

## Der Marktplatz für Unternehmensnachfolge belebt sich



Seit 2006 bietet die BFW Unternehmensbörse Kaufinteressenten aus dem Verband und Verkaufswilligen aus der Branche eine Plattform für Kontakte, Beratung und Hilfe bei der Unternehmensnachfolge.

Bettina Erdmann sprach mit Projektleiter Thorsten Woldenga über erste Erfahrungen, Erwartungen und Konditionen der BFW Dienstleistung.

„Gehen Sie an die Börse, wenn Sie ein Unternehmen kaufen oder verkaufen wollen!“ – Vor exakt einem Jahr haben Sie, Herr Woldenga, das zum Immobilien Kongress in Berlin Ihren Verwalterkolleginnen und Kollegen empfohlen. Wird der neue Marktplatz für Kauf und Verkauf von Verwaltungsunternehmen genutzt?

**Thorsten Woldenga:** Unternehmensnachfolge ist ein spannendes Zukunftsthema, werden doch in Deutschland in den nächsten Jahren rund 40 000 Firmen Nachfolger finden müssen. Das beschäftigt auch unsere Branche. Deshalb wurde in der ARGE Unternehmerische Verwalter der Marktplatz für Unternehmensnachfolge entwickelt. Natürlich haben sich die ersten Kolleginnen und Kollegen sowohl als Suchende als auch Verkaufende an dieser Börse listen lassen. Wer allerdings und wie viele, darüber werden wir uns öffentlich niemals äußern. Nachfolge ist ein sensibles Unterfangen. Niemand möchte vorzeitig mit einem unseriösen Vorgehen die Pferde scheu machen, sprich Kunden beunruhigen oder Wettbewerber auf den Plan rufen. Diskretion ist das A und O.

Es wurden für die Börse bereits die ersten Beratungsaufträge erfüllt. Was beschäftigt die Interessenten am meisten?

**Woldenga:** Der Unternehmenswert als Grundlage des Nachfolgegeschäfts. Mit welchem Preis agiert man auf dem Markt? Das zuallererst. Wünsche sind allerdings vielfäl-

tig, gleich ob die Interessenten ein Unternehmen kaufen, ihre eigene Firma veräußern oder den Kindern als Nachfolger übergeben wollen. In drei Phasen wird der Übergang mit Beratung, Auswahl und Zusammenbringen möglicher Partner, der Wahl einer passenden Unternehmensform bis hinein in den Neubeginn begleitet. Die erste Anfrage geschieht anonym über die Homepage und die BFW-Geschäftsstelle. Dabei wird der Beratungsbedarf ermittelt, gegebenenfalls ein Vertrag mit der BFW Service Gesellschaft abgeschlossen. Man kann sich im Pool der Suchenden – das gilt für BFW Mitglieder sowohl unseres Verbandes als auch vom BFW-Partnerverband – oder der Verkaufswilligen – hier ist die Verbandsmitgliedschaft nicht Voraussetzung – registrieren lassen.

Wie wird der Unternehmenswert als Geschäftsgrundlage ermittelt?

**Woldenga:** Wir gehen betriebswirtschaftlich vor. Fast alles passiert zunächst über E-mail. Wir übermitteln eine Checkliste, lassen uns Unterlagen über Kennziffern, Erträge, Bestand, Mitarbeiterstruktur, Kundenportfolio etc. übermitteln. Dazu hat die ARGE ein Tool ausgearbeitet, das sich bereits bewährt hat. Bei den Fragen: Was eigentlich verkaufe ich? Den Kundenstamm? Das Know-how? Wie bin ich am Markt aufgestellt? räumen wir auch die Mär vom Jahresumsatzfaktor aus. Denn als Käufer will ich nicht Umsatz, sondern Gewinn kaufen. Im Vergleich mit Unternehmensbewertungen, die unter steuerlichen Aspekten von Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern vorgenommen wurden, erzielten wir nahezu identische Unternehmenswerte. Das heißt: Unser Vorgehen ist wirtschaftlich stimmig und seriös.

Wenn der Preis klar ist, wie geht es dann weiter? Schließlich sollen über die Börse ja passende Partner zueinander finden. Ist das schon was passiert?

