

Themenfrühstück

Das Geschäftsmodell „Wärmeliefervertrag“ für nachhaltige Energielösungen

ÖGUT, 12. Dezember 2017

Übersicht



Forschungsprojekt Smart Block II Energy

Energiesystem und Geschäftsmodelle für einen Gründerzeitblock

EU-Projekt SEFIPA Verbreitung liegenschaftsübergreifender Geschäftsmodelle,
insbesondere Contracting

■ **Inhalte des Themenfrühstücks**

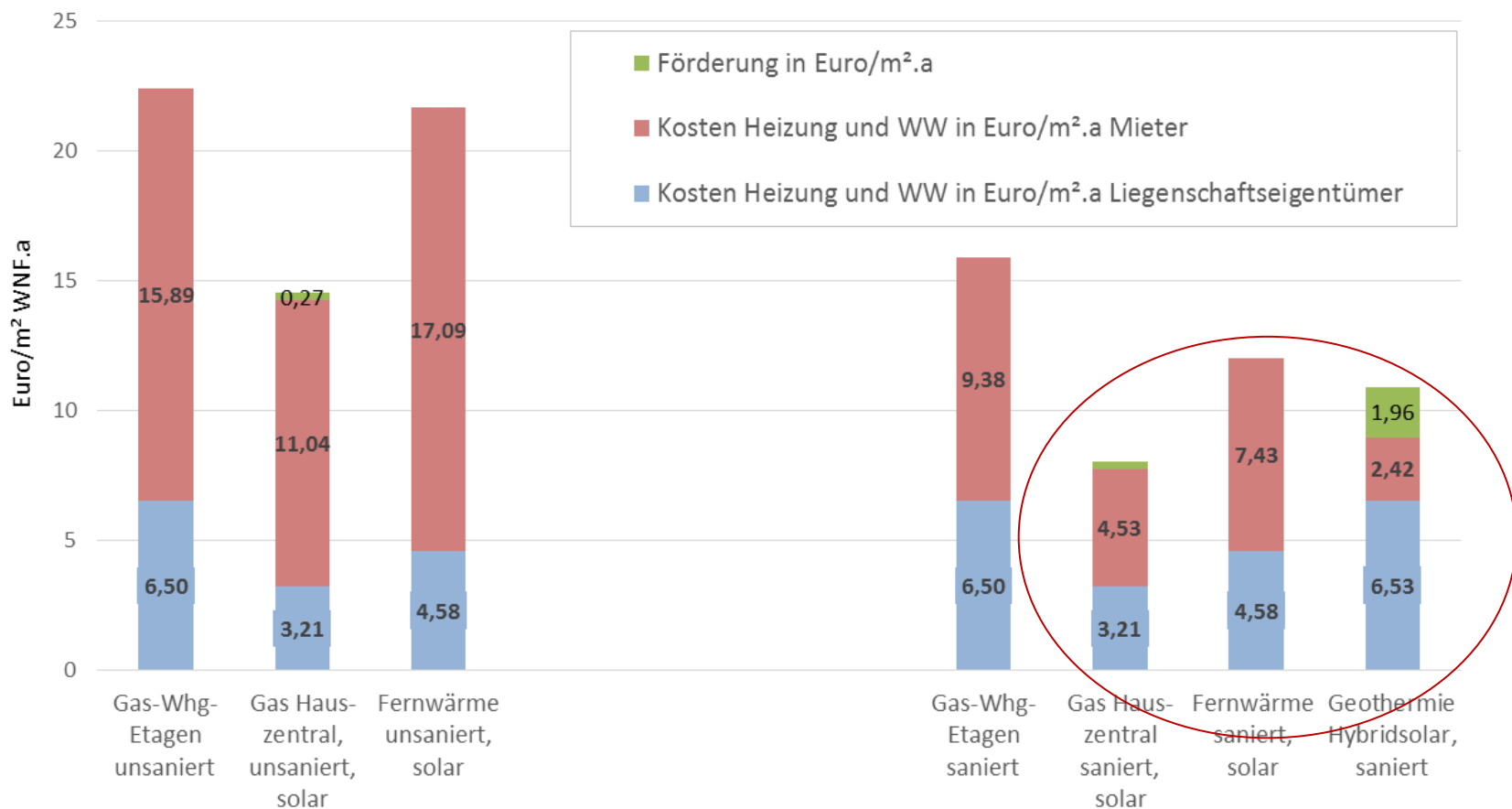
- Ergebnisse aus den Projekten
- Projektvorhaben der TeilnehmerInnen können eingebracht werden

Sind umweltfreundliche Heizsysteme teurer als die fossile Erdgas-Standardlösung?

