

DSO 2.0-Workshop Netzintegration Elektromobilität – Die Kundensicht Bedürfnisse der Immobilienwirtschaft

Ulrich Jursch, degewo netzWerk GmbH

BDEW, 08.11.2019

Kurzvorstellung degewo Berlins führendes kommunales Wohnungsunternehmen mit



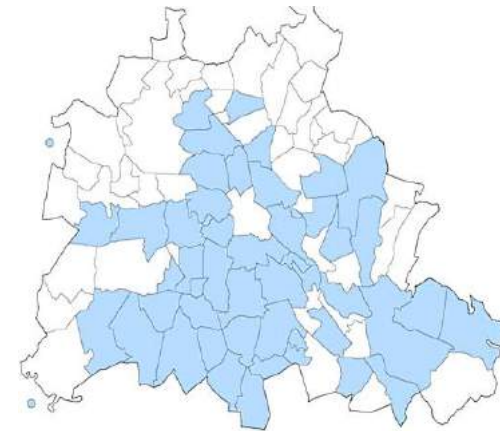
71.000

Wohnungen im Bestand

5



Kundenzentren



Überall in Berlin vertreten.



Unsere Aufgabe



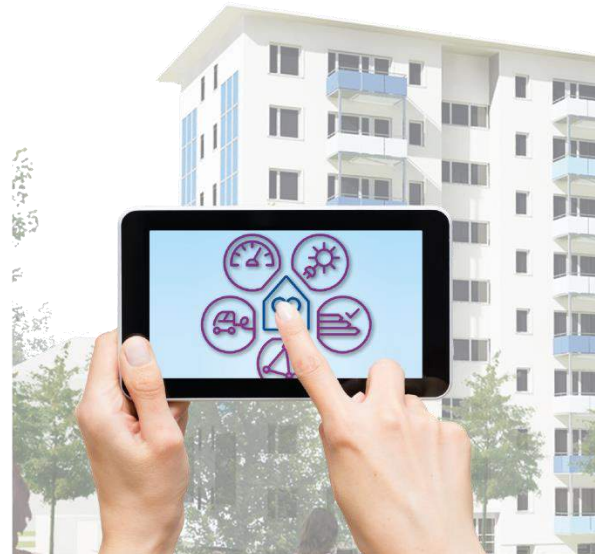
Betreiben von Immobiliengeschäften jedweder Art, insbesondere die Errichtung und Bewirtschaftung von Wohnungen für breite Schichten der Bevölkerung, darunter Haushalte mit geringem Einkommen, zu tragbaren Belastungen.

(Wohnungs-)Vermieter im digitalen Zeitalter - der degewo (netzWerk) - Weg

degewo netzWerk GmbH

Alles aus einer Hand:

- Digitale Infrastrukturen
- Energielieferung
- Energiedienstleistungen
- Messdienst
- Smart City-Lösungen



Eigene Infrastrukturen und
Dienstleistungen - für bezahlbare
Nebenkosten und Services.



Neue (E-)Mobilität

Was hat degewo unternommen?

- Mobilität als selbstverständlicher Teil von Quartiersentwicklung, aktuell vor allem im Neubau
- E-Ladeinfrastruktur für (vermietete) Stellplätze, in Tiefgaragen und Parkhäusern:
 - Rahmenvertrag seit 2015 – Investment durch Mieter
 - Pilotierung in 2019 – Investment durch degewo
- Carsharing:
 - Rabatte für degewo-Mieter
 - Suche nach Kooperationspartnern. Problem: Beschränkte Einzugsgebiete der Carsharer
 - Prüfung Aufbau von festen Stationen: Je nach Quartiersbedarf
- Pilotierung in 2019: Anbieteroffene Paketstationen



Mobilitätslösungen

Für Immobilienwirtschaft weit mehr als „nur“ E-Mobilität

- Autoarmes Wohnen, vor allem im Neubau: Bedarfe?, (neue) Mietkonzepte, Finanzierbarkeit
- (E-) Carsharing: Angebote (flächendeckend?), Stellplätze, Lademöglichkeit, Autos, Räder, Roller
- E-Mobilität: Ladestation öffentlich vs. vermietete Stellplätze, Folgen für Stellplatzmanagement, Kombination mit örtlicher Energieerzeugung
- ÖPNV-Nutzung und Erreichbarkeit: Erreichen, wechseln, warten, fahren
- Fahrradfreundlichkeit: (Sicheres) Fahren, Parken, Service
- Fußgängerfreundlichkeit: Sicher, bequem, barrierearm, kurze Wege, Nahmobilität
- Quartiers-Logistik: Depots, Hubs, emissionsarm



Netzintegration oder gar Netzdienlichkeit der E-Ladeinfrastruktur oder Fahrzeuge steht nicht im Fokus.

