

Um-Frage

Jan-Christoph Maiwaldt, Vorstand der KALO Gruppe, zur Energiewende, Neubau, Bestand, Messdienst, Trinkwasser und Gebäudemanagement

Die KALO)Gruppe mit Urbana und Kalorimeta und fast 60 Jahren Erfahrung entwickelt sich zum ganzheitlichen technischen Dienstleister für die Immobilienbranche. Über 8 Millionen Mess- und Erfassungsgeräte sind im täglichen Einsatz und 700 eigene Heizkraftanlagen und BHKW's liefern Wärme und Strom, über 260 zertifizierte Probennehmer sind im Rahmen der Trinkwasserverordnung zukünftig unterwegs. Wie geht es? Wo führt es hin? Jan-Christoph Maiwaldt, seit Februar 2011 Vorstand der KALO)Gruppe und Mitglied des Vorstandes der URBANA Energietechnik AG & Co. KG und der KALORIMETA AG & Co. KG im Gespräch mit Wohnungswirtschaft Heute- Chefredakteur Gerd Warda.



Sie leiten jetzt ein gutes Jahr die KALO)Gruppe. Sie waren in den Vorständen der Douglas Holding, bei Karstadt und Fielmann. Gibt es Schnittmengen zum Einzelhandel. Jan-Christoph Maiwaldt: Da gibt es viele Dinge, die ich einbringen kann. Erstens die im Einzelhandel notwendige hohe Kundenorientierung. Im Einzelhandel verlässt der Kunde das Geschäft sofort wieder,

Vorstand Jan-Christoph Maiwaldt: erklärt WOWI-heute Chefredakteur Gerd Warda das Trinkwasserventil das desinfiziert werden muss, bevor die Probe genommen wird

wenn die erwartete Dienstleistung nicht erbracht wird. Er ist nicht durch langjährige Verträge gebunden. Zweitens, was unabdingbar wichtig ist, ist die hohe Mitarbeiterorientierung. Im Einzelhandel machen Sie Geschäfte mit Endkunden. Diese Kunden könnten aber auch Ihre Mitarbeiter sein. Deswegen dürfen Sie, wie im Internetzeitalter üblich, zwischen Mitarbeiter und Kunde gar nicht unterscheiden. Drittens die guten Prozessabläufe, die die Beziehung zum Kunden stützen. Diese müssen geübt sein, um eine gute Dienstleistung zu erbringen. Und sie müssen denen, die da Dienst leisten sollen, dann auch ermöglichen, die Arbeit schnell und effizient abzuwickeln. Konkret: Die KALO) Gruppe mit KALORIMETA verspricht, die schnellste Heizkostenabrechnung mit guter Qualität in Deutschland zu erstellen.

Da sind wir schon gleich beim Thema: Messdienstleistungen... Welche Lösungen bieten Sie zu den Herausforderungen der Energiewende?

Jan-Christoph Maiwaldt: Wir haben als Dienstleister für die Wohnungswirtschaft die Herausforderungen zu teilen, die unsere Kunden im Moment für sich empfinden oder erfahren. Im Wesentlichen sind es immer wieder gesetzliche Herausforderungen, die an unsere Kunden gestellt werden, und zwar sowohl an die bestehenden Kunden als auch an neue Kunden. Unsere Aufgabe ist es, hierauf sehr schnell, sehr pragmatisch und auch konsequent zu reagieren. Nicht im Hinblick darauf, aus gesetzlichen Situationen den meisten Ertrag zu schlagen, sondern im Hinblick auf langfristig funktionierende Lösungen in enger Beziehung zu unseren Kunden aus der Wohnungswirtschaft.

Sie sprachen von der schnellen Jahresendrechnung

Jan-Christoph Maiwaldt: 59 Jahre Erfahrung im Bereich der Messtechnik und Abrechnung geben uns eine gute Ausgangsposition. Wichtig ist uns, unseren Kunden - hauptsächlich Liegenschaftsbesitzer und -verwalter - schnell und unkompliziert die erstellte Heizkostenabrechnung zu liefern. Bei der Optimierung dieses Ablaufes geht es in erster Linie darum, die Kosten, beispielsweise von Brennstofflieferungen an Heizanlagen, richtig dem Verbrauch entsprechend zu verteilen und das Ergebnis so schnell wie möglich zur Verfügung zu stellen. Ziel ist es, dass unsere Kunden problemlos nach Ende der Heizperiode ihre Abrechnung erledigt haben und für das nächste bevorstehende Wirtschaftsjahr eine sichere Planungsgrundlage haben.

59 Jahre Erfahrung im Bereich der Messtechnik und Abrechnung

Was machen sie sonst noch mit den Daten?

