

Energie/Brand-Schallschutz

Mit Mieter-Strom wird wohnen bezahlbar. Wie erreichen wir dieses Ziel schnell, Herr Maiwaldt?

Wir sprechen von bezahlbarem Wohnen. Die „Zweite Miete“ mit den Kostentreibern Energie, allein Strom wurde seit 1998 rund 50% teurer, ist kaum noch beherrschbar. Die Energiewende stockt. Die Stromnetze werden gebremst ausgebaut. Die staatliche Förderkulisse setzt auf die falschen Pferde. Bleibt die Eigeninitiative der Immobilien- und Wohnungswirtschaft unterstützt durch kompetente Industriepartner. Welche Lösungen bieten sich an? Wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda im Gespräch mit dem Vordenker in Sachen Mieter-Strom, Urbana-Vorstands-Chef Jan-Christoph Maiwaldt.



Jan-Christoph Maiwaldt Foto Urbana

GW: Urbana ist Vorreiter des Mieter-Stroms: Im Quartier erzeugt und verbraucht. Wie ist ihre bisherige Erfahrung damit?

Jan-Christoph Maiwaldt: Wir kommen ja aus der dezentralen Wärmeversorgung. In der Regel ist jede Liegenschaft mit einer eigenen Heizung ausgestattet, oder aber es gibt, wie wir es in Ostdeutschland vorgefunden haben, Quartierszusammenhänge, die durch die Nahwärmeversorgung dezentral aufgestellt waren. Durch die Kraft-Wärme-Kopplung und die technische Effizienzsteigerung durch Beistellen von Blockheizkraftwerken zu Kesselanlagen haben wir nicht nur Wärme dezentral produziert, sondern auch Strom. Dieser Strom wurde lange Zeit eingespeist, durch EEG oder KWK subventioniert. Doch spätestens der Wegfall der EEG-Vergütung für regenerative BHKWs hat gezeigt, dass man nicht ewig auf Subventionen setzen kann. Wir haben uns also Gedanken gemacht, ob man den Strom nicht auch, statt ihn in die großen Netze einzuspeisen, im lokalen Umfeld nutzen kann. Damit rückt die Stromerzeugung sehr viel näher an den Stromverbraucher. Die Transportwege des Stroms werden deutlich verkürzt, es kommt zu Netzentgelteinsparungen. Diese

Einsparungen geben wir anteilig an die Mieter weiter. Dadurch ist unser Angebot ausgesprochen attraktiv. Unser Strom ist sehr preiswert und unsere Lösung nachhaltig. Diese Nachhaltigkeit wird dadurch gestärkt, dass die Wohnungswirtschaft selbst als Stromanbieter auftritt. Die Mieter haben außerdem Sicherheit, dass ihre Stromversorgung langfristig gesichert und unabhängig vom preisbeeinflussenden Weltgeschehen gewährleistet ist.

GW: Neue Ansätze- Toshiba, Lichtblick, Energieversorger: Quartierslösungen, Neugründungen von Stadtwerken die aber nur Händler sind und nicht Ihr Wissen haben. Gäbe es da einen Ansatz, gemeinschaftlich etwas zu machen?

Jan-Christoph Maiwaldt: Der Ursprung unseres Unternehmens liegt in der Wohnungswirtschaft. Wir waren ein Infrastrukturbetrieb eines großen Wohnungsunternehmens, sind ausgekoppelt worden und haben uns dann auf Contracting und dezentrale Energieversorgung spezialisiert. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass wir einen Sinn für Kundenlösungen haben. Dass wir also die Quartierslösung aus Sicht des Kunden sehen, und nicht aus der Sicht des Energieversorgers. Stadtwerke und andere Energieversorger haben selbstverständlich ihre eigene Perspektive. Sie blicken als Versorger meist auf eine ganze Stadt oder Region und müssen dadurch zwangsläufig, gerade in Bezug auf die eigenen Infrastrukturinvestitionen, anders denken als wir es tun, die wir traditionell aus der Wohnungswirtschaft kommen und in Liegenschaften oder in Quartierszusammenhängen denkend. Durch unsere neuen technologischen Möglichkeiten sind wir jedoch trotzdem als zuverlässiger Stromversorger akzeptiert. Unser dezentrales und kundenorientiertes Denken kann eine Bereicherung für die großen Versorger darstellen- ganz besonders für Stadtwerke, die durch ihre regionale Marktstellung ja schon eine hohe Kundenreputation als Nahversorger haben. Diese Reputation können wir mit unserem dezentralen, kundenorientierten Denken noch stärken. Wir erzeugen lokal und regional. Und wir haben ein White-Label-Angebot an Infrastruktur und Nahdienstleistungen für Stadtwerke erstellt, das unter dem Namen des Stadtwerkes an die Kunden in der Region verkauft werden kann.

