

„Marktveränderung bedroht uns nicht“

Interview mit Hans-Lothar Schäfer

Jörg Seifert, Freiburg

Der Vorsitzende der Geschäftsführung über den Techem-Weg zum Energiemanager: zur Bedeutung des Funkanteils bei den Messgeräten, zum Änderungsdruck durch den digitalen Wandel und zur erwarteten Jahresendwelle bei der Legionellenprüfung.



„Die Prozesskette wird in Teilen verlagert werden.“

Herr Schäfer, der Anteil an Funkmessgeräten übersteigt in Ihrer Kundschaft bereits die 50-Prozentmarke. Was veranlasst Ihre Kunden, den teureren Weg zu gehen?

Schäfer: Das mit dem „teureren Weg“ stelle ich infrage! Man muss doch Leistung und Gegenleistung zusammen sehen. Wir können nun ablesen, ohne in die Wohnung zu müssen. Wir arbeiten mit den Daten auch unter dem Jahr.

Was machen Sie konkret damit?

Schäfer: Wir monitoren den Energieverbrauch und die Anlagen. Wir nutzen die Heizkostenverteiler zur Steuerung der Heizungsanlage. Der Verwaltungsaufwand wird geringer. Unser Kunde spart dabei Energie und Kosten.

Schreiben Sie mit Ihren Funk- und Portallösungen bereits schwarze Zahlen?

Schäfer: Das sind keine eigens betrachteten Geschäftsfelder. Sie sind viel mehr integrierter Bestandteil der Abrechnung. Sie bestimmen den Stand der Technik in der Abrechnung. Neuinstallationen sind heute fast ausschließlich funkgesteuert.

Wie überzeugen Sie die noch aktiven Verdunsteranwender?

Schäfer: Unser Funkgeräteanteil beträgt 55,9 Prozent. Er wächst jedes Jahr um bis zu fünf Prozent. Alte Geräte werden ausschließlich von Funkgeräten ersetzt. Bis Ende dieses Jahres werden zudem viele Geräte aufgrund der DIN-Norm ausgetauscht. Doch es wird auch in 15 Jahren noch Kunden mit Verdunstungsröhrchen geben. Wenn ein Kunde das unbedingt haben will, machen wir das...

Wie verbreitet ist inzwischen Ihr Energiesparsystem Adapterm?

Schäfer: Heute sind es 130.000 Wohnungen. Das ist mehr als eine Verdop-

„Beim Thema Legionellenprüfung bereiten wir uns auf eine Jahresendwelle vor. Dafür halten wir ausreichend Probenehmer und Laborkapazitäten bereit. Dennoch empfehlen wir eine möglichst frühe Beauftragung. Als Realisten wissen wir aber auch: Zum Stichtag wird nicht alles beauftragt und erledigt sein.“

pelung innerhalb von drei Jahren. Insgesamt haben wir über 47 Millionen Ablesegeräte im Einsatz.

Ihr Geschäftsfeld ist durch die digitale Revolution stark im Wandel, was wird sich ändern?

Schäfer: Ja, es stimmt, die Prozessket-

te wird in Teilen verlagert werden. Mal vom Messdienstleister zum Kunden, mal umgekehrt. Beispiel integrierte Abrechnung: Dort arbeiten wir über die Bautec eng mit den IT-Systemen der Kunden zusammen.

Beobachten Sie mehr Selbstbrechner?

Schäfer: Das Thema Selbstabrechnung taucht seit 20 Jahren immer wieder auf. Doch die Abrechnung ist komplexer geworden. Wir als Dienstleister beherrschen diese Komplexität und sehen die Marktveränderungen nicht als Bedrohungen, sondern als Chancen.

Doch Sie werden mit Wohnungsgesellschaften und -verwaltern teilen müssen.

Schäfer: Wir haben einen starken Vertrieb. Dessen Messlatte ist die Anzahl

der Messgeräte im Service. Da sind wir kräftig gewachsen. Das resultiert auch aus unserer speziellen Zielgruppenansprache in fünf Bereichen: private Vermieter, WEG-Verwalter, regionale und überregionale Großkunden sowie gewerbliche Immobilienverwalter, letztere unter dem Stichwort Contracting. ←|