

KALO JOURNAL



Was passiert, wenn die Heizkostenabrechnung von ungefähr 1600 Wohnungen in neue Hände gelegt wird? Alles wird anders.

> Seite 3



Grüne Technologie hat die Nische längst verlassen und gerät zunehmend zur ersten Wahl der Energieversorgung der Industrie.

> Seite 4



Arbeitsgemeinschaft für die Wohnungswirtschaft auf der Überholspur: Die erfolgreichen Tagungen werden fortgeführt.

> Seite 7

Herausgeber: KALO Gruppe | Heidenkampsweg 40 | 20097 Hamburg | info@kalo-gruppe.de | www.kalo-gruppe.de | Verantwortlich für den Inhalt: Friedemann Kuppler (Pressesprecher der KALO Gruppe)

KALO Gruppe legt Studie vor

Wie offen ist die Wohnungswirtschaft für Outsourcing?



Leistung zählt: Wohnunternehmen, die Dienstleistungen outgesourct haben, verteilen durchweg gute Noten.

Wie hält es die deutsche Wohnungswirtschaft mit dem Outsourcing? Die Frage ist nicht neu – doch nun liegen erstmals präzise Antworten vor. Die KALO Gruppe hat zusammen mit Kienbaum und dem Forschungszentrum betriebliche Immobilienwirtschaft der TU Darmstadt eine Studie zum „Status quo der Kernkompetenzen und Outsourcing-Aktivitäten in der deutschen Wohnungswirtschaft“ durchgeführt.

Ihr Fazit: viele Wohnungsunternehmen messen der Auslagerung von Dienstleistungen derzeit noch wenig Bedeutung bei. Schlechte Zeiten also fürs Outsourcing? Die Macher der Studie sehen das anders. 102 Wohnungsunternehmen mit über 3000 Wohnungen im Bestand haben an der Studie teilgenommen, davon mehr als die Hälfte GmbHs, 39 Genossenschaften und acht Aktiengesellschaften. 30 der befragten Unternehmen zählen zur Kategorie große mit über 10.000 Wohneinheiten, 38 Unternehmen zur Kategorie mittlere mit 5000

bis 10.000 Wohneinheiten und 34 Unternehmen zur Kategorie kleine Unternehmen mit 3000 bis 5000 Wohneinheiten. Was die Herausforderungen der Zukunft betrifft, sind die Unternehmen sich unabhängig von ihrer Größe einig: fast drei Viertel der Befragten gehen davon aus, dass sie ihren Bestand an die

Zur Stärkung ihrer Kernkompetenzen setzen Unternehmen auf die gezielte Entwicklung von Mitarbeitern

veränderte Nachfrage anpassen werden müssen, eine Veränderung in der Nachfrage an Wohnraum erwarten immerhin noch 66 Prozent. Personalqualifizierung ist die dritte im Bunde der Herausforderungen: fast die Hälfte der befragten Unternehmen nannte diesen Punkt noch vor dem energetischen Modernisierungsbedarf. Unter Kernkompetenzen versteht die Betriebswirtschaft spezifische Fähigkeiten, die von der Konkurrenz nur schwer zu

imitieren sind. Was sind nun die spezifischen Kernkompetenzen der Wohnungswirtschaft? Die Studie eruiert mehrere: Vermietung (23 % Nennungen), Kundenorientierung (19 %), Bestandsmanagement (18 %), Serviceorientierung (17 %) und energetische Sanierung (15 %) – besonders in diesen doch recht klassischen wohnungswirtschaftlichen Bereichen also wollen sich die Unternehmen positiv und deutlich erkennbar von den Wettbewerbern abheben. Zur Stärkung und zum Erhalt dieser Kernkompetenzen setzen die Unternehmen vor allem auf die gezielte Entwicklung von Mitarbeitern (92 % starke Zustimmung), auf das laufende Controlling des Kompetenzniveaus (76 %) sowie auf IT-Unterstützung (62 %). Ein klassisches betriebswirtschaftliches Postulat lautet, dass sich ein Unternehmen auf seine Kernkompetenzen fokussieren sollte. Diesem Postulat scheinen die befragten Wohnungsunternehmen zu folgen: nur wenige sind bereit, Kernkompetenzen auszulagern. Strukturelle Organisationsanpassungen, insbesondere die Übergabe von Aufgaben an Dienstleister oder Kooperationspartner, werden von den befragten Unternehmen mehrheitlich und expressis verbis stark abgelehnt (57 %). Auf noch größere Ablehnung stößt die Ausgründung in Tochterunternehmen: exakt drei Viertel der Befragten stimmen dieser Maßnahme überhaupt nicht zu.

Ein anderes Feld sind die sogenannten Kannkompetenzen, also diejenigen, die nicht in den Kernbereich eines Unternehmens gehören. In vielen Branchen, darunter auch die der Gewerbeimmobilienwirtschaft, ist man sich einig, dass diese Aufgaben effizienter oder effektiver durch Dienstleister wahrgenommen werden können. Die be-

Fortsetzung auf Seite 2



EDITORIAL

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

im gewerblichen Immobilienbereich ist Outsourcing längst Standard. Kostenkontrolle, hoher technischer Standard und optimale Nutzung von Ressourcen sind nur drei von vielen Argumenten, die dafür sprechen, Kannkompetenzen auszulagern. In der Wohnungswirtschaft sind es derzeit vor allem die kapitalgeleiteten Unternehmen, die outsourcen. Und die KALO Gruppe unterstützt sie dabei. Mit COSKA, dem modular aufgebauten Dienstleistungsangebot rund um die Kannkompetenzen eines Wohnungsunternehmens, bieten wir Leistungen auf höchstem Niveau – und dies zum garantierten Festpreis. Doch noch ist Outsourcing nicht überall angekommen. Beim Contracting zum Beispiel ist es vor allem das Mietrecht, das die Wärmelieferung im Bestand zu einer eher prekären Angelegenheit macht. Dies könnte sich nun ändern. So wurde im Koalitionsvertrag von Schwarz-Gelb die Absicht bekundet, Kosten der gewerblichen Wärmelieferung künftig auch auf den Mieter umlegen zu können. Zudem schürt eine groß angelegte Studie, die das Bundesbauministerium im Herbst 2009 herausgegeben hat, das politische Feuer für Contracting. Deren Fazit: „Contracting im Mietwohnungsbau birgt erhebliche Energieeinsparpotenziale.“ In der Tat: Energieversorgung in Eigenregie kommt an das technische Know-how eines Contractors nicht heran. Wie sollte sie auch? URBANA zum Beispiel besitzt eine eigene Planungs-Abteilung, die sich ausschließlich mit Contracting-Lösungen beschäftigt. Wer URBANA als Contractor wählt, bekommt keine Lösung von der Stange, sondern ein auf die ökologischen und ökonomischen Gegebenheiten vor Ort austarierendes Konzept. Und: Die Wohnungswirtschaft profitiert von den Erfahrungen, die wir im Bereich Industrie-Contracting sammeln. Die KALO Gruppe ist der Dienstleister für die Wohnungswirtschaft. Die Beiträge in diesem Newsletter zeugen davon. Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre und freue mich, wie immer, über Ihr Feedback.

Ihr Martin Schmidt,
Vorstandssprecher der KALO Gruppe

Fortsetzung von Seite 1

fragten Wohnungsunternehmen indes haben der Übertragung von Aufgaben an Dritte in den letzten drei Jahren wenig Bedeutung zugemessen.

