

Ja, ich meine, man muss das ja in dem Kontext der langen Zyklen sehen. Also wir haben ja technologische Entwicklungen, wir haben eine Energiewende in diesem Jahr, die zunächst mal ja notwendig ist. Wir sind ein Land ohne fossile Energien, wir haben kein eigenes Gas, wir haben kein eigenes Öl, wir haben Abhängigkeiten geschaffen. Wir haben dann brutal gemerkt, was es heißt, abhängig zu sein in einer Kerninfrastruktur über den Krieg in der Ukraine. Und wir sind natürlich auf dem besten Wege und das ist auch der richtige Weg, um mit regenerativen Energien, mit Strom und mit Wind letztendlich zu arbeiten. Wenn das so ist, dann muss man ja eigentlich erkennen, dass das hier kein Schnelldreher ist. Also du kriegst keine Solar, keine Wärmepumpen, keine E-Mobilitätsinfrastruktur von heute auf morgen raus. Was braucht es also dafür? Und das ist meine Hauptkritik an unserer Vorgehensweise im Land. Du brauchst Kontinuität. Und ich glaube, das Letzte, was wir in der Politik als Rahmenbedingung gesehen haben in den letzten Jahren, ist die Kontinuität.

Willkommen bei Voices For Future, dem Podcast für unternehmerische Zukunftsfähigkeit. Voices For Future ist die Stimme von Funke For Future und damit ein Teil der Zukunftsfähigkeit der Funke Mediengruppe. Mit unseren Gästen aus Wirtschaft, Politik und Medien sprechen wir darüber, wie der Einstieg in unternehmerische Transformation gelingt. Welche ersten Schritte waren entscheidend und wo lagen die Stolpersteine? Welche Allianzen haben geholfen, intern Bewegung zu erzeugen? Und wie lässt sich ein Umfeld schaffen, in dem KollegInnen mitgehen, statt am Startpunkt zu bleiben? Rein in die neue Folge!

Herzlich willkommen zur neuen Folge Voices For Future. Erneut mit mir, Theresa Matus, aus der Zentralredaktion der Funke Mediengruppe in Berlin. Heute bei uns ist jemand, der mit seiner Firma in sehr vielen deutschen Wohnungen ist und deswegen einen wirklich besonderen Einblick hat, wie es gelingen kann, im Gebäudesektor die Emissionen zu senken. Matthias Hartmann, CEO von Techem. Wir wollen von ihm wissen, was die Wärmewende mit Digitalisierung zu tun hat und wie man im Mieterland Deutschland auch diejenigen mitnehmen kann, die im Zweifel gar nicht selbst entscheiden können, mit welcher Wärmequelle geheizt wird.

Matthias, schön, dass du heute hier bist.

Ja, hallo Theresa.

Du kommst ja ursprünglich gar nicht aus der Heizungsbranche, Energiebranche. Du bist 2020 zu Technik gekommen aus einem völlig anderen Bereich. Wo würdest du sagen, hattest du die steilste Lernkurve?

Ja, ich komme ja tatsächlich eigentlich, was weiß ich, 25 Jahre aus dem Tech-Bereich und hatte dort immer die Gelegenheit, eigentlich verschiedene Branchen und Industrien kennenzulernen, auch von der beratenden Seite aus. Und von daher war das schon ein neuer Weg in den energetischen Bereich, Energie, Dienstleistungen, Immobilien, das ist ja so das Schnittfeld. Die größte Lernkurve war sicherlich zu sehen, dass man so ein eigentlich relativ tradiertes, langlaufendes Geschäft mithilfe von Digitalisierung über Zeit, über Zeit in was ganz anderes eigentlich verwandeln kann, nämlich in einen Energiedienstleister. Und das ist eigentlich die Spannung, die das Thema hat.

Das ist ja ein Podcast hier, der sich um Nachhaltigkeit als Überthema dreht. Würdest du sagen, dass dieser Branchenwechsel deinen Blick auf Dekarbonisierung und auf Nachhaltigkeit geändert hat?

Ja, auf jeden Fall geschärft hat, vor allem in der Gewissheit und auch in der Erkenntnis, wie gehen wir das Thema eigentlich an und was sind die großen Hebel, um das Thema Dekarbonisierung wirklich über die Gesellschaft und ich sage mal über die Wirtschaft hinweg letztendlich zu verändern. Und da war es schon, auch für mich, muss ich gestehen, ein Aha-Effekt zu sagen, Mensch, Immobiliengebäude stehen für rund fast 40 Prozent des CO₂-Ausstoßes. Das ist ja in der Öffentlichkeit so gar nicht so präsent.

Wir reden alle über das E-Auto und wir reden über die großen Industrieemissionen. Das sind auch die wichtigen Felder, ganz klar, aber eben ohne den Gebäudesektor erreichen wir da kein Ziel. Richtig großer Brocken, auf jeden Fall. Ja. Techem hat angefangen als Messdienstleister für Heizungen.

Du hast es gerade schon angesprochen. Das ist ein sehr... tradiertes Geschäftsmodell. Seitdem ist einiges passiert. Was macht ihr jetzt?

Und würdest du sagen, Techem ist jetzt ein Digitalkonzern?

Lass uns das mal in Schritten angucken. Da stecken eigentlich drei Fragen drin, wie du es formulierst. Also zunächst mal sind wir auch heute noch durchaus ein Messdienst. Das heißt, wir messen Energie in Gebäuden und der Fachbegriff dieser Branche ist [Submetering](#). Das heißt, wir machen im Gebäude alles, was hinter dem Hauptzähler kommt. Ich kriege häufig die Frage, was macht denn die Energiebranche, was macht das Stadtwerk, was macht ihr? Ich sage immer, die Energie, die kommt zum Haus hin und hat einen Hauptzähler und wir machen alles eigentlich dahinter. Das heißt, wir messen den Verbrauch von Energie in Häusern und warum machen wir das eigentlich nur in Mehrparteienhäusern? Das ist ganz klar. Wenn du ein Einfamilienhaus-Eigentümer oder -Mieter wärst, das, was du bestellst, das verbrauchst du und das rechnest du auch ab. Da brauchst du auch keinen, der das abrechnet. Das machen wir halt eben dann auch

gemäß der Regulierung und in der Verordnung im Mehrparteienhaus. Das heißt, es gibt eine zentrale Versorgung mit Energie, die muss verbrauchsgerecht, transparent und fair verteilt werden auf diejenigen, die es verbrauchen. Und das ist eigentlich unser Spiel. Das heißt, unsere Kunden sind eigentlich die Vermieter, die Eigentümer. Das kann im Bürobereich sein, das kann im Mehrfamilienhausbereich sein. Wir kommen eigentlich aus dem Wohnungsbereich ursprünglich.

