

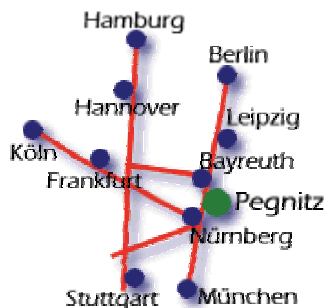
Modernisierung der Baugenossenschaft Pegnitz - Wärme-Contracting mit Biomasse

Roland Schramm
Baugenossenschaft Pegnitz eG

Einleitung

Im Jahr 2003 hat der Aufsichtsrat der Baugenossenschaft Pegnitz beschlossen, den Gebäudebestand umfassend modernisieren zu lassen. Darum wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2004 ein Geschäftsbesorgungsvertrag mit der JOSEPH-STIFTUNG Bamberg unterzeichnet. Das Unternehmen wurde als Partner mit der gesamten Planung und Durchführung der Modernisierung beauftragt. Die Organe der Baugenossenschaft haben im Sommer 2004 ein energieeinsparendes, umweltbewusstes Modernisierungskonzept einstimmig beschlossen.

Das Unternehmen wurde 1919 gegründet und bewirtschaftet aktuell 195 Wohneinheiten, 51 Garagen und 39 Abstellplätze. Im Jahr 2004 hat die Baugenossenschaft 66 stark sanierungsbedürftige Wohneinheiten der Baujahre 1919 bis 1967 an eine Investorengruppe verkauft. Die Erlöse sind notwendiger Bestandteil zur Konsolidierung des Eigenkapitalanteils für unsere Modernisierungen. Die verkauften Wohneinheiten werden auch in Zukunft von der Baugenossenschaft verwaltet.



Die Stadt Pegnitz (14.500 Einwohner) als Mittelzentrum ist wirtschaftlicher Knotenpunkt im südlichen Landkreis Bayreuth. Die direkte Ortsanbindung an die Autobahn München-Berlin und die Ausweisung von ca. 60.000 m² Gewerbeflächen im Gewerbegebiet Pegnitz West haben in den vergangenen Jahren dafür gesorgt, dass sich neben der metallverarbeitenden Industrie auch internationale Dienstleister in Pegnitz niedergelassen haben.

Modernisierungskonzept

1. Bestandsanalyse
2. Machbarkeitsprüfung und Finanzierung
3. Energie

1. Bestandsanalyse

Zur Ermittlung des Modernisierungsbedarfs der Baugenossenschaft wurde der Modernisierungs- und Instandhaltungsbedarf der Gebäude und Wohneinheiten eingehend überprüft, klassifiziert und dokumentiert. Im Jahr 2004 wurden noch 94% der Wohneinheiten mit Einzelöfen (Kohle, Öl, Holz) beheizt, 48% der Wohnungen hatten keine Standardbäder, und 97% der Häuser waren ohne Vollwärmeschutz. Der Gebäudebestand wurde anhand einer systematischen Kostenermittlung in drei Gruppen unterteilt:

- a) Modernisierungsfähiger Bestand
- b) Bewirtschaftung ohne Modernisierung
- c) Verkaufsobjekte

Nach Abschluss der Bestandserfassung wurden 25 % des Wohnungsbestandes verkauft, da diese mittelfristig weder wirtschaftlich verwertet noch modernisiert werden konnten. Vom verbleibenden Gebäudebestand sind insgesamt 168 Wohneinheiten in 16 Häusern zur Modernisierung vorgesehen.

2. Machbarkeitsprüfung und Finanzierung

Auf der Basis der Kostenermittlung wurde die Marktakzeptanz der notwendigen Mieterhöhungen durch eine schriftliche Befragung der Mitglieder abgefragt. Die Akzeptanzprüfung ergab bei einem Befragungsrücklauf von 65 % eine Zustimmungsquote von ca. 76 %. Daneben wurden die durch-

schnittlichen Mieten auf dem Wohnungsmarkt, und das Potential an Bewerbern für unsere Wohnungen abgefragt. Unsere Zielmieta nach den Modernisierungen liegt im oberen Toleranzbereich der Marktmieten. Die Überprüfung der Bewerberanzahl ergab einen deutlichen Nachfrageüberhang. Wir gehen aufgrund dieser Faktoren heute davon aus, dass eine mögliche Fluktuation in ca. 60 Wohneinheiten nach Abschluss der Modernisierungsmaßnahmen mittelfristig ausgeglichen werden kann.



