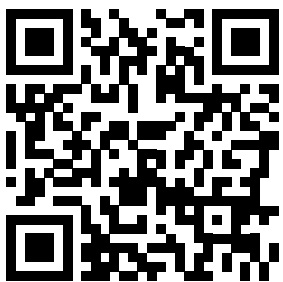


## Digitale Produkte ermöglichen, Mieter/Nutzer aktiv beim Energiesparen zu unterstützen – minimal-investiv und schnell umsetzbar



Die Energieversorgung und die sich vervielfachenden Versorgungskosten stehen derzeit im Mittelpunkt vieler Diskussionen. Fest steht: es gilt, jetzt Energie und CO<sub>2</sub> einzusparen. Der alleinige Fokus auf Gebäudehülle und Energietechnik hat sich hierfür nicht bewährt – deshalb ist es Zeit, die Verbraucher einzubeziehen. Denn ihr individuelles Heizverhalten hat großen Einfluss auf die Energiebilanz von Gebäuden. Digitale Produkte ermöglichen, die Nutzer aktiv beim Energiesparen zu unterstützen – minimal-investiv und schnell umsetzbar.

Seite 4



AGB  
Kontakt  
Impressum  
Mediadaten

Wohnungswirtschaft heute  
Verlagsgesellschaft mbH

**Chefredakteur**  
Gerd Warda

### Stadtwerke Düsseldorf und die Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft heben großes Potenzial in einer kleinteiligen Standardaufgabe

Was wäre, wenn aus einem personalintensiven, die Ressourcen bindenden und fehleranfälligen Prozess wie der Zählerablesung ein unkomplizierter elektronischer Austausch von Daten würde? – Alle Beteiligten wären erleichtert und würden feststellen: Eine solche Optimierung eröffnet ganz neue Potenziale.

Seite 11

### Wie Digitalisierung den Fachkräftemangel abfedern kann – und warum das so wichtig ist. Von Dr. Carsten Thies

Deutschland leidet unter Fachkräftemangel – und der trifft auch die Immobilien- und Hausverwalterbranche mit voller Wucht: 60 Prozent der Unternehmen klagen über mangelndes Personal. Wie kann die Digitalisierung helfen?.

Seite 8

**Sonstige Themen:** BMUV zum Data Act und seiner Bedeutung für Verbraucher\*innen – Diskussionsveranstaltung zum Download // ZIA bestätigt - Analyse von docunite offenbart erhebliche Lücken und Risiken bei Immobilienunternehmen // Gelungene Premiere in auf der EXPO REAL in München - Top-Digitale Lösungsansätze - convaise gewinnt den Startup-Contest // ...

# Wohnungswirtschaft heute. digital

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 26 | November 2022



Foto: DWG

Editorial  
Cleverer Ordnung bei den Daten –  
Thermostat spart für uns – Zähler  
einmal abgelesen, zweimal genutzt  
Seite 3

Effizientes Heizen in  
Mehrparteienhäusern  
Digitale Produkte ermöglichen,  
Mieter/Nutzer aktiv beim Energie-  
sparen zu unterstützen – minimal-  
investiv und schnell umsetzbar  
Seite 4

Automatisierung von Prozessen  
Wie Digitalisierung den Fachkräfte-  
mangel abfedern kann – und warum  
das so wichtig ist. Von Dr. Carsten  
Thies  
Seite 8

Digitales Zählerdatenmanagement  
Stadtwerke Düsseldorf und die Düs-  
seldorfer Wohnungsgenossenschaft  
heben großes Potenzial in einer  
kleinteiligen Standardaufgabe  
Seite 11

Fairer Datenzugang  
BMUV zum Data Act und seiner  
Bedeutung für Verbraucher\*innen –  
Diskussionsveranstaltung  
zum Download  
Seite 15

Datenmanagement auf  
wackligem Fundament  
ZIA bestätigt - Analyse von docu-  
nitate offenbart erhebliche Lücken  
und Risiken bei Immobilienunter-  
nehmen  
Seite 17

Gemeinsame Schnittstelle  
Immomio und Dr. Klein Wowi Di-  
gital AG kooperieren – langfristige  
Planungssicherheit  
Seite 19

habitation finals  
Gelungene Premiere in auf der  
EXPO REAL in München - Top-Di-  
gitale Lösungsansätze - convaise  
gewinnt den Startup-Contest  
Seite 21

## Editorial

# Cleverere Ordnung bei den Daten – Thermostat spart für uns – Zähler einmal abgelesen, zweimal genutzt

Liebe Leserin, lieber Leser,

Wohnungen, Büros, Lager - eigentlich alles, vier Wände mit Dach drauf, lassen sich ohne digitale Helfer nicht mehr bewirtschaften. Die sich ständig verändernden Vorschriften von Bund und Land müssen gesichtet und geändert werden. Die Nachweise und Schriftverkehr mit Behörden, Banken, Versicherungen, Dienstleistern und letztlich Mietern, wachsen zu Bergen. Datensilos entstehen. Eine docunite-Untersuchung zeigt: Ein Unternehmen mit den Bereichen Asset-, Fonds- und Property-Management, häuft im Schnitt pro Immobilienobjekt rund 7.200 Dokumente an. Nun hat das Unternehmen 100 Objekte und es wurden 126.000 Ordner mit einer halben Millionen Dateien gezählt. Schön, hier ist es schon digital, aber ohne die KI-Helfer, die eine zielgerichtete Datenstrategie umsetzen, würden das Unternehmen im Datenchaos versinken. Lesen Sie den Artikel Datenmanagement auf wackligem Fundament ab Seite 17 .

Das Heizen und die Kosten. Themen, die auf den Fluren unserer Bestände immer wieder zu hitzigen Diskussionen führen. „Bei mir in der Wohnung ist es ganz schön fußkalt. Mein Nachbar unter mir überwintert wieder im warmen Süden ...“ oder „Wie machen Sie das? Ich drehe abends immer die Thermostat-Ventile zu... Wir müssen ja sparen.“. Seit Jahrzehnten gibt es diese Treppenhaus-Szenen und viele Aufklär-Aktionen haben kaum etwas bewirkt. Aber die digitalen Helfer können die Lösung bringen. Jedenfalls im Einfamilienhaus klappt es seit zehn Jahren, nun testet die Hamburger Noventic Group die smarten Helfer in Mehrfamilienhäuser. Mehr ab Seite 4.

Wie werden denn in Ihren Beständen Jahr für Jahr die Zähler abgelesen? Alle Hausmeister marschieren am Tag X los??? Es ist ein Leidensthema, aber es gibt in Düsseldorf eine Lösung. Hier testet die Aareal Bank Gruppe eine Lösung für mobile Zählerablesung in der Energie- und Wohnungswirtschaft. Also ein Wohnungsunternehmen und ein Stadtwerk arbeiten beim digitalen Zahlen/Datenaustausch zusammen. Spart Zeit, spart Geld und macht weniger Fehler. Wie diese digitale Lösung über Unternehmensgrenzen hinweg arbeitet, lesen Sie ab Seite 11.

**November 2022** - Wohnungswirtschaft-heute.**digital** - mit vielen neuen Anregungen

Klicken Sie mal rein.

Ihr Gerd Warda



## Effizientes Heizen in Mehrparteienhäusern Digitale Produkte ermöglichen, Mieter/Nutzer aktiv beim Energiesparen zu unterstützen – minimal-inves- tiv und schnell umsetzbar

Die Energieversorgung und die sich vervielfachenden Versorgungskosten stehen derzeit im Mittelpunkt vieler Diskussionen. Fest steht: es gilt, jetzt Energie und CO<sub>2</sub> einzusparen. Der alleinige Fokus auf Gebäudehülle und Energietechnik hat sich hierfür nicht bewährt – deshalb ist es Zeit, die Verbraucher einzubeziehen. Denn ihr individuelles Heizverhalten hat großen Einfluss auf die Energiebilanz von Gebäuden. Digitale Produkte ermöglichen, die Nutzer aktiv beim Energiesparen zu unterstützen – minimal-investiv und schnell umsetzbar.



Für die Wohnungsunternehmen sowie Bewohnerinnen und Bewohner, die die Klimaziele umsetzen sollen, müssen dringend realistische Perspektiven geschaffen werden. Quelle: noventic group

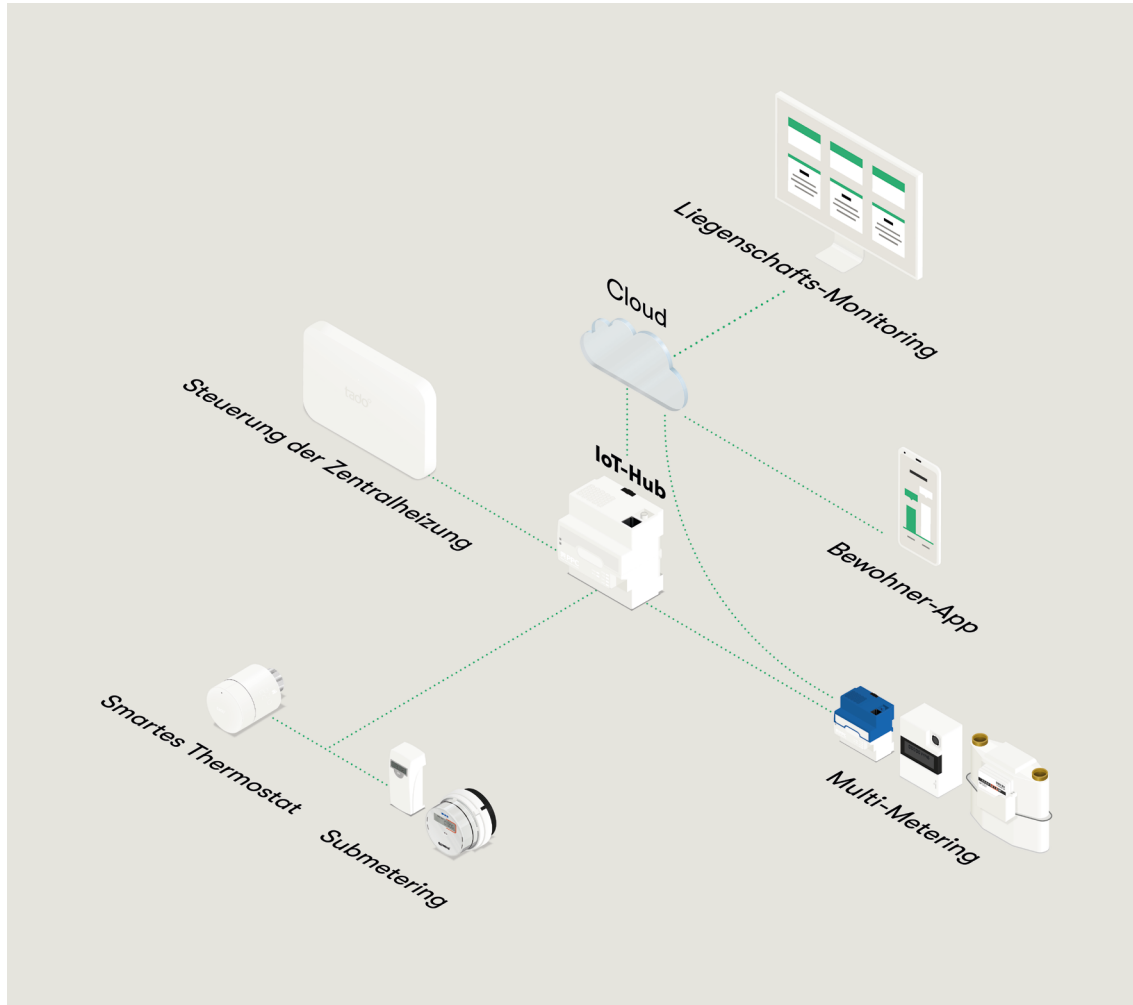
Schon lange ist klar, dass die Klimaschutzziele die Energieversorgung im Gebäudesektor teurer und komplizierter werden wird. Die aktuelle Energieknappheit am Markt führte in den letzten Monaten zu weiteren Gesetzen und Verordnungen sowie verschärfenden Novellierungen zur Energieeffizienzsteigerung. Die Klimaschutzziele und die steigenden Energiepreise – in Kombination mit der Forderung nach bezahlbarem Wohnraum führen zu hohem Druck im wohnungswirtschaftlichen Kessel, alle Akteure im Wohnbereich müssen jetzt handeln und brauchen schnell wirkende Lösungen.