Das war der erste Teil eigentlich deiner Frage. Das machen wir auch heute noch. Das ursprüngliche Geschäft. Das ist das ursprüngliche Geschäft und das ist über 70 Jahre alt. Die Firma ist jetzt rund 74 Jahre alt. Das hat ein Frankfurter Ingenieur, der Friedrich Ott, damals in Anführungszeichen erfunden und hat das wirklich groß gemacht und lange Jahre bis zum Ende des Jahrhunderts. Des letzten Jahrhunderts war die Firma auch im Familienbesitz.

So, die zweite Frage ist, sind wir heute ein Digitalkonzern? Und ich würde sagen, zu 90 Prozent ja. Das liegt daran, dass halt eben diese ganze analoge Messtechnik mittlerweile in digitale Messtechnik verwandelt wird. Wir haben da draußen 70 Millionen funkende Geräte, digitale Geräte, die das über die Cloud letztendlich einspielen. Und ja, die Dienstleistung wird in wesentlichen Bereichen eine rein digitale Dienstleistung, ist sie schon heute. Aber immer noch mit einem [K-Wert](#) und das macht uns dann nicht und niemals zu einem reinen digitalen Unternehmen. Wir müssen ja die Messtechnik auch verbauen. Das heißt, irgendwie müssen die Zähler ins Gebäude, irgendwie müssen die Heizkostenverteiler an die Heizung. Und das sind, um dir mal eine Vorstellung zu geben, im Jahr so um die fünf, sechs Millionen Geräte, die wir da verschrauben. Das ist Handwerksgeschäft. Das heißt, da muss jemand rausfahren, bei uns im Lager die Messtechnik holen, zusehen, dass wir die Mietenden antreffen, muss das installieren. Also das heißt, wir haben auch noch durchaus ein richtig manuelles Geschäft. Deswegen sind wir eigentlich so ein bisschen ein Hybrid.

Wie viele Messstellen habt ihr?

Naja, also wir machen den Service, erstmal den Kernservice in der Dienstleistung für die Heizkostenabrechnung europaweit für rund 14 Millionen Wohnungen.

Wir haben etwa 440.000 Immobilienkunden über Europa, fast die Hälfte davon ist in Deutschland. Deutschland ist der Kernmarkt, warum? Großes Land und rund 50 Prozent Mietende, das heißt, Wohneigentum in Deutschland ist unterrepräsentiert im Vergleich zu Europa und das macht diesen Markt zum großen Markt. Und dann decken wir halt eben noch weitere 17 Länder in Europa ab.

Ihr bietet zunehmend auch Dienstleistungen an, nicht nur für die Vermieter, sondern auch für die Endverbraucher, also für die Mieter, richtig?

Ja, das entwickelt sich so ein Stück. Also klassischerweise hätte man jetzt gesagt, wir sind ein sogenanntes B2B, Business-to-Business-Unternehmen. Mein Kunde ist der Vermieter und indirekt kommt die Dienstleistung natürlich dann auch zum Mietenden. Aber du hast recht, es gibt jetzt mehr und mehr Dienstleistungen, die gehen so, ich sag mal, B2B2C, also zum Konsumenten hin. Ich will zwei Beispiele nennen. Wir haben angefangen, Elektromobilität zu unterstützen durch den Verbau von Ladesäulen. Das haben wir für den Bund im Auftrag des Bundes gemacht, für die Bundesliegenschaften. Und natürlich nicht für jedes Auto eines Mitarbeitenden stellst du eine Ladesäule hin, sondern es ist eine Shared-Infrastruktur. Das heißt, wir sorgen für die Montage, den Aufbau, die Planung, aber dann vor allem auch den Betrieb, das Abrechnen und das Nutzen dieser Shared Infrastructure. Und dann bist du halt eben auch beim Endkunden. Das heißt, wenn du als Gast im Finanzministerium in Berlin wärst, dann nutzt du vielleicht. Ja, wenn du eine Ladesäule dort siehst, dann ist die von uns als Service für das Ministerium und dann rechnest du direkt mit uns ab, gemäß deines Verbrauches.

Und ja damit kommen wir auf die Konsumentenseite weiteres Beispiel war...wir haben...es gibt ja die Rauchwarnmelder, die wir auch marktführend in Deutschland in der Wohnungswirtschaft professionell verbauen. Da haben wir eine Nachfolgegeneration entwickelt, da ist sehr viel mehr Funktionalität drin. Da messen wir Feuchtigkeit, da geben wir Sicherheitshinweise, die Geräte sind untereinander vernetzt, damit du im Raum A, wenn es dort brennt, im Raum B auch was davon mitbekommst. Und das sind dann verbunden mit sogenannten Klimaservices über eine Mieter-App, geben wir halt auch Lüftungshinweise und klimatische Hinweise für die Wohnung.

Und bumms, dann bist du im Prinzip direkt beim Mietenden. Das ist für uns ein bisschen neu. Das ist aber der Weg, den das letztendlich auch geht. Denn ja, wir müssen ja diejenigen, die dort wohnen, eigentlich mitnehmen bezüglich ihrer Verbräuche. Von daher, ja, B2B2C ist eigentlich die Richtung, die es nimmt.

Das heißt, meine App sagt mir dann im Zweifel, jetzt kannst du mal die Heizung runterdrehen und das Fenster aufmachen.

Ja, also da wir zum Beispiel Luftqualität, Feuchtigkeit und so weiter messen, das ist ja ein großes Problem heute im Mietwohnungsbau.

Falsches Lüften trägt zu 30 Prozent höherem Energieverbrauch bei, das heißt Kipplüften zum Beispiel konstant ist ein großes Problem. Da geben wir Hinweise, denn es geht ja auch um den Geldbeutel der Mietenden. Wir geben aber auch einen Hinweis, wenn es zu feucht wird oder wenn eben gelüftet werden muss, Lüftungshinweise. Das ist eigentlich der Weg, um dahin zu kommen, wo es wirklich

zählt, den Konsumenten, den Mieter, den Menschen mitzunehmen. Denn die Heizkostenabrechnung kommt ja aus einer Zeit, einmal im Jahr ablesen, einmal im Jahr abrechnen und dann erfährst du, was weiß ich, im Mai des nächsten Jahres, was du letztes Jahr verbraucht hast. Das ist keine direkte Kundeninteraktion, damit man wirklich sein Verhalten verändert und daran arbeiten wir halt.

