

An aerial photograph showing a large dam with water flowing through its spillways. In the background, a city with various buildings and a tall tower is visible under a blue sky with scattered white clouds. The foreground shows green grass and a paved path.

# Vernetzt euch!

Wie der Megatrend Konnektivität der Energie- und Wohnungswirtschaft hilft, die Herausforderungen der Zukunft zu meistern

**Aareal**  
YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.

# Vernetzt euch!

## Wie der Megatrend Konnektivität der Energie- und Wohnungswirtschaft hilft, die Herausforderungen der Zukunft zu meistern

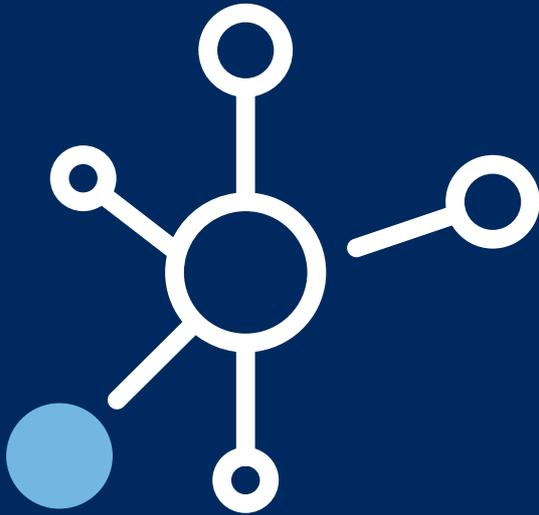
Jeder ist mit jedem verbunden. Angeschoben durch die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung, prägt eine zunehmend umfassende Vernetzung heute unsere Gesellschaft, unsere Arbeitswelt und unseren Alltag. „Konnektivität“ nennt sich dieser Megatrend, den auch die Energie- und die Wohnungswirtschaft dringend genauer unter die Lupe nehmen sollten: Bietet er ihnen doch spannende Inspiration, um selbst verstärkt auf eine branchenübergreifende Vernetzung zu setzen und einen Weg zu finden, gemeinsam mit den großen Herausforderungen der Zukunft umzugehen.

Verschiedene externe Entwicklungen nämlich setzen Versorger und institutionelle Vermieter gleichermaßen unter Druck. Energieunternehmen sehen sich mit diversen Herausforderungen von der Dekarbonisierung bis zur Dezentralisierung konfrontiert. Die Wohnungswirtschaft hingegen hat es zum Beispiel mit Kosten-

steigerungen bei Bau- und Instandhaltungsvorhaben und immer mehr Regulatorik zu tun. Hinzu kommt: Beide Branchen haben Nachholbedarf in Sachen Digitalisierung.

### **Mehr Effizienz: dringend gesucht!**

In Folge suchen beide Sektoren dringend nach Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und nach neuen Geschäftsmodellen. Diesen Weg in Richtung Zukunft werden beide Branchen nur auf Basis einer intensiveren Vernetzung gehen können. Die Energie- und Wohnungswirtschaft sind traditionell eng miteinander verbunden: Ein noch stärkerer Austausch, eine noch engere Verbindung sowohl auf strategischer als auch auf operativer Ebene sind nun nicht nur folgerichtig, sondern dringend nötig. Gemeinsam haben beide Sektoren die einmalige Chance, ihre Kompetenzen zu bündeln und so die Stadt von Morgen maßgeblich zu prägen.



## Inhaltsverzeichnis

Wie das konkret aussehen kann, lässt sich zum Beispiel in Duisburg beobachten: Dort arbeiten Versorger, Entsorger und Wohnungsunternehmen daran, ihre Prozesse über Unternehmens- und Branchengrenzen hinweg zu digitalisieren und zu optimieren. Ihre Zusammenarbeit legt schon heute eine wichtige Basis für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen – und damit ihren nachhaltigen Geschäftserfolg. Das Ergebnis: Stück für Stück wächst in Duisburg eine Connected City heran – eine Stadt der Zukunft, in der die infrastrukturelevanten Akteure sich gemeinsam zukunftsfähig aufstellen, um bevorstehenden Herausforderungen erfolgreich zu begegnen (Seite 08).

<b>Management Summary – Vernetzt euch!</b>	<b>02</b>
<b>Das Prinzip der Vernetzung</b>	<b>04</b>
<b>Interview mit Arne Rajchowski, GdW</b>	<b>06</b>
<b>Connected City Duisburg</b>	<b>08</b>
Die Ver- und Entsorgenseite	08
Infografik „Connected City Duisburg“	12
Die wohnungswirtschaftliche Seite	14
Gelebte Konnektivität	18
<b>Fünf Tipps/Kontakt</b>	<b>19</b>

## Branchenanalyse

# Das Prinzip der Vernetzung

Die Energie- und die Wohnungswirtschaft haben es heute mit ähnlichen Herausforderungen zu tun: Beide stehen unter immer stärkerem ökonomischen Druck und suchen in Folge nach Möglichkeiten, Kosten zu sparen und ihre Ressourcen zu schonen. Ein vielversprechender Ansatz ist die konsequente Optimierung, Digitalisierung und Automatisierung der gemeinsamen Kernprozesse – doch sie kann nur gelingen, wenn beide Branchen zusammenarbeiten.

