

Protokoll

Zusammenfassung der Diskussionsbeiträge und Anmerkungen der Tagungsteilnehmer sowie der mündlichen Ergänzungen der Referenten der Herbsttagung des AGW-Arbeitskreises Betriebswirtschaft am 26. und 27. Oktober 2017 in Dortmund

**Tagungsort: Parkhotel Wittekindshof
Westfalendamm 270
44141 Dortmund**

Donnerstag, den 26. Oktober 2017

Tagungsbeginn: 13:00 Uhr

Begrüßung, Tagesablauf und Organisatorisches

Moderator: Manfred Sydow, GEWOBA

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

Im Anschluss berichtet Herr Sydow kurz über die Ursprünge des Geschäftsfeldes Energiewirtschaft bei den Wohnungsunternehmen vom Contracting über BHKW bis zur Messdienstleistung.

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

Das gastgebende Unternehmen stellt sich vor

Referent: Franz-Bernd Große-Wilde, Spar- und Bauverein, Dortmund

Herr Große-Wilde stellt das Unternehmen vor. Der Spar- und Bauverein Dortmund ist eine Genossenschaft mit 11.500 Wohnungen und einem Marktanteil von 3,5 Prozent. Das durchschnittliche Mietniveau in Dortmund stieg von 5,38 Euro/Quadratmeter im Jahre 2012 auf 6,33 Euro/Quadratmeter im Jahr 2016. Der Spar- und Bauverein liegt 2016 (da Genossenschaft) bei einer Durchschnittsmiete von 4,50 Euro/Quadratmeter.

Die Neubaumieten blieben im gleichen Zeitraum konstant bei circa 10 Euro/Quadratmeter.

22 Prozent der Bewohner sind 70 Jahre oder älter, daher investiert das Unternehmen viel in Barrierefreiheit und Hilfestellung im Alter.

Herr Große-Wilde gibt einen Überblick über die aktuellen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und über die geplanten Investitionen in Instandhaltung und Modernisierung.

Herr Sydow fragt, warum der Jahresüberschuss 3,0 Millionen Euro nicht übersteigen soll, vor allem vor dem Hintergrund, dass der anstehende Mieterwechsel bei den vielen älteren Mietern sehr teuer wird. Herr Große-Wilde berichtet, dass das steuerliche Gründe hat und das Ergebnis über die Investitionssumme und Instandhaltung beim Mieterwechsel gesteuert wird.

Energiewirtschaftliche Geschäftsfelder Rückblick/Ausblick

Entwicklung der rechtlichen Rahmenbedingungen bei Contracting, Messdienstleistungen und Mieterstrommodellen (siehe Anlage)

Referentin: Dr. Ing. Ingrid Vogler, GdW Berlin

Frau Dr. Vogler berichtete über neue Entwicklungen im Contracting und über die Ergebnisse der Sitzungen in den Untergruppen.

Im Anschluss berichtet Frau Vogler über die Unterschiede der verschiedenen Messsysteme: Moderne Messeinrichtungen und intelligente Messsysteme und erläutert die entsprechenden Paragraphen aus dem Messstellenbetriebsgesetz.

Aktuell gibt es bei 28 Prozent der GdW-Unternehmen Technologien mit denen Strom produziert wird.

Frau Vogler referiert über die relative Rentabilität von Mieterstromprojekten und die Sensitivität der Anlagengröße zu den belieferten Wohneinheiten.

Im Anschluss geht Frau Vogler auf die steuerlichen Einschränkungen für Mieterstrom in der Wohnungswirtschaft ein.

Herr Sydow fragt das Auditorium, wie viele der Unternehmen die erweiterte Gewerbesteuerkürzung in Anspruch nehmen. Es zeigt sich, dass circa 30 Prozent der anwesenden Unternehmen diese Kürzung in Anspruch nehmen.

Die zukünftigen Geschäftsmodelle der Stadtwerke (siehe Anlage)

Referent: Cord Müller, Stadtwerke Aalen, Aalen

Herr Müller erläutert die aktuelle Situation der Stadtwerke bei sich ändernden rechtlichen Rahmenbedingungen. Herr Müller gibt einen Überblick über die Aktivitäten und wirtschaftliche Bedeutung der Stadtwerke von der klassischen Versorgung über Schwimmbäder bis zum Parken und ÖPNV. Gewinne und Verluste werden über einen steuerlichen Querverbund ausgeglichen.

Herr Müller erläutert an einem Beispiel die Auswirkungen des Mieterstromes auf das Stromnetz. Da durch den steigenden Anteil des Mieterstroms nun ein geringerer Teil der Verbräuche dezentral erzeugt werden, kommt es zu steigenden Netzentgelten.

Herr Sydow merkt dazu an, dass durch jede erzeugte Mieterstromanlage die Netznutzungsentgelte für die anderen Kunden weiter steigen werden.

