

ista-Chef Schmidt: Für Mieter wäre eine monatliche Energieabrechnung wichtig

ista, ein Global Player unter den Messdienstleistern, mit Kernland Deutschland, ist in den USA und 23 weiteren Ländern aktiv. Walter Schmidt, Vorsitzender der Geschäftsführung, stellt sich im Gespräch mit Wohnungswirtschaft heute Chefredakteur Gerd Warda den Themen Finanzkrise, Produkte, Datenschutz und Zukunftsmärkte.



Im Januar 2007 habe ich Sie gefragt: Börse oder GmbH mit Investor? Damals sagten Sie: ‚Ich glaube, beides ist eine sehr gute Lösung. Beim Finanzinvestor hängen Sie natürlich immer davon ab, wer es ist. Die ista hat Glück gehabt mit CVC....‘ Haben Sie heute Glück mit Charterhouse Capital Partners?

Walter Schmidt: Ja, wir haben auch Glück mit Charterhouse. Er ist ein absolut verlässlicher Partner. Man merkt es auch an unserer Geschäftspolitik. Wir halten Kurs. Es gibt keinen strategischen Schwenk. Es gibt keine große Reorganisation, die Leistung und Motivation nach unten treibt, sondern wir sind dabei, unsere Strategie weiterhin umzusetzen.

Wie sieht Ihre Strategie aus?

Walter Schmidt: Wir stehen unseren Kunden als Dienstleister für die prozess- und energieeffiziente Bewirtschaftung ihrer Bestände zu Verfügung.

Wir haben zwar in Deutschland zurzeit günstige Energiekosten und wir wissen, welche Bedeutung dies für die Volkswirtschaft hat. Aber der Wettbewerb zeigt: Die energieeffiziente Wohnung wird immer mehr nachgefragt. Der Gesetzgeber hat mit der Einführung des Energieausweises eindeutig die Weichen gestellt. Er will Transparenz und Wettbewerb. ista ist in den Wohnungen, wir haben die Daten, wir haben die Technik und können den Wohnungsunternehmen attraktive Dienstleistungen bieten. Diese Dienstleistungen sind gerade auch für den Mieter interessant.

Und auf der anderen Seite bieten wir die prozesseffiziente Bewirtschaftung der Bestände, da hat die Wohnungswirtschaft weiteren Optimierungsbedarf. Ich will hier nur die integrierte Abrechnung nennen, wo wir unsere Wertschöpfung in die IT-Prozesse unserer Kunden einbringen, um Überschneidungen in den Prozessen zu vermeiden. Wir stellen eine Datenqualität auf höchstem Niveau bereit, um auch hier die internen Kostenstrukturen der Wohnungswirtschaft zu verbessern. Zum Nutzen unserer Kunden, aber auch zum Nutzen der Mieter.

Die Konzentration in der Wohnungswirtschaft in Deutschland ist vorbei, macht die Akquise vor Ort Ihnen das Leben schwerer?

Walter Schmidt: Der deutsche Markt ist für uns traditionell der wichtigste Markt, es ist auch der größte Markt für Messdienstleistungen weltweit. Wir haben im Marktsegment bis 1000 Wohnungen einen Marktanteil von annähernd 50 Prozent. Wir sind flächende-

ckend im Vertrieb aktiv und schon immer sehr nahe am Kunden. Natürlich profitierten wir in den letzten Jahren von der Konsolidierung in der Wohnungswirtschaft. Wir haben mit einigen der großen Unternehmen Rahmenverträge abgeschlossen, aber dieses ist sicher auch eine Folge unserer schon historischen Präsenz in der Fläche und unserer Dienstleistungsqualität. Insgesamt haben wir 25 Prozent Marktanteil, Tendenz steigend.

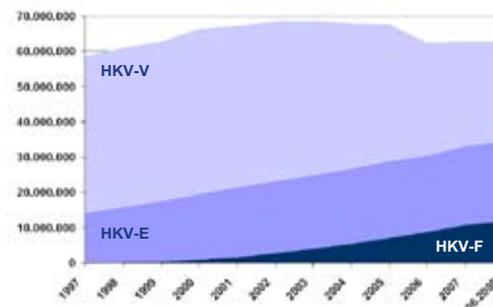
Steigende Tendenz, woher kommt das?

