

Messeausgabe 2010

Senkung der Nebenkosten durch zentrales Energiemanagement

Ullrich Windt

Steigende Energiepreise sind für Mieter und Vermieter ein Ärgernis. Denn als Nebenkosten treiben sie die Warmmiete in die Höhe und machen das Wohnen teurer, ohne dass der Wohnungseigentümer davon profitieren kann. Im Gegenteil: Höhere Nebenkosten mindern die Möglichkeiten einer Anhebung der Kaltmiete. Deshalb ist es auch im Interesse der Vermieter, Leistungen für ihre Mieter zentral einzukaufen. Was bei der Pflege der Außenanlagen, der Müllentsorgung oder Hausmeisterdiensten bereits funktioniert, setzte der Autor in seinem Unternehmen jetzt auch beim Energiemanagement um. (Red.)

Vor über zehn Jahren wurde der deutsche Energiemarkt liberalisiert, seither stehen die Stromanbieter im Wettbewerb. Die Hoffnung auf sinkende Energiepreise hat sich allerdings nicht realisiert. Zudem nutzen die meisten Haushalte die Freiheiten des Wettbewerbs nicht und scheuen sich unverändert, ihren Energieversorger zu wechseln oder mit ihm bessere Konditionen zu verhandeln. Das Ergebnis: Viele Haushalte zahlen heute mehr für ihren Strom als vor der Marktöffnung. Deutschland liegt damit, neben Italien, an der europäischen Spitze.

Erhebliche Preissteigerungen bei der Warmmiete

Nicht nur beim Strom, auch beim Heizen leiden die Verbraucher unter den steigenden Preisen. Im Jahr 2008 hat jeder Bundesbürger durchschnittlich 17 Prozent mehr für eine warme Wohnung ausgegeben als im Jahr zuvor, so der Deutsche Mieterbund. Durchschnittlich 65 Euro mehr als im Vorjahr zahlte, wer eine 70 Quadratmeter große Wohnung mit Erdgas beheizte. Mit Fernwärme waren es rund 40 Euro und bei Öl sogar rund 140 Euro mehr.

Damit stiegen die Heizkosten gegenüber 2007 bei Erdgas um acht Prozent, bei Fernwärme um 15 Prozent und bei Heizöl gar um 28 Prozent. Besonders in der Betriebskostenabrechnung belasten die Energiekosten die Mieter, und Raumwärme schlägt dabei mit einem Anteil von zirka 75 Prozent zu Buche.

Modernes Energiemanagement bietet eine inzwischen breite Palette von Opti-

onen, die von der Deutschen Annington Immobilien Gruppe (DAIG) genutzt werden: Mit „Smart Metering“, Solaranlagen, Contracting-Modellen, Visualisierung der Verbrauchsdaten oder verbesserter Wärmedämmung können Energiekosten nachhaltig gesenkt werden. Investitionen, die erheblich sein können.

Als größtes deutsches Wohnunternehmen hat die Deutsche Annington in den vergangenen vier Jahren rund 600 Millionen Euro in ihre Bestände investiert – den Großteil in Maßnahmen zur energetischen Sanierung. Zwar werden diese Programme über eine Modernisierungsumlage finanziert, aber mittel- und langfristig rechnen sie sich für den Mieter allemal: Die damit erzielte überproportionale Energieeinsparung reduziert die Energiekosten erheblich.

Energiemanager als Kostensenker für die Mieter

Jetzt, mit dem nächsten Schritt, wird die Deutsche Annington am Anfang der Kette ansetzen und bereits beim Einkauf von Energie Vorteile für ihre Mieter sichern. Diese Aufgabe übernimmt ein Energiemanager. Er wird mit den Versorgern neue Rahmenverträge für die Lieferung von Gas, Strom oder Öl verhandeln und bestehende Verträge optimie-

ren. Die Deutsche Annington ist damit das erste Unternehmen der deutschen Wohnungswirtschaft, das den Energiemanager einsetzt.

