

Energie

Klimawende, Digitalisierung, bezahlbares Wohnen. Wie geht DAS? noventic group-Chef Jan-Christoph Maiwaldt erklärt den Weg

Klimaschutz, Klimawende sind Themen in Davos (beim Weltwirtschaftsgipfel), genau wie in Brüssel bei der EU. Auch Berlin versucht sich bei der K.-Wende und sucht Umsetzer: Autoindustrie, Landwirtschaft und natürlich die Wohnungswirtschaft. Klimawende ist auch Energiewende, hier kommen die Versorger ins Spiel und natürlich die Digitalisierung der Anlagen, Messen Steuern Regeln und vieles mehr.



Jan-Christoph Maiwaldt, CEO der noventic group, sieht auch die Bewohner beim Erreichen der Klimawende mit im Boot.
Foto: noventic group

Wie geht dies alles zusammen? Was sind die nächsten Schritte? Wie bleibt das Wohnen bezahlbar? Wohnungswirtschaft-heute hat **noventic group-Chef Jan-Christoph Maiwaldt** gefragt, der von seinem Unternehmen sagt: Die noventic group bringt Wohnungs- und Energiewirtschaft zusammen – und nutzt das Momentum Smart Meter Rollout für bezahlbaren und effizienten Klimaschutz. Mit der Digitalisierung für mehr Transparenz und Komfortsteigerung in den eigenen vier Wänden.

Herr Maiwaldt, die noventic group bezeichnet sich selbst als Wegbereiter für die klimaintelligente Immobilie. Woher stammt diese Expertise?

Jan-Christoph Maiwaldt: Unsere Unternehmensbeteiligungen kommen aus dem Bereich der dezentralen Energieversorgung und energienahen Dienstleistungen. Wir verfügen über langjährige Erfahrung im Messen und Abrechnen individueller Energieverbräuche in Immobilien. Mit dem Umbau unserer Unternehmensgruppe 2017 haben wir unsere Kompetenzen erweitert: Um die Entwicklung und Fertigung von Sensorik, Dateninfrastrukturen bis zu digitalen Anwendungen und Plattform-Lösungen. Wir sind damit in die neue IoT-Welt der Interoperabilität und Vernetzung eingetreten und haben unser Wissen auf eine höhere Nutzungsebene gehoben.

Mit welcher Motivation?

Jan-Christoph Maiwaldt: Wir wollen Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit zusammenbringen – für klimaschonendes und bezahlbares Wohnen. Dafür haben wir führende Experten aus den Bereichen Messtechnik und Messdienstleistung vereint – gemeinsam erschaffen wir so im Gebäudebestand und mit bereits heute verbauter Messtechnik Lösungen für intelligenten Klimaschutz. Damit leisten wir einen wirklich bezahlbaren Beitrag zur Erreichung der Klimaziele.

Was ist der nächste wichtige Schritt in der Digitalisierung der Energiewende?

Jan-Christoph Maiwaldt: Definitiv der Startschuss zum Smart Meter Rollout im Dezember 2019. Das von unserer strategischen Beteiligung PPC entwickelte Smart Meter Gateway (SMGW) war das erste, welches das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) schon vor genau einem Jahr zertifiziert hat. SMGW sind der zentrale Baustein der Digitalisierung der Energiewende. Denn über diese digitale Kommunikationszentrale werden Immobilien ebenso wie Netze erst wirklich intelligent.

Wie wichtig ist die Digitalisierung für den Erfolg der Klimaziele?

Jan-Christoph Maiwaldt: Sie ist essenziell. Laut Umweltbundesamt verursachen Gebäude in Deutschland rund 35 Prozent des Energieverbrauchs – fast ein Drittel davon entfällt auf das Heizen oder die Wassererwärmung. Ändert sich an diesen Zahlen nichts Grundlegendes, lässt sich das Ziel der Bundesregierung, bis 2050 klimaneutral zu wohnen, nicht erreichen. Allein bis 2030 sollen die Emissionen von Gebäuden um 66 Prozent im Vergleich zu 1990 gesenkt werden. Dass wir die für 2020 gesteckten Klimaziele – nämlich eine Reduktion der nationalen Treibhausgas-Emissionen um 40 Prozent – verfehlen werden, ist heute jedem klar.

