

Spezialist für Heizkosten wird 50

Aktualisiert: 25.09.14 04:24



Geschäftsführer Gerhard Wahl (r.) mit seinem Assistenten Stefan Heinsch in den langsam zu eng werdenden Räumen an der Helenenstraße. Geschäftsführende Gesellschafterin ist Claudia Beyer. Foto: Uli Preuss

BEYER IBIA Der Solinger Familienbetrieb hat Kunden hauptsächlich im Norden, Westen und Osten der BRD. von Fred Lothar Melchior

Prokurist Gerhard Wahl sagt es mit einem Lächeln: Vielleicht trage der Bericht zum Jubiläum ja dazu bei, „dass wir in Solingen endlich einmal bekannt werden“. Das ist Understatement – zwar liegt der

Firmensitz ziemlich versteckt an der Helenenstraße, in und um Solingen findet sich aber ein gutes Drittel der 150 000 Wohnungen, die von Beyer IBIA betreut werden.

AUCH RAUCHMELDERANGEBOT Beyer IBIA rechnet nicht nur Heiz- und Hausnebenkosten ab, sondern bietet auch Rauchmelder und die Überprüfung auf Legionellenbefall an.

BESCHÄFTIGTE Im Innendienst sind es rund 50. Einige arbeiten bereits seit fast 40 Jahren für Beyer IBIA. Daneben gibt es 14 Vertretungen; rund 80 selbstständige Ableser und Monteure sind im Einsatz.

KUNDEN Zirka 10.000, meist kleine und mittlere Verwaltungen. Firmengründer Rudolf Beyer, früher Kalorimeta-Vertreter, hatte, um nicht bei null zu beginnen, als erste Objektnummer die 500 vergeben. *„Den Kunden mit der Nummer 501 haben wir immer noch“*, erläutert Wahl. *„Rund 30 Prozent der Kunden aus den ersten Tagen sind noch bei uns.“* Als sie sich für Beyer entschieden, gab es noch keine Heizkostenverordnung und keine technischen Vorschriften – und der Liter Heizöl kostete neun Pfennig.

„Heute machen die Heizkosten einen nennenswerten Teil der Miete aus“, erklärt Assistent Stefan Heinsch. Deshalb beträgt der Anteil der elektronischen Messgeräte bei Beyer bereits rund 40 Prozent. Heinsch: *„Im Neugeschäft sind sie der Renner.“* Trotzdem hätten bei manchen Heizungen auch die Verdunster-Röhrchen noch ihre Berechtigung. *„Bei ihnen macht sich aber der Klimawandel bemerkbar“*, schränkt Gerhard Wal ein. *„Die Kaltverdunstung wird größer.“*

In Deutschland von der Größe heran achter oder neunter Stelle

Ab nächstem Jahr will das Familienunternehmen die mobile Datenerfassung verstärken. Wenn Funkgeräte im Haus sind, muss der Mieter auch auf keinen Ableser warten – oder umgekehrt. Zur Modernisierung gehört eine große Umstellung der Firmen-Software, die in den nächsten Wochen ansteht. Aber zunächst freuen sich die Mitarbeiter auf die Jubiläumsfeier am 10. Mai im alten Bahnhof. Eine Spitze liegt dann hinter ihnen: *„Es ist ein sehr saisonales Geschäft“*, sagt Gerhard Wal. *„Ungefähr 70 Prozent der Kunden haben das Kalenderjahr als Abrechnungszeitraum.“* Eine weitere Spitze gibt es im Sommer.

Den nächsten 50 Jahren sieht die Geschäftsführung entspannt entgegen: *„Wir sind von den kleineren Unternehmen eines der größeren“*, sagt Wal. *„Vier Wettbewerber haben zusammen einen Marktanteil von 75 Prozent; wir liegen an achter oder neunter Stelle. Es ist kein schnelllebiges Geschäft.“*