In der Gruppe derjenigen Wohnungsunternehmen, die tatsächlich Kooperationen eingegangen sind, ist es gleich ein Bündel von Gründen, die zu Kooperationen führte - darunter unzureichende eigene Personalstrukturen, zu hohe Kosten und zu geringe Qualität oder Flexibilität, wenn die Leistung selbst erbracht wird, und nicht zu vergessen die höhere Innovationskraft des Kooperationspartners. Bei der Auswahl der Kooperationspartner spielen vor allem die Kosten (63 %), die Eignung und die Qualität (62 %) und zuletzt auch das Leistungsspektrum (59 %) des Anbieters eine wesentliche Rolle. Und welche Aufgaben wurden bislang konkret ausgelagert? Im Umfang nennenswerte, erfolgreiche Kooperationen betreffen bisher drei Bereiche: die Energieversorgung, die Planung technischer Großmaßnahmen und die (energetische) Modernisierung sowie Hausmeisterdienste respektive Instandhaltung der Wohnungen und Gebäude. Geringe Kooperationsbedeutung haben derzeit die energetische Sanierung und der energetisch optimierte Betrieb und die laufende Instandhaltung der Anlagen. Überhaupt keine Bedeutung haben bis dato Kooperationen in den Bereichen Mietenbuchhaltung, laufende Mieter- und Kundenbetreuung, Privatisierung, Vermietung und Bewirtschaftung.

Warum hat das Outsourcing für die Wohnungswirtschaft noch so wenig Bedeutung? Fest steht: Die Zufriedenheit derer, die outgesourct haben, ist hoch. Die Qualität der erbrachten Leistung kann also kaum als Grund für die geringe Bedeutung herhalten. Zugleich wird nicht überall nicht outgesourct – vor allem bei einigen großen, vornehmlich kapitalgeleiteten Wohnungsunternehmen, die im M-Dax notiert sind, hat ein Umdenken eingesetzt. Und genau in diesem Umdenken sehen die Verfasser der Studie eine sich abzeichnende Trendwende. Begründen tun sie dies mit den Parallelen zur Entwicklung der letzten Jahre im Gewerbeimmobilienmarkt. Auch dort waren es vor allem die großen Player, die eine neue Denkrichtung einleiteten: einerseits Fokussierung

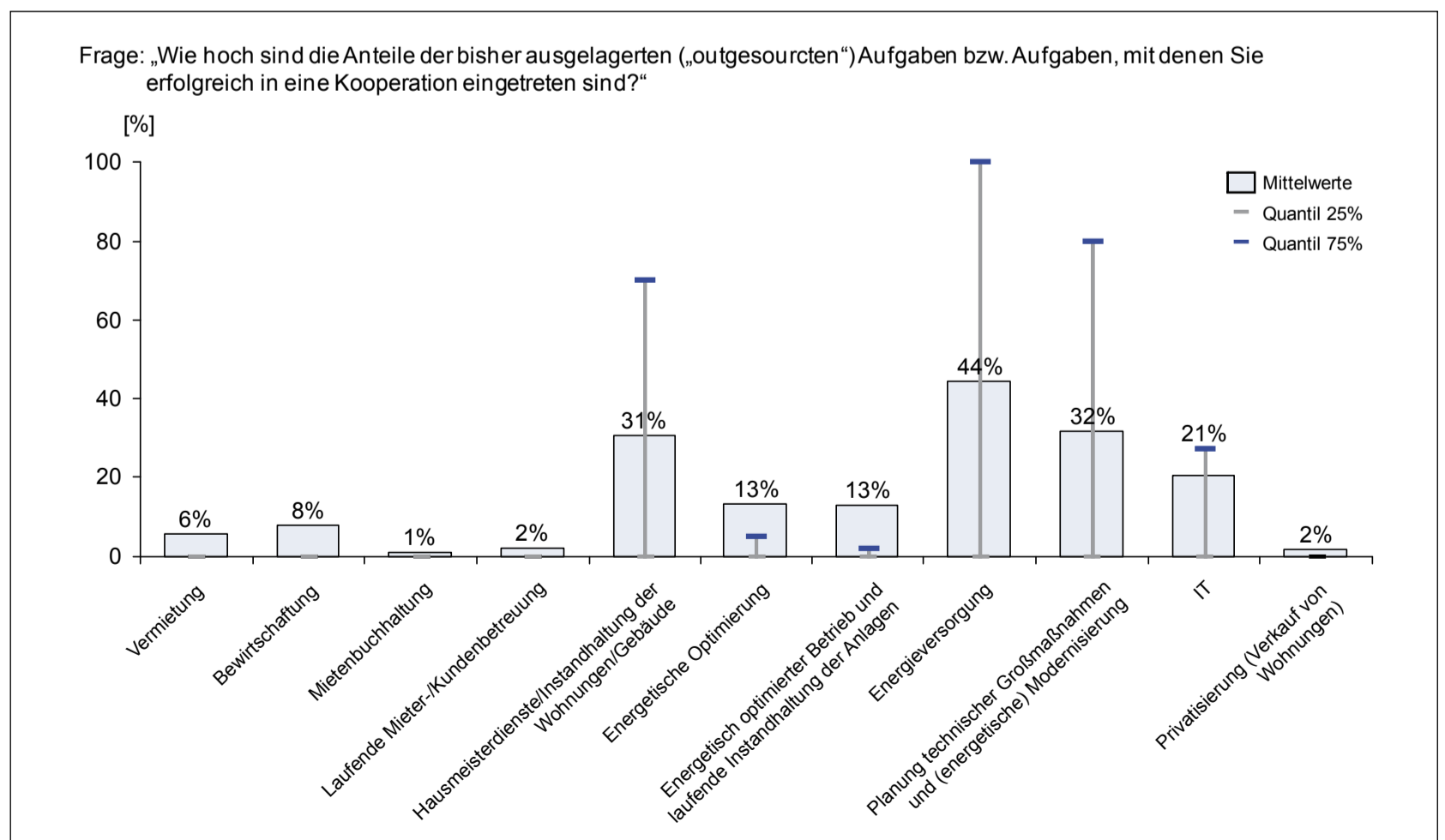
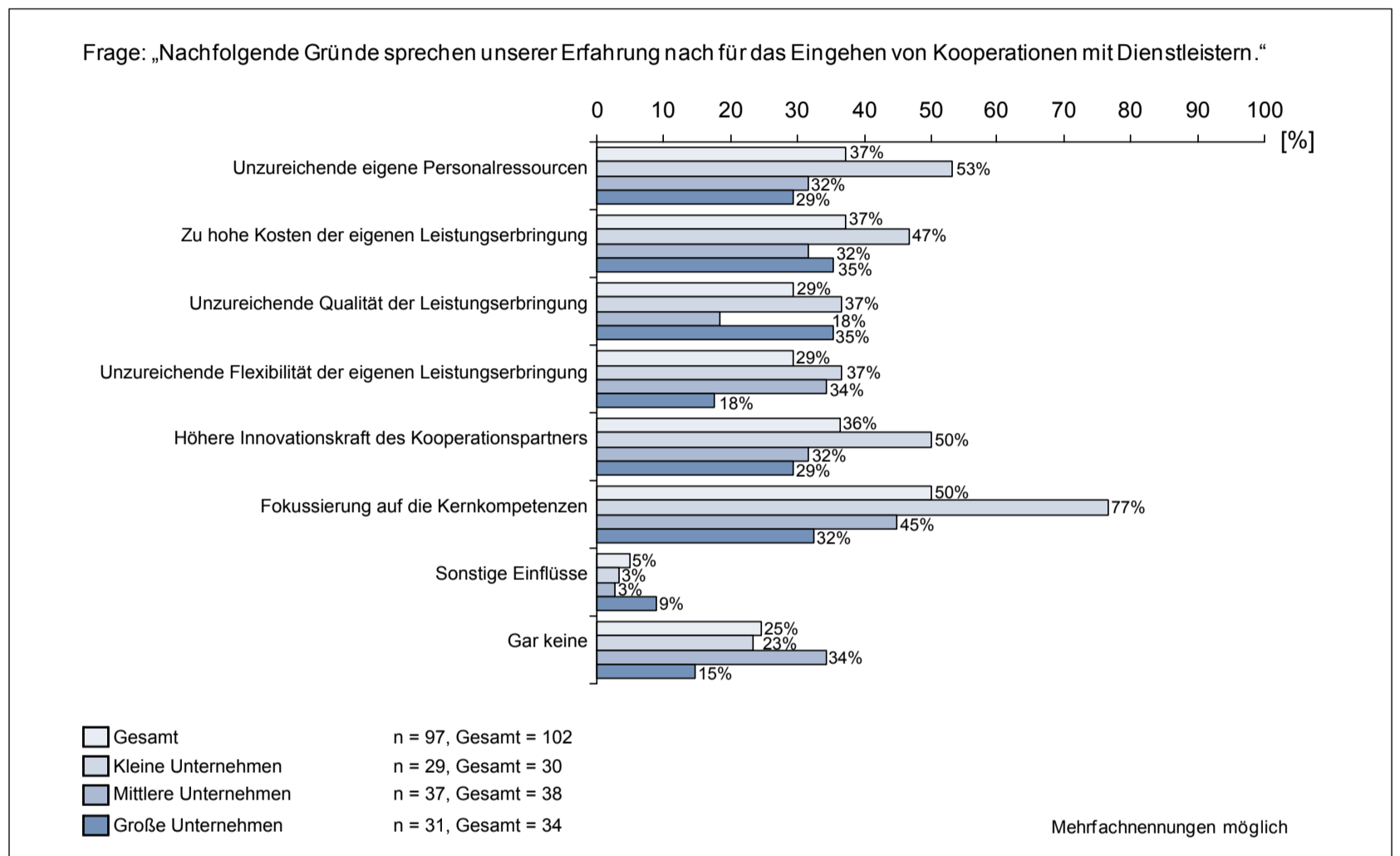
auf die Kernkompetenzen und andererseits – vice versa – Zukauf respektive Outsourcing der nicht in den Bereich der Kernkompetenzen fallenden Leistungen. So wurde neben dem technischen und infrastrukturellen Gebäudemanagement in den letzten drei Jahren bei fast allen großen Kapitalanlagegesellschaften das Property Management der Immobilienbestände ausgegliedert. Die

