



Quelle: Aareon AG, Mainz

Vertreter u. a. aus acht Wohnungsunternehmen und dem GdW saßen Anfang Mai in Mainz an einem Tisch, um zum Thema Mieterstrom Erfahrungen auszutauschen

## Energieerzeugung und -vermarktung

# Mieterstrom trifft auf breites Interesse – erzeugt aber auch Unsicherheiten

Die Aareon AG lud Anfang Mai acht Wohnungsunternehmen sowie den GdW zu einem Erfahrungsaustausch über das Thema „Mieterstrom“ nach Mainz ein. In der Diskussion wurde deutlich, dass ein eindeutiger Trend bei den Geschäftsmodellen nicht existiert.



**Prof. Dr. Norbert Raschper**  
ebz Business School  
Bochum  
Geschäftsführer  
iwb Entwicklungsgesellschaft  
Braunschweig

Durch die Novellierung des EEG im Jahr 2014 wird die Netzeinspeisung von selbst erzeugtem Strom zunehmend uninteressanter und teilweise sogar unwirtschaftlich. Die Direktvermarktung des Stromes wird zukünftig Vorrang vor der

Netzeinspeisung erhalten. Gleichzeitig fordert die Energiebilanz der zukünftig angestrebten Niedrigenergiehäuser eine deutlich vermehrte Stromproduktion in den Wohngebäuden.

Somit ist verständlich, dass der Verkauf von Strom an Mieter großes Interesse in der Wohnungswirtschaft erzeugt. Gleichwohl sind durch steuerliche und rechtliche Unklarheiten deutliche Unsicherheiten bei den Entscheidern zu erkennen, die eine breite fundierte Beschäftigung mit dem Thema vorerst noch verhindern. Die GdW-Arbeitshilfe 71 aus 2013 sowie die neue Forschungsstudie des

Vereins „Wohnen in Genossenschaften“ bieten wertvolles Wissen zur Erzeugung und Vermarktung von Strom inklusive Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen und schaffen somit Grundlagen für die strategischen Diskussionen in den Wohnungsunternehmen. Die Aareon AG hat Anfang Mai acht Wohnungsunternehmen sowie den GdW zu einem Erfahrungsaustausch über das Thema „Mieterstrom“ nach Mainz eingeladen.

Aareon-Vorstandsvorsitzender Dr. Manfred Alflen begrüßte die Teilnehmer mit den Worten: „In der Branche besteht derzeit ein vielfältiges Bild zum

Thema ‚Mieterstrom‘. Mit dem Workshop möchte Aareon einen Beitrag zur Diskussion von Chancen für die Wohnungswirtschaft leisten. Aus diesem Grund haben wir Unternehmen, die sich mit dem Thema befassen oder bereits praktische Erfahrungen mit dem Thema gesammelt haben, zu einem Austausch eingeladen.“

---

## „Die Unklarheiten und steuerlichen wie energierechtlichen Fragestellungen verhindern aus unserer Sicht die breite Akzeptanz der Wohnungsunternehmen für Mieterstrom.“

Oliver Krudewig

Auf folgende, einleitende Thesen wurde eingegangen:

- Die quartiersnahe Stromproduktion in Wohnungsunternehmen ist politisch gewollt. Sie reduziert den Bedarf an Höchstspannungsleitungen und beschleunigt die deutsche Energiewende.
- Als technische Lösungen bieten sich die KWK-Technologie und in sonnenreichen Gebieten auch die Photovoltaik an.
- Der Eigenverbrauch von Strom für Beleuchtung, Pumpen, Fahrstühle etc. ist hochwirtschaftlich, infolge der geringen Strommengen in den Gebäuden allerdings beschränkt.
- Die reduzierte EEG-Umlage für Eigenverbrauch kann aktuell selbst für Mieter in Wohnungsgenossenschaften oder Energiegenossenschaften nicht genutzt werden.
- Trotz Zukauf von teurem Drittstrom – bei nicht ausreichender Eigenproduktion von Strom – kann der Mieterstrom dem Mieter 2-3 ct/kWh billiger als der Marktpreis angeboten werden. Das Wohnungsunternehmen deckt die eigenen Kosten und Risiken.
- Insbesondere unklare oder nachteilige steuerliche und energierechtliche Fragestellungen (erweiterte Gewerbesteuerkürzung, Anrechnung auf die 10-%-Grenze bei Vermietungsgenossenschaften, Status und Berichtspflichten als Energieversorgungsunternehmen) schrecken viele Entscheider ab, sich mit dem Thema zu beschäftigen.
- Und dass, obwohl die eigene Stromproduktion deutlich bessere KfW-Förderungen bei Modernisierungen ermöglicht und der Mieterstrom eine wichtige Marketingmöglichkeit mit hoher Mieterbindung ist.

