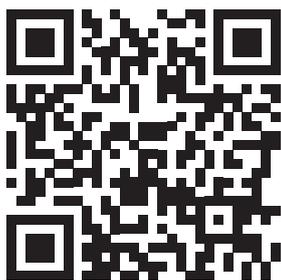


Digitalisierung als Schlüssel zum effizienten Bauen – Werden weiter Steine verkauft oder zukunftsfähige Lösungen angeboten, Prof. Glock?



Das Baugewerbe gehört zu den **Schlusslichtern des digitalen Wandels** – und das hat Auswirkungen: Während die Produktivität der deutschen Wirtschaft in den letzten zehn Jahren um 11 Prozent stieg und im verarbeitenden und produzierenden Gewerbe sogar um 34 bzw. 27 Prozent zulegte, sind es in der Bauwirtschaft gerade mal 4 Prozent. **Prof. Dr.-Ing. Christian Glock** erläutert, warum die Digitalisierung zum Produktivitätsmotor für die Bauwirtschaft werden kann.

Seite 4



AGB
Kontakt
Impressum
Mediadaten

Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

Umfrage zeigt: Mieter können heute ökologischen Fußabdruck ihrer Wohnung nicht einschätzen

Die Umweltbelastung durch die eigenen vier Wände ist den meisten Mietern nicht bewusst. **Knapp 83 Prozent der befragten Wohnungsmieter gaben an, nicht zu wissen, wie groß der ökologische Fußabdruck ihrer Wohnung ist.** Das ergab eine repräsentative Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Civey im Auftrag der no-ventic group.

Seite 11

Smart-Home – Steigende Energieverbräuche, CO2- Stopp – Wohnungswirtschaft zwischen Klimaschutz und bezahlbarem Wohnen

Klimaschutz wird in Deutschland zunehmend als gesellschaftliche Aufgabe wahrgenommen. Dazu trägt auch bei, dass der Klimawandel mehr und mehr spürbar wird. **Welche gangbaren Wege es durch das Spannungsfeld zwischen Klimaschutz und bezahlbarem Wohnen gibt, zeigt Prof. Dr.-Ing. Viktor Grinevitschus** von der EBZ Business School in Bochum auf

Seite 7

Sonstige Themen: Gewobag startet neue Service-App für MieterInnen // 20. E-world energy & water in Essen: Energieversorger setzen auf Digitalisierung und einer grünen Energiewende // Mit einer App und Gemeinschaftswaschraum gegen den Schimmel // Energieversorger enercity steigt beim Start-up pilot ein – damit die Kunden mit wenigen Mausklicks Energieprodukte bestellen können //

Wohnungswirtschaft heute. digital

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 11 | Februar 2020



Foto: Messe Essen

Editorial.
Digital: Transparenz,
Service-App und König
Kunde
[Seite 3](#)

Digitalisierung als
Schlüssel zum effizienten
Bauen – Werden weiter
Steine verkauft oder zu-
kunftsfähige Lösungen an-
geboten, Prof. Glock?
[Seite 4](#)

Smart-Home - Steigende
Energieverbräuche, CO2-
Stopp - Wohnungswirtschaft
zwischen Klimaschutz und
bezahlbarem Wohnen
[Seite 7](#)

Die Gewobag Berlin startet
neue Service-App für
MieterInnen
[Seite 10](#)

Umfrage zeigt:
Mieter können heute
ökologischen Fußabdruck
ihrer Wohnung nicht
einschätzen
[Seite 11](#)

Energieversorger enercity
steigt beim Start-up epilot
ein – damit die Kunden
mit wenigen Mausklicks
Energieprodukte bestellen
können
[Seite 13](#)

Mit einer App und
Gemeinschaftswaschraum
gegen den Schimmel
[Seite 15](#)

20. E-world energy & water
in Essen: Energieversorger
setzen auf Digitalisierung
und einer grünen Energie-
wende
[Seite 17](#)

Digital: Transparenz, Service-App und König Kunde



Gerd Warda,
Chefredakteur Wohnungswirtschaft **heute**.
Foto: Wohnungswirtschaft heute

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Welt verändert sich. Digitalisierung eröffnet neue Sichtweisen auf Prozesse, neue Wertschöpfungsketten tun sich auf. Neue Produkte, neue Vertriebswege, besserer Service schaffen neue Freiräume, erweitern den Markt. Immer mehr Branchen erkennen ihre Chance, nicht nur die Start-ups, auch die alten Säulen der Republik. Ja, ich meine die Stadtwerke. Sie sind die Versorger unserer Bestände mit Strom, Gas und Wasser, manchmal auch mit Fernwärme. Alles ist im Fluss. Früher Monopolist, einmal Lieferant, immer Lieferant. Dann der politische Wille der offenen Leitungen. Die Zeit der Zitterpartie in den Unternehmensetagen. Und jetzt, einige Jahre später, die Digitalisierung. Die Zeit der Mutigen beginnt. Die digitale Welt schafft neue Spielfelder.

Kunde wird König

Nehmen wir die Stadtwerke Hannover AG. Seit März 2018 **enercity** AG. Die ehemalige Marketing Dachmarke **enercity** – positive energie, gepaart mit einer zukunftsgerichteten Strategie, wird zum neuen Namen. Und nun kommt der nächste Schritt: Digital wird der Kunde KÖNIG. Papier und pausenloses Suchen nach dem passenden Energieprodukt waren gestern. Wie? **Enercity** hat sich bei **epilot** eingekauft. Was das für die Endkunden bedeutet - viele sind auch Mieter von Wohnungsunternehmen - lesen Sie ab Seite 13.

Wer baut in Zukunft unsere Häuser?

Aber bevor die Versorger wie **enercity** liefern können, muss gebaut werden. Und jetzt kommt wieder die Bezahlbarkeit ins Spiel. Stein auf Stein mit der Hand, oder wie? Hilft da die Digitalisierung? Gibt es schon zukunftsfähige Lösungen? **Prof. Dr.-Ing. Christian Glock** gibt Antworten. Er lehrt und forscht seit 2017 im Massivbau am Fachbereich Bauingenieurwesen der Technischen Universität Kaiserslautern. Ab Seite 4.

Hier hilft die App schon den Mietern

Ob Vermieter oder Partner von Wohnungsunternehmen, beide sehen in einer App für Mieter die Chance zu mehr Transparenz, Servicefreundlichkeit und Kundenbindungen.

In Berlin hat die **Gewobag** ihre Service-App gestartet. Mieter können jetzt rund um die Uhr kommunizieren. Mehr auf Seite 10.

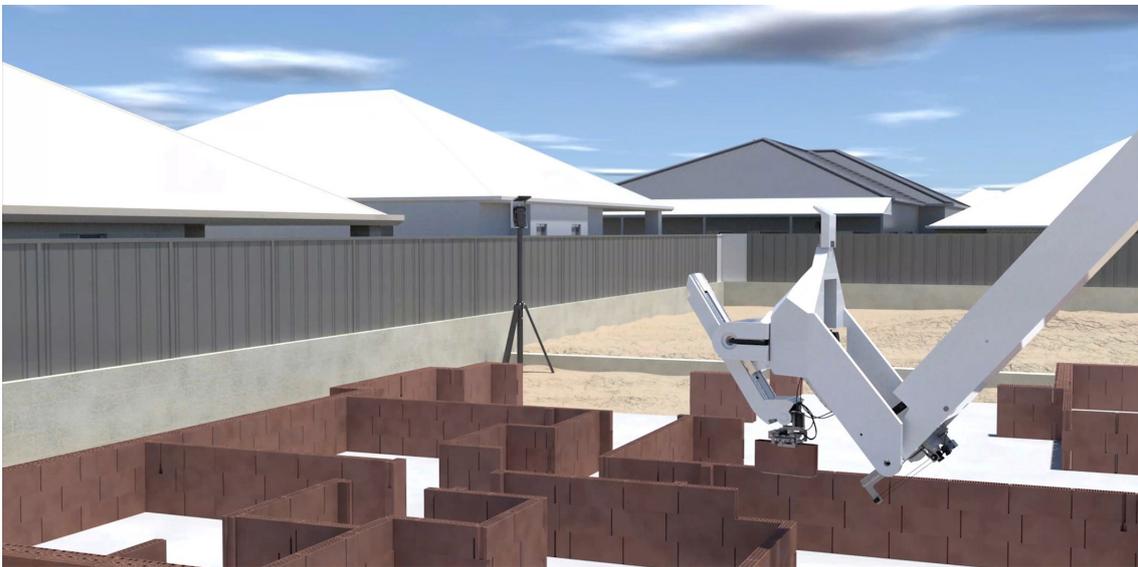
Und **wewash**, als Bewirtschafter von Gemeinschaftswaschräumen Partner der Wohnungswirtschaft, macht mit Nutzer-Apps die Gemeinschaftswaschräume wieder attraktiv. Vorteil für die Wohnungsunternehmer: Waschen die Mieter im "Keller", ist weniger „Feuchte“ in der Wohnung, kann sich kein Schimmel bilden. Mehr ab Seite 15.

