

Arbeitsgemeinschaft
Großer Wohnungsunternehmen
Arbeitskreis Betriebswirtschaft

Sitzung am 26./27. Oktober 2017

Ulrich Jursch,
Geschäftsführer,
degewo netzWerk GmbH
degewo 6. Wohnen KG
GEDE Wohnen GmbH

Energiewirtschaftliche Geschäftsfelder Rückblick/Ausblick

- Erfahrungsbericht

Kurzvorstellung degewo Berlins führendes Wohnungsunternehmen mit



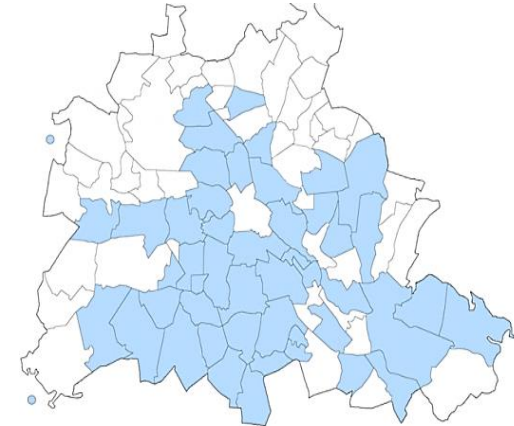
67.001

Wohnungen im Bestand

6



Kundenzentren



Überall in Berlin vertreten.



Unsere Aufgabe



Betreiben von Immobiliengeschäften jedweder Art, insbesondere die Errichtung und Bewirtschaftung von Wohnungen für breite Schichten der Bevölkerung, darunter Haushalte mit geringem Einkommen, zu tragbaren Belastungen.

Kurzvorstellung degewo Berlins führendes Wohnungsunternehmen mit



Versorgung der Wohngebäude des Unternehmens erfolgt zu

72 %

aus Anlagen, die Wärme ganz oder anteilig aus Kraft-Wärme-Kopplung oder regenerativen Energien erzeugen.

5,86
EUR/m²



Durchschnittsmiete im Bestand



2,2

Durchschnittliche Mieterzufriedenheit 2016



1.108

Anzahl der Beschäftigten

98,30 %

Vermietungsquote



3,88 %

Ausbildungsquote



91 %

Anteil der energetisch teil- oder vollmodernisierter Wohnungen



3.500 m²

Kollektorfläche der 42 Solarthermie-Anlagen

41,88 %



Anteil weiblicher/männlicher Beschäftigter

58,12 %



1.177
Wohnungen

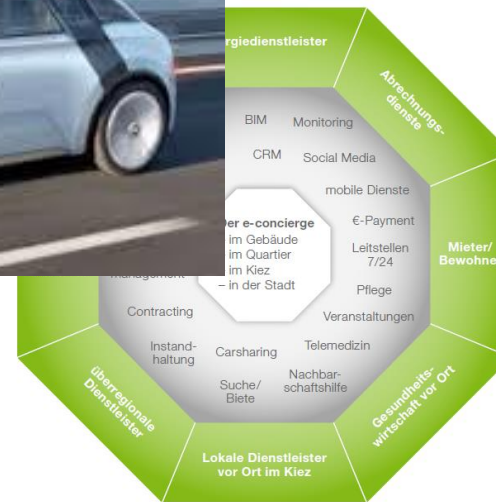
Anzahl barrierearmer/-freier Wohnungen im Bestand

13,5
Jahre



Durchschnittliche Mietvertragsdauer

Immobilienwirtschaft in der digitalen (Energie-)Welt Mitspieler oder Getriebener?



Quellen: Autobild, Thyssen Krupp, Erwin Renz Metallwarenfabrik, German Eco Tech GmbH, gekartel AG, provedo GmbH

(Teilweise un-)mögliche Rollen:

„Schuster bleib bei Deinen Leisten“	<ul style="list-style-type: none">• Glaubt, auch ohne Digitalisierung klarzukommen• Überlässt Anbietern die Rolle des Treibers.• Kümmert sich nicht um (digitale) Infrastrukturen.
„Andere können das besser“	<ul style="list-style-type: none">• (Digitale) Infrastrukturen werden als unabdingbar erkannt.• Überlässt Anbietern die Rolle des Treibers und gestattet ihnen, in seinen Liegenschaften auszustatten und zu vermarkten.
„Meine Hand liegt auf meiner Infrastruktur“	<ul style="list-style-type: none">• Stellt sicher, dass moderne Infrastrukturen bereit stehen.• Will selbst bestimmen, was in seinen Immobilien passiert.• Fördert Angebote Dritter gegenüber seinen Mietern.
„Digitalisierung: Ich bin dabei“	<ul style="list-style-type: none">• Investiert laufend selbst in neueste digitale Infrastrukturen.• Nutzt seine Kundennähe und offeriert digitale Services.• Nutzt die Digitalisierung umfassend für eigene Prozesse.
„Digitalisierung: Ich hab den Hut auf.“	<ul style="list-style-type: none">• Bietet eine eigene Plattform mit vernetzten digitalen Services.• Hat „die“ disruptive, hochattraktive System-Lösung, die den Besitz der Infrastruktur verzichtbar macht.