Neue (E-)Mobilität und Immobilien(wirtschaft)

Unterschiedliche (typisierte) Sicht unterschiedlicher Player

Immobilien-Projektentwickler:

Tendenziell auf Verkauf (Projekt oder Einzelwohnung) ausgerichtet. E-Mobilitätsangebot als wichtiger Baustein für Attraktivität der Projektentwicklung. Verkaufspreis muss Kosten abdecken. Kein Interesse am laufenden Betrieb.

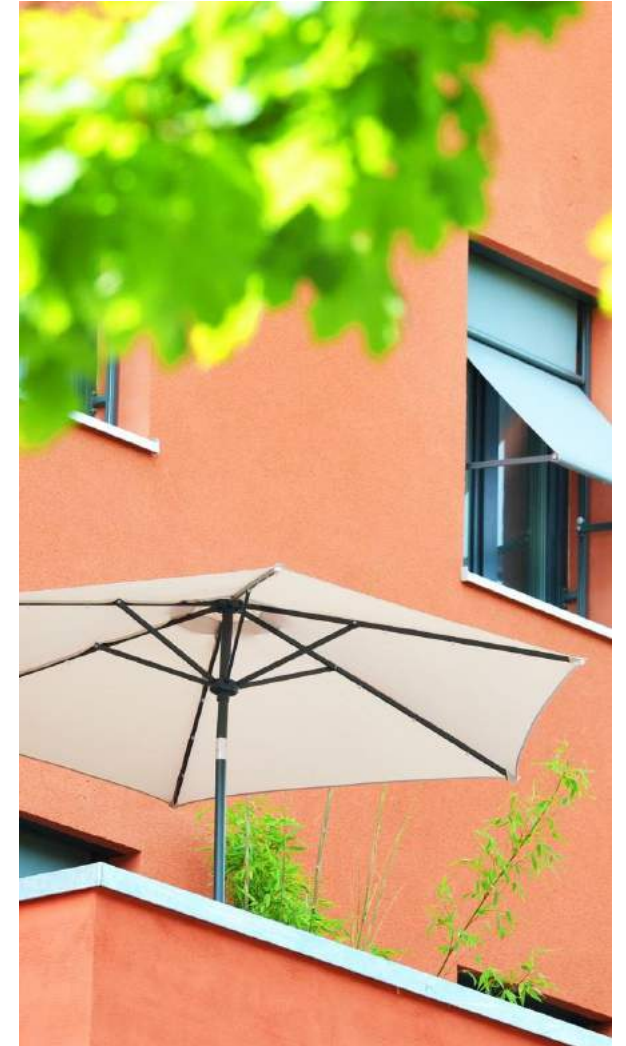
WEG-Verwalter:

Mit Anforderung einzelner Eigentümer und (noch) vielfacher Ablehnung anderer Eigentümer konfrontiert. Braucht klare WEG-rechtliche Rahmenbedingungen, um Laden ermöglichen zu können. Wird als Verwalter selbst nicht investieren.

Bestandshalter:

- Genossenschaft: Mitgliederinteressen prioritär - danach richtet sich Engagement für E-Mobilität. Vorreiter bei neuen Kundenservices, auch wenn unwirtschaftlich.
- Öffentliche Wohnungsgesellschaften: Folgen (öffentlichem) Auftrag ihrer Inhaber. Kundenwünsche wichtig, aber nicht um jeden Preis. Fokus auf Zukunftssicherheit, Bezahlbarkeit für Kunden und Wirtschaftlichkeit für das Unternehmen.
- Private Bestandshalter: Fokus eher auf Zukunftssicherheit und Wirtschaftlichkeit für das Immobilienunternehmen.

