

Um-Frage

## URBANA-Vorstand Maiwaldt: Der Königsweg der dezentralen Versorgung – Wärme und Strom für die Mieter aus eigener Produktion

Die Energiewende kommt nur langsam voran. Die Kosten hierfür, die die Politik verkündet kann Otto-Normal-Mieter langfristig kaum tragen. Wohnungsunternehmen überlegen, wie sie zum Wohle ihrer Mieter das Wohnen, die Wärme- und Energiekosten nachhaltig bezahlbar „halten“ können. Dämmung und EnEV ist hier nicht alles. Die dezentrale Eigenwärme- und Stromproduktion rückt hier in den Fokus. Ein Unternehmen, das auf diesem Gebiet jahrzehntelange Erfahrung hat, ist die URBANA. Lesen Sie Jan-Christoph Maiwaldt, Vorstand der URBANA, im Gespräch mit wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda.



Jan-Christoph Maiwaldt, Vorstand der URBANA

**Gerd Warda:** In der Wohnungswirtschaft ist Neubau angesagt. Doch wer baut muss Bausteine haben, die auch 2050 noch aktuell sind: Ideen, Materialien, Lösungen. Ebenso zukunftsweisend müssen die Ideen und Lösungen bei der stetigen Modernisierung des Bestandes sein. Herr Maiwaldt, wie schätzen Sie die momentane Situation der Wohnungswirtschaft ein?

**Jan-Christoph Maiwaldt:** Das beschreiben sie ganz richtig, Herr Warda. Die Wohnungswirtschaft steht unter enormem Druck. Denn neben dem von Ihnen erwähnten Neubau und dem was dort – vor allem von Wohnungsbaugesellschaften, die auch von den Kommunen mitbestimmt werden – erwartet wird, geht es insbesondere darum, im Bestand CO2 einzusparen und den Bestand zu erneuern:

Es gibt in Bezug auf Heizanlagen und Wärmeversorgung von Bestandsimmobilien einen großen Investitionsstau. Hinzu kommen erhöhte Anforderungen von der Mieterseite. Mieter haben mit ihren hohen Nebenkosten – also ihrem hohen Energiekostenanteil im Verhältnis zum Kaltmietenanteil – längst bemerkt, dass nur Wohnraum, der auch in Zukunft niedrigere Energie- und Nebenkosten verspricht, attraktiv ist.

Wir sehen die Wohnungswirtschaft vor großen Herausforderungen: Forderungen nach Komfortniveauerhöhung, zum Beispiel altersgerechtem Bauen, sowie dem energetischem Investitionsstau im Bestand auf der einen Seite und der Kostensensibilität der Mieter auf der anderen Seite.

**GW:** Und mit welchen Strategien und Bausteinen reagieren Sie darauf?

**J-CM:** Wir versuchen, der Situation gerecht zu werden. Mit URBANA sind wir seit 50 Jahren in einer Position, in der wir, unabhängig von Energieversorgern, versuchen, uns in die Lage unserer Kunden, nämlich der Wohnungswirtschaft, zu versetzen. Wir fragen uns: Was können wir beitragen, dass die Herausforderungen, vor denen die Wohnungswirtschaft steht, gemeistert werden können?

Der Neubau, das muss man fairerweise sagen, ist ein Bereich, um den wir uns auch, aber nicht primär, kümmern. Hier hat sich unabhängig von Heiz- und Energieversorgungsstrukturen technologisch sehr viel getan. Die generelle Tendenz geht zum „Energieplushaus“, anstatt zu weiterhin energieverbrauchenden Immobilien. Selbstverständlich müssen wir jedoch auf die Entwicklungen bis 2025 und 2050 schauen, denn wir schließen mit unseren Kunden in der Wohnungswirtschaft Verträge von zehn bis zwanzig Jahren Laufzeit – da müssen wir uns auch über unsere zukünftige Rolle im Neubau Gedanken machen.

