

Interview mit Hans-Lothar Schäfer, Techem, und Thomas Werner, TEC

„Mehr Service in den Gebäuden“

Techem ist ein weltweit führender Anbieter für Energieabrechnungen und Energiemanagement in Gebäuden. In Deutschland ist das Unternehmen an rund 100 Standorten vertreten. Unter Energiemanagement verstehen die Eschborner weit mehr als nur Verbrauchserfassung und -abrechnung. Produkte und Dienstleistungen decken das gesamte Spektrum ab: vom Energiebezug über die optimale Steuerung der Heizungsanlage bis hin zur Analyse des Energieverbrauchs in Wohn- und Gewerbeimmobilien. Ziel ist eine höhere Energieeffizienz in Gebäuden – und das zu besonders geringen Kosten. Einige der Produkte wie das Energiesparsystem Adapterm und Effizienz-Contracting enthalten eine vertraglich vereinbarte Einspargarantie. Das Modernisierungs-Magazin hat mit Hans-Lothar Schäfer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Techem GmbH, und Thomas Werner, Vorsitzender der Geschäftsführung der Techem Energy Contracting GmbH (TEC), über die Unternehmensentwicklung, neue Dienstleistungen und Strategien in Zeiten der Energiewende gesprochen.

Herr Schäfer, im vergangenen Jahr haben Sie auf unsere Frage zur Energiewende die einseitige Ausrichtung der Politik auf das Thema erneuerbare Energien kritisiert. Das Thema Effizienzsteigerung kam Ihnen zu kurz. Hat sich an der Situation etwas verändert?

Schäfer: Sie hat sich weder zum Besseren noch zum Schlechteren signifikant verän-

dert. Die Politik konzentriert sich noch immer auf erneuerbare Energien und die Sanierung der Gebäudehülle. Fakt ist, dass dies die Wohnkosten treibt: Strom wird teurer, und in der thermischen Sanierung steckt auch eine Kostenfalle. Entgegen der Theorie zeigen unsere Energiekennwerte*, dass die Kosten der Dämmung nicht durch sinkende Heizkosten ausgeglichen werden. Die Erklärung liegt auf der Hand: Mit der „Abdichtung“ eines komplexen Gebäudes steigt auch das Verschwendungspotenzial. So tauchen in der Presse zunehmend Schlagzeilen wie „Die große Lüge der Wärmedämmung“ auf. Das Bewusstsein in der Bevölkerung nimmt zu, und die Klimaschutzziele für den Bestand sind kaum zu erreichen. Eine angemessene Sanierung der Gebäudehülle ist sinnvoll, aber der wirksamste Stellhebel wird mit den derzeitigen politischen Rahmenbedingungen nicht genutzt: Bei mindestens 40 Prozent des Gebäudebestands sind Heizungsanlagen älter als 20 Jahre. Der Austausch dieser Heizungen würde Energie und Wohnkosten sparen. Contracting ist dafür ein ideales Modell, weil es für die Finanzierung und einen energiesparenden Betrieb sorgt. Leider hat der Gesetzgeber mit der Mietrechtsreform eine gute Gelegenheit verpasst, dieses Modell umfassend in der Breite zu unterstützen.

Seit Jahresbeginn hat Techem das Dienstleistungsportfolio der beiden Geschäftsbereiche Energy Services und Energy Contracting zusammengeführt. Was war der Grund dafür?

Schäfer: Als Dienstleister für die Wohnungswirtschaft verstehen wir unser Geschäft und kennen die energetischen Schwachstellen der Objekte. In der Abrechnung betreuen wir allein in Deutschland zirka 53.000 Kunden und rund 500.000 Gebäude. Das ist seit mehr als 60 Jahren die Basis unseres Geschäfts. Investiert man geringinvestiv durch die Optimierung der Heizungsanlage? Baut man ein Blockheiz-

kraftwerk zur dezentralen Energieerzeugung ein? Oder greift man ganz traditionell auf einen Brennwert-Gasboiler zurück? Wir wissen, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, um auf möglichst wirtschaftliche Art und Weise Energie zu sparen. Wir haben die beiden Geschäftsbereiche vereint, um unseren Kunden ein Produktportfolio anbieten zu können, durchgängig von der Abrechnung bis hin zum Wärmeservice.



Techem entwickelt in Zeiten der Energiewende neue Dienstleistungen und Strategien. Dieter A. Kuberski sprach mit Hans-Lothar Schäfer (links) und Thomas Werner (rechts) in der Eschborner Firmenzentrale.

