

„ALTERNATIVE GESCHÄFTSMODELLE BRAUCHEN EINEN VORLAUF UND KOMMUNIKATION“

Stephan Gerwing, Verband der Südwestdeutschen Wohnungswirtschaft, über die Kooperation zwischen Wohnungsunternehmen und Energiegenossenschaften.

Es gibt noch recht wenige Kooperationsmodelle zwischen Wohnungs- und Energiegenossenschaften. Wie erklären Sie sich das?

Meiner Ansicht liegt das daran, dass der gesetzliche wie der steuerliche Rahmen in vielen Punkten noch nicht soweit ist, dass ein bestimmtes Kooperationsmodell ohne weiteres nahegelegt werden kann.

Sind die möglichen Modelle zu kompliziert?

Es gibt zu wenig Rahmenverlässlichkeit. Es gibt sicherlich vereinzelt Modelle, aber hier ist die Umsetzung mit viel Aufwand verbunden. Und das Problem ist, ob alle Fragen, die der Gesetzgeber derzeit noch offen lässt, verlässlich geklärt werden können.

Was ist aus Ihrer Sicht rechtlich kritisch?

Das Thema Mieterstrom ist derzeit in den energiewirtschaftlichen Gesetzen, etwa im EEG, noch nicht ausreichend berücksichtigt. Man hat keine Präferenzierung ähnlich wie bei der Eigenversorgung. Allerdings sind Verbesserungen bei der Novellierung des KWKG-Gesetzes geplant. Nicht zuletzt verbleibt die Frage, inwiefern man Mieter beim Bezug des Nutzerstroms überhaupt binden kann.

Wo überschneiden sich die Interessen zwischen Wohnungs- und Energiegenossenschaften?

Was verbindet ist natürlich die Genossenschaftsform. Der gemeinsame Nenner liegt in der Energieversorgung. Speziell Strom, aber auch Wärmekosten sind in den letzten Jahren stetig stark angestiegen. Der Wohnungswirtschaft geht es darum, eine kostenverträgliche

Versorgung für die Mieter zu gewährleisten bzw. ein Stück weit mitsteuern zu können. Weiterhin um eine ökologische Nachhaltigkeit und letztlich auch um eigene Planungssicherheit.

Welche Schwerpunkte werden da gesetzt? Ist es Wärme, Energieeffizienz, ist es Strom oder alles zusammen?

Wärme ist mit Vorrang anzusehen, weil Wohnungsunternehmen als Vermieter für die Wärmeversorgung zuständig und verantwortlich sind. Aber natürlich geht es auch um Energieeffizienz im Sinne ökologischer Nachhaltigkeit und ein verlässliches, für die Mieter bezahlbares Strommodell.

Welches Potenzial sehen Sie, die Mieter an der Energiewende zu beteiligen?

Wir haben in Pfungstadt eine sehr enge Kooperation zwischen einer Wohnungs- und Energiegenossenschaft. Nach Aussage des Vorstands besteht eine recht hohe Akzeptanz bei den Mietern. Will man Mieter und Wohnungsgenossenschaft mit anderen Beteiligten einer Energiegenossenschaft vereinigen, bedarf dies einiges an kommunikativen Aufwand. Ich denke, dass Mieter grundsätzlich ein Interesse daran haben. Mieterstrom dürfte jedoch nicht teurer sein als der marktübliche Strompreis.

Wie sieht es bei der Wärmeversorgung aus, Stichwort Contracting?

Es gibt etliche Bestände, die in der Wärmeversorgung in die Jahre gekommen sind. Alte Heizungsanlagen, teilweise auch noch Gasetagenheizungen. Hier gibt es mittlerweile Modelle, die sich in Richtung einer dezentralen Versorgung entwickeln, BHKW ist da das Stichwort. Von daher bietet sich sicherlich auch das Thema Wärme an, das aus steu-

erlicher und rechtlicher Sicht nicht ganz so schwierig ist wie das Thema Strom. Die Wärmeversorgung ist in vielen Mietvertragskonstellation als Mietverpflichtung des Vermieters anzusehen – und mit dem Thema Wärme sind grundsätzlich keine steuerschädlichen Dinge verbunden, anders als beim Strom.