Dies und Einiges mehr, finden Sie in Wohnungswirtschaft **heute**.digital
Klicken Sie mal rein

Ihr **Gerd Warda**

Digitalisierung als Schlüssel zum effizienten Bauen – Werden weiter Steine verkauft oder zukunftsfähige Lösungen angeboten, Prof. Glock?

Das Baugewerbe gehört zu den Schlusslichtern des digitalen Wandels – und das hat Auswirkungen: Während die Produktivität der deutschen Wirtschaft in den letzten zehn Jahren um 11 Prozent stieg und im verarbeitenden und produzierenden Gewerbe sogar um 34 bzw. 27 Prozent zulegte, sind es in der Bauwirtschaft gerade mal 4 Prozent. Prof. Christian Glock erläutert, warum die Digitalisierung zum Produktivitätsmotor für die Bauwirtschaft werden kann.



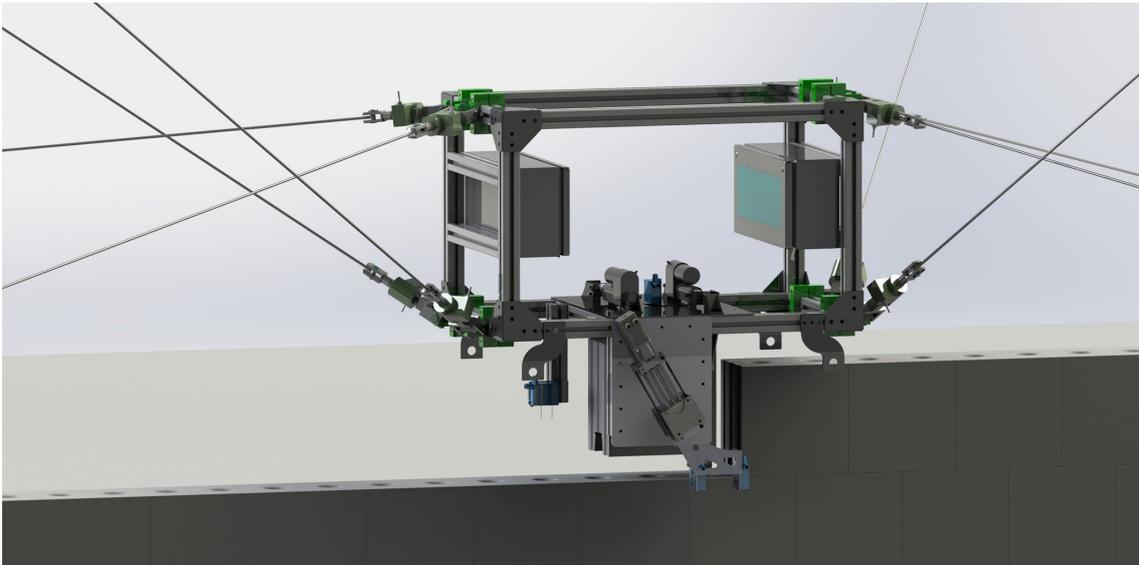
Der Bauroboter Hadrian X ist für die Arbeit im Freien optimiert und kann Wohnbauten vollautomatisiert errichten. Foto: Wienerberger

Herr Prof. Glock, während die Produktivität in den meisten Branchen kontinuierlich steigt, stagniert sie in der Bauindustrie seit 30 Jahren. Woran liegt das?

Prof. Glock: Wenn man ehrlich ist, stagniert die Bauindustrie sogar schon seit den 70er-Jahren. Denn die vielversprechenden Produkt- und Verfahrensinnovationen schlagen sich nicht in der Wertschöpfung nieder. Aus meiner Sicht liegt dies vor allem daran, dass an den Schnittstellen beim Planen und Bauen so viel Effizienz verloren geht, dass davon die Fortschritte aufgezehrt werden. Allein im Betonbau hat sich in den letzten 100 Jahren viel getan. Es gibt neue Verfahren, neue Schalungstechniken und ganz andere Festigkeiten. Beim Stahlbau ist es ähnlich und auch im Mauerwerksbau – wenn man sich vorstellt, wie und mit welchen Steinen früher gemauert wurde. Heute gibt es Kalksandsteine in Großformaten und Ziegelsteine mit verbesserten Wärmedämmeigenschaften.

Bei so viel Fortschritt müsste doch eigentlich ein Produktivitätsschub durch die Braubranche gehen?

Prof. Glock: Das stimmt. In allen Bereichen finden wir unzählige Innovationen, allerdings führen sie in Summe nicht zu einer Steigerung der Gesamtproduktivität. Es scheint vielmehr so, als ob die Schnittstellenverluste immer größer werden und die Optimierung des Gesamtprozesses zunehmend aus dem Fokus gerät. Das heißt im Umkehrschluss aber auch, dass sich im Bauwesen große Chancen aus der Digitalisierung er-



Seilroboter stellen einen innovativen, vielversprechenden Ansatz für die Automatisierung der Bauprozesse bei Kalksandsteinmauerwerk dar. Grafik: Michael Meik: Entwurf eines Endeffektors und Implementierung einer Regelung für einen Seilroboter, Lehrstuhl für Mechatronik der Universität Duisburg-Essen

geben könnten. Denn die Stärken der digitalen Lösungen setzen genau an den Schwächen der Bauwirtschaft an – der Prozess- und Schnittstellenoptimierung.

Der Digitalisierungsgrad im Bauwesen nimmt zwar zu, scheint aber keine Auswirkungen auf die Produktivität zu haben. Was läuft falsch?

Prof. Glock: Da zurzeit nur ein kleiner Prozentsatz an Bauprojekten mit modernen digitalen Prozessen umgesetzt wird, schlägt sich das statistisch kaum nieder. Im Vergleich zu anderen Branchen hat das Bauwesen bei der Digitalisierung immer noch erheblichen Nachholbedarf. Daraus resultiert aber auch großes Chancenpotenzial. Denn ein vernetztes und lösungsorientiertes Arbeiten im Team, wie es zum Beispiel die BIM-Methodik erfordert, optimiert die Prozesse und verhindert Redundanzen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Liegt das eigentliche Problem nicht darin, dass immer noch so gebaut wird wie vor 100 Jahren?

Prof. Glock: Ja, auf den meisten Baustellen werden auch heute noch in handwerklicher Weise Prototypen erstellt. Die Digitalisierung eröffnet uns die Möglichkeit, diese tradierte Produktionsweise zu überwinden. Indem sie alle Beteiligten am Bau dazu zwingt, die Planung zu optimieren und vor dem eigentlichen Bauprozess abzuschließen. Ein Gebäude kann heute als Digitaler Zwilling virtuell exakt geplant und optimiert werden – bevor die Realisierung beginnt. Der Computer kann am Digital Twin über Nacht tausende Varianten prüfen, von denen dann nur die beste oder die wirtschaftlichste auf der Baustelle umgesetzt wird. Auch der Bauablauf lässt sich virtuell erproben und optimieren, bevor er real stattfindet. Damit können wir, wie in anderen industrialisierten Branchen üblich, ein schon in der Planung perfekt ausgereiftes Produkt herstellen, wenn auch in der Regel nur mit der Stückzahl eins. Vernünftige Planung hat Einfluss auf den Bauablauf und umgekehrt haben veränderte Bauabläufe und Bauweisen, wie zum Beispiel Vorfertigung, auch extremen Einfluss auf die Planung. Ich habe früher viele Private-Public-Partnership-Projekte betreut, wo man gezwungen war, ganzheitlich zu denken. Aus meiner Sicht müssen die getrennten Bereiche Planen, Bauen und Betreiben viel enger zusammenwachsen.

