

e|m|w

Energie. Markt. Wettbewerb.

Interview mit **Thomas Ortmanns**,
Vorstandsmitglied, Aareal Bank

»Energie- und Wohnungsbranche
sollten aufeinander zugehen.«

Geführt von **Michaela Tix**

»Energie- und Wohnungsbranche sollten aufeinander zugehen.«

Das Interview mit **Thomas Ortmanns**, Vorstandsmitglied, Aareal Bank, führte Michaela Tix.



Die in Wiesbaden ansässige Aareal Bank ist in der Immobilienwirtschaft groß geworden. In der Energiebranche hat sie seit einigen Jahren über Zahlungsverkehrsdienstleistungen und elektronische Abrechnung Fuß gefasst und ist hier für große Konzerne und Regionalversorger, aber auch kleinere Stadtwerke tätig. e|n|w sprach mit Vorstandsmitglied Thomas Ortmanns über das Verhältnis beider Branchen.

e|n|w:

Herr Ortmanns, die Konkurrenz zwischen Energieversorgern und Wohnungsunternehmen wächst mit jedem Konzept zur Eigenerzeugung. Wie schwierig ist es als Bank für Sie in der Mitte?

Thomas Ortmanns:

Mein Eindruck ist, dass die beiden Branchen sich in jüngster Zeit wieder aufeinander zubewegen. Insbesondere kleinere Wohnungsunternehmen verabschieden sich oft von der Überlegung, dass sie die Marge des Energieversorgers komplett mit dem Bau von Blockheizkraftwerken übernehmen möchten. Die Einsicht reift, dass das Know-how sich dafür nicht alleine aufbauen lässt. Und so gibt es mittlerweile zahlreiche Pilotprojekte, an denen beide Seiten beteiligt sind.



e|m|w:

Ihnen ist es also lieber, wenn beide am Tisch sitzen?

Thomas Ortmanns:

Ja, zum einen wird das Themenspektrum für neue Produkte dadurch größer, zum anderen schwindet die Gefahr, dass beide aneinander vorbeireden und erst zu spät feststellen, dass eine Zusammenarbeit zu einem früheren Projektstatus mehr Sinn ergeben hätte. Bei kommunalen Wohnungsunternehmen und Stadtwerken kommt hinzu, dass in den jeweiligen Gremien häufig dieselben Personen am Tisch sitzen.

e|m|w:

Also sollten Energieversorger aktiv auf die Wohnungswirtschaft zugehen?

Thomas Ortmanns:

Unbedingt. Beide sind in der Grundversorgung von Wohnraum und Energie tätig und beide haben traditionell eine sehr enge Beziehung zu ihren Kunden. Wenn sich der Energieversorger überlegt, wie er Infrastruktur für neue Dienstleistung aufbauen und Informationen bündeln kann, dann sollte er das Gespräch mit Wohnungsunternehmen suchen. Im Zweifel können sich beide diese Investitionen sogar teilen. Wenn EVU und Wohnungsunternehmen es nicht tun, werden andere kommen. Google hat mit dem Vertrieb von intelligenten Thermostaten die Energiebranche schon erreicht. Und Uber und Airbnb machen es in anderen Branchen vor, wie schnell Margen abgeschöpft werden können.

e|m|w:

Könnten Sie sich auch eine Art gemeinsame Wohnungsflatrate vorstellen?

Thomas Ortmanns:

Die kann ich mir grundsätzlich sehr gut vorstellen. Sobald neue Dienstleistungen stärker nachgefragt werden, wird die Grundleistung vermutlich in eine Art Flatrate übergehen. Eine warme Wohnung mit Strom wäre dann in einem monatlichen Betrag fixiert und alle Extrawünsche würden dazu gebucht. Allerdings sind vorher noch eine Menge Fragen im Detail zu regeln.

Es wird eine Art Wohnflat geben.

e|m|w:

Welche von beiden Branchen ist innovativer bei solchen Dienstleistungen?

