen (Hamburg) oder landespolitischen Empfehlungen (Nordrhein-Westfalen) sinnvoll ergänzt werden. In Anbetracht des neuen Anwendungsbereichs soll der BID-Gedanke beim Wohnungsrückbau im Rahmen dieses Aufsatzes als „Wohnstandort-Aufwertungs-Initiative WAI“ bezeichnet werden.

Die Vorteile einer Organisation der Gewinner in Anlehnung an einen BID sind in Abb. 5 dargestellt:

³⁶ Auch die Kommune kommt in den Genuss positiver externer Effekte, da sich beispielsweise das Gesamtimage der Stadt verbessert und weniger Maßnahmen zur Kriminalitätsbekämpfung erforderlich sind.



Quelle: Beermann (2006), S. 151 in Anlehnung an Theurl/Schweinsberg (2004), S. 26.

Abb. 5: *Institutionalisierung einer WAI*

Der Internalisierungsgrad liegt zwischen den „Polen“ lockerer Zusammenschluss und Unternehmung. Der BID-Gedanke bei der Organisation der Gewinner vereint die Vorteile der beiden Pole in sich. Zum einen wird bei der privaten Initiative und Aufstellung des Rückbaukonzeptes im Sinne lockerer Zusammenschlüsse vorgegangen. Die Organisationskosten sind zunächst gering. Gelingt es den Initiatoren ein Konzept zu entwickeln, das Zustimmung von der Mehrheit der Betroffenen erfährt, steigen mit der Implementierung einer WAI die Organisationskosten, gleichzeitig wird damit aber auch die notwendige Verbindlichkeit erzielt.

5.2 Implementierung einer WAI

Aufbauend auf dem Modell der BIDs sollen in diesem Abschnitt Handlungsempfehlungen für eine WAI entwickelt werden, die als Instrument in der Rückbaupraxis gesamtwirtschaftlich bessere Lösungen ermöglichen könnte, ohne dass der Staat aus allgemeinen Steuergeldern Abrissprämien zahlt (Instrument in den neuen Bundesländern) oder in Eigenregie versucht, einen gesamtwirtschaftlich optimalen Rückbaufall zu erkennen und die Gewinner zu ermitteln (städtebauliche Sanierungsmaßnahme). Inwieweit eine gesetzliche Verpflichtung oder eine freiwillige Teilnahme der bessere Weg ist, sollen die einzelnen Bundesländer wie bei der Ausgestaltung des klassischen BID-

Anwendungsbereichs selbst entscheiden. Im Vergleich zu einer hoheitlich angeordneten Abgrenzung im Rahmen einer städtebaulichen Sanierungsmaßnahme erscheint eine gesetzliche Verpflichtung bei einer qualifizierten Mehrheit für ein privat initiiertes Konzept durchaus vertretbar. Die Implementierung einer WAI soll vornehmlich vor dem Hintergrund der Rückbauproblematik erfolgen.³⁷

1. Schritt:

Der Anstoß und die Akquirierung weiterer Betroffener sowie erste Sondierungsgespräche mit dem potenziell abreißenden Eigentümer und der Kommune bilden den ersten Schritt. Die Ausgangslage in problematischen Wohngebieten ist ein schlechtes Image, das von bestimmten Gebäuden auf ein ganzes Wohngebiet ausstrahlt. Umliegende Bestandsbesitzer in dem betroffenen Wohngebiet nehmen diesen Zustand in der Regel durchaus wahr und fordern kommunale Eingriffe. Mit der Kenntnis über die Möglichkeit einer WAI kann ein umliegender Bestandsbesitzer als Initiator in Erscheinung treten, seine informellen Kontakte zu anderen betroffenen Eigentümern nutzen und sie von der grundsätzlichen Idee eines gemeinsam organisierten und finanzierten Rückbaus überzeugen.³⁸ Gerade Wohnungsunternehmen besitzen fundierte Branchenkenntnisse und können sehr gut abschätzen, in welcher Lage sich der Besitzer der problematischen Wohngebäude befindet. Erste Sondierungsgespräche dienen der Erörterung eines grundsätzlichen Erfolges einer WAI. Wichtige Fragestellungen wie die Verfügbarkeit geeigneten Ersatzwohnraums und des Finanzierungsvolumens können bereits sondiert werden.

2. Schritt:

Ein bedeutender Schritt bei der Implementierung einer WAI ist die Aufstellung eines Grundkonzeptes. In diesem Konzept werden wichtige Punkte wie Aufwertungsmaßnahmen, Abgrenzung des Betroffenenbereichs und die Staffelung der WAI-Abgabe festgelegt. Vor allem die Ausgestaltung der Finanzierungsbeiträge dürfte in der Praxis ein besonders sensibles Thema sein.

³⁷ Die Wirksamkeit der WAI-Idee ist jedoch keinesfalls auf das Rückbauproblem einzugrenzen. Jede Aufwertungsmaßnahmen mit dem Charakter eines lokal-öffentlichen Gutes unter diesem Regime denkbar.