* Anmerkung der Redaktion: Die Analyse von Techem erfolgt einmal jährlich auf Basis regelmäßiger Auswertungen von Verbrauchsabrechnungen von rund 1,6 Millionen Wohnungen in 130.000 Mehrfamilienhäusern, die anonymisiert erhoben werden.

Herr Werner, Sie sind Vorsitzender der Geschäftsführung der TEC. Was steckt in dem neuen Geschäftsbereich?

Werner: Wir haben die kundennahen Organisationseinheiten Vertrieb und Kundenbetreuung zusammengeführt, um die Zusammenarbeit mit unseren Kunden zu vereinfachen. Wenn wir ganz ehrlich sind, haben unsere Kunden nie verstanden, warum zwei Mitarbeiter von Techem zu ihnen kommen, um Dienstleistungen anzubieten. Heute bieten wir den Messdienst und die Energiebeschaffung bis hin zu Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz in einem Gebäude aus einer Hand und vor allem einem Beratungsteam. Contracting und Techem Wärmeservice sind beides Themen, die wir nun in der Wohnungswirtschaft besser anbieten können. Denn der Kunde kann aus einem „Baukasten“ die für ihn passende Dienstleistung

zur Wärmeversorgung wählen. Die Grundlage dafür schafft nun die Veränderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen. Mit 20 Jahren Erfahrung in den Bereichen Contracting und Wärmeservice sowie mehr als 60 Jahren Know-how im Bereich Messdienstleistungen ergeben sich für uns spannende Chancen am Markt.

Lassen Sie uns zunächst den Wärme-Contracting-Bereich betrachten: Nach dem Hick-Hack der vergangenen Jahre um einen geregelten Übergang von klassischer Eigenversorgung mit Heizenergie zum Wärme-Contracting ist nun beigelegt. Sind die Regelungen im neuen Mietrecht ausreichend?

Werner: Ich habe den Eindruck, dass sich die Juristen des Bundesjustizministeriums und die Politik sehr um Ausgewogenheit bemüht haben. Immerhin haben wir nun

eine klare und nachvollziehbare Regelung, unter welchen Bedingungen Contracting im Bestand eingeführt werden kann. Bisher gab es bei der Umstellung auf Wärmelieferung und die Frage der Umlagefähigkeit der Kosten viele Unsicherheiten. Die Abwägung der Vorteile und Risiken führte in der Vergangenheit eher zu einer Entscheidung gegen eine Contracting-Lösung. Mit der neuen Regelung haben wir zumindest hohe Rechtssicherheit. Es bleibt für uns als Dienstleister aber noch eine Herausforderung zu lösen: Eine rechtssichere Umstellung im Rahmen des neuen Mietrechts darf auch nur erfolgen, wenn die Kosten dadurch nicht steigen. Betriebswirtschaftlich stellt das eine große Hürde dar, da in den Kosten der Wärmelieferung ja auch die Kosten für die Erneuerung und energetische Verbesserung der Anlage enthalten sind. Dies kann man nur durch in- ▶



dividuell, auf das Gebäude zugeschnittene Angebote lösen. Genau dafür sind wir als Messdienstleister bestens positioniert. Die neuen Regelungen sind also durchaus praktikabel, rücken aber vor allem große Anlagen mit entsprechend großem Einsparpotenzial in den Fokus. Wir sind uns aber sicher, dass wir derzeit genügend Potenzial in den deutschen Kellern finden, um dort etwas für die CO₂-Reduktion und für eine effizientere Versorgung des Mieters tun zu können. Um die Einsparpotenziale in der Wohnungswirtschaft flächendeckend zu nutzen, muss die Gesetzgebung aber noch weiter gehen.

Die neuen gesetzlichen Bestimmungen traten am 1. Juli 2013 in Kraft. Rechnen Sie mit einem deutlichen Anstieg von Contracting-Vereinbarungen?

Werner: Ja, wir sehen das auch bereits. Die Bedingung der Kostenneutralität gibt geringinvestiven Optimierungen mehr Bedeutung. Contracting, das nur einen 1:1-Kesseltausch umfasst, wird es in Zukunft so nicht mehr geben. Dies ist ja auch ganz im Sinne der Verordnung, die Effizienzsteigerung bei der Umstellung vorschreibt. Sie sieht meines Erachtens zwei Möglichkeiten vor: Man kann bestehende Anlagen übernehmen und deren Effizienz steigern oder eine neue Anlage einbauen und so die Effizienz unmittelbar steigern und Energie einsparen. Neben den zirka 40 Prozent veralteten Heizungsanlagen gibt es zusätzlichen Raum für die Optimierung von vorhandenen Anlagen.