Walter Schmidt: Das Wachstum kommt nicht durch den Neubau, sondern durch neue Technologien und durch die extreme Nachfrage nach Funkssystemen. Hier sind wir sehr erfolgreich.



Trend der letzten 10 Jahre:

- Anteil HKV-V ≈ - 30%
- Anteil HKV-F ≈ + 40%



Und im Ausland?

Walter Schmidt: Wir sind der einzige wirklich internationale Messdienstleister auf der Welt mit extrem starken Marktpositionen in allen europäischen Ländern, aber auch in den USA. Gerade die USA waren für uns schon immer ein interessanter Markt. Mit Barack Obama, dem neuen US-Präsidenten, wird sicher noch einmal ein ganz bedeutender Schub auf uns zukommen. Die weitere geografische Expansion, das Wachstum außerhalb des Heimatmarktes Deutschland, ist auf unserer strategischen Liste ganz oben.

Bremst die Finanzkrise ihre unternehmerische Entwicklung? Oder anders gefragt: Tun sich Ihre Kunden bei der Auftragsvergabe schwerer?

Walter Schmidt: Wir merken das noch nicht. Ich bin verhalten optimistisch, dass sich die Auswirkungen im Bezug auf unsere Branche sehr überschaubar halten werden.

Man stoppt nicht die Einführung von Produkten wie die verbrauchsorientierte Abrechnung. Man stoppt nicht den Einbau von Produkten, die helfen, dass der Mieter, das Unternehmen und letztendlich auch die Volkswirtschaft sparen. Gerade in der Krise ist es wichtig, dass Ressourcen geschont werden, um sich für die Zukunft aufzustellen.

Hier ist zum Beispiel die Türkei ein ganz heißer Markt mit einer stark wachsenden Volkswirtschaft und mit Energieproblemen wie in vielen anderen Ländern. Die türkische Regierung hat in Rekordzeit die Gesetzgebung umgestellt. Es ist jetzt vorgeschrieben, verbrauchsorientiert die Energiekosten abzurechnen. Davon profitieren wir stark.

Die Finanzkrise und die Wohnungswirtschaft oder besser Immobilienwirtschaft: wie hilft ista mit seinen Produkten den Unternehmen und deren Kunden, die Situation zu meistern?

Walter Schmidt: ista kann den betroffenen Kunden bei der Bewältigung der Finanzkrise nicht direkt helfen, da es sich hierbei in erster Linie um Finanzierungsprobleme handelt. Hier sind die Banken gefragt. Was ista der Wohnungswirtschaft und der Immobilienwirtschaft zu bieten hat, lässt sich eher mit Ressourcenschonung, Effizienzsteigerung und Prozessvorteilen umschreiben. Das ist unser Beitrag und damit helfen wir den Unternehmen indirekt sicher auch bei der Bewältigung der Krise.

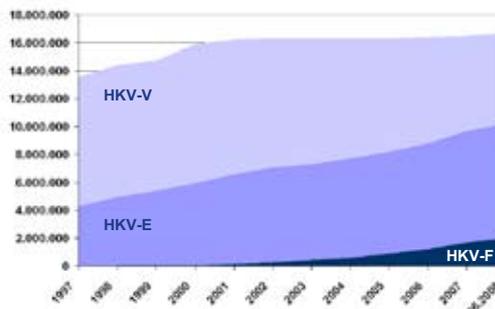
Welchen Stellenwert haben Verdunster, elektronische oder funkbasierte Erfassungsgeräte?

Walter Schmidt: Wir haben heute noch sehr viele Wohnungen mit Verdunstern ausgestattet, dies gilt für die ganze Messdienstbranche. Aber das Funksystem hat schon vor einigen Jahren seinen Erfolgskurs gestartet. Wir verzeichnen von Jahr zu Jahr - ohne eine Delle - ansteigende Verkaufszahlen. Wachstum lässt sich nur durch neue Technologien schaffen, und unsere bidirektionale Funk-Technologie zur Verbrauchserfassung ist für die Branche eine kleine Revolution. Wir sind in der Lage, Kommunikation von Maschine zu Maschine darzustellen und dies zu absolut wettbewerbsfähigen Preisen.



