

# Software und Services für die Immobilienwirtschaft

Reinhard Haase

*Der Energiemarkt verändert sich mit zunehmender Dynamik. Als treibende Kräfte sind insbesondere der sich weiter verschärfende Wettbewerb unter den Energieversorgungsunternehmen (EVU), die Energiewende und die Digitalisierung auszu-machen. Im Zuge dieser Entwicklung rückt eine Kundengruppe verstärkt ins Visier der Versorger: Wohnungs- und Immobilienunternehmen als Adressat für Software und Services für die Abrechnung von Heiz- und Nebenkosten sowie Mieterstrom. Beide Seiten profitieren von der Zusammenarbeit.*

Energieversorger müssen im Wettbewerb den Gürtel immer enger schnallen. Das klassische Geschäft, der Vertrieb von Strom und Gas, wirft kaum noch auskömmliche Renditen ab. Energienehe Dienstleistungen für diverse Kundengruppen gelten als Chance, Einbußen zu kompensieren oder sogar Wachstum zu erzeugen. Eine in dieser Hinsicht hochinteressante Branche ist für EVU die Immobilienwirtschaft. Die Energiewende und der Digitalisierungsprozess verstärken dieses Interesse. Einerseits wird die Immobilie der Ort sein, wo die Wärmewende stattfindet, bzw. wo zumindest an der Energieeffizienzschraube gedreht werden muss. Die Klimapolitik der Bundesregierung übt hier entsprechend Druck aus.

Mieterstrommodelle auf Basis von Photovoltaik- oder Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen gelten als idealer Weg, Menschen in Wohnquartieren eine aktive Teilhabe an der Energiewende zu ermöglichen. Eine genauere und transparentere Wärmeverbraucherfassung andererseits ist Voraussetzung dafür,

den Heizenergieverbrauch gezielt drosseln zu können. Auf beiden Handlungsfeldern hilft der bevorstehende Rollout intelligenter Messsysteme bei der automatisierten Erfassung und Bereitstellung der benötigten Messdaten. Kurzum: Versorgungsunternehmen haben in diesem Bereich Know-how zu bieten, das die Immobilienwirtschaft sehr gut für die Erreichung eigener Ziele einsetzen kann.

## Lästige Aufgabe abgeben

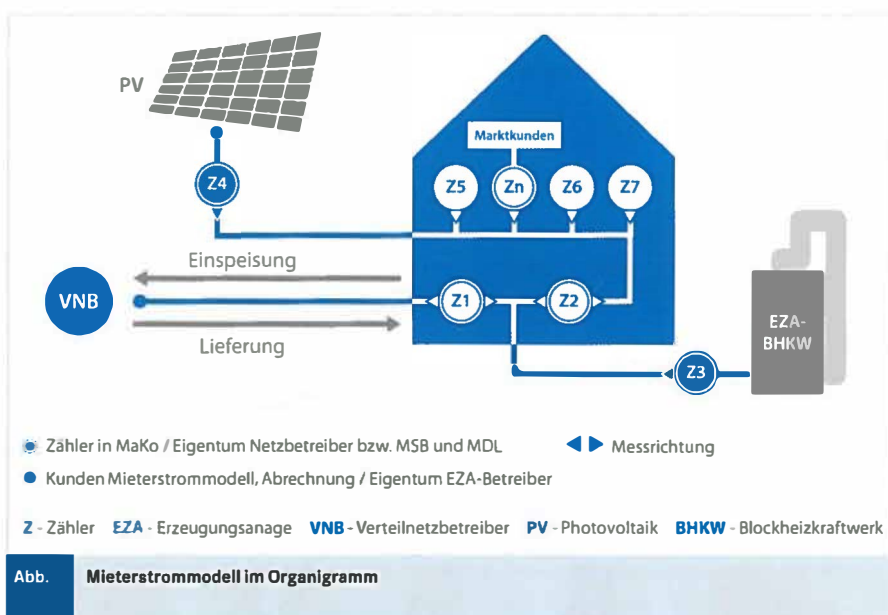
Entsprechend positiv steht die Immobilienwirtschaft Service-Angeboten der Versorgungswirtschaft gegenüber. Die Heiz- und Nebenkostenabrechnung zählt für Immobilienbesitzer und -betreiber traditionell nicht zu den wertschöpfenden Tätigkeiten. Gesetzliche Vorgaben machen sie zu einer zunehmend anspruchsvollen Aufgabe, deren Erfüllung Spezialkenntnisse und den Einsatz professioneller Softwaresysteme erfordert. Im Bereich von Mietwohnungen ist eine korrekte und transparente Abrechnung