Würdest du eigentlich sagen, Techem ist in diesem Bereich ein Hidden Champion?

Ja, ich hoffe gar nicht, dass wir so hidden sind. Aber ich will das mal aus zwei Dimensionen betrachten. Wenn du in Deutschland den Service für 6,5/7 Millionen Wohnungen machst und das mal hochrechnest, dann erreichst du eigentlich viele Mietende, die ja, haben wir vorhin besprochen, gar nicht direkt mein Kunde sind. Ehrlicherweise ist das auch manchmal ein Problem, denn die Datenschutzgrundverordnung verbietet es mir eigentlich, wenn der Mieter anruft, ihm direkt alle Informationen zu geben. Also muss man um die Ecke denken, denn eigentlich ist das die Aufgabe des Verwalters oder des Vermieters.

Also aber das mal zur Seite genommen, es ist tatsächlich so, dass wir da viele Konsumenten in Deutschland direkt erreichen und auf der anderen Seite, wenn man mal europäisch drauf schaut, dann sind wir schon, denke ich, ein Haus, das tut, was eigentlich die Politik gerne mehr hätte, nämlich Nachhaltigkeit und Digitalisierung aus Deutschland für Europa im Prinzip nach vorne zu bringen. Und da sehen wir uns natürlich auch mit anderen in unserem Markt als Marktführer. Und das ist eine Digitalisierungsgeschichte, die kommt hierher. Ich glaube, das ist Innovation im Nachhaltigkeitsbereich. Ich glaube, da ist ein großes Potenzial, auch um wirtschaftliche Innovation nach vorne zu bringen.

Sind wir ein Hidden Champion? Weiß ich nicht, müssen andere beurteilen. Also wir arbeiten natürlich massiv daran, dass wir uns neu und anders und auch moderner präsentieren, als das vielleicht in den ersten 60, 70 Jahren der Fall war.

Du vertrittst die These, dass Deutschland sich bei der Wärmewende so ein bisschen verzettelt hat. Warum?

Ja, ich meine, man muss das ja in dem Kontext der langen Zyklen sehen. Also wir haben ja technologische Entwicklungen, wir haben eine Energiewende in diesem Jahr, die zunächst mal ja notwendig ist. Wir sind ein Land ohne fossile Energien, wir haben kein eigenes Gas, wir haben kein eigenes Öl, wir haben Abhängigkeiten geschaffen, wir haben dann brutal gemerkt, was es heißt abhängig zu sein in einer Kerninfrastruktur über den Krieg in der Ukraine. Und wir sind natürlich auf dem besten Wege und das ist auch der richtige Weg, um mit regenerativen Energien, mit Strom und mit Wind letztendlich zu arbeiten. Wenn das so ist, dann muss man ja

eigentlich erkennen, dass das hier kein Schnelldreher ist. Also du kriegst keine Solar-, keine Wärmepumpen-, keine E-Mobilitätsinfrastruktur von heute auf morgen raus. Was braucht es also dafür?

Und das ist meine Hauptkritik an unserer Vorgehensweise im Land. Du brauchst Kontinuität. Und ich glaube, das Letzte, was wir in der Politik als Rahmenbedingung gesehen haben in den letzten Jahren, ist die Kontinuität.

Die Kontinuität in der Förderkulisse. Weiß der Konsument, weiß der Häuslebauer, weiß der Eigentümer, wie die Förderkulisse aussieht? Was motiviert wird? Ist die Förderkulisse eine, die uns nicht zwei, drei, fünf Jahre später auf die Füße fällt? Und das sehen wir ja jetzt. Wir fördern Solaranlagen, die irgendwo im Niemandsland gebaut sind, wo kein Netzanschluss ist. Die produzieren zu Momenten, wo wir gar nichts brauchen. Und das macht es halt unwahrscheinlich teurer. Und das zieht nach. Das sind alles Investitions- und Subventionsentscheidungen, die halt eben über lange Zeit wirken und die uns jetzt auf die Füße fallen.

Und das ist eigentlich der Kern meiner Kritik. Wir können nicht sagen, in der einen Legislaturperiode rein und alles wird gefördert und jeder so viel er kann. Und dann kommt die nächste Regierung und sagt, ach nee, das wollen wir jetzt nicht mehr. Das schafft Unsicherheit, das hemmt Investitionen und das führt einfach nur zur Zurückhaltung an falscher Stelle und das ist eigentlich der Appell, den wir auch in der Branche haben, auch über die Verbände: Schafft Klarheit, haltet es dann aber auch mal durch!

Und ich gucke dann immer auch ins europäische Ausland und wenn du mal schaust, zum Beispiel in Dänemark, egal welche Partei gerade das Ruder hat, es gibt einen Grundkonsens für diese energetische Infrastruktur und das wird langfristig durchgehalten.

Und siehe da, ohne große Aufregung, ohne großen Schrei, ohne große Medienattraktion geht das Thema konstant voran. Geht auch so.

Eine große Baustelle in diesem Bereich ist in Deutschland ja auch die Digitalisierung. Ist eigentlich in allen Bereichen eine große Baustelle, aber eben auch, wenn es um die Wärmewende geht.

Ganz besonders, ja.

Was würdest du sagen, wie entscheidend ist Digitalisierung für die Klimaneutralität im Gebäusektor?

Ich würde es fast zuspitzen und sagen, ohne Digitalisierung keine Energiewende. Wo kommt das raus oder warum sage ich das so?

Wir kommen aus einer Zeit, wo wir die Versorgung des Landes in wenigen zentralen Kraftwerken gut steuern konnten. Ich will jetzt gar nicht sagen, es war gut die Atomkraft zu haben, ich will auch nicht sagen, es war gut Kohlekraftwerke zu haben. Aber klar war, es gibt wenige große Versorger, die mit hoher Planbarkeit und damit hoher Netzstabilität wirken konnten. Wir gehen, das ist gut und richtig und ich glaube auch alternativlos, in eine Zeit, wo wir Hunderttausende, wenn nicht Millionen von Erzeugern haben, bis zum kleinen Balkonkraftwerk runter.