**Woldenga:** Unternehmensnachfolge ist ein längerer Prozess, bei dem sehr vieles abzuwägen ist. Die nächsten Schritte werden die „Börsianer“, die wir bislang beraten haben, wohl ab Sommer gehen, wenn Jahresabrech-

nungen und Eigentümerversammlungen bewältigt sind. Nimmt die Absicht Gestalt an, werden aus dem Pool geeignete Anwärter zusammengeführt. Danach beginnt ein intensiver Prozess vor Ort – auch wir Berater kommen dann, wenn gewünscht, dazu – und von Angesicht zu Angesicht. Nicht zuletzt müssen das Unternehmensklima, die Chemie zwischen altem und neuem Chef oder Chef-in und den Beschäftigten stimmen. Denn neben den harten betriebswirtschaftlichen Fakten entscheiden auch die sogenannten Soft-Skills. Werden sich die Partner einig, wird eine Absichtserklärung aufgesetzt als Grundlage für die Gespräche mit Banken, Steuerberatern und Behörden.



Gelungene Nachfolge feierten am 1. Oktober 2004 in Hannover Thorsten Woldenga (li.) und sein Partner Peter Engelhardt, die das Unternehmen von Rita Andresen (re.) übernahmen.

Wer fungiert als Berater für diese schwierigen Prozesse?

**Woldenga:** Im Augenblick sind wir fünf – alles ARGE Mitglieder, die sich intensiv auf diese sensible Beratungsarbeit vorbereitet haben.

Sie haben selbst vor zweieinhalb Jahren eine Unternehmensnachfolge bewältigt. Ihr Rat für alle, die am Suchen sind?

**Woldenga:** Gehen Sie die Sache rechtzeitig an. Es hilft nichts, den Kopf in den Sand zu stecken oder das Problem vor sich her zu schieben. Bei guter Beratung werden Lösungen gefunden, die alle zufrieden stellen. Unsere Unternehmensbörse hilft Ihnen.

## Werte in der Diskussion

Seit Jahresbeginn ist der BFW mit seinen Mitgliedern über das WertemanagementSystem im Gespräch. Präsident Thomas Meier stellte bisher die Werte Glaubwürdigkeit und Pünktlichkeit vor. Verwalterkolleginnen und Kollegen diskutieren mit:

**Klaus Peters, Berlin:** Die Aussage, dass Glaubwürdigkeit und Pünktlichkeit wichtig sind, unterschreibe ich sofort. Termine sind einzuhalten, für meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist das selbstverständlich. Glaubwürdigkeit und vor allem Zuverlässigkeit sehe ich dabei sogar noch ein wenig höher angesiedelt, denn sie sind dem Auftraggeber gegenüber unabdingbar. Wie werde ich glaubwürdig? Durch gute Arbeitsleistungen. Wir wissen, dass der Beruf des Hausverwalters, der bei einigen auch mit Maklertätigkeit einhergeht, in der Öffentlichkeit nicht immer gut angesehen ist – bedingt durch das Verhalten einiger schwarzer Schafe. Mit einem Wertemanagement können wir dem viel entgegensetzen.

**Ariane Fink, Böhl-Iggelheim:** Die Bausteine des Wertemanagements spielen für mich eine große Rolle, denn Zuverlässigkeit und Glaubwürdigkeit müssen wir nach außen dokumentieren, sei es bei den Jahresabrechnungen oder bei der rechtzeitigen Umsetzung von

Beschlüssen. Mein Prinzip ist, alles offen zu legen. Bei den großen Eigentümerversammlungen arbeite ich mit Power-Point, die Eigentümer bekommen einen Leitfaden mit Erläuterungen. Bei Abrechnungsprüfungen muss Glaubwürdigkeit herrschen, für die Beiräte alles einfach und klar strukturiert sein und nachvollziehbar mit Kontoauszügen und Bankbelegen. Sicher kostet das alles etwas, sei es Geld oder Zeit – aber es bringt auch etwas.

**Karsten Hümpel, Hamburg:** Gut, dass Werte diskutiert werden, sie sind in der Gesellschaft teilweise verloren gegangen. Pünktlichkeit hat in meinem Unternehmen einen großen Stellenwert. Vor allem bei Außenterminen muss man da streng sein, gleich, ob es Eigentümer oder Mieter betrifft. Intern kann es ab und an etwas lockerer zugehen, der konkreten Situation geschuldet. Wer bis abends 21 Uhr beispielsweise auf einer Eigentümerversammlung war, muss nicht gleich am nächsten Morgen um 8.30 Uhr wieder am Schreibtisch sitzen. Glaubwürdigkeit ist in jedem Fall unerlässlich, schließlich arbeiten wir mit dem Geld fremder Leute. Ich glaube, es ist wichtig, dass Werte wieder an die Kinder weitergegeben werden. Unser Verband gewinnt in seiner Außerdarstellung mit dieser Diskussion.