Ist angesichts der Kleinteiligkeit der deutschen Bauwirtschaft ein effizienter Gesamtprozess von der Planung bis zur Ausführung überhaupt möglich?

Prof. Glock: Derzeit ist die Kleinteiligkeit in der Tat ein Hindernis. Anders als die Automobilbranche oder beim Bau von Schiffen – und ein Schiff ist letztlich eine schwimmende Immobilie – ist die Bauwirtschaft nicht als Industrie, sondern als Handwerk und mit Kleinunternehmen organisiert. Dieses sehr deutsche oder auch kontinentaleuropäische Phänomen ist ebenso ein Innovationshemmnis wie die in der HOAI detailliert regulierten Prozesse. Aktuell behindert die Kleinteiligkeit, dass Digitalisierung und Vernetzung auch im Bauwesen zu einer Industrialisierung der gesamten Branche führen.

Wie könnte die Kleinteiligkeit der deutschen Bauwirtschaft überwunden werden?

Prof. Glock: Wenn sich der Bauprozess von der Vor-Ort-Fertigung durch viele Gewerke zu einer eher logistisch geprägten Montage quasi industriell vorgefertigter Elemente wandelt. Der Einsatz von Robotern sowie der 3D-Druck werden auch bei der Fertigung auf der Baustelle neue Perspektiven und Chancen eröffnen. Theoretisch könnte das Haus schon im digitalen Modell aus vorhandenen Produkten und Bauteilen zusammengesetzt werden. Architekten und Fachplaner könnten sich abgesehen von der Gestaltung dann vorrangig auf die Optimierung konzentrieren, denn sie werden bei zeitintensiven Routineaufgaben entlastet. Jeder am Bau Beteiligte vom Produkthersteller bis zum Bauhandwerker muss sich die Frage stellen, welche Rolle er in diesem Gefüge künftig einnehmen möchte? Denn auch die Berufsbilder werden sich gravierend verändern.

Wenn es in Zukunft mehr seriell vorgefertigte Häuser gibt, bleiben dann die Individualität und Ortsbezug auf der Strecke?

Prof. Glock: Mit dem bestehenden kleinteiligen System ist es offensichtlich nicht möglich, ausreichend bezahlbaren Wohnraum in ansprechender Architektur herzustellen. Gerade im Geschosswohnungsbau wird man deshalb in Zukunft mit einem höheren Grad an Systematisierung planen und bauen müssen. Der Baustoff Mauerwerk ist meines Erachtens nach bestens geeignet, um den Spagat zwischen Individualisierung und Platte 2.0 zu schaffen. Denn im Grunde ist jeder Stein bereits ein vorgefertigtes Element, ein Fertigteil. Die automatisierte Verlegung von Mauerwerkssteinen auf der Baustelle mithilfe leistungsstarker Roboter würde die effiziente und individuelle Vor-Ort-Fertigung mit den Skaleneffekten einer Produktion in großen, profitablen Mengen verbinden und nebenbei auch noch die Problematik des Fachkräftemangels entschärfen. Technisch liegt die Lösung hier auf der Hand und wird nach meiner Ansicht wesentlich schneller zur Marktreife gelangen als der 3D-Druck für Beton. Mit den Prozessen auf der Baustelle werden sich auch die Vertriebsprozesse ändern. Die herstellende Industrie sollte deshalb stärker gewerkeübergreifend denken und ihren Kunden in Zukunft maßgeschneiderte Gesamtlösungen statt Steine mit bestimmten bauphysikalischen Eigenschaften anbieten. Neue kundenorientierte Lösungen könnten u.a. Haustypen mit Individualisierungspotential sein.

Aktuell bieten viele Hersteller unterschiedlichste Planungstools für Architekten und Planer an. Ist das die richtige Antwort auf den digitalen Wandel?

Prof. Glock: Das ist auch meine Wahrnehmung. Viele Produkthersteller versuchen, mit möglichst komfortablen Tools den Absatz ihrer Produkte anzukurbeln. Wenn sie die Arbeit von Architekten und Fachplanern erleichtern, steigt die Chance, dass das eigene Produkt eher in Ausschreibungen berücksichtigt wird. Doch wie sieht es aus, wenn in einigen Jahren nicht mehr Architekten und Fachplaner das Produkt aussuchen, sondern sich der Rechner die einzelnen Bauprodukte nach rein analytisch-objektiven Kriterien für sein Modell zusammensucht?

Was ist Ihr Rat an Bauunternehmen, die der Digitalisierung kritisch gegenüberstehen?

Prof. Glock: Auf dem Weg in die Digitalisierung gibt es keine simplen Handlungsempfehlungen gibt. Deshalb ist es wichtig, keine Angst vor digitalen Themen zu haben, sondern in ihnen eine Chance zu sehen. Hilfreich ist es, sich digitale Teilziele zu setzen, die nicht zwingend gradlinig laufen müssen. Entscheidend ist der Austausch mit anderen Branchenteilnehmern aber insbesondere auch den Gebäudenutzern. Wichtig ist dabei die gemeinsame Überlegung, wie sich aus den digitalen Möglichkeiten echter Zusatznutzen generieren lässt. Der kann zum Beispiel darin bestehen, dass der spätere Hausbewohner mithilfe einer VR-Brille sein geplantes Haus besichtigen kann. Etwaige Änderungswünsche können dann direkt ins virtuelle Gebäudemodell eingearbeitet werden. Derartige Tools können ein erster Schritt auf dem Weg in die Digitalisierung sein. Die Schnittstellen sollten allerdings so kompatibel gestaltet sein, dass sie sich jederzeit in ein größeres System integrieren lassen.

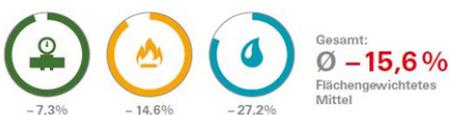
Herr Professor Glock, vielen Dank für das Gespräch.

Prof. Dr.-Ing. Christian Glock lehrt und forscht seit 2017 im Massivbau am Fachbereich Bauingenieurwesens der Technischen Universität Kaiserslautern. Von 1999 bis 2017 war Glock in verschiedenen Funktionen bei der damaligen Bilfinger Berger AG (heute Bilfinger SE) tätig, zunächst als Bauleiter, Tragwerksplaner und Projektleiter und später als Geschäftsleiter und Geschäftsführer. Als Mitglied der Geschäftsführung der Konzerngesellschaft Bilfinger Hochbau GmbH (heute Implenia Hochbau GmbH) war er von 2013-2017 u.a. für die Bereiche Forschung, Entwicklung und Innovation verantwortlich. Glock ist in diversen Gremien des DIN, CEN, DBV und DIBt aktiv und Mitglied im Aufsichtsrat der planen-bauen 4.0 – Gesellschaft zur Digitalisierung des Planens, Bauens und Betriebs mbH sowie im Wissenschaftlichen Beirat und Innovation Think Tank des ZIA.