Die acht Unternehmen stehen für eine große Bandbreite aktueller Projekte zur Stromproduktion, sowohl mit PV- als auch BHKW-Anlagen. Der Strom wird häufig als Allgemestrom genutzt bzw. in das öffentliche Netz eingespeist. Der Verkauf von Strom an Mieter erfolgt zumeist über Partner

oder Contractoren. Doch in der Diskussion wurde auch deutlich, dass ein eindeutiger Trend bei den Geschäftsmodellen nicht existiert. Contractoren bringen zwar wichtiges Wissen mit, benötigen aber einen Großteil der generierbaren Deckungsbeiträge für sich. Daher soll häufig nach einem entsprechenden Aufbau von Wissen und Prozess-

strukturen der eigene Stromverkauf an die Mieter als Kundenbindungsmaßnahme stark ausgebaut werden. Folgende Aussagen zeigen dabei die große

Bandbreite der diskutierten Aspekte zum Thema „Mieterstrom“.

### Hubert Scharlau, Wohnungs-Verein Rheine eG:

„Der Wohnungs-Verein Rheine eG mit seinen 1.700 Wohneinheiten hat für ein Bestandsquartier mit 82 Wohnungen die Wirtschaftlichkeit von Mieterstrom geprüft und trotz geringer Margen für sinnvoll erachtet. Wir sollten den Wert der Mieterbindung durch Stromlieferung nicht unterschätzen. Die freiwillige Weitergabe eines Geschäftsfeldes wie beim Wärmemessdienst wäre falsch. Vielmehr sollten die Wohnungsunternehmen Aufgaben und Wissen in einer gemeinsamen Dienstleistungstochter unter Beteiligung der Verbände bündeln. Wertschöpfung und die wichtige Mieterbindung blieben so in den Unternehmen.“

### Eckhard Sayk, mgf Gartenstadt Farmsen Mieter- und Wohnungsbaugenossenschaft eG, Hamburg:

„Bei einem Gesamtbestand von ca. 2.500 Wohneinheiten betreiben wir für ca. 1.300 Einheiten zwölf BHKW-Anlagen. Der Strom wird für die Allgemestversorgung genutzt bzw. in das öffentliche Netz eingespeist. Zukünftig soll der Strom auch an die Mieter verkauft werden. Die Stromabrechnung wird ein lokaler Partner für uns erstellen. Der Einsatz erneuerbarer Energien und die eigene Stromproduktion ermöglichen die Stärkung unserer Reputation im Markt. Die Mieterbindung durch kostengünstige Energieversorgung ist dabei sehr wichtig.“

### Oliver Krudewig, Bochumer Baugenossenschaft eG:

„In einem Bestandsquartier mit 160 unserer insgesamt 1.600 Wohneinheiten war das Konzept BHKW mit Mieterstrom leider nicht realisierbar. Aktuell

planen wir die Umsetzung in einem anderen Quartier. Insbesondere die Idee einer Energiegenossenschaft scheint eine sehr sinnvolle Ergänzung des wohnungswirtschaftlichen Genossenschaftsgedankens. Für die Stromabrechnung und das Berichtswesen wollen wir externe Dienstleister einsetzen. Allerdings sehen wir auch, dass die Materie komplex ist. Die Unklarheiten und steuerlichen wie energierechtlichen Fragestellungen verhindern aus unserer Sicht die breite Akzeptanz der Wohnungsunternehmen für Mieterstrom.“

