Protokoll

Zusammenfassung der Diskussionsbeiträge und Anmerkungen der Tagungsteilnehmer sowie der mündlichen Ergänzungen der Referenten
der Herbsttagung des AGW-Arbeitskreises Betriebswirtschaft
am 17. und 18. Oktober 2013 in Nürnberg

Tagungsort: Ringhotel LOEW´s MERKUR
Pillenreuther Straße 1
90459 Nürnberg

Donnerstag, den 17. Oktober 2013

Tagungsbeginn:

Begrüßung, Tagungsablauf und Organisatorisches

Moderator: Manfred Sydow, GEWOBA

Herr Sydow begrüßt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie die externen Referenten, bei denen er sich für die Bereitschaft bedankt, im Rahmen der Herbsttagung des AGW Arbeitskreises Betriebswirtschaft zu referieren.

Herr Sydow bedankt sich für die Gastfreundschaft der wbg Nürnberg insbesondere bei Herrn Thyroff, für die Organisation des Hotels und der Abendveranstaltung.

Anschließend stellt Herr Sydow die Tagesordnung vor und erläutert den organisatorischen Ablauf der Tagung.

Das gastgebende Unternehmen stellt sich vor

Referent: Frank Thyroff, wbg

Als Ursache für den im Vergleich zu den anderen AGW-Unternehmen hohen Wert nicht aktivierter Instandhaltung erläutert Herr Thyroff auf Nachfrage von Herrn Sydow, dass in der Vergangenheit trotz Aktivierbarkeit möglichst wenige Modernisierungen aktiviert wurden, da die Unternehmensergebnisse sehr gut waren.

Herr Sydow fragt nach, ob die Fremdverwaltung von 8.000 Wohneinheiten wirtschaftlich ist. Herr Thyroff erläutert, dass diese in eine eigene Organisationseinheit separiert sind und die Wirtschaftlichkeit gegeben ist.

Auf die Frage von Herrn Eichner, ob Konzernverrechnungen zu Lasten der wbg stattfinden, erläutert Herr Thyroff, dass versucht wird, diese abzuwehren.

Man plane eine zukünftige Verschiebung von Gesellschaftsanteilen zugunsten der Stadt als gegenwärtig einzige erkennbare Möglichkeit.

Energiestrategien in Wohnungsunternehmen - Alternative Geschäftsmodelle auf der Erzeugerseite Teil II

GdW Arbeitshilfe 71 – Wohnungsunternehmen als Energieerzeuger

Referent: Jörg Cammann, vdw

Herr Sydow fragt nach den Folgen des Entfallens der steuerlichen Vorteile und der Kostenvorteile für den Stromverkauf an den Mieter nach der Investition. Dazu führt Herr Cammann aus, dass keine langfristige Planungssicherheit besteht und gegebenenfalls versucht werden muss, andere Förderungen zu erhalten.

Gemäß Herrn Fölsch gibt es in Bremerhaven für den Wechsel des Energieanbieters eine Erfolgsquote von 70 bis 80 Prozent. Alle anderen Teilnehmer haben hierzu keine Erfahrungswerte. Herr Cammann führt weiter aus, dass die Vertragslaufzeit für Stromlieferungsverträge mit Mietern nur zwei Jahre bindend ist. Eine Stromerwerbspflicht beim Wohnungsunternehmen besteht nicht.

Eine EEG-Umlage und Umsatzsteuer könnte bei Weiterleitung an Eigentümergemeinschaften in Rechnung gestellt werden. Für eigene Mieter sollte der Strom in eigenen Netzen verbleiben und nicht über das öffentliche Netz fließen. Zu beachten sind dabei die Abhängigkeiten aus Haupt- und Nebenleistungen bei der Vermietung, erläutert Herr Südmeier (Thema auch in seinem Vortrag). Auch schädliche Auswirkungen auf die erweiterte Kürzung der Gewerbesteuer sind zu prüfen. Herr Cammann weist hierzu auf eine mögliche Gestaltung über eine Schwestergesellschaft hin.

