

Normen/Veranstaltungen

Die drei Säulen des Energiemanagements

Die Energiewende trifft die Immobilienwirtschaft hart. Auf der einen Seite stehen die steigenden Preise für Strom und Gas, auf der anderen viele gesetzliche Änderungen. Energiepass und Heizkostenverordnung sind nur zwei Beispiele. Gefragt ist eine Optimierung auf beiden Seiten, um Kosten und Mehraufwand erträglich zu halten. Die Antwort ist ein strategisches Energiemanagement. In der Wohnungswirtschaft betrifft das vor allem die Verwaltung von Daten und Leerständen.



KWK-Anlage; Foto Krolkiewicz

Immobilienunternehmen haben ihr Kerngeschäft in der Vermarktung, Vermietung und Verwaltung von Wohnungen. Dabei kommt schnell eine Vielzahl von Lieferverträgen, Tarifen und Ansprechpartnern bei unterschiedlichen Energieversorgern zusammen. Je größer der Immobilienbestand ist, umso unübersichtlicher ist die Datenflut. Hier sind besondere Konzepte gefragt. Gerade bei größeren Wohnungsunternehmen macht es Sinn, das Management sämtlicher energiebezogener Leistungen an einen Dienstleister auszulagern. So kann das Hauptaugenmerk wieder auf das Kerngeschäft gerichtet werden, ohne auf nachhaltige Spareffekte in den energierelevanten Bereichen verzichten zu müssen. Ein strategisches Energiemanagement in der Wohnungswirtschaft fußt auf drei wesentlichen Säulen: Transparenz sämtlicher energiebezogener Daten, Leerstandsmanagement und praktische Maßnahmen in der Zentralverwaltung und an den einzelnen Objekten.

Dienstleister

Datentransparenz herstellen

Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Energiemanagement ist der Überblick und die Transparenz aller relevanten Daten. Jedes Bestandsobjekt verfügt über mindestens einen Allgemeinstromanschluss sowie über einen Gasanschluss für die zentrale Heizung. Dahinter stehen in der Regel die lokalen Stadtwerke mit unterschiedlichen Versorgungsverträgen, die auf teuren Grundtarifen basieren, weil es sich im Einzelnen

Transparenz

nur um kleine Energiemengen handelt. So geht in der zentralen Wohnungsverwaltung zur Betriebskostenabrechnung eine unübersichtliche Menge von Rechnungen ein, die auf den jeweiligen Mieterbestand umgelegt werden muss. Um herauszubekommen, an welchen Stellen der Energieverbrauch sowie unternehmensinterne Prozesse optimiert werden können, ist eine professionelle Datenklärung sinnvoll.

Verbrauchsstellen, Zählernummern und Objekte werden dabei sukzessive in eine zentrale Datenbank überführt und transparent aufbereitet. Dadurch entsteht eine aussagekräftige Übersicht über die verschiedenen Energieversorger, Netzbetreiber und objektspezifischen Angaben.

Das Beispiel Deutsche Annington

Wie das gelingt, zeigt die Deutsche Annington, mit mehr als 20.000 Objekten Deutschlands größte Immobiliengesellschaft. Im Jahre 2010 ist sie eine Kooperation mit der Ensys AG zur Übernahme ihres Energiemanagements im Bereich Strom eingegangen. Im Zuge des Datenclearingprozesses wurden die gebündelten Datenpakete systematisch abgearbeitet. Die Zählernummern wurden um die Zählpunktbezeichnungen ergänzt und den Objektadressen zugeordnet. So konnten die Anmeldeprozesse optimiert und die Daten um kundenrelevante Kennzahlen wie Kontierungen oder interne Zuordnungsnummern ergänzt werden. Die Zeitersparnis in der Verwaltung ist enorm, denn das Abrechnen der Einzelverbräuche ist nach dem Datenclearing nur noch eine Frage von wenigen Klicks. Die abrechnungsrelevanten Zählerdaten werden vom Netzbetreiber übermittelt und nach Prüfung über eine Schnittstelle in einem lesbaren Datenformat (Edifact) direkt in das Abrechnungssystem der Wohnungsgesellschaft eingespielt. Die Prüfung und Freigabe der Rechnungsdaten erfolgt dann online – das spart Papier und Prozessaufwand.