### Anspruch und Wirklichkeit

Für die Wohnungsunternehmen sowie Bewohnerinnen und Bewohner, die diese Einsparnotwendigkeiten umsetzen sollen, müssen daher jetzt dringend realistische Perspektiven geschaffen werden. Eine Studie von



Prof. Pfnür der TU Darmstadt, in der 1.000 Mieterhaushalte befragt wurden, zeigte im letzten Jahr, dass die Bewohnerinnen und Bewohner ihren Teil beitragen wollen – und nur eine Erfolgschance in einer Beutegemeinschaft von Bewohnerinnen und Bewohnern mit den Wohnungsunternehmen sehen. Noch sind allerdings Anspruch und Wirklichkeit beim Thema Klimaschutz weit voneinander entfernt. Das zeigt eine aktuelle Studie der DZ Bank. Die direkten Treibhausgasemissionen des Gebäudebestands stagnieren seit 2014 bei rund 120 Millionen Tonnen im Jahr. So stellt Dr. Dirk Then, Geschäftsführer der noventic group, fest: „Unsere Klimaschutzziele für den Gebäudesektor können nur erreicht werden, wenn wir qualitativ die Rahmenbedingungen für die Wohnungswirtschaft ändern. Wir müssen neben der Gebäudehülle und der Energietechnik auch den alltäglichen Verbrauch, die Bewohnerinnen und Bewohner, mit einbeziehen.“



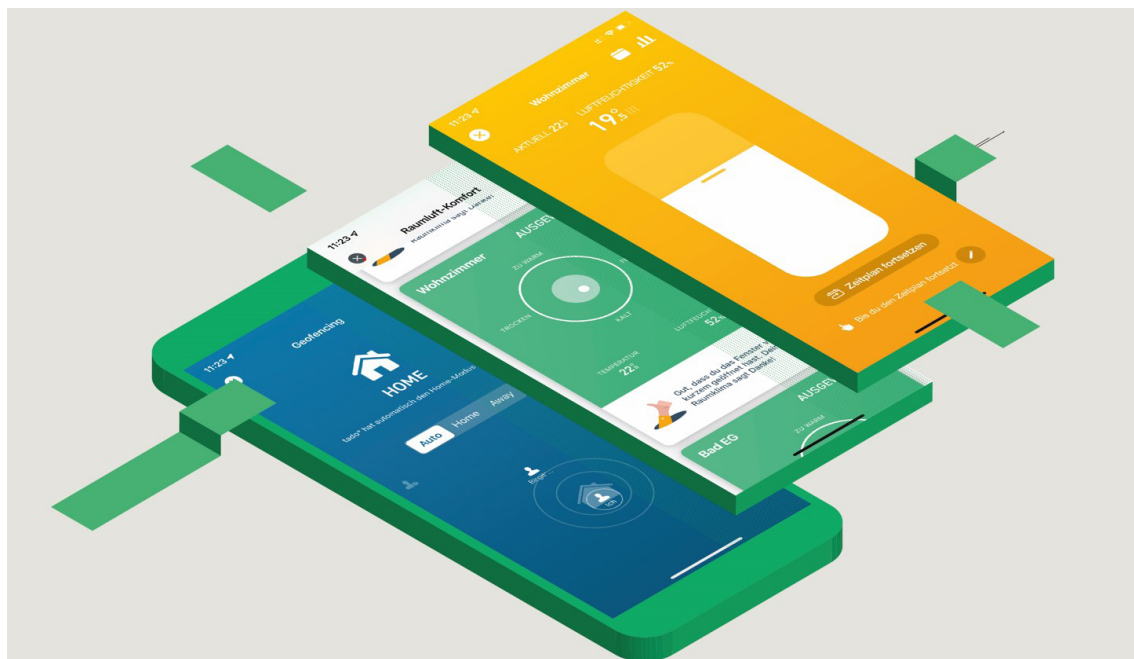
Die Hamburger Unternehmensgruppe noventic entwickelt mit seinen Spezialisten, dem Sensorikhersteller QUNDIS, dem Messdienstleister KALO, dem Plattform- und Software-Entwickler beyonnex.io sowie dem Proptech tado° eine smarte, ganzheitliche Lösung zur optimierten Steuerung der Zentralheizung. Quelle: noventic group

## Smarte Heizungssteuerung

Die aktive Einbindung der Bewohnerinnen und Bewohner erfordert neue Lösungen. Die Hamburger Unternehmensgruppe noventic entwickelt mit seinen Spezialisten, dem Sensorikhersteller Qundis, dem Messdienstleister Kalo, dem Plattform- und Software-Entwickler beyonnex.io sowie dem Proptech tado° eine neue wohnungswirtschaftliche Lösung zur optimierten Steuerung von Zentralheizungssystemen in Mehrparteienhäusern. Sie will damit die durchschnittlich 22 Prozent Energieeinsparungen auch im Bereich des Geschosswohnungsbaus schaffen.

Dafür rüsten die Entwicklerinnen und Entwickler die in Europa führende Smart-Home-Lösung der tado° für die Anforderungen wohnungswirtschaftlicher Unternehmen: Smarte Thermostate werden an bestehenden Heizkörpern installiert und mit der zentralen Wärmebereitstellung vernetzt. Vorbild ist die smarte Kli-

masteuerung der tado° für das Einfamilienhaus, die Energieeinsparungen schafft und zugleich den individuellen Wohnkomfort sichert und eine hohe Transparenz vom eigenen Verbrauchsverhalten und Kosten herstellt. „Im Einfamilienhaus erzielen wir diese Erfolge schon seit zehn Jahren. Nun wollen wir diesen Hebel auch dem Mehrparteienhaus mit Zentralheizung bieten,“ erklärt Christian Deilmann, Mitgründer und Chief Product Officer der tado°.



Spätestens mit der CO<sub>2</sub>-Abgabe ist die Zeit reif, in der Wohnungswirtschaft vom indirekten Steuern über Verbrauchstransparenz zum direkten Steuern zu kommen.

Quelle: noventic group

## Amortisierung der Investition auch über die CO<sub>2</sub>-Umlage

Unter den aktuellen Gegebenheiten ist für die Wohnungswirtschaft besonders die schnelle Umsetzbarkeit dieser minimal-investiven Lösung relevant. Die Thermostate lassen sich mit Hilfe eines Retrofit-Systems mit allen gängigen Heizkörper-Typen kombinieren. Ihre Batterielaufzeiten betragen ein Vielfaches der aktuell am Markt verfügbaren Consumer-Produkte, analog zu den Eichzyklen von Wasser- und Wärmehzählern. So lassen sich im wohnungswirtschaftlichen Umfeld Montage- und Wartungsprozesse sehr wirtschaftlich darstellen. Zudem werden die Thermostate vom privaten WLAN der Bewohnerinnen und Bewohner entkoppelt und über professionelle, stabile und sichere Funknetze betrieben. Optional kann das Wohnungsunternehmen hierzu auch die Funknetze des Submeterings nutzen.

Die Vermieter-Investition amortisiert sich durch die sinkenden CO<sub>2</sub>-Kosten abhängig vom Energiestandard der Gebäude schon nach zwei Dritteln der Laufzeit. Die Mieterhaushalte können damit – abhängig vom individuellen Heizverhalten – im Mittel ein Fünftel ihrer Energiekosten pro Monat sparen. Angesichts der hohen und aktuell stark steigenden Belastung der Mieterhaushalte ist dies ein effektiver und leicht umsetzbarer Hebel, um Wohnraum bezahlbar zu halten.

## Validieren und weiter Verbessern

Die smarten Lösungen wurden mit Prototypen bereits erfolgreich in der vergangenen Heizperiode pilotiert. Dr. Dirk Then dazu: „Dafür arbeiteten wir mit innovativen Bestandshaltern zusammen, die in dieser ersten Phase eng mit uns kooperierten. Unser Ziel war es, Daten zu sammeln, um die Steuerungsalgorithmen den spezifischen Bedingungen in einem Mehrparteienhaus anzupassen.“ In der aktuellen Heizperiode werden in einer zweiten, bundesweit angelegten Pilot-Phase diese Ergebnisse verifiziert und weiter verbessert werden. „Seit September stellen wir deutschlandweit Mehrfamilienhäuser mit der Lösung für die Wohnungswirtschaft aus. Die Smarten Thermostate reduzieren hier ab sofort und wiederkehrend die Betriebskosten für die Mieter und die CO<sub>2</sub>-Kosten der Bestandhalter. Die Smarten Thermostate schaffen Ihre Einsparungen mit und ohne den Nutzen einer Steuerungs-App – gut für Mieterinnen und Mieter, die nicht digital affin sind“, fügt Then hinzu.