**K**onnektivität – so lautet der Überbegriff für ein Phänomen, das sich längst zu einem der prägendsten Megatrends unserer Zeit entwickelt hat: Insbesondere angeschoben durch die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung, prägt eine zunehmend umfassende Vernetzung heute sowohl unser berufliches wie auch unser privates Leben. „Wir leben in einem Netzwerk von Netzwerken. Jeder ist mit jedem und allem verbunden, immer und überall. Dieser Umstand fordert uns technologisch, er fordert uns aber vor allem auch sozial, in unserer Haltung und unserem Denken“, heißt es dazu beim Zukunftsinstitut. „Das Zusammenspiel zwischen Menschen und Technologie, der Umgang mit den neuen Möglichkeiten, wird sich in den 2020er Jahren richtungsweisend entwickeln[...]. Wenn sich herauskristallisiert, wie und wo wir Technologie wirklich effizient einsetzen können und wollen, ergeben sich hier enorme Potenziale zur Effizienzsteigerung und für neue Geschäftsmodelle.“

Ein Megatrend, den auch die Energie- und die Wohnungswirtschaft für sich nutzen könnten – und sollten: Die Suche nach Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und nach neuen Geschäftsmodellen schließlich treibt beide Branchen gleichermaßen um. Der Grund: Eine Reihe von externen Entwicklungen setzen Versorger wie Vermieter immer stärker unter Druck.

Wie können Energie- und Wohnungswirtschaft diesen vielschichtigen Herausforderungen begegnen? Am besten, indem sie sie gemeinsam angehen. Schließlich dreht sich in beiden Branchen im Kern alles um die Immobilie und deren Bewohner. „Sowohl auf strategischer als auch auf operativer Ebene sollten Energie- und Wohnungswirtschaft noch stärker in den Austausch gehen, Perspektiven, Projekte und Prozesse gemeinsam entwickeln und vorantreiben. Mit einer auf diese Weise gelebten Konnektivität können sie die Stadt der Zukunft entscheidend mitprägen“, sagt Dr. Christian Fahrner, Managing Director bei der Aareal Bank.

# Welche Herausforderungen bewegen Energieversorger und Wohnungsunternehmen?

## Energiewirtschaft

Dekarbonisierung, Digitalisierung, Demografie, Dezentralisierung und Diversifizierung: Diese fünf großen Ds sind es, die laut einer [Studie der Unternehmensberatung Rödl & Partner \(2019\)](#) zu den brennendsten Themen in der Energieversorgungsbranche gehören: „Die Treiber des Wandels der Energiebranche sind vielfältig und die Auswirkungen der 5-D werden für das Kerngeschäft der Energieversorger mitunter als gravierend eingestuft“, schreiben die Autoren der Studie. „Mittel- und langfristig besteht die unternehmerische Herausforderung darin, das Unternehmen in diesem komplexen und vielschichtigen Umfeld auf Kurs zu halten.“

## Wohnungswirtschaft

„Gewohnt wird immer“ – zugespitzt ausgedrückt war das lange die verlässliche Basis dafür, dass die Wohnungswirtschaft sich über eine recht komfortable Marktsituation freuen konnte. Auch heute noch ist Wohnraum ein begehrtes Gut, und dennoch machen der Wohnungswirtschaft einige Entwicklungen zu schaffen. So steigen zum Beispiel die Kosten für Bauvorhaben und Instandhaltungsmaßnahmen immer weiter und auch energetische Sanierungen sind ausgesprochen teuer. Auf der anderen Seite verhindern regulatorische Maßnahmen wie der Mietendeckel ein Nachziehen auf der Einnahmenseite. Hinzu kommt, dass sich auch in der Wohnungswirtschaft der Fachkräftemangel immer stärker bemerkbar macht und personelle Ressourcen umso strategischer eingesetzt sein wollen.

## Beiden gemein: In Sachen Digitalisierung geht noch mehr

Beiden Branchen gemein ist außerdem, dass es noch Luft nach oben in Sachen Digitalisierung gibt. Eine [repräsentative Entscheider-Umfrage im Auftrag der Aareal Bank \(2020\)](#) etwa zeigt, dass 32 Prozent der Wohnungs- und 30 Prozent der Energieunternehmen die Digitalisierung von Prozessen künftig noch stärker vorantreiben wollen.

„Mit einer gelebten Konnektivität können Energie- und Wohnungswirtschaft die Stadt der Zukunft entscheidend mitprägen.“



Dr. Christian Fahrner, Managing Director Aareal Bank

## Interview

# „Wir müssen künftige Projekte von bisherigen Prozessen lösen“

Arne Rajchowski ist Leiter der Geschäftsstelle vom DigiWoh – dem Kompetenzzentrum Digitalisierung Wohnungswirtschaft sowie Referent beim GdW Bundesverband Wohnungswirtschaft. Im Interview spricht er über den langen Weg zur Smart City und was aus seiner Sicht nötig ist, um kluge Konzepte für die Stadt der Zukunft zu etablieren.