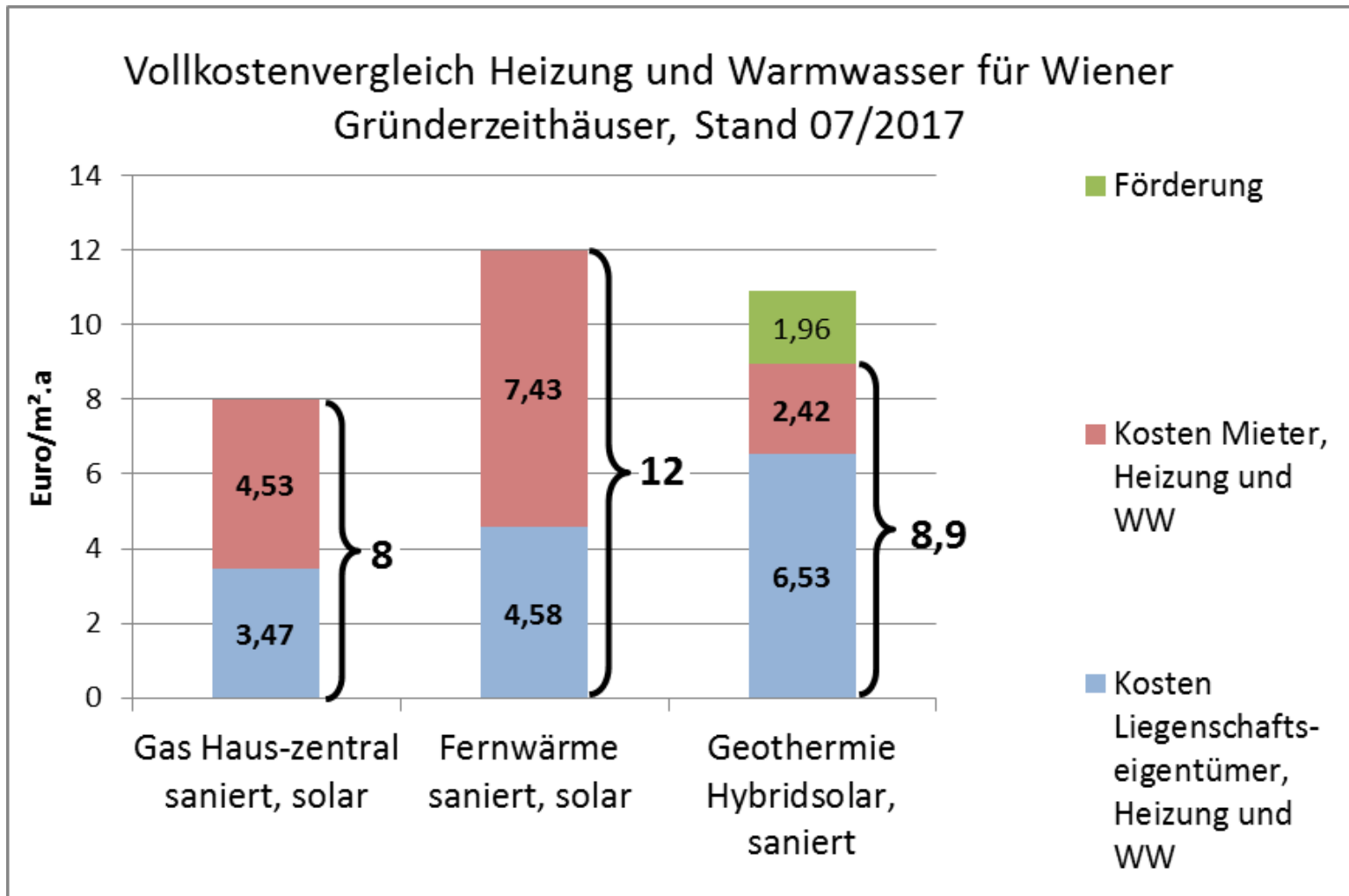


Vollkostenvergleich Heizung und Warmwasser in Euro/m² WNF .a

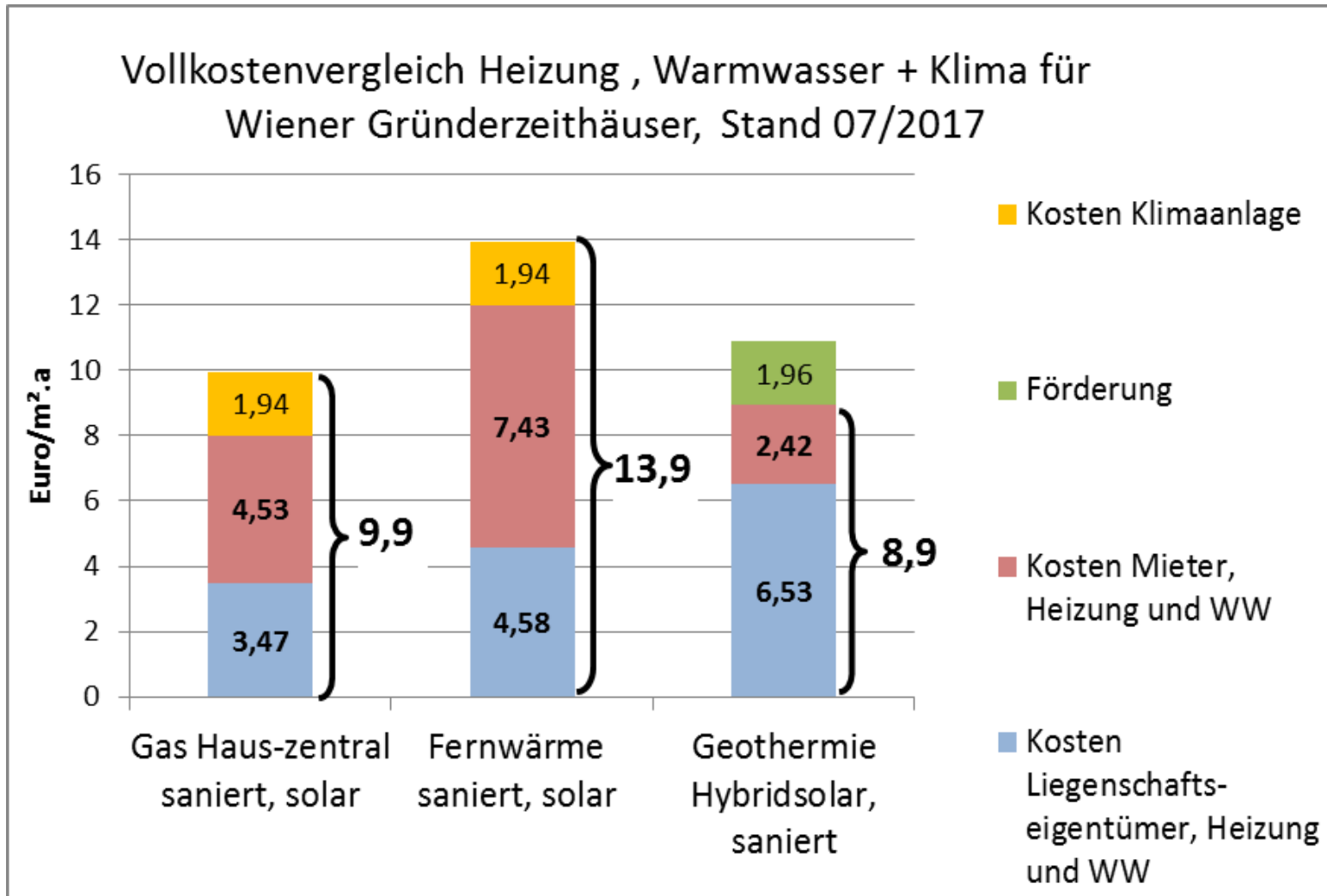
Abschreibungszeiträume: Gas-Heizsysteme: 15 Jahre, Fernwärme- und Geothermiesysteme: 20 Jahre



Sind umweltfreundliche Heizsysteme teurer als die fossile Erdgas-Standardlösung?