Strategie

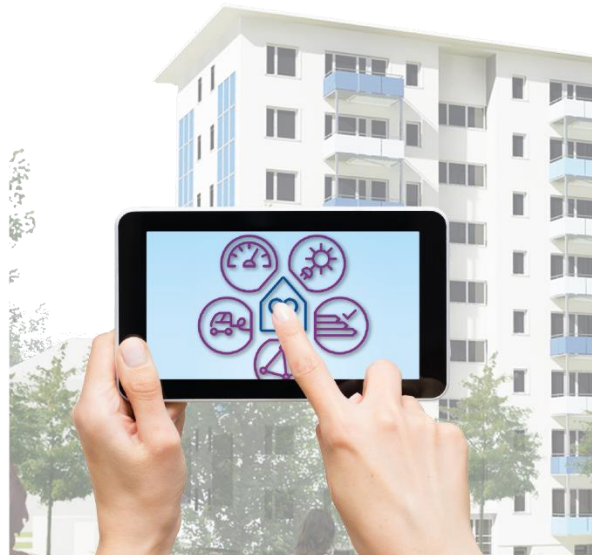
(Wohnungs-)Vermieter im digitalen Zeitalter - der degewo (netzWerk) - Weg



degewo netzWerk GmbH

Alles aus einer Hand:

- Digitale Infrastrukturen
- Energielieferung
- Energiedienstleistungen
- Messdienst
- Smart City.



Eigene Infrastrukturen und
Dienstleistungen - für bezahlbare
Nebenkosten und Services.

	Installation und Fernauslesung von Heizkostenverteilern, Wasserzählern und Wärmemengenzählern. Smart Meter. Präzise Verbrauchsabrechnung.	Messdienste
	Aufbau und Betrieb von Kommunikationsnetzen: Koaxialkabel und Glasfaser. Gebäudetechnik. WLAN.	Digitale Infrastrukturen
	degewo-Strom für Mieter und Häuser. Einsatz erneuerbarer Energien. Dezentrale Wärme- und Stromlieferung. Blockheizkraftwerke. Pelletanlagen. Solarthermie. Photovoltaik.	Energielieferungen
	Zukunftsweisende Versorgungskonzepte. Monitoring von CO ₂ , Effizienz- und Verbrauchswerten, Steuerung von Anlagenbetreibern. Beratung und Schulung. Erstellung von Energieausweisen. Aufbau von Gebäudeleittechnik.	Energiedienstleistungen
	Digitale Lösungen für mehr Service, Sicherheit und Mobilität in Gebäuden und Quartieren. Digitale Informationsplattformen. Rauchmelder. Infrastrukturen für E-Mobility.	Smart City

Erfahrungswerte aus der Praxis

- Errichtung, Verpachtung, Betrieb von Breitbandkabel- und Glasfasernetzen

Errichtung und Verpachtung eigener Kommunikationsnetze (seit 2002):

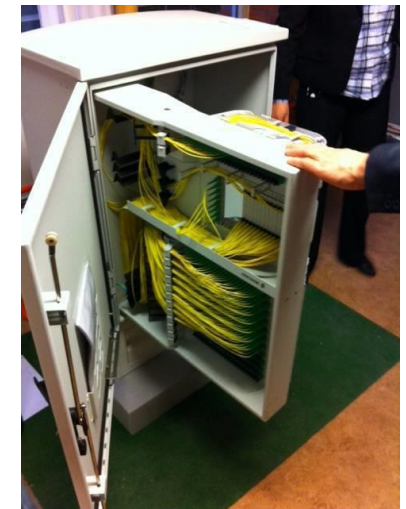
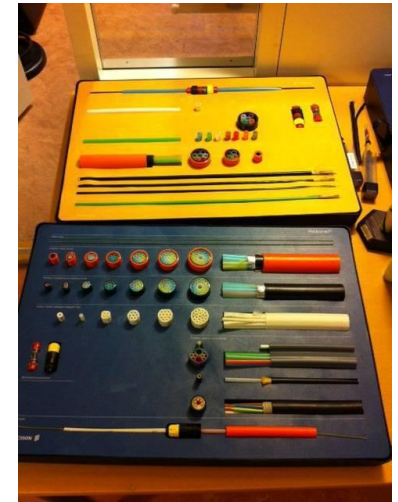
- degewo netzWerk errichtet Breitbandkabelnetze der Netzebene 4 sowie FTTB-Glasfasernetze der Netzebene 3 (Gebietscluster).
- Breitbandkabelnetze von degewo Technische Dienste GmbH gewartet, betrieben, instand gehalten.
- Signallieferanten müssen degewo-Netze nutzen, wenn sie TV-Signalversorgung übernehmen wollen.
- Ertrag durch Netznutzungsgebühr vom Signallieferanten.

