

# Vom Kostenblock zum Wertetreiber

## Auslagerung der Energieversorgung in eine Zweckgesellschaft - Smart Supply -

Die Energieversorgung von modernen Gebäuden ist komplex und hat einen zunehmend hohen Anteil an den Betriebskosten. Durch die Anforderungen der ENEC und des EEWärmeG entstehen häufig Anlagenkonfigurationen, deren Betrieb aufwendig ist und die, wie zum Beispiel bei einer BHKW-Anlage, auch steuerliche Risiken bergen, da Produktion und der Verkauf von Strom Regel die Kürzung der Gewerbesteuer §9 Nr.1 gefährden. Zudem muss vereinnahmte Stromsteuer erklärt und abgeführt werden.

Mit der Auslagerung der Energieversorgung in eine Zweckgesellschaft können diese Risiken vermieden werden. Sie bietet zudem einen Lösungsansatz, der allen Projektbeteiligten weiten Nutzen stiftet und Mehrwerte generiert.

Dem Projektentwickler

- (1) Sicherung der verkürzten Gewerbesteuer
- (2) Deutliche Reduktion der Investitionskosten
- (3) Veräußerungserlös an ein EDL Unternehmen

Dem Enderwerber

- (4) Instandsetzungsrisiko über 15 Jahre gedeckelt
- (5) Zertifikat AGFW 309-1 für das EEWärmeG<sup>1</sup>
- (6) Komplexe Abrechnung nach VDI 2071 entfällt<sup>2</sup>

Ersatzweise könnten diesen Aufgaben vom Enderwerber auch an ein FM Unternehmen übertragen werden, das über die notwendige energiewirtschaftliche Expertise verfügt und die Eigentümer vermeintlich von allen Sorgen befreit. Nur werden damit auch die Wertetreiber aus der Hand gegeben und Optimierungen während der Entwicklungsphase nicht gehoben.

---

<sup>1</sup> Der Gesetzgeber privilegiert Energiedienstleister. Sie können die Primärenergiefaktoren mit einem Zertifikat nachweisen. Durch Beimischung von Biomethan kann bei nur geringem Anstieg des Arbeitspreises der Effizienzstandard zum Beispiel von KfW70 auf KfW55 angehoben werden.

<sup>2</sup> Die Abrechnung von BHKW-Anlagen erfolgt geteilt. Nur die Gasmenge, die zur Wärmeproduktion verwendet wird, kann nach Heizkostenverordnung umgelegt werden. Der Gaseinsatz für die Stromproduktion ist demgegenüber zwar stromsteuerprivilegiert, darf aber nicht auf die Mieter umgelegt werden. Sie ist mit Ausnahme der für eigene Zwecke entnommenen beim Hauptzollamt zu melden.

## Smart Supply – Rollout Assetklassen

Der Prozess Smart Supply kann in der Organisation ohne großen Vorlauf aufgesetzt werden. Für die größten Assetklassen bieten sich folgende Chancen:

Büroimmobilie*	+++	Größtes Potential, Komplexität des EEWärmeG eröffnet regelmäßig Chancen
Wohnimmobilie	++	Große Potential am ehesten bei Arealnetzen, Mietrecht -> Mietendeckel wird angehoben
Handelsimmobilie	-	Geringes Potenzial; Große Betreiber verfügen über eigene Expertise, Mieter verfügen über eigene Beschaffung
Hotel- & Ferienimmobilien	++	Große Potentiale am ehesten bei Pachtmodellen, wenn der reine Hotelbetriebe ausgelagert ist
Pflegeimmobilien	-	Geringes Potenzial; Große Betreiber verfügen über eigene Expertise, Abnehmer verfügen über eigene Beschaffung

Die Möglichkeit Smart Supply als Wertetreiber für das Projekt zu identifizieren, ist bereits während der Due Diligence Phase mit großer Sicherheit gegeben. Als agiles Prozesselement kann Smart Supply zu jedem Zeitpunkt aufgesetzt werden. Für Bestände ist die Versorgungsstruktur (Gas, Fernwärme, Regenerativ) entscheidend für die Möglichkeit weitere Werte für das Projekt zu generieren.

