



RENONBILL

AKTIONSPLAN FÜR DIE ÜBERTRAGUNG VON ON-BILL- MODELLEN Deutschland

2022

APRIL



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.

Rechtlicher Hinweis

Für den Inhalt dieser Publikation sind ausschließlich die Autoren verantwortlich. Sie spiegelt nicht zwingend die Meinung der Europäischen Union wider. Weder EASME noch die Europäische Kommission sind für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich.

Alle Rechte vorbehalten; kein Teil dieser Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers übersetzt, reproduziert, in einem Datenabrufsystem gespeichert oder in irgendeiner Form mit irgendwelchen Mitteln elektronisch oder mechanisch fotokopiert, aufgezeichnet oder anderweitig verbreitet werden. Viele der von den Herstellern oder Verkäufern zur Auszeichnung ihrer Produkte genutzten Bezeichnungen sind als Warenzeichen eingetragen. Die Erwähnung dieser Bezeichnungen in jedweder Weise gibt keinen Anlass zu der Schlussfolgerung, dass die Verwendung dieser Bezeichnungen ohne die Zustimmung des Eigentümers des Warenzeichens legal ist.

Arbeitsergebnis Nr.	D3.5
Veröffentlichungsstufe	Öffentlich
Arbeitspaket	WP3
Vorrangiger Begünstigter	adelphi
Mitwirkende Begünstigte	Creara, Epta Prime, Lithuanian Energy Institute
Autoren	Adriana Villoslada Prado, Pablo Gonzáles Reed, Michele Russo, Aušra Pažėraitė, Rolandas Urbonas, Anja Crusius
Co-Autoren	Sophia Stock, Hannah Froehle
Geprüft von	Paolo Michele Sonvilla, Sophia Stock
Datum	09. März 2022



Dieses Projekt wird im Rahmen der Fördervereinbarung Nr. 847056 aus dem Forschungs- und Innovationsprogramm Horizon 2020 der Europäischen Union finanziert.

INHALT

1	Einleitung	4
2	Erste Schritte.....	7
2.1	Das On-Bill-Konzept.....	7
2.2	Die verschiedenen Arten von On-Bill-Modellen	8
2.3	Die Aufbruchsstimmung in der EU nutzen.....	10
3	Aktionsplan für die Übertragung von On-Bill-Modellen	12
3.1	Wichtige Erkenntnisse.....	12
3.2	Status Quo der Wohngebäudesanierung in Deutschland	13
3.3	Übertragung von On-Bill-Modellen auf den deutschen Markt	14
4	Nach dem RenOnBill-Projekt.....	22
5	Literaturverzeichnis	23

Abkürzungen und Akronyme

- BAFA** Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
- BEG** Bundesförderung für effiziente Gebäude
- VNB** Verteilernetzbetreiber
- EPC** Energy Performance Contracting (Energieleistungsvertrag)
- KfW** Kreditanstalt für Wiederaufbau
- OBF** On-Bill-Finanzierung
- OBM** On-Bill-Modell
- OBR** On-Bill-Rückzahlung

1 Einleitung

Hintergrund

Um das langfristige Energieziel der Europäischen Kommission für 2050 zu erreichen, muss die Quote der energetischen Gebäudesanierung pro Jahr deutlich erhöht werden, von derzeit 1 Prozent (grobe Schätzung, variiert von Land zu Land) auf mindestens 2,3 Prozent. Dabei sind vor allem umfassende Sanierungsmaßnahmen wichtig, die mehr als 60 Prozent der Primärenergieeinsparungen ausmachen. Diese Investitionen können sehr kostspielig sein, daher sind neue, innovative Finanzierungsmöglichkeiten unumgänglich. On-Bill-Modelle sind eine wichtige innovative Methode, um energetische Sanierungsmaßnahmen an Wohngebäuden über private Mittel zu finanzieren.