Chancen:

- Netze dauerhaft in eigener Hand. Wettbewerb gestärkt.
- FTTB-Netze über 20 Jahre refinanziert - Mieter profitieren.
- FTTB-Netze können weiteren Externen angeboten werden.
- Netznutzung für eigene Zwecke (Messdienst, GLT etc.).

Risiken:

- Vertragsrisiken.
- Regulatorische Eingriffe.
- Wettbewerb der Kommunikationsinfrastrukturen.



Quelle: degewo

Erfahrungswerte aus der Praxis

- Eigene Internet- und Telefonieprodukte?

Eigenes Internet und Telefonieangebot an Mieter?

- Im Pilotprojekt Glasfaser Gropiusstadt hat degewo eigenes Internet- und Telefonieangebot (Basis FTTH) für Mieter geprüft (nicht umgesetzt).
- Umsetzung mit Hilfe eines „White-Label“-Anbieters.
- (Exklusive) Kombination mit kostenfreiem Zugang zu W-LAN-Hotspots in der Gropiusstadt.
- Gedacht als „Push“ für das Pilotprojekt.

Chancen:

- Erhöhung der Wirtschaftlichkeit des Glasfasernetzes.
- Ausbaufähigkeit im Gesamtbestand (?)
- (Befristeter) Vermietungsanreiz (in Miete enthalten).
- Kombination mit anderen eigenen Produkten (Strom?).
- Fokus auf Produkt (Glasfaser kann mehr) statt Preiskampf.
- Vermarktungsvorteil wegen degewo-Vertrauensvorschuss.

Risiken:

- Hohe Wettbewerbsdichte. Bislang reiner Preiswettbewerb.
- Regulatorische Vorgaben.
- Kaum Skaleneffekte wie bei großen Anbietern.



Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Ab Sommer 2012 auch für Sie!

Rasend schnelles Internet
Glasfaser für die südliche Gropiusstadt

Weitere Infos und Hilfe

Das Internetportal www.degewo.de hat viele Antworten auf mögliche Fragen. Ein Service-Team kann Sie auch persönlich im Kundencenter oder telefonisch bei den angegebenen Zeiten.

degewo Kundencenter Süd
Aachener-Großmarkt-Weg 9
12763 Berlin
Telefon: 030 24001144
E-Mail: kontakt@degewo.de

Öffnungszeiten
Mo, Di, Do: 10:00 - 18:00 Uhr
Mi: 10:00 - 14:00 Uhr

www.degewo.de

Partner: **VATTERFALL**, **QSC**, **W**

Quelle: degewo

Energieerzeugung

- Wärmecontracting

- Einsatz BHKW, Power to heat

Wärmecontracting:

- degewo netzWerk versorgt Konzern als Contractor mit Wärme aus Heizkesseln und Blockheizkraftwerken.
- Modernisierung der Erzeugungstechnik.
- Investment, Betrieb, Instandhaltung durch Tochtergesellschaft.
- Jede Anlage wird mit GLT überwacht. Nutzung eigener Kabel.
- „Power to heat“ als Redundanzlösung (Pilot)

Chancen:

- Eigene “Hand an der Technik“. Aufbau eigenes Know-how.
- Trotz langer Vertragszeiträume bleibt degewo steuerungsfähig.
- BHKW als Basis/Voraussetzung für Geschäftsmodelle Strom.
- Umsatzsteuerliche Organschaft im Konzern.

Risiken:

- Im Vergleich (noch) kleiner Anbieter mit geringeren Skaleneffekten.
- (Noch) im Vergleich geringe Einkaufsmacht.
- Genug (bezahlbare) Know-How-Träger finden.



Quelle: degewo

Erfahrungswerte aus der Praxis

- Stromeinspeisung
- Stromverkauf



Stromerzeugung aus Fotovoltaik (bei degewo seit 1997):

- degewo netzWerk mietet sanierte Dachfläche und errichtet Fotovoltaikanlage.
- Wartung und Kontrolle durch degewo Technische Dienste.
- Überwachung Erträge und Anlagenzustand durch Leittechnik. Mitnutzung Kabelnetz für GLT.
- Erlöse entweder aus Einspeisevergütung nach EEG oder durch **Verkauf als Hausstrom**.
- Mieterstrom aus PV als Pilot.
- Alternative: Errichtung auf eigenem Geschäftsgebäude und Eigenversorgung (Strombedarf Server): Erspart externe Strombezugskosten.

