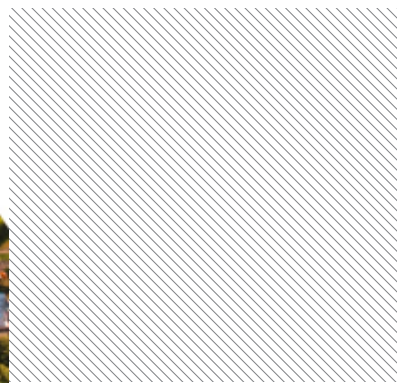


Führung / Kommunikation

Wertschöpfungseffekte der Kontakt e. G. Leipzig: Eine Genossenschaft zeigt, was sie leistet. Von jedem Euro, bleiben 70 Cent in der Region

Wertschöpfungsketten werden immer internationaler: Rohstoffe aus Afrika, Vorfertigung in Fernost, Endproduktion in Osteuropa, Verwaltung und Vertrieb in Deutschland – solche Geschäftsmodelle werden zur Regel. Die Wohnungsbaugenossenschaft Kontakt e. G. tickt anders. Eine Studie zu den Wertschöpfungseffekten der Genossenschaft zeigt, wie wertvoll das für die Region ist. Im Rahmen eines Pressegesprächs präsentierte die Kontakt diese Ergebnisse nun der Öffentlichkeit.



Ein Blick in den Wertschöpfungsbericht der Kontakt e. G. Leipzig

„Die Kontakt hatte allein 2015 Ausgaben in Höhe von 62,6 Millionen Euro – wir sprechen dabei von dem ausgelösten Impuls. Das meiste davon bleibt in Leipzig und dem direkten Umland“, erklärt Matthias Günther vom Pestel Institut. Dessen Gründer Eduard Pestel gehörte in den Sechzigerjahren zu den Autoren der berühmten Studie „Grenzen des Wachstums“. Bis heute forscht das Institut mit Sitz in Hannover zu nachhaltigen Wirtschaftsstrukturen. In einer Wertschöpfungsstudie untersuchte es die Bedeutung der größten Leipziger Wohnungs-genossenschaft für die Wirtschaft der Region.

„Die Kontakt zeigt besonders eindrucksvoll, was regional verwurzelte Wohnungsunternehmen und -genossenschaften für die Wirtschaft vor Ort leisten“, so Günther weiter. Als Beleg führt er Ergebnisse der Studie an: Bei der Kontakt gibt es rund 189 Vollzeitstellen – doch insgesamt hängen 514 Arbeitsplätze in der Region an den Aktivitäten der Genossenschaft. Die verausgabte Wertschöpfung beträgt 23,7 Millionen Euro. Dazu gehören etwa die Ausgaben für Löhne, Gehälter, Steuern und Sozialabgaben. 38,9 Millionen Euro gibt die Genossenschaft für Güter und Dienstleistungen aus. „Zusammenfassend kann man sagen: Von jedem Euro, den die Mieter der Kontakt überweisen, bleiben 70 Prozent in Leipzig und der Region.“ Ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen erzielen häufig relativ hohe Werte, erläutert Günther – die Kontakt steche jedoch hervor.



Mehr zu den Wertschöpfungseffekten lesen Sie hier per KLI^CK <http://wertschoepfungstudien.de/>

„Wir können uns Nachhaltigkeit leisten“



Kay P. Stolp (Mitte), Geschäftsführer der Marketing-Gesellschaft stolp+friends: „Viel leisten, ohne dass es jemand mitbekommt: typisch für Wohnungsgenossenschaften.“ Foto: S+F

„Wir denken langfristig“, erklärt dazu Jörg Keim, geschäftsführender Vorstand der Kontakt. „Und langfristig zahlt es sich eben aus, mit bewährten Handwerkern und Zulieferern zusammenzuarbeiten. Man kennt sich, man kann sich aufeinander verlassen. Davon profitieren langfristig alle Seiten. Als Wohnungsgenossenschaft können wir es uns auch leisten, so langfristig zu denken: Uns sitzen keine Gesellschafter im Nacken, die auf Gewinnausschüttungen oder kurzfristige Kursgewinne drängen. Wir müssen nur unsere Mitglieder überzeugen, dass wir auf dem richtigen Kurs sind.“ Im Falle der Kontakt sind das rund 24.000 Menschen. Die Kontakt gehört damit zu den größten Immobilienunternehmen Sachsens, ist ein echtes Schwestergewicht der Branche – das öffentlich kaum auffällt.



Mit rund 15.000 Wohnungen in Leipzig sowie Zwenkau und Böhlen ist die Wohnungsbau-Genossenschaft Kontakt eG die größte Wohnungsbau-Genossenschaft der Region. Markenzeichen der Kontakt sind die langfristig ausgelegte Geschäftspolitik, die starke Verbundenheit mit der Region sowie der herausragende Mieter-Service. Dieser umfasst unter anderem kostenlose Umzugs- und Schlüsseldienst-Leistungen sowie einen eigenen Regiebetrieb mit über 100 Mitarbeitern.



Jörg Keim, Vorstandsvorsitzender der Wohnungsbau-Genossenschaft Kontakt e. G. im Gespräch mit Fernsehjournalisten. Foto: S+F

„Das ist typisch für Wohnungsgenossenschaften“, sagt Kay P. Stolp. Der Geschäftsführer der Marketing-Gesellschaft stolp+friends arbeitet seit vielen Jahren für Wohnungsunternehmen. „Unternehmen wie die Kontakt bewegen gewaltige Summen, halten Mieten bezahlbar, engagieren sich sozial – und kaum jemand weiß das. Es ist Zeit, dass sich das ändert.“ Zurzeit sei eine Kampagne in Planung, um die Ergebnisse der Wertschöpfungsstudie in der Öffentlichkeit bekannt zu machen. Zudem wolle man durch modernere Außenkommunikation stärker betonen, dass sich das Wohnen bei einer Genossenschaft lohnt – auch für junge Leute. Tatsächlich ist das Wohnen bei der Genossenschaft auffällig preiswert. „Mit durchschnittlich 4,62 Euro Grundmiete pro Quadratmeter liegen wir deutlich unter den Mietspiegeln“, betont Kontakt-Vorstand Jörg Böttger.

„Dabei ist noch nicht berücksichtigt, dass unsere Mieter von einem außergewöhnlichen Service profitieren: Welcher Vermieter bietet beispielsweise einen kostenlosen Schlüssel- und Umzugsdienst?“ Dennoch erwirtschaftet die Genossenschaft Gewinne.

Die nächsten Bauprojekte sind längst in Planung. Zurzeit baut die Genossenschaft beispielsweise Wohnungen für Familien in der Biedermann- Ecke Leopoldstraße in Leipzig-Connwitz. Zudem werde die Genossenschaft allein bis 2021 über 130 Millionen Euro in Instandhaltung, Modernisierung und Neubau investieren, rechnet Vorstand Uwe Rasch vor. Ein Großteil dieses Geldes wird wohl wiederum Leipziger Betrieben zugutekommen. Die beim Pressegespräch anwesenden Medienvertreter zeigten sich durchaus beeindruckt von den Leistungen der Kontakt. Fernsehen, Radio und Zeitungen berichteten in den folgenden Tagen.

Hanno Schmidt