### Nils Neuse, Bauverein der Elbgemeinden eG, Hamburg:

„Aktuell betreiben wir in unserem Bestand von ca. 14.000 Wohneinheiten drei eigene BHKW zur Wärmeversorgung von insgesamt 2.000 Wohnungen. Mit dem erzeugten Strom versorgen wir vorrangig den Allgemestrom der angeschlossenen Gebäude und speisen den restlichen Strom in das Netz ein. Zudem haben wir 19 weitere BHKW für weitere 2.500 WE in unserem Bestand, welche durch Contractoren betrieben werden. Der Einsatz der ressourcenschonenden BHKW-Technik war uns schon seit 1999 wichtig. Die instabilen Rahmenbedingungen und das arbeitsintensive Strommanagement haben uns bewogen, die kleinteiligeren

---

## „Die freiwillige Weitergabe eines Geschäftsfeldes wie beim Wärmemessdienst wäre falsch.“

Hubert Scharlau

Anlagen und somit die Masse mit Contractoren zu realisieren.

Unsere Contractorenverträge haben wir allerdings im letzten Jahr um ein neues Quartiersstromkonzept erweitert. Aktuell erhalten 240 Wohneinheiten den vor Ort erzeugten Strom über den Contractor mindestens 2 ct/kWh günstiger als zu dem günstigsten Grundversorgungstarif. Da wir innerhalb von zwei Wochen eine Mieteranschlussquote von 75% erreichten, werden wir bis Ende 2015 das Quartiersstromkonzept in dann sieben der 19 Anlagen für ca. 800 Wohnungen ausbauen.“

### Stefan Fölsch, GEWOBA Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen, Bremen:

„Als großes Wohnungsunternehmen betreiben wir aktuell ca. 30 Nahwärmenetze mit Wärmelieferung zum Teil auch über Contracting-Modelle. Nach einer strategischen Konzeption werden wir zukünftig die Energieaktivitäten in einer eigenen Energietochter bündeln. Nach unserem Energiekonzept sollen bis 2019 ca. 50 BHKW-Anlagen in Eigenregie gebaut und betrieben werden. Den Verkauf des Stromes an die Mieter wird die ▶



## Interview mit Dr. Manfred Alflen

# „Innerhalb der EU findet man wenig vergleichbare Märkte“

Die Digitalisierung ermöglicht neue Dienstleistungen und Produkte. Dadurch wird der Einstieg in neue Geschäftsfelder wie Online-Zusatzleistungen, Services oder Ausstattungen der Wohnung bis zum Mieterstrom erleichtert. Im Gespräch mit Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, ging es um diese neuen Märkte und wie sich das Softwarehaus dafür rüstet.

### **Wie ist Aareon auf dieses neue Geschäftsfeld aufmerksam geworden?**

Wir beschäftigen uns gemeinsam mit unseren Kunden intensiv mit Fragen zur Zukunftsstrategie der Wohnungswirtschaft. Als Premiumpartner des GdW sind wir zudem in sehr engem Austausch mit den wohnungswirtschaftlichen Verbänden.

In den Diskussionen mit den Vertretern der Branche wurde deutlich, dass sich die Unternehmen mit einem ganzen Bündel strategischer Themen beschäftigen. Dazu zählen u. a. die dezentrale Energieerzeugung, die damit verbundene Messung des Verbrauchs und die Abrechnung. Rasch wurde klar, dass dieses Geschäftsfeld für die Wohnungswirtschaft nur mit zukunftsweisenden IT-Lösungen handhabbar sein wird. Wir entwickeln dazu ein flexibles Lösungsangebot: die „Aareon Smart World“. Sie spiegelt unsere Vision der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft in Europa wider. Die Vernetzung von Partnern, Wohnungsunternehmen und techni-

schen Einrichtungen in Gebäuden ist eines ihrer wesentlichen Merkmale. Sie eignet sich aufgrund der Offenheit und der Partizipationsmöglichkeiten auch als Plattform für das Energiemanagement.