Und wir müssen diese Volatilität von Erzeugung, die nicht immer zum gleichen Zeitpunkt stattfindet, der Wind weht im Norden oder er weht nicht, dafür scheint die Sonne im Süden oder auch nicht. Das heißt, wir sind auch dort geologisch eigentlich ein Stück weit im Nachteil. Wir brauchen also ein sehr flexibles System, das gesteuert werden muss. Wann speisen wir ein? Wann entnehmen wir? Darf jeder zu jeder Tages- und Nachtzeit? Nee, darf er nicht. Geht nicht.

Also, die Lösung heißt, wir digitalisieren.

Wer darf wann nicht?

Hmm?

Wer darf wann nicht?

Ja, wer darf fahren nicht? Es ist ja so, wenn du mal schon schaust, wir haben heute mehr als 55 Prozent Regenerative im Netz. An einem wunderschönen Mai-Wochenende, langes Wochenende, es ist schon warm, 30 Grad, vier Tage scheint die Sonne. Da pumpen unsere Solaranlagen so viel, dass ja der Energiepreis negativ wird. Und das Netz fängt an zu ächzen, weil das Netz braucht Stabilität. Dann produzieren wir zu viel. Dann muss der Versorger sagen dürfen, sorry, jetzt speist du mal nicht mehr ein. Du hältst es bei dir im Haus.

Was haben wir aber gemacht regulativ? Wir haben den Anreiz geschaffen, so viel wie möglich zurück ins Netz, weil dann kriegst du Einspeiservergütung. Das meinte ich mit verfehlter Politik, dass wir es jedem erlauben, zu jeder Tages- und Nachtzeit in einem fragilen System das zu tun.

Deine Frage war ja, Digitalisierung dafür notwendig. Nur die Digitalisierung führt uns dahin, dass wir das stabil hinbekommen nach vorne raus. Und das ist auch möglich.

Was hat das jetzt mit meinem Heizungskeller zu tun, wenn ich noch mit Gas heize?

Also zunächst mal hat das in mehreren Dimensionen was zu tun. **Meine Hypothese ist, und da stehe ich sicherlich nicht alleine, dass du vielleicht noch diesen Zyklus deines Heizungskellers mit Gas machen wirst. Aber es ist absehbar, dass auch du wahrscheinlich in den nächsten 10, 20 Jahren beim nächsten Austauschzyklus sehr gut darüber nachdenken wirst, positiv eine Wärmepumpe zu verkaufen. Können wir**

ja gleich nochmal drüber reden, aber die fossile Zeit geht da zu Recht zu Ende. Entweder kriegen wir die Fernwärme ausgebaut, das machen wir aktiv, die soll dekarbonisiert über Zeit werden oder aber wir ersetzen Gas und Öl eben durch eine Wärmepumpentechnologie, die milliardenfach auf dem Planeten verbaut ist. Also das geht schon, können wir gleich nochmal drüber reden, auch wenn Deutschland was anderes glauben mag.

Was heißt das also? Was hat das mit deinem Gaskessel zu tun? Solange du ihn hast, solltest du diesen Gaskessel, wenn er in einem Mehrfamilienhaus stünde und steht, der sollte gut in Schuss sein und der sollte gut eingestellt sein, damit er möglichst wenig verbraucht. Dazu bieten zum Beispiel auch wir ein digitales Monitoring an. Das heißt, wir schauen mit digitalen Sensorikmechanismen und auch künstlicher Intelligenz, Machine Learning, auf diesen alten Gaskessel. Nehmen wir mal an, er sei alt. Und wir schaffen es eigentlich durch dieses Monitoring die Einstellung des Kessels zu optimieren und sparen im Schnitt um die 12% Energie. Alter Gaskessel. Klar, der Gaspreis ist, was der Gaspreis ist, den kann ich nicht beeinflussen, aber das, was du verbrauchst, kann ich beeinflussen. Das heißt, auch in der analogen Welt ist es schon möglich, mit digitalen Hilfsmitteln niedrig investiv was zu erreichen.

Gehst du in die neue Welt, nehmen wir mal an, du ersetzt diesen mit einer Wärmepumpe. Eine Wärmepumpe in einem Mehrfamilienhaus, in einem Mehrparteienhaus muss gut eingestellt sein. Sie ist sehr effektiv. Das ist das beste Mittel, um zu heizen. Aber braucht einen gewissen Blick auf die Funktionslage der Anlage. Wir wollen einen Wirkungsgrad von drei erreichen. Das schafft der normale, ich sag mal so lapidar gesagt, der „normale“ Hausmeister wird da nicht genug hingucken. Auch da gilt es mit der Digitalisierung zunächst mal zu schauen, dass die Anlage optimal eingestellt läuft, um möglichst effizient zu sein.

Aber dann geht es eigentlich erst los. **Die Energiewende führt ja dazu, dass wir nicht mehr mit fossilen Mitteln heizen und wärmen, sondern mit Strom. Wir stromifizieren die Wärme. Und dann geht das Spiel natürlich los. Es geht ja nicht nur um deine Wärmepumpe dann, es geht um die Solaranlage auf dem Dach, es geht um deine Ladestation vorm Haus. Wenn wir also mal diese Zukunft in den nächsten 10, 20 Jahren vorwegdenken, dann muss ich wissen, wann entnehme ich Energie, wann gebe ich sie zurück? Nutze ich die Energie aus meinem Speicher vielleicht im Haus für die Wärmepumpe oder zum Laden oder gebe ich es an die Mieter, damit sie mit Mieterstrom den Strom gleich selbst verwenden? Das wird nur mit Digitalisierung passieren. Das heißt, Energiemanagement im Haus zu betreiben, eine Abstimmung zu haben zwischen dem Verbraucher im Haus, dem Verteilnetz lokal und natürlich den großen Überlandnetzen, das ist ein digitales Spiel. Das braucht das Zusammenspielen der Immobilie mit dem Netz und mit der Energiewirtschaft.**

Grundvoraussetzung für das alles sind Smart Meter. Die sind bisher in Deutschland noch mit der Lupe zu suchen. Warum geht das vergleichsweise so langsam?

