

einzuweisen und das Gas mit diesem zusammen zu vermarkten.

### Die Rolle des Erdgases für eine klimaschonende Energieversorgung

Ihren Abschluss fand die Reise in einem Gespräch mit dem zu diesem Zeitpunkt noch im Amt stehenden Umweltminister Rammel, der mit den anwesenden Journalisten über die zukünftige Entwicklung der Energie- und Umweltpolitik in NRW sprach. Hierbei betonte er, dass auch das Erdgas und die dazugehörige Infrastruktur auf dem Weg hin zu einer klimaschonenden Energieversorgung eine wichtige Rolle spielen. Der große Vorteil der Erdgas-Infrastruktur liege darin, dass diese zunehmend regenerativ gestaltet werden könne, so der Minister.

NRW habe zudem im Bereich der Nah- und Fernwärme die dichteste Infrastruktur in ganz Deutschland. Der Ausbau dieser Strukturen könne ein Beitrag zur Wärmewende liefern. Eine Idee für die Zukunft sei, die bestehenden Wärmenetze zu einem NRW-übergreifenden Netz zusammenzuschließen. Erdgas-befeuerte KWK könne in diesem Zusammenhang eine große Rolle spielen, insbesondere auch aus der Perspektive des Klimaschutzes.

### Ungewisse Zukunft

Inwieweit diese Pläne nach dem Regierungswechsel in NRW noch Umsetzung finden, ist allerdings fraglich, zumal die Koalitionspartner CDU und FDP bei der Verkündung ihres Koalitionsvertrages bereits angekündigt haben, den Klimaschutzplan NRW ad acta legen zu wollen. Insofern liegen die Wahrscheinlichkeiten für eine Umsetzung von mit der durch SPD und Grünen initiierten Klimaschutzpolitik verbundenen Projekten nicht sehr hoch. Das betrifft auch die landesweite Verknüpfung der Wärmenetze

*J. Siefke-Bremkens, Redakteur Energiewirtschaftliche Tagesfragen, Essen*

## Das Geschäftsfeld Immobilienmarkt entdecken

Lars Ehrler

*Energieversorgungsunternehmen (EVU) sind zunehmend bestrebt, auf neuen Märkten Fuß zu fassen und ihren Handlungshorizont zu erweitern. Die Immobilienwirtschaft bietet in diesem Zusammenhang eine breite Spielwiese. Für Vertriebe ergeben sich unterschiedliche Ansatzpunkte, das klassische Energiegeschäft aufzustocken und neue Zielgruppen anzusprechen. So bieten bspw. Wärme-Komplettpakete, Mieterstrom-Angebote oder auch die Übernahme der Nebenkostenabrechnung konkrete Chancen zum Ausbau des Kundenstamms und der Erschließung zusätzlicher Einnahmequellen.*



Die Immobilienwirtschaft wird für die Energieversorger als Geschäftsfeld immer interessanter  
Foto: ARochau | Fotolia.com

Vermieter – insbesondere große Immobiliengesellschaften – sind für Versorger gleich aus mehreren Gründen eine attraktive Kundengruppe. Denn nicht nur der Energieverbrauch auf den Gemeinschaftsflächen oder die Wärmeversorgung von Mehrfamilienhäusern bzw. komplexen Wohn- und Gewerbeobjekten schlagen zu Buche. Wer es als EVU geschickt anstellt und den Eigentümern spezifische Angebote schnürt, kann nicht selten auch bei einzelnen Mietparteien – und damit weiteren (potenziellen) Kunden – als Lieferant den Fuß in die Tür bekommen. Hierfür sind jedoch moderne Ansätze gefragt. Im Folgenden sollen drei denkbare Geschäftsmodelle exemplarisch vorgestellt und näher beleuchtet werden.