³⁸ In einer angelsächsischen Studie wird die herausragende Bedeutung des Engagements der Initiatoren hervorgehoben: „the selection of the right people to be involved [...] ist he most important step in BID planning.“ Houston, Lawrence O. Jr. (2003), Business Improvement Districts, Second Edition, ULI - the Urban Land Institute, Washington D. C.

Aufwertungsmaßnahmen

Ein wichtiger Punkt in dem aufzustellenden Grundkonzept sind die Maßnahmen, die zur Aufwertung des Standortes ergriffen werden sollen. In diesem Abschnitt steht der Wohnungsrückbau an zentraler Stelle. Die Wirksamkeit der WAI-Idee ist jedoch keinesfalls auf das Rückbauproblem einzugrenzen. Jede Aufwertungsmaßnahmen mit dem Charakter eines lokal-öffentlichen Gutes ist unter diesem Regime denkbar. Hierzu können bspw. Maßnahmen im Rahmen eines sozial stabilisierenden Quartiersmanagements gehören.

Ferner sollte auch die Nachnutzung des frei gewordenen Grundstückes Bestandteil des Grundkonzeptes sein. Niemand der vom Rückbau profitierenden Eigentümer wird bereit sein, einen Beitrag für die Kompensation des abreißenden Eigentümers zu leisten, wenn auf dem Grundstück neue hochgeschossige Gebäude oder eine Fabrik entstehen sollen. Ein solcher Extremfall wird natürlich nicht im Konzept vereinbart sein, gleichwohl reicht die Unsicherheit darüber, was auf dem frei gewordenen Grundstück zukünftig für eine Nutzung vorgesehen ist, schon aus und kann sich negativ auf die Bewertung des Grundkonzeptes auswirken. Insofern sollte die Gruppe der Initiatoren gemeinsam mit dem abreißenden Eigentümer und der Kommune planen, welche zukünftige Nutzung für die Freifläche in Frage kommt.

Verschiedene Optionen sind hier denkbar. Der abreißende Eigentümer hat möglicherweise ein Interesse daran, in neue Bauformen (Einfamilienhäuser oder Ähnliches) zu investieren. Auch die Kommune könnte ein Interesse haben, im Standortwettbewerb mit dem Umland jungen Familien entsprechende Angebote innerhalb des Stadtgebietes zu machen. Einfamilien- und Zweifamilienhäuser können sich für das Wohngebiet imagesteigernd auswirken.³⁹ Aber auch ganz andere Nachnutzungen, wie alten-, kindgerechte oder Freizeiteinrichtungen könnten sich positiv für das Wohngebiet auswirken. Zu beachten ist jedoch, dass mit den unterschiedlichen Maßnahmen andere Kosten verbunden sind. Der Verkauf oder die Vermietung von Einfamilienhäusern kann unter Kostengesichtspunkten rentabler sein als beispielsweise die Errichtung eines Parks. Die Betroffenen müssen im Einzelfall entscheiden, welche alternative Nutzung der Freifläche für das Wohngebiet unter Berücksichtigung der Kosten und Erträge sinnvoll ist.

Im Zuge des Wohnungsrückbaus und der Entscheidung für eine Nachnutzung der Freifläche sind auch weitere Aufwertungsmaßnahmen im Rahmen der WAI denkbar. Allerdings können zusätzliche Aufwertungsmaßnahmen auch Konfliktpotenzial in sich bergen. Manche Aufwertungsmaßnahmen könnten

³⁹ Vgl. van Suntum (2001), S. 811.

nicht den gleichen Gewinnerkreis betreffen wie der Rückbau selbst. Insofern sollte bei weiteren Aufwertungsmaßnahmen mit Bedacht vorgegangen werden, um die Gründung einer WAI nicht durch Streitigkeiten bei den zusätzlichen Maßnahmen zu gefährden. Nach Bewährung der WAI können zu einem späteren Zeitpunkt weitere Maßnahmen gegebenenfalls einfacher geplant und durchgeführt werden.

Abgrenzung des Aufwertungsbereiches

Die Abgrenzung des relevanten Aufwertungsbereichs, der die Gewinner eines Wohnungsrückbaus umfassen soll, ist neben der Ausgestaltung der finanziellen Beteiligung der wesentliche Punkt im Grundkonzept. Wer partizipiert noch an dem imagebedingten Aufwertungseffekt des Rückbaus und wer nicht mehr? Im Einzelfall kann die Siedlungsstruktur eine gewisse natürliche Abgrenzung bedeuten. Wälder, Grünflächen oder gewerbliche Nutzungsflächen können das betroffene Wohngebiet eingrenzen. Die Initiatoren müssen jedoch den Aufwertungsbereich abstecken. Hilfreich kann dabei sein, wenn die Initiatoren selbst Wohnungen im weiteren Umfeld der Rückbauten besitzen. In dem Fall können sie selbst überlegen, inwieweit entfernter liegende Wohnungen noch profitieren oder nicht.