Ja, das wäre jetzt einfach zu sagen, Deutschland kriegt es mal wieder nicht hin. Wir haben 4 Prozent tatsächlich erst im Rollout. Frankreich liegt bei 80, 90 Prozent. Andere Länder gehen in den zweiten Zyklus. Warum eigentlich? Ein bisschen differenzieren müssen wir. Und ja, es gibt Versäumnisse, über die sollten wir auch klar reden. Tue ich auch gleich. Aber es gibt auch Chancen, über die will ich eben auch reden, damit wir nicht nur drauf bashen. Zunächst mal muss man sagen, ich habe ja die Situation in Deutschland beschrieben. Wir sind das Land ohne eigene Energien. Wir haben nicht nur Sonne, wir haben nicht nur Wind. Wir haben beides ein bisschen und das in unterschiedlichen Regionen. Also spielt das Netz und die Digitalisierung des Netzes so eine große Rolle. Dafür brauchen wir die Smart Meter, aber eben nicht nur den, ich sag mal, dummen digitalen Stromzähler. Also ich kann analog zählen, ich kann digital zählen. Das alleine ist noch nicht der Weisheit letzter Schluss. Das haben andere europäische Länder gemacht, die haben erstmal einfach nur die Zähler digitalisiert. Das ist gut, das bringt auch mehr Service, bringt auch mehr Sicherheit, mehr Akkuranz. Aber was ich eigentlich brauche, ist die Steuerung. Und Deutschland ist von Beginn an den Weg gegangen, ab 2015, 2016 mit dem Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende. So alt ist das nämlich schon. Und hat gesagt, Mensch, wir brauchen eine Steuereinheit. Und das ist dieses sogenannte Smart Meter Gateway. Das Gateway ist eigentlich eine Kommunikationseinheit zum Steuern. Das heißt, das Gateway versteht, wann gebe ich ab, wann gebe ich zu, wann regele ich ab, etc. Das ist wichtig. Steuern ist wichtig.

Aber jetzt kommt „der deutsche Ingenieur, dem ist nichts zu schwör“. Wir haben das Ding sehr komplex gemacht. Es hat fünf Jahre gedauert, bis nach den Spezifikationen das Gerät von drei Herstellern in der Industrie produziert wurde. Fünf Jahre ist eine Menge Zeit, da ist erst mal nichts passiert. Und ich glaube, die zweite Kritik, die man...im Nachhinein, aber man ist immer schlauer hinterher, sagen kann, wir haben gesagt, die großen Verbraucher haben eine Einbaupflicht. Was ist ein großer Verbraucher? Wenn du in der Supermarktkette mit Kühlregal bist, bist du ein großer Verbraucher. Im Prinzip wirst du ein großer Verbraucher auch dann, wenn du mehr als 7, 8 Kilowattstunden Solar aufs Dach packst, wenn du eine Wärmepumpe hinbaust, wenn du deine Ladestation hinbaust. Also das sind also Pflichteinbaufälle. Und das hat erstmal dazu geführt, die liefen langsamer hoch. Wir haben also keine grundlegenden Rollouts gemacht, sondern wir haben punktuelle gemacht. Jetzt haben wir einen großen Flickenteppich. Jetzt kommt aber Gas aufs Pedal, also das geht jetzt schon voran. Da sind auch die regulatorischen Voraussetzungen von der letzten Regierung nochmal gut verbessert worden. Das war vorher zu komplex. Wenn ich als Hauseigentümer in einem Mehrfamilienhaus

Mieterstrom, also meinen Mietern direkt den Strom vom Dach anbieten wollte, wurde ich ein Energieversorger, steuerlich.

Ging nicht, macht nichts.

Macht keiner.

Jetzt macht es aber doch Sinn, denn wir haben das vereinfachen können. Jetzt geht es auch los. Ich spüre bei meinen Kunden ganz klar, dass der Verbau von Smart-Metern von den großen Anfängen, die fangen meistens zuerst an, das nimmt jetzt richtig Fahrt auf. Und da müssen wir auch Druck draufgeben, damit wir das bekommen.

Die positive Nachricht, die ich eigentlich sehe, ist, andere Länder stellen jetzt sehr wohl auch fest, dass mit dem Hochlauf der Regenerativen eben die Steuermöglichkeit wirklich da ist. Ich wage die Prognose, to be proven, dass wir mit der Technologie in der nächsten Welle durchaus gute Chancen haben. Aber eins ist klar, das Land jetzt muss Vollgas geben. Dazu gehören viele, viele kleine dezentrale Stadtwerke. Da muss ich sagen, wenn ein Drittel der Stadtwerke heute noch keinen Smart Meter verbaut hat, und das ist nach Bundesnetzagentur Statistik der Fall, das ist ein großes Problem. Und ich darf auch an der Stelle klar und deutlich sagen, im Moment gibt es viel Push durch die sogenannten wettbewerblichen Messstellenbetreiber. Wir sind auch einer, wir haben mit [inexogy](#) bei uns im Portfolio einen der größten wettbewerblichen Messstellenbetreiber.

Jetzt kommt wieder eine Novellierung des Gesetzes in diesem laufenden Jahr, da wird die Rolle der Wettbewerblichen schon wieder in Frage gestellt. Also wenn das jetzt die nächste Rolle rückwärts wäre, ich würde es als fatal empfinden und auch gegen jeglichen Wettbewerbsgedanken.

Wir brauchen also alle Kräfte, wir brauchen die grundzuständigen Stadtwerke, die Energieversorger einerseits, wir brauchen aber auch die Wettbewerblichen mit neuen Playern, die da am Markt sind, die vor allem den Überregionalen und Rollout letztendlich treiben. Dazu gehören auch wir. Wir haben als Techem gesagt, wir investieren in den nächsten fünf Jahren bis zu 300 Millionen [CapEx](#) in den Rollout dieser Technologie. Die ist dringend notwendig. Das ist der Bottleneck der Energiewende beim Strom. Und ergo pushen wir das gerne auch mit.

Wenn du mal in die Glaskugel schaust, was denkst du, wann sind wir bei 100 Prozent?