Sein Einsatz wird sich für die Mieter rechnen: Grundsätzlich sind private Haushalte für Energieversorger ein sehr interessantes Marktsegment, stellen sie doch mit einem Marktanteil von rund 30 Prozent den höchsten Energieverbrauch.

Mehr als 2 000 Euro gibt ein deutscher Vier-Personen-Haushalt für Strom und Heizung im Jahr aus. Die zirka 200 000 Haushalte der Deutschen Annington stehen für rund 300 Millionen Euro pro Jahr – ein beachtliches Marktvolumen, das dem Energiemanager der Deutschen Annington eine gute Verhandlungsposition gegenüber den Versorgern verschafft.

Bündelung der Energieeinkäufe

Der Energiemanager nutzt für sein Geschäft sämtliche Möglichkeiten, die der Markt bietet. Durch detailliertes Benchmarking und umfangreiche Angebotsvergleiche ermittelt er durchsetzbare, günstigste Konditionen. Als Spezialist kennt er die Marktteilnehmer, prüft die Energieverträge systematisch und führt die Verhandlungen mit Versorgern auf Augenhöhe.

Auch wenn die Bündelung des Auftragsvolumens ein zentraler Baustein ist – Einsparpotenziale setzen sich aus vielen Komponenten zusammen. Das bestmögliche Ergebnis wird erst im Zusammenspiel der verschiedenen „Hebel“ erreicht:

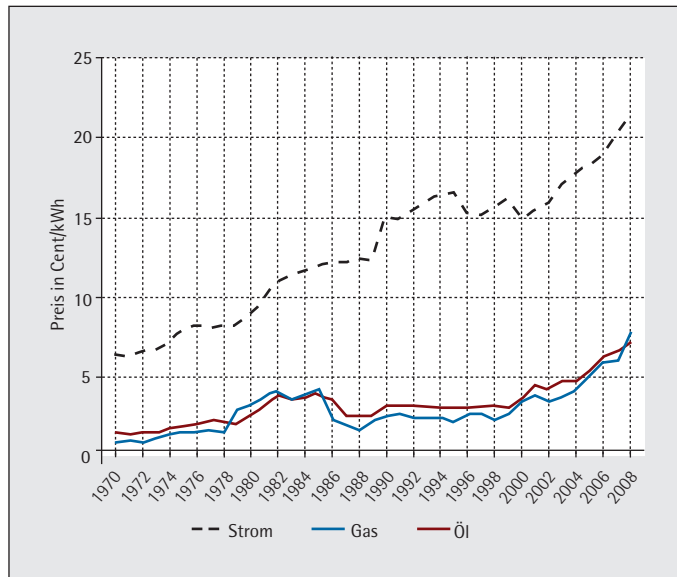
- Marktanalyse, ständige Marktbeobachtung,
- Konkurrenzsituationen schaffen,
- Bündelung der Einkaufsaktivitäten,
- konsequente Verhandlungsstrategie,
- optimale Vertragsgestaltung,
- Optimierung der Lastprofile/Anschlusswerte und
- optimaler Einkaufszeitpunkt.

Die vom Energiemanager verhandelten Preissenkungen kommen ausschließlich den Mietern zugute, die Deutsche An-