## Fallstudie Smart Supply

In der folgenden Fallstudie wurden die BHKW-Anlagen 90% überdimensioniert, demzufolge der Nachweis nach EEWärmeG mit 230% übererfüllt. Die Eigenschaft KfW70 wurde dennoch nur mit synthetischen Faktoren für die BHKW-Anlage nachgewiesen, da der Allgemeinstrom für das klimatisierte Gebäude einen sehr hohen Anteil am Primärenergiebedarf ausmacht. Der Ansatz Smart Supply begann also mit deiner Phase des Value Engineering, das die gewählten Anlagenkonfiguration nicht grundsätzlich in Frage stellt, sondern sie auf die Grenzen des BAU-Solls und der Baugenehmigung zurückführt. Damit war auch die Reduktion von 35% der Kosten für die Energieversorgung verbunden. Über ein Primärenergiezertifikat nach AGFW 309-1 konnte durch die geringe Beimischung von Biomethan im Brennstoff-Mix der Nachweis der KfW70 Qualität belastbar geführt werden.

## Prozessbeschreibung Smart Supply

Ziel der Übertragung auf eine Zweckgesellschaft ist auch, diese später an ein EDL Unternehmen zu veräußern. Da diese dort in der Regel verschmolzen wird, reicht als Rechtsform der SPC eine UG & Co. KG.

Soll die Gesellschaft als EDL Kompetenzträger für den Immobilienbestand aufbaut werden und dauerhaft bestehen, muss auf eine solide ausgestattete GmbH zurückgegriffen werden. Allerdings ist auf Beteiligungsverhältnisse zu achten, die den §9.1 nicht gefährden. Die EDL-Kompetenz wird i.d.R. extern eingekauft. Die Vergütungsmodelle orientieren sich am Projekterfolg und sind z. Bsp. bei der Veräußerung der Gesellschaft in den Transaktionskosten inkludiert.