Irgendwann in den 30er Jahren. Wir müssen jetzt... Ihr Anfang oder ihr Ende? Ich sage ja, ich lege mich da mal hin, ich sage, wir schaffen das bis Anfang, Mitte der 30er Jahre, könnten wir ein Vollrollout durchaus schaffen. Da spricht eigentlich überhaupt nichts dagegen, wenn der politische Wille, die Unterstützung da ist. Wenn aber auch der Push darauf dann wirklich ernst genommen wird, die Energieversorgerseite muss da mitziehen, die Wettbewerblichen wollen und werden da mitziehen. **Wir machen es zu**

komplex, wir machen es zu schwierig. Ich würde da sagen Nike-Konzept, ja, „just do it“. Also von daher, ich bin da eigentlich positiver als mancher Player in der Branche. Ich glaube, wir sind ein bisschen in einer Stimmung, mentalen Stimmung, alles zu schwierig, klappt nicht, geht nicht. Doch, es geht. Wir müssen es jetzt mal einfach tun.

Mhm. Gerade Mieterinnen und Mieter haben oft das Gefühl, dass sie kaum Einfluss darauf haben, wie geheizt wird. Ich kann ja im Zweifel nicht einfach entscheiden, dass ich meine Gasetagenheizung ausbaue und wenn in meinem Haus mit Fernwärme geheizt wird, dann habe ich da auch wenig Einfluss drauf.

Wie kann man die besser beteiligen an der Wärmewende zu Hause?

Ich glaube, es gibt einen ganz, ganz validen und direkten Einfluss, den Bewohner von Miethäusern treiben können. Sie entscheiden schon auch selbst, wie warm oder wie kalt es in der Wohnung ist. Ich will niemanden anmahnen, kälter zu wohnen, aber wir müssen schon mal sagen, dass ein Grad durchschnittliche Temperatur in der Wohnung für sechs Prozent Energieverbrauch stehen. Das Erste ist, dass wir Transparenz darüber schaffen und wir sind ja jetzt auch angehalten als Messdienste, dass wir monatliche Verbrauchswerte mitteilen. Das ist auch richtig, das geht nur über eine digitale Infrastruktur, weil wir nicht zwölfmal einen Ableser schicken wollen oder können. Das würde auch keiner mitmachen. Das geht also nur digital. Wir werden bis 27 diese digitale Infrastruktur im Land auf nahezu bis zwischen 90 und 100 Prozent hoch haben. Muss man ja auch mal sehen. Auch der Rollout hat ja regulativ unterstützt, dann schnell geklappt. Da geht es also ja auch.

Also nächstes Jahr können quasi alle Mieter bei euren Kunden jeden Monat ihren Verbrauch ablesen?

Das kann ich nicht garantieren, Theresa, aber ich kann sagen, die Heizkostenverordnung hält, wenn du eine faire Mieterin wärst, eines Mehrparteienhauses, bist du in der Pflicht bis 27 die Fernablesbarkeit sicherzustellen und dann kann ich auch flächendeckend eben die monatliche Information geben. Das tun wir heute schon in etwa 50 Prozent aller unserer Kundenbeziehungen. Nicht jeder Vermieter greift das heute ab, den Service muss man freischalten, aber das muss natürlich dahin gehen. Auch mit einem monatlichen Wert bist du noch nicht im Kleinen gesteuert. Aber wenn ich dir mal aufzeige, was du im Schnitt gegenüber deinen Nachbarn vielleicht verbrauchst, dann bringt das doch viel zum Nachdenken.

Was will ich sagen auf deine Frage hin? Doch die Beeinflussbarkeit ist zwar nicht gegeben, dass du aussuchst. Das macht nämlich dein Vermieter, wie du heizt. Aber die

CO2-Abgabe, und da sollten wir auch nochmal drüber reden, wäre der beste Markthebel, um dieses System eigentlich zu liberalisieren.

Was will ich sagen? Heute ist es ja so....der Vermieter entscheidet oder entscheidet nicht, wann er energetisch saniert. Er wird aber natürlich durch die CO2-Abgabe und das ETS2 soll ja hochlaufen, auch europäisch, das heißt, wenn der Vermieter seine Liegenschaft nicht saniert, zahlt er mehr an der CO2-Abgabe. Hat er seine Liegenschaft gut energetisch saniert, dann zahlt er relativ gesehen weniger und dann hängt es wirklich vor allem am Verbrauch des Mieters ab. Und ich glaube, damit kriegen wir schon einen Mechanismus rein. Wir müssen sicherlich zusehen, dass wir die unteren Einkommensgruppen nicht zusätzlich belasten. Da soll es das sogenannte Klimageld geben. Das sollte es schon in der letzten Legislatur geben. Es wäre sehr vernünftig, dass wir hier sozial ordentlich agieren.

Aber ich sage mal, die Mitte und die Leistungsträger der Gesellschaft, die sollen doch bitte für ihren CO2-Anteil auch gerne dann Rechnung tragen. Und ich fände, das wäre das richtige Modell. Und dann kriegen wir auch alle beieinander, die Mieter, die Vermieter.

Aber es ist der Mieter, der den persönlichen Verbrauch am Ende des Tages immer selbst entscheidet.

Seht ihr da schon Effekte, bei denen, die jetzt schon monatlich ablesen können?

Erst mal muss man sagen, das hat ja auch noch die alte Regierung eingeführt, die CO2-Abgabe geht wirklich in zehn Gruppen, in zehn Stufen eigentlich, je nach Sanierungsgrad, in die richtige Richtung. Und wenn wir das mal aus den Zahlen nachlesen und mal auswerten anonym, dann kommt das etwa hin. Also das ist so ein bisschen 50-50, so wie es der Gesetzgeber auch geplant hat. Also das klappt und das ist gut. **Allerdings muss man auch fairerweise sagen, ein CO2-Preis heute von 50, 60 Euro die Tonne, die führt in der Auswirkung der CO2-Besteuerung nicht dazu, dass Vermieter heute im großen Stile sanieren würden. Wenn ein Marktsystem greifen würde, wissen wir alle, müsste ein fairer CO2-Tonnenpreis bei, ich sage mal, 120, 150 Euro liegen.**

Wurde aber gerade erst verschoben.