### Mit Wärme dem Umsatz einheizen

Mit dem Angebot von Wärme-Komplettpaketen – die gegebenenfalls gemeinsam mit externen Partnern wie Anlagenbauern und Messdienstleistern realisiert werden – können EVU gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe schlagen. So lassen sich die gesamte Planung, der Aufbau sowie Service und Wartung eines objekt-eigenen Blockheizkraftwerks (BHKW) als Dienstleistung anbieten und abrechnen. Dazu gehört die Ablesung ebenso wie das herausfordernde Thema der Umrechnung entsprechend des Verbrauchs der einzelnen Mietparteien.

Der Anreiz gegenüber der Zielgruppe ist offensichtlich: Immobilienunternehmen müssen sich hierbei um nichts kümmern, profitieren aber gleichzeitig von kosteneffektiven Prozessen und steigen dank lokaler Wärmeversorgung und billigem, über Restwärme generierten „Zusatzstrom“ in der Attraktivität gegenüber den Mietern. Zudem ergeben sich für sie eventuell interessante Finanzierungsalternativen im Rahmen der Heizungsmodernisierung, da das EVU die Kosten in diesem Fall übernimmt und über die Wärmekostenabrechnung abschlägt.

Der Lieferant zeichnet für alle mit der Wärmelieferung einhergehenden Abläufe (inkl. Kundenservice) sowie für die Abrechnung des zusätzlich erzeugten Stroms bzw. dessen Einspeisung und Direktvermarktung verantwortlich. Da die entsprechenden Prozesse zum Kerngeschäft des Energievertriebs gehören, sollte eine kosteneffektive Umsetzung mit den vorhandenen Ressourcen ohne Mühe möglich sein.

Zudem versteht es sich natürlich von selbst, dass der hinter einem BHKW stehende Gaseinkauf vollständig über das EVU abgedeckt wird, was dessen Marge zusätzlich steigert. Ein ähnlicher Ansatz ist auch über die Bereitstellung einer Wärmepumpe denkbar, wobei die Marge für EVU hier meist deutlich geringer ausfällt. Schließlich können über ein BHKW sowohl Wärme, Gas als auch Services verkauft werden. Der Betrieb einer Wärmepumpe mit Strom ist im Gegensatz dazu weniger lukrativ, da in ein solches Bündelangebot oftmals weniger „Eigenleistung“ einfließt.

## Trendthema Mieterstrom

An das dargestellte Geschäftsmodell der Wärmelieferung schließt sich das Thema Mieterstrom unmittelbar an. Gerade dieser Bereich ist aktuell stark im Kommen – nicht zuletzt beflügelt durch den Ende April 2017 vom Kabinett beschlossenen Gesetzentwurf der Bundesregierung zum Mieterstromgesetz, der insbesondere den Ausbau von Solarenergie auf Wohnhäusern vorantreiben soll. Das Konzept der wohnortnahen Belieferung mit Energie – egal ob via KWK- oder EEG-Anlage – bietet für alle Beteiligten entscheidendes Potenzial.

Durch den lokal produzierten Strom, der nicht durch öffentliche Netze geleitet werden muss, entfallen wichtige Kostenanteile (Netzentgelte, netzseitige Umlagen, Stromsteuer und Konzessionsabgabe). Im Zuge der künftig vorgesehenen Förderung wird der Strom nochmals günstiger und das entsprechende Vermietungsobjekt bietet zusätzliche Anreize gegenüber Mietern.

Insofern zeigen Immobilienunternehmen klares Interesse an diesem Instrument der Mieterbindung und der Möglichkeit von Zusatz Erlösen durch den Energieverkauf. Der Pferdefuß: Wer Mieterstrom anbietet, übernimmt automatisch die Rolle des Lieferanten nach EnWG § 3 (18) und muss alle daran geknüpften Prozesse und gesetzlichen Vorgaben erfüllen – ein komplexes Feld für einen „branchenfremden“ Akteur.