Jan-Christoph Maiwaldt: Darüber hinaus arbeiten wir daran, Energieeffizienzhinweise aus den Daten zu erheben, die wir für unsere Kunden messen. In Zukunft werden Lösungen entwickelt, die das Monitoring von Energieverbräuchen ganzer Liegenschaften ermöglichen.

Und der Neubau ...?

Jan-Christoph Maiwaldt: Es wird immer energiesparender gebaut. Im Neubau werden in der Regel auf Funk basierende fernauslesbare Geräte installiert, die den modernsten Ansprüchen genügen. Natürlich ist das ebenso der Innovationstrend für den Bestand.

Sie messen ja nicht nur, Sie liefern ja auch Wärme?

Jan-Christoph Maiwaldt: Ja, URBANA bietet als Energiedienstleister nicht nur das Contracting an, sondern auch das Betreiben von Heizanlagen des Kunden. Sie unterstützt damit die Wohnungswirtschaft beim Einsparen von Energie. Wenn hierzu Modernisierungen der Anlagen anstehen kann auch durch URBANA investiert werden.



*Jedem Haus
gewachsen.*

Wo immer Sie Balkone planen: Wir finden die Lösung. Ob auf zwei Stützen oder frei auskragend, unsere Balkonsysteme sind technisch ausgereift und thermisch optimal entkoppelt.

Und weil wir modular kombinierbare Produkte anbieten, sind auch den Gestaltungsmöglichkeiten keine Grenzen gesetzt.

www.schoeck-balkonsysteme.de

Perfekt aufgestellt!

Schoeck | Balkonsysteme

D.h sie übernehmen dann auch die Anlagen?

Jan-Christoph Maiwaldt: Traditionell ist es so, dass URBANA anbietet Bestandsanlagen zu übernehmen, um durch Optimierung ihres Betriebs sowie durch Weiterentwicklung der Heizanlagen Lösungen zu schaffen, die den Primärenergiefaktor der Immobilie verbessern. Daneben wird dann immer auch der Gesamtenergieverbrauch über die Optimierung die Jahresnutzungsdauer reduziert. Gerade hier sehen wir erhebliches Potenzial. Aufgrund der Gesetzeslage ist es aber immer noch schwierig, die Einsparung zwischen den Liegenschaftsbesitzern und ihren Mietern zu teilen, doch wissen wir, dass der Hebel für Energieeinsparung in der optimierten Betreibung bestehender Anlagen und in der Schaffung neuer Lösungskonstellationen liegt.

Optimiertes betreiben bestehender Anlagen

Wie sieht so eine Lösung beispielsweise aus?

Jan-Christoph Maiwaldt: Nehmen wir folgende Situation: Ein Wohnungsunternehmen möchte seine bestehenden Heizanlagen in unterschiedlichen Liegenschaften um Blockheizkraftwerke ergänzen. Aus unserer Sicht, gerade im Hinblick auf die Grundlastoptimierung, eine sehr gute und wünschenswerte Investition. Die Idee wäre nun, das Ziel der Verbesserung des Primärenergiefaktors zu verfolgen durch den Einsatz regenerativer Brennstoffe. Konkret heißt das dann, dass die bestehenden Heizanlagen in ihrem Betrieb reduziert werden, während die Grundlast durch Blockheizkraftwerke abgedeckt wird, die dann beispielsweise mit Bio-Methan befeuert werden.

Neben der Wärme wird also auch Strom produziert und alles Bio. ...

Jan-Christoph Maiwaldt: Ja. Das ist ein wichtiger Schritt in die Zukunft. Das Wohnungsunternehmen, bislang selber Wärmeversorger, wird mit uns auch zum dezentralen Stromlieferanten. Der produzierte Strom wird bislang ins Netz eingespeist und nach EEG vergütet. Davon profitieren die Firmen, aber besonders die Mieter durch niedrige Nebenkosten.

Stichwort: gering investive Energiesparmaßnahmen.

Jan-Christoph Maiwaldt: Ein ganz wichtiger Ansatz: Bei den Heizanlagen, die wir beispielsweise für Berliner Wohnungsunternehmen betreiben, geht es nicht darum, in Anlagen neu zu investieren, sondern vielmehr durch kluge Analyse sowie gering investive Maßnahmen die Effizienz der Anlagen deutlich zu erhöhen. Dafür sorgt sehr qualifiziertes Personal direkt vor Ort.

Durch kluge Analyse sowie gering investive Maßnahmen die Effizienz der Anlagen deutlich zu erhöhen

Ist das der Schritt zum Gebäudemanagement?