Herr Müller antwortet darauf, dass es in Zukunft beabsichtigt ist, vermehrt einen höheren Grundpreis pro Nutzer einzuführen und dadurch der variable Anteil sinken wird.

Frau Vogler merkt dazu an, dass die Auswirkungen aus dem Mieterstrom aktuell noch sehr gering sind im Verhältnis zur industriellen Nutzung der BHKW.

Weitere Herausforderungen sind die Umstellung auf intelligente Messsysteme und die damit entstehenden Anforderungen an die eigenen IT-Systeme sowie die Digitalisierung.

Herr Müller weist darauf hin, dass die Stadtwerke in Zukunft sehr viel mehr in Kooperationen mit anderen Unternehmen (wie zum Beispiel Techem) arbeiten müssen, da es für die einzelnen Unternehmen sonst kaum noch möglich ist, die vielen anstehenden Herausforderungen umzusetzen.

Herr Frömbling fragt, wie das bundesweite Agieren mit dem regionalen Bezug der Stadtwerke zu vereinbaren ist. Herr Müller antwortet, dass dieser regionale Bezug nicht bei der Energiedienstleistung gilt („der Markt ist liberalisiert“).

Herr Sydow fragt nach dem prozentualen Marktanteil der Stadtwerke Aalen.

Herr Müller antwortet, dass die Vertriebsquote bei den privaten Haushalten aktuell bei 96 Prozent liegt und verweist auf weitere Vorteile, die die Strom- und Gaskunden bei den Stadtwerken haben (zum Beispiel verbilligter Schwimmbadeintritt). Beim Mieterstrom liegt die Vertriebsquote aktuell bei circa 90 Prozent.

Herr Helbig fragt nach den Vertriebskanälen außerhalb des eigenen Netzbetriebes. Die Stadtwerke Aalen arbeiten eng mit den Wohnungsbaugesellschaften zusammen und nutzen sie zum Vertrieb. Außerdem gibt es eine spezielle Hotline, die sich um die Fragen der potentiellen Kunden kümmert.

Erfahrungsbericht 1 – Energiewirtschaftliche Geschäftsfelder (siehe Anlage)

Referent: Ulrich Jursch, degewo netzWerk, Berlin

Herr Jursch gibt einen kurzen Überblick über die degewo. Die degewo hat einen Bestand von 67.000 WE mit einer Durchschnittsmiete 2016 von 5,86 Euro/Quadratmeter im Bestand.

Herr Jursch erläutert im Verlauf seines Vortrags die Zukunft seines Unternehmens in der digitalen (Energie-)Welt.

Dienstleistungen von strategischer Bedeutung sollen in der Hand des Unternehmens bleiben.

Herr Jursch berichtet, dass die Vermarktung von weiteren Dienstleistungen zum Zeitpunkt des Mietvertragsabschlusses sehr günstig ist.

Herr Jursch berichtet über die Chancen und Risiken bei der Stromerzeugung aus BHKW. Gerade die zunehmende Regulierung und die fehlenden Know-how-Träger sieht er als Risiko.

Herr Sydow fragt nach der Marktdurchdringung bei Mieterstrom. Herr Jursch erläutert, dass die degewo circa 65 Prozent Marktdurchdringung bei Mieterstrom hat. Mehr hält er aber auch nicht für sinnvoll, da sonst zu viel Strom für den Mieter zugekauft werden muss und die Anlagen dadurch unwirtschaftlicher sind.

Im Anschluss berichtet Herr Jursch über seine Erfahrungen in der Messdienstleistung. Engpässe sieht er vor allem bei fehlenden Montagedienstleistern.

Erfahrungsbericht 2 – Energiewirtschaftliche Geschäftsfelder (siehe Anlage)

Referent: Uwe Eichner, Ingo Frömbling, GAG Immobilien AG, Köln

Herr Eichner berichtet über die Energiewende im GAG Wohnungsbestand. Aktuell wird über 96 Prozent der Wärmeversorgung im GAG-Bestand mit Gas erzeugt.

Im Bereich Mieterstrom sind aktuell 406 Wohneinheiten am Markt, die über BHKW versorgt werden. Bei circa 400 weiteren Wohneinheiten ist bis Anfang 2019 die Versorgung über BHKW geplant.

Nach den bisherigen Erfahrungen rechnen sich die Anlagen sowohl ökonomisch wie auch ökologisch. Mieterstrom über Photovoltaik wurde seit 2011 nicht mehr neu angeboten, da er nicht mehr wirtschaftlich darstellbar war. Aktuell wird wieder neu kalkuliert, ob eine Wirtschaftlichkeit darstellbar ist.

