

Bewegung im Heizkosten-Abrechnungsmarkt – Chancen für die Wohnungswirtschaft

EIN ANHALTENDER TREND ZUR SELBSTABRECHNUNG, der Vormarsch des Open Metering Standards (OMS) bei der Fernauslesung, das Auftreten neuer Marktteilnehmer und die aktuell beobachtbare reaktive Flexibilität der etablierten Anbieter haben den Heizkosten-Abrechnungsmarkt in Bewegung gebracht. Verstärkt wird die Entwicklung durch die zu erwartenden Ergebnisse der Marktuntersuchung des Bundeskartellamts. Für die Wohnungswirtschaft ergeben sich daraus Chancen, die sie allerdings aktiv nutzen und gestalten muss.

Von Dr. Rolf Weber

Trend zur Selbstabrechnung

In der Meinung, damit die hohen Margen der Messdienstleister selbst verdienen zu können, springen immer mehr Unternehmen auf diesen Zug auf. Von den größten 20 deutschen Wohnungsunternehmen hat mindestens die Hälfte schon einen eigenen Messdienst gegründet oder hat ein entsprechendes Projekt in Arbeit oder Vorbereitung. Doch ganz so einfach ist es dann doch nicht, denn es gibt dabei zumindest zwei gravierende Probleme: die Produktivität, die regelmäßig weit hinter derjenigen der Messdienste zurückbleibt und die Einkaufspreise der Erfassungsgeräte, die mindestens doppelt so hoch sind wie die der großen Messdienste. Bei genauem Hinsehen ist der erhoffte Kostenvorteil dann doch eher bescheiden, wenn überhaupt vorhanden. Doch es ist Besserung in Sicht.

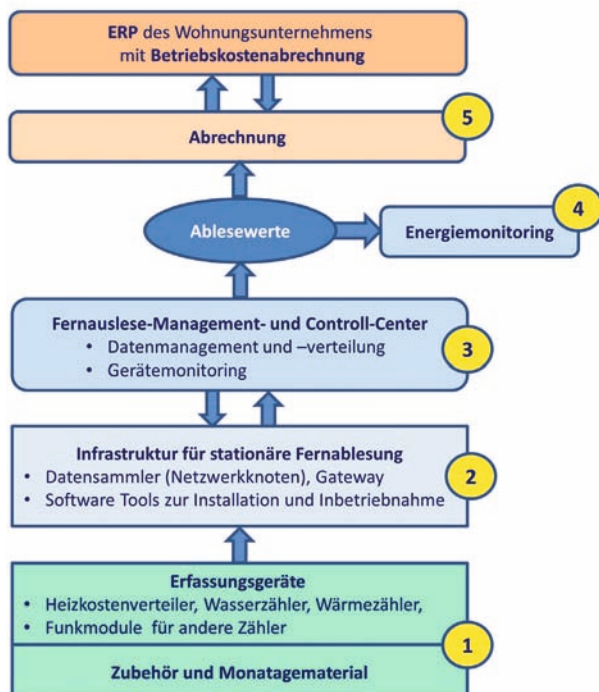
Die Produktivität leidet in der Regel an den wenig automatisierten Prozessen und damit eng verbunden, an der eingesetzten Messdienst-Software. Dieser Markt wurde bisher dominiert von vergleichsweise kleinen Anbietern mit nur wenigen Entwicklern, die Produkte sind entsprechend einfach gestrickt.

Durch den Markteintritt einiger professioneller Softwareanbieter stehen aber demnächst Systeme zur Verfügung, mit denen das hohe Automatisierungspotential der Messdienstprozesse auch ausgeschöpft werden kann. Auf der Geräteseite wird der Markt bis heute stark von einem einzigen Unternehmen dominiert, entsprechend hoch sind die Preise. Das wachsende Marktvolumen und die hohen Margen führen jedoch auch hier dazu, dass weitere Hersteller in den Markt eintreten werden. Es ist daher nur eine Frage der Zeit, bis der zunehmende Wettbewerb zu deutlich niedrigeren Preisen führen wird.