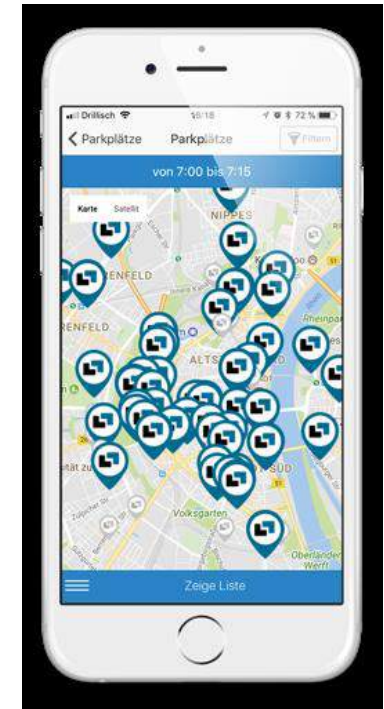
Für alle gilt – in unterschiedlichem Maße: Immobilienwirtschaft ist Mittelstand. Unterschiedliches Know how und personelle Kapazitäten für neue Themen – je nach Unternehmensgröße. Und: Nicht alles kann die Nettokaltmiete finanzieren



Neue Mobilität und Quartiersentwicklung

Zukunft der Parkhausnutzung

Fester Stellplatz mit Monatsmiete, tagsüber wenig genutzt vs. zeitabhängige Vermietung mit Hilfe von Sensorik und App bei besserer Stellplatzauslastung



Quellen: golem.de, ampido

Neue Mobilität und Quartiersentwicklung Zukunft der Parkhausnutzung und E-Mobilität

Fester Stellplatz mit fester
Miete und Ladeinfrastruktur
nur für den Stellplatzmieter vs.
freier Zugang für alle und
Abrechnung Laden nach
Nutzungszeit bzw. kWh?



Quelle: heise.de

(E-)Mobilität als Potential für die Immobilienwirtschaft? Laden am (eigenen) Stellplatz?

Ausgelastete Ladeinfrastruktur
für Mieterfahrzeuge
vs. Triumph der
Mobilitätsplattformen und
Fehlinvestition ins Laden?

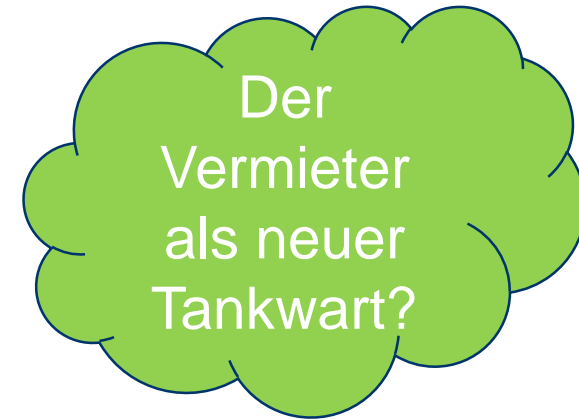


Quellen: degewo, thenewmotion

Immobilienwirtschaft als Kunde für E-Mobilität?

Klärungspunkte / Bedürfnisse

- Zahlungsbereitschaft Fahrzeugbesitzer für Infrastruktur – Stochern im Nebel.
- Wertschöpfungstiefe: Was traue ich mir als Gebäudeeigentümer selbst zu?
- **Investment Ladeinfrastruktur: Wer geht ins Risiko? Kostendegression?**
- Abrechnung: Strom und Infra getrennt ? Alle Kosten über den Strompreis? Pauschal?
- Jedem seine Ladesäule oder eine Tankstelle für alle Mieter/Nutzer ?
- Folgen für das Stellplatzmanagement und die Stellplatzmieten
- Standardisierte und digitalisierte Betriebsprozesse? Gibt's die wirklich schon?
- **Dimensionierung Stromanschlüsse vs. (Zulassung) gesteuertes (verteiltes) Laden.**
- **Transparenz über Anschlusskapazitäten je Standort als Planungsbasis?**
- **Dimensionierung Stromanschlüsse: Wer trägt Kosten (in Zeiten gedeckelter Mieten)?**
- Steuerliche Hürden. Vor allem Inanspruchnahme erweiterte Kürzung Gewerbesteuer.
- Lösungen für Verknüpfung mit (ggf. sogar eigener) dezentraler Stromerzeugung: u.a. Thema Rahmenbedingungen für Kundenanlagen.
- Bürokratie und Regulierung im Strommarkt.
- **Know how–Bedarf: Planer, Handwerker, Facility Manager, Vermieter**
- **(Fehlende) Kapazitäten? Planer, Handwerker, Facility Manager, Verteilnetzbetreiber.**



Quelle: thenewmotion

Diskussionszeit

Ulrich Jursch

Geschäftsführer
degewo netzWerk GmbH

+49 30 26485 9500

ulrich.jursch@degewo.de

www.degewo.de