Der Autor

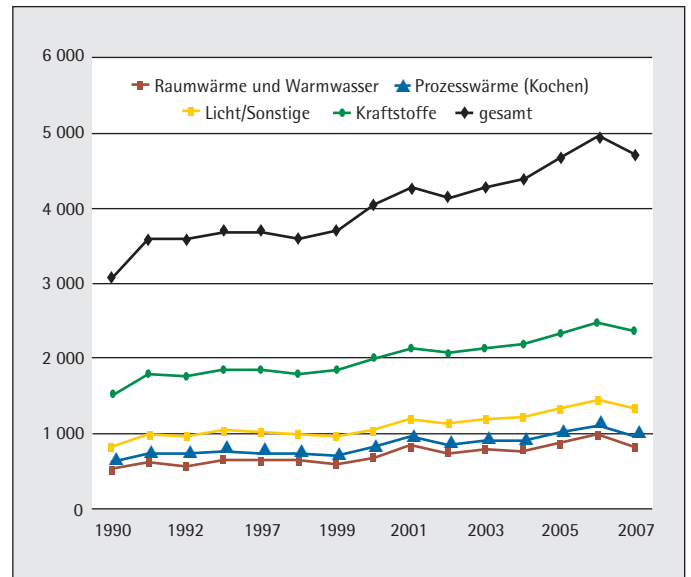
Ullrich Windt ist Leiter Konzerneinkauf der Deutschen Annington Immobilien GmbH, Bochum.

Abbildung 1: Energiepreise in Deutschland im Vergleich



Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, 2009
© EnergieAgentur NRW

Abbildung 2: Energiekosten privater Haushalte*



Quelle: dena (Deutsche Energie Agentur)

*) Angaben in Prozent

nington gibt diese über reduzierte Nebenkostenabrechnungen vollständig weiter. Aber auch das Unternehmen profitiert: Die Warmmieten sinken, und die Mietobjekte werden attraktiver, die Beziehungen zu den Mietern werden gefestigt und ausgebaut, verbunden mit der Erwartung an eine geringere Fluktuation in den Wohnungsbeständen.

Das neue Energiemanagement startet nicht „kalt“: In Testmärkten konnte die Deutsche Annington bereits beweisen, dass sie Preisvorteile erzielen kann, indem sie Einkaufsaktivitäten bündelt und professionelle Verhandlungsstrategien anwendet. So konnte das Unternehmen im vergangenen Jahr die Beschaffungskosten für den Erdgasbezug in Pilotprojekten im Ruhrgebiet um mehr als 15 Prozent gegenüber

dem bisherigen regionalen Anbieter senken.

Die DAIG setzt ihre Strategie der Kostensenkung seit Jahren konsequent um: In den vergangenen Jahren konnte sie die Nebenkosten für ihre Mieter bereits in vielen Bereichen senken, durch Rahmenverträge, Auftragsbündelung und Prozessoptimierung.

Weitergabe der Einsparungen an die Mieter

Zum einen erzielt das Unternehmen durch Rahmenverträge für die Landschaftsbaupflege, Verbrauchsmessungen und Heizungswartung Einsparungen von bis zu 30 Prozent, die es in voller Höhe an die Mieter weitergibt. Zum anderen ist es durch die Zusam-

menarbeit mit einem Dienstleister im Bereich Abfallmanagement darüber hinaus gelungen, bei 16 500 Haushalten seit 2002, 2,5 Millionen Euro einzusparen. Auch dieses Projekt soll auf weitere Wohnungsbestände ausgedehnt werden.

Die Einführung eines professionellen Energiemanagements ist für die Deutsche Annington daher ein logischer Schritt und ein weiterer wichtiger Baustein, um die Betriebskosten zu reduzieren. Als größtes deutsches Wohnungsunternehmen löst die Deutsche Annington damit zudem ihren Anspruch ein, aktiv Verantwortung für ihre Mieter zu übernehmen und ihren hohen Anspruch an Service und Kundenorientierung durch für die Mieter wertschöpfenden Innovationen praktisch zu unterfüttern. ■

Immobilienwerte in Sekunden

✓ ImmoWertV
✓ BelWertV

Scope24 liefert Ihnen anhand weniger typischer Objekteigenschaften innerhalb von Sekunden einen Immobilienwert.
Im Hintergrund baut Scope24 für Sie eine Datensammlung auf, die mit jedem Fall wächst und Ihnen bessere Werte liefert.



Neugierig?
Wir erklären es genauer:
fon 0231 427 888 00
scope@inframation.de



www.scope24.de