Könnte es ein Marketingargument sein, wenn Wohnungsunternehmen den Mietern ein attraktives Ökostrom-Modell anbieten?

Das denke ich schon, gerade vor dem Hintergrund des Genossenschaftsgedankens. Wir vereinen in unserem Verband auch andere Wohnungsunternehmen und kommunale Unternehmen. Da gibt es Modelle, teilweise über Unternehmenstöchter, bei denen die Versorgung mit erneuerbaren Energien schon als Marketinginstrument genutzt wird. So ähnlich könnte ich mir das für Genossenschaften vorstellen.

Wenn die Mittel für Investitionen bei einem Wohnungsunternehmen knapp sind, dann könnte die Energiegenossenschaft einspringen. Wie schätzen Sie diesen Ansatz ein?

Die Investitionsfrage hängt immer ein Stück von der wirtschaftlichen Situation ab. Doch

auch da ist es sicherlich denkbar, dass man eine Art Vorteilssharing macht. Das Wohnungsunternehmen könnte davon profitieren, wenn Investitionen von extern übernommen werden.

Können Sie sich in der nahen Zukunft innovative Partnerschaften zwischen Wohnungsunternehmen und Energiegenossenschaften vorstellen?

Wohnungsgenossenschaften sind sehr stetig und verlässlich. Sie agieren sehr nachhaltig im Hinblick auf ihre Partnerschaften. Es kann sein, dass das ein oder andere alternative Geschäftsmodell einfach eine Weile Vorlauf und Kommunikation braucht, um anzukommen.

Mit dem Thema Energieversorgung müssen sich über kurz oder lang jedoch alle Wohnungsunternehmen intensiver beschäftigen. Manche haben das schon ein ganzes Stück weit gemacht, z.B. über eigene Tochterunternehmen. Enge Kooperationen bestehen zu örtlichen Versorgern, insbesondere Stadtwerken. Diese Partnerschaften funktionieren über viele Jahrzehnte, davon löst man sich nicht so ohne weiteres.



Auf der einen Seite hoch professionelle Unternehmen der Wohnungswirtschaft, auf der anderen Seite teilweise ehrenamtliche Vorstände. Kann man sich auf Augenhöhe begegnen?

Da sehe ich grundsätzlich kein Problem. Bei einem Großteil unserer Wohnungsgenossenschaften besteht der Vorstand auch aus ehrenamtlichen Organträgern. Aufsichtsräte sind durch die Bank weg ehrenamtlich. Für mich ist das kein Grund, Nachteile oder gar Hindernisse zu sehen.

Was spricht dann für Energiegenossenschaften als Partner?

Einen besonderen Nutzen einer Kooperation würde ich darin sehen, dass man Alternativen zu den herkömmlichen Modellen bekommt, die noch bei 95 Prozent der Wohnungsgenossenschaften vorherrschen.

Was braucht es, damit Wohnungsunternehmen und Energiegenossenschaften gemeinsam Energieprojekte erfolgreich umsetzen?

Es liegt in den Händen der verschiedenen Beteiligten und Akteure, das Bewusstsein

noch stärker zu schärfen. Aus Sicht der Wohnungswirtschaft müssten die entsprechenden gesetzlichen Rahmenbedingungen weiterentwickelt werden. Aber die Politik tut sich da momentan sehr schwer.

Vielen Dank für das Gespräch

Der Verband der Südwestdeutschen Wohnungswirtschaft (VdW südwest) vertritt die Interessen von rund 200 privaten und öffentlichen Unternehmen der Wohnungswirtschaft in Hessen und dem südlichen Rheinland-Pfalz mit einem Wohnungsbestand von rund 400.000 Wohnungen. Über die Hälfte der Mitglieder stellen die Wohnungsgenossenschaften. Stephan Gerwing ist als Rechtsanwalt und Justiziar verantwortlich für die rechtliche Beratung der Mitgliedsunternehmen und zuständig für das Referat Genossenschaftswesen/Genossenschaften

www.vdwsuedwest.de