Unter Freunden

Georg Rinke und Matthias Herter

Natürlich, bei diesem Treffen müssen wir über das Thema "wohnen" sprechen, denn mit Matthias Herter (MH) haben wir den Vorsitzenden Geschäftsführer der Meravis Immobiliengruppe zu Gast – und wir müssen über das Thema "nicht wohnen können" sprechen, denn mit Georg Rinke (GR) begrüßen wir außerdem den Geschäftsführer des Straßenmagazins Asphalt.

Sie kennen sich, wie es aussieht. Woher?

GR: Haben wir uns nicht bei Hannover 96 kennen gelernt?

MH: Ja, bei 96, beim Sport und bei gesellschaftlichen Veranstaltungen, aber man trifft sich natürlich auch beim Freundeskreis.

Dann auf zur kurzen Vorstellungsrunde ...

MH: Ich bin gebürtiger Hannoveraner und habe die Stadt nur einmal verlassen, als ich während des Studiums ein Jahr in Australien gelebt habe. Ich habe hier studiert und im Anschluss nach einem kurzen Abstecher bei einer Unternehmensberatung 11 Jahre bei Gundlach gearbeitet. So kam ich in die Immobilienbranche. 2004 wurde ich Geschäftsführer der "Reichsbund Wohnungsbaugesellschaft", das bin ich bis heute. Ich habe sie zu einem modernen Unternehmen transformiert, bzw. bin ich immer noch dabei. Sie heißt jetzt "Meravis Immobiliengruppe". Meine Kinder sind erwachsen, beide sind in Hannover. Ansonsten mache ich viel Sport, am liebsten Triathlon, und habe gerade einen Ironman-Halbdistanz hinter mich gebracht.

Einen halben?

MH: Ja, nicht die volle Distanz.

Ich dachte schon, aufgegeben nach der Hälfte ... MH: (lacht) Es haben wirklich viele aufgegeben,

wegen der Hitze an dem Tag. Also, Sport ist schon mein Hobby. Und mir liegt die Stadt am Herzen. GR: Ich bin Geschäftsführer von Asphalt, dem Straßenmagazin. Ich bin hier geboren, war allerdings zwischendurch ein bisschen länger weg, in Berlin, Frankfurt und Südafrika, um dann doch wieder nach Hannover zurückzukommen. Ich bin eigentlich Bänker, hatte eine Weile ein Umzugsunternehmen und habe selbständig gearbeitet. Irgendwann kam der Wunsch bei mir auf, mich mehr mit sozialen Themen zu beschäftigen. Im Rahmen von ehrenamtlicher Arbeit habe ich gemerkt, dass soziale Unternehmen oft Schwierigkeiten mit wirtschaftlichen Aspekten haben, dabei sind sie genauso Wirtschaftsunternehmen, nur dass sie eine soziale Aufgabe übernommen haben. Das hat mein Interesse geweckt und so bin ich zu Asphalt gekommen. Wir feiern ja jetzt gerade unser 25-jähriges Jubiläum, was mich mit großer Freude erfüllt. Es ist toll, dass so etwas so

lange besteht, auch wenn es eigentlich traurig ist, dass Asphalt nötig war und ist. Ich bin Vater von vier Kindern, die alle erwachsen sind. Ich fahre gerne Motorrad, und seit ich wieder in Hannover bin, bin ich hier natürlich sehr engagiert für die Stadt.

MH: Schätzen gelernt haben wir beide uns vor allem über die Zusammenarbeit von Asphalt und der Meravis. Wir als Wohnungsbaugesellschaft sind hier in Hannover und der Region Wohnungsgeber für Menschen mit mittleren und niedrigen Einkommen. Unsere Durchschnittsmiete liegt bei etwa 6 Euro. 40 Prozent unseres Bestandes ist öffentlich gefördert. Wir machen Integrationsprojekte für Flüchtlinge, Quartiersmanagement, ein internationales Frauencafé, all solche Dinge, die notwendig sind, um ein Quartier lebenswert zu machen. Und Menschen, die keine Wohnung haben, wollen wir unterstützen.

