



# Mehrwert vom **Versorger**

**Neues Geschäftsfeld: Mit der Erfassung und Auswertung von Messdaten sämtlicher Sparten aus einer Hand können Stadtwerke attraktive Vertriebsprodukte für Immobilienverwalter entwickeln.**

Zur Kundengewinnung und -bindung weiten Stadt- und Gemeindewerke zunehmend ihr Service-Portfolio aus. Gerade im Hinblick auf die attraktive Zielgruppe der Immobilienverwaltungen eröffnen die Themen Energieeffizienz und Verbrauchstransparenz ein ganz neues Feld für spezifische Vertriebsprodukte. Denn in ihrer Rolle als Energieversorger haben sie einen Trumpf in der Hand, den es auszuspielen gilt: Sie können Immobilienverwaltern und Wohnbau-Unternehmen energie-spartenübergreifende Mess- und Auswertungsdienstleistungen aus einer Hand anbieten. Der Vorteil für die Immobilienbranche: Statt auf Eigenleistungen zurückzugreifen oder unterschiedliche Dienstleister zu beauftragen – was nicht selten zu Schnittstellenproblemen

und erhöhten Prozesskosten führt – erhalten Wohnungsverwalter künftig sämtliche Dienstleistungen schnell und übersichtlich von einem Anbieter – ihrem Versorger.

## **Energievergeudung stoppen**

Nicht zuletzt die Studie zu den Unternehmenstrends 2020 des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen zeigt, dass es mehr denn je gilt, Kostenvorteile durch Energieeinsparungen gezielt auszureizen – und zwar in allen Sparten. Denn rund drei Viertel der Energiekosten schlagen allein für das Heizen zu Buche; Fokussierungen auf Stromeinsparungen helfen da wenig. „Energieversorgende Stadt- und Gemeindewerke haben hierbei die einzigartige

Chance, die Immobilienwirtschaft in ihren Effizienzbemühungen mit sinnvollen Produkten und Services zu unterstützen und über diesen Mehrwert als Kunden zu binden“, sagt Markus Axt, Geschäftsführer der Firma LAS aus Leipzig. Der LAS-Chef weiß, wovon er spricht. Denn seit über 13 Jahren bietet das auf dem Feld der Abrechnung von Strom-, Gas- und Wärmelieferungen tätige Unternehmen – eine hundertprozentige Tochter der Stadtwerke Leipzig – individuelle Lösungen, die auf spezifischen Fachkenntnissen zur Visualisierung zugrundeliegender Messwerte und umfassender Erfahrung bei der Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen basieren. Immobilienunternehmen, aber auch Energieversorger und Stadtwerke gehören zu den Kunden des Leipziger Unternehmens, das mit mehr als 700.000 Abrechnungen jährlich im Umgang mit großen Datenmengen sehr versiert ist.

Diese Erfahrung und die gezielte Symbiose aus Metering und Submetering-Leistungen können sich Stadtwerke im Zuge der passgenauen Ansprache von Immobilienunternehmen zunutze machen. Gerade beim Thema Wärme gehen die Ansätze des Leipziger Servicepartners weit über die Visualisierung oder den Vergleich von Jahres- oder Monatsverbräuchen hinaus. So können sämtliche Verbrauchswerte, die via Funkmesstechnik der Heizkostenverteiler erfasst werden, auf den Tag genau angezeigt und verarbeitet werden. Zudem stehen die detaillierten Daten den Endanwendern – egal ob Wohnungsgesellschaft oder deren Mieter – bereits nach ein bis zwei Tagen zur Verfügung. Das Nutzungsverhalten lässt sich somit zeitnah und im Detail nachvollziehen.