## Smart-Heating im Mehrparteienhaus

Das individuelle Heizverhalten der Bewohnerinnen und Bewohner hat großen Einfluss auf die tatsächliche Energiebilanz eines Gebäudes – und damit direkte Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit von Gebäudebeständen. Eine smarte Heizungssteuerung sichert somit auch die Investitionen im baulichen wohnungswirtschaftlichen Klimaschutz mit seinem traditionellen Fokus auf Bauphysik und Energietechnik. Spätestens mit den steigenden Energiekosten und der CO<sub>2</sub>-Abgabe ist die Zeit reif, in der Wohnungswirtschaft vom indirekten Steuern über Verbrauchstransparenz zum direkten Steuern zu kommen und den Faktor Mensch in die energetische Betrachtung von Gebäuden mit einzubeziehen.

**Thomas Ahlborn**



**Thomas Ahlborn** ist Head of Corporate Marketing bei der noventic group Foto: noventic group

# Mythos im Meer Die privaten Sylter Filmschätze

Ein Film von Claus Oppermann und Sven Bohde



## Sylt, wie Sie es noch nie gesehen haben.

Ein einmaliges Panorama der beliebten Ferieninsel. Zusammengestellt aus 300 digitalisierten und restaurierten Privatfilmen von 1928 bis in die 1990er Jahre.

94 Minuten Laufzeit.  
Nur auf DVD erhältlich.

[Hier bestellen](#)



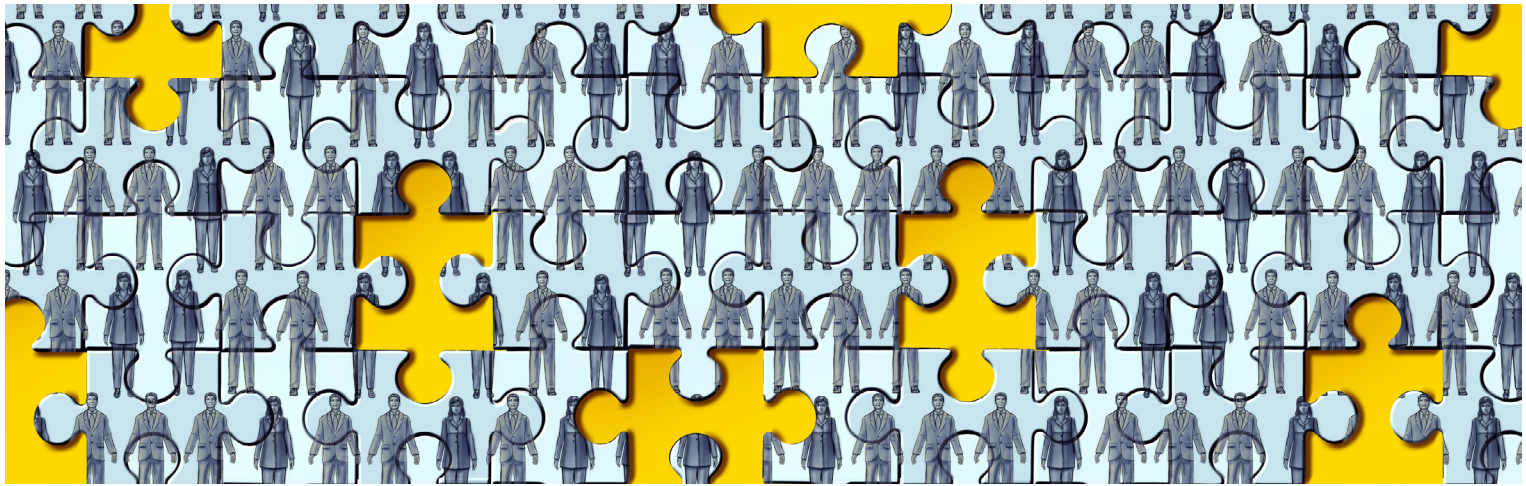


# Automatisierung von Prozessen

## Wie Digitalisierung den Fachkräftemangel abfedern kann – und warum das so wichtig ist.

### Von Dr. Carsten Thies

Deutschland leidet unter Fachkräftemangel – und der trifft auch die Immobilien- und Hausverwalterbranche mit voller Wucht: 60 Prozent der Unternehmen klagen über mangelndes Personal. Das Problem wird sich nicht von allein lösen, denn der demographische Wandel lässt sich nicht umkehren. Wie kann die Digitalisierung helfen?



Grafik: Gettyimages

Die Zahlen der diesjährigen EBZ-Studie zum Fachkräftemangel sind beunruhigend. Speziell die Rekrutierung von Sachbearbeiter:innen und Führungskräften mit technischem Know-how ist noch schwieriger – hier geben 80 Prozent der befragten Unternehmen an, bei der Personalgewinnung auf Probleme zu stoßen.

Die Lage wird sich trotz besten Personalmanagements nicht ändern lassen, denn der Fachkräftemangel ist der demographischen Entwicklungen geschuldet. Die kinderreichen Generationen vor dem „Pillenknick“ scheidern in diesem Jahrzehnt aus dem Berufsleben aus, gleichzeitig stehen immer weniger Berufseinsteiger:innen zur Verfügung.

Folgt man den Prognosen der Expertinnen und Experten, wird sich der Negativtrend weiter verschärfen: Im Jahr 2030 werden der Branche bis zu 840.000 Fachkräfte weniger zur Verfügung stehen als noch im Jahr 2019.<sup>1</sup>

### Das „Corona-Experiment“ wird zum „New Normal“

Gerade deshalb gilt es, als Arbeitgeber am Markt so attraktiv wie möglich zu sein. Dazu gehört die Öffnung der Wahl des Arbeitsortes und der Arbeitszeit, eine moderne Unternehmenskultur mit interessanten Aufgaben und Eigenverantwortung und eine attraktive Ausstattung der Arbeitsplätze mit modernen Tools und Equipment. In dieser Hinsicht hat das „Corona-Experiment“ neue Maßstäbe gesetzt.

Aus Sicht der meisten Arbeitnehmenden besteht kein Grund, zur Präsenzkultur der Vor-Corona-Zeit zurückzukehren. So sagten zum Beispiel nur 20 Prozent der Teilnehmer:innen einer Befragung von Survey-

<sup>1</sup> <https://www.e-b-z.de/presse/news-und-pressemeldungen/human-resources-monitor-immobilienwirtschaft-2022-erschienen.html>

monkey und Zoom, dass sie eine komplette Rückkehr zur Arbeit im Büro als sinnvoll empfänden.<sup>2</sup> In der weltweit durchgeführten Studie „2021 Work Trend Index“ von Microsoft erklärten 73 Prozent von über 30.000 Befragten, dass sie auch nach dem Ende der Pandemie die Möglichkeit zur mobilen Arbeit haben möchten.<sup>3</sup>

Strukturell und operativ gilt es, Homeoffice, „Workation“ und weitere Flex-Konzepte sinnvoll zu integrieren, statt noch darüber nachzudenken, ob diese überhaupt sinnvoll sind. Wohnungsunternehmen und deren Führungskräfte müssen also lernen, Mitarbeitende im Homeoffice dauerhaft arbeitsfähig zu machen.

Dies gelingt auf zwei Arten. Zum einen sind die arbeitspsychologischen Aspekte dauerhafter Büro-Abwesenheit auszugleichen. Denn obwohl Arbeitnehmer:innen die „neue Eigenverantwortung“ sehr schätzen, hat sie negative Folgen für Struktur und System.

Führungskräfte können dieses Defizit ausgleichen, indem sie die fehlende Präsenz durch regelmäßige, direkte und individuelle Ansprache ersetzen: Meetings, die im „eins-zu-eins“-Format organisiert werden, gehören ebenso dazu wie ein projektbezogener Jour fixe. So wird Eigenverantwortung gefördert, während eine gleichzeitige Regelmäßigkeit die nötige Struktur bietet.

Zum anderen sind technische Voraussetzungen zu gewährleisten. Allem voran der mobile Zugriff auf notwendige Daten und Systeme muss gewährleistet sein. Aktenordner aus dem Büro zu holen, um im Homeoffice weiter arbeiten zu können, scheidet als Handlungsoption aus. Arbeitsabläufe, die aufgrund veralteter Technik nicht so funktionieren, wie sie könnten, sorgen bei Arbeitnehmenden für ebenso große Frustration wie aus der Zeit gefallene Arbeitsbedingungen.

Vielfältige Möglichkeiten zur digitalen Ausgestaltung von Immobilienverwaltung und Bestandbewirtschaftung existieren bereits. Neue Möglichkeiten kommen ständig dazu. Das Hamburger Startup Immomio zum Beispiel bietet eine digitale Mietvertragssignatur an, die auch Gerichtsverfahren standhält.

Schafft man es als wohnungswirtschaftliches Unternehmen, diesen Herausforderungen zu begegnen, kann man im „War for Talents“ weiterhin bestehen.

## Dem demographischen Wandel begegnen

Die auf dem Kopf stehende Alterspyramide lässt sich nicht mehr umdrehen. Es wird kein Weg daran vorbeiführen, sich darauf vorzubereiten, mit weniger Personal auszukommen. Auch hierbei ist die Digitalisierung ein wichtiger Hebel. Verschlangene Prozesse, beispielsweise durch digitale Ablage, Nebenkostenabrechnung, Rechnungslegung, Buchhaltung, Verbrauchsdatenmessung, Kontaktpflege und Smart Metering – vieles kann mit deutlich geringerem Personalaufwand bewältigt werden.

Dies gelingt aber nur, wenn Entscheidungsträger:innen in der Wohnungswirtschaft die digitale Umgestaltung der Prozesse vorantreiben. Eine KPMG-Studie zur Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft zeigt, dass genau hier die Probleme beginnen: Fast 85 Prozent der Hausverwaltungen halten strategische Planung zwar für wichtig, doch nur rund 40 Prozent der Befragten gaben an, auch über eine solche Planung zu verfügen – und nur rund 5 Prozent meldeten, dass sie ihre Planung auch tatsächlich umsetzen.<sup>4</sup> Deshalb sollten im Vorfeld wichtige Fragen gestellt werden, zum Beispiel: Wie schaffe ich digitale Kommunikationswege mit Mietenden, die digitale Abwicklung von Reparaturen und Bauvorhaben oder einen digitalen Mieterwechsel?

