

Führung / Kommunikation

Partner der Digitalisierung der Immobilien- und Wohnungswirtschaft – Kalo-Vorstandschef Maiwaldt erklärt, wie und wo er die Chancen sieht

Digitalisierung ist in der Wohnungswirtschaft angekommen. Was vor Jahren noch als „Zukunft“ weit in der Ferne am Horizont ausgemacht wurde, steht plötzlich vor der Tür. Die Branche hat die Chancen erkannt. Der Umbau kann beginnen. Wie steht es aber mit den Partnern der Wohnungswirtschaft? Wie sind sie aufgestellt? Verändern auch sie sich, um den neuen Anforderungen zu entsprechen?



Jan-Christoph Maiwaldt. Foto: Kalo

Die meisten Kontakte zu den Kunden der Wohnungsunternehmen, den Mietern und Mitgliedern, haben die Messdienstleister mit ihren vielfältigen Angeboten, wie Messen, Steuern und Regeln, Rauchmelder, Legionellen und der akkuraten Abrechnung der verschiedenen Verbräuche etc. In diesem Bereich fallen eine Fülle von Daten an, die sinnvoll genutzt, das Wohnen bezahlbarer machen können. Jan-Christoph Maiwaldt, Vorstandsvorsitzender der Verwaltung Kalorimeta AG, erklärt in einem Gespräch mit Wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda, wie für ihn die „Digitale-Zukunft“ seines Unternehmens als Partner für die Wohnungswirtschaft aussieht.

Gerd Warda: Sie haben abseits Ihres Kerngeschäftes Unternehmen gekauft. Warum? Was können Sie jetzt besser als vorher?

Jan-Christoph Maiwaldt: Vor gut zwei Jahren haben wir uns ein Ziel gesetzt: Wir wollen in Zukunft unseren Kunden helfen, ihre Immobilien klimaintelligent zu steuern. Dabei geht es um sehr viel mehr als bloß darum, Heizkosten- oder Verbrauchsdaten

aufzunehmen und abzurechnen – was ja unser Kerngeschäft ist. Um uns unserem Ziel anzunähern, hätten wir uns organisch, innerhalb des Unternehmens neu aufstellen können, bisher gemachte Erfahrungen mit zusätzliche Fähigkeiten verbinden und in neue Software und Anwendungen umsetzen können.

Gerd Warda: Das klingt nach einem „Aber“.....

Jan-Christoph Maiwaldt: Ja! Wir sind einen anderen Weg gegangen: Wir haben uns gefragt, was denn innerhalb und entlang einer Immobilie die Komponenten sind, die man zwingend braucht, um sich dem Leitbild einer klimaintelligenten Steuerung zu nähern.

Für uns war der wichtigste Schritt, zu verstehen, wie in Zukunft Daten, die innerhalb einer Immobilie durch ihre Nutzer, durch die Bewohner und Dienstleister, entstehen, sicher erhoben werden können. Da spielte uns die Digitalisierung der Energiewende in die Hände, da sie unter anderem dafür sorgt, dass sogenannte Smart Meter und intelligente Messsysteme durch die Stromkonzerne etabliert werden.

Diese Messsysteme setzen sich aus dem Smart Meter und dem Smart Meter Gateway zusammen. Durch das Gateway wird sichere und hochverfügbare Kommunikation ermöglicht: Nicht nur aus der Immobilie heraus wird kommuniziert. Es ist auch möglich, Informationen und Befehle an die Immobilie zu senden. Geschützt wird dieser Kommunikationsweg durch das BSI-Gütesiegel – ein besonderes Sicherheitszertifikat, das sicherstellen soll, dass diese Art der Infrastruktur von außen nicht einseh- und vor allem nicht angreifbar ist.

Die PPC AG hat in den letzten Jahren massiv in die Entwicklung von Smart Meter Gateways investiert und wird voraussichtlich Ende dieses Jahres eines der ersten Unternehmen sein, das über ein zertifiziertes Smart Meter Gateway-System verfügt. Gemeinsam mit Gesellschaftern unserer Gruppe haben wir Anteile der AG übernommen, um unseren Kunden diesen gesicherten Zu- und Ausgang für Daten aus der Immobilie im Verständnis und in der Kompetenz zu sichern. Das war der Schritt eins.

Schritt zwei resultiert aus unseren Überlegungen zu der Frage, was denn eigentlich mit den Daten aus der Immobilie passiert, und wer denn ein Interesse an diesen Daten hat.

Gerd Warda: Hier hat ja wohl der Vermieter ein enormes Interesse. Er muss schließlich die Ablesekosten an die Mieter weiterreichen. Und wie man aus den Verbänden hört, hinterfragt man dort stark Qualität und Kosten.

Jan-Christoph Maiwaldt: Auch wir sehen das größte Interesse bei unseren Kunden der Immobilienwirtschaft, also den Haus- und Liegenschaftsbesitzern. Diese haben heute verhältnismäßig wenig Teilhabe an den Daten, die in ihrer Immobilie produziert werden. Die Dienstleister liefern zwar eine klassische Heizkostenabrechnung. Im Bereich der Auswertung aber bleiben viele Fragen für unsere Kunden heute noch offen: So lässt sich die Frage, welche Liegenschaften im Vergleich zueinander welche Arten von Verbräuchen haben für die Immobilienwirtschaft heute nur schwer beantworten. Auch die Verbindung von Versorgerzählerinfrastrukturen der Energieversorger mit anderen Messstellen und Sensorik in einer Liegenschaft ist für die Immobilienwirtschaft nur schwer möglich.

Gerd Warda: Welche Lösung haben Sie gefunden?

