



DIGITALE KOOPERATION

NEUE ANSÄTZE DER
PARTIZIPATION IN KOMMUNEN



EIN BESSERES TOOL FÜR BÜRGERFINANZIERUNG GIBT ES DERZEIT NICHT.

IM GESPRÄCH MIT STEFAN MÜLLER-SCHLEIPEN (TERRAGROUP),
JULIAN OERTZEN (EXPORO AG) UND THOMAS KÖCHIG (WGS SCHWERIN)

Im Zuge der Digitalisierung steht auch das Thema Stadtentwicklung im Spannungsfeld zwischen Virtualität und Realität. Wie begegnet die Exporo AG beziehungsweise die Terragroup dieser Entwicklung?

■ Hr. Müller-Schleipen: Die Terragroup ist als kommunaler Dienstleister und Baulandentwickler gewachsen. Durch unsere langjährige Erfahrung mit Kommunen wissen wir, dass diese sich derzeit in einer extrem schwierigen Situation befinden und Druck auf verschiedenen Ebenen verspüren. Kommunen in Metropolregionen müssen dringend benötigten Wohnraum schaffen, dazu gilt es Potenzialflächen zu erfassen und zu aktivieren. Andere Kommunen aus eher strukturschwachen Regionen verspüren diesen Druck aus entgegengesetzter Richtung: Dort ist das Thema Wegzug und Überalterung akut. Ortskerne zerfallen und wichtige Infrastrukturen fehlen. Da die junge Generation dorthin zieht, wo sie Geld verdienen kann, entsteht immer mehr Leerstand. Diese Entwicklungen rufen nach neuen Instrumenten. Diese haben wir mit unserem digitalen Stadtentwicklungsinstrument geschaffen.

■ Hr. Oertzen: Die Exporo AG ist als digitale Crowdfunding Plattform primär an der Finanzierung von Projektentwicklungen beteiligt. Wir stellen Projektentwicklern Kapital zur Verfügung, mit dem sie ihre Projekte realisieren können. Hierdurch entsteht innerhalb kurzer Zeit viel neuer Wohnraum. Wir sehen uns dementsprechend in diesem Prozess als wichtigen Baustein und möchten die Kommunen aktiv unterstützen.

Auf der EXPO haben Sie Ihre strategische Kooperation bekannt gegeben. Welche Beweggründe haben Sie zu diesem Schritt bewogen und wie profitieren Sie voneinander?

■ Hr. Oertzen: An dieser Stelle würde ich Thomas Köchig, Geschäftsführer der Wohnungsgesellschaft Schwerin (WGS), gerne zu Wort kommen lassen.

Hr. Köchig: Die WGS ist als hundertprozentige Tochter der Landeshauptstadt Schwerin ein klassisches kommunales Wohnungsunternehmen, das mehr als 10.000 Wohneinheiten in Schwerin besitzt. Bei einer Gemeinde, die knapp unter 100.000 Einwohner zählt, ist das ein bedeutender Anteil. Die WGS hat einige Plattenbauten in ihrem Portfolio und musste in der Vergangenheit mit viel Leerstand kämpfen. Hinzu kamen begrenzte finanzielle Mittel. Schlussendlich haben wir uns gefragt, wie wir mehr Projekte realisieren zu können, wenn es immer weniger Banken gibt, die

innerhalb der Projektphasen – geschweige denn komplexe Sanierungen – finanzieren. Während meiner Recherche bin ich auf die Exporo AG gestoßen und habe ich mich direkt mit Julian Oertzen in Verbindung gesetzt.

■ Hr. Oertzen: Ich fand den Gedanken sofort interessant, obwohl die kommunale Ebene zu dieser Zeit noch nicht im Fokus von Exporo stand.

■ Hr. Köchig: Im November 2016 fand das erste Treffen statt, zu dem ich ein Projekt mitbrachte, das eigentlich schon fertig durchprojektiert war. Die Exporo AG machte sich hiervon ein Bild und war zunächst skeptisch, da es sich um einen Plattenbau handelte. Für mich war von vornherein klar, dass dieses Projekt nur den Bürgern in Schwerin angeboten werden sollte. Die Möglichkeit, dass Bürger selbst in Projekte vor Ort investieren können, fand ich von Anfang an toll. Da wir als WGS jedoch keine Kapitalsammelstelle sind, haben wir hier keine Möglichkeiten. Schließlich haben wir uns entschieden, gemeinsam mit der Exporo AG eine kommunale Plattform für die Schweriner zu bauen. Dieser erste Versuch war sehr erfolgreich. Und das war der Anfang der Geschichte.