### **Wie wichtig ist das Thema Mieterstrom für die deutsche Wohnungswirtschaft?**

Aktuell beschäftigt sich eine Reihe von Wohnungsunternehmen mit diesem Thema. Die meisten Unternehmen testen in Teilbeständen oder Pilotprojekten die Chancen, aber auch die Risiken, die aus der Erzeugung und Vermarktung von „Mieterstrom“ entstehen. Das geschieht mit sehr viel Engagement, um Perspektiven für zukünftige Geschäftsmodelle zu entwickeln. Zunächst geht es den Unternehmen um die grundsätzliche Machbarkeit und den Aufbau von Know-how in einem neuen Geschäftsfeld. Die nachhaltige Profitabilität wird nicht zuletzt von künftigen gesetzlichen Regelungen beeinflusst werden.

### **Im internationalen Vergleich: Welche Bedeutung hat das Thema Mieterstrom in anderen Ländern? Gibt es vergleichbare Märkte?**

Es ist schon erstaunlich, aber selbst innerhalb der EU findet man wenig vergleichbare Märkte. Von unseren internationalen Tochtergesellschaften kennen wir beispielsweise Wohnungsunternehmen, die als Händler/Serviceprovider auftreten: Sie kaufen Energie in großer Menge ein und verkaufen diese dann an ihre Mieter weiter. Direkt vergleichbare Ansätze wie in Deutschland sind uns bis heute nicht bekannt. Aufgrund unserer internationalen Ausrichtung stellen wir uns auf diverse Szenarien ein. Wir haben mit der „Aareon Smart World“ eine geeignete IT-Plattform, mit der wir für die jeweiligen Marktbedingungen gerüstet sind.

### **Herr Dr. Alflen, vielen Dank für das Gespräch.**

Die Fragen stellte Ulrike Silberberg.

Energietochter eigenverantwortlich vornehmen. Durch die geringen absoluten Margen pro Wohnung beim Stromverkauf können allerdings häufig nur große Wohnungsunternehmen profitabel Stromvertriebsorganisationen aufbauen. Kleinere Wohnungsunternehmen sollten das Betriebs- und Vermarktungsrisiko auf breitere Schultern in einem Zusammenschluss untereinander oder mit Dritten verteilen.“

### **Christoph Craz,** **Deutsche Boden Energie AG, Bensheim:**

„Die Wohnbau Bergstraße eG hat schon 2009 mit der Gründung einer eigenen Energietochter die Energieproduktion begonnen. Wir betreiben in der

Deutschen Boden Energie AG – der Tochterfirma der Wohnbau Bergstraße – eine der größten Biogasanlagen Deutschlands. Mit deren Gewinnen unterstützen wir das Wohnungsunternehmen bei der energetischen Bestandsmodernisierung. Künftig sollen auch BHKWs im eigenen Wohnungsbestand eingebaut werden. Der Stromverkauf an die Mieter könnte dann über die Energietochter erfolgen. Aus unserer Sicht stört die Stromvermarktung durch Wohnungsunternehmen die etablierten Teilnehmer am Energiemarkt. Es wäre wünschenswert, dass die Wohnungsunternehmen massiv in das Geschäftsfeld ‚Mieterstrom‘ einsteigen, so dass die Politik auch uns als wichtige Gruppe im Energiemarkt wahrnimmt.“

### **Christian Holtmann, Bau- und Siedlungsge-** **nossenschaft für den Kreis Herford eG:**

„Unser Unternehmen betreibt in den 1.200 Wohneinheiten 16 BHKW, davon 13 im Betriebsführungscontracting. Der Strom wird in das öffentliche Netz eingespeist. Bisher haben unsere Mieter dadurch keinen Vorteil beim Strombezug. Das wollen wir ändern und so arbeiten wir aktuell mit einer vorhandenen Energiegenossenschaft zusammen, sodass unsere Mieter eine direkte finanzielle Entlastung bei den Stromkosten erreichen können. Das Interesse unserer Kollegen am Thema ‚Mieterstrom‘ ist sehr groß, allerdings fehlen die ‚Mutmacher‘ und die Ansprechpartner bei Fragen oder Problemen.“

**Sven Glocker,**

**Spar- und Bauverein eG, Dortmund:**

„Aktuell betreiben wir in unserem Bestand von ca. 11.700 Wohnungen mehrere PV-Anlagen. Der Strom wird in das Netz gespeist. Als Mit-Initiator