Finanziert wird das Projekt durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in Berlin. Gemeinsam mit der KfW und der grundbuchlich absichernden Sparkasse Bayreuth wurde ein Finanzierungskonzept innerhalb von 4 Wochen erarbeitet, und zum Abschluss gebracht. Wir haben die KfW-Programme „CO₂-Gebäudesanierungsprogramm“ und „Wohnraummodernisierungsprogramm“ in Anspruch genommen. Alle Modernisierungsmaßnahmen der Energieeinsparung werden politisch neben niedrigen Zinssätzen mit einem 20%igen Teilschuldenerlass nach 18 Monaten gefördert.

3. Energie

I) Hintergrund

Der Ölbedarf in China wird nach einer Studie der Investmentbank Merrill Lynch in den nächsten fünf Jahren deutlich stärker steigen als von der Regierung des weltweit zweitgrößten Ölverbraucherlandes bislang erwartet. Im zweiten Quartal 2004 war das Bruttoinlandsprodukt Chinas um 9,6 Prozent gestiegen und damit stärker als zuvor vermutet.¹

Seit dem Frühjahr 2003 treibt nicht nur der Irakkrieg die Energiepreise in die Höhe. Parallel zum Stahlboom führt das gesamtasiatische Wachstum zu einer preiserheblichen Nachfragestärkung bei Rohöl, und damit automatisch auch bei uns zu hohen Energiepreisen.

Ein starker Ölpreisanstieg bringt auch veränderte Preisrelationen mit sich, die, wenn sie dauerhaft sind, zu einer Umstellung auf energiesparende Produktionsverfahren und Konsumgüter führen². Unser Unternehmen ist der Auffassung, dass dieser Einschätzungen des DIW mit dem Einsatz von Biomasse als erneuerbarer Energie Rechnung zu tragen ist. Darum haben wir uns für ein Hackschnitzelheizwerk entschieden.

II) Biomasse-Vorrat

In Bayerns Wäldern wachsen jährlich etwa 18 Millionen Kubikmeter Holz nach, davon werden etwa 10 Millionen Kubikmeter eingeschlagen. Alle 2 Sekunden wächst ein Kubikmeter Holz nach, das entspricht einem Heizäquivalent von 220 bis 280 Litern Heizöl. Mit dem nachwachsenden Holz könnte jedes Jahr eine 2 m hohe und 1 m dicke Holzwand zwischen München und Shanghai gebaut werden.³ Der zu erwartende steigende Einsatz von Biomasse zur Energiebedarfsdeckung kann jederzeit durch die nachhaltige Bewirtschaftung der Wälder in Bayern und Deutschland ausgeglichen werden.

III) Umwelt

Mit rd. 58 Mrd. kWh deckt die Nutzung von Biomasse über 90 % der Energiebereitstellung aus erneuerbaren Energien im Wärmemarkt ab. Die CO₂-Minderung lässt sich für 2004 auf rd. 70 Mio. t abschätzen. Dabei stieg der Anteil Erneuerbarer Energien am Primärenergieverbrauch um 16,13 % auf rd. 3,6 % in 2004.⁴ Das berechnete Einsparungspotential in unserem Unternehmen beträgt durch die Biomassennutzung 800 t CO₂ pro Jahr, oder 92% . Die Umweltentlastung führt zu einer erheblich verbesserten Marketingsituation für unser Wohnungsangebot.

IV) Technik

Die einfache und nahezu wartungsfreie Technik der Biomasseverbrennung sorgt besonders bei den laufenden Betreiberkosten für Planungssicherheit. Dabei ist der Flächenbedarf nicht größer als ein Wäscheplatz. Einmal wöchentlich bringen die Holzbauern die getrockneten Hackschnitzel. Der Vorgang der Verbrennung braucht nur frische Luft und gutes Holz.

Der früher problematische Schneekantrieb wurde durch ein störungsfreies Hydrauliktransportsystem ersetzt. Mehr gibt es über die Holzverbrennungstechnik nicht zu sagen.