## „Energie“-geladene Verwaltungsbeiräte

Bereits zum dritten Mal veranstaltete die ENGELHARDT & WOLDENGA IMMOBILIEN GMBH Hannover ein Fachseminar für Verwaltungsbeiräte, zu dem über 100 Teilnehmer kamen. Einen schwierigen Start hatte Thomas Hoffmann von der gfs Steuerberatungsgesellschaft. Er hatte hochkompliziertes Steuerrecht zu vermitteln; haushaltsnahe Dienstleistungen sind nun auch für Eigentümer in WEG als Steuervorteil anzusetzen. „Unsere Kunden erhalten in der Regel um die 100 Euro vom Finanzamt erstattet“, machte Thorsten Woldenga deutlich. Da lohnen sich die 15 Euro, die die Verwaltung für den Organisations- und Buchungsaufwand erhält. Besser erging es auch nicht Axel Weishaupt vom regionalen Kabelfernsehanbieter KMG und Nicolai Fruck vom Energieversorger enercity. Nachdem Weishaupt die

Vorteile des Digitalfernsehens – Fernsehen, Telefon und Internet kostengünstig und zukunftsorientiert über eine Dose in der Wohnung! – aufgezeigt hatte, betrat Fruck den „Ring“ und hatte die jüngsten Erhöhungen der Gaspreise zu erklären. Das bedeutete angesichts einer hochaktuellen Entscheidung des Landgerichts Hannover nach überhöhten Gaspreisen von enercity schon einigen Mut. Aber der Spagat gelang; die Veranstalter hatten erstmals eine Podiumsdiskussion im Programm, und der „Sprecher“ von enercity erhielt sogar einen Zwischenapplaus für seinen engagierten Vortrag!

Rüdiger Fritsch, Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht aus Solingen, verblüffte die Verwaltungsbeiräte mit brandneuen Hinweisen zur Novellierung des WEG, das – nach jahrelangem Ringen! – zum



### Voller Saal, Fortsetzung gewünscht

1.7.2007 endlich in Kraft tritt und schloss humorvoll mit einem Überblick zur Rechtsprechung zum gemeinen deutschen Gartenzwerg. Beim abschließenden Umtrunk erinnerten alle Teilnehmer Peter Engelhardt an sein Versprechen: „Wenn Sie weiterhin so zahlreich kommen, werden wir diese Veranstaltung fortführen!“ T.W.

## Staunen bei der Office-Schulung

Ende Februar lud man im Landesverband West zur Office-Schulung. Eine Auffrischung war hilfreich, denn die Microsoft-Office-Programme Word, Excel und auch PowerPoint



Auch Office-Profis lernten viel Neues

verwenden die meisten Verwalter jeden Tag. Viele haben mit DOS-basierten Varianten begonnen und die Funktionen von einer Software-Generation zur nächsten neu gelernt. Für Office 2007 müssen wir noch einmal umdenken. Die Funktionserweiterungen haben viele nur zufällig kennengelernt. Mir ging es so bei Word 2003 und der Serienbrieffunktion. Das noch aus Office 97 vertraute Fenster war weg. Wenn am rechten Bildschirmrand ein neuer Bereich zum Vorschein kam, habe ich den nicht als Programmbedienung wahrgenommen. Schnell wurde diese als unerwünschte Hilfe angesehene Einrückung weggeklickt. Aber wie komme ich jetzt zum Serienbrief? Und: Woran kann ich die zuge-

ordnete Datenquelle erkennen? Unter den Office-Profis wurde gestaunt, wie man in Excel 2003 Aufzählungen mit einem Klick eintragen kann. Und: wie schön mit Word 2003 Überschriften einheitlich formatiert werden und dann nebenbei ein Inhaltsverzeichnis abfällt! Auch PowerPoint ist kein Buch mit sieben Siegeln, wenige Klicks und die Vorlage im Corporate-Design ist da ... Zusammenfassend eine sehr gelungene Veranstaltung mit dem festen Entschluss zur Fortsetzung. Rainer Kleespies von CBK hat alles auch für Einsteiger verständlich vermittelt und ista Deutschland, Niederlassung Dortmund, machte die für die Teilnehmer kostenfreie Schulung überhaupt erst möglich. Vielen Dank ista!