Welche Optionen bieten Sie Wohnungsunternehmen im Contracting-Geschäft an?

Werner: Vor allem bieten wir ein modulares Konzept, das bereits auf die Anforderungen der Wärmelieferverordnung abgestimmt ist: Wir können bestehende Anlagen übernehmen und optimieren oder auch neue Anlagen einbauen, finanzieren und betreiben. Heute benötigt man jedoch wesentlich mehr Informationen und eine intensivere Analyse von Gebäuden, um eine Kostenneutralität gewährleisten zu können. Diese Kompetenz bringen wir mit als Unternehmen, das über Verbrauchsdaten von einem Drittel aller deutschen Gebäude verfügt. Deshalb blicken wir auch mit Spannung und großem Optimismus der Marktentwicklung entgegen.

Schäfer: Unsere Contracting-Modelle werden nicht auf ein einzelnes Gebäude ausgerichtet, sondern auf ein Portfolio an Gebäuden. Das heißt mehr Gebäude pro Kunde. In der Wohnungswirtschaft kennt man dieses Konzept als Quartierskonzept. Wir sind überzeugt, dass dieses Vorhaben absolut sinnvoll ist. Unseren Kunden bietet es einen Mehrwert und wird folglich unser



Thomas Werner: „Nun haben wir eine klare und nachvollziehbare Regelung, unter welchen Bedingungen Contracting im Bestand eingeführt werden kann.“

Geschäft voranbringen. Hinzu kommt, dass es durch die gesetzlichen Regelungen nun unterstützt wird.

Was macht Techem beim Contracting anders als die anderen? Oder spielt sich alles auf der Preisebene ab?

Werner: Unser großer Vorteil liegt in den uns zur Verfügung stehenden Daten über die Bestandsgebäude, über die kein anderes Unternehmen verfügt. Die vorliegenden Informationen ermöglichen es, Gebäudebestände zu bewerten und so zielgerichtete und intelligente Konzepte auszuarbeiten. Das ist für Wohnungsunternehmen hochinteressant. Bei einem Bestand von 100 Gebäuden nur eines ins Contracting zu geben ist uninteressant, da man für die übrigen Gebäude die herkömmlichen Prozesse weiterführen muss. Gibt man aber die komplette Betriebsführung der gesamten Anlage und somit ein ganzes Aufgabengebiet innerhalb eines Rahmenvertrags an einen kompetenten Dienstleister ab, so hat man nicht nur energetische,

sondern auch administrative Vorteile. Das haben bereits einige Unternehmen erkannt und nutzen unseren Service.

Lassen Sie uns noch einen Blick auf das Gesamtunternehmen werfen: Herr Schäfer, Techem ist ein führender Anbieter für Energieabrechnungen und Energiemanagement in Gebäuden. In welchen Bereichen sind Sie für die Immobilienwirtschaft ein besonders attraktiver Geschäftspartner?

Schäfer: Die Begriffe Energieabrechnung und Energiemanagement beschreiben bereits einen Großteil unseres Produktportfolios sehr gut. Hinzu kommen der Rauchwarnmelderservice und die Legionellenprüfung. Mit mehr als 60 Jahren Erfahrung im Bereich der Messdienstleistungen erbringen wir einen Service, der in seiner Struktur eine große Ähnlichkeit zum Rauchwarnmelderservice und zur Legionellenprüfung hat. Im Bereich der Rauchwarnmelder kommt die Funktechnologie hinzu. Wir setzen im Messdienstbestand