großen Gesellschaften reagierten so konsequent auf den größer werdenden Marktdruck und leiteten früher als die kleineren Marktteilnehmer die Wende ein. Auch die Wohnungswirtschaft, so die Studie, wird nicht umhin kommen, diesen Weg zu beschreiten. Und zwar aus vier Gründen. Einmal aufgrund der energetischen Anforderungen, die sich, da sind sich die Experten einig, weiter verschärfen

werden. Dann aufgrund des zunehmenden Drucks öffentlicher und privater Eigentümer, die Ergebnisausschüttungen zu erhöhen. Zudem erfordert der demografische Wandel zweifelsohne eine Marktanpassung der Bestände. Und zuletzt: in einem sich verschärfenden Wettbewerb um das beste Personal („war for talents“) wird die Wohnungswirtschaft insgesamt wohl nicht umhin kommen, Kompe-

tenzen, die nicht in ihren Kernbereich fallen, auszulagern.

Die Studie „Status Quo der Kernkompetenzen und Outsourcing-Aktivitäten in der deutschen Wohnungswirtschaft“ steht unter www.immobiliens-forschung.de zum kostenlosen Download bereit.



Alles bleibt anders

Was passiert, wenn die Heizkostenabrechnung von ungefähr 1600 Wohnungen in 100 Objekten in neue Hände gelegt wird? Alles wird anders. Und fördert zugleich die Kontinuität und Verlässlichkeit, mit der sich ein Immobilienunternehmen in den vergangenen Jahrzehnten einen herausragenden Ruf erarbeitet hat.

Zu sehen in Süddeutschland, in der Region Tübingen/ Reutlingen. Dort hat die Dr. Rall Immobilien-Gruppe zum Jahreswechsel 2008/09 den Löwenanteil ihres Bestands an die dort zuständige Gebietsleitung der KALORIMETA übertragen. Und seitdem läuft wieder alles wie am Schnürchen. Die Gebietsleitung Süd-Württemberg/Schwaben der KALORIMETA ist seit zweieinhalb Jahren in den kompetenten Händen der Gebrüder Harald und Volker Bertsch. Zusammen mit sechs festangestellten Mitarbeitern und ungefähr 40 freien Ablesern und Monteuren liefern die Brüder erstklassige Arbeit vor Ort. Ein Beispiel für die Qualität ihrer Dienstleistung ist die Zusammenarbeit mit Dr. Rall Immobili-

„Wir glauben an die Individualität einer starken Handelsvertretung“

en, einem der ältesten privaten Immobilienunternehmen in der Region. Auch hier haben zwei Brüder das Sagen. „Der Vorteil eines Familienunternehmens ist die langfristige Geschäftspolitik, für die es steht“, erklärt Titus Rall, der zusammen mit seinem Bruder Dr. Claudius Rall die Unternehmen der Gruppe in zweiter Generation führt. Paradoxerweise erfordert jedoch gerade Langfristigkeit mitunter eine Veränderung. Und so entschieden sich die Ralls vor einem Jahr für einen großen Wechsel: weg von Techem und hin zu KALORIMETA. „Wir sind ein Unternehmen, das stark in der Region verwurzelt ist. Und das hochqualifizierte Mitarbeiter beschäftigt. Wir arbeiten gerne mit Partnern zusammen, die genauso denken.“ Nachdem die Ralls routinemäßig ihre Objekte ausgeschrieben hatten, stellten sie auch im Rahmen der Ver-

tragsverhandlungen über eine Vertragsanpassung und Verlängerung fest, dass es „bei Techem immer unklarer wurde, wer für was zuständig ist, es gab viel zu viele Missverständnisse in Dingen, die vermeintlich konkret abgesprochen worden waren, und auch die Reaktionszeiten

„Unser Wechsel zu KALORIMETA hatte zwei Gründe: Fantastischer Service und ein mehr als fairer Preis“

wurden immer länger.“ So entschied man sich, die Heizkostenabrechnung an Wettbewerber zu vergeben. Mit am Start: die KALORIMETA-Gebietsleitung Bertsch. Die Gebrüder Bertsch hatten eineinhalb Jahre zuvor selbst einen großen Wechsel hinter sich gebracht, und zwar von Techem zu KALORIMETA. Auch sie waren zunehmend unzufrieden in ihrem alten Unternehmen geworden. „Techem hat seine Struktur im Lauf der Jahre immer mehr zentralisiert und den Kontakt zum Kunden auf Call-Center verlegt“, berichtet Harald Bertsch. „Mein Bruder und ich wollen selbständig arbeiten, vor Ort mit den Kunden, nicht anonym in einer Zentrale.“ Seit August 2007 bilden die beiden Brüder die Gebietsleitung Süd-Württemberg/Schwaben. Dass die Gebietsleitung Bertsch die Ausschreibung für sich entscheiden konnte, hat indes nichts mit alten Verbindungen zu tun, „unser Wechsel zu KALORIMETA“, so Titus Rall, „hat zwei, wie ich finde gute Gründe: Fantastischer Service und ein mehr als fairer Preis.“ Innerhalb eines halben Jahres rüsteten die Gebrüder Bertsch den beauftragten Bestand – circa 1600 Wohnungen in circa 100 Objekten – mit Funkgeräten aus, das alles lief „für uns mehr oder weniger unmerklich ab“, wie Titus Rall versichert. Die Abrechnung der Heizkosten erfolgt per Datenausch. Die Gebietsleitung übernimmt die Ableser und schickt die Daten in die KALORIMETA-Zentrale nach Hamburg, Dr. Rall liefert die Nutzerdaten, „und das ist alles“, so Titus Rall. Aus Hamburg erhält er dann für jeden Wohnungsnutzer eine Heizkostenabrechnung, die das Un-