Holger Döring, stellv. Landesbeauftragter LV West.

# Steuerfachliches mit Elbblick

## Erster Dresdner BFW-Immobilienstammtisch zu Haushaltsnahen Dienstleistungen

Für den ersten von beiden Landesverbänden BFW / BFW gemeinsam organisierten Verwalterstammtisch am 28. Februar wurde mit dem Schillergarten direkt am „Blauen Wunder“ ein Gasthaus in einer der schönsten Gegenden von Dresden ausgewählt. Der Einladung zum Thema Haushaltsnahe Dienstleistungen folgten mehr Interessierte, als das Elbzimmer mit seinen 50 Plätzen fassen konnte. Auch wenn in den Sommermonaten der Biergarten mit 1.000 Plätzen reichlich freie Kapazitäten hat: Ein Stammtisch ist keine Tagung und wird in der Teilnehmerzahl begrenzt bleiben.

Neuerungen im Einkommenssteuergesetz erläuterte Steuerberater Ramon Brasow. Der Landesbeauftragte des BFW LV Sachsen Andreas Lang vermittelte am Beispiel seiner eigenen Verwalterfirma, was im Umgang mit Aufträgen, Rechnungen und der Jahres- und Einzelabrechnung zu beachten ist. Sein Fazit: „Stellen wir uns diesen neuen Anforderungen, um zu zeigen, dass wir fachkundige und professionelle Verwalter sind. Grenzen wir uns gegenüber denen ab, die nur durch billige Verwaltergebühren glänzen.“



### Kritischer Blick ins hilfreiche Material

Das zur Verfügung gestellte Material mit Vorschlägen für Beschlussfassungen, Bescheinigungen und Musterberechnungen ist für professionelle Verwalterarbeit sehr hilfreich. Mit Spannung werden Entschei-

dungen zu den noch ungeklärten Fragen erwartet. Die Teilnehmer waren sich aber einig: Sie müssen ihre Verwaltertätigkeit darauf ausrichten, dass Steuerermäßigungen für haushaltsnahe Dienstleistungen innerhalb laufender Bewirtschaftung und bei Instandhaltung und Instandsetzung durch die Wohnungseigentümergeinschaft geltend gemacht werden können.

Gleiches trifft auf Mieter zu, denn diese werden schon heute aufgefordert, Betriebskostenabrechnungen nur dann zu akzeptieren, wenn die Arbeitskosten für haushaltsnahe Dienstleistungen bescheinigt werden. Beispielrechnungen zeigen, dass der durchschnittliche Steuerrabatt für Eigentümer und Mieter bei ca. 100 Euro für eine 60 m<sup>2</sup> große Wohnung liegt. Darauf wird niemand freiwillig verzichten wollen.

Ernst genommen wird der Hinweis an die Verbände, die gravierenden Auswirkungen der gesetzlichen Neuregelung auf die Verwalterpraxis stärker an die Öffentlichkeit zu bringen, damit nicht nur der Mehrwert für Eigentümer und Mieter, sondern auch der Mehraufwand der Verwalter deutlich wird.

Beide Landesverbände werden den Immobilienstammtisch künftig quartalsweise zu aktuellen Themen durchführen, was den Zuspruch aller Teilnehmer fand. A.L.

## Willkommen dem neuen Fördermitglied

# Triflex: Schnell und flüssig alles dicht

Triflex ist ein international tätiges Unternehmen der bauchemischen Industrie mit Sitz in Minden. Seit 30 Jahren sind Triflex-Produkte auf dem Markt etabliert. Das Unternehmen gehört in Deutschland und Europa zu den führenden bei Entwicklung und Einsatz hochwertiger Abdichtungs- und Beschichtungssysteme auf Basis von Flüssigkunststoffen.