**Herr Rajchowski, das Zukunftsinstitut benennt die Konnektivität – also eine immer stärkere Vernetzung von allem und jedem in jeglichen Lebensbereichen – als maßgeblichen Megatrend unserer Zeit. Was bedeutet das aus Ihrer Sicht für die Entwicklung unserer Städte?**

Konnektivität ist zwingender Bestandteil jeglicher digitalen Transformation. Eine Virtualisierung von Geschäftsmodellen und die Entwicklung datenbasierter, vernetzter Lösungen ist ohne den Gedanken der Konnektivität nicht möglich.

Mir als Bürger einer Stadt wird Konnektivität das Leben in Zukunft immer einfacher machen: Ich werde mich etwa in das Bürgerportal einer Stadt einloggen können und dort sofort alle Dienste sehen, die für mich relevant sein. Daten aus verschiedenen Sektoren einer Stadt werden dort zusammenfließen – damit ist eine wichtige Konnektivität geschaffen. Für die andere Seite des Schreibtischs aber – also Städte oder auch Unternehmen zum Beispiel aus der Energie- und der Wohnungswirtschaft – ist genau das eine Mammutaufgabe. Konnektivität braucht eine digitale Infrastruktur, die die nötigen Daten liefert, die wiederum zu klugen Dienstleistungen verbunden werden können.



**Immer mehr Wohnungsunternehmen und Energieversorger intensivieren ihre Zusammenarbeit auf der Prozessebene, indem sie zum Beispiel ihre Zahlungs- und Abrechnungsprozesse in gemeinsamen Projekten digitalisieren und so stringenter gestalten. Halten Sie solche Ansätze für zukunftsweisend?**

Das halte ich in jedem Fall für zukunftsweisend. Aber wir müssen auch noch einen Schritt weitergehen und künftige Projekte von den bisherigen Prozessen und Vorgehensweisen lösen. Um einmal bei der Energiewirtschaft zu bleiben: Ist unser Ziel dort wirklich, ein Smart Metering fürs gesamte Wohngebäude einzuführen? Oder wollen wir nicht vielmehr die gesamte Dateninfrastruktur für das Gebäude liefern und betreiben – und daraus wertvolle Informationen und Daten gewinnen?

Die Energie- und Wohnungswirtschaft müssen sich aus ihrem kleinteiligen Prozessdenken lösen und sich aus einer Adlerperspektive heraus fragen, was wirklich nötig ist und wie eine künftige smarte Infrastruktur aussehen kann.

**Wie kann dieser Schritt aus dem Prozessdenken heraus gelingen?**

Ich halte es hierbei für absolut entscheidend, näher an die Perspektive der Kunden heranzurücken. Ein gutes Beispiel ist die Diskussion über Smart Living. Da sitzt der Manager im Meeting und erklärt, dass niemand zuhause eine Kameraüberwachung für seine Wohnräume braucht – und zur gleichen Zeit baut seine Frau zuhause die Webcam auf, um zu sehen, was die zwei Katzen in ihrer Abwesenheit so treiben.

**Im Rahmen der WE.thinkfuture 2020 haben Sie sinngemäß gesagt, dass Wohnungs- und Energiewirtschaft noch stärker mit- statt übereinander reden sollten. Wie können beide Branchen den Schulterschluss schaffen?**

Ein erster kleiner Schritt ist, dass wir uns gegenseitig zu mehr Austausch einladen, mehr ins direkte Gespräch miteinander gehen. Wir sollten uns nicht mehr fragen: „Was sind die Anforderungen der Wohnungswirtschaft an Energiedienstleister und andersherum“, sondern aktiv auf die andere Schreibtischseite zugehen und dort fragen: „Was wünscht ihr euch von uns?“. In der Zusammenarbeit zwischen Energie- und Wohnungswirtschaft braucht es eine beiderseitige Veränderung im Mindset: Wir müssen weg von der Forderungshaltung und hin zur wirklichen Kooperation, die nicht nur optimiert, sondern Neues schafft.

Beide Branchen vereint ein großer gemeinsamer Nenner und diesen sollten sie gemeinsam betrachten – es ist das Gebäude. Mieterstrom-Modell, Smart-Metering, Sub-Metering, Contracting: Alle diese Angebote und Produkte beziehen sich auf ein Gebäude und Wohnungsunternehmen bauen, betreiben und entwickeln Gebäude. Das ist unser gemeinsamer Ansatzpunkt.

**Herr Rajchowski,  
vielen Dank für das Gespräch!**

Die vernetzte Stadt der Zukunft

# Connected City Duisburg

Was für manche Ohren noch nach Zukunftsmusik klingen mag, ist in Duisburg schon gelebte Realität. Eine ganze Reihe von Unternehmen sowohl auf Versorger- als auch auf wohnungswirtschaftlicher Seite sind dort inzwischen den wichtigen Schritt gegangen, in enger Zusammenarbeit Prozesse über die eigene Unternehmens- und sogar Branchengrenze hinweg zu denken und digital aufzusetzen. Peu à peu erschaffen die Beteiligten damit eine neue Perspektive für die Stadt der Zukunft: eine Connected City, in der die infrastrukturelevanten Akteure dank enger Vernetzung optimal agieren.