GR: Ja, wir durften schon von Meravis profitieren, auf solche Unterstützung sind wir angewiesen, das muss man ganz klar sagen.

MH: Ich finde, dass jeder Unternehmer, der in der Stadt sein Geld verdient, auch ein Stück weit etwas zurückgeben müsste. So bin ich sozialisiert worden. Ich habe an der Uni Wirtschaftswissenschaften studiert, Schwerpunkt Marketing. Interessanterweise hieß das "Markt und Konsum", und es ging um ein gesellschaftsorientiertes Marketing. Man hat sich kritisch mit Fragen auseinandergesetzt wie "Wie viel Konsum brauchen wir eigentlich?". Zu einer gesellschaftlichen Verantwortung gehört es, Dinge zu unterstützen, für die ansonsten kein Geld da ist. Auch die Kulturszene braucht Unterstützung, deswegen haben wir uns entschieden, die A-Cappella-Woche zu sponsern, genauso den Poetry-Slam. Und natürlich ist der Wohnungsmangel tatsächlich ein schwieriges Thema. Was mich ärgert ist: Der Mangel an Wohnungen ist unbestreitbar, aber was politisch im Moment mit sehr populistischen Ansätzen gehandelt wird, tut der Sache nicht gut. Was hilft denn bei diesem Mangel? Ganz klar, man muss mehr bauen! Darum darf man das jetzt nicht noch zusätzlich verteuern, vor allem in den Großstädten. Dort haben wir ja das Problem. Insgesamt haben wir in Deutschland genug Wohnungen, nur fehlt es außerhalb der Städte oft an der Infrastruktur. In Hannover haben wir sogar ein Umland mit einer funktionierenden Infrastruktur. Und dazu im Moment ein Riesen-Bauprogramm. Es wird also entspannter werden.

Hilft Asphalt konkret bei der Wohnungssuche? Oder werden die Leute nur unterstützt, indem sie dazuverdienen können?

GR: Der Verkauf des Magazins ist nur einer der Schwerpunkte. Asphalt ist noch einiges mehr. Ein angestellter Sozialarbeiter kümmert sich um die Belange unserer Verkaufenden. Er hilft bei der Wohnungssuche, bei der Korrespondenz mit Ämtern oder ähnlichem. Wir haben eine Kleiderkammer, eine Fahrradwerkstatt, wir führen ein Gesundheitsprogramm durch. Ich sage immer: Asphalt ist kein Magazin, Asphalt hat ein Magazin. Das Magazin ist das Wichtigste, aber es ist Mittel zum Zweck. Und für diesen Zweck braucht es natürlich Geld. Es braucht Unternehmerpersönlichkeiten, die sich ihrer Verantwortung bewusst sind. Da haben wir in Hannover schon Glück. Viele Firmen engagieren sich, was ich sehr gut finde. Jedoch könnten viele auch noch wesentlich mehr tun. Alles in allem gibt es in Hannover aber eine große Solidarität. Auf unserer 25-Jahr-Feier waren beeindruckend viele Menschen und haben weitere Unterstützung zugesagt. Es ist schön zu sehen, wie bekannt wir sind. Für die Verkaufenden ist diese Anerkennung so wichtig, und um die geht es ja.

Und es ist ja das Magazin, das nach außen geht und für Anerkennung sorgt.

GR: Genau, das ist der Punkt. Dadurch wissen die Verkaufenden, dass sie ein wertvolles Produkt haben. Sie betteln nicht, sie arbeiten. Asphalt auf der Straße zu verkaufen, ist harte Arbeit. Da ist es einfach wichtig, hinter dem Produkt stehen zu können, und das können sie mit Fug und Recht.

Und jetzt gibt es eine Kinder-Ausgabe, ist das

GR: Ja, das ist neu und ich bin wirklich verdammt stolz darauf. Mit dem Kids-Heft wurden wir sogar für einen internationalen Straßenzeitungs-Award nominiert. Es ist ein Heft für Kinder und Jugendliche, die in verständlicher Sprache erklärt bekommen, was es eigentlich mit dem Thema Obdachlosigkeit auf sich hat. Wie gerät man auf die Straße? Das Heft erklärt das, und das ist wirklich

Wichtig ist ja auch, dass die Hefte nicht nur, quasi als Spende gekauft, sondern auch gelesen werden.