### Alles aus einer Hand

Versorger sollten die Gunst der Stunde nutzen, denn Immobilienverwaltern fällt die Auswahl eines passenden Energielieferanten oft nicht leicht. Lange Laufzeiten oder undurchsichtige Geschäftsbedingungen des jeweiligen Anbieters erschweren die Orientierung zusätzlich. „Das Argument ‚Alles aus einer Hand‘ wird auf offene Ohren stoßen“, ist LAS-Chef Markus Axt überzeugt. So können Stadtwerke auch die Heizkostenverteilrechnung als Service anbieten. Immobilienverwaltungen ersparen sich hierdurch die Aufschlüsselung der Gesamtrechnung durch eigene Mitarbeiter oder durch einen zusätzlichen Dienstleister. Darüber hinaus stellen Stadtwerke mit LAS als Partner auch das Angebot zusätzlicher Effizienzmaßnahmen auf ein solides Fundament. Mehrwert bietet

beispielsweise das Angebot des Anlagen-Checks. Hierbei werden die Heizenergieverbräuche der letzten drei Jahre witterungs- und nutzungsabhängig bereinigt, spezifische Kennzahlen gebildet und über Vergleiche mit entsprechenden Benchmarks bewertet. Auf diese Weise lassen sich gezielte Maßnahmen zur Steigerung der Verbrauchseffizienz der Heizung identifizieren.

### Spürbar sparen

Durch die gezielte Verknüpfung des energie- und immobilien-spezifischen Know-how verschaffen Stadtwerke den Akteuren der Immobilienbranche nicht zuletzt gegenüber den eigenen Kunden Vorteile. Denn durch reduzierte Nebenkosten gewinnt der angebotene Wohnraum zusätzlich an Attraktivität für Mieter. Allein die Nachvollziehbarkeit des eigenen Energieverbrauchs bei Strom und Wärme führt zu einem verantwortungsvolleren und kosten-senkenden Umgang mit dem wertvollen Gut. Die Erfahrungen der LAS zeigen, dass durch das genaue Erfassen der Verbrauchsstrukturen und dem Ableiten entsprechender Maßnahmen zur Verbrauchsreduktion Einsparpotenziale im Wohnbereich von bis zu 20 Prozent möglich sind.

Weitere Möglichkeiten für städtische und kommunale Energieversorger zur Prozessoptimierung aufseiten der Wohnungs-verwaltungen zeigen die LAS-spezifischen Unterstützungsszenarien beim Mieterwechsel oder bei der Überwachung der Verkehrssicherung. Diese gehen erfahrungsgemäß mit einem hohen Bearbeitungsaufwand einher. Um die Protokolle zu erstellen, in die

wohnungswirtschaftliche Software einzupflegen und relevante Daten wie Zählerstände bei Abnahme an den Messdienstleister oder die Stadtwerke weiterzuleiten, bedarf es vieler Arbeitsschritte. Entlastung versprechen hier einfach zu bedienende Apps, mit denen Anwender in die Lage versetzt werden, das gängige Übergabeprotokoll mit mobilen Endgeräten vor Ort elektronisch und webbasiert unter Berücksichtigung aller bereits vorhandenen Stammdaten zu erstellen. Damit erübrigt sich das manuelle Ausfüllen mehrseitiger Dokumente auf Papier und das anschließende Eingeben der Inhalte in das wohnungswirtschaftliche Basissystem. Dank Web-Anwendung können diese Prozesse mit einem hohen Automatisierungsgrad in der eigenen Systemwelt ablaufen. Darüber hinaus werden die notwendigen Informationen selbstständig an die Partner der Immobilienwirtschaft weitergeleitet. „Wie unsere Projekterfahrungen belegen, können auf diese Weise pro Wohnungsabnahme bis zu 30 Minuten bei der Nachbereitung eingespart werden – Zeit, um sich aufs Wesentliche zu konzentrieren“, so Markus Axt.

### Dienste anpassen

Mit Blick auf den wachsenden Wettbewerbsdruck auf Stadtwerke im Vertrieb neuer Produkte und Services mahnt Markus Axt daher: „Stadtwerke sind gefordert, ihre Dienstleistungspalette rechtzeitig an das gesteigerte Kosten- und Nachhaltigkeitsbewusstsein ihrer gewerblichen Kunden anzupassen. Sonst wandern ihre Kunden zu serviceorientierteren Anbietern ab.“

*Uwe Taeger ist Fachjournalist in Ulm.*