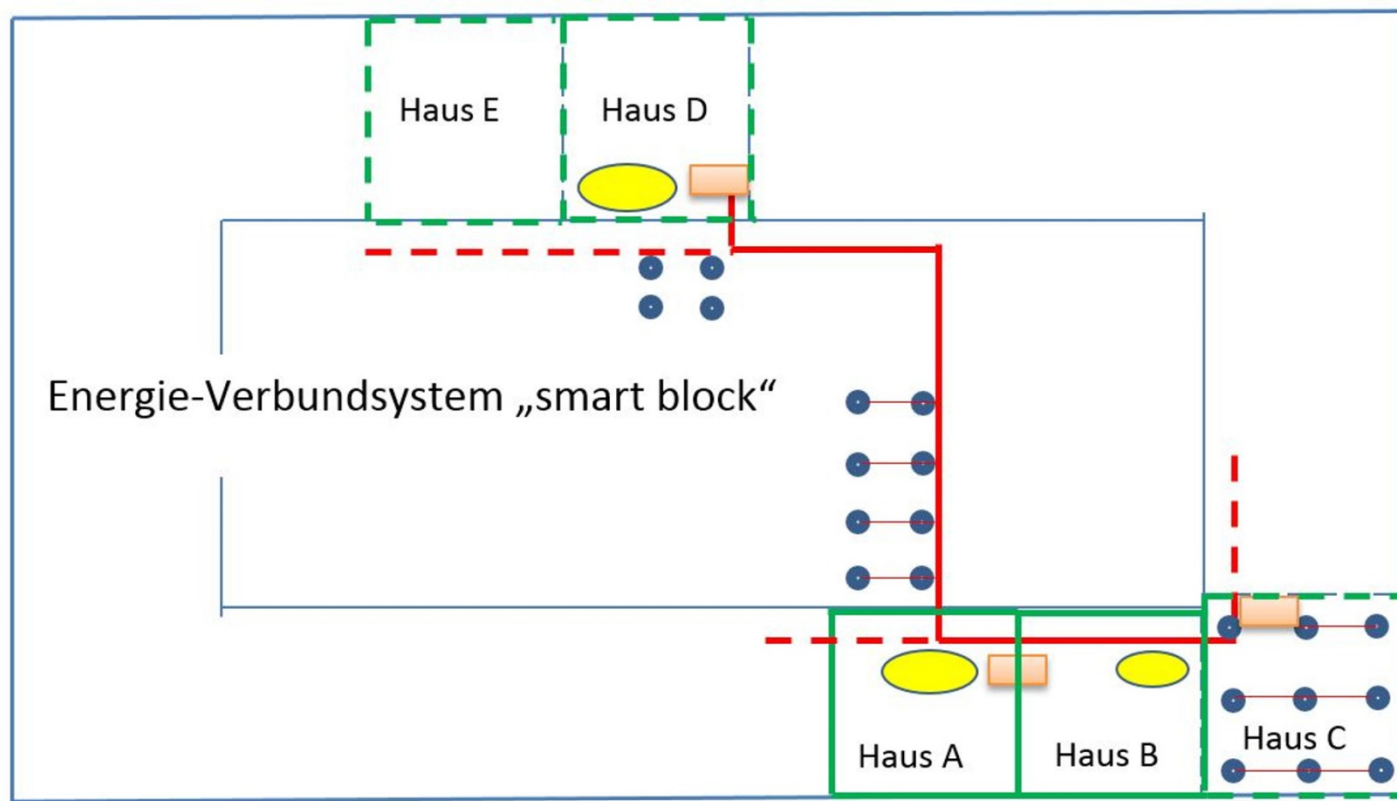
Sind umweltfreundliche Heizsysteme teurer als die fossile Erdgas-Standardlösung?




Pilotprojekt Smart Block II, Wien Hernals




Systemskizze: Liegenschaftsübergreifende Lösungen



 Thermische Solaranlage

 Geothermie - Tiefenbohrung

 Anergienetz (5-25 °C)

 Wärmepumpe

Lösungsansatz Wärme-Contracting



Welchen Beitrag kann Wärme-Liefercontracting für nachhaltige Energielösungen im urbanen Hausbestand leisten?

- **Mieter-Vermieter Interessenskonflikt**

- Kann durch Wärmeliefervertrag mit einem externen Wärme-Liefercontractor und einer Verrechnung in Grundpreis (Euro/m².a) und Arbeitspreis (Cent/kWh) gelöst werden

- **Liegenschaftsübergreifende Energielösungen**

- können besser administriert werden (Abrechnung, Betriebskosten, Service)
- Vorausinvestitionen erfolgen durch Contractor

Kommunikationsstrategien für liegenschaftsübergreifende Energielösungen



- **Gute Zeitpunkte für erfolgreiche Kommunikation** mit bzw. zwischen den LE
 - Liegenschaft neu erworben oder auf die nächste Generation vererbt wurde
 - Wenn notwendige Instandhaltungsarbeiten anstehen (zb Thermentausch)
 - Wenn es akute (technische) Probleme in der Liegenschaft gibt
- **Erfolgreiche Strategien in der Kommunikation**
 - Unabhängige Fachberatung zu Energielösung incl. Vor- und Nachteilen
 - Vermittlung von funktionierenden guten Beispielen
 - Regelmäßiger Austausch (z.B. „Round Table“ im Block)
 - Nutzen verdeutlichen (Synergien bei Ausschreibung, Hausverwaltung etc.)