## **Die Ver- und Entsorgerseite: Optimierung als Kundenbindungsinstrument**

Starten lässt sich eine Weiterentwicklung der Vernetzung am besten da, wo Energie- und Wohnungswirtschaft sowieso in schöner Regelmäßigkeit miteinander zu tun haben: in alltäglichen Prozessen, die beide Seiten des Schreibtischs gleichermaßen betreffen. Eine Menge Optimierungspotenzial bieten zum Beispiel die Zahlungs- und Abrechnungsprozesse rund um die Versorger- und Entsorgerleistungen. Diese verursachen insbesondere auf Seiten der Wohnungswirtschaft oft große Aufwände. „Wer als Versorger oder Entsorger hier neue Wege geht, kann seine Kundenbeziehungen nachhaltig stärken“, sagt Torsten Schuster, Sales Director bei der Aareal Bank. „Um wohnungswirtschaftliche Kunden in Sachen Zahlungsverkehr bestmöglich zu unterstützen, sollten Energieunternehmen oder Entsorger an zwei verschiedenen Prozessstellen ansetzen: zum einen bei der Abbuchung der Versorgerkosten und zum anderen bei der Rechnungsstellung.“



**BK01 Immoconnect: Automatische Zahlungszuordnung**

Was die Abbuchung der Versorgerkosten angeht, so war es früher (und ist es in vielen Fällen heute noch) zwischen Energie- und Wohnungswirtschaft der Regelfall, dass der Versorger seine Energielieferungen summarisch berechnet und in einem Schwung beim Wohnungsunternehmen abbucht. Diese eine Abbuchung muss der Vermieter auf unzählige Einzelposten herunterbrechen – und das kostet Zeit und wertvolle Ressourcen.

Um ihren wohnungswirtschaftlichen Kunden das Leben an dieser Stelle zu erleichtern, hat die Stadtwerke Duisburg AG bereits seit 2008 die Lösung BK01 Immoconnect der Aareal Bank im Einsatz. Um mehr Transparenz in den Abbuchungsprozess zu bringen, erhält jeder einzelne Zähler eine virtuelle Kontonummer und ist damit im Zahlungsverkehr klar zu identifizieren. Der Versorger teilt nun seine Abbuchungen in Zahlläufe auf, die sich an diesen detaillierten Abrechnungspositionen orientieren – und zwar in einem komplett automatisierten Prozess. Das manuelle Herunterbrechen von Sammelbuchungen entfällt. „Der Bedarf der Wohnungswirtschaft an derlei schlanken Prozessen ist groß. Unser Ziel ist es, immer individuell auf den Kunden einzugehen, um ihm bestmögliche Lösungen mit weitreichenden, verwaltungstechnischen Vorteilen anzubietenden“, erzählt Reinhard Bormeier, der als Key Account Manager im Geschäftskundenvertrieb des Duisburger Energiedienstleisters für die Betreuung von Wohnungs- und Immobiliengesellschaften zuständig ist.





Wirtschaftsbetriebe Duisburg (Hauptsitz)

Auch bei den Wirtschaftsbetrieben Duisburg mehrten sich in den 2000er-Jahren die Bitten wohnungswirtschaftlicher Großkunden, doch die aufwändige Zahlungszuordnung zu vereinfachen: Der städtische Entsorger entschloss sich daraufhin, zu reagieren und den Prozess zu digitalisieren. Bereits damals hatten die Wirtschaftsbetriebe die SAP Industry Solution Waste im Einsatz und konnten darauf mit BK01 Immoconnect aufsetzen: Die Aareal Bank passte die Lösung auf die speziellen Bedarfe der Wirtschaftsbetriebe hin an und definierte damit zugleich einen Waste-Standard. „BK01 Immoconnect stellt auch für uns intern eine gewisse Prozessoptimierung dar. Dadurch, dass sich Zahlungen beim Wohnungsunternehmen vertrags-scharf zuordnen lassen, müssen wir zum Beispiel keinen Sachbearbeiter mehr aufwändige Excellisten oder ähnliches erstellen lassen“, erzählt Roman Aiyer, Bereichsleiter IT bei den Wirtschaftsbetrieben. „Vor allem aber sehen wir die verbesserte Zahlungszuordnung über die Aareal-Lösung als gewichtiges Kundenbindungsinstrument.“



### **BK01 Econnect: Digitale Rechnungen mit individuellem Datensatz**

Deshalb gehen beide Unternehmen inzwischen auch auf Rechnungsebene neue Wege: „Der konventionelle Weg der Versorgerrechnung ist, dass wir unsere Rechnungen drucken und postalisch versenden“, schildert Key Account Manager Bormeier von den Stadtwerken die Ausgangslage. „Viele Kunden aus der Wohnungswirtschaft erhalten eine Stichtagsabrechnung, oft zum Jahresende, und folglich kartonweise Papierrechnungen. All diese Dokumente müssen die Mitarbeiter im Wohnungsunternehmen sortieren und zuordnen. Die Mitarbeiter müssen die Beträge manuell erfassen und buchen, die Rechnungen einscannen oder in Ordnern lagern. Kurz gesagt: Der Arbeitsaufwand zur Vorbereitung der Neben- beziehungsweise Betriebskostenabrechnungen ist riesig.“