Die Initiatoren sind grundsätzlich besser als eine kommunale Instanz oder ein beratendes Institut in der Lage, die örtlichen Gegebenheiten einzuschätzen. Sowohl im Falle einer gesetzlich möglichen Verpflichtung als auch bei einer freiwilligen WAI haben sie das Interesse, möglichst viele Gewinner zur Zustimmung zu bewegen. Es bietet sich an, potenziellen Beteiligten die konkreten Maßnahmen zur Aufwertung des Wohngebietes mitzuteilen und auf diese Weise Erfahrungen über die Zustimmungsbereitschaft zu erhalten.⁴⁰ Dabei sollte den potenziellen Beteiligten auch eine Vision aufgezeigt werden, welche Entwicklung der Aufwertungsbereich einschlagen könnte und wie sich der Bereich entwickelt, wenn der Status quo beibehalten wird.

Diese Argumentation mit Hilfe eines positiven Zukunftsszenarios bei Realisation des Wohnungsrückbaus und eines Verfallsszenarios im Falle der Beibehaltung des Status quo stellt eine Mischung aus Überzeugung durch das Schüren eines Leidensdrucks und Appell an eine weise Voraussicht dar.⁴¹ Wenn möglich sollten Beispiele anderer Kommunen zur Untermauerung der Argumentation herangezogen werden. In erster Linie ist hiermit das Aufzeigen eines weiteren Verfalls (Abwärtsspirale) gemeint.

Finanzierung

⁴⁰ Es geht zunächst lediglich darum, Informationen einzuholen, wer von dem Rückbau profitiert.

⁴¹ Vgl. Landesbüro für Stadtmarketing NRW (2004), S. 13.

Ein brisantes Thema ist die Staffelung der WAI-Abgabe. Nicht jeder profitiert gleichermaßen von einer rückbaubedingten Imagesteigerung. In der Realität ist der Wohnungsbestand in einem Wohngebiet heterogen. Die WAI-Abgabe sollte sich an der Wohnung, in Abhängigkeit von ihrer Größe und Lage im Aufwertungsgebiet, orientieren. Theoretisch sauber wäre eine WAI-Abgabefunktion, die diese Faktoren berücksichtigt. Eine entfernter liegende Wohnung wird dann weniger belastet als eine näher liegende ausstattungs- und größengleiche Wohnung. Die Schwierigkeit in der Praxis, sämtliche anderen Ausstattungsmerkmale (Heizsystem, Badausstattung etc.) zu isolieren und somit die Mieteinnahme für eine von diesen Einflüssen bereinigte Wohnung zu bestimmen, erscheint jedoch kaum zu lösen. Hinzu kommt, dass eine zwar theoretisch gerechtere aber höchst komplizierte Aufschlüsselung der WAI-Abgabe bei einer späteren Abstimmung (bei gesetzlicher Verpflichtung) oder Überzeugung (freiwillige WAI) von den betroffenen Eigentümern als versteckter Versuch einer Vorteilnahme der Initiatoren betrachtet werden könnte.

Die Staffelung der WAI-Abgabe sollte einerseits Wohnungsgröße und Entfernung zu den Rückbauobjekten berücksichtigen, andererseits aber auch verständlich und nachvollziehbar sein. Je nach spezifischen Gegebenheiten im Einzelfall kann eine Matrix mit verschiedenen Größen- und Entfernungsklassen aufgestellt werden.

Wohnungsgröße j	I < A qm	II A bis B qm	III > B qm
Entfernung i			
Kernbereich (KB)	$100 - x + y$	$100 + y$	$100 + x + y$
Mittlerer Bereich (MB)	$100 - x$	100	$100 + x$
Randbereich (RB)	$100 - x - y$	$100 - y$	$100 + x - y$

Quelle: Beermann (2006), S. 166.

Abb. 6: Aufschlüsselung der imagebedingten WAI-Abgabe in verschiedenen Kategorien

In Abb. 6 sind die Wohnungen in drei Größen- und drei Entfernungsklassen eingeteilt. So ergeben sich neun „Wohnungskategorien“. Eine Wohnung in Größenklasse II im mittleren Entfernungsbereich erhält den Index 100. Die Variable x steht für einen Auf- bzw. Abschlag bei einer Wohnung der Größenklasse III bzw. I. Die Initiatoren können - nach Rücksprache mit anderen Betroffenen - abschätzen, welche Größenordnung für den Auf- bzw. Abschlag in Abhängigkeit von dem vor Ort herrschenden Mietniveau anzusetzen ist. Analog dazu bezeichnet y einen Auf- bzw. Abschlag bei einer Wohnung im Kern- bzw. im Randbereich.