Jan-Christoph Maiwaldt: Ja. Das technische Gebäudemanagement hat sich in der Tat aus dem eigenen Anlagebetrieb und dem Betrieb von Drittanlagen entwickelt- es ist sozusagen aus dem Heizungskeller heraus gewachsen: In den letzten Jahren hat sich im Bereich der Liegenschaftsbetreuung eine sehr effektive Dienstleistung entwickelt, welche darauf abzielt, die ungeplanten Instandhaltungskosten der Wohnungswirtschaft abzusichern. Wir sind hier also eigentlich mit unserer Fachkenntnis eine Art Versicherer für die Wohnungswirtschaft. Gegen eine garantierte Pauschale pro Quadratmeter geben wir die Gewähr dafür ab, dass all diese kleinen ungeplanten Instandhaltungsmaßnahmen, die in einem Gebäude anfallen von uns effizient erledigt werden. In gewissem Sinne sind wir an dieser Stelle auch Mittler zwischen Mieter- und Eigentümerinteresse: Wir leisten Gewähr dafür, dass eine notwendige Reparaturmaßnahme so effizient wie möglich für beide Seiten durchgeführt wird.

Stichwort Trinkwasser.

Jan-Christoph Maiwaldt: Die Kalo)Gruppe hat sich seit Juni 2011 als erster Komplettanbieter massiv auf dieses Thema vorbereitet.

Wie sind Sie vorgegangen?

Jan-Christoph Maiwaldt: Wir haben uns ganzheitlich mit dem vom Gesetzgeber vorgeschriebenen Prozessablauf auseinandergesetzt: Meldung des Gebäudebestandes an das Gesundheitsamt, Installation der Probenentnahmestellen, zertifizierte Verprobung, Transport der Proben zu den Prüflaboren und Ergebnisberatung. In der Tat muss vieles im Detail berücksichtigt werden: So muss zum Beispiel am Trinkwasserventil desinfiziert das Trinkwasser entnommen werden aber gleichzeitig durch entsprechende Verschlusssysteme sichergestellt sein, dass kein Wasserdiebstahl begangen wird. Die vielen Schnittstellen zwischen verschiedenen Dienstleistern vermeiden wir durch unser Komplettangebot aus einer Hand.

Komplettangebot aus einer Hand

Da steckt doch eine große Logistik hinter?

Jan-Christoph Maiwaldt: Allerdings. Die KALO)Gruppe verfügt aber über die Kompetenz im Bereich der Geräte und deren Installation und über einen eigenen Außendienst. Derjenige, der die Probe entnimmt, muss dementsprechend zertifiziert sein, damit das jeweilige Labor mit seinen Qualitätssicherungsmaßnahmen auch hinter der Probenanalyse stehen kann. Diese Zertifizierung der Probennehmer übernehmen die von uns ausgewählten Labore. Inzwischen haben wir 260 Probennehmer geschult und zertifizieren lassen. Ein weiterer Punkt ist die Logistik: Wie kommt die Probe zum Labor? Oder komplizierter: Wie kommt sie vom Probennehmer in einer bestimmten Zeit an die zentrale Sammelstelle und von dort aus zum Labor.

Über welche Größenordnungen sprechen wir?

Jan-Christoph Maiwaldt: Ca. 1000 Proben am Tag, allein von uns. 1000 Proben, auf die sich die Labore, die bisher meist nur Einzelproben analysiert haben, einstellen müssen. Man kann sich vorstellen, welche Änderungen in den prozessualen Abläufen das mit sich bringt. Der nächste Punkt ist die Analyse. Dies ist Aufgabe der Labore, welche ein stehendes Verfahren haben. Nach der Analyse gibt es wieder eine Schnittstelle: Die Ergebnisse müssen rückgemeldet werden. Idealerweise zuerst an unseren Auftraggeber aus der Wohnungswirtschaft, im schlechteren Falle muss danach das Gesundheitsamt informiert werden.

Ca. 1000 Proben am Tag, allein von uns

Und dann...?

Jan-Christoph Maiwaldt: Nun, auch hier sind wir gefordert: Wer einen positiven Befund erhält, fragt sich natürlich was zu tun ist. Wir leisten die Ergebnisberatung. Und hier ist KALORIMETA durch die dezentrale Vertriebsorganisation besonders gut aufgestellt. Wir sind in jedem Bundesland, in den meisten Städten und Regionen der Bundesrepublik mit eigenen oder von uns beauftragten Kräften vor Ort, um all diese Schnittstellen zu koordinieren. Dies ist eine ganzheitliche Dienstleistung, die uns auf den Leib geschneidert ist.

Sie sehen, die KALO)Gruppe stellt sich den Herausforderungen der Branche und ist als verlässlicher, kompetenter Partner der Wohnungswirtschaft ausgezeichnet aufgestellt.

Herr Maiwaldt, danke für das Gespräch.