Kennzahl

Leerstandsmanagement optimieren

Auch die Verwaltung von Leerständen kann in einen solchen Optimierungsprozess eingebunden werden. Große Immobiliengesellschaften haben es selbst bei nicht vermieteten Wohnungen mit einer Vielzahl von Ansprechpartnern und Tarifen zu tun. Das bedeutet einen erheblichen bürokratischen Mehraufwand. Hier sind besondere Konzepte gefragt, Kapazitäten und Mitarbeiterressourcen nicht dort zu binden, wo sie eigentlich für die Neuvermietung und die Betreuung der Mieter benötigt werden. Die Abmeldung des leerstehenden Objektes beim bisherigen Versorger, die Übernahme der Stromversorgung während des Leerstands, die einheitliche Rechnungslegung und die reibungslose Übergabe der Wohnung bei einer Neuvermietung – all das sind Aufgaben rund um ein strategisches Leerstandsmanagement. Werden auch hierzu die Daten von einem externen Dienstleister übersichtlich aufbereitet und die Abrechnungen systematisch abgewickelt, lassen sich die Personalkosten für Leerstandsmanagement minimieren.

Abrechnung

Senkung der Betriebskosten in den Beständen

Zwar bieten Datenclearing und Leerstandsmanagement die größten Optimierungspotenziale, doch gibt es auch im klassischen Energieverbrauch, also bei den Kosten, die über die Nebenkostenabrechnung auf die Mieter umgelegt werden, Einsparmöglichkeiten. Hier kommen vor allem Imagefaktoren zum Zug, wenn es gelingt, durch effiziente Maßnahmen zu zeigen, dass die Kosten so gering wie möglich gehalten werden.

Um diese allgemeinen Betriebskosten in den Objekten zu senken, reichen schon kleine Investitionen. So kann die Beleuchtung im Außenbereich und in Treppenhäusern durch eine tageslichtabhängige Regelung und das Zwischenschalten von Präsenzmeldern auf ein Mindestmaß reduziert werden. Ein entscheidender und monetär sehr wirksamer Aspekt ist die regelmäßige Wartung der zentralen Heizungsanlagen. Es lassen sich 20 Prozent der Kosten einsparen, wenn die Vorlauf-, Rücklauf- und Außentemperatur regelmäßig überprüft und gewartet werden. Idealerweise kann die permanente Überwachung sämtlicher Verbräuche die Energiebilanz von Wohnungsunternehmen langfristig verbessern. Heute gilt mehr denn je: Das Thema Energie muss dauerhaft und ganzheitlich betrachtet werden, um die Kennzahlen und Kosten im Blick zu behalten und auf Schwankungen reagieren zu können. Wer als Wohnungsunternehmen dann noch die Marktchancen erkennt und seine energiebewusste Ausrichtung kommuniziert, kann sich wesentliche Wettbewerbsvorteile sichern.

Nebenkosten

Fazit

Unternehmen der Wohnungswirtschaft können sich durch die Übergabe der energiebezogenen Prozesse an einen Dienstleister wieder verstärkt auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. So lassen sich bevorstehende Gesetzesanforderungen sicher erfüllen. Auch ist die Tatsache, dass eine Wohnungsgesellschaft in ein effizientes Energiemanagement investiert, ein wesentlicher Imagefaktor in einem immer härter werdenden Wettbewerb. Bei der Auswahl eines Energieversorgers sollten Unternehmen der Wohnungswirtschaft deshalb den Fokus nicht nur auf die Belieferung von Strom und Gas legen, sondern auch auf Leistungsangebotene wie Abrechnungs- und Datenmanagement sowie die Betreuung von Leerständen.

Über den Autoren: Andreas Hergaß ist Vorstand der Ensys AG (Chief Operating Officer) und Geschäftsführer der Ensys Solutions GmbH. Er verantwortet die Bereiche Vertrieb, Angebots- und Produktmanagement, Kundenbetreuung, Portfoliomanagement, Kommunikation/Marketing sowie Personal.

Energiemanagement

Andreas Hergaß

Ihr Anschluss an die Zukunft

Kabel Deutschland – Ihr starker Partner



Weitere Informationen erhalten Sie unter
www.kabeldeutschland.de/wohnungsunternehmen

Das Hybrid-Glasfaser-Koaxialnetz von Kabel Deutschland

- ▶ Bietet mehr Wohnqualität in Ihren Immobilien
- ▶ Ist eine zukunftsfähige Technik mit hoher Bandbreite
- ▶ Einfach und unkompliziert alles aus einer Hand

Ihr Kabelanschluss für Fernsehen, Internet und Telefon.



Kabel Deutschland