



WINNERNEWS

NEWSLETTER FÜR DAS PROJEKT „WINNER“

03/2019

Erfolgreicher Abschluss des Projektes WINNER nach dreijähriger Laufzeit

In Chemnitz wurde am 5. Dezember 2019 nach dreijähriger Laufzeit der erfolgreiche Abschluss des Projektes **WINNER** („Wohnungswirtschaftlich **I**ntegrierte **N**etzneutrale **E**lektromobilität in **Q**uartier und **R**egion“) im Rahmen einer Abschlussveranstaltung unter der Leitung der Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft eG (kurz CSg) gefeiert. Präsentiert wurde ein Rückblick über die Meilensteine des Projektes sowie die wesentlichen Ergebnisse.

Neben der CSg als Konsortialführer arbeiteten seit 2016 der Verband Sächsischer Wohnungsgenossenschaften e. V. (VSWG), die GEMAG Gebäudemanagement AG, die HEOS Energy GmbH, die NSC GmbH, die Friedrich-Schiller-Universität Jena und teilAuto daran, in baulicher, technischer, rechtlicher und steuerlicher Sicht Modelle des Mieterstroms und der Elektromobilität zu realisieren. Ziel des Projektes war es, Mieterstrom und Elektromobilität miteinander zu verbinden. Dabei wurden auf einem Mehrfamilienhaus in Chemnitz eine Photovoltaik-Anlage und unmittelbar neben dem Gebäude Ladesäulen installiert.

„Die Neuerung des Projektes war, dass wir nicht nur auf die Mieter als Nutzer der Ladesäulen gesetzt haben, sondern ganz bewusst auch gewerbliche Dienstleister wie Pflegedienste oder Handwerker eingebunden haben. Diese können ihre Fahrzeuge am Tag laden, also immer dann, wenn auch Strom produziert wird“, fasste Denis Keil, Vorstand der CSg und Projektleiter von WINNER, zusammen.

Die Elektrofahrzeuge stehen als Carsharing-Fahrzeuge zur Verfügung, so dass sowohl den Mietern als auch den gewerblichen Dienstleistern ein kostengünstiger Zugang zur Elektromobilität ermöglicht wird. Ein Meilenstein des Projektes war die Einweihung des CSg-Mobility Points in der Alfons-Pech-Straße im Chemnitzer Stadtteil Altendorf am 21. März 2018. Seitdem stehen dort insgesamt zwei Ladesäulen mit jeweils zwei Ladepunkten zur Verfügung.

„Mit dem Mobility Point hat die CSg gezeigt, wie sich die Wohnungswirtschaft in die Mobilitätswende einbringt. Vor allem zeigt es aber auch, welche Grenzen und Möglichkeiten im Wohnungsbestand vorhanden sind. Was die Wohnungsgenossenschaft dort geschaffen hat, lässt sich auf fast jedes Wohngebiet übertragen“, lobte Dr. Axel Viehweger, Vorstand des VSWG, in seinem Grußwort. Neben der rein wohnungswirtschaftlichen Sichtweise hat das Projekt auch die Integration von Ladeinfrastruktur in Mischgebieten (Zwickau) sowie klassischen Gewerbegebieten erprobt.

„Wir sind sogar noch einen Schritt weitergegangen und haben aus einfachen Ladepunkten eine Service-Ladestation gemacht. Neben dem reinen Ladestrom gibt es bei uns auch Druckluft, Wasser sowie eine Toilette. So können wir die Ladezeit von 20 bis 30 Minuten sinnvoll überbrücken“, betonte Dr. Klaus Hoffmann, Geschäftsführer der HEOS Energy GmbH.



Abschlussveranstaltung WINNER



Ladeinfrastruktur auf dem Gelände der HEOS

Bis die Anlagen alle perfekt liefen, war ein fast 1,5-jähriger Planungsvorlauf notwendig. Zunächst mussten bauliche Fragen geklärt und entsprechende Genehmigungen eingeholt werden. Ein großer Engpass ist auch die vorhandene Leistung der Hausanschlüsse. „Die Leistung des Anschlusses wurde beim Bau für den Verbrauch in den Wohnungen konzipiert. An Elektromobilität war damals noch nicht einmal zu denken. Wollen wir heute Elektromobilität in die Quartiere bringen, müssen die Leitungen deutlich erweitert werden“, erklärte Matthias Korn, Bereichsleiter Energiewirtschaft und Projektmanagement bei der GEMAG Gebäudemanagement AG.