ternehmen zusammen mit der Nebenkostenabrechnung postalisch an die Wohnungsnutzer versendet. „Bis dahin läuft der Vorgang völlig papierlos ab. Und reibungslos sowieso, der Datenausch funktioniert einwandfrei. Die Abrechnung kommt flott zurück und vor allem kommt sie fehlerfrei“, berichtet Titus Rall. Harald Bertsch kann dies nur bestätigen. „Das ist die große Tugend von KALORIMETA. Zum einen, dass wir persönlich vor Ort sind, dass unsere Kunden wissen, wenn ich diese Telefonnummer wähle, geht Herr Bertsch ran und kümmert sich drum. Und zwar sofort. Das ist ein ganz altmodischer Service, aber einer, der unschlagbar ist. Zum anderen ist KALORIMETA absolut modern. Unsere IT-Zentrale in Hamburg bewerkstelligt den Datenausch reibungslos und schnell. Über 80 Prozent aller Abrechnungen sind nach sieben Kalendertagen wieder beim Kunden.“



Die Dr. Rall Immobilien-Gruppe ist eines der ältesten privat geführten Immobilienunternehmen in der Region Reutlingen. Zusammen mit seinem Bruder Claudius führt Titus Rall das 50 Mitarbeiter große Unternehmen mittlerweile in zweiter Generation. Der 45-Jährige ist Vater dreier Söhne – und es verwundert kaum, dass die drei allesamt nach römischen Kaisern benannt sind.



Harald (links) und Volker Bertsch sind in die Abrechnungsbranche quasi hineingeboren worden. Ihr Vater war bis zu seinem Ruhestand Mitte 2006 fast 40 Jahre als freier Handelsvertreter für Techem tätig, danach wurde die Vertretung in den Konzern eingegliedert, die Brüder übernahmen bei Techem leitende Positionen. Doch ihre Vorstellung von Dienstleistung ist eine andere – und daher machten die Bertschs sich 2007 (wieder) selbständig, diesmal als Gebietsleiter für KALORIMETA. „Wir wollen Qualität und wir wollen den Kontakt zum Kunden. Und deshalb sind wir Partner von KALORIMETA“, bringt es Harald Bertsch lakonisch auf den Punkt.



Umwelt-Contracting, neuester Stand: Seit die Fertigungshallen des Landmaschinenbauers Welger nicht mehr mit einer dampfbetriebenen Warmluftheizung, sondern mit Hell- und Dunkelstrahlern beheizt werden, verbraucht das Unternehmen 40 Prozent weniger Energie.

Neue Hallenbeheizung eines Landmaschinenbauers spart 40 Prozent Energie

Mit Contracting geht der Industrie ein Licht auf

Moderne rentable Umwelttechniken made in Germany sind weltweit gefragt und gelten als tragende Säule einer gesunden deutschen Wirtschaft. Auch hierzulande hat das grüne Technologie-Know-how das Nischendasein längst verlassen und gerät zunehmend zur ersten Wahl bei der Energieversorgung von Industriebetrieben.

Möglich wird dies auch durch Contracting, so geschehen in Wolfenbüttel, wo der Landmaschinenbauer Welger mit einer neuen Hallenheizung seine Energieeffizienz deutlich verbessert hat und imponierende 40 Prozent Energiekosten einspart. Ausgetüftelt hat das grüne Konzept URBANA AGIMUS. „In vielen Industrieunternehmen könnten Kosten massiv gesenkt werden, wenn man nur auf die Energie- und Umwelttechnik zurückgreift“, diagnostiziert Ralf Utermöhlen, einer der Geschäftsführer der Braunschweiger URBANA AGIMUS. Das Unternehmen hat sich auf maßgeschneiderte neue Lösungen im Contracting spezialisiert. Eingesetzt wird dabei nichts weniger als die jeweils modernste

rentable Umwelttechnik. Zum Beispiel Infrarot-Strahler. So ersetzen Hell- und Dunkelstrahler seit letztem Winter die vormalige dampfbetriebene Warmluftheizung in den Fertigungshallen des Landmaschinenbauers Welger, die über eine Dampfkesselanlage aus den 60er-Jahren betrieben wurde. Mit bestechendem Erfolg: das Unternehmen verbraucht seitdem 40 Prozent weniger Energie.

Wärmeprinzip der Sonne abgesehen

Hell- und Dunkelstrahler statt Dampfkessel - finanziert hat das ambitionierte Projekt freilich URBANA AGIMUS. Über 750.000 Euro hat das Unternehmen bei Welger in die neue Anlage, die aus insgesamt 157 hocheffizienten Hell- und Dunkelstrahlern und modernen dezentralen Gaskesseln besteht, bislang investiert. Das Prinzip der Strahler basiert auf der Ähnlichkeit von Strahlenheizung und Sonnenwärme. So wie die Wärmestrahlen der Sonne die Luft nahezu verlustfrei durchdringen und erst dann Wärme erzeugen, wenn sie

auf ein Objekt treffen, arbeiten die eingesetzten Strahler, indem sie die Hauttemperatur erhöhen. Auch indirekt wirken die Strahler durch eine leichte Erwärmung der Umgebungsflächen, bei Welger tun sie dies nun auf ungefähr 40.000 Quadratmetern, so groß ist das Produktionsgelände des Landmaschinenherstellers. Wo aus räumlichen oder technischen Gründen keine Strahlungsheizung eingesetzt werden kann, setzt URBANA AGIMUS auf Gaskessel. Dampf, der technisch nur an einer Stelle erforderlich war, wird in einer Übergangsphase noch mit der alten Kesselanlage erzeugt. „Aber da auch die Lackieranlagen künftig umgerüstet werden, wird die Dampferzeugung völlig eingestellt“, berichtet Utermöhlen. Die Warmwasserbereitung und die Beheizung der Waschkäuen erfolgt heute durch zwei effiziente Pumpenwarmwasserheizungen. Beeindruckende Bilanz nach knapp einem Jahr Betrieb: das Unternehmen braucht 40 Prozent weniger Energie für die Beheizung seiner Hallen; hochgerechnet auf ein Jahr sind das circa 4,8 Millionen Kilowatt-

stunden weniger. Der Einbau der neuen Hallenheizung war nötig geworden, weil die veraltete Dampfkesselanlage, ein 14 Megawatt-Koloss aus den 60er-Jahren, mit dem Welger die Hallen bislang beheizt hatte, dem Unternehmen zunehmend steigende Energiekosten verursacht hatte. Die Wärmeverluste waren gigantisch, nicht zuletzt aufgrund der Dampfleitungen, die zum Teil schlecht wärmegeämmt waren. Welger wandte sich