GR: Ja! Ich sage immer: Wer uns unterstützen will, kann spenden, die Hefte kaufen, Anzeigen schalten, aber wenn man sich selbst etwas Gutes tun will, sollte man die Zeitung lesen. Das meine ich ernst

Wie läuft das, wenn jemand auf Sie zukommt, wohnungslos ist und um Hilfe bittet?

GR: Über verschiedene Institutionen gibt es die Möglichkeit, Wohnungslosen Hilfe zukommen zu lassen. Da vermitteln wir natürlich Kontakte. Wir können nicht direkt Wohnmöglichkeiten vermit-



teln, weil wir ja keine Garantien für Mietzahlungen leisten können.

MH: Für uns ist wichtig, später für diese Menschen eine Wohnbegleitung zu organisieren. Wenn es jemand geschafft hat, von der "Platte" vielleicht über den Verkauf des Magazins wieder sein normales Leben zu organisieren, dann bekommt der einen B-Schein und eine geförderte Sozialwohnung. Aber dann muss man auch gukken, ob der klarkommt. Deshalb arbeiten wir mit Organisationen zusammen, die diesen Menschen helfen, sich wieder in ein normales Wohnen zu integrieren. Das klappt nicht immer ohne Hilfe. Solche Stellen gibt es vom Sozialamt, es gibt aber auch Vereine, die so etwas machen, für ehemalige Wohnungslose, aus der Haft Entlassene oder ehemalige Drogenabhängige. So etwas leisten wir, aber immer mit Partnern. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben gelernt, wie man Wohnungen verwaltet, das sind keine Sozialmanager.

Woher kommt der ehemalige Name "Reichsbund"?

MH: Der Sozialverband Deutschland hieß früher Reichsbund, der ist 1918 gegründet worden, um sich für die Kriegsversehrten, die Waisen und Witwen einzusetzen.

Also ursprünglich ein soziales Unternehmen.

MH: Das stimmt, aber die Wohnungsgemeinnützigkeit ist dann ja 1990 abgeschafft worden, weil es Verwerfungen gab durch diese Gemeinnützigkeit. Auch Meravis ist dann ein sozusagen normales Wirtschaftsunternehmen geworden. Wir haben über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir müssen Gewinne erzielen. Und die Gewinne, die nicht ausgeschüttet werden, auch wieder in Immobilien stecken. So ist der Kreislauf. Und man muss da schon sehr genau hinschauen. Es wird ja immer gesagt, die Mieten dürften nicht steigen, die müssten niedrig bleiben. So einfach ist das aber nicht. Man muss dabei zum Beispiel auch se-

hen, dass von jedem Euro Miete 40 Prozent in Investitionen fließen. Und trotzdem versuchen wir, Soziales zu leisten. Wir arbeiten zum Beispiel mit den Johannitern zusammen, die Quartiersarbeit wie Kinderbetreuung für ausländische Kinder machen. Oder wir veranstalten ein internationales Frauenfrühstück in Davenstedt, im Kiezcafé, wo die Frauen zusammenkommen und über ihre Probleme reden können.

Wie läuft das, wenn Leute sich bei Asphalt vorstellen? Was muss man tun, um Asphalt verkaufen zu dürfen?