V) Regionale Wirtschaftsförderung

Der Einsatz von Biomasse stärkt nachhaltig den regionalen Wirtschaftskreislauf. Die Kosten für Wärme und Energie werden nicht mehr in das Ausland transferiert; vielmehr werden die ortsansässigen Firmen und die Landwirtschaft in ökologisch sinnvoller Weise in der Wertschöpfungskette durch die Heizkosten der Mitglieder unterstützt. Dadurch schaffen wir bei unseren Mitgliedern und Mietern ein deutlich höhere Akzeptanz bei den Heizkostenabrechnungen. Die mittelbare Sicherung der Arbeitsplätze in der Region durch den Biomasseeinsatz führt dauerhaft zu einer Stützung der Umsatzerlöse unseres Unternehmens.

VI) Contracting

„Wir werden Ihnen kostenlos eine Dampfmaschine überlassen. Wir werden diese installieren und für fünf Jahre den Kundendienst übernehmen. Wir garantieren Ihnen, dass die Kohle für die Maschine weniger kostet, als Sie gegenwärtig an Futter für die Pferde aufwenden müssen. Und alles, was wir von Ihnen verlangen, ist, dass Sie uns ein Drittel des Geldes geben, das Sie sparen.“

James Watt (1736 –1819, schottischer „Erfinder“ des Contracting)

In der wohnungswirtschaftlichen Praxis bezieht sich das Contracting auf die Energieversorgung von Wohngebäuden und -siedlungen. Für den Contractor (z.B. den Wärmelieferanten) ist "Contracting" ein Unternehmenskonzept. Der Contractor bietet eine ganzheitliche Dienstleistung an und will damit einen Gewinn erzielen, trägt aber auch das unternehmerische Risiko der Finanzierung, Technik und des Unterhaltes. Der Hauptnutzen für das Wohnungsunternehmen besteht in der Entlastung von allen Betriebs-, Wartungs- und Instandhaltungsaufgaben, d.h. letztlich in der Abgabe des kompletten Betriebsrisikos⁵. Dafür verpflichtet sich das Wohnungsunternehmen zur Abnahme einer bestimmten Wärmemenge, zu einem festgelegten und/oder indexierten Wärmepreis, während eines definierten Zeitraumes.

Contracting ist also die Verlagerung notwendiger Investitionskosten einer Modernisierung in die Betriebskosten. Die Investitionersparnis des Unternehmens führt zu einer Liquiditätsschonung und zu einem verbesserten Erhöhungsspielraum bei der Kaltmiete.

Ein faires Contracting nützt unmittelbar dem Contractor und dem Wohnungsunternehmen; mittelbar profitieren die Mitglieder in den Wohnungen, die Umwelt durch die massiven CO₂-Einsparungen, und die Region durch den vermiedenen Mittelabfluss der Heizkosten. Es entsteht eine klassische Win-Win Situation.

Maßgebliche Rechtsgrundlagen für die gewerbliche Wärmelieferung sind

- Gesetz zur Neuregelung des Energiewirtschaftsrecht (EnWG)
- Gesetz zur Einsparung von Energie in Gebäuden (EnEG)
- Verordnung über energiesparenden Wärmeschutz und energiesparende Anlagentechnik bei Gebäuden (EneV)
- Heizkostenverordnung (HeizkostenV)
- Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (ABVFernwärmeV)

Die mietrechtliche Beurteilung des Contracting richtet sich nach der jeweiligen, individuellen baulichen und vertraglichen Situation der zu beliefernden Wohnanlage oder –Siedlung. Hier müssen vor



Vertragsabschluss unbedingt die mietvertraglichen Regelungen zur Heizkostenumlage geprüft werden. Unstrittig ist die Umlagemöglichkeit der Wärmelieferungskosten in den Betriebskosten bei Modernisierung gemäß § 554 Abs. 2 BGB mit einem erstmaligen Heizungseinbau. Anders stellt sich die Situation bei der Erneuerung einer bestehenden Zentralheizungsanlage durch das Contracting dar. Hier ist in der Rechtsprechung strittig, ob die Investitionskosten aus den Kosten der Wärmelieferung herausgerechnet werden müssen, und von den Vertragspartnern zu tragen sind.