Thomas Ortmanns:

Ich denke, die Wohnungswirtschaft ist hier schon sehr weit und denkt sozusagen über das reine Vermieten von Mauern hinaus. Viele sind auf der Suche nach neuen Dienstleistungen und Zusatzerträgen, die beiden Seiten etwas bringen. Ein gutes Beispiel ist ein Zuschuss bei Renovierungs- oder Sanierungsarbeiten. Der Mieter will eine schönere Wohnung und wird zufriedener, das Unternehmen bekommt einen höheren Standard als es eigentlich zu zahlen bereit wäre. Auch der Energieversorger

sollte überlegen, was den Verbraucher zufriedener machen könnte, beispielsweise bei der Steuerung der Temperatur im Gebäude oder bei der Fürsorge älterer Menschen.

e|m|w:

Voraussetzung dafür sind Smart Meter, die für Haushaltskunden noch recht teuer ausfallen. Das Digitalisierungsgesetz lässt deshalb die kleineren Verbräuche noch außen vor...

Thomas Ortmanns:

Ich denke, dass sich die Technik dank fallender Preise generell durchsetzen kann. Über die Abrechnung allein wird sich dies allerdings nicht finanzieren, sondern nur über zusätzliche Dienstleistungen. Ganz abgesehen von der gesellschaftlichen Frage, ob wir die damit verbundene Transparenz wollen, lässt sich beispielsweise mit smarten Anwendungen erkennen, zu welchen Zeiten sich wie viele Personen in einem Haus aufhalten. Dies kann für zusätzliche Angebote nützlich sein.

e|m|w:

Wo kommt die Aareal Bank bei solchen smarten Anwendungen ins Spiel?

Thomas Ortmanns:

Wir bieten eine Plattform an, auf der beide Grundleistungen verarbeitet sind, beispielsweise die Mietverträge verwaltet werden und auch die Zähler für den Energieverbrauch abgebildet sind. Neue Dienstleistungen könnten wir somit dort auch bündeln und verarbeiten.

e|m/w:**Wie hoch ist die Resonanz bei den Mietern, haben Sie da Erfahrungswerte?****Thomas Ortmanns:**

Die Wohnungswirtschaft macht die Erfahrung, dass der Einbau reiner Verbrauchserfassungsgeräte oft auf wenig Gegenliebe stößt, von technikaffinen Mietern einmal abgesehen. Die reine Kontrolle der verbrauchten Kilowattstunden ist nur wenige Wochen interessant. Der Nutzen für den Mieter liegt in der Übersetzung in die Abrechnung, also in die Vorauszahlungen. Interessant ist etwa eine Information darüber, ob der Mieter mit einer Nachzahlung rechnen muss oder ob er sich auf eine Gutschrift freuen kann. Spannend ist sicher auch ein konkreter Vergleich – natürlich anonymisiert – über den Strom- oder Gasverbrauch der Nachbarn.

e|m/w:**Ein Fall für eine weitere Zusammenarbeit der beiden Branchen?****Thomas Ortmanns:**

An einer attraktiven Abrechnung, die Zusatzservices bietet, können Wohnungsunternehmen und EVU gemeinsam arbeiten. Das ist noch ein Schritt weiter, als nur durch elektronische Abrechnung Papier zu sparen oder intern die Prozesse zu vereinfachen, was aber sicher auch wichtig ist.

e|m/w:**Wie weit ist die rein elektronische Abrechnung in der Energiewirtschaft verbreitet?****Thomas Ortmanns:**

Zu unseren Kunden zählen rund 50 Versorger. Das Thema elektronische Rechnung ist für die allermeisten sehr wichtig. Mit digitalen Lösungen lassen sich umfangreiche Rechnungs- und Verbrauchsdaten bis hin zu Lastgängen höchst individuell zur Verfügung stellen. Die Rechnungsempfängerseite profitiert von einem automatisierten Buchungsprozess und erspart sich damit die Erfassung sowie Ablage einer Papierrechnung.

e|m/w:**Die Wohnungsunternehmen sparen sich damit die Aufschlüsselung der großen Sammelrechnung auf ihre Quartiere und Objekte, aber was hat der Energieversorger davon?****Thomas Ortmanns:**