3. Schritt

Die Einbettung des WAI-Konzeptes in das städtebauliche Instrumentarium soll bereits in einem dritten Schritt erfolgen. Bei Nichteignung könnten dann die folgenden Schritte eingespart werden. Mit der Erweiterung des Baugesetzbuches im Jahre 2004 wurde das besondere Städtebaurecht (§ 171 a-d BauGB) geschaffen. Dies ermöglicht den Privaten und den Kommunen einen höheren Spielraum beim Einsatz innovativer Modelle zur Bewältigung des Stadtumbaus.⁴² Der im Rahmen der WAI festgelegte Aufwertungsbereich kann nach Maßgabe des § 171 b Abs. 1 BauGB als Stadtumbaugebiet festgelegt werden. Teile des Grundkonzeptes können als städtebauliches Entwicklungskonzept verabschiedet werden (§ 171 b Abs. 2 BauGB). Durchführung und Kostentragung des Rückbaus - Kernbestandteile des WAI-Konzeptes - werden explizit in § 171 c BauGB geregelt. Die Absprache und Mitsprache der Kommune ermöglicht es ihr, als gesamtstädtisch verantwortliche Planungsinstanz über das Quartier hinausgehende Interessen zu berücksichtigen. Ein weiterer bedeutender Aspekt ist die Tatsache, dass ein kooperativer Wohnungsrückbau kartellrechtlich problematisch sein kann. Die Einbettung in das bauplanungsrechtliche Instrumentarium ist jedoch eine legale wettbewerbsrechtliche Möglichkeit.⁴³

4. Schritt

Im vierten Schritt erfolgt die öffentliche Diskussion des Grundkonzeptes. Betroffene, die nicht zum Initiatorenkreis gehören, sollten nun in die Pläne eingeführt werden. Diskussionen, Verbesserungs- bzw. Änderungsvorschläge, Kritik und andere Anregungen sollten gemeinsam diskutiert und gegebenenfalls in das Grundkonzept eingearbeitet werden. Ziel ist es, ein faires und allgemein akzeptiertes Konzept aufzustellen.⁴⁴ Experimente im Rahmen der experimentellen Wirtschaftsforschung zeigen, dass Menschen dazu tendieren, sich bei als fair empfundenen Vorhaben kooperativ zu verhalten.⁴⁵

5. Schritt

Im Anschluss an die öffentliche Diskussion sollte es im Falle einer gesetzlichen Verpflichtungsmöglichkeit zu einer Abstimmung der Betroffenen kommen. Welche Mehrheit erforderlich ist, um sämtliche Betroffene zu einer WAI-Abgabe zu verpflichten, wird bspw. in den USA sehr unterschiedlich gehand-

⁴² Vgl. Dransfeld/Pfeiffer (2005), S. 51.

⁴³ Vgl. Spieker (2005), S. 169.

⁴⁴ Vgl. zur Bedeutung von Fairness, Vertrauen u. a. Charakteristika bei Entscheidungskalkülen Beermann (2006), S. 125 ff.

⁴⁵ Vgl. z. B. Falk (2003), Ockenfels/Weidemann (1999), Jacobsen/Sadrieh (1996).

habt. Jeder Staat hat seine eigenen Abstimmungsrichtlinien. Daraus lässt sich ableiten, dass eine „Grenze“ eher politisch festgelegt wird. Im Falle einer freiwilligen WAI können die Schritte vier und fünf zusammen betrachtet werden. Es gilt, möglichst viele Betroffenen für die „gemeinsame Sache“ zu gewinnen. Unter Umständen kann auch ein gewisser Druck ausgeübt werden, indem potenzielle Trittbrettfahrer mit der Tatsache konfrontiert werden, dass ihr „Nein“ das Vorhaben scheitern lassen wird. Die Betroffenen, die ja von einer Aufwertung profitieren, würden bei einem Verharren in der Trittbrettfahrerposition auch ihre eigenen Gewinne gefährden.

6. Schritt

Nach erfolgreicher Abstimmung bzw. Überzeugung konstituiert sich die WAI. Rechtsform und Führung werden gewählt und die notwendigen Verträge geschlossen. Die Rechtsform der WAI hängt dabei auch von der Anzahl der Akteure ab.

6 Ausblick

Mit der Übertragung des BID-Gedankens auf den Wohnstandortbereich kann ein Instrument zur Förderung der privaten Initiative, Organisation und vor allem Finanzierung städtebaulicher Maßnahmen geschaffen werden. Neben bestehenden Konflikten zwischen den potenziellen Kooperationspartnern, die einer gemeinsamen Vorgehensweise im Wege stehen, kann vor allem eine mangelnde Akzeptanz der WAI von Seiten der öffentlichen Entscheidungsträger hemmend auf die private Initiative wirken. Unkooperative Verhaltensweisen der kommunalen Planer können die Anstrengungen der Initiatoren erschweren oder sogar verhindern. Es existieren zahlreiche wissenschaftliche Untersuchungen, die zum einen die Problematik hochgeschossiger Wohngebäude, zum anderen die zukünftige Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung beschreiben.⁴⁶ Eine WAI kann nur solange erfolgreich implementiert werden, wie auch ein Nettovorteil bei den Gewinnern verbleibt.