Kunde spart von erster Minute an massiv Geld

schließlich an URBANA AGIMUS, um eine Effizienzanalyse erstellen zu lassen. „Die wirtschaftlichste Lösung, wie eine energiesparende Heizung aussehen könnte, war schnell gefunden: Hell- und Dunkelstrahler“, berichtet Utermöhlen. URBANA AGIMUS kam für die Kosten der neuen Anlage auf, die sie nun 10 Jahre im Contracting betreiben wird. Da die Contractingrate erheblich geringer ist als seine bisherigen Energiekosten, spart Welger sofort massiv Geld. Das Risiko

ist ganz auf Seiten URBANAs. Denn als Basis der monatlichen Abrechnung mit Welger dienen allein die eingesparten Energiekosten. Würde die Heizstrahler-Lösung mehr Energie verbrauchen als veranschlagt, trägt der Contractor die Mehrkosten. „Um dieses Risiko zu minimieren, setzen wir bei unseren Lieferanten auf erstrangige Hersteller und auf realistische Berechnungen. In Wolfenbüttel haben wir uns für Infrarot-Strahler des Herstellers Schwank entschieden. Die Angaben der Energieverbräuche und Installationszeiträume waren absolut realistisch.“ Gebaut wurde die neue Heizungsanlage komplett in zwei Monaten – übrigens während laufender Produktion. Fast ein passant verringerte sich mit der neuen Heizanlage neben den Energiekosten auch der ökologische Fußabdruck von Welger enorm: Die URBANA AGIMUS-Lösung schickt jährlich circa 1000 Tonnen Treibhausgas weniger in die Atmosphäre.

URBANA AGIMUS im Netz:
www.urbana-agimus.de

„Wir haben KALORIMETA in den vergangenen 20 Jahren als absolut zuverlässigen Dienstleister kennengelernt“



Die Neuwoges verwaltet circa 12.000 eigene Mietwohnungen und etwas über 2000 Wohnungen im WEG-Bereich - sie ist damit eines der größten Wohnungsunternehmen in Mecklenburg Vorpommern. Seit 1991 arbeitet die Neuwoges mit KALORIMETA zusammen, die mit mehr als 95 Prozent den mit Abstand größten Teil der Liegenschaften der Neuwoges betreut. Das KALO Journal war vor Ort und hat sich mit Thomas Gesswein (Foto) über die nunmehr fast zwanzigjährige Zusammenarbeit unterhalten.

Herr Gesswein, Sie sind bei der Neuwoges für den Bereich Heizung Lüftung und Sanitär zuständig. Seit 1991 arbeiten Sie mit KALORIMETA zusammen. Was ist Grund Ihrer Treue?

Die KALORIMETA-Gebietsleitung Nordservice und Messtechnik GmbH, die ihren Sitz direkt in Neubrandenburg hat, verfügt über erstklassig ausgebildetes Servicepersonal. Zu Beginn un-

serer Zusammenarbeit haben die KALORIMETA-Mitarbeiter unsere Heizkörper mit Heizkostenverteiltern ausgestattet und zusätzlich sowohl die Warmwasserzähler als auch die Kaltwasserzähler eingebaut. Das alles lief völlig problemlos ab, denn bei KALORIMETA arbeiten technisch gut ausgebildete Leute, die in der Lage sind, auch bei komplizierten Bedingungen Wasserzähler fachgerecht einzubauen. Die KALORIMETA Serviceorganisation verfügt über ein umfassendes Wissen über unsere Liegenschaften und hat das volle Vertrauen unserer Hausmeister. Ein Beispiel: bei leerstehenden Wohnungen geben wir den Ablesern die Schlüssel, sie lesen ab und sorgen dafür, dass die Schlüssel danach wieder an uns zurückkommen. Nicht zuletzt arbeiten wir so gerne mit KALORIMETA zusammen, weil ihre Abrechnungsgeschwindigkeit in der Branche einfach unübertroffen ist.

Die Landesbauordnung von Mecklenburg-Vorpommern verlangt, dass

bis zum 31. Dezember 2009 Wohnungsrauchmelder nachgerüstet werden mussten. Dabei lässt es die Landesbauordnung durchaus zu, diese Verpflichtung auf die Wohnungsnutzer zu übertragen. Bei der Neuwoges haben Sie sich aber dafür entschieden, die Ausrüstung mit Rauchmeldern und die Wartung selbst zu beauftragen. Warum?

Als Vermieter beziehungsweise Verwalter sind wir uns der Verantwortung bewusst, die das Thema Rauchmelder birgt. Daher haben wir uns entschieden, den Anforderungen der Landesbauordnung nach Nachrüstung der Rauchmelder in Eigenregie nachzukommen. Denn nur so können wir garantieren, dass in allen Wohnungen funktionsfähige Rauchmelder installiert sind und sie auch über die Dauer von 10 Jahren jährlich gewartet und funktionsfähig gehalten werden.

Mit der Installation und Wartung dieser Rauchmelder haben Sie KALORIMETA beauftragt. Was war hier der Hintergrund?

Wir haben KALORIMETA in den vergangenen 20 Jahren als absolut zuverlässigen Dienstleister kennengelernt. Auch in Sachen Rauchwarnmelder praktiziert das Unternehmen sein gewohnt hohes Niveau. KALORIMETA bietet qualitativ sehr hochwertige Rauchmelder an, die selbstverständlich der DIN 14604 entsprechen, eine Zehn-Jahres-Batterie haben und sicher an der Zimmerdecke verschraubt werden. Ein weiterer, nicht zu unterschätzender Vorteil: die Rauchmelder werden fortan zum gleichen Termin, an dem auch die Heizkostenverteiler und die Wasserzähler abgelesen werden, gewartet. Unsere Wohnungsnutzer müssen also nur an einem Termin anwesend sein, bekommen dafür aber gewissermaßen einen doppelten Service.

Kostet so ein Service dann nicht auch doppelt so viel?

Nein. Schließlich waren die Stammdaten unserer Liegenschaften bei KALORIMETA schon aufgebaut und werden dort gepflegt. Auch dass für die Ablesung der Erfassungsgeräte und die Wartung der Rauchmelder nur ein Termin nötig ist, macht den Preis der Dienstleistung äußerst attraktiv. Aber der Preis einer Dienstleistung sagt überhaupt nichts über ihre Qualität. Daher ist es mir fast wichtiger zu erwähnen, dass KALORIMETA jeden Vor-Ort-Termin mit einer Ablesequittung abschließt, auf der die Heizkostenverteiler und die Wasserzählerverbrauchswerte notiert werden. Auf dieser Quittung wird auch die ordnungsgemäß durchgeführte Rauchmelderwartung vermerkt, sodass wir ein durchgängiges Kontrollsystem haben. Dies ist im Schadensfall bei der Abwicklung mit der Versicherung ausgesprochen wichtig.

Wie viele Rauchmelder montagen haben Sie bei KALORIMETA beauftragt und wie lange hat die Abwicklung gedauert?

Wir haben im Mietbereich circa 33.000 Rauchmelder ausrüsten lassen, im WEG-Bereich circa 2500. Die Neuwoges, und das ist etwas Besonderes, hat ungefähr 30 Wohnungen, die an Gehörlose vermietet sind. In diesen Wohnungen hat KALORIMETA Spezialrauchmelder installiert, die die Gehörlosen über Lichtblitze beziehungsweise Vibrationen vor Rauchentwicklung warnen. Die Ausrüstung in unseren Liegenschaften wurde im September 2009 begonnen und ist Ende November/Anfang Dezember 2009 termingerecht abgeschlossen worden. Innerhalb von 3 Monaten hatten wir so eine Ausrüstungsquote von über 98 Prozent erreicht.