OMS und die zunehmende Marktsegmentierung

Der sogenannte Open Metering Standard ist einer der Treiber dieser Entwicklung. OMS steht für eine herstellerunabhängige Kommunikationsarchitektur für fernauslesbare Erfassungsgeräte. Die damit einhergehende Standardisierung der Funkprotokolle setzt sich am Markt immer mehr durch, auch wenn die „Platzhirsche“ der Branche stark auf die Bremse treten. Denn OMS bedeutet letztlich, dass sich Erfassungsgeräte und Fernauslese-Infrastrukturkomponenten verschiedener Hersteller beliebig in einem System kombinieren lassen. Die Zeit der Komplettversorgung durch nur einen Anbieter auf der Basis proprietärer Systeme geht damit zu Ende und macht einer Segmentierung des Marktes Platz und zwar auch ohne Zutun des Kartellamts.

Während die klassische Abrechnungsdienstleistung noch die Pakete 1-5 aus einer Hand umfasst, gibt es jetzt zunehmend Anbieter, die sich von vornherein nur auf wenige benachbarte Teilssegmente konzentrieren. So treten z.B. weitere Gerätehersteller in den Markt ein, die sich auf die Hardware-nahen Leistungen 1 und 2 beschränken. Eher aus der Softwarebranche kommen erste Anbieter, die sich ausschließlich auf das Management der Infrastruktur und der Ablesedaten konzentrieren. Während sie in der proprietären Welt immer auf das Wohlwollen und die Erlaubnis der Betreiber der Infrastruktur angewiesen sind, führt OMS dazu, dass sie jede beliebige Infrastruktur integrieren können. Die Abrechnung können auch diejenigen Wohnungsunternehmen, für die ein interner Messdienst nicht in Frage kommt, mit wenig Aufwand selbst durchführen. Dazu vergeben sie die Pakete 1-3 an ein Messdienstunternehmen und kaufen nur die Ablesewerte ein. Sie benötigen dann keine vollständige Messdienst-, sondern lediglich eine Abrechnungssoftware. Vorzuziehen sind dabei solche Systeme, die einen möglichst hohen Integrationsgrad mit der Betriebskostenabrechnung im ERP-System aufweisen, weil dadurch erhebliche Prozessvorteile entstehen. Ein klares Signal, dass der Trend in diese Richtung geht, kommt ausgerechnet vom Marktführer bei den wohnungswirtschaftlichen ERP-Systemen Aareon:



Segmentierung des Abrechnungsmarktes
Quelle: PPR-Institut Dr. Rolf Weber

Nach langem Zögern hat Aareon jetzt das im SAP-BlueEagle integrierte Abrechnungsmo-
dül für Wohnungsunternehmen frei gegeben. Bisher war dessen Nutzung exklusiv den
beiden großen Messdienstunter-
nehmen vorbehalten. Die
damit erstellte „integrierte Ab-
rechnung“ ist unzweifelhaft die
kostengünstigste und effizien-
teste Form der Zusammenar-
beit mit einem Messdienst. Für
BlueEagle Anwender ist damit
der „Königsweg“ für die zu-
künftige Form der Heizkosten-
abrechnung vorgezeichnet.



Abrechnungsalternativen und Handlungsempfehlungen. Quelle: PPR-Institut Dr. Rolf Weber