FOTOS: JÖRG BLEYHL

Lothar Schäfer: „Wir wissen, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, um auf wirtschaftliche Art Energie zu sparen.“

zu mehr als 55 Prozent Funk ein, damit haben wir einen klaren Wettbewerbsvorsprung. Das Betreten der Wohnung einmal im Jahr ist nicht mehr notwendig. Das steigert Komfort und Qualität der Abrechnung. Die gleichen Vorteile der Funktechnik gelten für den Rauchwarnmelderservice sogar noch stärker, weil 100 Prozent der Geräte geprüft werden müssen. Im Halbkreis von einem halben Meter messen unsere Rauchwarnmelder automatisch die Freiheit der Raucheintrittsöffnung und ob ein Hindernis den freien Rauchabzug behindert, was man sonst in der Wohnung tun müsste. Die Fernablesung, die heute ein klarer Trend im Messgeschäft ist, bietet uns die Möglichkeit, den Rauchwarnmelder mittels Funktechnologie automatisch und kontinuierlich zu prüfen und im Bedarfsfall auszutauschen. Deswegen stehen Rauchwarnmelderservice und Messtechnik unmittelbar im Zusammenhang. Die Legionellenprüfung gehört dazu, weil sie eine hohe Ähnlichkeit mit unseren Geschäftsprozessen hat. Wir kennen die Kun-

den und die Warmwasseranlagen. Von der Probenahme und den davor liegenden Services über die technische Aufnahme und die Beratung hinsichtlich eventueller Gefahrenpunkte bis hin zur Sanierungsberatung bei einem Befall bieten wir den kompletten Service an. Die Sanierungsberatung ist beispielsweise wiederum verknüpft mit unserem Contracting-Geschäft, weil wir die Wasseranlagen kennen und die Ingenieure an Bord haben. Die Richtung, in die wir uns verstärkt entwickeln, ist im Inland die Breite des Portfolios: mehr Dienstleistung für die bestehenden Zielgruppen. Im Ausland bieten die Märkte noch erhebliches Wachstumspotenzial, und wir legen dort unser Augenmerk auf die Durchdringung der Märkte mit der verbrauchsabhängigen Abrechnung. Wir sind bereits in 20 Ländern vertreten und sehen auf europäischer Ebene eine zunehmende Regulierung. Die EU-Energieeffizienzrichtlinie schreibt beispielsweise eine verbrauchsabhängige Abrechnung vor, um so für mehr Gerechtigkeit zu sorgen und

gleichzeitig den Energieverbrauch zu senken, so wie wir es in Deutschland schon lange kennen.

Was würden Sie gerne in die Wahlprogramme der Parteien schreiben?

Schäfer: In der Politik wird der Schwerpunkt nach wie vor auf die spektakulären Maßnahmen der erneuerbaren Energien und Sanierung von Gebäuden gelegt. Alleine damit wird man die Klimaschutzziele nicht erreichen, leider aber die Wohnkosten erhöhen. Wichtiger ist, Deutschlands veraltete Heizungsanlagen auszutauschen. Dies spart CO₂ und schont den Geldbeutel der Mieter. Außerdem bringt es die unbedingt notwendige Breitenwirksamkeit: Ich spare lieber in 40 Prozent der Gebäuden rund 30 Prozent Energie als in etwa 1 Prozent des Gebäudebestands rund 50 Prozent. Diese Breitenwirksamkeit fehlt derzeit völlig in der politischen Diskussion. Es gibt seitens der Politik keine Impulse, die dazu führen, dass man Heizungsanlagen schneller ersetzt. Insbesondere in der Debatte um die zweite Wohnungsmiete erscheint das umso sinnvoller. Für die Wohnungswirtschaft ist es eine große Chance, denn wir haben heute zunehmend Technologien, die Gebäude als Energieerzeuger eine wichtige Rolle spielen lassen können, wie zum Beispiel die Kraft-Wärme-Kopplung. Würde man mehr Forschungsaufwand betreiben, könnte man noch viel mehr Möglichkeiten entdecken. Die Wohnungswirtschaft kann eine sehr tragende Rolle in der Energiewende spielen. Davon bin ich überzeugt.

Welche Entwicklung erwarten Sie für das kommende Jahr für Ihr Unternehmen, welche für den Wirtschaftsstandort Deutschland?

Schäfer: Als Unternehmen setzen wir weiterhin auf unser nachhaltiges Geschäftsmodell. Wir wollen mit Dienstleistungen wachsen, die auf eine langfristige Kundenbeziehung zielen. Wir installieren Geräte und erbringen die Services dazu. Damit wollen wir weiterhin im einstelligen Prozentbereich wachsen, national wie international. Wir sind heute in mehr als 20 Ländern aktiv und wachsen sehr gut im Ausland. Langfristige Kundenbeziehungen können nur auf einer vertrauensvollen Basis entstehen. Das Vertrauen unserer Kunden gilt es zu bewahren. Nur so bleiben wir dauerhaft Partner der Wohnungswirtschaft.

Interview:
Dieter A. Kuberski und Jörg Bleyhl