Chancen:

- Zusatzerträge oder geringere Strombezugskosten.
- Mieterstromzuschlag
- Verbesserung CO₂-Bilanz

Risiken:

- Abnehmende EEG-Vergütung.
- Zu wenig Hausstromabnahme.
- Kostendegression Module manchmal Theorie.
- Performance muss mit GLT laufend überwacht werden.
- Immobilienunternehmen kann zum EVU werden.
- Genug (bezahlbare) Know-How-Träger finden.
- Komplexe regulatorische Vorgaben



Quelle: degewo

Erfahrungswerte aus der Praxis

- Stromeinspeisung
- Stromverkauf

Stromerzeugung aus BHKW:

- degewo netzWerk errichtet BHKW zur Wärmeversorgung und Stromgewinnung.
- Errichtung als komplette Anlage durch Externe.
- Überwachung Erträge und Anlagenzustand durch Leittechnik. Mitnutzung Kabelnetz für GLT
- Erlöse entweder aus Einspeisung (u.a. KWK-Zuschlag) oder bei „hausnahem Stromvertrieb“ durch **Verkauf als Haus- oder Mieterstrom** (evtl. externer Vermarkter).
- Teilnahme am Regelenergie-Markt

Chancen:

- Im Neubau wegen EEWärmeG oft einzig machbare Versorgung.
- Stromverkauf hilft Wirtschaftlichkeit zu verbessern.
- Meist rentabel auch als Beistelllösung neben existentem Kessel.
- Teilnahme am Strom-Flexibilitätsmarkt möglich.
- Verbesserung CO₂-Bilanz

Risiken:

- KWK-Vergütung allein nicht ausreichend.
- Vertriebsrisiko für Strom.
- Performance (mit GLT laufend überwachen).
- Immobilienunternehmen kann zum EVU werden.
- Genug (bezahlbare) Know-How-Träger finden.
- Komplexe regulatorische Vorgaben.

Teilbündeln
Die Vertragslaufzeit beträgt 12 Monate. In diesem Zeitraum erhalten Sie eine eingeschränkte Preisgarantie bei monatlicher Zahlungsweg. Im Anschluss an die Laufzeit verlängert sich der Vertrag um weitere 12 Monate, wenn nicht mit einer Frist von 3 Monaten gekündigt wird.

Was ist das Besondere an einem Blockheizkraftwerk?
Wenn der Strom des eigenen Hauses oder des eigenen Mehrfamilienhauses in einem BHKW erzeugt wird, erhalten Sie Energie, die mit besonders hohem Wirkungsgrad produziert wurde. Der Strom muss nicht mittels öffentlicher Netze über lange Strecken bis in die Wohnung transportiert werden, Leitungsverluste werden also vermieden. Bei Großkühlfähren wird die Wärme zuerst durch Kältebrücke geleitet. Die im BHKW anfallende Wärme hingegen wird direkt zur Beheizung und im Sommer für die Warmwassererwärmung genutzt. Das hilft, die Ziele der Energiewende zu erreichen, und vergleichsweise günstig ist es auch noch.

GETEC ENERGIE AG
c/o degewo Wärme GmbH
Pfeilsamer Straße 60
10785 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 26485-9500
Fax: +49 (0) 30 26485-3100
E-Mail: haushaerstrom@degewo.de
www.degewo.de



Der Strom ist fertig!
Hausgemachter Strom in Köpenick

Jetzt abschließen und 50,- € Bonus sichern!



Erfahrungswerte aus der Praxis

- Messstellenbetrieb Strom (mit Smart Metern)



Übernahme Messstellenbetrieb Strom (2015):

- Pilotprojekt im Neubau Joachimstraße 8 in Berlin-Köpenick.
- degewo netzWerk übernimmt Messstellenbetrieb mit Hilfe eines externen „White-Label“-Anbieters.
- Einbau von Smart Metern.
- Verbrauchstransparenz für Stromkunden (Mieter), die Strom aus BHKW im Haus beziehen über Webportal.

Chancen:

- Verbrauchstransparenz als Vermarktungsargument.
- Messstellen-Know-How hilft bei dezentralem Stromvertrieb.
- Positionierung als Innovationstreiber.

Risiken:

- Künftige Einbaupflicht erst ab 6.000 kWh/a.
- Kaum Skaleneffekte.
- Hoch komplexe Prozesse.
- Smart Meter über Strompreis derzeit kaum refinanzierbar.
- Datenschutz.
- Gesetzgeber (Regulierung).



Quelle: degewo



Quelle: portal.meter1.de

Erfahrungswerte aus der Praxis

- Eigene Messinfrastruktur, Nebenkostenabrechnung



Erbringung von Messdienstleistungen (bei degewo seit 2007):

- Abrechnung **und** Geräteservice
- Aktuell werden durch degewo netzWerk ca. 32.000 WE abgerechnet, 39.000 WE ausgestattet. Jährliches Wachstum um 3.000 bis 8.000 WE, abhängig von Eich austauschfristen des Vorvertrages.
- Ausstattung ausschließlich mit online auslesbaren Funk-Messgeräten.
- Einbindung von Schwesterunternehmen in Montage und Wartung.

Chancen:

- Keine Abhängigkeit vom Goodwill und proprietärer Technik des externen Messdienst
- Datenausleseinfrastruktur kann Basis für weitere Dienste / Anwendungen sein.
- Daten stehen schnell, fehlerarm, elektronisch zur Verfügung.
- Ggf. Umsatzsteuervorteil im Konzern für Abrechnungsdienstleistung.

