



## Workshop

### „Finanzierungsmodelle für das kommunale Energiemanagement“

am 2. Februar 2011 in Frankfurt am Main

## Protokoll der Abschlussdiskussion

### 1. Ausgangsfragestellungen

Für die Diskussion wurden folgende Ausgangsfragen formuliert:

- Welche Finanzierungsmodelle für das Energiemanagement sind bekannt, welche funktionieren und bringen den Kommunen echte Vorteile?
- Welche Modelle sind übertragbar z.B. von Großstädten auf kleinere Kommunen?
- Welche alternativen Finanzierungsansätze funktionieren noch?

z.B.

- Zweckbindung eines Teils der Konzessionsabgaben
- Zweckbindung von EEG-Erlösen
- Einsatz von Gewerbesteuer für WEA-Anlagen
- „Einsparfonds“ aus Einsparung gering investiver Maßnahmen
- Kommunale Pachteinahmen für Grundstücke, auf denen EE-Anlagen errichtet wurden

Gibt es Erfahrungswerte?

- Wie wirkt sich die katastrophale Finanzlage der Kommunen auf die Finanzierung des Energiemanagements aus?

## 2. Stimmungsbild

Frage: „Bringen `alternative´ Finanzierungsmodelle Entlastung für das kommunale Energiemanagement?“

Von insgesamt 13 Personen, die sich am Stimmungsbild beteiligt haben, antworteten elf mit „Ja“ und zwei mit „Nein“.

## 3. Diskussionsergebnisse

### – Welche Finanzierungsmodelle für das Energiemanagement sind bekannt, welche funktionieren und bringen den Kommunen echte Vorteile?

Als Ergänzung zu den vorgestellten Finanzierungsmodellen und in den Ausgangsfragen genannten Alternativen wird noch die Möglichkeit genannt, die Einführung eines kommunalen Energiemanagements in die Hände regionaler Energieagenturen zu legen (siehe zum Beispiel <http://www.kea-bw.de/arbeitsfelder/energiemanagement/das-kea-modell/>). Kommunen, die dieses Modell umsetzen, sollten sich vertraglich durch eine erfolgsorientierte Abrechnung absichern, d.h. garantierte Vertragssummen werden nur bei Einhaltung festgelegter prozentualer Einsparungen ausbezahlt (Höhe der Energiekosten entscheidend).

Allgemein sollte bei den unterschiedlichen Finanzierungsmodellen zwischen Maßnahmen unterschieden werden, die zusätzliches Geld generieren (zum Beispiel Pachteinnahmen aus der Verpachtung von Dachflächen und kommunalen Grundstücken zur Errichtung von Anlagen zur erneuerbaren Energieerzeugung) und Maßnahmen für die bereits vorhandenes Geld umgeschichtet wird (zum Beispiel Intracting).

Die meisten Erfahrungen wurden in den Teilnehmerkommunen bislang mit Contracting- bzw. Intracting-Modellen<sup>1</sup> gemacht. Hierzu wurden Vor- und Nachteile diskutiert:

CONTRACTING	
<i>Vorteile</i>	<i>Nachteile</i>
Kein personeller und finanzieller Aufwand für das kommunale Energiemanagement;	Vertragsrisiko: Vor allem, wenn in den Kommunen das nötige Knowhow fehlt, besteht die Gefahr übervorteilt zu werden;
Auch für Kommunen mit Nothaushalt möglich, da „rentierliche“ Investitionen möglich sind	Geld aus Einspareffekten fließt aus der Kommune ab;
Finanzielles Risiko liegt beim Contracting-Partner;	Transaktionskosten (Aufwand für Vertragsgestaltung, Vertragsüberwachung, Abrechnung etc.)