**GW:** Und wie gestaltet sich Ihre gegenwärtige Rolle im Bestand?

**J-CM:** Mit den Bestandsimmobilien sind eine Reihe von Herausforderungen für uns verbunden. Und hier haben wir ganz pragmatische Ansätze, die Ist-Situation der Liegenschaften zu nutzen: In der Regel finden wir einen Kesselbestand vor, der in starkem Maße noch durch fossile Brennstoffe bestimmt wird – überwiegend durch Gas, seltener durch Heizöl. Wir setzen auf das Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung und ermöglichen durch Beistellung von Blockheizkraftwerken, die heute effizienteste technische Methode umzusetzen – nämlich durch Gas und Biogas betriebene Motoren sowohl Wärme in der Grundlast als auch Strom zu produzieren. Wir haben hier eine langjährige Erfahrung, da wir wärmegeführt an diese Themen herangehen.

Die URBANA wird in Zukunft also nicht nur Wärme zur Verfügung stellen sondern auch Strom. Und zwar so, dass die Wohnungswirtschaft diesen direkt an ihre Mieter vermarkten kann. Das halten wir für den Königsweg der dezentralen Versorgung. Dadurch schaffen wir für die Wohnungswirtschaft eine ganze Reihe von Optionen, die dann mit uns gemeinsam genutzt werden können.

**GW:** Wie machen sie das? Gehen sie Symbiosen mit den Wohnungsunternehmen ein um den Strom zu den Mietern zu bringen?

**J-CM:** Wir spüren den Trend, dass die Wohnungswirtschaft aufgrund der von mir beschriebenen Sandwich-Position immer mehr in die eigene Hand nehmen möchte. Und da fragen wir uns, wie können wir sie dabei unterstützen? Und wie können wir organisieren, dass im Bereich der dezentralen Produktion bzw. der mieterbeteiligten Energieversorgung die notwendigen Kernkompetenzen richtig zusammengeführt werden? Derzeit führen wir mit mehreren Wohnungsunternehmen eine sorgfältige Analyse der Ist-Situation durch und stellen dabei fest, dass wir bei den bislang fokussierten großen Anlagen gute gemeinsame Lösungen finden können.

Einen weiteren wichtigen Ansatzpunkt sehen wir in der Optimierung der Versorgungssituation der vielen kleinen Anlagen. Unsere Vorschläge dazu: die Clusterung von Wohnungs- und Liegenschaftszusammenhängen, die bisher jeweils durch eigene Kleinanlagen versorgt wurden. Hier gilt es also zu prüfen, ob nicht Objektwärmenetze oder Kleinwärmenetze geeignete Lösungen darstellen könnten – oder aber Einzelgasthermen mit zentraler Fernwartung.

Und was die zentrale Fernwartung angeht: sie stellt für uns die sinnvollere Lösung dar als die individuelle durch den einzelnen Mieter. Dessen Verbrauchsbewusstsein und sein Wille zum Energiesparen in allen Ehren, wir glauben fest daran, dass nur automatisierte und sehr intelligente zentrale Steuerungen dafür sorgen können, dass Energieverbräuche wirklich effizienter geregelt werden.

**GW:** Sie stehen nicht nur für die URBANA, sondern auch für die Unternehmensschwester Kalorimeta, den Messdienstleister. Die Wohnungswirtschaft sucht nach Partnern mit Kernkompetenzen. Wo liegen die Ihren?

**J-CM:** Das ist richtig, Herr Warda. Unsere Beziehungen in die Wohnungswirtschaft fußen auch auf unserer großen Dienstleistungsplattform KALORIMETA, die aus dem Abrechnungs- und Messdienst kommt und deren Zuverlässigkeit sich über Jahre bewährt hat. Meine Ausführungen beschränken sich also nicht allein auf URBANA. Diese steht allerdings bei unserem Thema im Mittelpunkt.