Risiken:

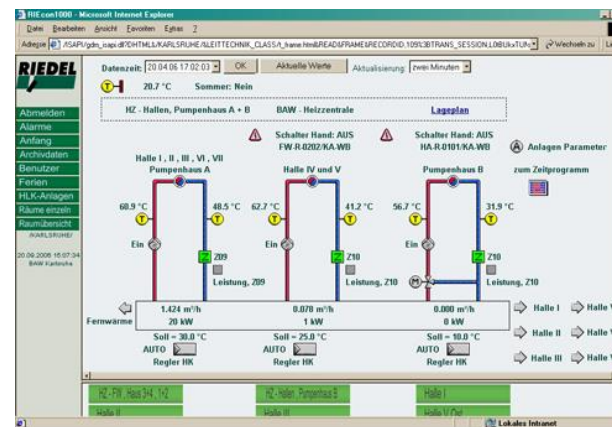
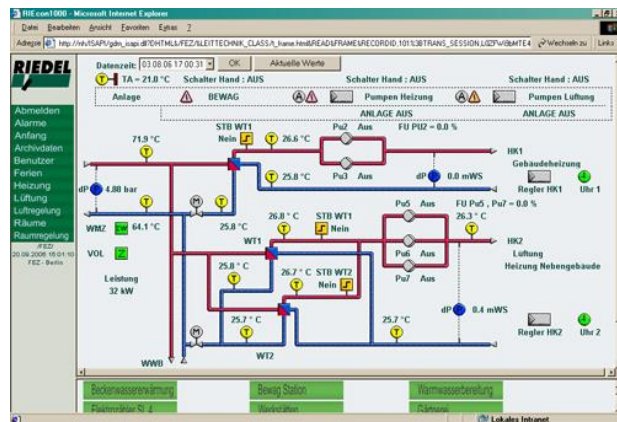
- Aktuell noch wenig Einkaufsalternativen bei Funk-Messgeräten.
- Geringere Einkaufsmacht ggü. etablierten, großen Messdiensten.
- Montagekapazitäten.
- Trend zur Selbstabrechnung in der Wohnungswirtschaft verursacht Druck auf Marktpreise.



Quelle: Qundis

Einbau von Steuer- und Regelungstechnik in Energieerzeugungsanlagen:

- Einbau vorzugsweise in größeren Liegenschaften: mindestens > 100 WE
- Nutzung eigener Kabelinfrastrukturen
- Vorteile haben die Mieter – sie sparen erheblich Energiekosten („Investor-Nutzer-Dilemma“)
- Anders bei eigener Contractingdienstleistung durch degewo netzWerk GmbH: Nutzungsgradverbesserung bringt wirtschaftlichen Ertrag
- Zentrale Aufgabe: Ermittlung und Hebung von Effizienzsteigerungspotentialen.
- Aufbau Managementprozesse: Monitoring, Diagnose, Optimierung als KVP.
- Unterstützung Betriebsführung.
- Überwachung der externen Betriebsführung.



Quelle: riedel-at.de

E-Mobility im Immobilienbestand (bei degewo seit 2015):

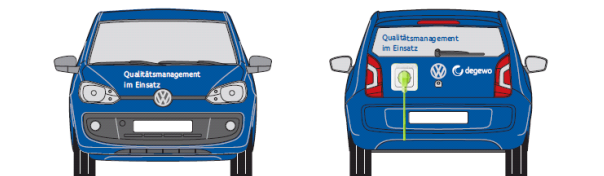
- Abschluss eines Rahmenvertrages mit Thenewmotion zur Bereitstellung von Ladeinfrastrukturen für E-Fahrzeuge in eigenen Tiefgaragen / Parkhäusern.
- degewo gestattet Errichtung der Infrastrukturen mit Vorgaben.
- Mieter beauftragt Thenewmotion mit Errichtung Ladeinfrastruktur.
- Stromanbieter kann frei gewählt werden (aber degewo-Vorgabe: Ökostrom)
- Lademöglichkeiten für Mieter europaweit an allen Ladesäulen des Anbieters.



Quelle: thenewmotion

E-Mobility im eigenen Fahrzeugpark (bei degewo seit 2014):

- Errichtung von Ladesäulen am degewo-Bürogebäude.
- VW E-Up für Mitarbeiter Qualitätsmanagement (täglich vor Ort).
- Strombereitstellung tlw. durch eigene PV-Anlage auf dem Bürohaus.
- Wissenschaftliche Begleitung durch Institut Reiner Lemoine.
- Fazit: Einsatzzweck passt zu Besonderheiten von E-Fahrzeugen, Wirtschaftlichkeit abhängig von Fahrzeug-Leasingraten und (künftigen) Strompreisen.