<sup>1</sup> Definitionen bestimmter Contracting-Modelle finden sich z.B. in den Ergebnissen des Workshops „Tatort: Energiekommune“ am 11. Juni 2008 in Frankfurt unter [http://www.duh.de/uploads/media/Protokoll\\_TatortEnergiekommune\\_Frankfurt\\_01.pdf](http://www.duh.de/uploads/media/Protokoll_TatortEnergiekommune_Frankfurt_01.pdf), Seiten 5 und 6.

Nutzung externen Knowhows;	Contracting-Partner zielt eher auf kurzfristig zu realisierende Einsparungen ab (auf langfristige Verträge achten!)
Garantierte Mindesteinsparung (sofern vertraglich vereinbart);	

<b>INTRACTING</b>	
<i>Vorteile</i>	<i>Nachteile</i>
Durch die mit der Anfangsinvestition realisierten Einspareffekte kann Geld für neue Maßnahmen generiert werden, welches wiederum neues Geld generieren;	Anfangsinvestition nötig;
Langfristige Perspektive;	Finanzielles Risiko bei der Kommune;

In Frankfurt beispielsweise hat sich die zuständige Energiemanagementabteilung im Hochbauamt einen finanziellen Grundstock für Intractingverträge erarbeitet, indem die Konditionen von Energielieferverträgen optimiert wurden. Diese Einsparungen wurden und werden zur Vorfinanzierung von Einsparmaßnahmen genutzt. Diese Vorfinanzierung durch das Hochbauamt muss von anderen Ämtern, in deren Auftrag die Maßnahmen durchgeführt werden, zuzüglich einer angemessenen Verzinsung wieder beglichen werden. Bezüglich der weiteren Finanzierungsmodelle wurde lediglich betont, dass eine Zweckbindung der EEG-Erlöse finanziell kaum ins Gewicht schlage und man eher auf Pachtverträge für Solaranlagen auf städtischen Dächern setzen solle.

– **Welche Modelle sind übertragbar z.B. von Großstädten auf kleinere Kommunen?**

Grundsätzlich wurden keine gravierenden Probleme bei der Übertragbarkeit festgestellt. Zwar würde es kleineren Kommunen aufgrund ihrer finanziellen und personellen Ausgangsbedingungen häufig schwerer fallen, ein eigenes Energiemanagement umzusetzen. Fehlende Größe könne jedoch durch die Kooperation mit anderen Kommunen, einem Energiemanagement auf Kreisebene oder die Hinzuziehung externen Fachverständs (Contracting, Energieagenturen) kompensiert werden.

– **Wie wirkt sich die katastrophale Finanzlage der Kommunen auf die Finanzierung des Energiemanagements aus?**

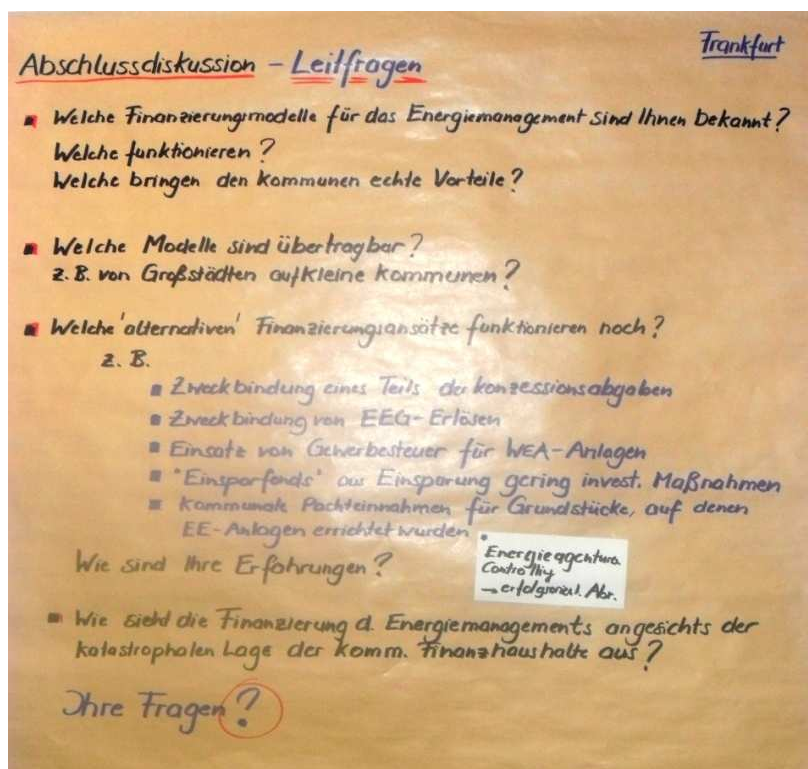
Gerade finanziell angeschlagene Kommunen können es sich nicht leisten, auf das Energiemanagement zu verzichten. Gerade durch das Energiecontrolling und die Betriebsoptimierung können sich Kommunen wieder zusätzlichen finanziellen Spielraum verschaffen. Bei einem Energiesparpotential von bis zu 5% (Controlling) bzw. bis zu 15% (Optimierung) liegt in diesen Bereichen ein Kosten-Nutzen-Verhältnis von 1:3-1:5 bzw. von 1:5-1:10 vor. Es wurde daher sogar der Vorschlag geäußert, die Kommunalaufsicht solle das kommunale Energiemanagement verbindlich vorschreiben.