Wurde aber gerade erst verschoben. Ich glaube, auch das ist eine Wahrheit. Also will man dieser Wahrheit mal ins Auge blicken, meinen wir es da wirklich ernst? Das werden wir sehen. Ich glaube, die spüre aber auch aus der jetzigen Regierung durchaus insgesamt den Willen und den Weg zu sagen, wir müssen über ein solches System gehen. Das ist ein marktzentriertes System. Das würde uns ermöglichen, sozial schwachen Gruppen eine Unterstützung zu geben. Die wollen wir nicht überbelasten, aber ansonsten würde hier der Markt wirken. Damit hätten

wir auch die Technologieoffenheit, die so oft angemahnt wird. Nämlich, dann soll doch bitte der Markt entscheiden, wie er dekarbonisiert. Wenn er es nicht tut, dann kostet es ihn halt mehr. Und ich fände, das ist der richtige Anreiz. Und dann kann die Wirtschaft auch innovativ wirken.

Wir können nicht jedes [Jota](#) regulativ irgendwie in irgendeinem Ministerium vordenken. Sehen wir ja über die letzten Jahre, so klappt es nicht.

Mhmm. Was sagst du eigentlich Leuten, die ein ungutes Gefühl dabei haben, wenn immer größere Teile ihrer Wohnung digitalisiert werden?

Ja, ich frage sie...die erste Frage, die ich ja immer stelle ist, hast du ein Handy? Hast du ein Smartphone? Nutzt du irgendeine Chatfunktion? Guckst du dir irgendwelche sozialen Medien an? Wenn du das tust und dabei ein gutes Gefühl hast, dann ist Digitalisierung der Wohnung nun wirklich überhaupt kein Gegner und überhaupt keine Gefahr.

Hier sprichst du natürlich aber einen wichtigen Punkt an, nämlich Datenschutz. Und ich glaube, Datenschutz ist da unabdingbar. Und ich sage immer auf die Frage hin, also ich kriege ja häufiger auch mal eine Frage, ist die Techem jetzt eine neue Datenkrake? Da sage ich immer, nee, sind wir nicht, weil die Daten sind nicht meine Daten.

Von wem kommen die, Mieter oder Vermieter?

Das ist ja, du guckst Digitalisierung an, du guckst die großen Plattform-Player an, meistens von der West Coast der Vereinigten Staaten oder aus China kommend und sagst, „Mensch, geht ihr jetzt auch in der Digitalisierung und habt viele Daten?“ Ja, wir haben viele Daten, aber ich sage auch immer ganz klar, erstens mal, wir sind Auftragsdatenverarbeiter, die Daten sind dem Vermieter, beziehungsweise dann den Mietenden. Und deswegen alles, was wir tun, ist im Prinzip darüber freigegeben oder auch nicht. Ich habe vorhin über diesen neuen Rauchwarnmelder gesprochen mit neuen Funktionen. Es entscheidet der Mieter explizit, ob er den Service wahrnehmen will oder nicht. Es entscheidet nicht ich. Und deswegen habe ich auch nur Daten, wo der Mieter sagt, es bringt mir was. Und wenn die Daten übrigens ihm nichts bringen, dann wird er es auch nicht tun. So einfach ist das. Also ich biete ja Services an, die am Ende des Tages einen Einfluss auf Nachhaltigkeit, vor allem aber auch einen Einfluss auf das Portemonnaie des Mieters haben sollen. Insgesamt sparen wir Energie durch unsere Dienstleistungen. Ich verdiene ja nichts an der Energie als Energiedienstleister hier, sondern ich mache mein Geschäft dann, wenn ein Kunde, der Vermieter seine regulatorischen Pflichten erfüllen kann, Art 1.

Verdiene aber mit meinem Service dann auch, wenn der Mieter einen Vorteil davon hat. **Und wir wissen, Transparenz in der Abrechnung schafft im Schnitt 20 Prozent weniger Energieverbrauch. Das ist seit 40 Jahren über so viele wissenschaftliche Studien klar und bewiesen.** Macht ja auch Sinn.

Ich sage immer, wenn du auf eine Kreuzfahrt gingest, theoretisch, all you can eat. Ich kenne keinen, der von einer Kreuzfahrt kommt und nicht ein Kilo mehr wiegt.

Also weißt du, wenn wir Transparenz haben über das, was wir tun und was wir verbrauchen, wenn wir den Trigger haben, dann sind wir auch bewusster mit den Ressourcen, die wir verbrauchen.

Lässt sich das übertragen auf den Gebäudesektor als Ganzes? Also wie viel, würdest du sagen, von diesen 40 Prozent, die der jetzt ausmacht, kann man allein über bewussteren Verbrauch und über Transparenz...?

Ich würde sagen, rund 30 Prozent kriegst du alleine über den Verbrauch und über das Bewusstsein darüber hin. Und du schaffst es nicht alles letztendlich nur über das Verhalten zu steuern.

Naja, theoretisch könntest du sagen, alle duschen kalt und alle leben ohne Heizung.

Sehe ich nicht.

Nein, das will keiner. Ich auch nicht übrigens. Auch ich habe es gerne im Winter warm. Das ist vollkommen in Ordnung und wir wollen das überhaupt nicht diktieren. Nein, es ist tatsächlich so, dass wir durch niedrig investive digitale Maßnahmen schon mal viel erreichen können. Im Heizungskeller 10 bis 15 Prozent. Durch Verbrauchsinformationen und Klimageservice, dass ich mich anders verhalte.

Wir wissen allein, dass Kipplüften, wenn es falsch angewendet wird, 30 Prozent Energie nach draußen bläst. Das sind ja eigentlich relativ leichte Hebel. Aber wir müssen an den Menschen ran und wir müssen ihn überzeugen. Sehen wir ja auch jetzt im Verhalten. Die Verbräuche gehen wieder hoch, während des Ukraine-Krieges, wo jeder wusste, die Gasspeicher sind nicht so voll, wir haben Abhängigkeiten, siehe da. Da haben wir 20, 25 Prozent Energie durch Verhalten gespart.

Wo es auch viele Appelle gab, nochmal einen Pulli anzuziehen.

Ja, ja und das mag der richtige oder falsche Appell sein.

Es hat aber dazu geführt, dass sich alle ein Stück weit solidarisiert haben. Und ich habe nicht mitbekommen, dass Menschen in den Wohnungen erfroren wären, in Anführungszeichen. Entschuldigung, ich will das nicht plakatieren. Aber ich glaube tatsächlich, dass wenn wir uns mit dem Thema beschäftigen und wenn wir eine Wertigkeit dem geben, dann verhalten sich Menschen schon auch gut. Und wenn das

Thema wieder weg ist, dann gehen die Verbräuche wieder um 20, 25 Prozent hoch. Das heißt, meine 30 Prozent sind, glaube ich, allein dadurch gespeist, durch die Statistik schon mal gut gecouvert.