### Stammhaus und Produktion in Minden

Vielfältige Systemlösungen mit unterschiedlichen Harztypen werden für das Wohneigentum angeboten. Dazu erfolgt eine aus-

führliche Beratung. Je nach Anforderung kommen unterschiedliche Harztypen und Systemaufbauten zum Einsatz. Als BFW Fördermitglied macht Triflex Verwalter, die mit ihren Eigentümern vor Entscheidungen zur Sanierung stehen, auf Vorteile aufmerksam: Flüssigabdichtungen binden naht- und fugenlos alle Details und Anschlüsse auch komplexester Baustrukturen ein. Von der kleinen Reparatur bis hin zum ganzen Flachdach wird vollflächig haftendes, unterlaufsicheres Material eingesetzt. Die wurzel- und rhizomfesten Harze eignen sich auch zu Dachbegrünungen.

Für Balkone, Dachterrassen und Laubengänge werden Beschichtungen mit besonders mechanisch belastbarer Oberfläche auf-



### Balkonbeschichtung in einem Tag

gebracht. Abdichtung und Nuttschicht in einem sind nur wenige Millimetern hoch – günstig für barrierefreies Bauen. Da schnell reaktive Harze eingesetzt werden, sind Balkonbeschichtungen beispielsweise an einem Tag möglich. Sperrungen von frequentierten Laubengängen, Rampen oder Zufahrtswegen zu Parkdecks oder Tiefgaragen dauern nur kurze Zeit.

Auch für Spezialprojekte und in der Denkmalpflege kommen Flüssigharzbeschichtungen zum Einsatz. „Wir arbeiten ausschließlich mit geschulten Fachbetrieben zusammen,

um unseren hohen Qualitätsanspruch über das Produkt hinaus auch in der Verarbeitung zu garantieren“, erklärt Triflex Geschäftsführer und Mitgesellschafter Dr. Henrik Follmann. „Mit unserer Mitgliedschaft im BFW wünschen wir uns einen noch regeren Austausch mit der Wohnungswirtschaft.“ Triflex wird auf dem BFW Immobilien Kongress im Mai in Berlin sein Angebot präsentieren.

Peter Patt kommentiert

## Tagfertigkeit

Pünktlichkeit als Tugend wird im BFW hoch gehalten. Pünktlichkeit als ein Zeichen für Wertschätzung ist Ausdruck eines Selbstmanagements und einer funktionierenden Organisation. Pünktlichkeit bedeutet auch ausreichende Vorbereitung zur erfolgreichen Erledigung. Pünktlichkeit als Maßstab im Geschäftsverkehr meint: Tagfertigkeit, sofort, unverzüglich - juristisch „ohne schuldhaftes Verzögern“. Beim Lesen mancher Korrespondenz frage ich mich, ob man den Zeitpunkt für Pünktlichkeit einseitig vorgeben kann. Hinter vielen Terminsetzungen verbirgt sich der Hinweis auf die beabsichtigte In-Schuld-Setzung als Basis für Regress. In einer sich beschleunigenden Welt sehnen sich Kolleginnen und Kollegen nach Entschleunigung. Nach überlegtem Handeln. Nach gründlicher Vorbereitung. Und nur wenige Kunden erahnen komplexe Leistungen, wenn sie allein die Spitze des Eisbergs beobachten.



Pünktlichkeit ist dann selbstverständlich, wenn der Termin vereinbart oder selbst gewählt ist. Wenn wir Versammlungsbeschlüsse protokollieren, werden diese umgehend an die Kunden verschickt und parallel als elektronischer (Word-) Text in die neue Beschluss-Sammlung (Excel-Tabelle) übertragen. Das macht jetzt etwas Arbeit und spart solche zukünftig, z.B. bei Eigentümerwechseln. Warum sich Funktionäre hier um eine Gefahr für den Verwalter ob der mit Protokollierungsverzögerungen verbundenen evtl. Abberufungsgefahren sorgen, leuchtet mir nicht ein.

Aber einseitig vorgegebene Termine mag ich nicht, wenn damit Unpünktlichkeit riskiert und untugendhaftes Verhalten in Folge angeprangert werden soll. Zeitsklaven sind in unseren üblichen Konditionen nicht enthalten. Pünktlichkeit hat einen anderen Preis - die verbindliche Vereinbarung. Auf deren Einhaltung dürfen sich die Kunden von Fachverwaltern dann auch verlassen, bittet

Peter.Patt@wohnungsverwalter.de

## Kurz und wichtig

### BFW Immobilien Kongress am 10. und 11.5. in Berlin

Hotel MARITIM proArte: WEG Immobilienverwaltung im Plenum: Änderungen in der WEG Novelle, Wohnungseigentümer und ihr Verband, Verwaltung nach § 24 WEG, AGG, ZPO Verfahren, Haushaltsnahe Dienstleistungen und Pflichten für Verwalter...