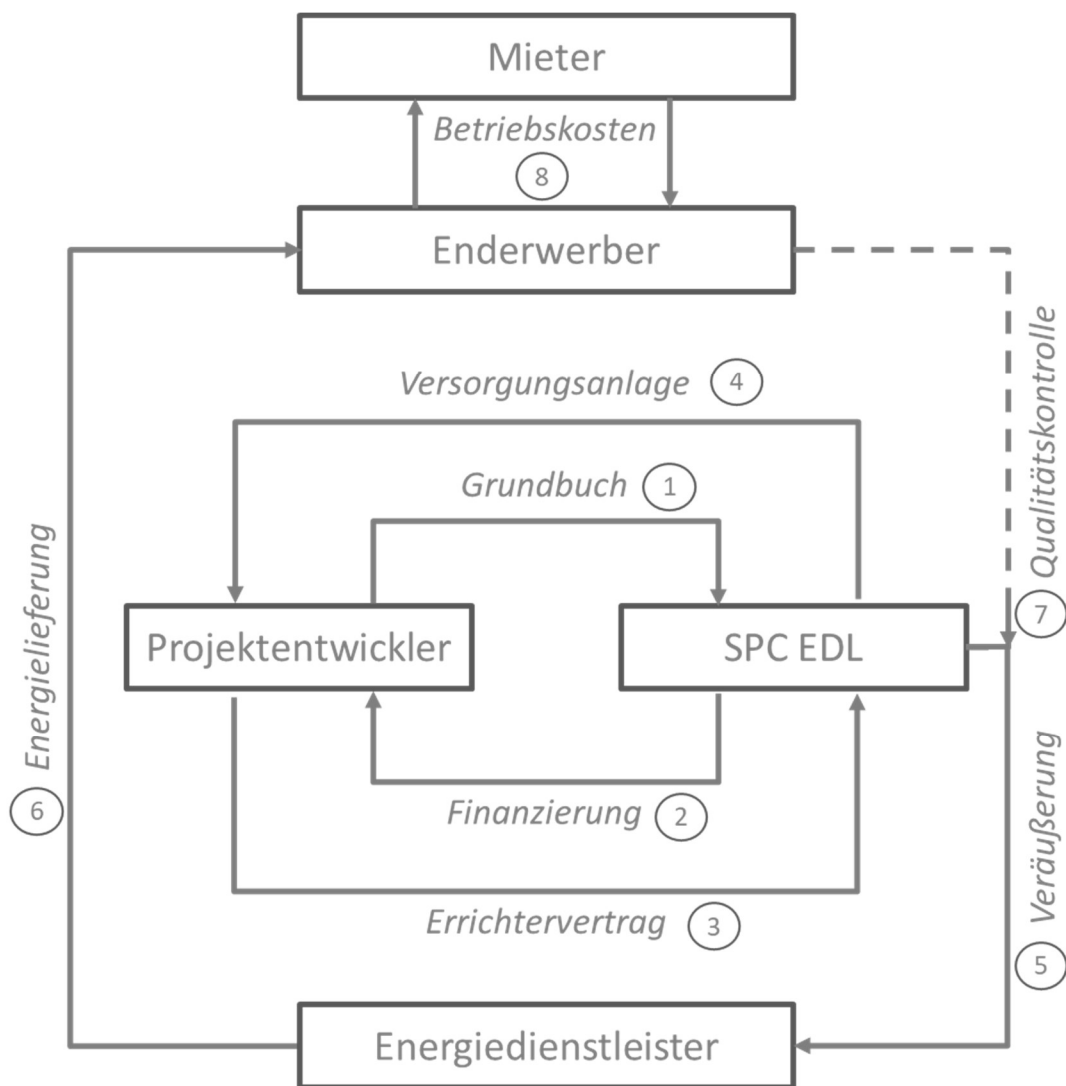


Abbildung 1: SPC Veräußerung

Die Zweckgesellschaft finanziert (2) die zentrale Versorgungsanlagen. Zur Absicherung wird ihr die Versorgung der Liegenschaft mit Grundbuch abgesichert (1) Häufig reicht zunächst die vertragliche Zusicherung, so dass das Grundbuch in frühen Phasen nicht überlastet wird. Wichtig ist, dass die Versorgungsanlage kein fester Bestandteil des Gebäudes wird. Entsprechende Formulierungen sind gängig. Die SPC beauftragt mit der Errichtung in der Regel den GU mit dem Teilgewerk Versorgungsanlage, analog einer losweisen Vergabe. So werden Schnittstellen vermieden, Erfüllungspflichten synchronisiert und bis zum Eigentumsübergang alle Vorgänge einem Gewährleistungsträger zugeordnet. Die Gewährleistung für die Versorgungsanlagen geht mit Veräußerung (5) an das EDL über. Dem Enderwerber wird eine Qualitätskontrolle zugebilligt (7). Die Energielieferung (6) beginnt im Regelbetrieb nach Abnahme der Versorgungsanlagen und Abschluss der Transaktion: Die Abrechnung erfolgt mit den Betriebskosten (8) durch den Gebäudeeigentümer,

### **Wertetreiber Smart Supply**

Aus Sicht der Projektentwicklung werden 3 Werte geschaffen

1. Einsparung durch Value Engineering
2. Auslagerung der Investitionskosten
3. Veräußerungserlös an ein EDL Unternehmen

Die Reduktion der Investitionskosten steigern den Ertragswert der Immobilie und schaffen Spielraum für die Kapitalverwendung.

Die SPC selbst wird nach IDW S1 bewertet: Den Einnahmen für die Energielieferung stehen Ausgaben für die Energiebeschaffung gegenüber, die allerdings mittels Indizierung zu einem konstanten Cash-Flow führen. Der Kapitaldienst ist durch das Grundpreis gedeckt, so dass insgesamt konstante Erträge über die Vertragslaufzeit von in der Regel 15 Jahren entstehen.

Die Werte werden kumuliert und abgezinst. Nach der Bruttowert-Methode und einem gängigen WACC resultiert dann der Unternehmenswert der SPC

## **Smart Supply als Frühwarnsystem**

Wenn im Zuge der Baugenehmigung die notwendigen Nachweise geführt und alle Grenzwerte erreicht wurden, wird dieses Kapitel während der weiteren Projektlaufzeit sehr selten wieder aufgeblättert; einmal getroffene Annahmen selten hinterfragt.

Spätestens beim Nachweis nach dem EEWärmeG werden im Projekt Grundlagen gelegt, die sich häufig zu Kostentreiber entwickeln und kaum noch gesteuert werden können. Dem Projekt fehlt ein geeignetes Frühwarnsystem.