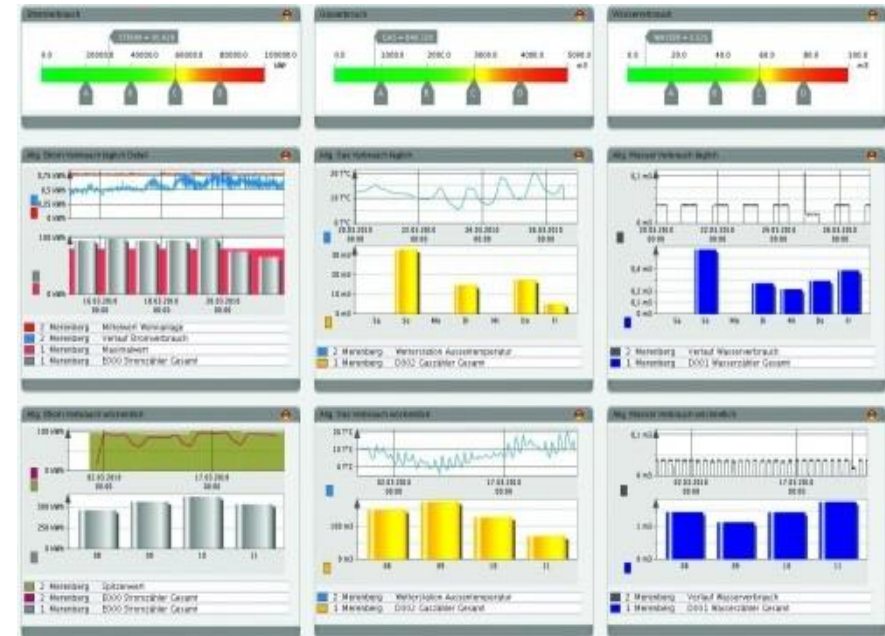
Quelle: degewo

In Arbeit:

Neukonzeption und Umsetzung Datenbank Energiemanagement

Hauptfunktionalitäten des Tools:

- Datenmanagement Kosten/Verbräuche.
- Kopplung Anlagen- und Objektdaten.
- Monitoring Energieflüsse.
- Diagnose und Optimierungsansätze.
- Maßnahmenableitung, Schwerpunktanalyse.
- Erfolgsbewertung von Maßnahmen.
- Zielsetzung und -kontrolle der Energiestrategie.
- Bilanzierung/Berichtswesen (Verbrauch, CO₂).