■ Hr. Oertzen: Wir haben uns für das Projekt entschieden, da es durch die Vorarbeit schon sehr greifbar war. Die Idee der Bürgerfinanzierung fanden auch wir von Anfang an toll. Schließlich ist das auch der ursprüngliche Gedanke des Crowdfundings: Menschen tun sich zusammen, um gemeinsam etwas zu bewegen. Dass Bürger lokal in eine Immobilie investieren können, die sie kennen, und auf diese Weise ihren eigenen Wohnraum mitgestalten dürfen, hat uns gefallen. Infolgedessen haben wir eine eigene Website für Schwerin entwickelt, die wir vom „Look and Feel“ auf die WGS angepasst haben. Diese Seite bewarben wir nicht über die Exporo Plattform. Sie wurde ausschließlich auf lokalen Pressekonferenzen und über Aushänge bekannt gemacht.

■ Hr. Müller-Schleipen: Wenn das Geld in der Stadt generiert wird, in der auch das Bauvorhaben umgesetzt wird, können die Bürger aktiv zur Aufwertung und Weiterentwicklung der Kommune beitragen. So entsteht ein positiver Mitnahmeeffekt für beide Seiten und eine ganz neue Art der Bürgerbeteiligung. Die Exporo AG und unsere kommunalen Immobilienportale ergänzen sich hier ganz hervorragend: Beim digitalen Immobilieninvestment über KIP wird das Geld als Darlehen („Bürgerkredit“) zur Verfügung gestellt und die Bürger erhalten eine finanzielle

Gegenleistung, zusätzlich zur Tilgung, in Form einer Verzinsung. Das Gesetz über das Kreditwesen (KWG) legt eindeutig fest, dass für die Durchführung von Finanzdienstleistungen eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) notwendig ist, die Kommunen per se nicht erhalten. Daher brauchen Kommunen einen Mittler, der zwischen den Bürgern und der Kommune fungiert, um diese Art von Immobilieninvestment in Angriff nehmen zu können. Diesen Service bietet das Modul „Bürgerfinanzierung“ über die KIPs in Zusammenarbeit mit der Exporo AG an: Das Investieren geschieht dabei vollständig elektronisch über das KIP der jeweiligen Kommune. Die Entwicklungsphasen der Projekte liegen zwischen 12 und 36 Monaten und werden transparent dokumentiert.

■ Hr. Köchig: Die Investments starten bei 500 Euro an und enden bei einer Summe von 10.000 Euro. Auf diese Weise kann sich im Grunde genommen jeder Bürger beteiligen.

Wie genau dokumentieren Sie die Entwicklung der jeweiligen Investitionsprojekte?

■ Hr. Oertzen: Wir stellen quartalsweise Updates zur Verfügung, die in unserem System dokumentiert werden und jederzeit online einsehbar sind.

Und an welcher Stelle kam dann die Terragrup mit ihrem Kommunalen Immobilienportal (KIP) bei der Exporo AG ins Spiel?

■ Hr. Müller-Schleipen: Um die Investitionen für das anfangs angesprochene Projekt in Schwerin in der Stadt zu halten und nicht bundesweit einzusammeln, musste die Exporo AG zwangsläufig eine eigene Website realisieren. Auf der Suche nach einer professionellen und kostengünstigen Lösung, stießen sie auf uns. Die Exporo AG hatte das Produkt, wir die Plattform, um dieses Produkt lokal darstellen zu können. Wir haben sofort den Synergieeffekt erkannt, den die Kooperation mit der Exporo AG haben kann. Mittlerweile sind bereits über 11.300 kommunale Immobilienportale für alle deutschen Kommunen und Landkreise von uns online.

Aber was genau ist dann die Erweiterung von Ihrem KIP?