Sind in dem kurzen Zeitraum seit der Ausrüstung mit den Rauchmeldern schon Fälle aufgetreten, in denen Sie froh waren, die Rauchmelder installiert zu haben?

Ja. In einem Fall ist kurze Zeit nach der Installation der Rauchmelder im Bad nachts ein Schwelbrand entstanden, der durch den Rauchwarnmelder im Flur sofort gemeldet worden ist. Die Mieter wurden geweckt und die Feuerwehr wurde unverzüglich alarmiert. Dass niemand zu Schaden kam, liegt ganz klar an den Rauchwarnmeldern. Und auch der materielle Schaden konnte in Grenzen gehalten werden. In einem zweiten Fall löste ein Rauchmelder Alarm aus, der von den Mietern in der Nachbarwohnung gehört wurde, die dann den Havariedienst unserer Bauregie verständigten. Der öffnete die Tür der Wohnung, aus der der Rauchmelder Alarm gab. Der Mieter, der nicht anwesend war, hatte auf der eingeschalteten Herdplatte einen Topf mit Kartoffeln stehen lassen, der schon gewaltig qualmte! Noch ein paar Minuten länger, und es wäre ein Brand ausgebrochen.

Wir sind fest davon überzeugt, dass der Einbau von Rauchwarnmeldern eine wichtige und richtige Entscheidung war, die, wie die Beispiele zeigen, Menschenleben rettet. Wie sind aber auch davon überzeugt, dass es mit einem Rauchwarnmelder allein nicht getan ist, er muss auch regelmäßig gewartet werden und zwar von einem Profi. Bei KALORIMETA wissen wir uns da technisch und rechtlich in den bestmöglichen Händen.

Interview: Friedemann Kuppler

Verpflichtung zur Ausrüstung von Rauchmeldern in Deutschland

Bundesland	Pflicht	Seit	Umsetzung	Verantwortlichkeit
Baden-Württemberg	Nein	Noch keine Verordnung	-	Eigentümer
Bayern	Nein	Noch keine Verordnung	-	Eigentümer
Berlin	Nein	Noch keine Verordnung	-	Eigentümer
Brandenburg	Nein	Noch keine Verordnung	-	Eigentümer
Bremen	Ja	Ab 01. Mai 2010	Ausrüstpflicht für alle bestehenden Wohnungen bis zum 31.12.2015	Ausstattung;Eigentümer Wartung;Besitzer
Hamburg	Ja	April 2006	Ausrüstpflicht für alle bestehenden Wohnungen bis zum 31.12.2010	Eigentümer
Hessen	Ja	Juni 2005	Ausrüstpflicht für alle bestehenden Wohnungen bis zum 31.12.2014	Eigentümer
Mecklenburg-Vorpommern	Ja	September 2006	Ausrüstpflicht für alle bestehenden Wohnungen bis zum 31.12.2009	Besitzer
Niedersachsen	Nein	Noch keine Verordnung	-	Eigentümer
Nordrhein-Westfalen	Nein	Noch keine Verordnung	-	Eigentümer
Rheinland-Pfalz	Ja	Dezember 2003	Ausrüstpflicht für alle bestehenden Wohnungen bis zum 12.07.2012	Eigentümer
Saarland	Ja	Februar 2004	Ausrüstpflicht für Neubauten mit Wohnungsnutzung	Eigentümer
Sachsen	Nein	Noch keine Verordnung	-	Eigentümer
Sachsen-Anhalt	Ja	17. Dezember 2009	Ausrüstpflicht für alle bestehenden Wohnungen bis zum 31.12.2015	Eigentümer
Schleswig-Holstein	Ja	April 2005	Ausrüstpflicht für alle bestehenden Wohnungen bis zum 31.12.2009 Änderung ab 01.04.2009: Fristverlängerung auf 31.12.2010	Ausstattung;Eigentümer Wartung;Besitzer
Thüringen	Ja	Februar 2008	Ausrüstpflicht für alle Neubauwohnungen und Umbauten	Eigentümer



EXKLUSIV FÜR KALO JOURNAL-LESER:
 Online-Entrittskarten-Gutschein* für die WOWEX 2010.
 Einfach auf www.wowex.de gehen und im Ticketshop
 folgenden Code eingeben: **KALO2010**

* Dieser Gutschein-Code kann nur online eingelöst werden und hat an der Tageskasse keine Gültigkeit

KALO Gruppe auf der WOWEX 2010

Die Wohnungswirtschaft zielgenau vernetzen

Ein Neuling startet durch – die Wowex, Fachmesse für die Wohnungswirtschaft, hat nach ihrem fulminanten Start vergangenes Jahr auch den letzten Kritiker zum Verstummen gebracht. Der Auftakt der Messe jedenfalls geriet ganz nach Maß. In zwei Monaten geht die Wowex nun in die zweite Runde – und weil nichts so schwer ist, wie einen ersten Erfolg zu wiederholen, laufen die Vorbereitungen auf vollen Touren. Das KALO Journal hat nachgefragt, was sich Neues getan hat rund um Deutschlands einzige Fachmesse für die Wohnungswirtschaft, und sich mit Sabine Loos, der Projektleiterin der Wowex, zum Interview verabredet.

Frau Loos, die Premiere der Wowex ist vorbei, nun geht es in die zweite Runde. Welche Erwartungen haben Sie an die diesjährige Wowex? Wird sie wieder so erfolgreich wie der Startschuss?

Die Premiere der Wowex fiel in ein wirtschaftlich schwieriges Umfeld, und dennoch sind wir sehr gut gestartet. Wir hatten 120 Aussteller und rund 3800 Fachbesucher – Experten aus der Wohnungswirtschaft, die sich über die aktuellen Themen, die ihre Branche bewegen, informiert haben. Kurz gesagt: Ich bin sehr zufrieden über den Start, den die Wowex hingelegt hat. In diesem Jahr gehen wir davon aus, dass wir zumindest das Ergebnis halten können – idealerweise auch noch in bisschen zulegen. Konkret erwarten wir auch 2010 wieder über 100 Aussteller und um die 4000 Besucher.

Welche Schwerpunkte hat die Wowex 2010?

Wir haben insgesamt vier Schwerpunktthemen. Zunächst sozusagen den Dauerbrenner, die energetische Sanierung. Kaum ein Thema ist derzeit in der Wohnungswirtschaft wohl so virulent. Auch dem IT-Sektor widmen wir einen Schwerpunkt.

Ein neuer Schwerpunktbereich ist die Stadtplanung und -entwicklung. Die Wowex 2010 will noch mehr darauf abzielen, dass sich die Entscheider aus Industrie und Wohnungswirtschaft miteinander vernetzen. Und wir werden das Thema Aus- und Weiterbildung aufgreifen beziehungsweise vertiefen. Der sogenannte „war for talents“ ist sicherlich ein wichtiges Thema in der Wohnungswirtschaft.

Sie haben die Messe seinerzeit zusammen mit einer ganzen Reihe von Partnern ins Leben gerufen. Sind 2010 neue Partner mit an Bord?

Ja, wir konnten, nicht zuletzt aufgrund der erfolgreichen Premiere, neue Partner für eine Zusammenarbeit gewinnen. So kooperieren wir 2010 zum Beispiel mit der Zeitung „Immobilienwirtschaft“ – mit ihr zusammen organisieren wir das IT-Forum. Bei den Verbänden hatten wir bereits eine breite Unterstützung durch den BFW Landesverband Nordrhein-Westfalen, IVD West, die Arbeitsgemeinschaft Kölner Wohnungsunternehmen, den Verband der nordrhein-westfälischen Immobilienverwalter und den Kölner Haus- und Grundbesitzerverein erfahren. Für die diesjährige Wowex kommen nun noch die Innenarchitekten aus Nordrhein-Westfalen dazu, was unser Angebot einmal mehr abrundet.