Parallele Arbeitskreise des BFW Kooperationspartners: Marketing, Steuern, Seniorenimmobilien, Bauträger, Energiepass, Wohnungsprivatisierung, Neue Finanzierungsinstrumente ...

Anmeldung: [www.wohnungsverwalter.de](http://www.wohnungsverwalter.de)

### Verwalterstammtisch neu belebt

In Hamburg wurde mit einem Frühstück am 21. März der Verwalterstammtisch neu ins Leben gerufen. Er wird künftig regelmäßig stattfinden, aktuelle Themen werden diskutiert. Nächster Termin 20.6. Weiteres unter: [www.wohnungsverwalter.de](http://www.wohnungsverwalter.de) Veranstaltungen/BFW Stammtisch 2007

### Herzlichen Glückwunsch

... zur runden 40 für Michael Schumacher, Liegenschaftsverwaltung GmbH in 90439 Nürnberg,

... für Marion Klankwarth-Jarner, PINZKA & PINZKA Verwaltungsgesellschaft GmbH in 78098 Triberg,

... und für Thomas Krause, VERIBA Immobilien GmbH in 44867 Bochum.

Der BFW gratuliert, wünscht Gesundheit und Erfolg!

## Draußen alles top?

### Unkraut vergeht nicht!

Kaum hat sich das Frühjahr durchgesetzt, schießen die Wildkräuter. Wird nicht sofort etwas unternommen, wirkt auch eine optimal konzipierte Grünanlage bald ungepflegt.



Zwar lässt sich durch mechanisches Hacken und Jäten ein schneller Fortschritt erzielen, für eine dauerhafte Beseitigung



### Auf den richtigen Pflanzen- und Gehölzmix kommt es an – so hat Unkraut keine Chance

müsste diese Arbeit in der Wachstumsperiode jedoch ständig erfolgen – das belastet das Budget. Die Fachleute der GrünWert AG bieten einfache und kostensparende Lösungen: Im hausnahen Bereich werden Gehölzflächen, in denen sich Wildkräuter schnell ausbreiten, intensiv durchgehackt und mit bodendeckenden Kulturpflanzen besetzt. Ein Formschnitt hält sie über das Jahr heckenartig flach. Das Gleichgewicht im Pflanzenmix entscheidet: Werden Gehölze nicht regelmäßig geschnitten, vergeisen sie. Dann hilft nur noch der Radikalschnitt auf eine Gehölzstockhöhe von ca. 20 cm. Doch ein solcher Eingriff schafft Platz und Licht für die ungewollten Wildkräuter. Deshalb beugen Sie durch stetige und überlegte Maßnahmen Fehlentwicklungen vor. Da sind die GrünWert-Fachkräfte genau die richtigen Ansprechpartner.

### Impressum

Herausgeber: BFW Bundesfachverband  
Wohnungs- und Immobilienverwalter e.V.  
Schiffbauerdamm 8  
10117 Berlin  
Tel.: 0 30/30 87 29 17

Verlag: Hammonia-Verlag GmbH  
Tangstedter Landstraße 83 · 22415 Hamburg  
Postfach 62 02 28 · 22402 Hamburg  
Redaktionelle Betreuung: Bettina Erdmann  
Pressebüro transit berlin.pro media  
Torstraße 177 · 10115 Berlin · Tel.: 0 30/61 30 96 63  
[www.pressebuero-transit.de](http://www.pressebuero-transit.de)  
Bildnachweis: Fotos BFW, Firmenarchive  
Druck: rewi-Druckhaus, Reiner Winters GmbH  
Wiesenstraße 11  
57537 Wissen

Vorbehalt: Alle Berichte und Informationen sind nach bestem journalistischen Fachwissen zusammengetragen und recherchiert worden, eine Garantie für die Richtigkeit und eine Haftung kann nicht übernommen werden.



Peter Waßmann (li.) und Karsten Hümpel stellten den BFW auf dem Tag der Immobilienwirtschaft am 21.3. in der Berufsschule Schlangkreye Hamburg vor. Azubis zu Kaufleuten der Immobilienwirtschaft interessierten sich am BFW-Stand für Leistungen des Verbandes, seine Weiterbildungsarbeit und das Eintreten für die Profilierung des Berufsstandes.