besonders wichtig. Klappt sie nicht, leiden darunter das Image des Vermieters und die Mietertreue. Viele Entscheider in der Immobilienbranche sagen sich: Warum sich selbst mit dieser lästigen und komplexen Pflicht belasten, wenn es auf anderem Wege einfacher und vorteilhafter geht?

Allerdings ist das Meinungsbild keineswegs einheitlich. Insbesondere sehr große Wohnungsbaugesellschaften treiben Überlegungen voran, die Heizkostenabrechnung im Quartier selbst in die Hand zu nehmen und als Zusatzgeschäftsmodell zu erschließen. Denn damit lässt sich nach wie vor gutes Geld verdienen. Befeuert werden solche Strategien durch den Rollout intelligenter Messsysteme. Über deren Gateways können nicht nur Stromverbrauchsdaten kommuniziert, sondern im Zuge von Submetering-Modellen auch beliebige andere Verbrauchswerte in den Gebäuden automatisiert ausgelesen werden (siehe Abb).

Außerdem eignet sich das Smart Meter Gateway als Kommunikationszentrale für Smart-Home-Anwendungen. Werden diese selbst agierenden Immobiliengesellschaften Partner oder Konkurrenten der Stadtwerke? Auf jeden Fall benötigen auch sie professionelle IT-Systeme und Know-how. Beides muss erst noch aufgebaut werden. Auch in solchen Konstellationen spricht also viel für Kooperationsmodelle.

Ähnlich sieht die Interessenslange der Immobilienbranche beim Mieterstrom aus. Wer seine Mieter an der Energiewende beteiligt und ihnen den auf dem „eigenen“ Dach erzeugten Strom zudem etwas günstiger als andere Versorger anbieten kann, steigert deren Zufriedenheit mit der Wohnsituation. Auch beim Mieterstrom stellt sich für Immobilienbetreiber die grundsätzliche Frage: Make, buy or cooperate? Aufgrund der



Komplexität der Prozesse bieten sich hier in erster Linie Kooperations- und Dienstleistungsmodelle an.

## Großes Marktpotenzial

Das Marktpotenzial für Mieterstrommodelle ist übrigens erheblich. Experten schätzen, dass es in Deutschland rund 5 Mio. Gebäude mit ein oder zwei Wohnungen gibt, die für eine dezentrale Energieerzeugung und -vermarktung vor Ort geeignet sind. Hinzu kommen ca. 100.000 Mehrfamilienhäuser und gewerbliche Mietobjekte. Mieterstrom ist also ein Thema, das praktisch jedes Stadtwerk interessieren sollte. Die Abrechnung von Mieterstrom ist finanziell bei Weitem nicht so attraktiv. Für Versorger spielt aber auch der Kundenbindungsaspekt eine wichtige Rolle. Oder man will aus strategischen Erwägungen das Thema mit der Marke des Versorgers vor Ort besetzen.

Klar ist, dass die Geschäftspotenziale insbesondere der Heizkostenverteilrechnung, aber auch im Bereich Mieterstrom dritte Anbieter auf den Plan locken – die etablierten Ablesegesellschaften sowieso, aber auch Contracting-Dienstleister, bspw. Stadtwerke, haben gegenüber diesen Marktakteuren jedoch einen wichtigen Vorteil: die regionale Nähe und den bestehenden Kontakt zu den Kunden vor Ort. Es gibt schon eine Kundenbeziehung, die durch gemeinsame Heizkosten- und Mieterstromprojekte gefestigt werden kann.