GW: Das bietet sich ja an. Zum Beispiel für Unternehmen mit Streubesitz in vielen kleinen Orten mehr geclustert 500 – 1000 Wohnungen haben.

Jan-Christoph Maiwaldt: Die entscheidende Herausforderung der Energiewende ist, die energieeffizienteste Lösung für die Strom- und Wärmeversorgung zu finden. Unsere Erfahrung aus der Übernahme von Anlagen größerer Mehrfamilienzusammenhänge in unsere Betriebsführung hat uns gezeigt, dass wir allein durch die Betriebsoptimierung schon eine große Effizienzsteigerung und einige Prozentsatzverbesserungen für die Energieeinsparung erzielen können. Hier liegt der Schlüssel beim intelligenten Energiemanagement vor Ort. Insbesondere bei großen Mehrfamilienzusammenhängen können also Profis wie Urbana und andere schon auf der Versorgungsseite Maßnahmen der Energieeffizienzsteigerung ergreifen, die kostengünstiger und effektiver sind, als beispielsweise die Dämmung jeder Liegenschaft. Zudem bekommt die Wohnungswirtschaft durch KWK und die damit verbundenen Infrastrukturbausteine die Chance, über die klassische Wärmeversorgung hinausgehend auch an der Stromvermarktung zu partizipieren.

GW: Wohnungswirtschaft möchte das ja, Sie können das. Welchen Weg schlagen Sie vor?

Jan-Christoph Maiwaldt: Ich halte es für ungeheuer wichtig, nach den Möglichkeiten für Win-Win-Situationen Ausschau zu halten. Wir kennen das aus dem Bereich der Private-Public-Partnerships. So ähnlich sieht man das ja auch in der Wohnungswirtschaft. Wie schaffen wir es, dass ein Immobilienbesitzer an Vorteilen, die er durch bessere Lösungen erzielt auch selbst partizipieren kann? An dieser Stelle ist der Hebel. Wir bemühen uns alle um das Wohl des Mieters – Stromkosteneinsparungen kommen in erster Linie dem Mieter zugute. Wir dürfen aber auch freier darüber nachdenken, wie wir es schaffen, dass alle am Spiel beteiligten Vorteile erzielen können – ein Weg wäre die Infrastrukturbereitstellung für die Energieversorgung durch die Wohnungsunternehmen. Wir können dafür die Konzepte liefern und das für die Wohnungswirtschaft operativ erledigen.

GW: Der politische Rahmen der Energiewende ist, sagen wir mal, sehr weit gefasst. An welchen Punkten ist mehr Klarheit nötig?

Jan-Christoph Maiwaldt: Die Spielregeln in einem sich verändernden stark regulierten Energiemarkt verändern sich auch fortwährend. Diese Spielregeln müssen sich in einem Anpassungskorridor bewegen. So ist beispielsweise neu zu definieren, wann es sich in einem Quartier um eine sogenannte Kundenanlage der Stromversorgung handelt, und wo der Übergang zum allgemeinen Netz ist. Hier gibt es keine klaren Regeln, die beschreiben, wann auf welchen Leitungen Netzentgelte entrichtet werden müssen und wann nicht. Wir von Urbana sind derzeit aktiv im Gespräch mit der Bundesnetzagentur und möchten auch mit den lokalen Netzbetreibern Gespräche beginnen, um hier die Grenzen besser und genauer zu bestimmen, und so zu besseren Lösungen für die Kunden, sprich, für die Wohnungswirtschaft kommen. Auch die Wohnungswirtschaft ist interessiert an einer klaren Regelung der Frage, welche Kabel jetzt denn eigentlich ihnen gehören und welche nicht. Hier brauchen wir mehr Transparenz.

Herr Maiwaldt, vielen Dank für das Gespräch.