Wir richten die URBANA als Energiedienstleistungsunternehmen der Zukunft aus. Ein Unternehmen, das, mit einem Fokus auf die Bedürfnisse der Wohnungswirtschaft, die alle einzelnen Elemente der Energiedienstleistungen zusammenbringen kann und dadurch Lösungen etabliert, die langfristig Bestand haben und auch noch 2025 und 2050 optimal sind – vom Heizungskeller bis in die Wohnung.

Wir kommen aus der Fernwärme. Aus der großen zentralen Wärmeversorgung. Und damit gehören wir auch zu denjenigen, die ihre Kompetenz aus dem versorgungssicheren Großanlagenbetrieb schöpfen. Wir erkennen jedoch, dass es in der Wohnungswirtschaft ein breites Feld gibt, in welchem wir mit unserem Know-How auch die kleineren Zusammenhänge ökonomisch sinnvoll und effizient optimieren können.

**GW:** Worin liegt diese Zuverlässigkeit?

**J-CM:** Zuverlässigkeit bedeutet hier folgendes: Wenn der Mieter beim Wohnungsunternehmen nicht anruft, haben wir alles richtig gemacht. Für uns stellt sich nun die Frage, wie sich diese Kompetenzen intelligent miteinander verbinden lassen: Gutes Messen führt am Ende zu höherer Effizienz, durch das Messen sind wir bereits in der Wohnung und können daraus zusätzliche Nutzen für unsere Praxis im Heizungskeller ziehen. Zum Beispiel durch die angesprochene zentrale Steuerung auf Basis ermittelter Verbrauchsdaten. Hinzu kommt, dass URBANA an den Warmwasseranlagen die von KALORIMETA durchgeführte Dienstleistung der Trinkwasserprobung vorbereitet, Beides zusammen führt zu dem Lösungspaket, das wir anbieten.

**GW:** Der Ansatz, nicht mehr in großen, sondern in kleineren Einheiten zu denken bezieht sich ja auch auf den Bereich kleinere Wohnungsunternehmen, Genossenschaften, zum Teil ländlicher Raum etc. Sind das jetzt Ihre neuen Zielgruppen? Tun Sie dort neue Märkte auf?

**J-CM:** Ja und nein. Was den ländlichen Raum angeht muss ich Sie etwas enttäuschen: Wir heißen URBANA und leben in der Stadt. Und die größeren Systeme von „smarten“ Städten bieten den höchsten Optimierungsspielraum. Insofern müssen wir ebendort, wo wir die größten Hebel der Energiewende vorfinden, auch ansetzen. Dort nämlich, wo die meisten Menschen auf engstem Raum zusammenleben. Das sind nun mal Städte. Innerhalb der Städte sind es Quartiere, mit Wohnungs- und Liegenschaftsbeständen, die zu Clustern zusammengeführt werden müssen. Unsere Unabhängigkeit kann bei unterschiedlichen Besitzern von Liegenschaften in einem Quartier dazu beitragen, dass hier eine gemeinsame Wärme- und Stromversorgung von URBANA etabliert wird.

**GW:** Ländlicher Raum würde bedeuten: Weg von München, Frankfurt und anderen Ballungsgebieten und hin zu Städten wie Herne?

**J-CM:** In Bezug auf die Stadtgrößen schließen wir für uns nichts aus. Natürlich kann man eine gewisse Dominanz von Stadtwerken beobachten, die sich ja auch um diese Themen kümmern, die in ähnliche Richtungen gehen und auch zum Teil über die notwendigen Kompetenzen verfügen, um so etwas für eine Stadt oder ein Quartier effizient zu organisieren, die aber auch immer wieder mit Hintergründen von Energieversorgern ausgestattet sind, und deren Unabhängigkeit man, je nachdem wie sie aufgestellt sind, durchaus in Zweifel ziehen kann. Hier versuchen wir unseren Punkt zu machen: Wir bieten deshalb auch nicht an unseren Namen gebunden Dienstleistungen und Strukturen an, die man als Stadtwerk braucht. Wir bilden die gesamte Wertschöpfungskette vom Energieproduzenten bis hin zur Abrechnung an den Wohnungseigentümer oder Mieter ab