## Zeit für das Wesentliche: Nachhaltigkeitsziele

Eine Digitalstrategie ist allerdings noch aus einem anderen Grund unerlässlich. Das verfügbare Personal wird sich in naher Zukunft nämlich intensiv um weitere Aufgaben kümmern müssen - Stichwort „Nachhaltigkeit“. Laut eines Gutachtens des Umweltbundesamtes wird die Immobilien- und Hausverwalterbranche den für 2030 avisierten Emissionsausstoß um 17 Mio. Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalent verfehlen.<sup>5</sup>

2 [www.surveymonkey.de/curiosity/future-of-work-zoom-poll](https://www.surveymonkey.de/curiosity/future-of-work-zoom-poll)

3 [www.ms-worklab.azureedge.net/files/reports/hybridWork/pdf/2021\\_Microsoft\\_WTI\\_Report\\_March.pdf](https://www.ms-worklab.azureedge.net/files/reports/hybridWork/pdf/2021_Microsoft_WTI_Report_March.pdf)

4 <https://home.kpmg/de/de/home/themen/2020/08/studie-zum-digitalisierungsgrad-und-den-trends-in-der-wohnungswirtschaft.html>

5 [https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/5750/publikationen/2021-03-19\\_cc\\_33-2020\\_klimaschutzprogramm\\_2030\\_der\\_bundesregierung.pdf](https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/5750/publikationen/2021-03-19_cc_33-2020_klimaschutzprogramm_2030_der_bundesregierung.pdf)

Um also die regulatorisch festgeschriebenen Zwischenziele und bis 2045 das finale Ziel eines klimaneutralen Gebäudebestands zu erreichen, bedarf es großer Anstrengungen. Altbestände müssen konsequent saniert werden und Neubauten müssen die Anforderungen möglichst übererfüllen, um die Gesamtbilanz zu sichern. Technische Lösungen müssen geprüft, verglichen und ausgewählt werden, Fördermöglichkeiten ausgelotet und beantragt werden, Finanzierungen sichergestellt werden, Grundlage für zielgerichtetes und effizientes Handeln werden eine belastbare CO<sub>2</sub>-Bilanzierung, Berichterstattung, Analyse und Planung sein. In unseren westlichen Industrienationen entfallen heute etwa 40 Prozent des Energieverbrauchs und 30 Prozent des jährlichen CO<sub>2</sub>-Ausstoßes auf den Gebäudesektor.<sup>6</sup> Zwar konnte die Branche ihre Treibhausgasemissionen von 1990 bis 2020 um 40 Prozent senken, dennoch kann der kommenden Herausforderung nur durch das Freisetzen zeitlicher Ressourcen mithilfe von Prozess- und Strukturoptimierung sowie Automatisierung begegnet werden – und die Basis hierfür bietet wiederum die Digitalisierung.

**Dr. Carsten Thies**



**Dr. Carsten Thies** gestaltet als Geschäftsführer in der Haufe Group seit Jahren maßgeblich die digitale Transformation des Freiburger Familienunternehmens mit. Seine Expertise und das tiefgreifende Verständnis für die Potenziale der Digitalisierung mittels Ökosystem-Plattformen und neuester ERP-Technologie setzt er ein, um wohnungswirtschaftliche Unternehmen auf dem Weg in die digitale Zukunft zu begleiten.

Vernetzen Sie sich mit Carsten Thies:  
[www.linkedin.com/in/carsten-thies](https://www.linkedin.com/in/carsten-thies)

6

<https://www.pwc.de/de/real-estate/real-estate-benchmark-studie-2021.pdf>

## WIE ENTWICKELT SICH WOHNEN?

Der Pestel-Wohnmonitor liefert Antworten. Gezielt und exklusiv für Ihre Region

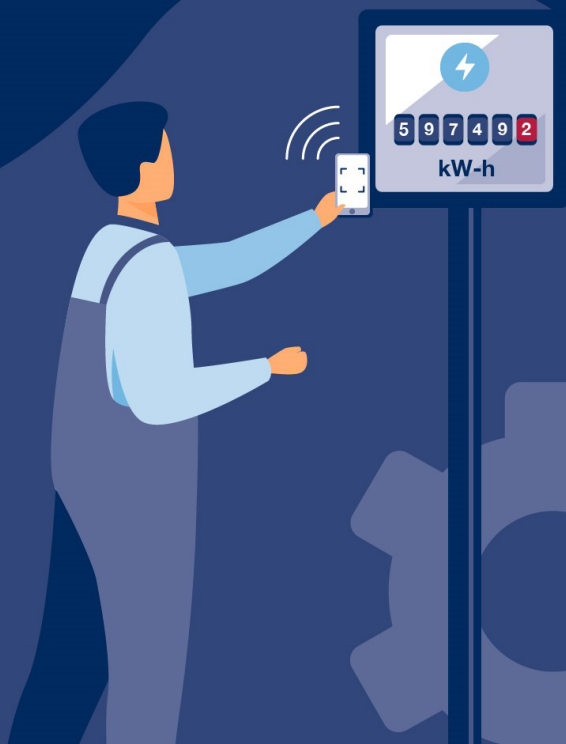


# Digitales Zählerdatenmanagement Stadtwerke Düsseldorf und die Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft heben großes Potenzial in einer kleinteiligen Standardaufgabe

Was wäre, wenn aus einem personalintensiven, die Ressourcen bindenden und fehleranfälligen Prozess wie der Zählerablesung ein unkomplizierter elektronischer Austausch von Daten würde? – Alle Beteiligten wären erleichtert und würden feststellen: Eine solche Optimierung eröffnet ganz neue Potenziale.

## Zählerstanderfassung mit Aareal Meter

Sieben Mitarbeiter haben für die Erfassung der **2.500 Zählerstände** früher rund **drei Monate** gebraucht. Ein Mitarbeiter schafft dies heute in **einem Monat**.



Grafik: Aareal Bank

Die Stadtwerke Düsseldorf und die Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft (DWG) sind zwei Unternehmen, die mit viel Enthusiasmus Ja gesagt haben. Sie waren dazu bereit, Aareal Meter – eine Lösung der Aareal Bank Gruppe für mobile Zählerablesung in der Energie- und Wohnungswirtschaft – in einem Pilotprojekt einem Praxistest zu unterziehen. Die Schnelligkeit und die Begeisterung, mit denen sich die beiden Unternehmen für den Einsatz von Aareal Meter entschieden haben, lassen erahnen, wie hoch der Leidensdruck beim Thema Zählerablesung ist.

### Eine einfache Lösung, die zur rechten Zeit kam

Silvia Ardite arbeitet in der Finanzbuchhaltung der Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft. Die jährliche Zählerablesung kennt sie in all ihren Facetten: „Natürlich haben sich über die Jahre auch Details am Ableseprozess geändert. Dennoch war es für uns ein Leidenssthema, das sich gerade in den vergangenen Jahren, nach der Umstellung auf die jahresbezogene Abrechnung und mit einer wachsenden Menge von Zählern, immer aufwendiger und schwerfälliger gestaltet hat. Die zeitlichen Abläufe waren kompliziert und die Er-

Die **Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft eG** wurde im Jahr 1898 gegründet. Sie ist die größte und älteste Wohnungsgenossenschaft in Düsseldorf und mit ihren rund 8.000 Wohnungen und über 11.000 Mitgliedern in allen Stadtteilen vertreten

fassung mit viel Aufwand verbunden, da Zählerstände meist händisch erfasst, die Daten in Exceltabellen gesammelt und ausgetauscht wurden. Das alles macht den gesamten Prozess sehr zeitraubend.“ Ihre Kollegin Erika Makelki, die im Unternehmen für die Betriebskostenabrechnung zuständig ist, ergänzt: „Die Betriebskostenabrechnung, die zum Jahresende erfolgt, beschäftigt uns eigentlich bis zum Dezember des Folgejahrs, wenn sie an die Mieter geht. Dann aber steht schon die nächste Ablesewelle bevor.“ Sie fügt hinzu: „Mithilfe der App können wir die Prüfung der Abrechnung nun schon deutlich früher vornehmen, im März oder April. Insgesamt gewinnen wir dadurch etwa acht Wochen, in denen wir den Kopf frei haben für andere Dinge.“ Gleichzeitig profitieren auch die Mieterinnen und Mieter davon, denn sie wissen früher, wie hoch ihre Nebenkosten sind.



„Mithilfe der App können wir die Prüfung der Abrechnung nun schon deutlich früher vornehmen, im März oder April. Insgesamt gewinnen wir dadurch etwa acht Wochen, in denen wir den Kopf frei haben für andere Dinge.“

**Erika Makelki**, Betriebskostenabrechnung, Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft. Foto: DWG

Bei ihrem Einsatz von Aareal Meter steht die Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft noch ganz am Anfang. Die App war 2020 zum ersten Mal im Einsatz, um die händische Erfassung der Daten zu ersetzen.