Smart-Home – Steigende Energieverbräuche, CO₂-Stopp – Wohnungswirtschaft zwischen Klimaschutz und bezahlbarem Wohnen

Klimaschutz wird in Deutschland, nicht zuletzt durch Bewegungen wie „Fridays for Future“ zunehmend als gesellschaftliche Aufgabe mit einer hohen Akzeptanz wahrgenommen. Dazu trägt sicherlich auch bei, dass der Klimawandel ankommt, mehr und mehr spürbar wird. Welche gangbaren Wege es durch das Spannungsfeld zwischen Klimaschutz und bezahlbarem Wohnen gibt, zeigt Prof. Dr.-Ing. Viktor Grinewitschus von der EBZ Business School in Bochum für Wohnungswirtschaft heute.digital auf

Entwicklung der Endenergiepreise für die drei Energieträger
Betrachtungszeitraum 2014 – 2018



Entwicklung der Verbrauchskosten pro m² Wohnfläche
2017 vs. 2018



Gesamte Wärmekosten für nicht verbundene Anlagen
2018 (nur Raumheizung)



Höhere Anlageneffizienz durch professionelle Betriebsführung
Unterschiede im Jahresnutzungsgrad 2018



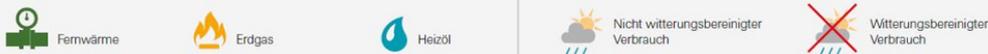
Alter von Heizungsanlagen
Auswertung von über 85.000 aktuellen Energieausweisen



CO₂-Emissionen der realen Verbräuche



Legende:



Auch über die Entwicklung der Brennstoff- bzw. Energieträgerpreise wie dem fast zehnpromigen Anstieg bei Heizöl gibt die aktuelle Studie detailliert Auskunft. Der komplette Report „Techem Energiekennwerte 2019“ steht zum Download bereit. [KLICKEN](#) Sie einfach auf die Grafik und das PDF öffnet sich. Grafik: Techem

Energieverbräuche sind in den letzten drei Jahren um ca. 5 % angestiegen

Im Fokus steht dabei die Frage, wie sich CO₂-Emissionen schnell und nachhaltig senken lassen. Das Thema ist für die Gebäudebranche nicht neu: Ein Mix unterschiedlicher Maßnahmen hat dazu geführt, dass die CO₂-Emissionen im Gebäudebereich zwischen 1990 und 2018 nach Auswertungen des Bundesumweltministeriums um 44 % auf 117 Mio. t gesunken sind. Das kann sich sehen lassen: Die Emissionen des Straßenverkehrs sind z.B. in dieser Zeit um mehr als 5 % auf ca. 160 Mio. t angestiegen. **Aus Sicht verschiedener Akteure der Immobilienwirtschaft ist das kein Grund, sich auf dem bisher Erreichten auszuruhen.** Die Planvorgaben des Gesetzgebers sehen vor, die Emissionen im Gebäudebereich bis 2030 um weitere 40 %

(bezogen auf den heutigen Stand) zu reduzieren. Die Realität sieht anders aus: In Mehrfamilienhäusern sind die witterungsbereinigten Energieverbräuche in den letzten drei Jahren um ca. 5 % angestiegen (Quelle: Studie „Techem Energiekennwerte 2019“). Der Grund dafür ist unklar, vermutet werden darf ein sorgloserer Umgang mit Energie, induziert durch abnehmende Energiekosten. Nun erhöht der Gesetzgeber den Druck: Durch die Einführung der CO₂-Abgabe, die erst ab 2021 wirksam wird, steigen die Heizkosten zunächst um 4 %, bis 2026 können dies aber bis zu 24 % werden. Damit steigt die Priorität, auch aus wirtschaftlichen Erwägungen. Die Stichworte „Dekarbonisierung, Bestand, Effizienz,“ geben die Richtung vor.

Wärmepumpe im Vormarsch

In Deutschland wird so viel gebaut wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Im Neubau ist der Trend zu einer Dekarbonisierung der Heizungstechnik deutlich zu erkennen. Unter Dekarbonisierung wird der Ersatz fossiler Energieträger durch Strom verstanden, der dann vorzugsweise aus regenerativen Energien stammt. So wurden 2019 nach Angaben der AG Energiebilanzen bereits 31 % der neu errichteten Wohnungen über eine Wärmepumpe beheizt, nur noch 37,5 % über eine konventionelle Gasheizung. Vorzugsweise kommt der Strom für den Betrieb der Wärmepumpe aus erneuerbaren Energien, in Deutschland stieg in 2019 der Anteil an erneuerbaren Energien am Stromverbrauch auf 42,6 %, Tendenz weiter steigend. Trotz dieser Trends lässt sich eine schnelle, **wirksame Reduzierung der CO₂-Emissionen nicht über den Neubau, sondern nur im Bestand erreichen**. Die energetische Sanierung von Gebäuden mit konventionellen Verfahren stößt dabei schnell an Grenzen der Wirtschaftlichkeit. Wenn die Erneuerung von Fenstern, Fassaden oder Dächern nicht ohnehin aus Altersgründen ansteht, ist eine Refinanzierung der Maßnahmen nur über die Energieeinsparungen in den meisten Fällen nur schwer zu erreichen.



Durch die Sanierung mit vorgefertigten Dach- und Fassadenelementen sowie nachhaltiger Heiztechnik, wie Wärmepumpen und Stromerzeugung sollen die Gebäude auf Net-Zero-Standard gebracht werden. Fotos: arsago Gruppe. Mehr Informationen finden Sie hier. [KLICKEN](#) Sie einfach auf das Bild und das PDF öffnet sich

Ein möglicher Ausweg liegt hier in der deutlichen Reduzierung der Sanierungskosten durch standardisierte Renovierungen, einem digitalisierten Bauprozess und dem seriellen Bauen mit vorgefertigten Elementen. Dieses Konzept, als „Energiesprung“ bezeichnet, wurde in den Niederlanden entwickelt und in mehr als 5000 Gebäuden erprobt. Das Energiesprung-Konzept sieht auch ein Mehr an Gebäudetechnik vor: Bestandteil der Sanierung ist eine Photovoltaik-Anlage, eine Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung und eine Wärmepumpe.

„Leben“ mit Smart-Home-Systemen will gelernt sein

Der Betrieb der Heizungsanlagen bietet erhebliche Effizienzpotenziale. Die Allianz für einen klimaneutralen Wohngebäudebestand unter wissenschaftlicher Leitung der EBZ und der TU Dresden untersucht die Wirkung von niedriginvestiven Maßnahmen im Gebäudebestand. In der ersten Projektphase wurden die Energieverbräuche von 74 Mehrfamilienhäusern untersucht, dabei wurden niedriginvestive Maßnahmen in 41 Gebäuden umgesetzt und analysiert. Wichtige Erkenntnisse dabei: Heizungsanlagen laufen nur selten mit einer hohen Effizienz, oftmals kommt es zu einem Überangebot an Wärme, da die Anlagen sowohl in ihrer Leistung als auch in der Betriebsführung nicht auf den jeweiligen Wärmebedarf angepasst sind. Es gibt ein

erhebliches Potenzial zur Energieverschwendung durch unbedachtes Heizen und Lüften, der Energieverbrauch zwischen den Wohnungen einer Liegenschaft schwankt stark. **71 Nutzer wurden mit Smart-Home-Systemen ausgestattet. Hier kam es bei den Teilnehmern zu Einsparungen, aber auch zu Mehrverbräuchen.** Die Teilnehmer, die gespart haben, konnten immerhin im Schnitt Einsparungen von 26 % erzielen. Auf Gebäudeebene waren im Projekt die Einsparungen deutlich geringer, da diese zum Teil durch Mehrverbräuche bei anderen Teilnehmern kompensiert wurden. Die Ursachen für die Mehrverbräuche lagen an der nicht sachgerechten Nutzung der Smart-Home-Systeme. Zeitprofile wurden abgeschaltet, Einstellungen über einen langen Zeitraum nicht verändert. **Es sieht so aus, dass auch der Umgang mit Smart-Home-Systemen eine gewisse Lernphase erfordert.** Dies wird nun in der 2. Projektphase untersucht. Das Projekt „Einfluss der Betriebsführung auf die Energieeffizienz von Heizungsanlagen im Bestand (BaltBest) unter Leitung der EBZ Business School (Prof. Grinewitschus) wird vom BMWi mit 1.1 Mio. €. gefördert. Es werden nun die Betriebsführung von 100 Mehrfamilienhäuser detailliert untersucht. Dazu werden die Heizungsanlagen intensiv vermessen, ebenso ist das Heizverhalten in den Wohnungen Gegenstand der Betrachtungen. Ziel ist es, zu ermitteln, wie und mit welchen Maßnahmen möglichst große Einsparungen im Bestand zu erzielen sind. **Die sicherlich für die Wohnungswirtschaft interessanten Zwischenergebnisse des Projektes werden im März vorliegen und der Öffentlichkeit vorgestellt.**

Prof. Dr.-Ing. Viktor Grinewitschus,
EBZ Business School, Bochum



Gewobag Berlin startet neue Service-App für MieterInnen

Mit der neuen Gewobag Service-App geht die Berliner Wohnungsbaugesellschaft einen weiteren Schritt in Richtung Digitalisierung und moderner Kommunikation. Ab sofort können die mehr als 120.000 MieterInnen der Gewobag alle Themen und Anfragen rund um ihr Mietverhältnis direkt und rund um die Uhr verwalten



„Mit der App bieten wir unseren MieterInnen ein modernes Tool, das interne Prozesse digital bündelt, effizient gestaltet und ihnen einen alternativen Zugang zu Informationen und zur Kommunikation mit dem Unternehmen ermöglicht. Seit 100 Jahren steht die Gewobag für die Umsetzung innovativer Ideen und das wird auch in Zukunft so sein.“, so Snezana Michaelis, Vorstandsmitglied der Gewobag.