Der großzügige Einsatz öffentlicher Mittel in Form von Abrissprämien oder sonstigen Fördermitteln ist in dreierlei Hinsicht problematisch: Erstens werden Kooperationsanstrengungen zumindest in Teilen mit dem Ziel verfolgt, an die zu verteilenden Gelder zu gelangen, an Stelle von Bemühungen zur Realisierung einer Win-Win-Situation. Zweitens wird damit ein Fehlanreiz produziert: Private Initiativen, die eine Win-Win-Situation realisieren und den abreißenden Eigentümer kompensieren, laufen Gefahr, am Ende schlechter gestellt zu sein

⁴⁶ Vgl. bspw. Statistisches Bundesamt (2003) oder Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (2004).

als andere, die auf die Realisierung der Win-Win-Situation verzichten. Nämlich dann, wenn zu einem etwas späterem Zeitpunkt der abreißende Eigentümer die Kompensation von der Allgemeinheit in Form von Abrissprämien finanziert bekommt und umliegende Bestandsbesitzer den Vorteil ohne eigene Beiträge erlangen. Drittens schließlich führt eine private Lösung zur Einsparung von öffentlichen Mitteln und geht mit einem dringend erforderlichen Abbau von Subventionen einher.

Die Möglichkeiten der Kommunen, mit städtebaulichen Planungen und dem Einsatz von Subventionen Einfluss auf einen privaten Lastenausgleich beim Wohnungsrückbau zu nehmen, sind begrenzt.⁴⁷ Theoretische Erkenntnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung und die empirische Bedeutung selbst initiiertes Strategien im Rahmen der BIDs im angelsächsischen Raum zeigen, dass lokal-öffentliche Güter in kleineren Gruppen bereitgestellt werden können.⁴⁸ Insofern sollten Gruppen wie eine WAI politisch „aufgewertet“ und in höherem Maße mit Entscheidungs-, Finanzierungs- und Ausgabekompetenzen ausgestattet werden.

Die WAI ist eine Form von Selbstinitiative, bei der die betroffenen Akteure gemeinsam vorgehen und die Ertragskraft ihrer Immobilien verbessern.

⁴⁷ Vgl. Goldschmidt/Terboven (2005), S. 86.

⁴⁸ Falk sieht sogar grundsätzlich eine verbesserte Bereitstellung lokal-öffentlicher Güter bei einer „Politik der kleinen Einheiten“. Vgl. Falk (2003), S. 164.

Literaturverzeichnis

- BEERMANN, FRANK (2006): Kooperativer Wohnungsrückbau - Strategien zur Überwindung des free-rider-Problems bei Stadtumbaumaßnahmen, Beiträge zum Siedlungs- und Wohnungswesen, Bd. 225, Göttingen.
- BEERMANN, FRANK (2005): Business Improvement Areas: Neue Impulse für Wohnungsbestände, in Winfried Michels, Ulrich van Suntum, Hrsg., Zukunft der Wohnimmobilie - alte Bestände und neue Investoren, Münster.
- BERTELSMANN STIFTUNG, ZENTRUM FÜR EUROPÄISCHE WIRTSCHAFTSFORSCHUNG ZEW, HRSG. (2005): Schuldenmonitor, veröffentlicht im Internet unter URL: http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-0A000F0A-68F60C8E/stiftung/Schuldenmonit_or_final.pdf (Letzter Zugriff: 12.08.2005).
- BLOEM, MARIO/BOCK STEFAN (2001): Business Improvement Districts (BIDs). Untersuchung von Business Improvement Districts (BIDs) in Bezug auf Möglichkeiten und Grenzen einer Übertragung auf innerstädtische Geschäftsquartiere in Nordrhein-Westfalen. Gutachten im Auftrag des Ministeriums für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf.
- BUNDESINSTITUT FÜR BEVÖLKERUNGSFORSCHUNG, HRSG. (2004): Bevölkerung. Fakten - Trends - Ursachen - Erwartungen. Die wichtigsten Fragen, Sonderheft der Schriftenreihe des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung, 2004, Wiesbaden.
- DRANSFELD, EGBERT/PFEIFFER, PETRA (2005): Die Zusammenarbeit zwischen Kommunen und Privaten im Rahmen des Stadtumbaus, Mülheim.
- EFFENBERGER, KARL-HEINZ (2001): Wohnungsleerstand und Wohnungsversorgung, in: Hans Petzold, Thomas Reichart, Hrsg., Wohnungsmarkt in Sachsen im Spannungsfeld von Schrumpfung und Wachstum, IÖR-Schriften, Bd. 35, Dresden, S. 29-42.
- FALK, ARMIN (2003): Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Vol. 4, No. 1, S. 141-172.
- FRITSCH, MICHAEL/WEIN, THOMAS/EWERS, JÜRGEN (2005): Marktversagen und Wirtschaftspolitik, 6. Aufl., München.
- GDW BUNDESVERBAND DEUTSCHER WOHNUNGSUNTERNEHMEN, HRSG. (2003): Wohnungswirtschaftliche Daten und Trends 2003/2004. Zahlen und Analysen aus der Jahresstatistik des GdW, 1. Aufl., Berlin.
- GLATTER, JAN (2003): Strategien der Wohnungsunternehmen in schrumpfenden und wachsenden Märkten, in: Gerard Hutter, Irene Iwanow, Bernhard Müller, Hrsg., Demografischer Wandel und Strategien der Bestandsentwicklung in Städten und Regionen, IÖR-Schriften, Bd. 41, Dresden.
- GOLDSCHMIDT, JÜRGEN/TERBOVEN, MARKUS (2005): Lastenausgleich im Stadtumbau, in: vhw Forum Wohneigentum, H. 2, S. 86-88.