Der Blick auf die späteren Betriebskosten ist zudem in den gängigen Normen und Regelwerken gar nicht explizit vorgesehen. Diese bestimmen aber den Vermarktungserfolg gerade in Zeiten stagnierender Nachfrage mit oder verengen Spielräume für die Kaltmiete.

In der ingenieurmäßigen Praxis müssen lediglich Voll- und Gestehungskosten berechnet und verglichen werden. Begriffe wie Finanzierung, Kaltmiete und Energiebeschaffung tauchen schlicht nicht auf. Der Smart Supply Prozess erzwingt demgegenüber sehr früh Antworten auf genau diese Fragen und kann damit als Frühwarnsystem verstanden werden.

## **Ertragskraft - Smart Supply**

Wesentlicher Einfluss auf den IDW S1 Unternehmenswert haben die Absatzpreise der Energie. Hier sind in der Regel ortsübliche Tarife nicht deutlich zu überschreiten, zumindest als Orientierung zu wählen. Allerdings ist es opportun, übliche Gebäude mit üblichen Tarifen als Obergrenze zu wählen und den Vorteilen aus dem Smart Supply Prozess als eigene Wertschöpfung zu vereinnahmen.

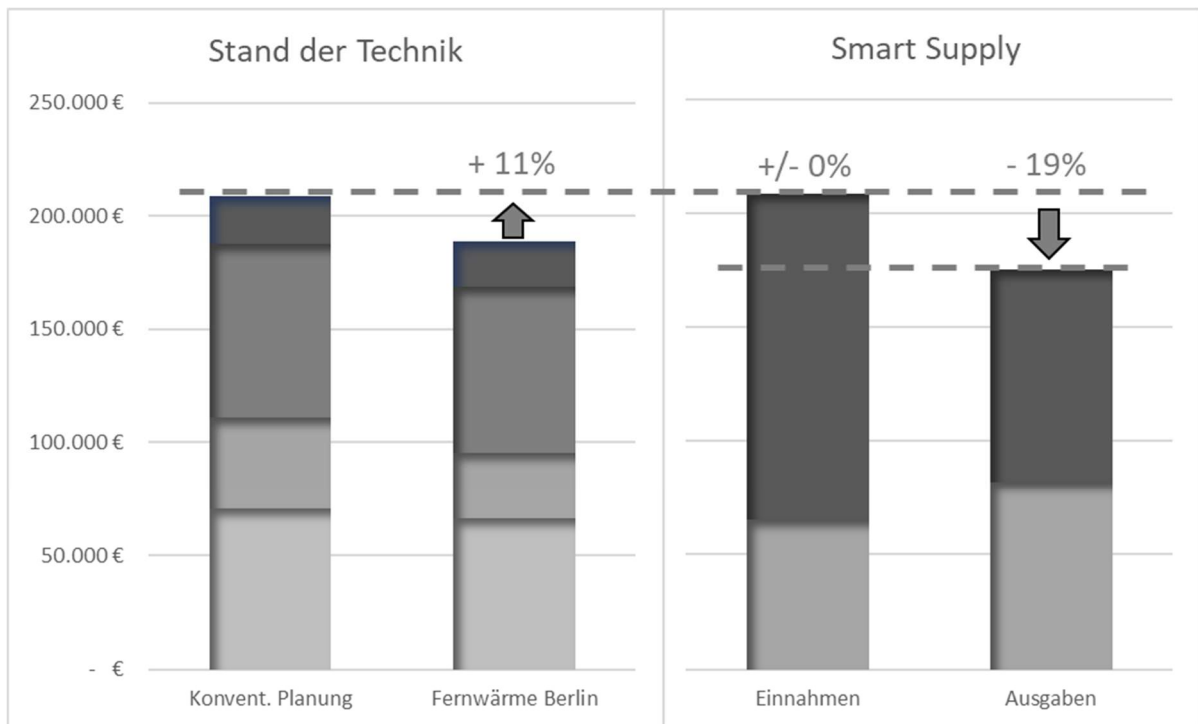


Abbildung 2: Ortsübliche Wärmepreise

**Dipl. Ing. Stephan Wachtel,**  
**BAFA Zertifiziert für Contracting**  
**Berlin 15.07.2020**