Lösen lässt sich diese Herausforderung mithilfe elektronischer, automatisch auslesbarer Rechnungsdaten. Diese können Versorger und Entsorger ihren immobilienwirtschaftlichen Kunden über eine weitere Aareal-Lösung zur Verfügung stellen: Mit BK01 Econnect als SAP-basiertem Standardsystem lassen sich digitale Rechnungsdateien in verschiedensten Dateiformaten erzeugen, die pro Kunde individuell ausgeprägte Datensätze mitbringen. Beim Wohnungsunternehmen können Rechnungen in dieser Form automatisch ins ERP-System einfließen und digital weiterverarbeitet werden. „Unsere Kunden spiegeln uns nicht nur, dass die verwaltungstechnischen Vorteile der Lösungen, die wir anbieten, erstaunlich sind“, erzählt Bormeier weiter, „sondern auch, dass sie stark davon profitieren, jetzt weitere und transparente Daten in digitaler Form vorliegen zu haben. Diese Informationen können zum Beispiel zu einer kontinuierlichen Verbrauchsanalyse zu den Objekten oder für die Liquiditätsplanung genutzt werden.“

Auch die Wirtschaftsbetriebe Duisburg gehen diesen Weg: Gemeinsam mit der Aareal Bank, SAP und Phi-Consulting haben sie im Jahr 2019 einen Waste-Standard für Econnect entwickelt und sind zum Jahresanfang 2020 mit einem Pilotkunden produktiv gegangen. Seither wurde und wird Econnect dort auch für weitere Kunden etabliert.

Neben Wirtschaftsbetrieben und Stadtwerken setzt deshalb inzwischen auch die Fernwärme Duisburg auf BK01 Econnect. „Die Stadtwerke Duisburg sind unser Hauptanteilseigner, unser Kundenstamm überschneidet sich in Teilen. Insofern war es für uns naheliegend, mit den Stadtwerken in einen Lösungsverbund zu gehen und uns an den dort vorgelebten Prozessen zur digitalen Rechnung zu orientieren“, erläutert Matthias Lötting, Geschäftsführer der Fernwärme Duisburg GmbH. Nachdem das Unternehmen die Lösung im Rahmen einer Testphase auf Herz und Nieren geprüft hatte, erfolgte Anfang Januar 2021 mit der Jahresabschlussrechnung der erste digitale Rechnungsversand an einen Kunden über BK01 Econnect. „Ich glaube, dass die Vernetzung zwischen Versorger und Wohnungswirtschaft zunehmen wird und empfinde diese Form der gemeinsamen Prozessdigitalisierung deshalb als ausgesprochen zukunftssträftig. Die digitale Rechnung ist dabei sicher einer der bedeutendsten Bausteine“, sagt Lötting.

# Connected City Duisburg

Lebendiges Netzwerk: In Duisburg interagieren Unternehmen aus Wohnungswirtschaft, Energie- und Entsorgungsbranche auf B2B-Prozessebene eng miteinander und zeichnen so schon heute ein Bild von der vernetzten Stadt der Zukunft. Als technische Basis nutzen sie die BK01-Lösungen der Aareal Bank. Eine solch tiefgreifende Vernetzung kann auch auf andere Städte und deren Akteure angewendet werden. Prozesseffizienz ist die Grundlage der Connected Cities von morgen.