**„Die Stromproduktion für unsere Mieter ist auch ein sozialpolitisches Thema. Das Eigenstromprivileg ist für Mieter nicht vorgesehen.“**

Ingeborg Esser

der vom Verein ‚Wohnen in Genossenschaften eG‘ Münster beauftragten Forschungsstudie überlegen auch wir, wie wir die Vorteile des Mieterstroms für unsere Mitglieder nutzbar machen können. Denn der Strom aus erneuerbaren Energien und dessen Direktvermarktung ist nicht nur gesetzlich gefordert. Für uns ist dieses Thema zukünftig auch unter Nachhaltigkeitsaspekten und im Marketing sehr wichtig.“

**Ingeborg Esser,**

**GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V., Berlin:**

„Die Stromproduktion für unsere Mieter ist auch ein sozialpolitisches Thema. Das Eigenstromprivileg ist für Mieter nicht vorgesehen. Es gibt eine soziale Ungleichheit, da Immobilienbesitzer gefördert, Mieter aber aktuell in fast allen Geschäftsmodellen die volle EEG-Umlage bezahlen müssen.

Und auch die Verbindung von Wärmeproduktion in Gebäuden und die Verknüpfung

zur Stromproduktion sind vielen unklar. Neben möglichen Stromkostenentlastungen gibt es positive Effekte der Stromproduktion auf die Energiebilanz des Gebäudes und damit können günstigere KfW-Förderungen erreicht werden.“

**Hans-Georg Schneider,**

**Aareon AG, Mainz:**

„Das Thema Mieterstrom ist auch mit einer Vielzahl von neuen, im Normalfall zu automatisierenden, Prozessen und so auch mit dem Thema IT-Unterstützung verbunden. Das beginnt mit Aspekten der Preisbildung bei BHKW, geht über

Abbildung der Stromverträge typischerweise in einer eigenen Energiegesellschaft, Stromableitung bis zur finalen Stromabrechnung verbunden mit der Anpassung von Vorauszahlungen, Inkasso und Mahnwesen. Da gerade zu Beginn die Anzahl der Vertragsverhältnisse begrenzt ist, lagern Wohnungsunternehmen oft einen Teil der Abwicklung der neuen Prozesse an spezialisierte Dienstleister aus. Für diese wie auch für Unternehmen, die diese Prozesse in eigener Regie abwickeln, stellen wir mit Partnern schrittweise entsprechende Lösungen zur Verfügung.“

**Resümee aus der Runde**

Die Herausforderungen beim Thema Mieterstrom sind noch groß. Am Ende einer intensiven Diskussion waren sich alle Teilnehmer einig: Ein derartiger Erfahrungsaustausch ist wichtig und notwendig und die vorhandenen Geschäftsmodelle und Projekte müssen viel intensiver kommuniziert werden. Denn das Lernen von anderen prägt unsere Branche und kann in der komplexen Materie Mieterstrom eigene Schwierigkeiten massiv mindern. ■



## KIRCHHOF PROWOH®

Die KIRCHHOF PROWOH® Arbeitskreise

05.11.2015 in Sonneberg

12.11.2015 in Büdelsdorf

19.11.2015 in Darmstadt



Wir beraten Sie gerne vor Ort

✉ info@kirchhof.de ☎ 0180 KIRCHHOF

„... das Wesentliche ist für die Augen unsichtbar.“

Antoine de Saint-Exupéry

www.rftkabel.de



Mit dem Ausbau von hochmodernen und effizienten Glasfasernetzen generiert RFT kabel leistungsstarke und zukunftssichere Breitband-Telekommunikationsstrukturen für die Wohnungswirtschaft und Unternehmen.

Als mittelständisches & inhabergeführtes Unternehmen bietet RFT kabel zudem umfassende und technologie-orientierte Services im Bereich der Breitbandkabeltechnik - alles aus einer Hand.

DER ANSCHLUSS MIT ZUKUNFT  
regional · flexibel · transparent

RFT  
Kabel®

Potsdam: Optimierte FTTH-Lösungen für die Wohnungen in der „Speicherstadt“.