Weitere Hürden ergaben sich aus dem Energierecht sowie der steuerlichen Behandlung solch innovativer Projekte, die in den aktuellen Regularien in der Form noch nicht vorgesehen sind. Hier sieht Dr. Viehweger noch deutliches Verbesserungspotenzial: „Alle reden von Klimaschutz und wollen ihn. Wir auch. Warum bestraft man dann Wohnungsunternehmen, die vor Ort Strom produzieren und sich der Elektromobilität, die fernab ihres Kerngeschäftes ist, widmen, durch den Verlust ihrer Steuerfreiheit? Auf Basis der derzeitigen Rechtslage muss man die Elektromobilität als Vorstand eines Wohnungsunternehmens wirklich wollen. Wenn wir ernsthaft über eine Energie- und Mobilitätswende sprechen wollen, bedarf es zahlreicher Anpassungen im Rechtsrahmen“.

Um die Erfahrungen aus dem Projekt auch an die Politik und andere Geschäftspartner weiterzugeben, hat der VSWG die Ergebnisse in den Leitfäden „Ladeinfrastruktur und Elektromobilität für die Wohnungs-

wirtschaft“ und „Mieterstrom für die Wohnungswirtschaft“ veröffentlicht, die kostenfrei unter www.vswg.de/publikationen/ abgerufen werden können.

Denis Keil, Vorstand der CSg und Projektleiter von „WINNER“, resümiert: „Erfreulich waren die Erkenntnisse aus wirtschaftlicher Sicht. Obwohl der reine Ladesäulenbetrieb auf Basis der derzeitigen Nutzungen und erzielbaren Ladestrompreise noch nicht wirtschaftlich möglich ist, hat sich gezeigt, dass durch die Einbindung von Gewerbetreibenden sowie die Kombination mit eigenen Erzeugungsanlagen und Mieterstrom die Gesamtwirtschaftlichkeit deutlich verbessert werden kann.“

Auch nach dem offiziellen Projektende zum 31.12.2019 wird es weitergehen. Die im Projekt WINNER errichtete Infrastruktur bleibt erhalten. Die Mitglieder der CSg sowie alle anderen Nutzer können auch weiterhin die öffentlichen Ladepunkte des im Projektverlauf gegründeten Ladesäulenverbundes „Grüne Säule“ nutzen. Mit den zwei bei der Abschlussveranstaltung eingeweihten Ladepunkten sind es inzwischen 20 öffentlich zugängliche Ladepunkte. Auch die Carsharing- und Mieterstromangebote bleiben unverändert bestehen. Darüber hinaus hat das Konsortium eine Fortführung des Projektes unter dem Titel „WINNER Reloaded“ beantragt. „Dabei wollen wir uns vor allem damit beschäftigen, wie wir im Wohnungsbestand ein Lastmanagement integrieren können. Das wird zwingend notwendig sein, wenn die Anzahl der Elektrofahrzeuge vor unseren Haustüren steigt, die Kapazitäten des Netzes aber limitiert sind“, so der Projektleiter.

WINNER-Impressionen



WINNER-Impressionen



Ergebnisse und politische Schlussfolgerungen für einen Rollout von Ladeinfrastruktur im Mietwohnungsbestand

Ausgangslage / Präambel

Im Fokus des Projektes WINNER stand, Geschäftsmodelle im Zusammenhang mit Elektromobilität zu entwickeln, zu erproben und für einen Transfer vorzubereiten. Ein besonderes Augenmerk galt dabei der Einbindung von gewerblicher Elektromobilität in die Wohnquartiere.

Die wesentlichen Ergebnisse

Auf Basis der Demonstratoren im Projekt, der Auswertung weiterer Elektromobilitätsprojekte in Sachsen und Deutschland sowie zahlreichen Gesprächen mit wohnungswirtschaftlichen Vorständen können die Erkenntnisse wie folgt zusammengefasst werden:

- Die Wohnungswirtschaft kann als Multiplikator für Ladeinfrastruktur dienen. Aufgrund der Nähe zu den Mieterinnen und Mietern besteht in der Regel eine hohe Vertrauensbasis, auf deren Grundlage sich neue Geschäftsprozesse (Ladeinfrastruktur, Carsharing, Mieterstrom etc.) oft besser implementieren lassen als durch Dritte.
- Durch eine Kooperation von Wohnungswirtschaft und Dienstleistern im Zusammenhang mit Elektromobilität (Ladesäulenbetreiber, Stadtwerke, Carsharer etc.) kann die Durchdringung vor Ort verbessert werden. Zudem wird i.d.R. das Image aller Beteiligten gestärkt.
- Bis dato ist die Nachfrage nach individuellen Lademöglichkeiten (private Ladeinfrastruktur) eher verhalten, vor allem, wenn es sich um Mietwohnungsbestände mit überwiegend preiswerten Wohnungsmieten handelt; anders ist dies zum Teil im hochpreisigen Neubau zu bewerten.
- Die Pflicht zur bundesweiten Vernetzung der Ladeinfrastruktur über Roamingplattformen ist ein wesentlicher Kostentreiber beim Betrieb einer Ladeinfrastruktur. Gleichzeitig haben die wenigsten Mieter im Alltag Bedarf für ein bundesweites Netz an Ladeinfrastruktur, da je nach Studie schätzungsweise mindestens 80 oder sogar 90 Prozent der Ladevorgänge am Wohnort bzw. beim Arbeitgeber stattfinden.



- In Wohnquartieren mit überwiegender Mietwohnungsstruktur und gemischten Zielgruppen kann ein e-mobiles Carsharingangebot für Mieter und für Gewerbetreibende ein vielversprechender Ansatz sein, um eine höhere Belegung der Fahrzeuge zu gewährleisten und das wirtschaftliche Risiko zu begrenzen. Durch Carsharingangebote können aus Sicht der Wohnungswirtschaft gleichzeitig neue Zielgruppen erschlossen werden und den Mieterinnen und Mietern ein kostengünstiger Zugang zur Elektromobilität ermöglicht werden.
 - Einen wesentlichen Engpass stellt die Netzanschlussleistung der Quartiere dar. Während – je nach Gebäude und Ladeleistung – i.d.R. zwei oder drei Fahrzeuge gleichzeitig geladen werden können, erfordert eine höhere Skalierung hohe Investitionen in die Erweiterung des Netzanschlusses und/oder ein aktives Lademanagement. Hier ist bisher ungeklärt, wer diese Kosten tragen soll.
 - Die Prozesse rund um die Elektromobilität sind sehr vielschichtig (Vertragsverwaltung, Backendsystem etc.) und bewegen sich weit weg vom klassischen Kerngeschäft der Wohnungswirtschaft. Insbesondere für kleinere Wohnungsunternehmen (unter 1.000 oder 2.000 Wohnungen) stellt ein umfassender Ladeinfrastrukturbetrieb (insbesondere von öffentlicher Ladeinfrastruktur) eine sehr hohe Hürde dar.
 - Insgesamt ist ein wirtschaftlicher Betrieb von öffentlicher Ladeinfrastruktur kaum darstellbar. Ursächlich sind neben hohen Investitionskosten und den Anforderungen aus der Ladesäulenverordnung vor allem die bisher eher geringe Zahl von Ladevorgängen sowie der oft unwirtschaftliche Ladepreis (von derzeit je nach Anbieter überwiegend ca. 30 - 35 Ct/kWh).
 - Durch eine Kombination von Ladeinfrastruktur mit Mieterstromanlagen (und somit der teilweisen Eigenerzeugung des Ladestroms) kann die Wirtschaftlichkeit der Ladeinfrastruktur deutlich verbessert werden.
- Politische Anregungen**
- Insgesamt scheitert ein Rollout von Ladeinfrastruktur in den Wohnquartieren an generell fehlender Planungssicherheit. Dies betrifft den (energie-)rechtlichen, wirtschaftlichen und zum Teil steuerlichen Status von Ladeinfrastruktur.
 - Aus wohnungswirtschaftlicher Sicht ist die Inanspruchnahme der Förderung für öffentliche Ladeinfrastruktur insgesamt ernsthaft zu hinterfragen. Die Fördermittel werden durch die zusätzlichen Anforderungen – insbesondere aus der Ladesäulenverordnung – überkompensiert.
 - Es muss grundsätzlich möglich sein, verschiedene Abrechnungsarten (Pauschalpreis, nach Zeit etc.) an der Ladeinfrastruktur anbieten zu können, um den Gegebenheiten vor Ort sowie den gewünschten Anreizen Rechnung zu tragen. Die Preisangabenverordnung (PAngV) erlaubt bisher für Verbraucher nur eine Abrechnung nach kWh. Bis vor wenigen Wochen waren aber am Markt – insbesondere für Schnellladesäulen – noch keine geeichten und somit zulässigen Gleichstrom-Zähler (DC-Zähler) vorhanden.
 - In Deutschland gibt es noch keinen wirklichen Markt für Ladestrom. Stattdessen orientieren sich die Preise derzeit überwiegend am (bekannten) Preis für Haushaltskunden (ca. 30 Ct/kWh). D. h., dass die Betreiber von Ladeinfrastruktur den Strom aktuell i.d.R. nicht kostendeckend verkaufen. Mit dem genannten Preis werden allenfalls die gesetzlichen Umlagen und Steuern finanziert, jedoch nicht die Ladeinfrastruktur und die entsprechende Hard- und Software. Es bedarf eines fairen Preissystems, das gestaffelt nach der Ladeleistung vermutlich irgendwo zwischen 35 und 80 Ct/kWh liegen müsste.
 - Im Zusammenhang mit Roaming liegt quasi ein Oligopol vor. Dadurch sind die Preise für die Nutzung der entsprechenden Plattformen zu hoch. Aufgrund der (zum Teil sehr) unterschiedlichen Preisgestaltungen der Roamingteilnehmer ist derzeit kein homogener Lademarkt in Deutschland möglich.
 - Eines der größten Hemmnisse stellt die steuerliche Behandlung von Ladestrom in Wohnungsunternehmen dar. Bei vollsteuerpflichtigen Wohnungsunternehmen mit erweiterter Gewerbesteuerkürzung stellt jeglicher Verkauf (auch nur einer kWh) eine schädliche Tätigkeit dar, die zu einem vollständigen Verlust der Steuerfreiheit für alle Gewinne führt. Da letzteres insbesondere mittlere und größere Wohnungsunternehmen betrifft, bedarf es einer Anpassung, wonach die Verkäufe von Ladestrom nicht zu einer Infizierung des gesamten Steuerstatus führen; dass eventuelle Gewinne aus Stromlieferungen steuerlich relevant sind und versteuert werden, erklärt sich von selbst. Insofern geht es nicht um eine Besserstellung, sondern ausschließlich um den Ausschluss einer Benachteiligung der Wohnungswirtschaft.
- Fazit**
- Für die Etablierung von Geschäftsmodellen, die sich langfristig selbst tragen, ist es notwendig, politische Rahmenbedingungen insoweit anzupassen, dass insgesamt eine verlässliche Planungssicherheit gegeben ist und der Betrieb wirtschaftlich sinnvoll abgebildet werden kann. Dann kann die Wohnungswirtschaft als Multiplikator für Ladeinfrastruktur dienen. Durch die Nähe zum Mieter, die je nach Bundesland bis zu 70 Prozent der Bevölkerung ausmachen, kann und muss die Wohnungswirtschaft in den Prozess eingebunden werden. Gleichzeitig kann sie den Ausbau der Ladeinfrastruktur aber nicht allein stemmen.