## Wie Duisburg durch standardisierte digitale BK01-Prozesse profitiert:



**Branchenübergreifende Prozessstringenz**  
statt Insellösungen und Medienbrüche



**Digitale Dokumente**  
statt kistenweise Papierrechnungen



**Zukunftsfähige Aufstellung**  
statt überholter Arbeitsabläufe

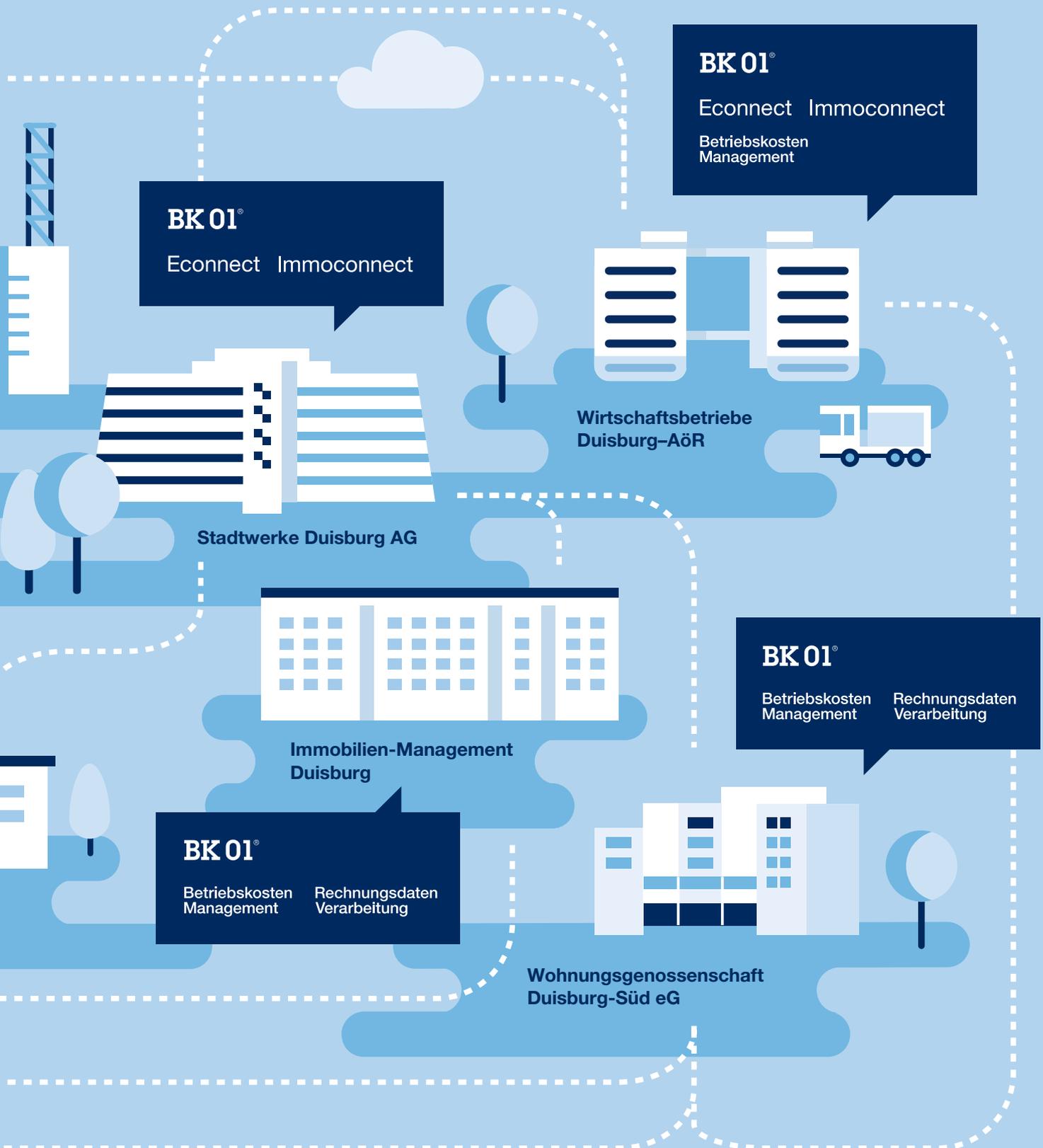


**Hoher Automatisierungsgrad**  
statt manueller Tätigkeiten



**Kostensparende Effizienz**  
statt enormer Ressourcenaufwände





## Die BK01-Lösungsfamilie der Aareal Bank Gruppe

**BK01 Econnect** erzeugt beim Energieunternehmen digitale Rechnungsdateien in verschiedenen Dateiformaten, die pro Kunde individuell ausprägbare Datensätze enthalten.

**BK01 Immoconnect** bringt beim Energieunternehmen mit virtuellen Kontonummern auf Einzelzählerebene mehr Transparenz in den Abbuchungsprozess.

**BK01 Betriebskosten Management** regelt beim Wohnungsunternehmen das automatische Bezahlen und Buchen kreditorischer Zahlungen.

**BK01 Rechnungsdaten Verarbeitung** sorgt beim Wohnungsunternehmen für automatisches Prüfen und Verarbeiten von Rechnungsdateien aller gängigen Formate.

Bis zu **1.500** **Papierrechnungen** erhielt die Wohnungsgenossenschaft Duisburg-Süd eG früher am Jahresende von ihrem Versorger.

### **Die wohnungswirtschaftliche Seite: Schlanke Prozesse, mehr Transparenz**

Entsprechend groß ist die Freude über die optimierten Zahl- und Abrechnungsprozesse auf Seiten der Duisburger Wohnungswirtschaft. Schließlich erinnern sich die Beteiligten nur zu gut daran, welche Aufwände vor Einführung der BK01-Lösungen nötig waren: „Früher haben wir von unserem Versorger am Jahresende bis zu 1.500 Schlussrechnungen in Papierform bekommen und ein Mitarbeiter war dann komplett damit beschäftigt, die Sachen zu sortieren“, erzählt zum Beispiel Michael Schlüsener, Abteilungsleiter Rechnungswesen bei der Wohnungsgenossenschaft Duisburg-Süd eG (WoGe Süd).

Mit kilometerweise Papier sah sich auch die GEBAG Duisburger Baugesellschaft mbH alle Jahre wieder konfrontiert: genauer gesagt mit Rechnungsdokumenten, die es in hunderte von Ordnern einzusortieren galt, welche letztlich wiederum in einem riesigen Archiv im Keller landeten. Dem IT-Abteilungsleiter Kai van der Hoven sind papiergebundene Arbeitsabläufe sowieso ein Dorn im Auge, und zwar aus Effizienz- wie auch aus ökologischen Gründen. „Aber was ich an dem alten Prozess besonders problematisch fand, war der Mangel an Transparenz: In welchem Status sich eine Abrechnung befindet, war für uns damals kaum nachzuvollziehen“, erinnert er sich.

Auch Salah-ud-din Raja, Sachgebietsleiter Geschäftsbuchhaltung beim Immobilien-Management Duisburg (IMD), denkt nicht allzu gern an die Zeiten zurück, in denen Rechnungsdaten manuell in Exceltabellen übertragen und in SAP eingelesen werden mussten. „Die Datenmenge, die wir zu bearbeiten hatten, war riesengroß und es passierten dabei viele Fehler. Beispielsweise kamen immer wieder Zahlendreher vor. Die Fehlerkorrektur hat zusätzliche Zeit gefressen, manche Buchungen mussten wir zwei oder drei Mal vornehmen. Das konnte so nicht weitergehen. Unser Ziel war klar: Wir wollten Quantität mit Qualität abwickeln“, erzählt Raja.