Exakt an dieser Stelle kommen EVU ins Spiel, bei denen die entsprechenden Abläufe zum Tagesgeschäft gehören: von den Registrierungs- und Meldepflichten über die Einhaltung der regulatorisch vorgeschriebenen Prozesse (GPKE, MaBiS) bis hin zur vorgabekonformen Rechnungslegung. Der Versorger kann als Partner die gesamte Abwicklung als Dienstleistung anbieten – und dabei gleichzeitig die Reststrombelieferung übernehmen und somit das Kerngeschäft treiben. Denn neben festen Abnehmern von Mieterstrom sind Mieter vor allem potenzielle Kunden für weitere, vom EVU vertriebene Stromprodukte.

Wie bisherige Markterfahrungen zeigen, stößt ein solches Angebot auf ein eindeutig positives Echo seitens der Mieter, die darüber nicht nur ihren Beitrag zur Energiewende leisten, sondern vor allem von günstigen Energietarifen profitieren. Bei einem solchen Service-Konstrukt hat der Vermieter keinerlei Mühe, da alle einschlägigen Prozesse von einem Marktexperten gestemmt werden.

So können EVU bspw. die im EEG gesetzlich festgelegte Verpflichtung zur Direktvermarktung übernehmen oder die Energie in ihren eigenen Bilanzkreis aufnehmen und ggfs. weiteren Gewinn erwirtschaften. Wichtig ist eine entsprechend zuverlässige Prognose. Der effektive Umgang mit den Kennzahlen der Erzeugung und Ver-

brauchswerten hat darüber hinaus aber auch Einfluss hinsichtlich eines weiteren wichtigen Aspekts: Denn Lieferanten, die die Nachfrage der Mieter nach passgenauer Verbrauchsvizualisierung – bspw. über ein Webportal – bedienen können, machen nicht selten weitere Pluspunkte gegenüber (potenziellen) Endkunden.

## Logische Konsequenz: Unterstützung bei der Nebenkostenabrechnung

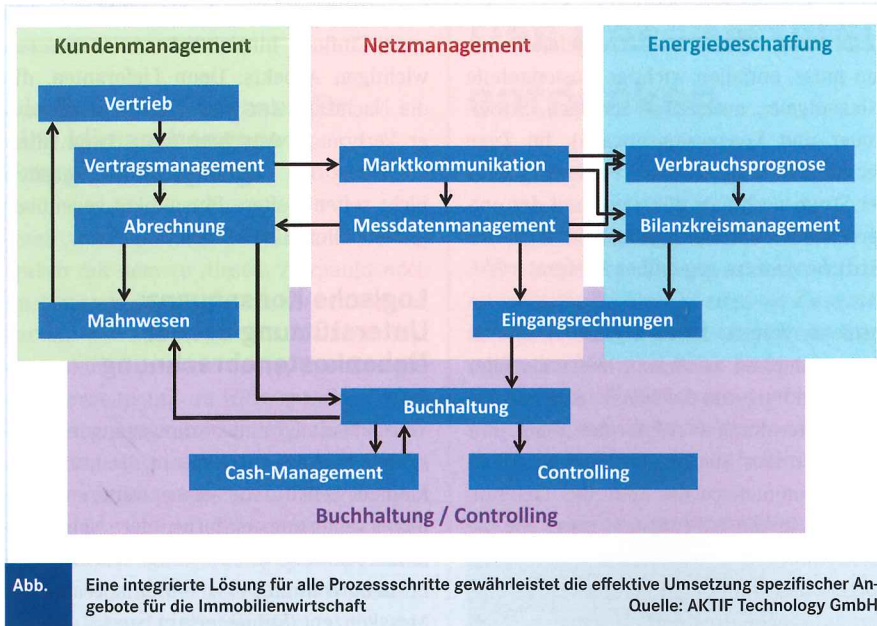
Wer sich als EVU die vorangegangenen Geschäftsfelder zunutze macht, ist nur einen kleinen Schritt von einer weiteren Portfolioerweiterung entfernt: der Nebenkostenabrechnung. Denn wenn Wärme- und Stromabrechnung bzw. ein entsprechendes Messkonzept (Submetering) bereits aus den eigenen Reihen kommen, ist der Löwenanteil der Nebenkostenabrechnung bereits abgearbeitet.