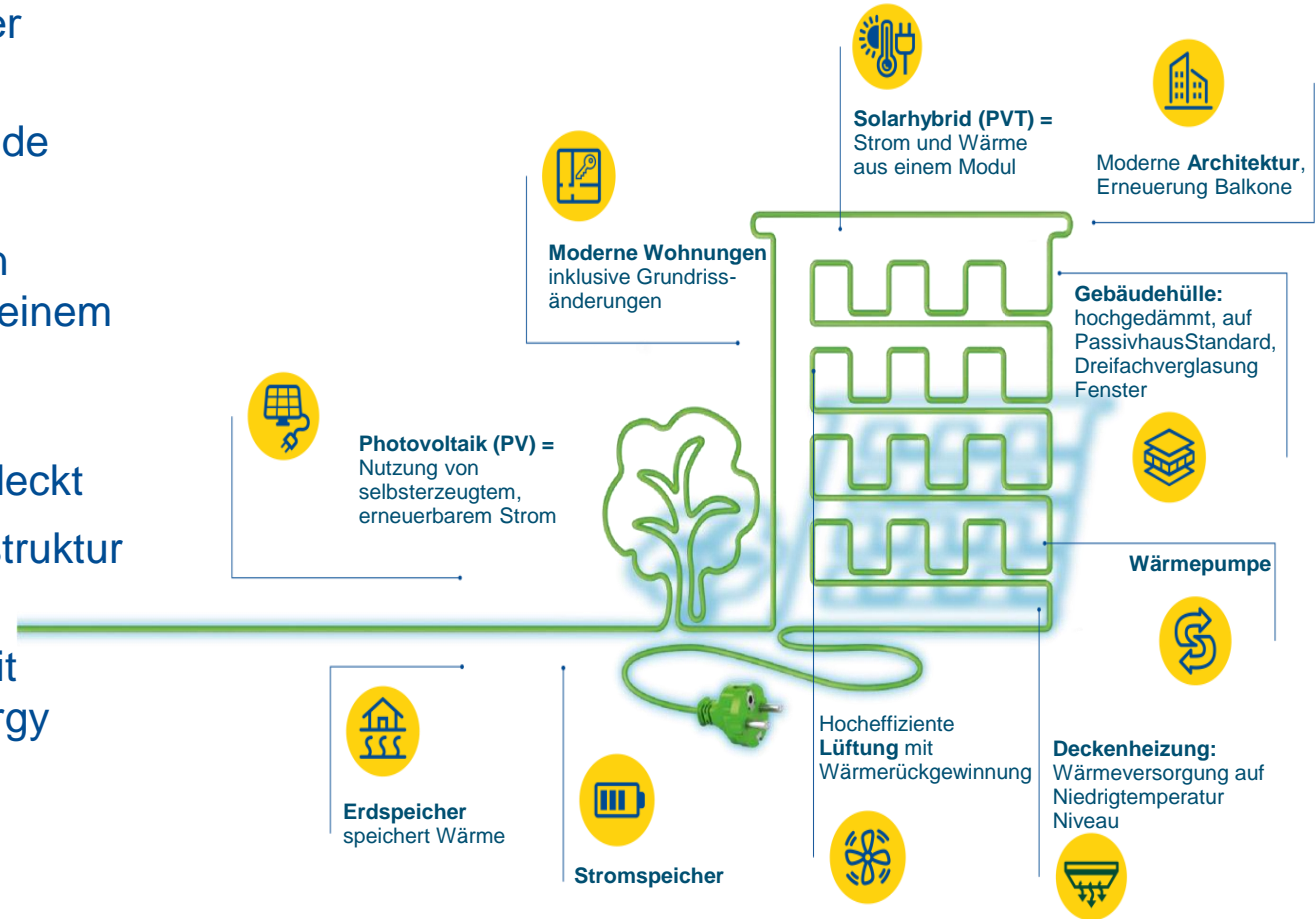


Praxisbeispiel degewo-Zukunftshaus - Modell für die Energiewende?



Praxisbeispiel degewo-Zukunftshaus - Modell für die Energiewende?

- 8-Geschosser aus den 50'er Jahren in Berlin-Lankwitz.
- Planung 2014/2015, Bauende April 2017.
- Innovative Kombination von modernster Technologie in einem bestehenden Wohnhaus.
- Wärmebedarf zu 100%, Strombedarf zu 50% abgedeckt
- Investment in Energieinfrastruktur durch degewo netzWerk.
- Mieterstromvermarktung mit Partnern BTB und Discovergy
- Smart Metering
- 2017/2018 erster Winter im Betrieb



- Passivhausstandard „verhindert“ Wärmeverkauf.
- Abgaben auf Strom als „Brennstoff“ erhöhen Komplexität der Kalkulation
- Hohe Investitionskosten für Anlagentechnik führen zu nicht konkurrenzfähigen Wärmepreisen.
- Erwartung an (besonders) niedrige Heizkosten nur umsetzbar mit Investitionskostenzuschuss durch den Immobilieneigentümer.
- Effiziente Betriebsführung als „Brot der Contractoren“ wenig ergebnisträchtig, weil wenig verbraucht wird.

Aber:

- Steigende Energiekosten können das Konzept mittel- bis langfristig konkurrenzfähig machen.
- Umsetzung des Konzeptes als Teil einer Versorgung, die ergänzt wird um Wärme aus schon vorhandenen Nah- oder Fernwärmeanschlüssen dürfte Attraktivität erhöhen.
- Vergleichskosten anderer Versorgungskonzepte für den Einsatz erneuerbarer Energien in der „Wärmewende“ müssen in den nächsten Jahren abgewartet werden, zum Teil bereits heute sehr hoch (Biogas).

degewo Zukunftshaus

Konzept für die Immobilienwirtschaft?