GR: Wir beschäftigen bei uns Leute als Verkäufer, die bedürftig sind. Das ist also nicht abhängig davon, ob sie obdachlos sind. Entscheidend ist die Bedürftigkeit. Wir prüfen das natürlich, das ist ja recht einfach anhand der Bescheide. Wir legen Wert auf gewisse Deutschkenntnisse, denn die Leute sollen ja miteinander ins Gespräch kommen. Der Kontakt auf Augenhöhe ist ein ganz wichtiger Punkt. Wer diese Voraussetzungen erfüllt, bekommt zunächst einmal fünf Zeitungen gestellt und bekommt einen festen Verkaufsplatz zugewiesen, damit nicht alle um den Kröpcke herum stehen. Auch wichtig: Unsere Verkaufenden sind ganz klar angewiesen, die Leute nicht anzusprechen. Sie bieten das Magazin an, aber es wird niemand aktiv zum Kauf animiert. Auch die üstra oder Gaststätten sind in der Regel tabu. Mit dem verdienten Geld kaufen die Verkaufenden dann neue Zeitungen, die müssen wirklich erworben werden und werden nicht so herausgegeben. Von jedem verkauften Heft behält der Verkaufende 1,10 Euro, so kann er sukzessive ein Geschäft aufbauen.

Müssen die Plätze genehmigt werden?

GR: Wir dürfen grundsätzlich im öffentlichen Bereich verkaufen, stimmen uns aber immer mit den Geschäften ab. Wir sprechen die Inhaber an, ob das für sie okay ist, und viele freuen sich! Für die Verkaufenden ist das gut, manchmal bekom-

men sie sogar Kaffee. Die Menschen werden wahrgenommen und sie werden ernst genommen. Und das funktioniert nur, wenn man es vorher abstimmt. Die Akzeptanz ist ganz wichtig. Wir gehören dazu. Es gibt diesen Hannover-Adventskalender mit so einem Wimmelbild voller Menschen, die relevant für die Stadt sind. Da ist ein Asphalt-Verkäufer drauf! Wir gehören zum Stadtbild.

Aber es braucht unbedingt weitere Unternehmen, die das unterstützen.

GR: Ja. Wir brauchen immer wieder Unterstützung, das muss man einfach so klar sagen. Die Einnahmen aus dem Magazin decken mal gerade so die Kosten der Produktion, das heißt, alle anderen Leistungen müssen über Spenden finanziert werden. Wir bekommen keine staatliche Unterstützung, haben auch keine beantragt. Anzeigen, Spenden, Magazinverkauf – das sind die drei Einnahmequellen.

Und Spenden fließen auch von der Meravis-Stiftung?

MH: Die Stiftung haben wir 2006 gegründet. Damals, als wir gesagt haben, wir wollen den Namen "Reichsbund Wohnungsbau" in Meravis ändern, wollten wir den alten Namen für die Zukunft festhalten. Mit der Stiftung ist er nun auch positiv besetzt, denn mit "Reichsbund" konnten viele nichts anfangen.

Unschöne Assoziationen ...

MH: Das stimmt, aber wenn man da bewandert ist, hat man die nicht. Der Begriff "Reichsstädte" kommt, das habe ich mir mal sagen lassen, von "die Hand reichen", weil die Bürger zusammengearbeitet haben. Jedenfalls wollten wir das positiv erhalten und haben aus dem Gewinn heraus eine Stiftung gegründet, zunächst sehr bescheiden mit einem Stiftungsvermögen von nur 200.000 Euro. Dann hat das Jugendsozialwerk, ein nach dem Krieg gegründeter Verein, der sich um Waisen gekümmert hat, uns seinen Wohnungsbestand übertragen, das waren 100 Wohnungen in Ricklingen. Die wollten sich auflösen, aufgrund der Überalterung im Vorstand. Das Geld, was am Ende übrig war, ging an die Stiftung, die ja ganz in ihrem Sinne arbeitet, und sich viel um bedürftige Kinder und Jugendliche kümmert. Diese Wohnungen gehören jetzt der Meravis, sie werden saniert. Sie werden auch nicht verkauft, und die Stiftung kann einige, wirklich tolle Projekte unterstützen.

GR: Diese Seilschaften im positiven Sinn sind so wichtig und irgendwie auch typisch hannöversch. Es gibt hier viele Verbindungen zwischen den Menschen und den Unternehmen, die sehr oft sehr positiv genutzt werden.

MH: Und so schlagen wir auch wieder die Brücke zum Freundeskreis, wo sich Menschen treffen, denen Hannover am Herzen liegt. Das gibt es nicht in so vielen Städten, dass die Menschen derart engagiert sind.