Silvia Ardite ist sich aber sicher: „Der Ableseprozess wird sich in Zukunft noch weiter beschleunigen. Wir sind jetzt in der Lage, genau zurückzuerfolgen, wann welche Daten erfasst wurden, und wir können Fehler bei der Zählerablesung weitestgehend ausschließen. Das erlaubt uns, fehlerhafte Rechnungen kurzfristig zu korrigieren. Außerdem sind viel weniger Kollegen mit dem Nachfassen und mit Korrekturen beschäftigt.“

**Sieben Mitarbeiter haben für die Erfassung der 2.500 Zählerstände früher rund drei Monate gebraucht. Ein Mitarbeiter schafft das heute in einem Monat.**

Vorteile bringt die App auch bei vielen anderen Aspekten des Ableseprozesses. Die Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft vergibt die Ablesung der Zählerstände an eine Fremdfirma: „Heute liest ein Mitarbeiter die 2.500 Zählerständen in einem Drittel der Zeit ab. Mit der händischen Erfassung waren etwa sieben Mitarbeiter rund drei Monate beschäftigt. Das hat sich deutlich beschleunigt“, erklärt Silvia Ardite. „Die schnellere Erfassung und höhere Transparenz bringen auch andere Vorteile“, berichtet ihre Kollegin Erika Makelki: „Wir haben nun quasi per Knopfdruck Zugriff auf Ablesedaten und -zeiten. Das macht die Zählerablesung

## Aareal Meter

Zusammen mit dem auf mobile Datenerfassung spezialisierten Start-up pixelus hat die Aareal First Financial Solutions, eine Softwaretochter der Aareal Bank, eine digitale, mobile Lösung entwickelt. Sie optimiert den mühsamen und fehleranfälligen Prozess der Zählerablesung. Ihr Name: **Aareal Meter**. Basierend auf einer App zum Erfassen der Verbrauchsdaten sowie einem Auftragsportal zur Datenverarbeitung beruht Aareal Meter auf einer Technik, die längst den Alltag erobert hat: das Smartphone. Mithilfe des Smartphones scannt die App die Verbrauchsdaten und synchronisiert sie automatisch mit der Plattform. Auf der cloud-basierten Plattform ordnet sie Ableseaufträge den Mobilgeräten der Hausmeister und Ablesedienstleister zu und verwaltet Objekt- und Zählerdaten. Eine automatische Synchronisierung zwischen App und Portal stellt sicher, dass beispielsweise auch Informationen über defekte oder neu installierte Zähler direkt aus der Wohneinheit zum Disponenten gelangen. Aktuelle Bearbeitungsstände sind dadurch mobil immer im Blick, Rückfragen und Zweifelsfälle lassen sich rasch und leicht klären.



Objekt aus dem DWG-Portfolio (Neubauprojekt Lacombletstraße). Die Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft eG wurde im Jahr 1898 gegründet. Sie ist die größte und älteste Wohnungsgenossenschaft in Düsseldorf und mit ihren rund 8.000 Wohnungen und über 11.000 Mitgliedern in allen Stadtteilen vertreten. Foto: DWG

transparenter und hilft uns auch im Dialog mit den Mieterinnen und Mietern. Die sind heute zunehmend an mehr Informationen interessiert, wollen sie aber nicht per Post, sondern auf elektronischem Weg zur Verfügung gestellt bekommen.“

Auch in der Zusammenarbeit mit den Stadtwerken Düsseldorf liegen die Vorteile auf der Hand: „Der Ableseprozess ist immer stark an Fristen gebunden. In der Vergangenheit mussten wir oft gegen die Zeit arbeiten, wenn die Aufforderung der Stadtwerke zur Weitergabe der Zählerstände kam, wir aber noch nicht alle Listen erfasst hatten. Dieser Datentransfer erfolgt nun ganz einfach elektronisch und automatisiert, während der händische Prozess in der Vergangenheit für eine hohe Fehlerquote und zeitliche Verzögerungen gesorgt hat.“

Aareal Meter hat die Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft überzeugt: „Für uns war dieses Pilotprojekt wie ein Sechser im Lotto und kam zu einem idealen Zeitpunkt“, blickt Silvia Ardite zurück. „Wir waren so frustriert beim Thema Zählerstandserfassung, dass wir schon überlegt haben, ob wir das nicht irgendwie mit Fotos und Tablet lösen könnten, statt Zählerstände händisch zu notieren. Da kam die Lösung per Smartphone-App wie gerufen.“

Noch ein anderer Aspekt spricht für den Einsatz von Aareal Meter, gibt Erika Makelki zu bedenken: „Wir können uns nicht drauf verlassen, in absehbarer Zukunft flächendeckend Smart Meter im Einsatz zu haben. Bis dahin ist Aareal Meter eine sehr belastbare Brückentechnologie, die unsere Arbeit deutlich effizienter macht.“

## Stadtwerke Düsseldorf – Versorger und Dienstleister in einem

Auch für die Stadtwerke Düsseldorf ist Aareal Meter ein wichtiges Thema. Der Energieversorger war direkt in die Entwicklung des Prototypen eingebunden und hat zudem mit der Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft einen eigenen Kunden für das Pilotprojekt gewonnen. Warum dieses Engagement? „Wir befinden uns in einem Wandel“, erklärt Eckart Birkenkamp, Leiter Vertrieb Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bei den Stadtwerken Düsseldorf. „Die Commodity ist noch lange nicht tot, aber wir als Stadtwerke müssen uns stärker hin zu neuen Energiedienstleistungen entwickeln. Kunden wie die Wohnungswirtschaft sind da starke Multiplikatoren, über die diese Dienstleistungsthemen an uns herangetragen werden. In dem engen Wettbewerb, in dem wir uns im Energiemarkt befinden, zahlt es sich aus, den Produktkoffer immer wieder mit neuen Dienstleistungen aufzufüllen, wenn man sich abgrenzen möchte. Aareal Meter ist ein solches Produkt.“

Für die Jahresverbrauchsabrechnung zum Stichtag (meist 31. Dezember) ist eine Zählerstandserfassung durch den Kunden unerlässlich. Der damit verbundene Aufwand ist für beide Seiten äußerst aufwendig. Diesen Aufwand zu minimieren muss das Ziel sein. Marko Sandner ist Leiter der Privatkundenabrechnung bei den Stadtwerken Düsseldorf und deshalb bestens vertraut mit den Prozessen rund um die Erfassung und Auswertung von Zählerständen und den Problemfeldern. „Der Ableseprozess hat natürlich seinen Peak rund um den Jahreswechsel. Dennoch sind wir ganzjährig dabei, den Ableseprozess neu zu überdenken und Kundenanforderungen bezüglich neuer Abrechnungssystematiken in die bestehende Systemlandschaft zu integrieren. Wir sprechen hier von einer stetig wachsenden Zahl mit aktuell 100.000 Kundenkontakten, die abgerechnet werden müssen. Das ist eine sehr große Herausforderung, die jedes Jahr gemeistert werden will. Auch wenn wir noch ganz am Anfang von Aareal Meter stehen, sehen wir jetzt schon, dass der Prozess sich erheblich beschleunigt und hier viel Einsparpotenzial steckt“, berichtet Marko Sandner.

„Das Potenzial von Aareal Meter lag auf der Hand. Als die Aareal Bank uns angesprochen hat, aus der Perspektive der Energiewirtschaft zum Entwicklungsprozess beizutragen, waren wir mit Feuer und Flamme dabei. Aareal Meter passt so gut zu uns, weil es genau auf die Bedürfnisse unserer Kunden aus der Wohnungswirtschaft zugeschnitten ist. Gleichzeitig werden die Prozesse rund um die Zählerablesung auf beiden Seiten schneller. Das wirkt auch nach innen: Die Kolleginnen und Kollegen sehen, dass der Prozess optimiert wurde und im System darstellbar ist. Die lästigen, händischen Arbeitsschritte werden erheblich reduziert und der aktuelle Stand ist jederzeit einsehbar. Diese Optimierung steigert die Motivation.“



*„In dem engen Wettbewerb, in dem wir uns im Energiemarkt befinden, zahlt es sich aus, den Produktkoffer immer wieder mit neuen Dienstleistungen aufzufüllen, wenn man sich abgrenzen möchte. Aareal Meter ist ein solches Produkt.“*

**Eckart Birkenkamp**, Leiter Vertrieb Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Stadtwerke Düsseldorf.

Foto: Stadtwerke Düsseldorf

Die **Stadtwerke Düsseldorf AG** ist ein kommunales Versorgungsunternehmen, das in den Bereichen Strom-, Erdgas-, Trinkwasser- und Fernwärmeversorgung, Entsorgung und Mobilität tätig ist. Die Stadtwerke können auf 150 Jahre Unternehmensgeschichte zurückblicken, die 1866 mit der Gasversorgung begann. Heute befindet sich das Energieversorgungsunternehmen mehrheitlich im Besitz der EnBW Energie Baden-Württemberg.

## Mehr als eine Brückentechnologie

Bei so viel Begeisterung: Wie geht es weiter? Gibt es neue Ideen aus der Energiewirtschaft für Aareal Meter? „Aareal Meter ist quasi die Version 1.0“, erklärt Eckart Birkenkamp. „Das Produkt steht noch ganz am An-



fang und die weitere Entwicklung lebt vom Feedback. Für uns als Stadtwerke ist es eine Brückentechnologie, die einen schwierigen Prozess für uns viel einfacher macht und einen Mehrwert für unsere Kunden schafft. Daher lohnt sich auch die Investition in diese Übergangslösung: Langfristig setzen wir auf die Fernablesbarkeit der Smart Meter. Das Smart Meter Gateway in jedem Treppenhaus ist das Ziel, wenn es um die Transformation der Wohnungswirtschaft geht.“

Dieses Ziel ist allerdings noch weit entfernt: Allein im Stromnetz Düsseldorf müssen 400.000 Stromzähler ausgetauscht werden. Für Netzbetreiber bedeutet das vor allem eine Investition. Die alten Stromzähler sind voll funktionsfähig, in der Regel wenig störungsanfällig und haben sich amortisiert. Bis Smart Meter sich flächendeckend durchgesetzt haben, ist Aareal Meter also ein gangbarer und kosteneffizienter Weg zu mehr Effizienz und Kundenzufriedenheit. Außerdem wurden mit Aareal Meter 2020 fast ebenso viele Gas-, Wasser- und Wärmezähler erfasst wie Stromzähler. Im Umkehrschluss heißt das: Selbst wenn in einigen Jahren ein Großteil der Stromzähler auf Smart Meter umgestellt sein sollte, ist es weiter notwendig, die Gas-, Wasser- und Wärmezähler durch Ableser zu erfassen.