■ Hr. Müller-Schleipen: Kommunen können aufgrund begrenzter finanzieller Mittel nicht auf großen Portalen präsent sein. Ohne solche gekaufte Präsenz hat eine Kommune allerdings keine Chance, ihren Immobilienbestand in Google auf Seite 1 zu platzieren. Nutzen sie stattdessen unser kommunales Immobilienportal, von dem sie dann gleichzeitig Betreiber sind, erkennt Google, dass es sich um ein kommunales und kein kommerzielles Angebot handelt. Kommunale Angebote werden von Google grundsätzlich vor kommerziellen Angeboten bevorzugt. Sofern eine Kommune unser Portal nutzt, hat sie eine gute Chance Googlerelevanz zu erzeugen, ohne viel Geld in die Hand nehmen zu müssen. Das war letzten Endes auch unser Ansatz: Die Googlepräsenz deutscher Kommunen zu erhöhen. Als kommunaler Dienstleister haben wir außerdem festgestellt, dass die Kommunen vor völlig unterschiedlichen Herausforderungen stehen – sei es die Entwicklung von Potenzialflächen, die Schaffung neuen Wohnraums, die Bekämpfung von Leerstand oder die Vermarktung kommunaler Baugebiete und Gewerbeflächen. Für die unterschiedlichen Bedürfnisse haben wir verschiedene Module entwickelt. Das KIP, als digitales Stadtentwicklungsinstrument, kann demnach durch die unterschiedlichen Module auf den jeweiligen Bedarf der Kommune maßgeschneidert werden.

Stehen Sie den Kommunen also auch beratend zur Seite?

■ Hr. Müller-Schleipen: Ja. Wir überprüfen, welche Herausforderungen eine Kommune im Immobilienmarkt hat und schlagen dann das entsprechende Modul, beispielsweise unser Potenzialflächenmodul zur Aktivierung brachliegender Flächen und zur Wohnraumschaffung, vor. Auf diese Weise kann sich die Kommune sozusagen aus einem Baukastensatz ein eigenes digitales Stadtentwicklungsinstrument bauen.

War das KIP vor der Kooperation mit der Exporo AG gar nicht darauf ausgelegt, dass Bürger mitinvestieren können?

■ Hr. Müller-Schleipen: Wir haben das KIP immer auch als modernen Bürgerservice der Kommune betrachtet, das die Bürger der Kommune kostenfrei nutzen können, statt für Inserate auf anderen Immobilienportalen viel Geld auszugeben. Über eine Bürgerfinanzierung beziehungsweise -beteiligung haben wir aber in diesem Sinne tatsächlich nicht nachgedacht. Soweit waren wir damals noch nicht.

Wie läuft der interne Prozess zwischen der Exporo AG und der Terragrup ab, sobald ein Projekt eingereicht wird?

■ Hr. Oertzen: Jedes Projekt durchläuft einen zweistufigen Prüfungsprozess, der von hochqualifizierten Mitarbeitern begleitet wird.

Wie sehen die Prüfungskriterien in diesem Prozess aus?

■ Hr. Oertzen: Es gibt ungefähr 80 Prüfungspunkte. Zunächst ist wichtig, dass das Projekt von einem seriösen Unternehmen bzw. von einer rechtschaffenden Kommune eingereicht wurde. Danach werden verschiedene Parameter geprüft, wie z. B. die Gesamtfinanzierungsstruktur oder der angestrebte Verkaufspreis pro Quadratmeter. Bei kommunalen Unternehmen erfolgt die Prüfung ein wenig anders als bei Unternehmen aus der Privatwirtschaft, da hier nicht der spätere Wiederverkauf an erster Stelle der Projektbewertung steht.

■ Hr. Müller-Schleipen: Im Grunde genommen geht es uns darum, eine nachhaltige Stadtentwicklung zu sichern. Daher ist es wichtig, dass das Projekt eindeutig einer Kommune zuzuordnen ist und es einen Mehrwert schafft. Wir möchten keine rein kommerziellen Produkte in den Kontext einer Bürgerbeteiligung bringen.

Wie viele Kommunen nutzen das KIP bereits und wie ist die Resonanz?