Wie kommen Versorgungswirtschaft und Immobilienbranche in einem so vielschichtigen Themenkomplex am einfachsten und effektivsten zusammen? Bzw. wie sollte eine Zusammenarbeit aussehen? Ideal ist sicherlich ein spezialisierter Partner, der alles aus einer Hand anbieten kann: Software und Services, Know-how und Erfahrung. Ideal wäre außerdem, wenn dieser Partner Lösungen flexibel und anforderungsgerecht konfigurieren und individuell auf spezifische Kundenanforderungen einstellen kann.

## On Premise, SaaS oder BPaaS

Die Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH und ihre Mehrheitsbeteiligung Somentec Software GmbH haben sich die Erfüllung dieses Dienstleistungsanspruchs auf die

Fahnen geschrieben: Stadtwerken und anderen Playern im Markt die gewünschten Softwarelösungen sowie darauf basierende Prozesse und Services zur Verfügung zu stellen, damit diese wiederum ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen bspw. für die Heiz- und Nebenkostenabrechnung sowie Mieterstrom anbieten können – sei es als On-Premise-Lösung, als Software as a Service (SaaS), als Business Process as a Service (BPaaS) oder in Mischformen.

Im Lösungsportfolio beider Unternehmen ist darüber hinaus ein ganzer Strauß weiterer Produkte versammelt, die Versorgern das Leben in Vertrieb und Netz erleichtern sollen, bspw. bei Aufgaben wie Lieferantenwechsel, Marktkommunikation, Energiedatenmanagement, Netzaabrechnung und Smart Metering.

## Komplexe Heizkostenabrechnung

Die Heiz- und Nebenkostenabrechnung hat strikt nach den Regeln der Heizkostenverordnung (HKVO) bzw. der Betriebskostenverordnung zu erfolgen. Neben Regelkonformität ist maximale Prozesseffizienz die zweite zentrale Anforderung an die Erledigung dieser Aufgabe, denn mit der Wirtschaftlichkeit steht oder fällt das Geschäftsmodell. Im Kern geht es bei Heiz- und Nebenkostenabrechnung also darum, komplexe Prozesse für den Nutzer durch hochgradige Automatisierung einfach steuerbar zu machen und damit möglichst wirtschaftlich zu gestalten. Eine Übersicht der Funktionsbereiche der Software XAP.heizkosten vermittelt einen Eindruck von der Vielfalt der Anforderungen an System und Prozesse:

- Liegenschaftsverwaltung;
- Kunden-/Nutzerbetreuung;
- Kostenerfassung;
- Gerätemanagement;
- Ableseorganisation;
- Verarbeitung der Ablesedaten;
- Durchführung Verteilrechnung;
- Rechnungsdruck;
- Schnittstelle zur Haus- und Mietverwaltung.

Jeder dieser Arbeitsbereiche besteht aus einer langen Reihe von Detailaufgaben. Diese im Einzelnen zu erläutern, würde den Rah-

men an dieser Stelle bei Weitem sprengen. Alle Teilbereiche müssen in einem durchgängigen Workflow verbunden sein, um einen reibungslosen Gesamtprozess zu ermöglichen.

## Prozesse beim Mieterstrom

Auch bei Mieterstrommodellen geht es darum, Abläufe möglichst schlank zu gestalten. Jeder Kunde braucht nur einen Zähler und einen Vertrag, um als Mieter von den Vorzügen lokaler Stromproduktion profitieren zu können. Mieterstromprojekte – z. B. auf Basis einer Photovoltaik-Anlage – lassen sich in unterschiedlichen Konstellationen realisieren. So kann der Eigentümer der Immobilie bzw. des Daches selbst direkt investieren.