„Wir wollten Quantität  
mit Qualität abwickeln.“

**Salah-ud-din Raja**, Sachgebietsleiter Geschäftsbuchhaltung  
beim Immobilien-Management Duisburg



Wohnungsgenossenschaft Duisburg-Süd eG

### **BK01 Betriebskosten Management und BK01 Rechnungsdatenverarbeitung**

Weniger Aufwände, höhere Prozessqualität und verbesserte Datentransparenz: Mit Blick auf diese Ziele setzen die drei Immobilienunternehmen in enger Zusammenarbeit mit ihren Lieferanten heute immer stärker auf digitale Zahl- und Abrechnungsprozesse mit hohem Automatisierungsgrad. Diese basieren auf zwei Lösungen aus der BK01-Familie.

Das BK01 Betriebskosten Management automatisiert den kreditorischen Zahlungsverkehr im SAP-System, sprich das zeitraubende, manuelle Ausdifferenzieren von Lieferantenverträgen. Jede Kostenart eines Vertrags erhält eine individuelle, virtuelle Kontonummer, die sich auf ein reales Ausgabenkonto bezieht. Auf dieser Basis können die Nutzer SEPA-Mandate vergeben. Wohnungsunternehmen müssen keine Zahlung mehr aktiv anstoßen und haben in ihrer Buchhaltung eine komplett automatisierte Zuordnung der Abflüsse.

Die BK01 Rechnungsdatenverarbeitung digitalisiert den Rechnungsvorlauf des BK01 Betriebskosten Managements: Sie regelt das automatische Bezahlen und Buchen von Überweisungen an und Lastschrifteinzügen durch Dienstleister, Lieferanten, Kommunen etc. Dabei ist die BK01 Rechnungsdatenverarbeitung vollkommen offen für jegliche Rechnungsarten und -formate: vom kommunalen Bescheid bis zur Rechnung von Wärmemessdiensten und von ZUGFeRD bis zur XRechnung.

BK01 Betriebskosten Management und BK01 Rechnungsdatenverarbeitung bilden die wohnungswirtschaftlichen Gegenstücke zu den energiewirtschaftlichen BK01-Lösungen Immoconnect und Econnect. Im Zusammenspiel sorgen sie für eine durchgängige, standardisierte Kommunikation der Buchungssysteme aller Parteien.



„Mit der Stammdatenbereinigung war für uns auch eine Prozessbereinigung und Neustrukturierung der Abläufe verbunden. Ein prozessualer Neustart sozusagen.“

Kai van der Hoven, IT-Abteilungsleiter GEBAG

„Im Rahmen der Einführung mussten wir erst mal unsere Abrechnungseinheiten, also die Datensätze, mit denen der Stadtwerke harmonisieren und Fehler bereinigen“, berichtet GEBAG-IT-Abteilungsleiter van der Hoven. „Dafür haben wir Abgleichlisten erstellt, wobei zum Beispiel ein paar alte Workarounds zum Vorschein kamen, die wir gar nicht mehr so recht auf dem Zettel hatten. Insofern war für uns mit der Stammdatenbereinigung auch eine Prozessbereinigung und Neustrukturierung der Abläufe verbunden. Ein prozessualer Neustart sozusagen.“ Während der Implementierung der Lösung stand die GEBAG nicht nur in engem Kontakt mit der Versorgerseite: In einem informellen Zusammenschluss gab es einen ständigen Austausch mit verschiedenen Duisburger Wohnungsunternehmen und -genossenschaften, darunter auch die WoGe Süd. „Konkurrenzdenken fand da überhaupt nicht statt, sondern wir haben super zusammengearbeitet für ein gemeinsames Duisburg. Der Austausch hat wunderbar geklappt und wir wurden dabei zum Beispiel auf ein oder zwei Stolpersteine aufmerksam gemacht, die wir andernfalls selbst hätten erleben müssen“, berichtet van der Hoven weiter. Konnektivität ist eben nicht nur eine Frage der Technik, sondern immer auch der Kommunikation und des menschlichen Austauschs.

Heute schätzt van der Hoven besonders die verbesserte Prozesstransparenz: Die GEBAG kann zu jeder Zeit einsehen, in welchem Status sich eine bestimmte Abrechnung befindet. Und auch Michael Schlüsener von der WoGe Süd findet, dass sich die Einführung der Lösungen gelohnt hat – und zwar insbesondere mit Blick auf das Thema Buchungen. „Der Prozess läuft jetzt einfach durch. Rechnungsdateien werden uns heute digital zur Verfügung gestellt: Wir loggen uns in einen FTP-Server ein, holen die Daten ab und spielen sie in SAP ein – mehr müssen wir nicht tun.“ Angetrieben durch diese positiven Erfahrungen gibt es bei der WoGe Süd bereits Überlegungen, den automatisierten Zahl- und Abrechnungsprozess auch auf andere Lieferanten auszuweiten, von denen regelmäßig Massenrechnungen ins Unternehmen flattern – also zum Beispiel von Kabelbetreibern oder auch von Schornsteinfegern. Das Prinzip der Konnektivität muss nicht auf die zwei Kernbranchen Energie- und Wohnungswirtschaft begrenzt bleiben. Auch Kommunen, Telekommunikationsanbieter, Fahrschulbetreiber, E-Mobility- oder Healthdienstleister können auf diesem Weg angebunden werden. Eine engere Vernetzung auf der Prozessebene ist in verschiedensten Konstellationen denkbar und zukunftsweisend.