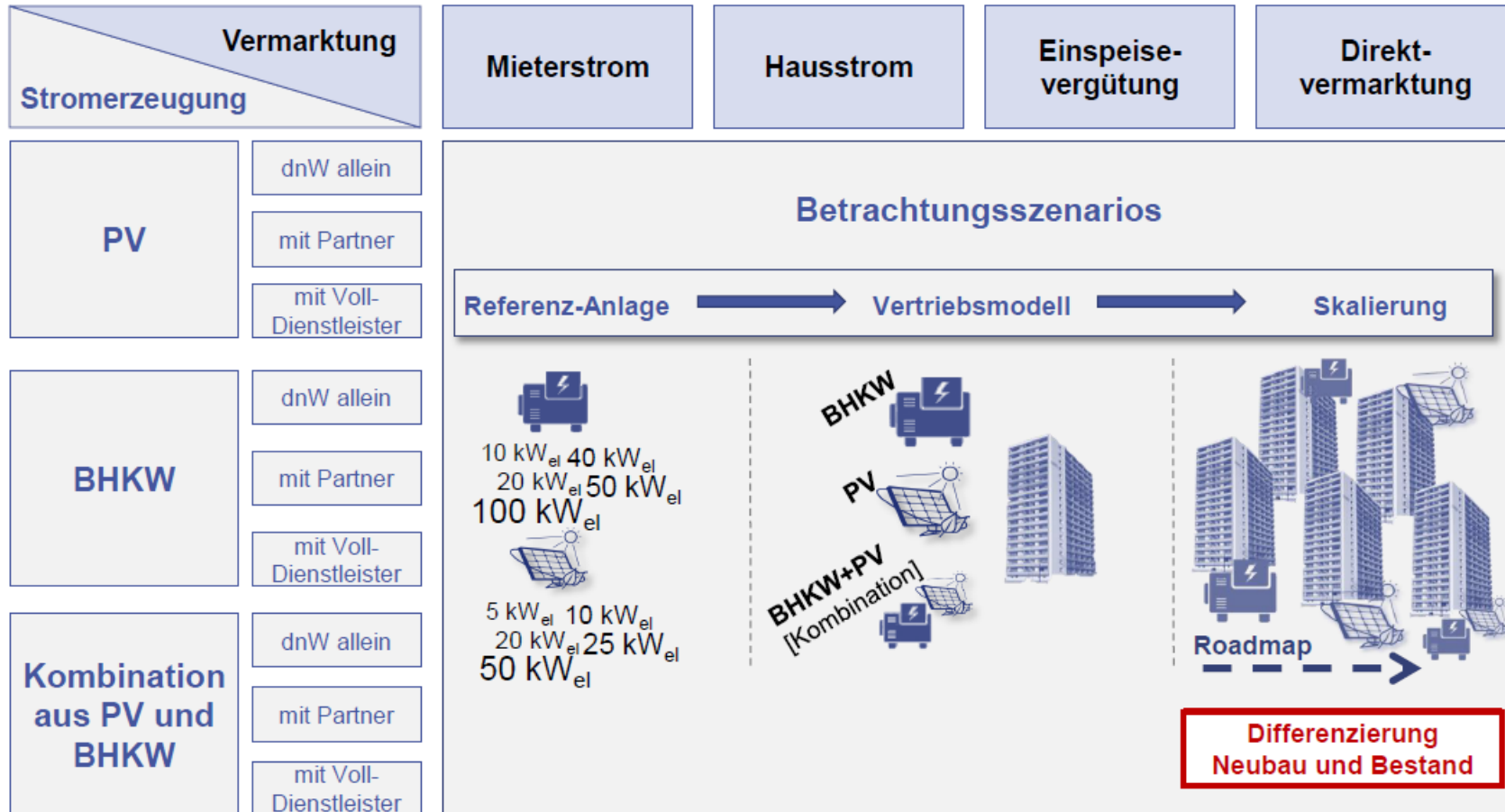


- Konzept erfüllt Anforderung an Energieeffizienz im Gebäude vorbildhaft
- Attraktivität eines „grünen“, energieeffizienten Hauses für bestimmte Zielgruppen in der Vermietung („Ich bin Teil der Energiewende“, „Prosumer“).
- Schutz vor steigenden Energiepreisen.
- Autarkie schützt vor steigenden „Blackout“-Gefahren.
- Im Vergleich hohe Investitionskosten für die Energieversorgung des Hauses.
- Trotzdem angemessener, bezahlbarer Mietpreis machbar.
- Positionierung des Gebäudes in der Mitte zwischen Neubau und üblicher Bestandssanierung rechtfertigt vergleichsweise höhere Mieten nach Modernisierung.

Aber aufgepasst:

- Erzeugter Strom kann nicht komplett selbst verbraucht, sondern muss verkauft werden: Gefährdung Steuerprivileg - Partnerschaft mit externem Energielieferanten ggf. unverzichtbar.
- Sehr hohe Know-how Anforderungen. Genügend Kompetenz im eigenen Haus?

Ausblick: Aktuelle Diskussion Strategie für Stromvermarktung



Ausblick: Aktuelle Diskussion Strategie für Stromvermarktung

Rangfolge	Modellvariante
1	Primärer MS-Vertrieb BHKW + Full-Service-Partner (Rest HS/DV/ES)
2	Primärer MS-Vertrieb BHKW + White Label (Rest HS/DV/ES)
3	Primärer Hausstromvertrieb BHKW (Rest DV/ES)
4	Primärer MS-Vertrieb Kombi + Full-Service-Partner (Rest HS/DV/ES)
5	Primärer MS-Vertrieb Kombi + White Label (Rest HS/DV/ES)
6	Primärer Hausstromvertrieb Kombi (Rest DV/ES)
7	Primärer MS-Vertrieb PV + Full-Service-Partner (Rest HS/DV/ES)
8	Reine Einspeisung BHKW
9	Reine Einspeisung Kombination
10	Primärer MS-Vertrieb PV + White Label (Rest HS/DV/ES)
11	Primärer Hausstromvertrieb PV (Rest DV/ES)
12	Reine Direktvermarktung PV
13	Reine Einspeisung PV
14	Reine Direktvermarktung Kombination
15	Reine Direktvermarktung BHKW



Modelle 1-6:
„Hurdle-Rate“
übersprungen

Ulrich Jursch
Geschäftsführer

degewo netzWerk GmbH
degewo 6. Wohnen GmbH & Co. KG
GEDE Gemeinsame Berliner Wohnen GmbH

Telefon: +49 30 26485 9500
Fax: +49 30 26485 9509
E-Mail: ulrich.jursch@degewo.de
Web: www.degewo.de