- HOUSTON, LAWRENCE O. JR. (2003): Business Improvement Districts, Second Edition, ULI - the Urban Land Institute, Washington D. C.
- HOYT, LORLENE M. (2003): The Business Improvement District: An Internationally Diffused Approach to Revitalization, Cambridge USA.
- JACOBSEN, EVA/SADRIEH, ABDOLKARIM (1996): Experimental Proof for the Motivational Importance of Reciprocity, in: Discussion Paper University of Bonn, Nr. B 386, Bonn.
- KIRU, JOHN (2003): Innerstädtische BIDs und Management in den USA und in Kanada - Empfehlungen für die Einführung in Deutschland, in: BCSD, Business Improvement Districts (BID). Ein Modell (auch) für Deutschland?, Internationales Expertenhearing der BCSD, im Internet veröffentlicht unter URL: <http://www.bid-aktuell.de/download/download.php?id=29> (Letzter Zugriff: 20.08.2004).
- KRINGS-HECKEMEIER, MARIE-THERESE/PFEIFFER, ULRICH (1998): Überforderte Nachbarschaften. Soziale und ökonomische Erosion in Großsiedlungen, in: GdW Bundesverband deutscher Wohnungsunternehmen, Hrsg., Überforderte Nachbarschaften. Zwei sozialwissenschaftliche Studien über Wohnquartiere in den alten und den neuen Bundesländern, GdW Schriften 48, Köln, Berlin, S. 9-139.
- LANDESBÜRO FÜR STADTMARKETING NRW, HRSG. (2004): Immobilien- und Standortgemeinschaften. Ein Modellprojekt des Ministeriums für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport des Landes Nordrhein-Westfalen zur Revitalisierung der Innenstädte, o. O.
- LEVY, PAUL R. (2003): Introduction, in: Lawrence O. Houston, Jr., Hrsg., Business Improvement Districts, Second Edition, ULI - the Urban Land Institute, Washington D. C., S. 3-16.
- LINDNER, MARGIT/GERTH, HEIKE/BUHTZ, MARTINA (2004): Leerstandsmanagement in Plattenbauten unter finanziellen, technischen und sozialen Aspekten, Kurzbericht zum Forschungsvorhaben, Berlin, Stuttgart.
- MEIER, GEORG (1995): Das Renditeniveau einer Immobilienanlage im Ländervergleich Schweiz/Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Anlagekosten, Dietikon.
- MENSING, MARIO (2003): Business Improvement Districts (BID) - Ein Modell auch für Deutschland?, in: cimadirekt, H. 2, S. 10-12.
- OCKENFELS, AXEL/WEIDEMANN, JOACHIM (1999): Types and Patterns, an Experimental East-West-German Comparison of Cooperation and Solidarity, in: Journal of Public Economics, Vol. 71, S. 275-287.
- O. V. (2004): BGH-Entscheidung: Abrisskündigung bestätigt, in: Die Wohnungswirtschaft, 57. Jg., Heft 5, S. 4.
- RIEMER, ANGELIKA (2002): Stadtbau bekämpft Leerstand und zeigt Perspektiven auf, in: Die Wohnungswirtschaft, 55. Jg., H. 3, S. 12-13.
- SAMUELSON, PAUL A./NORDHAUS, WILLIAM D. VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE: Übersetzung der 15. amerikanischen Aufl., Wien.

- SPIEKER, RAPHAEL (2005): Schrumpfende Märkte in der Wohnungswirtschaft. Ursachen, Folgen und Handlungsmöglichkeiten, Beiträge zum Siedlungs- und Wohnungswesen, Bd. 224, Göttingen.
- STATISTISCHES BUNDESAMT, HRSG., (2003): Bevölkerung Deutschlands bis 2050 - Ergebnisse der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung, Wiesbaden.
- THEURL, THERESIA/SCHWEINSBERG, ANDREA (2004): Neue kooperative Ökonomie, Moderne genossenschaftliche Governancestrukturen, Ökonomik der Kooperation, Bd. 2, Tübingen.
- VAN SUNTUM, ULRICH (2001): Soziale oder freie Wohnungswirtschaft? Eine ordnungspolitische Standortbestimmung, in: Helmut W. Jenkis, Hrsg., Kompendium der Wohnungswirtschaft, 4. Aufl., München, S. 805-817.