Die neue Flexibilität der Messdienste

Die Abrechnungsunternehmen tun sich mit diesen Entwicklungen naturgemäß schwer. Zwar gibt es schon immer einige Kunden, die nur eine Teilleistung in Form von Ablesewerten bezogen haben, aber für die Messdienste war das immer nur eine Notlösung, die, wenn überhaupt, nur relativ teuer angeboten wurde. Inzwischen ist aber vor dem Hintergrund des stark wachsenden Kundendrucks ein Umdenken zu erkennen: Teilleistungen werden zumindest auf Nachfrage oder im Rahmen von Ausschreibungen zu durchaus attraktiven Preisen angeboten und bei den Komplettangeboten sind regelrechte „Kampfpreise“ auf dem Markt zu finden. So habe ich in jüngster Zeit Ausschreibungen gesehen, bei denen Wohnungsunternehmen ihre Messdienstkosten um weit über 50 Prozent senken konnten. Schwer tut sich die Branche aber nach wie vor mit OMS. In einer von mir mitgestalteten Ausschreibung, in der Fernauslesung auf OMS-Basis verlangt war, wurde die Anforderung von einigen Anbietern schlicht übergangen und nur einer hat ein explizites Angebot gemacht, allerdings zu einem völlig indiskutablen Preis. Daneben hat er dann den Preis für seine proprietäre Lösung gestellt: er lag bei einem Drittel. Solche Preisunterschiede basieren keinesfalls auf höheren Kosten für OMS, sondern sie sind rein politisch motiviert.

Immerhin, in die Abrechnungsbranche kommt Bewegung, zumindest der Verkauf von Ablesewerten als Alternative zum Komplettangebot wird inzwischen ernsthaft in Erwägung gezogen und wird für die Zukunft der Branche im Segment der professionellen Wohnungswirtschaft eine immer gewichtigere Rolle spielen.

Chancen und Optionen der Wohnungswirtschaft

Die skizzierte Marktentwicklung bedeutet für die Wohnungswirtschaft die große Chance, die Kosten für die Messdienstleistungen deutlich und nachhaltig zu senken und zwar unabhängig davon, für welche der drei Alternativen „Komplettlösung mit einem Messdienst“, „Selbstabrechnung auf Basis gekaufter Ablesewerte“ und „interner Messdienst“ man sich entscheidet. Eine solche Entscheidung sollte auf jeden Fall nur nach sorgfältiger Analyse der jeweiligen Ausgangssituation und Aufstellung getroffen werden; wegen der Komplexität der Materie empfiehlt es sich außerdem, dabei professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen. Grundsätzlich gilt, dass ein eigener Messdienst nur ab einer eigenen Größe von mehreren Zehntausend Wohnungen oder für einen Zusammenschluss von mehreren kleineren Unternehmen mit einem entsprechenden Gesamtbestand wirtschaftlich sein kann; demgegenüber steht die andere Variante der Selbstabrechnung allen Unternehmen offen.

Um die für sie günstige Entwicklung noch zu forcieren sollte die Wohnungswirtschaft die folgenden Empfehlungen beachten:

- Immer OMS als Fernauslese-Standard fordern
- Bei Ausschreibungen ein transparentes Preismodell vorgeben, z.B. mit den 3-Stufen (Lösen): Mietpreis pro Erfassungsgerät und Jahr, Preis für Datenmanagement und Ablesewerte je Wohnung, Preis für die Abrechnung je Wohnung.
- Die Lose als unabhängig voneinander darstellen.
- Bei der Abrechnungssoftware auf einen hohen Integrationsgrad drängen.

Die obige Abbildung fasst die Optionen der Wohnungswirtschaft nochmals zusammen.



Dr. Rolf Weber ist als unabhängiger Unternehmensberater vorwiegend im Markt für Abrechnungsdienstleistungen tätig und berät Wohnungsunternehmen, aber auch andere Marktteilnehmer. Ein Beratungsschwerpunkt ist die Unterstützung der Wohnungsunternehmen bei der Erschließung von Einsparpotentialen bei Abrechnungsdienstleistungen, sei es durch Einkaufsoptimierung oder durch Umstieg auf eine Form der Selbstabrechnung bis hin zum Aufbau eines eigenen Messdienstes. Zuvor arbeitete er bis 2013 mehr als 20 Jahre im Management der Techem Energy Services GmbH, zuletzt als Geschäftsführer. Detaillierte Informationen zu den im Beitrag angerissenen Themen finden Sie unter www.ppr-institut.de | Kontakt: rolf.weber@ppr-institut.de