Konkret: Inwiefern können Gebäudedaten sowie deren Vernetzung auf einer zentralen Plattform zur Energieeffizienz von Immobilien beitragen?

Jan-Christoph Maiwaldt: Wenn wir die unterschiedlichen Verbrauchszähler in Gebäuden von beispielsweise Strom, Heizwärme und Wasser über ein SMGW bündeln, schaffen wir mittels bestehender Infrastrukturen die Grundlage, eine neue Datenplattform zu befüllen. Diesen Datenschatz können wir nutzen, um die Energieversorgung von Gebäuden zu optimieren – aber auch, um Bewohnern beim Energiesparen zu helfen.



WIE ENTWICKELT SICH WOHNEN?

Der Pestel-Wohnmonitor 2019 liefert Antworten
Gezielt und exklusiv für Ihre Region.

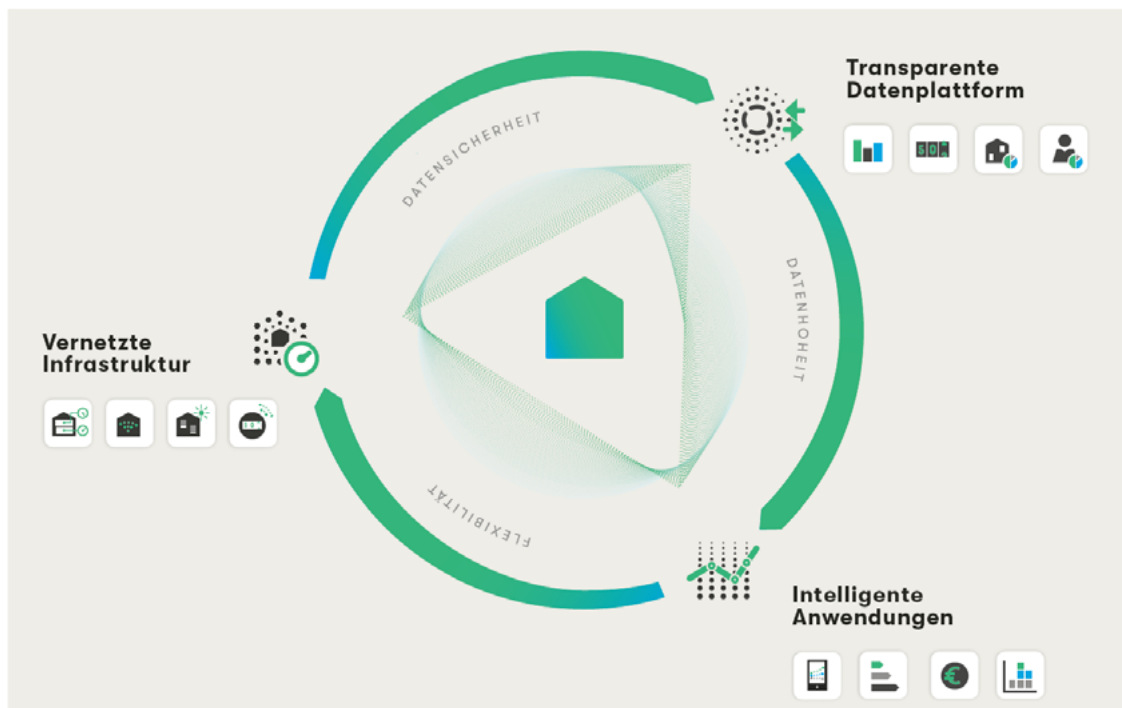
JETZT ANFORDERN

Haben Sie ein Beispiel?

Jan-Christoph Maiwaldt: Wenn es gelingt, Wetterprognosen mit dem individuellen Energiebedarf zusammenzubringen, schaffen wir eine wertvolle Datengrundlage für digital gesteuerte Energieeffizienz. Damit lässt sich beispielsweise die eben produzierte Energie einer Solaranlage oder Windstrom optimal in die Gebäudeversorgung integrieren und Heizungsanlagen energieeffizienter steuern. Zudem: Mit dieser Datenbasis schaffen wir die Voraussetzung für digitale Apps, mit denen Bewohner unmittelbar ihren Verbrauch erkennen können und damit erstmals individuell entscheiden können, wieviel Sie verbrauchen wollen. Das ist aus unserer Sicht eine zeitgemäße Umsetzung der unterjährigen Verbrauchsinformation für Mieter.