■ Hr. Müller-Schleipen: In Deutschland nutzen derzeit rund 500 Kommunen ein eigenes KIP und es wird als digitales Stadtentwicklungsinstrument immer beliebter. Allerdings schrecken bei der Kostenfrage einige Kommunen zurück. Dabei möchten wir eigentlich kein Geld an den Kommunen verdienen. Im Gegenteil: Wir geben das Portal zum Selbstkostenpreis an die Kommunen ab, da wir nicht die Kommune und deren Bürger monetarisieren möchten, sondern nur diejenigen, die mit Immobilien gewerblich Geld verdienen, sprich Makler, Projektentwickler, Hausbaufirmen, Fertighausanbieter usw. Ansonsten sehen wir das Ganze eher als eine Art Bürgerservice. Dennoch haben viele Kommunen Probleme, die 990 Euro, die wir pro Jahr für die Nutzung des KIPs aufrufen, aufzubringen. An dieser Stelle müsste die Städtebauförderung viel mehr greifen, da insbesondere das Thema der Potenzialflächenschließung ein elementares Förderthema ist. Aufgrund der Aufmerksamkeit, die uns nun zuteil wird, hoffen wir auf eine baldige Veränderung. Auch das Bündnis für bezahlbares Wohnen und Arbeiten,

beauftragt vom Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit, fordert eine neue Form der Bürgerbeteiligung, um mehr Akzeptanz und eine positivere Grundstimmung für kommunale Entwicklungsprojekte zu erzeugen. Gemeinsam mit der Exporo AG haben wir nun ein Instrument, das diese neue Form der Bürgerbeteiligung ermöglicht.

Denken Sie, dass eine Bürgerbeteiligung über das KIP mit weniger Hürden verbunden ist, als klassische Formen der Bürgerbeteiligung, die oft ein schlechtes Image haben?

■ Hr. Müller-Schleipen: Der ganze Prozess der Bürgerbeteiligung ist derzeit sehr eindimensional. Die Kommune möchte etwas entwickeln, findet einen Projektträger und anschließend wird Baurecht geschaffen. Dieses im Bebauungsplan oder vorhabenbezogenen Bebauungsplan verankerte Baurecht wird dem Bürger vorgelegt. Er darf an dieser Stelle seine Meinung äußern, hätte jedoch vielleicht gerne schon viel eher partizipiert. Auch die Wertschöpfung findet größtenteils zwischen Kommune und Entwicklungsträger statt. Wir möchten den Bürger früher ins Boot holen und ihn bereits in den Planungsprozess einbinden. Durch die Darstellung der Projektkosten schaffen wir Transparenz. Wenn Bürger an dem Immobilienboom, den wir derzeit in Deutschland erfahren, sowohl durch frühzeitige Planungsbeteiligung als auch monetär partizipieren können, erfahren Kommunen eine deutlich positivere Grundstimmung für ihre eigenen Entwicklungsprojekte.

Können sich dann auch weniger finanzstarke Bürger beteiligen – Sie sprachen anfangs von einem Mindestbetrag von 500 Euro?

■ Hr. Oertzen: Wir haben auf unserer Plattform 500 Euro als Mindestanlagesumme festgesetzt. Wir denken, dass dies ein Betrag ist, mit dem sich der jeweilige Investor auch mit einer gewissen Ernsthaftigkeit dem Projekt oder Objekt widmet.

■ Hr. Müller-Schleipen: Wir haben allerdings mit Exporo vereinbart, dass die Kommune für die Bürgerfinanzierung selber bestimmt, mit welchem Mindestbetrag sich Bürger finanziell beteiligen beziehungsweise investieren können. Das kann auch schon bei einem Betrag von 50 Euro oder 100 Euro anfangen, um so auch den Kleinstverdiener mitzunehmen und partizipieren zu lassen.

Wer von Ihnen übernimmt die Kundenbetreuung?

■ Hr. Müller-Schleipen: Der Erstkontakt läuft primär über die kommunalen Immobilienportale und unser Tochterunternehmen die immovativ GmbH als Betreiber. Die finanziellen Prozesse und die Abwicklung der kleinteiligen Anteilscheine übernimmt die Exporo AG.

Und alles was danach kommt auch?

■ Hr. Oertzen: Die Exporo AG besitzt eine Technik, die eine vollständig digitale Zeichnungsstrecke hat. Eine Investition über das Portal ist mit einem Einkauf bei Amazon vergleichbar: Es werden ein paar Daten eingegeben und anschließend direkt investiert. Natürlich haben wir auch Mitarbeiter, die Kundenanfragen persönlich beantworten. Die Kundendaten sind in unserem System gespeichert und werden dann auch für die Rückzahlung genutzt. Der Zahlungsdienstleister, der zwischen uns und den Kunden geschaltet ist, bündelt all die investierten Beträge und überweist diese. Er ist mit unserem System gekoppelt, wir selbst haben zu keinem Zeitpunkt Zugriff auf die Gelder. Am Ende der



Thomas Köchig, Julian Oertzen und Stefan Müller-Schleipen (v.l.n.r)

vorher vereinbarten Laufzeit eines digitalen Immobilien-Investments überweist unser Zahlungsdienstleister die Investmentsummen plus Zinsen auf die Konten der Anleger.