Kommen wir zu den Ausstellern. Die KALO Gruppe gehört zu den Unternehmen, die die Messe von Anfang an unterstützt haben. War es schwer, sie von einem Standplatz zu überzeugen?

KALO ist ein innovatives Unternehmen, das neue Absatzmöglichkeiten und Kundenkontakte sucht. Ich denke, das Unternehmen hat von Anfang an erkannt, dass die Wowex neue Möglichkeiten und Chancen bietet, den Markt zu durchdringen. Wir freuen uns auch, dass KALO

von Beginn an im Messe-Beirat mitgearbeitet hat und mitarbeitet. Als Messegesellschaft benötigen wir die Impulse von Seiten der Industrie. Nur so können wir das junge Messekonzept weiterentwickeln. Ein Beispiel: KALO ist Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Wohnungswirtschaft – dank der Mithilfe von KALO ist es uns gelungen, dass die Arge Wowi während der Messe dieses Jahr eine größere Veranstaltung abhält, die viele Fachbesucher nach Köln ziehen wird. Das freut uns sehr. Denn so entwickelt sich die Messe immer mehr zu einem Marktplatz der Ideen und Kontakte.

Ihr Anspruch ist es, mit der Wowex eine bundesweite Leitmesse für die Wohnungswirtschaft zu etablieren. Können Sie diesen Anspruch im zweiten Jahr Wowex einlösen?

Wir erfahren breite Unterstützung durch unsere Kooperationspartner – und insofern werden wir 2010 wieder einen



Sabine Loos ist die Projektleiterin von Deutschlands einziger wohnungswirtschaftlicher Fachmesse. Sie ist fest entschlossen, den Premierenerfolg der Wowex dieses Jahr noch zu übertreffen.

großen Schritt auf dem Weg zur Leitmesse zurücklegen. Die momentanen Planungen jedenfalls stimmen mich sehr zuversichtlich. Und in spätestens

drei Jahren ist die Wowex eine Messe, die keiner in der Wohnungswirtschaft missen möchte: weder auf Aussteller- noch auf Besucherseite.



Von Anfang an dabei – und politischer Besuch inklusive. Von rechts nach links: Der Vorsitzende der Geschäftsführung der Koelnmesse, Gerald Böse, und Staatssekretär Günter Kozlowski (Ministerium für Bauen und Verkehr in Nordrhein-Westfalen) fachsimpeln mit Friedemann Kuppler, dem Pressesprecher der KALO Gruppe über die Wohnungswirtschaft. Dieses Jahr wird KALO auf insgesamt 30 Quadratmetern Standfläche ausstellen. „Nach der Premiere letztes Jahr stand für uns fest: wir kommen wieder. Und zwar mit einem deutlich größeren Stand“, berichtet Friedemann Kuppler.

Mission energieeffizient sanieren

„Energetische Sanierung im Gebäudebestand“ - zu diesem Thema hat die Arbeitsgemeinschaft für die Wohnungswirtschaft (ARGE) letztes Jahr zwei Fachtagungen in München und Rüsselsheim veranstaltet. Rund 160 Wohnungswirtschaftler kamen und ließen sich in Sachen energetische Sanierung auf den neuesten Expertenstand bringen.

In Rüsselsheim kooperierte die ARGE mit dem Verband der Immobilienverwalter Hessen (VDIV Hessen). Den Reigen der Redner eröffnete Ulrich König, Geschäftsführer des Energie-Beratungs-Zentrums (EBZ) in Stuttgart. In seinem Vortrag „Energetische Sanierung von Bestandsobjekten“ erläuterte er die gesetzlichen Vorschriften des Erneuerbare-Energien-Wärmegesetzes (EEWärmeG). Lothar Hein, technischer Leiter der Pforzheimer Bau und Grund GmbH, stellte ein Modernisierungsprojekt vor, das das Unternehmen zusammen mit den Mitgliedsunternehmen der ARGE umgesetzt hatte. Das Mehrfamilienwohnhaus aus

den 1960er-Jahren sollte nach der Sanierung die Neubauvorgaben der Energieeinsparverordnung (EnEV) um 30 Prozent unterbieten. „Durch die gewerkeübergreifende Beratung durch die ARGE-Mitglieder konnten wir ein schlüssiges Sanierungskonzept auf die Beine stellen“, resümierte Hein. Abschließend erläuterte Kristin Hantel, Prokuristin der KfW Förderbank, die neuen Förderrichtlinien und Möglichkeiten der KfW. Das seit 1. April 2009 gültige Fördersystem schaffe durch seine attraktiven Konditionen und kundenorientierte Ausrichtung stärkere Anreize für energetische Sanierungsmaßnahmen. Beispiel: das Programm „Energieeffizient Sanieren“. Hier gilt, je energieeffizienter das Gebäude nach der Sanierung, desto höher die Fördersumme. Maximal 75.000 Euro pro Wohneinheit können Wohnungseigentümergeinschaften vor Sanierungsbeginn bei ihrer Hausbank beantragen, die den Antrag an die KfW weiterleitet. Die ARGE-Veranstalter zeigen sich zufrieden über die Resonanz auf die Fachtagungen. Friedemann Kuppler, Pres-



Man lernt nicht aus, zumal nicht in Sachen energetische Sanierung. Der vollbesetzte Saal in Rüsselsheim zeigt, dass die ARGE mit ihren Fachtagungen ins Schwarze getroffen hat.

sesprecher der KALO Gruppe und Vorstandsmitglied in der ARGE: „Das große Interesse hat uns bestärkt, die Fachreihe 2010 sogar noch auszubauen.“



Der ARGE-Vorstand von links: Michael Fidler (EnBW), Oliver Frey (Aluplast), Gerald Lipka (VDIV Hessen), Friedemann Kuppler (KALORIMETA) und Rolf Gaiser (Schwenk).

Die ARGE ist eine branchenübergreifende Gemeinschaft von fachlich vernetzten Industriepartnern. Ihr Ziel: Ressourcenoptimierung bei baulichen Maßnahmen. Die ARGE bietet professionelles, hochwertiges und zukunftsorientiertes energiesparendes Bauen, nicht zuletzt deswegen, da sie fachliche und monetäre Synergien konsequent nutzt. Der ARGE gehören Aluplast GmbH, Karlsruhe, Busch-Jaeger Elektro GmbH, Lüdenscheid, EnBW Vertriebs- und Servicegesellschaft mbH, Stuttgart, Hansa Metallwerke AG, Stuttgart, KALORIMETA AG & Co. KG, Hamburg, Linzmeier Bauelemente GmbH, Riedlingen, Objectfloor, Köln, Schwenk Putztechnik GmbH & Co.KG, Ulm, Verein Süddeutscher Kalksandsteinwerke e.V., Bensheim und Viessmann Deutschland GmbH, Allendorf an.

Die Arbeitsgemeinschaft für die Wohnungswirtschaft tagt weiter! Das nächste „Forum für die Wohnungswirtschaft“ findet auf der Wowex in Köln statt. Die Teilnahme der Tagung ist kostenlos, das Kartenkontingent ist begrenzt. Mehr Infos und Anmeldeunterlagen unter www.arbeitsgemeinschaft-wohnungswirtschaft.de/veranstaltungen.