## 4. Fazit

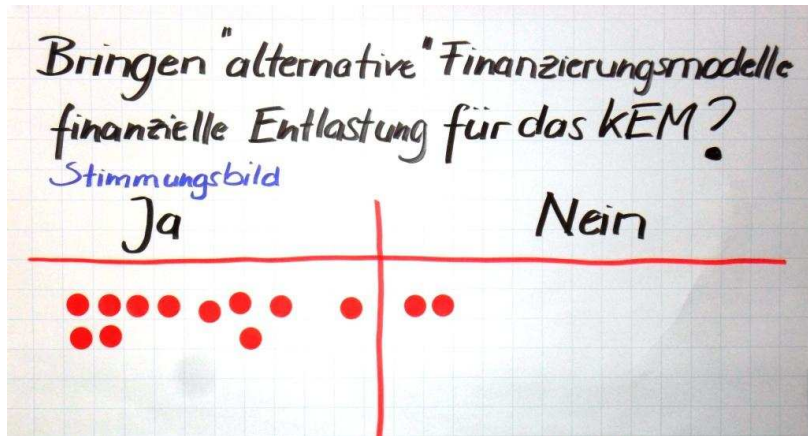
Aufgrund der `alternativen' Finanzierungsmodelle bzw. der Möglichkeiten zum externen Energiemanagement (Contracting) gebe es heute keine Argumente mehr, sich gegen ein kommunales Energiemanagement zu entscheiden. Es wurde betont, dass jede Kommune zunächst versuchen sollte, das Energiemanagement selbst zu finanzieren und durchzuführen. Nur dann verbleiben auch die finanziellen Einsparungen in der Kommune. Intracting wird dafür als sinnvolles Instrument angesehen, da die eingesparten Mittel nicht nur in der Kommune verbleiben, sondern auch weiterhin zweckgebunden für das Energiemanagement zur Verfügung stehen. Zur Finanzierung der Anfangsinvestitionen eignen sich beispielsweise freiwerdende Mittel aus der Vertragsoptimierung mit Energieversorgungsunternehmen (siehe oben, Beispiel Frankfurt). Nur wenn das eigenfinanzierte Energiemanagement finanziell – auch durch die genannten `alternativen' Finanzierungsmodelle – nicht zu stemmen ist, politisch nicht durchsetzbar ist oder die nötigen personellen Ressourcen fehlen, sollte das externe Contracting in Betracht gezogen werden.

## 5. Fotodokumentation

### – 5.1 Ausgangsfragestellungen



– Stimmungsbild



– Diskussionsergebnisse