Auch Neuigkeiten und Tipps aus dem Kiez

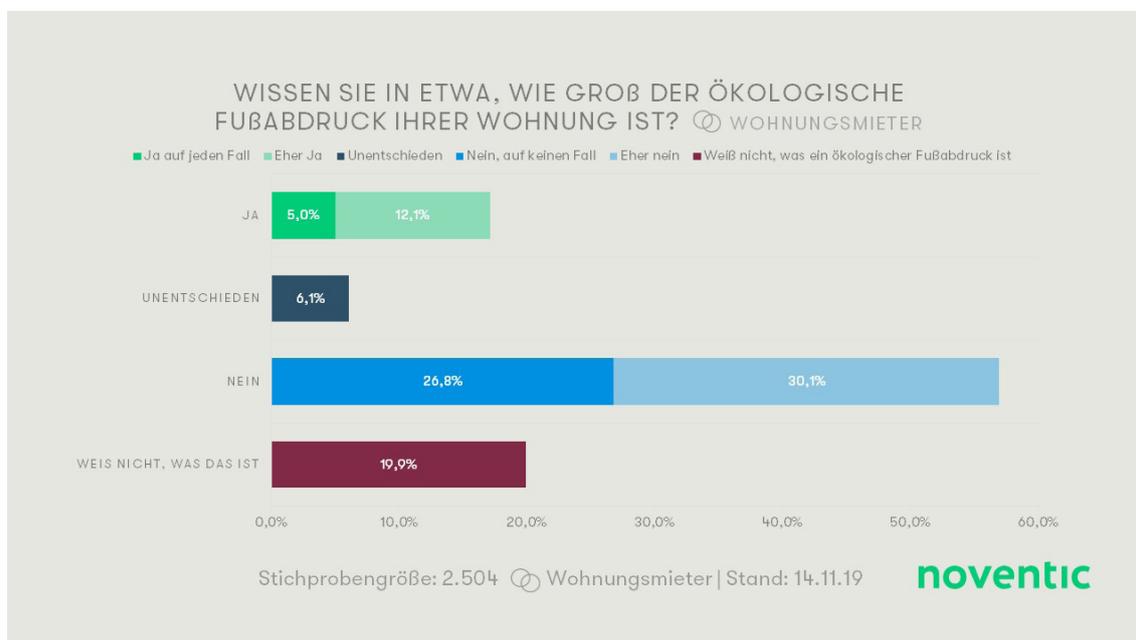
Die Service-App bietet eine Vielzahl an Funktionen. Schadensmeldungen oder Terminvorschläge können direkt übermittelt werden, persönliche Dokumente des Mietvertrages eingesehen und aktualisiert werden. Das Formular-Center stellt zudem einen umfassenden Downloadbereich für Anträge und digitalen Versand zur Verfügung. Neuigkeiten und Tipps aus dem Kiez bieten informativen Mehrwert und sollen zukünftig das weitere Zusammenwachsen sozialer Quartiersstrukturen und Netzwerke unterstützen. Die Service-App, die mit nutzerfreundlicher Handhabung aufwartet, ist kostenlos für iOS und Android-Geräte in den jeweiligen Google- und App-Stores erhältlich.

Anne Grubert

Die **Gewobag** zählt mit rund 70.000 Wohnungen und mehr als 120.000 MieterInnen zu den größten Immobilienunternehmen der Hauptstadt und bundesweit.
<https://www.gewobag.de/fuer-mieter-und-mietinteressenten/service/>

Umfrage zeigt: Mieter können ökologischen Fußabdruck ihrer Wohnung nicht einschätzen

Die Umweltbelastung durch die eigenen vier Wände ist den meisten Mietern nicht bewusst. Knapp 83 Prozent der befragten Wohnungsmieter gaben an, nicht zu wissen, wie groß der ökologische Fußabdruck ihrer Wohnung ist. Das ergab eine repräsentative Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Civey im Auftrag der noventic group.



Ein kritischer Faktor in der Erreichung der deutschen Klimaziele: Denn laut Umweltbundesamt werden rund 35 Prozent des Energieverbrauchs in Deutschland durch Gebäude verursacht, fast ein Viertel davon allein durch Heizen und Trinkwassererwärmung in Wohngebäuden. Sollte sich daran nichts ändern, ist das Ziel der Bundesregierung gefährdet, bis 2050 in Deutschland klimaneutral zu wohnen. Allein bis 2030 sollen die Emissionen von Gebäuden um 55 Prozent im Vergleich zu 1990 gesenkt werden. Doch es zeichnet sich ab, dass Deutschland schon die für 2020 gesteckten Ziele im Immobiliensektor (Reduktion der Emissionen von Gebäuden um 40 Prozent) verfehlt.

Kaum Bewusstsein für den Energieverbrauch der eigenen Wohnung

„Die Ergebnisse der Umfrage zeigen einen großen Bedarf nach Klarheit über den Energieverbrauch der eigenen Wohnung“, sagt noventic-CEO Jan-Christoph Maiwaldt. So hätten nur fünf Prozent der deutschen Mieter eine deutliche Vorstellung davon, welche Emissionen von ihrer Wohnung ausgehen. Umso wichtiger sei es, die Möglichkeiten der Digitalisierung zu nutzen, um jedem Mieter Transparenz über seine eigenen Verbräuche zu bieten, so Maiwaldt.

Frage:

Wissen Sie in etwa, wie groß der ökologische Fußabdruck Ihrer Wohnung ist?

Antworten:

Ja, auf jeden Fall: **5 %**

Eher ja: **12,1 %**

Unentschieden: **6,1 %**

Eher nein: **30,1 %**

Nein, auf keinen Fall: **26,8 %**

Weiß nicht, was „ökologischer Fußabdruck“ ist: **19,9 %**

Einsparpotenzial durch mehr Transparenz

Um diese Entwicklung zu unterstützen, hat die noventic group eine Bewohner- und Mieter-App für das eigene Energie-Monitoring in Wohnungen entwickelt. Sie erlaubt es Bewohnern, ihren Verbrauch jederzeit abzurufen und bei Bedarf gegenzusteuern. „Unsere App soll in erster Linie das Bewusstsein für Verbrauchsspitzen schärfen. Laut einer Studie des ZIA, dem Zentralverband der Immobilienwirtschaft, führen regelmäßige Verbrauchsinformationen zu einem bis zu 20 Prozent geringeren Energieverbrauch. Das zahlt sich unmittelbar für den Mieter aus: Durch sinkende Nebenkosten sowie einem eigenen Beitrag zum Klimaschutz“, sagt Jan-Christoph Maiwaldt. Das persönliche Verbrauchsverhalten wird damit ein wichtiger Hebel für mehr Klimaschutz im Gebäudesektor. Das hat auch die Europäische Union erkannt und die unterjährige Verbrauchsinformation in der novellierten EU-Energieeffizienz-Richtlinie (EED) ab 2022 monatlich zur Pflicht gemacht. Damit können Wohnungsnutzer auf ihr Verbrauchsverhalten kurzfristig, und nicht erst nach Erhalt der Jahresendabrechnung, reagieren.

