

## E-World 2019: Wohnungswirtschaft und Energieversorger - Anke Morlath, vom Aareon EVU Competence Center, erklärt die Trends

Als es noch um Stein auf Stein ging und Energie „kaum eine Rolle“ spielte, waren Messen wie die Essener E-World, Wasser und Energie (die Leitmesse für die Energieversorger) kaum im Fokus der Wohnungswirtschaft. Heute ist das etwas anderes. E.-Mobilität, Energieeffizienz, Digitalisierung, bezahlbares Wohnen – ganzheitlich betrachtet sitzen alle in einen Boot, denn die Begriffe treffen sich in den Gebäuden wieder. Wo geht die Reise hin? Welche Trends betreffen auch die Wohnungswirtschaft? Wohnungswirtschaft-Heute hat Anke Morlath, Bereichsleiterin EVU Competence Center Aareon, nach ihren Eindrücken gefragt.



Anke Morlath, Bereichsleiterin EVU Competence Center Aareon. Foto:Aareon

**Frau Morlath, was waren die Themenschwerpunkte der E-World 2019, und welche Trends sehen Sie für die Digitalisierung des immobilienwirtschaftlichen Sektors?**

**Anke Morlath:** Im Fokus standen Smart Citys, Smart Energy sowie Lösungen im Umfeld der dezentralen Energieerzeugung. Ein Trend ist, dass sich Energieversorgungsunternehmen weg von Commodity-Leistungsanbietern entwickeln und immer mehr zu Mehrwert-Dienstleistern wandeln. Auf der E-World gab es dazu rege Diskussionen, welche Zusatzprodukte mit welchem Mehrwert dem Endkunden angeboten werden können. Ein weiterer Trend ist, dass neue Marktplayer hinzukommen und Welten immer stärker zusammenwachsen. Schon seit einiger Zeit arbeiten Unternehmen der Energie- und der IT-Branche gemeinsam an der Entwicklung von smarten Produkten und korrespondierenden Geschäftsmodellen. Der Mehrwert für die Kunden wird in innovativen und smarten Energiedienstleistungen abgebildet. Damit verschmelzen Themen der Branchen und es entstehen laufend neue Fragestellungen. Weiterhin wachsen die Immobilienwirtschaft und Energiewirtschaft über verschiedenste Themen zusammen, u. a. durch die Überschneidung der Ziel-

gruppen Mieter und Energiekunden. Alle Branchen beschäftigen sich mit der Digitalisierung in Bezug auf strategische Themen wie E-Mobilität, Smart Meter, Smart Home sowie Mieterstrom. Diese gemeinsamen Interessen führen zu branchenübergreifenden Strategie-Projekten. Letztendlich betrachtet, laufen alle Leistungen für den Kunden im Umfeld Smart City zusammen. Denn gerade hier wächst der Digitalisierungsdruck auf die Kommunen, gemeinsam Smart Citys zu entwickeln.

## **Was sind die aktuell wichtigsten gesetzlichen Anforderungen – und welchen Einfluss nehmen sie?**

**Anke Morlath:** Im ersten Halbjahr 2019 wird nach heutigem Stand die Umsetzung „der Digitalisierung des Messstellenbetriebs“ starten. Durch das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende wird der intelligente Messstellenbetrieb nicht nur als Aufgabe beim Messstellenbetreiber verankert, sondern ermöglicht auch Energiedienstleistern ein Produktangebot. Für Energielieferanten bedeutet dies, dass sie ihr Geschäftsmodell um den Messstellenbetrieb erweitern müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Darüber hinaus stehen in diesem Jahr weitgreifende Anpassungen heutiger Regelungen im Umfeld Bilanzierung/Energiedatenmanagement sowie der Marktkommunikation im Umfeld Strom/Gas an. In der Stufe Marktkommunikation 2020 der Sparte Strom ist Folgendes vorgesehen: die Ablösung des Interimsmodells zum 1. Dezember 2019, die sternförmige Messwertübermittlung und die Einführung der neuen Bilanzierungsprozesse. Das führt zum Verlust der Prozesshomogenität zwischen den Sparten Strom und Gas. Aareon bietet Energieversorgern hier ein Beratungspaket an, um die relevanten Maßnahmen zu erarbeiten und unterstützt darüber hinaus bei der Umsetzung.

## **Welche Lösungen haben Sie auf der E-World vorgestellt?**

**Anke Morlath:** Aareon und die Aareal Bank haben ihre Kompetenzen gebündelt und das komplette Portfolio an innovativen Lösungen für die Energiewirtschaft präsentiert. Dabei standen folgende Produkte unseres EVU Competence Centers im Fokus: Consulting mit Schwerpunkt für die Energieversorgungsunternehmen, unser Beratungspaket für die Energiewirtschaft zur Marktkommunikation 2020 und unser Lösungspaket in der Schnittstelle zur Wohnungswirtschaft. Weiterhin haben wir unsere Schnittstellen-Produkte vorgestellt, die die Prozesse zwischen Wohnungswirtschaft und Energieversorger optimieren: Aareon Rechnungsservice, Aareon Wechselmanagement sowie die Produktfamilie BK01®. Des Weiteren bieten wir mit Cross-Selling-Produkten Mehrwerte für Energieversorger beispielsweise durch unser Handwerkerplattform – das Service-Portal Mareon.

## **Welche Potenziale liegen in der Digitalisierung für Energiewirtschaft und Wohnungswirtschaft?**

**Anke Morlath:** Die Potenziale sind vielfältig und betreffen viele Prozessketten. Sie liegen in der Vereinfachung der internen Abwicklungsprozesse in den jeweiligen Häusern, um Ressourcen zu sparen und Qualität zu steigern sowie in den Schnittstellen zu Partnern, um Doppelarbeiten zu vermeiden und ebenfalls die Qualität zu steigern – aber natürlich auch, um den Kunden Mehrwerte zu bieten.

Gerade in der Zusammenarbeit zwischen Wohnungsunternehmen und Energieversorgern können beide Branchen über die Digitalisierung ihre Prozesseffizienz verbessern und Kosten sparen. Zudem liefern Wohnungsunternehmen Zugang zu potenziellen Kunden und eröffnen damit neue Geschäftschancen. Energieversorger bieten dafür Know-how im Umfeld der Regulatorik. Wir sehen, dass die Bereitschaft miteinander zu arbeiten, auf beiden Seiten inzwischen deutlich gestiegen ist.

## **Wie ist die Resonanz auf Ihre neue Lösung Aareon Wechselmanagement?**

**Anke Morlath:** Die Resonanz ist hoch, da das Produkt Mehrwert beziehungsweise Effizienz für alle Branchen bringt. Aareon Wechselmanagement unterstützt Energieversorger, Wärmemessdienste und Wohnungsunternehmen bei einem ihrer wesentlichen Prozesse: dem Mieterwechsel, indem Prozesse automatisiert und manuelle Tätigkeiten auf ein Minimum reduziert werden.

**Herzlichen Dank für das Gespräch, Frau Morlath.**