Auch die weiteren in diesem Zusammenhang zu beachtenden Details wie die Sammlung und Abarbeitung von Eingangsrechnungen in Bezug auf Handwerkerleistungen oder sonstigen Services wie Reinigung oder Hausmeisterdienste, Abschreibungen, Rücklagen oder Versicherungen inklusive Rechnungsprüfungen, lassen sich zügig in die Routinen eines EVU überführen. Die jeweiligen Leistungen können somit maßgeschneidert in einem Angebot gegenüber Eigentümern bzw. Eigentümergemeinschaften gebündelt werden.

Das EVU agiert als kompetenter Ansprechpartner bei allen Fragen rund um Energie – auch gegenüber den Mietern – und festigt auf diese Weise nicht zuletzt die Kundenbindung in den Bereichen Strom und Gas. Als positiver Nebeneffekt kann im Zuge dessen auch die gesetzliche Verpflichtung zur Installation intelligenter Zähler kostengünstig realisiert werden.

## Routine rechnet sich

Betrachtet man alle diese Geschäftsfelder hinsichtlich der zu erwartenden Gewinne, ist das Angebot von Wärme-Komplettpaketen sicher am einträglichsten – gefolgt von Mieterstrom. Der Service der Nebenkostenabrechnung zahlt sich dagegen



meist nur aus, wenn die vorab genannten Themen bereits in der eigenen Hand liegen und sich darauf aufbauen lässt. Je routinierter alle damit zusammenhängenden Prozesse ablaufen, desto höher ist natürlich die Marge.

Ein wichtiger Erfolgsfaktor für EVU ist hierbei u. a. die effektive Zusammenarbeit mit externen Partnern im Hinblick auf die Themen, die nicht im eigenen Haus abgewickelt

werden können. Anlagenbauer (BHKW, Solar) oder Messdienstleister stehen entsprechenden Kooperationen erfahrungsgemäß durchaus aufgeschlossen gegenüber. Zudem gilt eine reibungslose Abwicklung der Kernprozesse für alle betroffenen Sparten.

### IT zur integrierten Verarbeitung

Die informationstechnische Basis darf nicht vergessen werden. Schließlich steht und

fällt die zu erwartende Marge bei solchen Angeboten mit der Fehleranfälligkeit und dem Automatisierungsgrad der dahinterstehenden IT-Abläufe. Der Idealfall ist eine leistungsstarke und durchgängige Softwarelösung, die alle anfallenden Verarbeitungsschritte reibungslos unterstützt: von der Kundengewinnung, über den Lieferantenwechsel, das Energiedatenmanagement und die Abrechnung bis hin zur Bereitstellung von Mess- und Abrechnungsdaten in einem Webportal (siehe Abb).

Ein integrierter Ansatz, bei dem Daten nur einmal zentral vorgehalten werden und für alle Prozesse zur Verfügung stehen, sichert hohe Datenqualität, performante Aufgabenbearbeitung und schnelle Arbeitsergebnisse. Er ermöglicht es, ohne Schnittstellen alle Prozesse in einem System zu bearbeiten. Mit einem solchen, auf höchstmögliche Automatisierung ausgerichteten Fundament können Energieversorgungsunternehmen gezielt neue Kundengruppen ansprechen, das klassische Geschäft nachhaltig ausbauen und sich darüber eine wichtige Stütze im zunehmenden Wettbewerb der Energiebranche sichern.

*L. Ehrler, Leiter Produktentwicklung, AKTIF Technology GmbH, Senftenberg  
ehrler@aktif-technology.com*