Klimaziele im Gebäudesektor

Der Gebäudesektor ist für das Erreichen der Klimaziele ein wichtiger Faktor: Die rund 19 Millionen Wohngebäude in Deutschland hatten 2017 einen Endenergieverbrauch von ca. 651 Milliarden Kilowattstunden (Quelle: Umweltbundesamt). Trotz aller Bemühungen konnte dieser Wert seit 2010 nicht mehr signifikant reduziert werden (Quelle: dena Gebäudereport 2018).

Thomas Ahlborn



**LEITUNGSWASSERSCHÄDEN
IN TROCKENEN TÜCHERN**

„Im Fall eines Rohrbruchs steht nicht nur meine Wohnung unter Wasser, sondern auch ich auf der Straße.“
Mieter aus Dortmund



Volltextsuche

SUCHEN

EINBRUCH-
SCHUTZ >>

BRAND-
SCHUTZ >>

LEITUNGS-
WASSER-
SCHÄDEN >>

NATUR-
GEFAHREN >>

SCHIMMEL-
SCHÄDEN >>

SCHUTZ VOR LEITUNGSWASSERSCHÄDEN

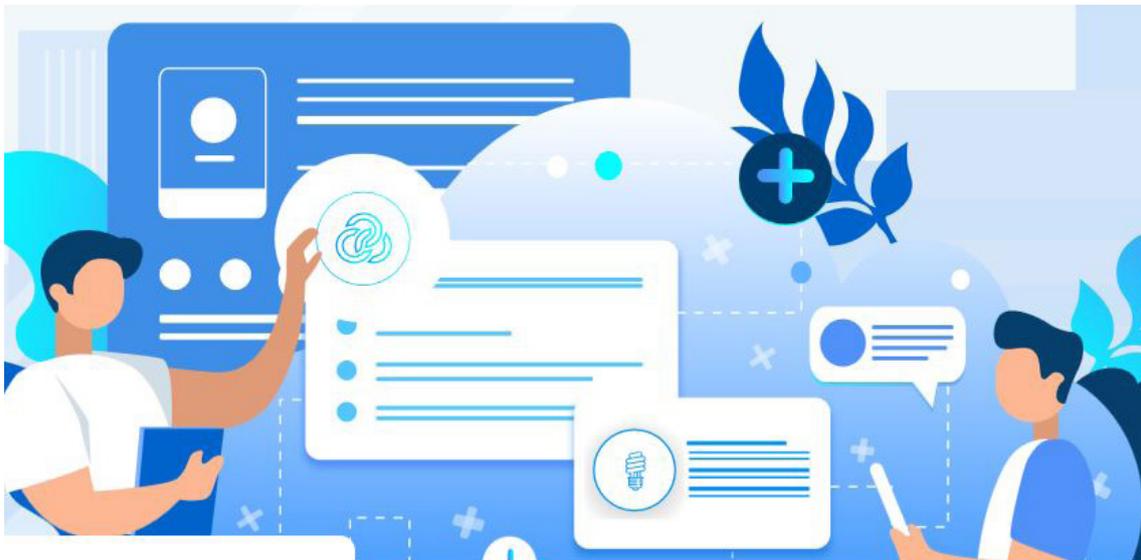
Die Schadenaufwendungen bei Leitungswasserschäden sind in den zurückliegenden Jahren

GRÜNDE FÜR LEITUNGSWASSERSCHÄDEN

Lesen Sie hier, warum in den letzten Jahren

Energieversorger enercity steigt beim Start-up epilot ein – damit die Kunden mit wenigen Mausklicks Energieprodukte bestellen können

Die enercity-Gruppe setzt ihren Umbaukurs vom klassischen Energieversorger zum digital vernetzten Energiedienstleister konsequent fort und beteiligt sich mit 25,1 Prozent am 2017 gegründeten Kölner Cloud-Software Unternehmen epilot. Beide Firmen gehen damit eine strategische Partnerschaft im Bereich digitaler Kundenprozesse ein und stärken so ihre Marktposition. Ziel ist es, den Online-Handel, also den Ein- und Verkauf von Produkten und Dienstleistungen im Internet, für Energieversorger weiterzuentwickeln und Endkunden zu ermöglichen, mit wenigen Mausklicks individuell auf sie abgestimmte Produkte und Dienstleistungen in Echtzeit auszuwählen und zu buchen.



Papier und pausenloses Suchen nach dem passenden Energieprodukt waren gestern. In Zeiten von rasant wachsender Vernetzung der Energie-, Mobilitäts- und Kommunikationswelt wünschen sich Endkunden einen einfachen und übersichtlichen Weg, Produkte oder Dienstleistungen aus verschiedenen Alltagswelten per Laptop, Tablet oder Smartphone auszuwählen und auf Wunsch innerhalb von Minuten bestellen zu können (etwa eine Kombination aus PV-Anlage, Batteriespeicher, E-Ladesäule, Strom- und Internettarif). Das ist jedoch das Problem für viele Energieversorger. Genau dort setzen enercity und epilot an.

Maßanzug aus Energie: Jeder Kunde wählt sein persönliches Energiepaket

Dank der Cloudlösung von epilot können Energieversorger Energieprodukte für ihre Endkunden transparent vermarkten, steuern und abwickeln, ganz gleich ob im klassischen Handel mit Strom und Gas (Commodities) oder im Non-Commodity-Geschäft, etwa beim Vertrieb von Solaranlagen, Ladesäulen oder ultraschnellem Internet – oder auch im Netzbereich. Die Erfolgsquote von Energieversorgern bei der Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen steigt, da Endkunden auf ihren Etappen bis zur Kaufentscheidung und darüber hinaus (customer journey) intuitiv begleitet werden. epilot bietet Endkunden eine durchgängige eCommerce-Erfahrung, bei der sie das perfekt auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Energiepaket erwerben können. epilot optimiert auch unternehmenseigene Geschäftsabläufe von der Anfrage bis zur Rechnungsstellung: Durch Einbindung von Dienstleistern und weiteren Software-Lösungen in das epilot-Ökosystem steigt die Effizienz für alle Prozessbeteiligten.



Die **enercity-Gruppe** mit Sitz in Hannover ist ein Anbieter von nachhaltigen und intelligenten Energielösungen. Der Konzern zählt mit einem Umsatz von rund 2,4 Milliarden Euro zu den größten kommunalen Energiedienstleistern Deutschlands. Das Unternehmen versorgt rund eine Million Menschen mit Strom, Wärme, Erdgas und Trinkwasser. Darüber hinaus bietet enercity energienahe Services rund um Elektromobilität, Energieeffizienz, dezentrale Kundenlösungen, Telekommunikation und smarte Infrastruktur. Motivation von enercity ist es, die Lebensqualität seiner Kunden zu verbessern.

Die enercity beteiligt sich mit 25,1% an epilot! Dr. Susanna Zapreva (enercity-Vorstandsvorsitzende) und Michel Nicolai, Gründer und CEO von epilot / Foto: Armin Huber

Zauberwort eCommerce

„Der Vorteil von epilot liegt im eCommerce-Ansatz. Dieser bietet enormes Potenzial, von dem wir fest überzeugt sind. Durch den Einstieg bei einem so erfolgreichen jungen Unternehmen wie epilot machen wir einen weiteren wichtigen Strategieschritt, um ein marktaugliches Ökosystem für die Energiewirtschaft aufzubauen“, sagt enercity-Chefin Dr. Susanna Zapreva. Überzeugt ist auch Michel Nicolai, Gründer und CEO von epilot: „Die Kooperation ist für uns ein wichtiger Leuchtturm für den Energiemarkt. Wir sind überzeugt, mit einem der innovativsten Energieversorger als Partner an unserer Seite die Revolution der Energiewelt noch schneller und konsequenter vorantreiben zu können.“

Energieprodukte so einfach einkaufen wie ein Paar Schuhe

epilot hat sich der Öffentlichkeit erstmals vor zwei Jahren auf der E-World präsentiert – mit der Vision, komplexe Produkte online so einfach wie ein Paar Schuhe zu verkaufen und über die Bündelung aller Produkte und Dienstleistungen eines Energieversorgers und Netzbetreibers Mehrwert für den Kunden zu schaffen. Nun folgt die Verzahnung des eCommerce-Wissens von epilot und enercity, von der weitere Energieversorger profitieren werden.