HKV-Trend seit Einführung symphonic 3 im Okt. 2006:

- Anteil HKV-F \approx + 5% im Bestand
- dies entspricht einer Steigerung von \approx + 60%



Mal angenommen: Sie sind kaufmännischer Vorstand eines Wohnungsunternehmens und lassen die bidirektionale Funk-Technologie einbauen. Warum haben Sie sich dafür entschieden?

Walter Schmidt: Die Funkablesung macht das Betreten der Wohnung überflüssig. Die Technik von ista garantiert höchste Ables- und Abrechnungssicherheit, der Mieter zahlt nur, was er tatsächlich verbraucht. Einzigartig ist die Bidirektionalität des ista Funksystems. Die Geräte werden außerhalb der Wohnung zum Ablesen aktiviert. Dies reduziert die Funkbelastung auf ein vernachlässigbares Minimum. Des Weiteren bietet die Bidirektionalität die technische Zukunftsfestigkeit für den Einstieg in das Energiedatenmanagement. Also umfangreiche Nutzervorteile, die ich als Verwalter meinen Mietern bieten kann.

Ihre Forsa-Umfrage sagt: Drei von vier Bundesbürgern kennen ihre Heizkosten nicht. Leiten Sie aus diesem Hilferuf der Mieter neue Geschäftsfelder ab?

Walter Schmidt: Ja, das tun wir. Unser Angebot im Bereich des Energiedatenmanage-

ments trifft bereits jetzt auf großes Interesse bei unseren Kunden. Da wir international aufgestellt sind, können wir von unseren anderen Märkten lernen. Zum Beispiel ist die monatliche Abrechnung in anderen Ländern schon Standard.

Die haben Sie auf Ihrem USA-Markt?

Walter Schmidt: Ja! Wir rechnen heute schon monatlich eine Million Wohnungen im Wasserbereich in den USA ab. Das bedeutet für den Kunden, er zahlt monatlich, was er verbraucht.

Also, die monatliche Abrechnung wäre ein Weg?

Walter Schmidt: Die Abrechnung der Primärenergie ist Sache der Energielieferanten. Die haben meist noch traditionell monatliche Abschlagszahlungen mit jährlicher Endabrechnung. Wir können aber einen ersten Schritt machen. ista setzt auf Transparenz. Unsere Technik und das Internet bieten heute eine Fülle von Möglichkeiten, die wir nutzen. Wir nennen das bei ista Energiedatenmanagement. Mit unserem Webportal können Mieter unterjährig ihren Verbrauch bis zu jedem einzelnen Heizkörper nachvollziehen. Diese Transparenz ist erforderlich, um das Nutzerverhalten zu beeinflussen. Wir sehen hier erhebliches Potenzial für Energieeinsparung.

Nun sind Messdienste Datensammler. Bremst der Datenschutz, bremst die Gesetzgebung eine zum Wohl von Mietern und Vermietern, zum Wohl der CO₂-Reduzierung, wissenschaftlich, pädagogisch wertvolle Nutzung dieser Daten?

Walter Schmidt: Der Datenschutz in Deutschland ist richtig, wir müssen dieses Thema ernst nehmen. Datenschutz ist ein ganz wichtiges Grundbedürfnis, das jeder Mensch hat. ista steht zu diesem Grundbedürfnis. Wir brauchen hier sehr enge Spielregeln, deshalb arbeiten wir eng mit den betreffenden Behörden und verantwortlichen Personen zusammen. Herr Schmidt, vielen Dank für das Gespräch
Gerd Warda

Enten legen ihre Eier in aller Stille.
Hühner gackern dabei wie verrückt. Was ist die Folge? Alle Welt
ißt Hühnereier. Henry Ford

Wir helfen Ihnen beim Gackern!

Gottfried Kubitza gottfried.kubitza@wohnungswirtschaft-heute.de
Hartwig Janßen hartwig.janssen@wohnungswirtschaft-heute.de