Wohnungsunternehmen als Energieerzeuger – Erzeugung, Beschaffung, Abrechnung in der Wohnungswirtschaft

Referent: Achim Südmeier, RWE

Auf Frage von Herrn Goldmund erklärt Herr Südmeier, dass der Contractor den Bau der Anlage beauftragt. Über diese Gestaltung des Contracting-Modells entscheidet jedoch das Wohnungsunternehmen.

Frau Eltrop interessiert, ob eine Modellrechnung zur Gegenüberstellung der Wirtschaftlichkeit von Fernwärme versus Erzeugung im Quartier erstellt wurde. Laut Herrn Südmeier ist die dezentrale Erzeugung des Stroms immer günstiger als Fernwärme.

Herr Sydow fragt, ob nicht durch dezentrale Erzeugung ein vorhandenes Netz wertlos für den Netzbetreiber wird. Herr Südmeier bejaht dies. Die Kraftwerke werden ebenfalls noch unwirtschaftlicher und Netzentgelte werden steigen.

Die Regulierungsbehörde wird diesem Anstieg irgendwann nicht mehr zustimmen. Gegebenenfalls werden Anreize zur Netzoptimierung folgen.

Die RWE hat das Know-how, wie kann das Wohnungsunternehmen dies zum Vorteil beider nutzen, fragt Herr Frömbling. Laut Herrn Südmeier ist das „Asset“ des Wohnungsunternehmens die Wärmeabnahme. Über die Aufteilung der Profite muss sich verständigt werden. Das Geschäftsmodell des Energieversorgungsunternehmens muss an dezentrale Energieerzeugung angepasst werden.

Strategische Positionierung von Wohnungsunternehmen als Energiedienstleister

Referent: Dr. Mathias Hain, Ritterwald Unternehmensberatung

Auf Nachfrage von Herrn Sydow führt Herr Dr. Hain aus, dass die EBIT-Multiples bei Faktor 4 bis 6 − ohne Details aus Optimierungseffekten − liegen.

Bericht aus Berlin: Aktuelle Entwicklungen der Steuergesetzgebung und der Wirtschaftsprüfung

Referent: Jörg Cammann, vdw

Aufgrund der Abwesenheit von Frau Esser hält Herr Cammann den Vortrag.

Geschäftsmodell Energiegenossenschaft Wärme- und Stromerzeugung an Mieter durch Blockheizkraftwerke (BHKW)

Referent: Norbert Hill, Enewo

Herr Eichner hinterfragt die „Bilanzierung KwK-Strom“. Herr Hill führt aus, dass gegebenenfalls jemand mehr als die Einspeisevergütung zahlt. Auf Nachfrage bestätigt er, dass die Genossenschaft die Investitionen trägt. Auf Nachfrage von Herrn Sydow, ob es für einen Stromverkauf an Mieter ausreicht, wenn der Preis unter dem günstigsten Internetanbieter liegt, antwortet Herr Hill, dass man deutlich darunter liegen muss, laut Erfahrung 20 Prozent unter dem alten Preis.
Außerdem kann bis vier Kilometer Entfernung und bei Nutzung von Biogas Strom ohne anfallende Netzentgelte verkauft werden, statt mit der Einspeisevergütung „abgespeist“ zu werden. Herr Südmeier fragt wie hoch die Rendite ist. Gemäß Herrn Hill liegt sie gegenwärtig bei sieben bis acht Prozent. Auf Anfrage von Herrn Eichner führt Herr Hill aus, dass die Mieter sich für die Dauer des Wohnungsmietvertrages binden und die Preise für ein Jahr, mit Blick auf die Energiekostenänderungen, festgelegt werden.

Werkstattbericht: Stand des Projektes Energieservice bei der GEWOBA

Referent: Stefan Fölsch, GEWOBA

Herr Südmeier merkt an, dass der Messstellenbetrieb für Strom unbedingt im Projekt berücksichtigt und auch übernommen werden sollte.