Michaela Gnann
André Dölker
Dirk Haushalter

Die **epilot GmbH** wurde 2017 von Experten aus den Bereichen Energiewirtschaft, Cloud-Software und eCommerce gegründet, um mit der Cloudlösung epilot den Weg in die neue digitale Energiewelt zu weisen. Mittlerweile zählen 50+ Kunden zur epilot Community. Über die Multi-Produkt-Plattform können Energieversorger und Netzbetreiber in intuitiven und modernen Customer Journeys ihre Produkte innerhalb von Minuten vermarkten. Der gesamte Vertriebsprozess kann dabei end-to-end digital gesteuert werden. Das Fundament der Plattform bildet das epilot-Ökosystem: Relevante Partner werden prozessbasiert in epilot eingebunden, um Kollaborationen effizient zu managen. Darüber hinaus schaffen Integrationen externer IT-Systeme eine einheitliche IT-Landschaft. Weitere Informationen: www.epilot.cloud

Mit einer App und Gemeinschaftswaschraum gegen den Schimmel

In vielen Häusern und Wohnungen schlägt er im Winter regelmäßig zu – die Rede ist vom Schimmel. Laut Studie des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik (IBP) leben in der Europäischen Union rund 84 Millionen Menschen in feuchten Wohnungen und auch in Deutschland sorgen die Sporen für Ärger. In seiner Studie gibt das IBP an, dass rund zehn Prozent der Bauschadensfälle in der Bundesrepublik mit Schimmel in Zusammenhang stehen. Mit, laut Institut für Bauforschung e.V. Hannover, bis zu 4 Milliarden Euro Schadenssumme jährlich ein teures Problem!



Das Reserl im Münchner Süden ist eines der modernsten Studentenapartments des Landes. Es präsentiert sich in bester Lage und steht für Lifestyle sowie Komfort. Jedes der individuellen Apartments passt sich den Ansprüchen der fast 300 Studenten an und nicht umgekehrt. Diese Ansprüche sollen sich auch im Waschmaschinenangebot widerspiegeln. Foto: WeWash

Betroffen sind oft Außenwände, die in der kalten Jahreszeit auskühlen und so die Bildung von Tauwasser begünstigen. Sind die Wände über einen längeren Zeitraum zu feucht, bieten sie einen idealen Nährboden für Schimmel. Aber auch Ecken, Fenster, Silikonfugen, Möbel und sogar Heizkörper sind häufig von Schimmel betroffen. Zu den Leidtragenden von Schimmel in der Wohnung zählen besonders Kinder und Allergiker. Doch es gibt auch gute Nachrichten.

Befall frühzeitig erkennen

Wird der Pilzbefall frühzeitig erkannt, können die Gesundheitsbelastung für die Bewohner und die Kosten für die Sanierung geringgehalten werden. Vermieter sollten daher besonders nach dem Winter ihre Mieter dazu anhalten, die Wohnung nach Schimmel abzusuchen. Wird der Befall in einem frühen Stadium entdeckt, kann er in den meisten Fällen schon mit geringem Aufwand beseitigt werden und bleibende Schäden für die Bausubstanz werden vermieden.

Weiter sollten Vermieter den Bewohnern einige Tipps an die Hand geben, um die Gefahr der Schimmelbildung auf ein Minimum zu reduzieren.

Diese Tipps können helfen

Dazu zählt beispielsweise mehrmals tägliches quer- und stoßlüften: Das bedeutet, alle Fenster komplett öffnen, um einen vollständigen Luftaustausch zu ermöglichen. Fenster ständig im gekippten Zustand zu lassen, ist nicht zu empfehlen. Diese Methode bewirkt selten den notwendigen Luftaustausch, hat aber den negativen Effekt, dass der Fenstersturz stark auskühlt, was wiederum Schimmel begünstigt.

Auch ein falsches Heizverhalten kann zu Schimmel führen. Dann nämlich, wenn nicht auf einem durchgängigen Niveau geheizt wird, sondern die Heizkörper bei Verlassen der Wohnung ganz abgestellt und bei Rückkehr komplett aufgedreht werden. Das sorgt nicht nur für einen hohen Energieaufwand und eine teure Heizkostenabrechnung, die ganz normale Wohnfeuchte schlägt sich außerdem an den kalten Wänden nieder – dies kann zu Schimmel in der Bausubstanz führen.

Familie „produziert“ rund 10 Liter am Tag

Außerdem sollten Feuchtigkeitsspitzen, die durch Kochen oder Duschen entstehen, vernünftig abgeführt werden. Durch Kochen, Duschen, Wäschetrocknen aber auch Atemluft, entsteht viel Feuchtigkeit in der Wohnung – eine vierköpfige Familie „produziert“ rund 10 Liter am Tag. Diese Feuchtigkeit muss nach draußen abgeführt und möglichst nicht in die Wohnräume geleitet werden. Daher sollten größere Wasserdampfmengen, die beim Kochen und Duschen entstehen, direkt abgeführt und die Türen zu den Wohnräumen geschlossen gehalten werden.

Ein besonderes Augenmerk sollte bei der Schimmelprävention auf der Wäschepflege in der Wohnung liegen.

Vorteile des Gemeinschaftswaschraums nutzen

Um Mietern die Entscheidung gegen das Waschen und Trocknen in der Wohnung so leicht wie möglich zu machen, empfiehlt es sich einen Gemeinschaftswaschraum zur Verfügung zu stellen – denn ein Verbot des Trocknens der Wäsche im Wohnraum ist nur schwer durchzusetzen. Oft tun sich Vermieter allerdings schwer mit der Entscheidung für einen Gemeinschaftswaschraum. Die Angst vor Streit zwischen den Mietern und dem hohen Verwaltungsaufwand ist groß. Dank WeWash (Foto) ist diese Angst allerdings unbegründet.

Via Telefon, Website oder App buchen

Das Konfliktpotenzial ist erkannt und eine Lösung gefunden, mit dem die gemeinschaftliche Nutzung von Waschmaschinen und Trocknern für alle Beteiligten attraktiv wird. Der Service erlaubt es Mietern, die nächste freie Waschmaschine oder den nächsten freien Trockner von der Wohnung aus via Telefon, Website oder App zu buchen; nach Beendigung des Wasch- oder Trockenvorgangs werden sie auf gleiche Art und Weise informiert. Wartezeiten oder unnötige Gänge in den Waschraum gehören so der Vergangenheit an – genauso wie das Sammeln von Kleingeld oder Waschmarken, da die Abrechnung bargeldlos erfolgt. Das spart dem Betreiber wertvolle Zeit und vermeidet Streit. Um den innovativen Service zu nutzen, werden die Maschinen lediglich mit dem sogenannten Retrofit-Kit ausgestattet. Die Installation erfolgt kinderleicht und ist an jedem handelsüblichen Fabrikat möglich.

Gefahr bannen

Schimmel ist ein teures Problem, das nicht nur die Gesundheit der Bewohner gefährdet, sondern auch der Bausubstanz schadet. Wird der Befall frühzeitig erkannt oder durch Präventionsmaßnahmen gar vermieden, werden bleibende Schäden minimiert. Schaffen Vermieter zudem die Voraussetzungen für die effektive Nutzung eines Gemeinschaftswaschraums und verbannen die Wäsche so aus dem Wohnraum, geht von den Sporen nahezu keine Gefahr mehr aus.

Christina Wieder

Der **Verband der Kolpinghäuser e. V.** und **WeWash** haben einen Rahmenvertrag geschlossen. Nun ist es allen Mitgliedern des Verbands der Kolpinghäuser e. V. möglich, ihre Gemeinschaftswaschräume mit der digitalen Lösung von WeWash auszustatten. Deutschlandweit gibt es ca. 220 Kolpinghäuser mit differenzierten Angeboten. Viele Kolpinghäuser bieten jungen Menschen in Ausbildung Unterkunft, Verpflegung und pädagogische Begleitung an. „Wir freuen uns, dass wir den Verband der Kolpinghäuser von unseren Leistungen überzeugen konnten und auf die zukünftige enge Zusammenarbeit“, betont Philip Laukart, Geschäftsführer von WeWash. In Fulda wurde bereits im vergangenen Jahr erfolgreich der Gemeinschaftswaschraum des neuen Azubikampus „pings“ ausgestattet. Weitere Kooperationen, zum Beispiel die Ausstattung eines weiteren Waschraumes in Hamburg (Kolping Jugendwohnen), sind bereits in Planung.