Nach überwiegender Auffassung der Landgerichte reicht aber die standardisierte Erklärung im Mietvertrag, dass alle nach der HKVO zum Umlage zugelassenen Kostenpositionen auch als mietvertraglich umlegbar vereinbart sind.⁶

Uns bietet das Energie-Contracting drei Chancen:

1. Wir senken die Investitionskosten und Bewirtschaftungskosten bei hohem Modernisierungsbedarf im Unternehmen
2. Wir sparen bei den Heizkosten der Mitglieder durch den Einsatz von Biomasse aus der Region

3. Der „Umwelt-Aspekt“ schafft aus Marketingsicht für uns eine Alleinstellung auf dem Wohnungsmarkt

Die Verhandlungen über den Preis der gelieferten Wärme verlangen von beiden Vertragspartnern ein gemeinsames Ziel: Die nachhaltige Bewirtschaftung der Immobilie. Ein hoher Preis wirkt sich zunächst negativ auf den Verbrauch aus, später auf die Leerstandsquote. Ein niedriger Preis stellt den Erfolg der Betreibergesellschaft in Frage.

VII) Netzwerk

Für die Wirtschaftlichkeit eines Netzwerkes gilt Die Faustregel: Die Heizlast in kW ergibt die maximale Netzlänge in m. Mit der Länge der Wege verliert das Netz an Wirtschaftlichkeit und damit auch die Betreibergesellschaft. Kurze, möglichst hoch beheizte Netzanschlüsse sorgen für eine hohe Wirtschaftlichkeit. Zentrale Siedlungslagen sind für rentable Nahwärmenetze bei umsichtiger Brennstoffwahl prädestiniert.

Marketing

Product und Physical Facilities (Produktgestaltung und Ausstattungspolitik)

Wir gestalten ein Produkt Wohnen auf dem aktuellen, technischen Stand der Dinge, und bieten unseren Mitgliedern die Möglichkeit, zusätzlich aus einer Palette von Ausstattungsextras wie z.B.

- Komfortmodernisierung Badezimmer
- Wahl höherwertiger Fußbodenbeläge
- Medienpakete (DSL, Premiere, Kabel)
- Hausordnungs- und Schönheitsreparaturservices

auszuwählen.

Price (Preispolitik)

Die Mieten unseres Bestandes orientieren sich an der Wirtschaftskraft und der Einkommenssituation der Region Pegnitz. Darum haben wir uns für einfache Modernisierungen entschieden. Jedes Mitglied kann daneben höherwertige Wohnungs-Facilities, nach Wahl eigenfinanziert oder mieterhöhend einbauen lassen.

Promotion (Kommunikationspolitik)

Kleine Genossenschaften sind zwar wirtschaftlich unbedeutend - aber auch enge Gemeinschaften mit einer ausgezeichneten Kommunikation. Diese wird durch die Nutzung aller zur Verfügung stehenden Medien in der Öffentlichkeit unterstützt.

Die Verleihung der Teilnehmerurkunde des Bayerischen Umweltpaktes als erstes Wohnungsunternehmen in Bayern, schafft einen hohen Akzeptanzgrad der Mitglieder für die umweltbewusste Ausrichtung unseres Unternehmens.

Personalpolitik

Die Vorstände, Aufsichtsräte und die Mitarbeiter Ingrid Falb und Klaus Hermann kennen die meisten unserer Mitglieder persönlich. Dieser intensive Kontakt ist ebenso wichtig wie das notwendige miet- und genossenschaftsrechtliche Know-how aller Mitarbeiter.

Ausblick

"Holzhacken ist deshalb so beliebt, weil man bei dieser Tätigkeit den Erfolg sofort sieht."

Albert Einstein, deutscher Physiker

Unsere Maßnahmen dauern etwas länger. Für die Modernisierungen und die Vermarktung unserer Wohnungen haben insgesamt 3 Jahre eingeplant. Wir wollen bis 2007 überprüfen, ob unsere Tätigkeiten erfolgreich waren.

¹ HANDELSBLATT, Mittwoch, 24. November 2004

² Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung DIW – Herbstgutachten 21.10.2004

³ Bayerische Staatsforstverwaltung – Zahlen und Fakten 14.02.2005

⁴ AGEE-Stat – Bundesumweltministerium Stand Februar 2005

⁵ BBA - Berlin-Brandenburgische Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e.V.

⁶ H.-J. Heinz, Bundesverband Privatwirtschaftlicher Energie-Contracting Unternehmen, Mainz