Herr Frömbling berichtet über die Herausforderungen bei der Gründung einer neuen Gesellschaft „cowelio“. Gerade in der Kooperation zwischen Wohnungswirtschaft und Energiewirtschaft wird eine große Chance gesehen.

Kleine und mittlere Wohnungsunternehmen sollen als Kunden für weitere Dienstleistungen gewonnen werden.

Herr Sydow fragt, wie sichergestellt wird, dass der Einkauf in der Kooperation mit der Energiegesellschaft günstiger ist als der Einkauf im Marktwettbewerb.

Herr Frömbling weist darauf hin, dass es keinen Kontrahierungszwang im Verhältnis zur Muttergesellschaft gibt und dass die Gesellschaft nicht gezwungen ist, bei Ihrer Kooperationsgesellschaft zu kaufen, sondern immer zu den günstigen Marktpreisen kaufen wird.

Erfahrungsbericht 3 – Geschäftsfelder und Erfahrungen der Gewobag ED (siehe Anlage)

Referent: Karsten Mitzinger, Gewobag ED, Berlin

Herr Mitzinger berichtet über die Gewobag ED. Schwerpunkte sind die Themen Energie und intelligentes Wohnen. Im Bereich Energie werden aktuell alle Themen umgesetzt, der Bereich intelligentes Wohnen ist zurzeit noch in der Aufbauphase.

Die Gewobag ED ist in 4 Geschäftsfelder aufgeteilt:

- Wärmeversorgung
- Quartierstrom
- E-Mobilität (noch in der Entwicklung)
- Messdienstleistungen und Messstellenbetrieb (noch in der Entwicklung)

Im Bereich Quartierstrom wird die Vermarktung des Stromes über externe Dienstleister vorgenommen.

Herr Sydow fragt, wie die Vermarktung über Dritte aussieht. Herr Mitzinger sagt, dass das Unternehmen nur den Strom liefert, der Rest von der Vermarktung bis zum Inkasso liegt bei Dritten.

Im Bereich E-Mobilität unterstützt die Gewobag ED in Kooperation mit Allego das Land Berlin durch die Bereitstellung von Flächen auf ihren Grundstücken und durch den Aufbau von Ladestationen.

Erfahrungsbericht 4 – Insourcing von Messdienstleistung in die Wohnungswirtschaft (siehe Anlage)

Referent: Florian Ebrecht, Spar- und Bauverein, Dortmund

Herr Ebrecht berichtet über das Geschäftsmodell des Dortmunder Spar -und Bauvereins und über die Gründe für das Insourcing von Messdienstleistungen. Vorteile sieht er vor allem in der Erweiterung der Wertschöpfungskette und den hohen Margen sowie in der Datenhoheit und der Digitalisierung.

Im weiteren Verlauf erläutert Herr Ebrecht die Prozesse von der Geräteinstallation bis zur Abrechnungserstellung sowie die Berechnung der Kosten pro Wohneinheit.

Erfahrungsbericht 5 – Das Wohnungsunternehmen als Energiedienstleister (siehe Anlage)

Referent: Stefan Fölsch, GEWOBA Energie GmbH, Bremen

Herr Fölsch berichtete über die die Erfahrungen der GEG in den ersten beiden Jahren der neu gegründeten Gesellschaft.

Aktuell sind 22 Anlagen im Anlagencontracting und 175 im Betriebsführungscontracting.

Herr Fölsch weist auf den Beitrag der GEG zur Klimaschutzstrategie der GEWOBA hin und erläutert den leicht gestiegenen Personalbedarf im Bereich technische Betriebsführung durch den vermehrten Anteil von Neubauprojekten.

Herr Fölsch erläutert am Beispiel der Kundenanlage Sensenstraße welche Größe und Voraussetzung eine Kundenanlage erfüllen muss, um vom Netzbetreiber akzeptiert zu werden.

Aktuell dürfen nicht mehr als 130 Nutzeinheiten angeschlossen werden und es muss ein zusammenhängendes Quartier gegeben sein (→ Einzelfallprüfung ist notwendig).

Herr Fölsch berichtet über die zeitliche Abfolge des Aufbaus der Messdienstleistung und über die Wertschöpfungskette im Bereich der Messdienstleistung. Die Gesellschaft bearbeitet selber alle Bereiche der Wertschöpfungskette.

Zusammenfassung des ersten Tages

Moderator: Manfred Sydow, GEWOBA, Bremen

Herr Sydow bedankte sich bei allen Teilnehmern für die ausführlichen und konstruktiven Vorträge.