■ Hr. Müller-Schleipen: Ich denke, viele Projektentwickler und Kommunen haben sich bislang noch nicht an das Thema Crowdfunding herangetraut, weil sie den Aufwand fürchten. Im Hinterkopf zu haben, dass möglicherweise 200 Bürger beziehungsweise Investoren koordiniert werden müssen, die alle zum richtigen Zeitpunkt ihr Geld plus Zinsen bekommen müssen, war für Kommunen bisher in keinster Weise zu leisten – weder rechtlich noch personell. Mit unserem Instrument ist das nun einfach: Das eingereichte Projekt muss lediglich beschrieben werden und durch die Prüfbausteine laufen. Dann muss die Kommune nur den Zeitpunkt und die Investitionssumme bestimmen, den Rest regeln Exporo und wir. Mehr Aufwand gibt es für die Kommune nicht.

Wie nehmen Sie denn den Umgang in kommunalen Verwaltungen mit Digitalisierung wahr? Ist man da auf dem neuesten Stand der Technik und kann Instrumente wie das KIP bewältigen?

■ Hr. Oertzen: Jeder, der online shoppen kann, ist auch dazu in der Lage, unser Instrument zu nutzen. Das KIP ist nicht komplizierter.

■ Hr. Müller-Schleipen: Von den kommunalen Sachbearbeitern, die mit dem KIP arbeiten, erhalten wir regelmäßig das Feedback, dass die Benutzeroberfläche sehr eingängig und einfach zu bedienen ist. Dennoch sehe ich das Ganze ein bisschen differenzierter: Es besteht die Gefahr, dass ältere Menschen und Menschen mit Behinderung durch die Digitalisierung abgehängt werden. Im ersten Quartal 2018 möchten wir daher unser Portal komplett barrierefrei gestalten. In puncto Menschen mit Behinderung sind wir derzeit das einzige Immobilienportal, das die Suchkriterien für Menschen mit Behinderung abfragen kann. Ist eine Wohnung behindertengerecht bzw. seniorengerecht? Ist sie rollstuhlgeeignet oder wird für die Belegung der Wohnung ein Wohnberechtigungsschein benötigt. Das Problem: Wir fragen diese Punkte ab und die großen Anbieter, wie z. B. die kommunalen Wohnbaugesellschaften verfügen über diese Daten, aber

die Servicedienstleister, die diese Immobilien auf die verschiedenen Portale einstellen, haben noch keine Schnittstelle, um diese Daten zu übertragen. Daran arbeiten wir momentan.

Sie sprachen bereits davon, wie wichtig Transparenz ist. Glauben Sie, dass Open Data irgendwo auch gefährlich werden kann?

■ Hr. Oertzen: Transparenz ist ein sehr wichtiger Bestandteil unserer Firmenphilosophie. Der Anleger soll genau wissen, wo sein Geld investiert wird, und darüber frei entscheiden können. Ich bin der Ansicht, dass mit Transparenz immer etwas Positives geschaffen wird. Dennoch sollten die Nutzer des KIPs nicht überfordert werden, indem ihnen unzählige Dokumente auf der Plattform zur Verfügung gestellt werden. Denn eine Vielzahl an Unterlagen kann man nicht verstehen, wenn man nicht aus der Immobilienbranche kommt. Viel wichtiger ist es, die Inhalte eines Projektes verständlich darzustellen. Aus diesem Grund hatten wir die Idee des achtseitigen Exposés.

■ Hr Müller-Schleipen: Wichtig ist darüber hinaus, die Balance zwischen dem Immobilienexperten und den Großeltern, die 100 Euro für ihr Enkelkind anlegen möchten, zu finden. Beide Seiten müssen adäquat abgeholt werden, indem nicht zu viel und nicht zu wenig ins Detail gegangen wird. Diese Balance gelingt der Exporo AG in der Informationsaufbereitung extrem gut.

Momentan sind die Laufzeiten noch festgelegt. Wer investiert, kommt über eine gewisse Zeit nicht an sein Geld. Soll sich das künftig lockern?