**Arbeitspapiere des Instituts für Genossenschaftswesen
der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster**

- Nr. 1 *Holger Bonus*
Wirtschaftliches Interesse und Ideologie im Umweltschutz
August 1984
- Nr. 2 *Holger Bonus*
Waldkrise - Krise der Ökonomie?
September 1984
- Nr. 3 *Wilhelm Jäger*
Genossenschaftsdemokratie und Prüfungsverband -
Zur Frage der Funktion und Unabhängigkeit der
Geschäftsführerprüfung
Oktober 1984
- Nr. 4 *Wilhelm Jäger*
Genossenschaft und Ordnungspolitik
Februar 1985
- Nr. 5 *Heinz Grosseckler*
Ökonomische Analyse der interkommunalen Kooperation
März 1985
- Nr. 6 *Holger Bonus*
Die Genossenschaft als Unternehmungstyp
August 1985
- Nr. 7 *Hermann Ribhegge*
Genossenschaftsgesinnung in entscheidungslogischer
Perspektive
Februar 1986
- Nr. 8 *Joachim Wiemeyer*
Produktivgenossenschaften und selbstverwaltete
Unternehmen - Instrumente der Arbeitsbeschaffung?
September 1986
- Nr. 9 *Hermann Ribhegge*
Contestable markets, Genossenschaften und
Transaktionskosten
März 1987
- Nr. 10 *Richard Böger*
Die Niederländischen Rabobanken -
Eine vergleichende Analyse -
August 1987

- Nr. 11 *Richard Böger / Helmut Pehle*
Überlegungen für eine mitgliederorientierte Unternehmensstrategie in
Kreditgenossenschaften
Juni 1988
- Nr. 12 *Reimut Jochimsen*
Eine Europäische Wirtschafts- und Währungsunion -
Chancen und Risiken
August 1994
- Nr. 13 *Hubert Scharlau*
Betriebswirtschaftliche und steuerliche Überlegungen und Perspekti-
ven zur Unternehmensgliederung in Wohnungsbaugenossenschaften
April 1996
- Nr. 14 *Holger Bonus / Andrea Maria Wessels*
Genossenschaften und Franchising
Februar 1998
- Nr. 15 *Michael Hammerschmidt / Carsten Hellinger*
Mitgliedschaft als Instrument der Kundenbindung in Genossen-
schaftsbanken
Oktober 1998
- Nr. 16 *Holger Bonus / Rolf Greve / Thorn Kring / Dirk Polster*
Der genossenschaftliche Finanzverbund als Strategisches Netzwerk -
Neue Wege der Kleinheit
Oktober 1999
- Nr. 17 *Michael Hammerschmidt*
Mitgliedschaft als ein Alleinstellungsmerkmal für Kreditgenossenschaf-
ten - Empirische Ergebnisse und Handlungsvorschläge
April 2000
- Nr. 18 *Claire Binisti-Jahndorf*
Genossenschaftliche Zusammenarbeit auf europäischer Ebene
August 2000
- Nr. 19 *Olaf Lüke*
Schutz der Umwelt -
Ein neues Betätigungsfeld für Genossenschaften?
September 2000
- Nr. 20 *Astrid Höckels*
Möglichkeiten der Absicherung von Humankapitalinvestitionen zur
Vermeidung unerwünschter Mitarbeiterfluktuation
November 2000
- Nr. 21 *José Miguel Simian*
Wohnungsgenossenschaften in Chile - Vorbild für eine Politik der
Wohneigentumsbildung in Deutschland?
Mai 2001

- Nr. 22 *Rolf Greve / Nadja Lämmer*
 Quo vadis Genossenschaftsgesetz? -
 Ein Überblick über aktuelle Diskussionsvorschläge
Christian Lucas
 Von den Niederlanden lernen? - Ein Beitrag zur Diskussion um die Reform des deutschen Genossenschaftsrechts
 Mai 2001
- Nr. 23 *Dirk Polster (unter Mitarbeit von Lars Testorf)*
 Verbundexterne Zusammenarbeit von
 Genossenschaftsbanken - Möglichkeiten, Grenzen, Alternativen
 November 2001
- Nr. 24 *Thorn Kring*
 Neue Strategien - neue Managementmethoden
 Eine empirische Analyse zum Strategischen Management von Genossenschaftsbanken in Deutschland
 Februar 2002
- Nr. 25 *Anne Kretschmer*
 Maßnahmen zur Kontrolle von Korruption -
 eine modelltheoretische Untersuchung
 Juni 2002
- Nr. 26 *Andrea Neugebauer*
 Divergierende Fallentscheidungen von Wettbewerbsbehörden -
 Institutionelle Hintergründe
 September 2002
- Nr. 27 *Theresia Theurl / Thorn Kring*
 Governance Strukturen im genossenschaftlichen Finanzverbund: Anforderungen und Konsequenzen ihrer Ausgestaltung
 Oktober 2002
- Nr. 28 *Cristian Rotter*
 Risikomanagement und Risikocontrolling in Wohnungsgenossenschaften
 November 2002
- Nr. 29 *Rolf Greve*
 The German cooperative banking group as a strategic network: function and performance
 November 2002
- Nr. 30 *Florian Deising / Angela Kock / Kerstin Liehr-Gobbers / Barbara Scholmüller / Nina Tantzen*
 Die Genossenschaftsidee HEUTE: Hostsharing e.G. - eine Fallstudie
 Dezember 2002
- Nr. 31 *Florian Deising*
 Der Nitrofen-Skandal - Zur Notwendigkeit genossenschaftlicher Kommunikationsstrategien
 Januar 2003