„Aareal Meter passt so gut zu uns, weil es genau auf die Welt und Bedürfnisse unserer Kunden aus der Wohnungswirtschaft zugeschnitten ist.“

**Marko Sandner**, Leiter Privatkundenabrechnung, Stadtwerke Düsseldorf. Foto: Stadtwerke Düsseldorf

„Der Endkunde möchte eine bestmögliche Dienstleistung durch die Stadtwerke Düsseldorf erhalten. Das gilt auch für die Rechnung, die korrekt, verständlich und nachvollziehbar sein muss“, erklärt Marko Sandner. „Wie in anderen Bereichen verändert sich das Verhalten der Endkunden auch in unserer Branche. Das heißt: Alles wird digitaler und die Entwicklungen, die der Kunde etwa im E-Commerce erlebt, erwartet er auch von seinem Stromlieferanten. Das fängt bei so einfachen Dingen wie einer elektronischen Rechnung in PDF-Format an. Speziell da ist Aareal Meter ein Modul, das unsere Arbeit einfacher macht.“

Zudem ist Aareal Meter ein guter Ansatzpunkt, die Prozesse zwischen Energie- und Wohnungswirtschaft weiter daraufhin zu untersuchen, wo sie über Branchengrenzen hinweg gedacht werden sollten: „Beide Branchen haben vieles gemeinsam“, fasst Eckart Birkenkamp zusammen. „Beide sind stark reguliert und nicht das, was man unter First Mover versteht. Wir können uns ein Ausprobieren wie mit dem Einsatz von Aareal Meter leisten und so die Grundlage schaffen, um auf die Veränderungen zu reagieren, in denen Energie- und Wohnungswirtschaft stecken. Deren Ursachen sind Megatrends wie die Digitalisierung, aber auch ein Generationenwechsel in den Unternehmen.“

## Transformation in kleinen Schritten meistern

Dr. Stefan Krausz, Geschäftsführer der pixolus, die Aareal Meter gemeinsam mit der Aareal Bank Tochter Aareal First Financial Solutions entwickelt hat, ist Experte für die Entwicklung von App- und Scan-Lösungen zur Erfassung von Daten. Er weiß, wie wichtig der Blick von außen bei der Entwicklung von Ideen und



„Die Ablesung der Zähler ist ein spannendes Beispiel für einen Prozess, bei dem viel Raum für Optimierung bleibt. Als branchenübergreifender Vorgang ist die Zählerablesung zudem eine ganz wichtige Schnittstelle in der Kommunikation zwischen Energie- und Wohnungswirtschaft. Der Workflow beweist außerdem, dass die kleinen Schritte durchaus Türöffner für umfassende Transformationsprozesse sein können.“

**Dr. Stefan Krausz**, Geschäftsführer pixolus. Foto: pixolus

dieser Distanz zu den internen Branchenthemen von Energie- und Wohnungswirtschaft nehmen wir sehr genau wahr, wie unterschiedlich Unternehmen innerhalb beider Industrien auf den Transformationsdruck beim Thema Digitalisierung reagieren.“ Der Blick auf beide Branchen zeigt: Es gibt noch Luft nach oben in der Transformation, gerade was die Digitalisierung von Kernprozessen betrifft. „Die Ablesung der Zähler ist ein spannendes Beispiel für einen solchen Prozess, bei dem viel Raum für Optimierung bleibt. Als branchenübergreifender Vorgang ist die Zählerablesung zudem eine ganz wichtige Schnittstelle der Kommunikation zwischen Energie- und Wohnungswirtschaft. Der Workflow beweist außerdem, dass die kleinen Schritte durchaus Türöffner für umfassende Transformationsprozesse sein können. Sie bieten einen übersichtlichen Rahmen, in dem sich Neuerungen und Veränderungen sicher testen lassen“, ordnet Stefan Krausz die Bedeutung von Aareal Meter für die Wohnungs- und Energiewirtschaft ein.

neuen Produkten für die Energie- und Wohnungswirtschaft ist: „Der Abstand zu den etablierten Prozessen des Alltagsgeschäfts macht Potenziale sichtbar. Mit

Die **Aareal Bank Gruppe** mit Hauptsitz in Wiesbaden ist ein führender internationaler Immobilienspezialist. Sie entwickelt smarte Finanzierungen, Softwareprodukte und digitale Lösungen für die Immobilienbranche sowie die Wohnungs- und Energiewirtschaft und ist in drei Regionen – in Europa, Nordamerika und Asien-Pazifik – vertreten. Die Muttergesellschaft des Konzerns ist die Aareal Bank AG. Unter ihrem Dach sind die Unternehmen der Gruppe in den Geschäftssegmenten Strukturierte Immobilienfinanzierungen, Banking & Digital Solutions und Aareon gebündelt.

Quelle: Aareal Bank

## Fairer Datenzugang

# BMUV zum Data Act und seiner Bedeutung für Verbraucher\*innen – Diskussionsveranstaltung zum Download

Das Bundesumwelt- und Verbraucherschutzministerium (BMUV) hat den von der EU-Kommission vorgelegten Vorschlag für ein EU-Datengesetz - Data Act - mit Vertreter\*innen der Wissenschaft, Datenschutzpraxis sowie Politik und Wirtschaft diskutiert. Verbraucher\*innen sollen Zugang zu Daten aus ihren smarten Alltagsgeräten, wie z.B. Smart-Home-Heizung oder smarte Küchengeräte („Internet of Things“), erhalten und diese Daten an andere Unternehmen übertragen können. So können Verbraucher\*innen ihre Geräte z.B. von jedem Anbieter reparieren lassen oder auf Basis der dann verfügbaren Daten Mehrwertdienste erhalten: beispielsweise Daten aus der smarten Heizung können dann zur Optimierung des Heizverhaltens an ein darauf spezialisiertes Unternehmen gegeben



Eine Aufzeichnung der Onlineveranstaltung ist auf der Webseite des BMUV zum Abruf unter <http://www.bmuv.de/MD1742> verfügbar.

**Staatssekretärin Dr. Christiane Rohleder:** „Verbraucher\*innen haben ein gutes Recht darauf, Zugang zu den Daten ihrer vernetzten Alltagsgeräte zu bekommen. Derzeit haben z.B. auf die Daten aus einem vernetzten Auto nur die Hersteller Zugriff. Der Data Act soll den Verbraucher\*innen ermöglichen, die Daten auch selbst zu nutzen. Nur, wenn die Verbraucher\*innen selbst Zugriff auf diese Daten haben und diese auch anderen Unternehmen zugänglich machen können, haben sie wieder die Wahl, ihr Auto auch bei der Werkstatt um die Ecke reparieren zu lassen und nicht nur bei einer Vertragswerkstatt des Herstellers. Umgekehrt schafft der Data Act aber auch das Risiko, dass persönliche Daten der Verbraucher\*innen noch stärker kommerzialisiert werden. Hier sehe ich noch erheblichen Änderungsbedarf. Der Data Act darf auch den Datenschutz nicht unterlaufen. Das Schutzniveau der Datenschutz-Grundverordnung und der ePrivacy-Richtlinie muss gewahrt bleiben.“



**Prof. Dr. Josef Drexl vom Max-Planck-Institut für Innovation und Wettbewerb** beleuchtete die verbraucherrechtliche Dimension des Data Acts. Nach seiner Ansicht enthält der derzeitige Entwurf des Data Acts für Verbraucher\*innen noch zu wenige schützende und klarstellende Regelungen. Der Data Act stelle beispielsweise die faktische Herrschaft der Hersteller über die Daten der Verbraucher\*innen nicht hinreichend in Frage und laufe Gefahr, dass die Kosten des Datenteilens am Ende die Verbraucher\*innen tragen könnten. **Anna Buchta vom Europäischen Datenschutzbeauftragten ging auf die datenschutzrechtlichen Fragestellungen ein.** Insbesondere das Verhältnis zwischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und Data Act sei in wichtigen Fragen noch unklar: Das Schutzniveau der DSGVO dürfe nicht unterlaufen werden. Der Data Act laufe in seiner jetzigen Fassung Gefahr, eine Entwicklung hin zu einer „Kommodifizierung“ personenbezogener Daten voranzutreiben, bei der personenbezogene Daten als reine Handelsware betrachtet werden.

An der anschließenden Panel-Diskussion nahmen BMUV-Staatssekretärin Dr. Christiane Rohleder, Herr Thomas Boué vom Branchenverband BSA, der Europaabgeordnete Damian Boeselager sowie David Martin vom Europäischen Verbraucherschutzverband BEUC teil. Einige Teilnehmer\*innen unterstrichen, dass eine Balance zwischen wirtschaftlichen Interessen an den Daten aus IoT-Geräten und dem Schutz der Verbraucher\*innen entscheidend sei. Staatssekretärin Dr. Christiane Rohleder betonte, dass sich das BMUV in Umsetzung des Koalitionsvertrages weiterhin für ein hohes Verbraucherschutzniveau einsetzen werde.