Funktioniert eine solche Verknüpfung auch für die allgemeinen Stromnetze?

Jan-Christoph Maiwaldt: Absolut. Das SMGW bildet die Grundlage für die Einbindung von Gebäuden in den intelligenten Lastenausgleich von Verteilnetzen, der optimalen Einspeisung von Strom aus Erneuerbaren Energien oder der Bereitstellung flexibler Tarife durch die Energieversorger.



Das Stichwort heißt also Plattformökonomie?

Jan-Christoph Maiwaldt: Ganz genau. Wir haben uns zunächst darauf konzentriert, was wir am besten können – nämlich das Submetering. Anschließend haben wir die Welten des Meterings mit der des Submeterings verbunden und schaffen damit eine Multi-Metering-Plattform mit einem erheblichen Mehrnutzen. Das funktioniert allerdings nur durch Öffnung, Verabredungen und Standards: Man muss im ersten Schritt die bislang proprietären Systeme ablösen und anerkennen, dass die Daten den Kunden gehören. Man muss, zweitens, die Kundenentscheidung akzeptieren, mit welcher Infrastruktur die eigene Situation am besten gelöst werden kann. Erst dann bewegt sich aus unserer Erfahrung etwas. Wir setzen deshalb, drittens, konsequent auf Technologieoffenheit und Interoperabilität.

Und wo würden Sie sagen, steht die noventic group auf dem Weg zur Plattformökonomie heute?

Jan-Christoph Maiwaldt: Die Unternehmen der noventic sind – jede für sich – auf einem sehr guten Weg. Und auch als ganze Gruppe sind wir schon sehr weit bei unserem Vorhaben, eine voll-digitale und vollintegrierte Plattform zu erschaffen, die sich über standardisierte Schnittstellen mit den Plattformen und Systemen unserer Partner verbindet. Mit der Mieter-App „Cards“ verfügen wir zudem über eine sehr moderne Schnittstelle zum Bewohner – den Menschen.

Mensch ist ein gutes Stichwort: Ansprüche an Wohnkomfort steigen, sie verändern sich. Wie lässt sich das mit Klimaschutz vereinbaren?

Jan-Christoph Maiwaldt: Genau das ist der Hintergrund unserer App „Cards“. Sie erlaubt es Bewohnern, neben dem Strom- auch ihren Heizwärme- und Wasserverbrauch jederzeit abzulesen und bei Bedarf gegenzusteuern. „Cards“ soll in erster Linie Transparenz über den eigenen Verbrauch schaffen. Studien wie die des Zentralverbands der Immobilienwirtschaft haben gezeigt, dass sich durch regelmäßige Verbrauchsinformationen bis zu 20 Prozent Energie einsparen lassen – und das zahlt sich für den Mieter auch auf der Nebenkostenabrechnung aus. Die Transparenz über den Verbrauch wird damit ein zentraler Faktor für mehr Klimaschutz im Gebäudesektor.

Das heißt, nachhaltiges Energiesparen im Immobiliensektor lässt sich nur umsetzen, wenn auch der Mensch mit einbezogen wird?

Jan-Christoph Maiwaldt: Davon sind wir überzeugt. Ein physikalisches Beispiel aus dem Bereich der energetischen Sanierungen: Im Anschluss sind regelmäßig sogenannte Rebound-Effekte zu beobachten. Bewohner ändern ihr Verhalten, weil sie nach der Modernisierung von einem effizienteren Energieeinsatz ausgehen, und erhöhen die Raumtemperatur und damit ihren Verbrauch. Visuelle Anwendungen wie „Cards“ leisten hier einen Beitrag, das Bewusstsein für den eigenen Verbrauch zu schärfen, überhaupt erst einmal eine Entscheidungsgrundlage zu schaffen und somit dem Rebound-Effekt entgegen zu wirken.

Herr Maiwaldt, vielen Dank für das Gespräch.

Damit Käufer und Mieter sich
schon vor dem Einzug
wohlfühlen.

Exposés, Online-Vermarktung,
Vermietungsförderung



stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de