■ Hr. Oertzen: Das Geld wird in den Bau und in die Revitalisierung von konkreten Immobilien investiert. Das bedeutet, dass das Geld, dem kommunalen Projektentwickler zur Verfügung steht. In dem vereinbarten Zeitraum wird es dazu genutzt, die Arbeiten an der Immobilie zu realisieren.

■ Hr. Müller-Schleipen: Natürlich gibt es variable Finanzierungszeiträume von einem Jahr bis zu vier Jahren. Flexible Laufzeiten gibt es allerdings nicht. Wer in Immobilien investiert, muss sich auf einen gewissen Zeitraum einlassen.

Zum Abschluss: Glauben Sie, dass Sie mit Ihrer Kooperation zukünftig Stadtentwicklungsprozesse beeinflussen können?

■ Hr. Müller-Schleipen: Das KIP mit seinem Modul der Bürgerbeteiligung ist ein Instrument, das neue Ansätze der Partizipation in Stadtentwicklungsprozesse einbringen kann. Dieses Feedback erhalten wir auch seitens der Kommunen. Ich bin davon überzeugt, dass ein solches Instrument bislang gefehlt hat und es damit eine neue, positive Grundstimmung für kommunale Stadtentwicklung erzeugt werden.

■ Hr. Oertzen: Durch die Kooperation mit dem KIP, das lokal verankert ist, und durch die Technik der Exporo AG haben wir ein eigenes Instrument geschaffen. Es ist technisch auf dem neuesten Stand und einfach zu bedienen. Ein besseres Tool für Bürgerfinanzierung gibt es derzeit nicht. Die Transparenz dieser Art der Beteiligung ist bisher einzigartig. Die Bürger können sich informieren und selbst finanziell beteiligen. Anschließend werden sie anhand regelmäßiger Updates über den Entwicklungsstand der Immobilie informiert.

Vielen Dank für dieses aufschlussreiche Gespräch.

Das Interview führten Marie Sammet und Susanne Peick



Julian Oertzen (links) und Stefan Müller-Schleipen im Gespräch

STEFAN MÜLLER-SCHLEIPEN

verantwortet seit Oktober 2016 gemeinsam mit seinem Bruder Thomas Müller die Geschäftsführung der Terramag GmbH. Sein Großvater gründete vor über 50 Jahren das Vermessungsbüro Müller in Hanau, das dann später von seinem Vater und Bruder zur Unternehmensgruppe Terragroup weiterentwickelt wurde. Seine berufliche Laufbahn begann der gebürtige Hannoveraner entgegen der Firmentradition als Lufthansa-Pilot. Bevor er zur Terragroup wechselte, arbeitete er viele Jahre bei der Deutschen Lufthansa AG, wo er in diversen Positionen tätig war. Er verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Personalführung und Kommunikation. Im November 2017 hat er die Position des geschäftsführenden Gesellschafters der immovativ GmbH übernommen.

JULIAN OERTZEN

hat zusammen mit Simon Brunke und Björn Maronde, den Mitgründern von Exporo, Abitur gemacht. Schon während des Maschinenbaustudiums zog es Julian Oertzen in die Wirtschaft. Dort sammelte er in zahlreichen Praktika Erfahrung sowohl in Deutschland als auch in Südafrika und Brasilien. Sein Berufsleben startete er als Unternehmensberater bei BCG. Anschließend leitete er als technischer Geschäftsführer ein CleanTech-Start-up. Nach einem kurzen Abstecher zu Earlybird VC machte er sich als Unternehmensberater selbstständig, wo er für verschiedene Konzerne international tätig war. Seit 2014 ist Julian Oertzen bei Exporo und verantwortet die Bereiche Product & Business Development und Immobilien.

THOMAS KÖCHIG

ist gelernter Bankkaufmann und studierter Betriebswirt. Er hat seit Anfang 2014 das Amt des Geschäftsführers der WGS Wohnungsgesellschaft Schwerin mbH inne. Sein Werdegang beinhaltet Tätigkeiten bei diversen Banken (u. a. Volksbank Lübeck, Investitionsbank Schleswig-Holstein, WGZ Bank, Bankgesellschaft Berlin) sowie bei der KOSAN - Konversions- und Sanierungsträger KG Lübeck/Erfurt. Des Weiteren war er in vier Immobilien- beziehungsweise Wohnungsbaugesellschaften in Lübeck und Eberswalde als Geschäftsführer tätig.