Quelle: BMUV



DESWOS

Projekte Über uns Helfen Kontakt Spenden



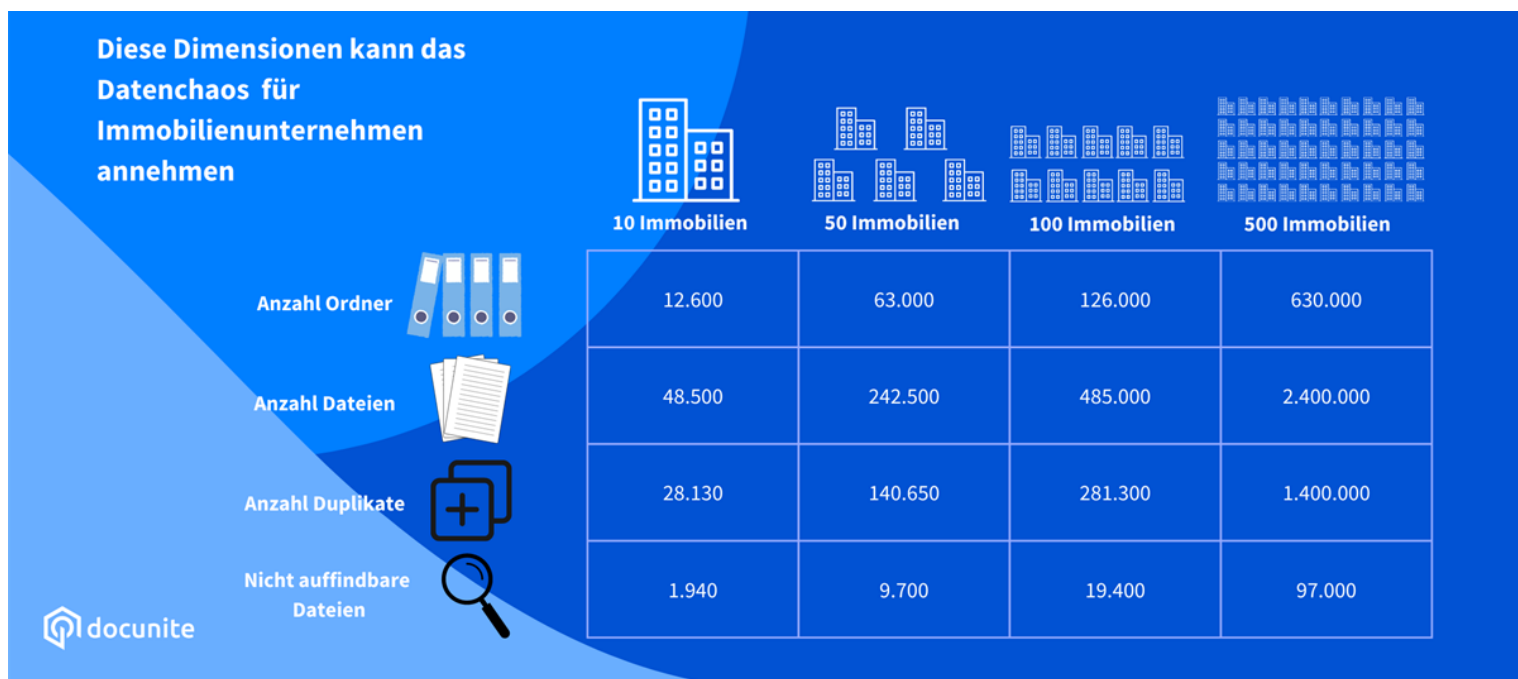
jetzt spenden



# Datenmanagement auf wackligem Fundament

## ZIA bestätigt - Analyse von docunite offenbart erhebliche Lücken und Risiken bei Immobilienunternehmen

Eine Analyse des PropTechs docunite bei einem deutschen Immobilienunternehmen untermauert die jüngsten Erkenntnisse des Zentralen Immobilienausschusses (ZIA), nach denen 94 Prozent aller Immobilienunternehmen unter Datensilos leiden. Die docunite-Untersuchung zeigt: Ein Unternehmen mit den Bereichen Asset-, Fonds- und Property-Management häuft im Schnitt pro Immobilienobjekt rund 7.200 Dokumente an. Bei dem untersuchten Unternehmen mit 100 Objekten summiert sich das laut Stichproben allein in den Bereichen Asset- und Fonds Management auf rund 126.000 Ordner mit einer halben Millionen Dateien. Davon ist laut docunite allerdings mehr als jede zweite Datei ein Duplikat (58 Prozent).



### Datenstrategie wird für Bestandshalter überlebenswichtig

Besonders hoch ist die Anzahl der Dateien im Bereich Property Management durch abgelegte Dokumente zu Betreiberpflichten und Wartungsprotokollen, wo es im Schnitt bis zu 20-mal mehr abgelegte Dokumente gibt. Fazit: Bei vielen Immobilienunternehmen herrscht Informationschaos. „Mit Blick auf ESG, Energiekrise, steigende Zinsen und den sich veränderten Transaktionsmarkt, entpuppt sich der nachlässige Umgang mit Informationen als ein riskantes Unterfangen. Für einige Immobilienunternehmen wird die falsche oder gar fehlende Datenstrategie so schnell zum Unternehmensrisiko“, sagt Gründer und Geschäftsführer der docunite GmbH Patrick Penn.

Doppelt oder sogar mehrfach abgelegte Dateien erzeugen nicht nur überflüssige Datenmengen, sondern verhindern eine transparente und sichere Zusammenarbeit. Ein weiteres Problem ergibt sich aus verschachtelten und inkohärenten Ordnerstrukturen und Ablagen. Dadurch können Mitarbeiter viele wichtige Dokumente zu Gebäuden oder Transaktionen gar nicht erst finden. Laut docunite-Analyse betrifft das in den

Bereichen Fonds Management und Asset Management zwischen vier und sechs Prozent aller Dokumente. „Wir haben beobachtet, dass teilweise unternehmenskritische Dokumente aus technischen Gründen nicht abrufbar sind, weil Mitarbeiter beim Speichern die Pfadlänge von 256 Zeichen überschritten haben. Hierfür brauchen Unternehmen Standards und bessere Strukturen“, weiß Penn.

## Falsches Datenmanagement mindert Gewinne

Die Folge für viele Unternehmen aus der Immobilienbranche: kleinere Margen oder sogar Verluste bei der Verwaltung, Vermietung und dem Verkauf ihrer Objekte. Berechnungen von docunite auf Grundlage des Fraunhofer Instituts zeigen, dass allein die schätzungsweise 165.000 in der Immobilienverwaltung beschäftigten Büromitarbeiter pro Jahr Kosten in Höhe von 0,49 Mrd. Euro erzeugen – weil jeder von ihnen 30 Minuten pro Tag nach Dokumenten sucht.

„Noch schwerwiegender als der Zeitverlust und Personalaufwand ist jedoch die Tatsache, dass Immobilienunternehmen bei Transaktionsprozessen, Vermietungen oder beispielsweise mit Hinblick auf den aktuell wichtigen Sanierungsbedarf nicht entscheidungsfähig sind – oder falsche Entscheidungen treffen“, warnt Patrick Penn. Der Schaden kann im Einzelfall bis zu geplatzten Transaktionen führen.

## Alte Strukturen völlig neu denken

Im Zuge der Digitalisierung müssen Immobilienunternehmen ihr Dokumentenmanagement komplett neu denken. Denn: Der Fehler liegt in der Architektur und in alltäglichen Arbeitsabläufen. Viele Unternehmen haben ein unklares und riskantes Berechtigungsmanagement mit heterogenen Ablagen, weil Mitarbeiter aus verschiedenen Bereichen verschiedene Ordnerstrukturen etablieren. Das wiederum verursacht Schattenablagen und Parallelstrukturen, die unternehmensübergreifend teilweise unbekannt sind. Das Ergebnis sind Duplikate und veraltete Dateien, die in kritischen Momenten in Umlauf gebracht werden.

Immobilienunternehmen müssen die Digitalisierung nutzen, um alte Strukturen aufzubrechen. „Die gelernte Indexierung mit Ordnern schafft durch ihre gewohnte Hierarchie nur theoretisch Ordnung. In der Praxis funktioniert das nicht, weil Mitarbeiter und Abteilungen sich nicht an Kategorien und festgelegte Benennungen halten. Viele sind verunsichert, welche Datei an welchen Ort gehört und wann etwas gelöscht werden darf“, sagt Penn. Die Tatsache, dass Asset- und Fonds Manager im Schnitt pro Ordner nicht einmal fünf Dateien ablegen, zeigt die Grenzen der Indexierung. Dies wird verstärkt durch ein zu weit gefasstes oder nicht vorhandenes Berechtigungskonzept. „Aus Analysen wissen wir, dass teilweise ganze Immobilienprojekte nicht mehr auffindbar waren, weil Mitarbeiter per Drag-and-Drop komplette Ordner in falsche Projekte gezogen haben. Oder Transaktionsdaten von einem Projekt wurden einem anderen Projekt zugeordnet.“

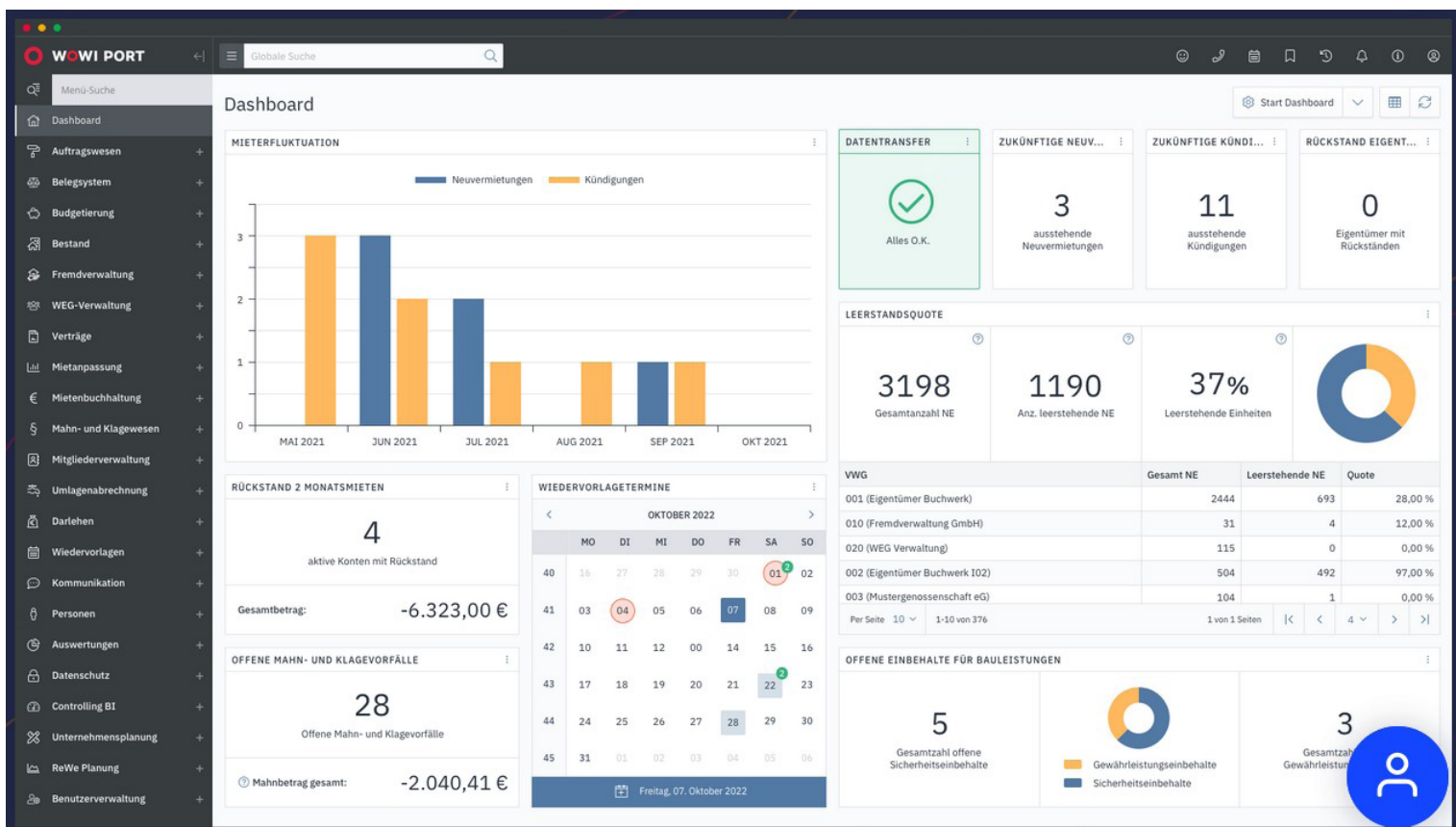
## Vernetztes Dokumentenmanagement durch künstliche Intelligenz

Durch die Nutzung eines intelligenten Systems mit der Unterstützung von KI können Dokumente strukturierter abgelegt werden. Unternehmen werden aussage- und entscheidungsfähiger und erlangen ihre Mündigkeit zurück.