**GW:** Es gibt bundesweit ca. 800 Stadtwerke, die im starken Konkurrenzkampf zu den großen Playern stehen. Und sie haben ein Problem: Sie meiden direkte Ansprache sowie Kundennähe und geben sich strukturell eher als Sachwalter hoheitlicher Dinge. Ihnen fehlt der Marketing-Aspekt, den Sie mit Ihrem Unternehmen hingegen mitbringen. Wären sie offen für Kooperationen mit Stadtwerken?

**J-CM:** Das kann und will so ich nicht bestätigen, da es uns nicht zusteht, darüber eine Bewertung abzugeben und sich hier in den letzten Jahren auch viel bewegt hat. In der Tat müssen wir uns schon seit 50 Jahren als privates Unternehmen selbst am Markt behaupten. Dadurch haben wir sehr früh Kundennähe und Marketingstärke entwickeln müssen. Wir wären durchaus bereit, diese zur Verfügung zu stellen und unsere Erfahrungen zu teilen, wenn das dazu führt, dass wir dadurch in Städten und Regionen mehr für die Wohnungswirtschaft tun können als wir alleine leisten können.

**GW:** Zurück zum Mieter. Thema Stromkauf, Kaltmiete, Warmmiete. Nicht nur im Neubau sondern vor allem im Bestand, dessen Volumen ja viel größer ist, geht es darum, beste Qualität einzusetzen und höchste Standards zu erfüllen. Denn wer jetzt in den Bestand investiert, möchte mit diesem ja auch für die nächsten zwanzig bis vierzig Jahre aktuell bleiben und die Warmmiete nicht ausufern lassen. Da ist bei den Wohnungsunternehmen die oberste Priorität, Strom zu verkaufen....

**J-CM:** An eine Bestandsliegenschaft gehen wir ganz praktisch und wärmegeführt heran. Soll heißen, dass wir zunächst die Leistungsfähigkeit des bestehenden Kessels prüfen und Empfehlungen geben, wenn wir entlang der erzielten Nutzungsgrade und den damit zusammenhängenden Wartungs- und Betriebskosten einen Investitionsbedarf sehen. In der Regel ist es so, dass die Wärmebedarfe der Bestandsimmobilien ab-

nehmen, sodass wir häufig auf Anlagegrößen treffen, die wir bei der Übernahme der Wärmeversorgung nicht mehr dauerhaft aus dem Hauptkessel bedienen. Zum Zwecke der Versorgungssicherheit behalten wir die funktionstüchtigen Altkesselstrukturen bei, um in den Spitzen mit den Kesseln Wärme zu produzieren. Daneben etablieren wir das Blockheizkraftwerk, das die Grundlast der Wärmeversorgung trägt und dementsprechend dimensioniert wird. Zusätzlich produziert es über die Laufzeit Strom.

Damit wollen wir etwa 50 % des Strombedarfs einer Liegenschaft abdecken – und zwar nicht nur den Allgemein-Strom, sondern auch jenen der Mieter oder Wohnungseigentümer. Diesen Strom plus die anderen 50% liefern wir aus einer Hand. Dafür sind wir die Kooperation mit der Hamburger EHA Energie-Handels-Gesellschaft eingegangen, die uns ermöglicht, direkt an den Strom- und Gasmärkten einzukaufen und eigene Bilanzkreise aufzubauen. Dadurch können wir völlig unkompliziert – als Stromversorger mit Vermarktungskompetenz – beide Stromwelten zusammenbringen: die zentral und die dezentral versorgte Stromwelt.

**GW:** Herr Maiwaldt, ich danke Ihnen für das Gespräch.



[www.designer-architekt.de](http://www.designer-architekt.de)