Wenn wir mal ein bisschen vorspulen, was glaubst du, wie funktioniert die Wohnung der Zukunft 2050? Wie heizen wir? Wie leben wir?

Ich glaube, wir werden da verschiedene Aspekte zusammen sehen. Und ich glaube, das Wohnen müssen wir differenzieren. Nicht jeder wohnt gleich. Nicht jeder hat die Möglichkeit, auch gemäß seiner finanziellen Möglichkeiten, gleich zu wohnen. Wir werden Wohnraum schaffen müssen, neuen Wohnraum schaffen müssen, der nicht mehr so teuer ist durch so viele Regelungen. Wir haben eine Baukostenexplosion von 50 bis 70 Prozent gesehen. Das wird nicht funktionieren. Wir bauen keine neuen Wohnungen mehr. Also wir brauchen günstiges Wohnen. Und dieses günstige Wohnen wird nicht die gleiche, vielleicht luxuriöse Ausstattung haben, wie vielleicht der ein oder andere es sich leisten mag. Also Wohnen muss man differenzieren, Wohnen muss bezahlbar bleiben.

Und fairerweise in meiner Kundschaft habe ich vor allem auch Kundschaft, die halt eben im genossenschaftlichen Umfeld wirkt, die aus dem ursprünglichen sozialen Wohnungsbau kommt. Das ist die Summe des Bestandes in Deutschland. Dafür brauchen wir Bezahlbarkeit.

Das heißt, wie wird das aussehen?

Erstens technologisch wird es so aussehen, dass wir 2050, wenn du das sagst, wir werden nicht mehr Fossilheizen in diesem Land. Es ist möglich, wir haben mit der Wärmepumpe eine Technologie, wir zeigen das durch unsere Studien, wir nehmen pro Jahr etwa anderthalb Millionen Wohnungen anonymisierte Daten, wir können sagen, wie heizt Deutschland, Nord nach Süd, West nach Ost. Und wir können im heutigen Bestand, ich rede nicht über Neubau, im heutigen Bestand kriegen wir 50% der Liegenschaften schon heute, wie sie stehen und liegen, mit einer Wärmepumpe warm. Das funktioniert.

Ohne Sanierung, ohne alles.

Einfach so, wie sie steht und liegt. Damit habe ich nicht gesagt, dass es nicht ein Stück teurer sein könnte, je nachdem, wo die Stromkosten sind, mit dieser Einschränkung. Wenn ich weitere 40% von 100 nehme, also insgesamt 90% der Wohnungen, den weiteren 40% könnte ich allein durch den gar nicht so teuren Austausch von Heizkörpern, ich rede nicht über Fußbodenheizung, ich rede nicht über Aufdachdämmung, ich kriegen 90% dieser Liegenschaften dann warm. 50% wie sie stehen und liegen 40% mit anderen Heizkörpern. Das sind nicht diese riesigen Investitionen, die ich machen muss. Fair.

Ich will überhaupt nicht gegen Dämmung reden. Dämmung macht auch Sinn. Ein Fenstertausch zur gewissen Zeit kann und muss auch sein, aber es muss bezahlbar bleiben. Wir brauchen ein Gesamtkonzept, ist die erste Aussage. **Will heißen, wir werden mit Strom wärmen und heizen.**

Die zweite Aussage ist, wir werden den Neubau natürlich in einem vernünftigen Maße auf Niedrigenergie-Niveau bekommen. Ich glaube, hier sind wir zu weit gegangen. Ich glaube, hier sind wir auch ideologisch viel zu weit gegangen. Ein komplettes Passivhaus mit aller Technik und aller Dämmung und mit allen dann auch wieder Risiken, die es bringt bei der Dämmung und Feuchtigkeit und so weiter. Ich glaube, das braucht es im Extremfall gar nicht. Ich glaube, auch hier müssen wir auf Bezahlbarkeit achten im Neubau. Und wir müssen auf einen Technologieeinsatz gehen mit mehr Digitalisierung, weil wir sie brauchen zur Steuerung. Aber der Technikraum darf nicht größer sein als das Haus selbst. Auch das sind ja gewisse Trends. Wir dürfen es da auch nicht übertreiben. Es muss bezahlbar bleiben. Und ich glaube, wir brauchen massenfähige Technologie. Und das ist die Herausforderung der nächsten Jahre.

Wenn du die Zukunft, an die du glaubst, in einem Satz beschreiben müsstest, wie hieße der?

Als ein Mensch, dessen Glas immer halb voll ist, allein schon von Optimismus geprägt, sage ich, diese Energiewende wird gelingen, wenn wir konzentriert, ohne zu viel Schreierei, jetzt endlich mal umsetzen. Das ist möglich. Technologisch ist alles da. Wir kriegen das hin. Das wird ein paar schmerzhaftes, sage ich mal, regulatorische Einschnitte mit sich bringen müssen. Wir haben gerade die aktuelle Diskussion, Entschuldigung, du hast nach einem Satz gefragt, aber der muss noch raus. Wir haben jetzt aus dem Ministerium tatsächlich ja auch den Ansatz, wir können nicht mehr alles an jeder Stelle netzunabhängig tun. Ich halte das nicht auf den finalen Angriff auf die Energiewende, ganz im Gegenteil. Wir müssen systemisch Netz und regenerative zusammen denken. Von daher habe ich da eine gewisse Sympathie für die Vorschläge. Aber die Aufschreie zeigen schon jetzt, die Branche schreit. Wir brauchen einen vernünftigen Weg. Deutschland braucht günstigere Energie. Der Standort braucht günstige Energie. Dafür müssen wir die Voraussetzungen schaffen. Smart Metering, die Infrastruktur digitaler Art gehört dazu.

Matthias, vielen Dank für diesen Blick in den digitalisierten Heizungskeller.

Wenn euch diese Folge gefallen hat, dann liked, teilt, abonniert und bewertet gern diesen Podcast, überall wo es Podcasts gibt. Und wenn ihr euch vernetzen wollt mit

anderen, die diesen Wandel vorantreiben, dann schaut vorbei auf funke-for-future.de.
Da gibt es alle Infos dazu, wie Funke For Future euch und eure Unternehmen unterstützen kann auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit.

Details findet ihr in den Shownotes.