Forum der Wohnungswirtschaft „Energieeffizient Bauen und Sanieren“ der Mitgliedsfirmen der ARGE 10. Juni 2010, Wowex (Köln), Congress-Saal 3 im Congress-Centrum Ost.

10:00 – 10:15 Uhr
Begrüßung und Vorstellung der ARGE Wowi

10:15 – 11:45 Uhr
Ulrich König, Geschäftsführer Energie-Beratungs-Zentrum e. V., Stuttgart
Energetische Sanierung von Bestandsobjekten
• Gesetzliche Vorschriften – EEWärmeG
• Vorgehensweise, Kosten, Vorteile und Nutzen für Vermieter und Mieter-Fördermöglichkeiten

11:45 – 12:15 Uhr
Kaffeepause
Beratung durch die ARGE Wowi-Mitglieder

12:15 – 13:15 Uhr
Lothar Hein, Technischer Leiter Pforzheimer Bau und Grund GmbH
Energetische Sanierung eines 15 WE Wohngebäudes, Baujahr 1964 zusammen mit der ARGE WoWi
• Planung, Realisierung, Sanierungskosten und Mieterhöhungen

13:15 – 13:30 Uhr
Bericht über weitere Sanierungsprojekte der ARGE Wowi

13:30 Uhr
Mittagessen und Besuch der Wowex



KALO Termine

28.-30. April 2010
29. Fachgespräche
 Kur- und Kongresshaus,
 Berchtesgaden

29. April 2010
Roadshow Rauchmelder
 Düsseldorf

08. Mai 2010
Fachverwalter Immobilien Forum
 Rosengarten Mannheim

10.-12. Mai 2010
Berliner Energietage
 Ludwig-Erhard-Haus, Berlin

26. Mai 2010
Roadshow Rauchmelder
 Alzey

02.-03. Juni 2010
Tage der Thüringer Wohnungsgenossenschaften
 Ringhotel, Suhl

08. Juni 2010
Roadshow Rauchmelder
 Leipzig

09. Juni 2010
Roadshow Rauchmelder
 Magdeburg

10.-12. Juni 2010
WOWEX
 Messegelände, Köln

14.-16. Juni 2010
vdw 9. Forum der Wohnungswirtschaft
 Bad Honnef

24. Juni 2010
Forum Wohnungswirtschaft Filharmonie, Filderstadt

28. Juni 2010
„Prima für das Klima“ Contracting Veranstaltung des vnw / KALO Gruppe
 Novotel Hamburg Alster

30. Juni 2010
Verband der Immobilienverwalter Hessen e. V. 7. Verwalterforum
 Kurhaus, Bad Homburg

30. August - 01. September
Verbandstag vdw Südwest
 Frankenthal

09.-11. September 2010
18. Deutscher Verwaltertag des DDIV
 Meistersingerhalle, Nürnberg

20.-22. September 2010
VNW Arbeitstagung
 Musik- und Kongreßhalle, Lübeck

30. September - 01. Oktober
Baden-Badener Tage der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
 Kongresshaus Baden-Baden

04.-06. Oktober 2010
ExpoReal
 Messegelände, München

Kompetenz durch Nähe

Rundum-Betreuung – kaum ein Schlagwort wird so häufig bemüht, wenn es darum geht, einen Dienstleister ins rechte Licht zu rücken. Wenn man hinter die Kulissen blickt, gerät die Rundum-Betreuung freilich oft zur leeren Floskel. Viel Rauch um nichts? Nicht so bei KALORIMETA und schon gar nicht bei der Gebietsleitung Westfalen.

Ein Blick in die tägliche Arbeit von Gebietsleiter Christoph Scheele und seinem Team zeigt, was es im Fall von KALORIMETA heißt, einen Kunden rundum zu betreuen. Kompetente Betreuung durch mehr Nähe zum Kunden - auf diesen Nenner

lässt sich die Zusammenarbeit der gemeinnützigen Wohnungsbau-genossenschaft Schwerte bei Dortmund mit KALORIMETA bringen. Zum 31. Dezember 2009 haben Christoph Scheele und seine fünf Mitarbeiter in Hagen die Ableser und Abrechnungen der Heizkostenverteiler in jenen 1500 Wohnungen der GWG übernommen, die bislang von Techem betreut worden waren. Der diplomierte Ingenieur Scheele ist seit 2004 Gebietsleiter der KALORIMETA Westfalen, und er ist ein Mann mit vielen pfiffigen Ideen. Dem Kündigungsmanagement zum Beispiel: so haben Scheele und seine Mitarbeiter der GWG

seinerzeit sämtliche Kündigungsformalitäten mit Techem abgenommen. „Einem Abrechnungsunternehmen zu kündigen, ist kein kleiner Aufwand, im Gegenteil. Es müssen einzelne Verträge geprüft und deren Laufzeiten beachtet werden, da fällt einiges an Schriftverkehr an. Den wir für die GWG komplett übernommen haben“, berichtet er. Die Mieter der GWG freuen sich nun über elektronische Heizkostenverteiler, die dem neuesten Stand der Technik entsprechen. „Unser Kunde schätzt es, dass wir uns nicht hinter einem anonymen Call-Center verschanzen, sondern uns vor Ort, im persönlichen Gespräch,

um seine Anliegen kümmern.“ Scheele war es auch, der Vertreter der Arbeitsgemeinschaft Märkische Wohnungsunternehmen vor zwei Jahren in das KALORIMETA-Stammhaus nach Hamburg einlud, damit sie sich vor Ort ein Bild machen konnten vom schnellsten Ableser der Branche. „Man kann es nicht oft genug betonen, dass KALORIMETA fast 90 Prozent der Abrechnungen schon eine Woche nach Dateneingang wieder an den Kunden verschickt. Vor Ort in Hamburg konnten unsere Gäste sehen, wie professionell KALORIMETA aufgestellt ist.“



Christoph Scheele (48) ist ein Mann, der den Schriftverkehr nicht scheut. Für die GWG Schwerte übernahm er das komplette Kündigungsmanagement mit dem vorherigen Messdienstleister.

Auf Grün gesetzt

Europaweit hatte die Psychiatrische Klinik Lüneburg nach einem neuen Energiekonzept gesucht – und ist in ihrer Region fündig geworden: URBANA hat am 1. Januar 2010 die komplette Wärmeversorgung der Klinik übernommen. URBANA wird dazu das Heizwerk der Klinik energetisch erneuern und zusätzlich ein Blockheizkraftwerk (BHKW) in Betrieb nehmen. Das BHKW soll 40 Prozent der benötigten Wärmemenge der Klinik liefern und wird mit Biomethan-Gas befeuert. Mit URBANA als Contractor sinkt der CO₂-Ausstoß der Klinik deutlich: mehr als 1000 Tonnen jährlich werden künftig eingespart.



KALORIMETA hat ein Bärenherz



Große Freude bei der Bärenherz-Stiftung: die Regionalleitungen Nord, Ost und Süd der KALORIMETA haben dem Kinderhospiz in Wiesbaden einen großen Scheck überreicht (im Bild: Regionalleiter Süd Michael Brück bei der Scheckübergabe). Pünktlich zur Weihnachtszeit durfte Bärenherz sich über sage und schreibe 3000 Euro freuen. Die Stiftung kümmert sich um Projekte und Einrichtungen für schwerst- und behinderte Kinder und Jugendliche. Als Stiftung handelt Bärenherz unbürokratisch und verfolgt ausschließlich gemeinnützige Zwecke zum Wohl der Kinder. www.baerenherz.de