Faktenboard

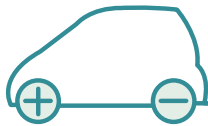
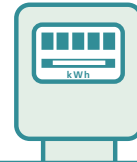


318.099.697 Datensätze gesammelt (seit Frühjahr 2018)



1.641 Ladevorgänge

21.795 kWh Ladestrom „getankt“



66.963 Km elektrisch gefahren

24.159 Nutzungsstunden im elektromobilen Carsharing



Ca. **12.500** Aufrufe der Winner-Website

40 WINNER-Vorträge und zahlreiche flankierende Vorträge



28 Veröffentlichungen, davon 8 international

28 Projekttreffen + **2** Statusmeetings



Fast **8.000** | Kaffee getrunken

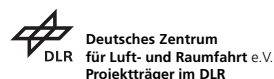
Stand: November 2019



PROJEKTKOORDINATION

Chemnitzer Siedlungsgemeinschaft eG
 Claudia Mair
 Hoffmannstraße 47, 09112 Chemnitz
 Fon: +49 371 38222-225, Mobil: +49 151 10845298
 E-Mail: winner@siedlungsgemeinschaft.de

Gefördert durch:



Das Projekt Winner ist Teil des Technologieprogramms „IKT für Elektromobilität III: Einbindung von gewerblichen Elektrofahrzeugen in Logistik-, Energie- und Mobilitätsinfrastrukturen“ und wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie über einen Zeitraum von drei Jahren gefördert. Förderkennzeichen: 01ME16002b