# Vorteile für die Wohnungswirtschaft

- ✓ **Ressourcen schonen, Zeit sparen:**  
Wegfall manueller Tätigkeiten
- ✓ **Verbesserte Prozessqualität:**  
Vermeidung von Fehlern und dadurch notwendiger Neubuchungen
- ✓ **Kein Papier mehr:**  
Schont die Umwelt, macht physische Archivierung überflüssig
- ✓ **Prozesstransparenz:**  
Bearbeitungs- und Abrechnungsstatistik jederzeit einsehen
- ✓ **Digitale Daten:**  
Wertvolle Basis z. B. für die Liquiditätsplanung

Als Leiter der Geschäftsbuchhaltung schätzt auch Salah-ud-din Raja vor allem den positiven Zeiteffekt, der sich aus der Neugestaltung besagter Prozesse für das Immobilien-Management Duisburg ergibt: Mit den Buchungen im Energiebereich und bei den Grundbesitzabgaben, berichtet er, ist sein Team heute so schnell dran wie nie zuvor. Und die aufwändigen Fehlerkorrekturen und dadurch nötigen Mehrfachbuchungen fallen einfach weg. Was ihn wie die anderen Beteiligten gleichermaßen freut, sind die enormen Papiereinsparungen, die sich durch das Digitalisierungsprojekt ergeben: „Immerhin hat jede einzelne Rechnung zwischen zehn und 13 Seiten. Bei tausenden Gas-, Strom- und Wasser-Verträgen führt eine solche Prozessdigitalisierung schnell zu 10.000 eingesparten Seiten Papier“, sagt er.

„Der Prozess läuft jetzt  
einfach durch.“

**Michael Schlüsener**, Abteilungsleiter Rechnungswesen  
bei der Wohnungsgenossenschaft Duisburg-Süd eG



„Es ist ein absoluter Gewinn,  
dass all diese Akteure ein  
gemeinsames Spielfeld haben.“

**Roman Aiyer**, Bereichsleiter IT bei den Wirtschaftsbetrieben Duisburg

### **Gelebte Konnektivität in der alltäglichen Projektarbeit**

In Duisburg wird das vermeintlich abstrakte Prinzip der Konnektivität also längst in alltägliche Projektarbeit übersetzt. Dabei braucht es neben einem branchenübergreifenden Austausch aller Partner nicht nur die nötigen technischen Lösungen – sondern vor allem eine gemeinsame Vision, die sich in ein konkretes Ziel umschreiben lässt. Roman Aiyer von den Wirtschaftsbetrieben Duisburg hält eine prozessbasierte Zusammenarbeit von Energie- und Wohnungswirtschaft, wie sie in Duisburg stattfindet, für zukunftsweisend: „Es ist ein absoluter Gewinn, dass all diese Akteure – ob nun wir als Entsorger, genauso aber Versorger und die Wohnungswirtschaft – ein gemeinsames Spielfeld haben. Ich sehe die zusammen umgesetzten Digitalisierungsprojekte als Plattform für weitere Innovationen, die wir auf Basis dieser Zusammenarbeit entwickeln können.“



## Konnektivität leben!

Fünf Tipps für eine erfolgreiche, branchen-  
übergreifende Vernetzung auf Prozessebene

- ✓ Bauen Sie auf bestehende Partnerschaften.
- ✓ Identifizieren Sie gemeinsam, welche Prozesse das größte Optimierungspotenzial bieten.
- ✓ Definieren Sie gemeinsame Ziele – und wichtige Meilensteine auf dem Weg dorthin.
- ✓ Nehmen Sie Ihre Mitarbeiter in der Entwicklung neuer Prozesse mit und nutzen Sie deren wertvollen Input.
- ✓ Seien (und bleiben) Sie in stetigem Austausch untereinander – auch über Unternehmensgrenzen hinweg.

**Sie haben Fragen? Sprechen Sie uns gerne an.**



**Andreas Beckmann**

Key Accounts / Solution Sales

Aareal Bank AG

📞 +49 611 348 2985

@ andreas.beckmann@aareal-bank.com



**Hans-Martin Kokoschka**

Firmenkunden / Corporates

Aareal Bank AG

📞 +49 201 8100 8300

@ hans-martin.kokoschka@aareal-bank.com

**Aareal Bank AG**

**Banking & Digital Solutions**

Paulinenstraße 15 · 65189 Wiesbaden

Telefon: +49 611 348 0

E-Mail: [sales@aareal-bank.com](mailto:sales@aareal-bank.com)

[www.aareal-bank.com](http://www.aareal-bank.com)



**Aareal**  
YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.