Eine andere Variante besteht darin, dass die in das Mieterstromprojekt involvierten Partner (darunter das lokale EVU) eine Gesellschaft gründen, die das Dach anmietet und dort eine PV-Anlage errichtet. In diesem Fall gestattet der Dacheigentümer dem Investor, das Dach für mindestens 20 Jahre kostenfrei bzw. gegen geringes Entgelt zur Errichtung und zum Betrieb der PV-Anlage zu nutzen. Das Betreiberunternehmen verpflichtet sich, den Mietern im Auftrag des Eigentümers den erzeugten PV-Strom anzubieten. Das skizzierte Geschäftsmodell lässt sich in gleicher Weise auf ein Blockheizkraftwerk (BHKW) anwenden. Und so funktioniert die Stromlieferung organisatorisch:

- Mieter, die Solar- oder BHKW-Strom vom Vermieter beziehen wollen, schließen mit ihm einen Stromliefervertrag. Sie behalten dabei ihren bisherigen Bezugs- oder Unterzähler oder bekommen auf Wunsch einen modernen Zähler.
- Der Tarif für das Solarstromprodukt ist aufgrund vermiedener Netzentgelte etwas günstiger als der Standardtarif des lokalen EVU.
- Der zur vollständigen Versorgung der Mieter erforderliche „Reststrom“ wird vom EVU, also vom Kooperationspartner bezogen.
- Erzeugte PV-Strommengen, die nicht zeitgleich vor Ort verbraucht werden, können vom Betreiber der PV-Anlage als EEG-Strom ins Verteilnetz eingespeist und an

den Übertragungsnetzbetreiber (ÜNB) nach EEG-Tarif vermarktet werden.

■ Gemäß Energiewirtschaftsgesetz hat jeder Stromkunde das Recht, seinen Anbieter frei auszuwählen, d. h. auch der Bezug von Mieterstrom ist freiwillig. Für Mieter im Quartier, die nicht an der Solarstromversorgung teilnehmen wollen, ändert sich vertraglich nichts.

In diesem Kontext müssen alle einschlägigen Prozesse wie Lieferantenwechsel, Abrechnung, Kundenservice, Forderungsmanagement und Reporting von der Software bzw. vom Mieterstromdienstleister unterstützt werden. Da Mieterstromprojekte vielfach von überschaubarer Größe und spezieller Ausprägung sind, lohnt es sich meist nicht, selbst in Software zu investieren und die Prozesse in Eigenregie zu organisieren,

sondern auf SaaS- oder BPaaS-Modelle des spezialisierten Dienstleisters zu setzen.

Eine Anpassung des bestehenden EVU-Abrechnungssystems ist meist – sofern technisch überhaupt möglich – nur mit erheblichen Investitionen machbar. Sowohl für die Heiz- und Nebenkostenabrechnung kommen also letztlich nur Software-Lösungen infrage, die den Spagat zwischen der Abbildung hochspezifischer Anforderungen einerseits und schlanker Prozesse andererseits ermöglichen.

### Umdenken bei Versorgern

Die Stadtwerke Wolfenbüttel haben sich entschieden, den oben skizzierten Weg zu gehen. In Zeiten sinkender Margen sollen gezielt neue Geschäftsfelder erschlossen

werden. Primäres Ziel ist die Immobilienwirtschaft. Mieter- und Quartierstromangebote sind ebenfalls geplant. Im Zuge des Rollouts intelligenter Messsysteme sollen auch Angebote im Smart-Home-Bereich entwickelt werden. Auf allen Feldern sehen die Verantwortlichen großes Potenzial.

Noch werden Services im Bereich Heizkosten- und Mieterstromabrechnung vielerorts als Randnotiz wahrgenommen. Aber das Beispiel der Stadtwerke Wolfenbüttel zeigt, dass ein Umdenken begonnen hat. Immer mehr Versorger erkennen, dass hier große Potenziale für zusätzliche Deckungsbeiträge und zur Kundenbindung liegen.

---

*R. Haase, Leiter Produktmanagement, Somentec Software GmbH, Langen/Dresden  
rhaase@somentec.de*