**Franziska Kegel**

# Gemeinsame Schnittstelle Immomio und Dr. Klein Wowi Digital AG kooperieren – langfristige Planungssicherheit

Die Hamburger Immomio GmbH und die Dr. Klein Wowi Digital AG, Entwickler des webbasierten ERP-Systems Wowiport, haben eine Kooperation geschlossen. Über die gemeinsame Schnittstelle können Dr. Klein-Kunden ab sofort Immomio nahtlos in ihre Arbeitsabläufe mit Wowiport integrieren.



Immomio Kunden, die mit Wowiport arbeiten, erhalten durch die neue Partnerschaft langfristige Planungssicherheit. Quelle: Wowiport

Mit der Immomio 360-Grad-Plattform und ihren integrierten Softwareprodukten können Wohnungsunternehmen ihre Mieterkommunikation und Prozesse Ende-zu-Ende digitalisieren, von der Wohnungsvermietung über den Mietvertragsabschluss bis hin zum Auszug. Damit zählt Immomio zu einem der zentralen Treiber der Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft. Zu diesen zählt auch Dr. Klein Wowi: Das Unternehmen hat sich das Ziel gesetzt, die Wohnungswirtschaft zu digitalisieren. Grundlage hierfür bildet die webbasierte ERP-Lösung mit ganzheitlichem Blick auf die Anwender sowie das offene Ökosystem. Hierüber haben Software-Partner die Möglichkeit, ihre Anwendungen an Wowiport anzubinden.

Für **Nicolas Jacobi, Geschäftsführer der Immomio GmbH**, ist die neu geschaffene Anbindung nur der Anfang einer intensiven Zusammenarbeit: „Die Kooperation geht weit über die geschaffene Schnittstelle hinaus. Gemeinsam verfolgen wir das Ziel, alle wichtigen Prozesse der Wohnungswirtschaft Ende-zu-Ende zu digitalisieren. Dabei wollen wir Kunden die beste Benutzererfahrung auf dem Markt bieten.“



Der Fokus der Dr. Klein Wowi Digital AG liegt darauf, das Arbeitsleben der Menschen in der Wohnungswirtschaft einfacher und effizienter zu gestalten. Wir freuen uns deshalb sehr, dass die Immomio GmbH als Partner mit an Bord ist, um gemeinsam mit uns die Digitalisierung der Wohnungswirtschaft voranzutreiben, so Björn Jüngerkes, CEO der Dr. Klein Wowi Digital AG.

Immomio Kunden, die mit Wowiport arbeiten, erhalten durch die neue Partnerschaft langfristige Planungssicherheit.

**Tim Seitter**

# Mythos im Meer

## Die privaten Sylter Filmschätze

Ein Film von Claus Oppermann und Sven Bohde



### Sylt, wie Sie es noch nie gesehen haben.

Ein einmaliges Panorama der beliebten Ferieninsel. Zusammengestellt aus 300 digitalisierten und restaurierten Privatfilmen von 1928 bis in die 1990er Jahre.

94 Minuten Laufzeit.  
Nur auf DVD erhältlich.

[Hier bestellen](#)



hubitation finals

## Gelungene Premiere in auf der EXPO REAL in München - Top-Digitale Lösungsansätze - convaise gewinnt den Startup-Contest

Premiere auf der EXPO REAL in München: Erstmals hat die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt (NHW) die hubitation finals live an ihrem Messestand ausgetragen. Die Idee kam an, das Interesse war groß, die Entscheidung knapp. Als strahlender Sieger setzte sich convaise aus Poing bei München durch.



Gelungene Premiere: Erstmals veranstaltete die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt die hubitation Finals auf der EXPO REAL in München. Strahlender Gewinner: Tushaar Bhatt von convaise (vorn 3. Von rechts) Foto: NHW / Walter Vorjohann

Der Gewinner darf sich exklusiv im Arbeitskreis Digitale Geschäftsmodelle der Arbeitsgemeinschaft Großer Wohnungsunternehmen (AGW) vor rund 60 Top-Entscheider:innen der Branche präsentieren. „Alle Finalisten haben tolle Lösungsansätze für die Wohnungswirtschaft entwickelt“, sagte der Leitende NHW-Geschäftsführer Dr. Thomas Hain bei der Siegerehrung. „Ihre Ideen werden in Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen bereits umgesetzt – von daher ist jedes Unternehmen ein Gewinner.“



## Kommunikation intuitiv und effizient gestalten

convaise unterstützt Unternehmen, Organisationen und die öffentliche Verwaltung dabei, ihre Kommunikation mit Kund:innen und Bürger:innen auf ein Chat-basiertes System umzustellen. Statt mit Formularen oder am Telefon sollen mit convaise auch komplexe Vorgänge in einem KI-unterstützten Messenger abgewickelt werden. „Wir freuen uns riesig über diese Auszeichnung und begreifen sie als Ansporn“, sagt Tushaar Bhatt, einer der Gründer von convaise. „Als Finalist bei hubitation ausgewählt zu werden und so an einem spannenden Pilotprojekt mit der Wohnungswirtschaft zu arbeiten, war für uns schon eine große Freude. Noch größer ist diese nun, da wir auf der Bühne der NHW auf der EXPO REAL auch die Jury mit unserem gemeinsam mit der WBM aus Berlin entwickelten Projekt überzeugt haben. Innerhalb der letzten zehn Jahre hat sich unsere Kommunikation von Anrufen und SMS zu Messenger-Diensten wie Whatsapp oder Slack verlagert. Ein Großteil dieses Fortschritts ist bei Unternehmen und Verwaltungen noch nicht angekommen. Unser Ziel ist es, Kommunikation zwischen Organisationen und ihren Nutzer:innen so intuitiv und effizient wie möglich zu gestalten.“

Auch Steffen Helbig, Geschäftsführer der WBM aus Berlin und Sparringunternehmen von convaise freut sich über den Sieg und auf die Umsetzung des Pilotprojektes: „Die Digitalisierung gewinnt auch in der Wohnungswirtschaft immer mehr an Bedeutung. Unsere Kund:innen erwarten immer stärker eine unkomplizierte und zügige Interaktion auf modernen Kanälen. convaise bietet uns mit seinem digitalen Assistenten die Möglichkeit, zeitaufwendige Prozesse schneller zu bearbeiten – die digitale Kommunikation ergänzt die persönliche. So können wir die Zufriedenheit unserer Mieter:innen und Mieter weiter erhöhen.“

## Sechs Finalisten haben ihre Pilotprojekte gepitcht

Bei den diesjährigen hubitation finals pitchten die sechs Finalisten die Pilotprojekte, welche sie gemeinsam mit den hubitation Associates – Partnerunternehmen aus der Wohnungswirtschaft – ausgearbeitet haben. Die Jury bestand aus Dr. Christian Lieberknecht (Geschäftsführer des GdW – Bundesverband deutscher Wohnung- und Immobilienunternehmen e. V.), Prof. Dr. Iris Belle (Professorin, Fakultät Architektur und Gestaltung – Master Smart City Solutions, Hochschule für Technik Stuttgart), David Schön (Co-Founder VePa, hubitation Winner 2021) und Arkadi Jampolski (Chief Operation Officer wunderflats). Durch die finals führten Frieda Gresch (Innovation & Relationship Manager hubitation) und Nikolas Mück (Innovation & Project Manager hubitation).

Komplettiert wurde das Programm durch die Keynote „Vom Startup zum Marktführer: Eine hessische Firma revolutioniert die Cannabis-Branche“ von Jakob Sons, Mit-Gründer der Cansativa GmbH, die als einziges Unternehmen Medizinalcannabis aus deutschem Anbau vertreiben darf. Bekannt geworden ist das Frankfurter Unternehmen unter anderem durch den US-Rapper Snoop Dog, der mit seinem Fonds einen mehrstelligen Millionenbetrag in das Startup investierte.

## Themen rund ums Wohnen und Arbeiten neu denken

Sei es im eigenen Zuhause oder am Arbeitsplatz: Die Erwartungen der Menschen an ihr persönliches Umfeld verändern sich. Das hat die NHW früh verstanden und erkannt, dass langjährige Erfahrung, kombiniert mit frischen Ideen, in diesen Bereichen viel bewegen kann. Aus diesem Grund hat sie als wichtiger und zukunftsorientierter Akteur der Branche hubitation gegründet. Seit fünf Jahren bringt der Startup-Accelerator junge Gründerinnen und Gründer und etablierte Wohnungsunternehmen zusammen. Gemeinsam werden Themen rund ums Wohnen und Arbeiten neu gedacht und Pilotprojekte initiiert.

**Jens Duffner**

[www.naheimst.de](http://www.naheimst.de)

**Mehr Infos unter**

[www.hubitation.de](http://www.hubitation.de) und auf dem [YouTube-Kanal](#).

## Finalisten & Partnerunternehmen 2022

### bNear / Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt

bNear's virtuelles Büro hilft Unternehmen und Teams bei der digitalen Kommunikation & Kollaboration.

### DayOff /

### Volkswohnung Karlsruhe

DayOff stärkt Teams in Unternehmen durch das Training überfachlicher Kompetenzen mittels täglichen Challenges, Gamification & Machine Learning.

### Crewting /

### meravis Immobiliengruppe

Crewting ist ein Feel-Good-Manager, über den Maßnahmen zu Teambuilding und Mitarbeiterbindung steuer- und messbar gemacht werden können.

### Convaise / WBM Wohnbaugesellschaft Berlin-Mitte

Convaise hat eine No-Code-Lösung entwickelt, mit der man AI-Bots baut, die komplexe Interaktionen mit Kunden per Chat-Konversationen vereinfacht.

### Mobileeee / Wohnraumkünstler Baugenossenschaft Langen

Mobileeee konzipiert und betreibt Quartiersmobilität, 2- und 4-rädrig aber vor allem emissionsfrei.

### Eldertech / Hofheimer

### Wohnungsbaugesellschaft

Eldertech erleichtert den Alltag von Familien mit Senior:innen, indem sie Videokommunikation, Organisation und Hilfsmittel in einer App verbindet.