

Man solle ihn nicht für größenwahnsinnig halten, sagt Sascha Müller, aber Elon Musk habe auch „nur“ Bauteile optimiert, nicht die Rakete neu erfunden.

Müller, 47 Jahre alt, zweifacher Vater, ehemaliger Banker, hat schon zwei Unternehmen gegründet und erfolgreich wieder verkauft, wie er sagt. Er will keine Raketen in den Himmel schießen, er hat sich jetzt aufgemacht, um von seiner Heimatstadt Mannheim aus mit vermeintlich kleinen Verbesserungen einen ganz anderen Markt zu revolutionieren: die Energieversorgung von Häusern. Das ist spätestens seit dem missglückten Heizungsgesetz der Ampelregierung für die meisten Menschen ohnehin ein noch größerer Aufreger als Raketenflüge Richtung Mars.

Fast 20 Millionen Wohnungen in Mehrfamilienhäusern gibt es in Deutschland. 42 Prozent dieser Bestandsimmobilien sind nach Einschätzung von Müller in der Energieeffizienzklasse D oder schlechter eingestuft. All diese Gebäude ad hoc auf Wärmepumpen umzurüsten sei teuer und unrealistisch, sagt er. Dabei könne man im Bestand auch ohne Kapitaleinsatz vieles tun, um zu sparen und den CO₂-Ausstoß zu senken. „Es gibt unheimlich viel Energieeffizienz in Gebäuden, lasst uns erst mal die heben, bevor wir Häuser einpacken und Sondermüll erzeugen.“

Müllers Ansatz: Er optimiert mithilfe Künstlicher Intelligenz den bestehenden Heizkreislauf, konkret den sogenannten hydraulischen Abgleich. Ziel ist es, dass durch alle Heizkörper die optimale Wassermenge fließt, keiner zu kalt bleibt, keiner unnötig hochgeheizt wird. In alten Heizungsanlagen sind häufig die Heizkörper, die am weitesten vom Heizkessel entfernt liegen, zu kalt. Um das zu verhindern, wird die Vorlauftemperatur oft pauschal erhöht, also viel Energie verschwendet.

Mit einem patentierten Verfahren aus Sensoren, Ventilen und eigener Software verspricht Müller Abhilfe: eine digital optimierte Wärmeverteilung mit Einsparungen von 20 bis 40 Prozent, und das ganz ohne den Einbau neuer Heizanlagen. Allerdings nur für Bestandsimmobilien mit mindestens sechs Wohneinheiten. Kunden seien Wohnungsgesellschaften, Fonds, Betreiber von Gewerbeimmobilien und Hotels.

Die Technik wird nach Müllers Worten im Heizkeller eingebaut, Umbauten seien nicht erforderlich. Paul, so heißt das Produkt, messe alle relevanten Parameter im Gebäude, Zulauf- und Rücklauftemperaturen, dazu Druck und Volumen, äußere Faktoren wie Lufttemperatur, berücksichtige sogar saisonale Besonderheiten, etwa den höheren Wärmebedarf an Weihnachten. Das System lerne selbständig.

2017 hat Müller sein Unternehmen Paul Tech AG in Mannheim gegründet. Seit Gründung habe sich der Umsatz Jahr für Jahr mindestens verdoppelt. In 160.000 Wohneinheiten sei Paul schon installiert, und profitabel sei sein Unternehmen auch. „Als eines der wenigen KI-Unternehmen“, wie er sagt. Dieses Jahr sollen die Erlöse auf 80 bis 100 Millionen

Euro steigen, kommendes Jahr auf 160 Millionen Euro. Fast 200 Leute beschäftigt Paul Tech, die meisten davon seien Entwickler. Müller hält nach eigenen Angaben noch 72 Prozent der Anteile, Ende 2023 hat sich Hannover Finanz mit 40 Millionen Euro beteiligt.

Bei der Optimierung der alten Anlagen soll es nämlich nicht bleiben. Müller will das Geschäft erheblich ausweiten und zu einem Infrastrukturanbieter der Gebäudewirtschaft werden. Konkret heißt das: „Wärme verkaufen“. Dank des optimierten Abgleichs könnten die Vorlauftemperaturen in alten Heizungen auf 58 bis 53 Grad gesenkt werden, mit anderen Worten: Bestandsimmobilien würden „Wärmepumpen-ready“ ohne zusätzliche Isolation. „So können wir Gebäude ohne weitere Investitionen wärmepumpenfähig machen.“ Selbst der Einbau von Flächenheizung sei in der Regel nicht nötig.

Die Komplettlösung, im Firmenjargon „Paul Performance“, kombiniere den digi-

„Die Kunden rennen uns die Bude ein“

Das Mannheimer Unternehmen Paul Tech verspricht erhebliche Heizkosteneinsparungen nur durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Viele Gebäude könnten so wärmepumpenfähig werden – ganz ohne zusätzliche Dämmung. *Von Bernd Freytag, Mainz*



Sascha Müller

Foto Dezes Public Relations

talen Abgleich mit einer Wärmepumpe aus Asien, montiert in Ladenburg bei Mannheim. Dazu komme auf Wunsch Photovoltaik fürs Dach. Als Speichermedium schlägt Müller größere Wasserspeicher vor, die seien effizienter und günstiger als Batterien. Dank der Datensteuerung könne das System das Wasser dann erhitzen, wenn Strom billig sei. 30.000 Wohnungen will Müller dieses Jahr damit ausstatten. Investieren müssten die Kunden dafür am Anfang nichts, abgerechnet werde über ein Gebührenmodell. In jedem Fall verspreche man, billiger zu sein als der Fernwärmeanbieter, sagte Müller: „Der Kunde profitiert in jedem Fall.“

Das Unternehmen entwickelt die Software und passt die Hardware an. Installiert werden soll die Technik dann vom Gebäudedienstleister Wisag. Bei den Photovoltaikanlagen arbeitet Paul Tech mit dem Projektentwickler Wirsol zusammen. Eigene Installateure beschäftigt das Unternehmen nicht. Überall dort, wo

Gebäude verkauft werden sollen, der Wert der Immobilie also sichtbar werde, sei die Nachfrage riesig, sagt Müller. „Die Kunden rennen uns die Bude ein.“ Viel mehr könne Paul Tech gar nicht bearbeiten. In Bestandsgebäuden zumindest in Deutschland aber gehe es trotzdem oft nur schleppend voran. Grund sei die Kostenaufteilung. Die Heizungsrechnung zahle in Deutschland der Mieter. Die Eigentümer hätten also wenig Anreize, schnell etwas zu verändern.

In Amerika, wo Paul seit einiger Zeit ebenfalls aktiv ist, sei das anders. Müller will die Präsenz dort auch deshalb ausbauen, um dort mehr Aufmerksamkeit für einen möglichen Börsengang zu bekommen. Gehen die Pläne auf, soll Paul Tech dereinst an der Technologiebörse Nasdaq gelistet sein. Machbar sei das: Wenn Paul Tech nur 2,5 Prozent des relevanten Marktes bekomme, sei in fünf bis acht Jahren eine halbe Milliarde Euro Umsatz realistisch.