In erster Linie lassen sich auf beiden Seiten die Prozess- und Abrechnungs-

kosten erheblich reduzieren und das bei deutlich steigender Datenqualität. Unsere EVU-Kunden nutzen dies in erster Linie, um effiziente Prozesse mit ihren wichtigen Bestandskunden zu etablieren und die Kundenzufriedenheit insgesamt zu steigern, aber natürlich auch als Vertriebsargument gegenüber potenziellen Kunden aus der Wohnungswirtschaft. Das lohnt sich sogar für kleine Stadtwerke. Wir kommen immer dann ins Spiel, wenn eine große Menge von Zahlungen oder Rechnungen abgewickelt werden muss.

e|m/w:**Abgesehen von der Rechnungserstellung, gibt es neue Dienstleistungen, die Sie entwickeln?****Thomas Ortmanns:**

Aktuell entwickeln wir Lösungen für das Wechselmanagement bei Mieterwechsel und dem damit in der Regel verbundenen Leerstand. Das ist bei beiden Branchen ein sehr aufwändiger Prozess, der heute sogar bei noch großen Versorgern weitgehend händisch gemacht wird. Jemand muss den Zählerendstand persönlich able-

Das Management beim Mieterwechsel ist ein aufwändiger Prozess.

sen, dann müssen teilweise Kleinstbeträge für Strom und Gas während des Leerstands abgerechnet werden – es sei denn ein Fenster bleibt versehentlich offen im Winter. Hier lassen sich beispielsweise Bagatellgrenzen einführen. Wir testen den neuen Service bei jeweils zwei Energieversorgern und Wohnungsunternehmen.

e|m/w:**Wir haben anfangs kurz über die Eigenversorgung und Mieterstromprojekte gesprochen. Ist dies auch ein Wachstumsfeld für Sie?****Thomas Ortmanns:**

Ja, es ist ein Thema, mit dem wir uns befassen. Aber da die gesetzlichen Rahmenbedingungen etwa bei der Zahlung von Netzentgelten und den erforderlichen Sicherheitsstandards teilweise noch unklar sind, halten sich noch viele Unternehmen mit Investitionen zurück.

e|m/w:**Einige Banken haben sich auf die Finanzierung von Energieprojekten – früher Gaskraftwerke, heute Windparks und****Co. – fokussiert. Warum haben Sie sich dagegen entschieden?****Thomas Ortmanns:**

Wie heißt es so schön: Schuster bleib bei deinen Leisten. Wir haben seit über 90 Jahren Erfahrungen in der Immobilienfinanzierung.

e|m/w:**Die Energiebranche wirkt angeschlagen, die Großen müssen hohe Rückstellungen bilden, einzelne Stadtwerke sind sogar schon insolvent. Wie schätzen Sie die Bonität ein?****Thomas Ortmanns:**

Ganz grundsätzlich gilt: Die Energiebranche befindet sich in einer Phase der Konsolidierung. Die voranschreitende Energiewende und der damit verbundene Ausstieg aus der Energieerzeugung durch Atomkraft sowie notwendige Investitionen in neue Geschäftsfelder stellen außerordentlich hohe Belastungen dar. Dennoch ist die Energiebranche für uns ein Zukunftsmarkt. Der Teil der Versorger, der weiterdenkt, was er für den Mieter oder Haushaltskunden tatsächlich anbieten kann, der wird weiterhin Chancen im Markt haben. Das Grundbedürfnis Strom und Wärme wird immer bestehen.

e|m/w:**Herr Ortmanns, ich danke Ihnen für das Gespräch! ☞**

THOMAS ORTMANN

Jahrgang 1960

- ✦ Banklehre und Studium der Betriebswirtschaftslehre, TU Berlin
- ✦ 1985-1994 Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG
- ✦ 1996-2005 CONSART Management Consultants GmbH, ab 1999 als Geschäftsführender Partner
- ✦ seit 2005 Mitglied des Vorstands der Aareal Bank AG, Wiesbaden



Energie. Markt. Wettbewerb.

energate gmbh

Norbertstraße 5

D-45131 Essen

Tel.: +49 (0) 201.1022.500

Fax: +49 (0) 201.1022.555

www.energate.de

www.emw-online.com

Bestellen Sie jetzt Ihre persönliche Ausgabe!

www.emw-online.com/bestellen