20. E-world energy & water in Essen: Energieversorger setzen auf Digitalisierung und eine grüne Energiewende

Zu ihrem 20. Jubiläum präsentierte sich Europas Leitmesse der Energiewirtschaft einmal mehr als der Impulsgeber für die Branche. Auf der E-world energy & water zeigten 813 Aussteller – eine neue Bestmarke – aus 25 Nationen den erneut über 25.000 Besuchern ihre Innovationen rund um die Energieversorgung. In der Messe Essen wurde deutlich: Ob internationaler Konzern, regionaler Energieversorger oder Start-up, sie alle setzen auf eine smarte und grüne Energiewende. Experten aus Wirtschaft, Politik und Verbänden tauschten sich drei Tage lang über Chancen und Herausforderungen aus und informierten sich über neue Lösungen.



E-world 2020: Zahlen im Detail - Die E-world wird gemeinsam von con|energy und der Messe Essen veranstaltet. Sie verzeichnete 813 (2019: 780) Aussteller aus 25 (26) Nationen. Die Hochrechnung des letzten Messtages mit einbezogen kamen rund 24.000 (23.000) registrierte Fachbesucher (FKM). Die umfangreichen Rahmenprogramme besuchten außerdem neben internationalen Teilnehmern unter anderem Ehrengäste, Pressevertreter und Influencer. Der Fachbesucheranteil lag bei 99 (99) Prozent. Foto: Messe Essen

„Es war eine sehr erfolgreiche E-world“, so Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Messe Essen. „Die Branche sucht und findet in Essen greifbare Lösungen für die Energieversorgung der Zukunft. 74 Prozent der Fachbesucher sind Entscheider. Das unterstreicht die Bedeutung der E-world für den europäischen Energiesektor.“ Dr. Niels Ellwanger, Vorstand der con|energy ag: „Der hohe Anteil an Entscheidern zeigt, dass auf der E-world genau die Experten sind, die die Energiewende vorantreiben können. Die Messe hat mit den Themen Smart Cities & Climate Solutions die Schwerpunkte gesetzt, die die Energiewirtschaft bewegen.“

Vor allem digitale Lösungen im Fokus

Bestimmendes Thema auf der E-world war die Energiewende. Sicher, grün und bezahlbar soll die Energieversorgung der Zukunft sein. Unternehmen zeigten auf der Messe, wie Produzenten und Verbraucher

effizient miteinander vernetzt werden können, damit der Energieverbrauch minimiert wird. Dazu gehörten intelligente Steuersysteme für Energieversorgungsunternehmen, flexible Batteriespeicher oder auch Adapter für Wasser- oder Stromzähler, die Daten einfach und komfortabel aufs Smartphone übermitteln. Zu sehen waren zudem smarte Straßenlaternen mit W-LAN-Funktion, Kohlendioxid-Messgerät, Parkraumanzeige und E-Bike-Ladefunktion. Der nordrhein-westfälische Wirtschafts- und Energieminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart sagte am ersten Messetag: „Die E-world ist der perfekte Ort, um Technologien und Lösungsansätze des zukünftigen Energiesystems schon heute erlebbar zu machen.“

Viele Unternehmen zeigten, welche Möglichkeiten es für eine fossilfreie Zukunft gibt, in der alternative Antriebe und neue Kraftstoffe wichtiger werden. E.ON und Volkswagen präsentierten ein neues ultraschnelles Ladesystem für E-Autos. Markus Nitschke, Communication and Political Affairs E.ON SE: „E.ON blickt auf eine erfolgreiche Messebeteiligung zurück. Unser Motto get connected haben wir mit vielen Kunden umgesetzt.“ Vattenfall stellte seinen Messeauftritt unter das Leitmotiv einer fossilfreien Energieversorgung binnen einer Generation. Vattenfall- CEO Magnus Hall nannte dazu in der Pressekonferenz der E-world unter anderem die weltweit erste Pilotanlage zur fossilfreien Stahlproduktion mit Hilfe von Wasserstoff. Bestimmendes Thema an vielen Ständen waren zudem langfristige Stromlieferverträge – sogenannte Power Purchase Agreements (PPAs) – für Betreiber von Erneuerbare-Energien-Anlagen.

Messe als Plattform für junge Unternehmen und den Branchennachwuchs

Auf der E-world informierten sich erneut über 25.000 Besucher aus 25 Nationen. Sie kamen unter anderem von Energieversorgern, Stadtwerken und Dienstleistungsunternehmen. Ihr besonderes Interesse galt den Neuheiten. Die fanden sie vor allem im Ausstellungsbereich Innovation, der mit 130 Ausstellern so groß war wie noch nie. Hier zeigten junge Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Start-ups ihre Ideen für die Energieversorgung von morgen. Lars Overdiek, Geschäftsführer der Firma Sprungwerk: „Wir waren in diesem Jahr zum ersten Mal auf der E-world und sind begeistert. Hier konnten wir unser Unternehmen und unsere Prozess-Dienstleistungen den Interessenten in einem ersten kurzen Fachgespräch näherbringen und gehen nun von einem guten Nachmessegeschäft aus.“ Ein Speed-Dating vermittelte zudem wertvolle Kontakte zwischen Unternehmensgründern und interessierten Investoren. Auf den Branchennachwuchs legten die Veranstalter der Fachmesse ebenfalls ein besonderes Augenmerk. So brachte das Karriereforum am Messe-Donnerstag Studenten, Absolventen und Young Professionals mit Unternehmen zusammen.

Konferenzen lieferten weitere Ansätze für die Energiewende

Wichtige Impulse gingen zudem vom hochkarätigen Rahmenprogramm aus. Im messebegleitenden Kongress gaben Experten ihr Wissen weiter, darunter zu Themen wie „Wasserstoff – Lösungsansätze zur Energiewende“, „Dekarbonisierung der Wärmeerzeugung“ oder „Glasfaser“. Den Auftakt am ersten Messetag machte der Kongress der EnergieAgentur.NRW mit rund 700 deutschen und internationalen Teilnehmern. EANRW-Geschäftsführer Dr. Frank- Michael Baumann: „Schwerpunktthema in diesem Jahr war die Bedeutung von Energielösungen für Smart Cities. Dazu braucht es integrierte Versorgungskonzepte, die Strom, Wärme und Mobilität zusammen betrachten. Der 24. Fachkongress Zukunftsenergien der EnergieAgentur.NRW hat das Thema umfassend betrachtet und zu einer breiten Vernetzung der Entscheidungsträger für zukunftsfähige Energielösungen für Städte beigetragen.“ Zudem gab es in den themenspezifischen Foren „Smart Tech“, „Innovation“, „Energy Transition“ und „Trading & Finance“ Vorträge und Diskussionen direkt in den Messehallen.

Hohe Wiederbesuchsabsichten bei Ausstellern und Besuchern

Dieser umfassenden und zukunftsweisenden Kombination aus Messe und Kongress gaben die Besucher Bestnoten. 94 Prozent lobten die Präsenz der Marktführer. Dabei bestätigte die Leitmesse ihre Attraktivität auf europäischer Ebene: Knapp jeder fünfte Messebesucher reiste von außerhalb Deutschlands an. Besonders stark vertreten waren Gäste aus Großbritannien, Dänemark und den Niederlanden. Zum Tag der Konsulate am Messe-Mittwoch kamen Teilnehmer unter anderem aus Israel, Schweden, Kuwait und Kuba. 92 Prozent der Besucher und 96 Prozent der Aussteller wollen auch an der **nächsten E-world energy & water** teilnehmen, die vom **9. bis 11. Februar 2021 in der Messe Essen** stattfindet.

Kirsten Hemmerde