Freitag, den 27.10.2017

Begrüßung und Zusammenfassung des vorherigen Tages

Moderator: Uwe Eichner, GAG Immobilien AG, Köln

Bericht aus Berlin: Aktuelle Entwicklungen der Steuergesetzgebung und der Wirtschaftsprüfung (siehe Anlage)

Referentin: Ingeborg Esser, GdW, Berlin

Zum Thema Digitalisierung berichtet Herr Dr. Groth von der ersten Arbeitskreissitzung des AGW zur Digitalisierung in Frankfurt. Die Themen und Bereiche seien sehr heterogen und die Stoßrichtung des Arbeitskreises sei noch nicht ganz klar. Ein wichtiger Beitrag auf der Tagung sei von Herrn Dr. Fuchs gekommen, der sich in seinem Vortrag zur Digitalisierungsstrategie für ein systematisches und ganzheitliches Herangehen an das Thema Digitalisierung aussprach. Auch sei das am Vortrag dieser Tagung behandelte Thema „Messdienste“ auf der Arbeitskreissitzung diskutiert worden.

Fremdkapitalfinanzierung über die Europäische Investitionsbank (EIB)

Erfahrungsbericht 1 (siehe Anlage)

Referent: André Friedrich, Gewobag, Berlin

Herr Friedrich weist ergänzend auf die äußerst flexible Handhabung der Finanzierung durch die EIB hin, die Tranchen seien unabhängig vom Baufortschritt abrufbar, auch seien die Bauobjekte im Nachhinein austauschbar, entscheidend sei nicht der Standort der Objekte, sondern die Tatsache, dass in entsprechendem Umfang gebaut werde.

Erfahrungsbericht 2 (siehe Anlage)

Referent: Daniel Pfister, GEWOFAG Holding, München

Auf Nachfrage ergänzt Herr Pfister, dass die GEWOFAG die Marktwerte der Immobilien durch Gutachten ermitteln lasse. Die von der EIB geforderte Eigenkapitalquote werde auf Basis von HGB-Werten ermittelt.

Erweiterung zur Tagesordnung – Erfahrungsbericht 3

Herr Dr. Hain stellt in einem kurzen Referat die Erfahrungen aus der Begebung einer Anleihe durch die Nassauische Heimstätte, Frankfurt, vor. Herr Dr. Hain führt aus, dass als ersten und wichtigen Schritt die Hessische Landesbank (Helaba) als Berater bestimmt wurde. Die Helaba habe zunächst die Empfehlung für ein externes Rating ausgesprochen. Man habe sich für die Euler-Hermes Rating GmbH entschieden. Das

Verfahren sei nicht sehr aufwändig gewesen und habe im Wesentlichen aus einer Unternehmenspräsentation und einem Fragenkatalog bestanden. Der wirtschaftlich nicht so erfolgreiche Bereich der Stadtentwicklung hätte zunächst zu einem schlechteren Rating geführt; das Rating konnte durch vorhandenen IKS und Kontrollsysteme wie Risikomanagement, Compliance, Unternehmensstrategie etc. auf Note A gehoben werden.

Nach Öffnung des Orderbuchs hätten Investoren ein Interesse für rund 375 Millionen Euro bekundet. Mit 29 Investoren habe die Nassauische Heimstätte Telefongespräche geführt. Die Anleihe sei schließlich an eine Versicherung mit einem Volumen von 165 Millionen Euro platziert worden. Der gesamte Prozess habe rund 3,5 Monate gedauert. Die wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Begebung einer Anleihe seien ein guter Berater und das externe Rating. Die einmaligen Kosten hierfür beliefen sich auf circa 45 - 48 Tausend Euro.

Die wichtige Neuerung für ein nicht börsennotiertes Unternehmen sei die nunmehr geforderte Berichterstattung mit strikter Termineinhaltung entsprechend einem börsennotierten Unternehmen. Die Konditionen der endfälligen Anleihe stellten sich wie folgt dar: 0,86 Prozent für eine Laufzeit von 5 Jahren, 1,86 Prozent für eine Laufzeit von 15 Jahren und 2,68 Prozent für eine Laufzeit von 20 Jahren.

Herr Ripke fragt in das Auditorium, ob die Teilnehmer – schon mal Kontakt oder Erfahrungen mit der Entwicklungsbank des Europarates gehabt beziehungsweise gemacht hätten – vor dem Hintergrund einer Anfrage der Bank bei der SAGA, Hamburg. Dies war nicht der Fall.

Kennzahlen zum AGW Betriebsvergleich (siehe Anlage)

Referent: Andreas Laske, DOGEWO21, Dortmund

Zusammenfassung und Ausblick

Moderator: Uwe Eichner, GAG Immobilien AG, Köln

Die nächsten Tagungen finden am

8. und 9. März 2018 in Mannheim

24. und 25. Oktober 2018

statt.

Bremen, 8. November 2017

gez. Manfred Sydow
(Tag 1)

gez. Uwe Eichner
(Tag 2)

gez. Martin Frederking
(Protokoll Tag 1)

gez. Anne-Margarete Haake
(Protokoll Tag 2)