Jan-Christoph Maiwaldt: Mit KeepFocus sind wir auf ein etabliertes Unternehmen gestoßen, das bereits 50 000 Wohnungen in Dänemark angeschlossen hat. KeepFocus kümmert sich darum, dass die Daten, die aus einer Immobilie kommen, auf einer Plattform gesammelt werden. Es werden also die Datenströme der unterschiedlichsten Messgeräte innerhalb eines Gebäudes auf einer einheitlichen Datenplattform zusammengeführt, und der Hausbesitzer hat die Datenhoheit und damit die Möglichkeit, selbst zu entscheiden, wem er diese Daten zu Verfügung stellt.

Und so fügt sich langsam das Bild zusammen: Der Datenausgang einer Immobilie wird durch ein PPC Smart Meter Gateway bestimmt, die dahinterliegende Datenbank von KeepFocus ist interoperabel, das heißt, sie kann mit unterschiedlichsten Geräten unterschiedlichster Generationen standardisiert kommunizieren. Auf die Datenbank greifen dann unterschiedliche Anwendungen zu, die Dienstleistungen erbringen können - zum Beispiel Heizkostenabrechnungen durch Kalorimeta oder andere.

In dem Gesamtszenario fehlte uns noch ein wichtiger Baustein: Der Zugriff auf interoperable Geräte, auf Geräte also, die einen Standard „sprechen“. Diesen Baustein fanden wir in der Firma Qundis. Als führender Geräteanbieter für viele Messdienste, unter anderem auch für Kalo ist, deckt Qundis die Sensorik- und Gerätelandschaft innerhalb eines Gebäudes sehr gut ab: Heizkostenverteiler, Wasserzähler, Wärmemengenzähler, Rauchwarnmelder und weiteren Sensorikanwendungen.

Qundis hat bereits selbst Datenplattformen für seine Produkte entwickelt – z. B. die Q-SMP-Cloud. Es wird aber in Zukunft sicherlich Ansätze geben, diese auch parallel mit den Datenbanken von KeepFocus zu verbinden. In Dänemark zum Beispiel hat KeepFocus jetzt schon OMS-fähige Qundis-Geräte in Kundenanwendungen an seine Plattform angeschlossen. Darauf können wir aufbauen. Der KeepFocus Kunde wird auch in Zukunft entscheiden können, welche Geräte er in seiner Immobilie einsetzt. Wichtig ist nur, zu erkennen, dass innerhalb dieses Gesamtszenarios der klimaintelligenten Steuerung einer Immobilie die zentrale Datenplattform eine äußerst wichtige Rolle spielt.

Gerd Warda: Klingt schlüssig. Nun wollen aber viele Wohnungsunternehmen den Messdienst, der sich ja hochkompliziert und immer unter „rechtlicher Beobachtung“ steht, wieder selbst erledigen. Ist das der Instrumentenkasten dafür, oder anders gesagt: Die Unternehmen, die selbst messen und „mehr“ machen wollen, müssen das Rad nicht neu erfinden, sondern mit Ihnen sprechen. Sie haben die Lösung?

Jan-Christoph Maiwaldt: Lassen Sie mich dies mit einem Beispiel beantworten. Die großen staatlichen oder kommunalen Wohnungsunternehmen in Dänemark, die gerade in einem neuen Ausrüstungszyklus sind, haben entschieden, dass sie sich nicht mehr in die langfristige Bindung von Abrechnungsdienstleistern begeben wollen. Stattdessen etablieren sie selbst einen „Gerätefuhrpark“ in ihren Liegenschaften. Sie kaufen also die Messgeräte selbst. Hier kommt nun KeepFocus ins Spiel, wenn es darum geht, die Geräte- und Verbrauchsdaten über eine zentrale Datenplattform auszulesen und verfügbar zu machen. Außerdem hilft KeepFocus bei der Auswahl der für den Kunden richtigen Dienstleister. Diese Anwendung wäre zum Beispiel die Erstellung der einfachen Heizkostenabrechnung.

Gerd Warda: Sie sprachen auch unter anderem vom Wasserzähler, könnte man dann auch Leckagen feststellen?

Jan-Christoph Maiwaldt: Auch die Feststellung von Leckagen ist durch das kontinuierliche Auslesen von Wasserzählern möglich. Und durch die Zentralisierung der Daten auf der Datenplattform eröffnen sich noch sehr viele weitere Möglichkeiten, und die Daten bleiben in der Hand der Wohnungsunternehmen, die selbst entscheiden können, wem sie den Zugriff darauf gewähren. Die Wohnungswirtschaft kann auch frei und je nach ihrem eigenen Nutzen darüber entscheiden, welche Informationsdienstleistungen sie in Anspruch nimmt. Und damit ist der Weg beschritten, wie man zugunsten der Wohnungswirtschaft in Zukunft mit der Dateninfrastruktur in einem neuzeitlich gedachten Zusammenspiel umgehen kann.

Gerd Warda: Hut ab! Mir scheint, Sie haben die digitale Antwort auf die Wünsche Ihrer Kunden gefunden. Wie schafft man das im harten Tagesgeschäft?

Jan-Christoph Maiwaldt: Entscheidend ist, dass man bereit ist, seine eigenen Anwendungen in Frage zu stellen. Wir haben einen für uns gewaltigen Schritt vollzogen, indem wir dieses Zukunftsbild definiert haben. Und bei der konsequenten Umsetzung dieses Leitbildes müssen wir genau das: Wir müssen unsere eigenen Anwendungen in Frage stellen.

Herr Maiwaldt, vielen Dank für das Gespräch.

Wir zeigen Sie von Ihren

besten

Seiten.

Image-Kommunikation,

Mietermagazine,

Geschäftsberichte, Exposés, Webmagazine

stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de