Freitag, den 18. Oktober 2013

Begrüßung und Zusammenfassung des vorherigen Tages

Moderator: Uwe Eichner, GAG

Werkstattbericht: Die Abkopplung des Neubaus von der Fernwärme als Teil einer Energiestrategie

Referent: Heinz Werner Frambach, NEULAND

Auf Anfrage von Herrn Eichner teilt Herr Frambach mit, dass die Mieter den Strom direkt beim Energieversorger, auch für Durchlauferhitzer, kaufen. Herr Jurczyk führt aus, dass das Warmmietenkonzept − das heißt Warmmiete ohne Abrechnung − für Mieter, die permanent zuhause sind, ideal ist. Herr Zimlich merkt an, dass die Stromkosten eine kritische Position sind, da nachts die Photo-Voltaik-Anlage nicht läuft und Strom zugekauft werden muss.

Werkstattbericht: Die Energiestrategie

Referent: Alexander Cerpnjak, SAGA GWG

An Stelle von Herrn Dr. Krebs referiert Herr Cerpnjak.

Herr Gunkel merkt an, dass Fernwärme im Passivhaus unwirtschaftlich ist und die Verträge angepasst werden müssen.

Auf Frage von Herrn Eichner bestätigte Herr Cerpnjak, dass Kundenberater unterwegs sind, um Mietern Einsparpotenzial zu vermitteln.

Kennzahlenanalyse des eigenen Unternehmens zum AGW-Betriebsvergleich

Entwicklung der Teilnehmerzahlen des AGW-Betriebsvergleich

Referent: Norbert Spohn, GEWOBA

Ergänzend zur Tagesordnung stellt Herr Spohn die Entwicklung der Anzahl der jährlich teilnehmenden Unternehmen sowie die Anzahl der permanenten Teilnehmer dar. Außerdem gibt er einen kurzen Überblick zu ausgewählten Kennzahlen.

Kennzahlen zum Ergebnis und zur Rentabilität

Referent: Matthias Ripke, SAGA GWG

Die SAGA-GWG schüttet nicht aus, sondern kauft von der Stadt an – Liquidität gegen Asset (Asset Deals). Modernisierungen werden möglichst nicht aktiviert, sondern befinden sich − zum Beispiel Badmodernisierungen − im Aufwand.

Herr Eichner fragt nach, ob eine Fair-Value-Bewertung erfolgt. Herr Ripke führt aus, dass eine jährliche Unternehmenswertermittlung durch Externe erfolgt.

Auf die Frage von Frau Eltrop, wie Externe den Unternehmenswert ermitteln, führt Herr Ripke aus, dass diese Ihre eigenen Standards verwenden. Herr Thyroff merkt an, dass die Vorgaben an den Bewerter den Ertragswert beeinflussen können.

Laut Herrn Eichner sind True und Fair Value sowie EBITDA zentrale Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung. Zinsänderungseinflüsse werden durch konstanten Ansatz eines Zinssatzes (5 Prozent) eliminiert.

Wohnungswirtschaftliche Zahlen

Referent: Marcus Gunkel, bauverein AG Darmstadt

Herr Sydow führt aus, dass die Verwaltungskosten aufgrund der steigenden Tarifabschlüsse höher als die Mieten steigen. Auf Anfrage von Herrn Eichner, was der Grund für die seit 2003 privatisierten 800 Wohneinheiten ist, erläutert Herr Gunkel, dass der Instandhaltungs- und Modernisierungsbedarf zu hoch war und Mittelbedarf bestand für den Rückkauf aus einer Sale an Lease back-Vereinbarung. Dafür mussten stille Reserven gehoben werden. Die Rückkaufswerte waren vorher festgelegt.

Kennzahlen zur Investitionstätigkeit

Referent: Susanne Schrader, Hallesche Wohnungsgesellschaft

Zur Folie 9 führt Frau Schrader aus, dass der Jahresumsatz ab 2008 rückgängig ist. Die Ergebnisse werden durch eine Sale & Lease back-Vereinbarung belastet.

Haushaltsbeschlüsse führten zum Ausschüttungszwang mit Vollausschüttung über mehrere Jahre (seit 2007 kumuliert insgesamt rund 60 Millionen Euro).

Zusammenfassung und Ausblick

Moderator: Manfred Sydow, GEWOBA

Nächste Tagung: am **3. und 4. April 2014 in Magdeburg**.

Bremen, 29. Oktober 2013

gez. Manfred Sydow	gez. Ralf Zimlich	gez. Norbert Spohn
(Tag 1)	(Tag 2)	(Protokoll)