- Nr. 32 *Gerhard Specker*
Die Genossenschaft im Körperschaftsteuersystem Deutschlands und Italiens
März 2003
- Nr. 33 *Frank E. Münnich*
Der Ökonom als Berater - Einige grundsätzliche Erwägungen zur wissenschaftlichen Beratung der Politik durch Ökonomen
April 2003
- Nr. 34 *Sonja Schölermann*
Eine institutionenökonomische Analyse der „Kooperations-Beratung“
August 2003
- Nr. 35 *Thorn Kring*
Erfolgreiche Strategieumsetzung - Leitfaden zur Implementierung der Balanced Scorecard in Genossenschaftsbanken
September 2003
- Nr. 36 *Andrea Neugebauer*
Wettbewerbspolitik im institutionellen Wandel am Beispiel USA und Europa
September 2003
- Nr. 37 *Kerstin Liehr-Gobbers*
Determinanten des Erfolgs im Legislativen Lobbying in Brüssel - Erste empirische Ergebnisse
September 2003
- Nr. 38 *Tholen Eekhoff*
Genossenschaftsbankfusionen in Norddeutschland - eine empirische Studie
Januar 2004
- Nr. 39 *Julia Trampel*
Offshoring oder Nearshoring von IT-Dienstleistungen? - Eine transaktionskostentheoretische Analyse
März 2004
- Nr. 40 *Alexander Eim*
Das Drei-Säulen-System der deutschen Kreditwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung des Genossenschaftlichen Finanzverbundes
August 2004
- Nr. 41 *André van den Boom*
Kooperationsinformationssysteme - Konzeption und Entwicklung eines Instruments zur Erkenntnisgewinnung über das Phänomen der Kooperation
August 2004

- Nr. 42 *Jacques Santer*
Die genossenschaftliche Initiative - ein Baustein der
Europäischen Wirtschaft
September 2004
- Nr. 43 *Theresia Theurl (Hrsg.)*
Die Zukunft der Genossenschaftsbanken - die Genossenschaftsbank
der Zukunft, Podiumsdiskussion im Rahmen der IGT 2004 in Münster
Dezember 2004
- Nr. 44 *Theresia Theurl (Hrsg.)*
Visionen in einer Welt des Shareholder Value, Podiumsdiskussion im
Rahmen der IGT 2004 in Münster
Dezember 2004
- Nr. 45 *Walter Weinkauff (Hrsg.)*
Kommunikation als Wettbewerbsfaktor, Expertendiskussion im Rah-
men der IGT 2004 in Münster
Dezember 2004
- Nr. 46 *Andrea Schweinsberg*
Organisatorische Flexibilität als Antwort auf die Globalisierung
Dezember 2004
- Nr. 47 *Carl-Friedrich Leuschner*
Genossenschaften - Zwischen Corporate und Cooperative
Governance
März 2005
- Nr. 48 *Theresia Theurl*
Kooperative Governancestrukturen
Juni 2005
- Nr. 49 *Oliver Budzinski / Gisela Aigner*
Institutionelle Rahmenbedingungen für internationale M&A-
Transaktionen - Auf dem Weg zu einem globalen Fusionskontrollre-
gime?
Juni 2005
- Nr. 50 *Bernd Raffelhüschen / Jörg Schoder*
Möglichkeiten und Grenzen der Integration von genossenschaftlichem
Wohnen in die Freiburger Zwei-Flanken-Strategie
Juni2005
- Nr. 51 *Tholen Eekhoff*
Zur Wahl der optimalen Organisationsform betrieblicher Zusammen-
arbeit - eine gesamtwirtschaftliche Perspektive
Juli 2005
- Nr. 52 *Cengiz K. Iristay*
Kooperationsmanagement:
Einzelne Faceten eines neuen Forschungsgebiets - Ein Literatur-
überblick
August 2005

- Nr. 53 *Stefanie Franz*
Integrierte Versorgungsnetzwerke im Gesundheitswesen
März 2006
- Nr. 54 *Peter Ebertz*
Kooperationen als Mittel des Strategischen Risikomanagements
März 2006
- Nr. 55 *Frank Beermann*
Kooperation beim Stadtumbau - Übertragung des BID-Gedankens
am Beispiel des Wohnungsrückbaus
Juni 2006

Die Arbeitspapiere sind - sofern nicht vergriffen - erhältlich beim
Institut für Genossenschaftswesen der Universität Münster, Am Stadtgraben 9,
48143 Münster,
Tel. (02 51) 83-2 28 01, Fax (02 51) 83-2 28 04, E-Mail: info@ifg-muenster.de
oder als Download im Internet unter www.ifg-muenster.de (Rubrik Forschung).