Das Projekt RenOnBill

Das Forschungs- und Innovationsprojekt RenOnBill (Mai 2019 bis April 2022) wird über das Programm Horizon 2020 der Europäischen Kommission mitfinanziert. Das übergeordnete Ziel dieses Projektes: Die Förderung der Entwicklung und Anwendung von On-Bill-Modellen, die auf Kooperationen zwischen Energieversorgern und Finanzinstituten aufbauen, um Investitionen in energetische Sanierungsmaßnahmen an Wohngebäuden auszuweiten. On-Bill-Modelle (OBM) sind ein Instrument zur Finanzierung energetischer Sanierungen, bei dem Energierechnungen als Rückzahlungsmittel verwendet werden. Solche Modelle senken die Vorlaufkosten für die Verbesserung der Energieeffizienz seitens der Gebäudeeigentümer auf Null. Die Anfangsinvestition wird von einem Energieversorger getätigt, dessen Kunden diese Investition in Form eines regelmäßigen Aufschlags auf die Energierechnung zurückzahlen.

Das Projekt RenOnBill wird derzeit in vier Schwerpunktländern implementiert: Spanien, Italien, Litauen und Deutschland. In diesen vier Schwerpunktländern haben die Projektpartner nationale Stakeholder-Plattformen eingerichtet, um die Übertragung von On-Bill-Modellen auf die nationale Ebene zu unterstützen. In Spanien, Italien und Litauen beteiligen sich drei Energieversorgungsunternehmen an dem Projektkonsortium und liefern Einblicke aus erster Hand in die Besonderheiten der Übertragung von On-Bill-Geschäftsmodellen auf die Situation in ihren jeweiligen Ländern.

Die RenOnBill-Projektpartner



Zielsetzungen des Aktionsplans

Dieser Aktionsplan für die Übertragung von On-Bill-Modellen wurde vom RenOnBill-Projektteam ausgearbeitet, um mögliche Hindernisse für die Übertragung des Modells zu analysieren und Lösungen zu erarbeiten, die einen vorteilhafteren nationalen Rahmen für On-Bill-Modelle herbeiführen können. Daher enthält dieser Aktionsplan Informationen darüber, wie sich On-Bill-Modelle auch über die Laufzeit des RenOnBill-Projektes hinaus auf den deutschen Markt übertragen lassen.

Dieser Aktionsplan soll:

- ✓ auf On-Bill-Modelle aufmerksam machen;
- ✓ auf drei Jahren Forschung basierende Erkenntnisse über die Übertragung von On-Bill-Modellen in den europäischen Kontext vermitteln;
- ✓ über die verschiedenen Arten von On-Bill-Modellen informieren;
- ✓ die Aufbruchsstimmung in Bezug auf energetische Sanierungsmaßnahmen an Wohngebäuden aufgreifen, die gerade auf EU-Ebene aufkommt;
- ✓ die maßgeblichen Herausforderungen und Lösungsmöglichkeiten für die Übertragung von On-Bill-Modellen auf Deutschland aufzeigen.

Dieser Aktionsplan stellt *keine* ausführliche Anleitung zur Entwicklung eines On-Bill-Geschäftsmodells dar. Zu diesem Zweck hat das RenOnBill-Projekt einen Leitfaden zur Entwicklung von On-Bill-Geschäftsmodellen entwickelt („[On-bill business model development guidelines](#)“, April 2021).

Weiterführende Lektüre

Der Bericht „[The residential building renovation market in Germany, Italy, Lithuania, and Spain](#)“ (Mai 2020) enthält eine ausführliche Analyse der wichtigsten Daten, Faktoren und Herausforderungen bei der energetischen Sanierung von Wohngebäuden in den vier RenOnBill-Schwerpunktländern. Für jedes Land werden der Wohngebäudebestand, die wesentlichen Sanierungstrends, der regulatorische Rahmen, die möglichen Auswirkungen von energetischen Gebäudesanierungen auf den Markt und die auf nationaler Ebene verfügbaren Finanzierungsmodelle für Gebäudesanierungen beschrieben. Der Bericht schließt mit einem Fazit über die Vorteile und Herausforderungen bei energetischen Sanierungen.

Der Bericht „[Upscaling the residential sector with on-bill schemes – Replicability potential in the EU](#)“ (November 2020) schlägt zehn Variationen von On-Bill-Modellen vor, die sich auf europäische Länder anwenden lassen. Der Bericht erläutert mögliche Varianten von On-Bill-Modellen mit verschiedenen Dienstleistungsinfrastrukturen und finanziellen Arrangements, die auf den zwei allgemeinen Modellen „(Standard-)On-Bill-Finanzierung“ und „(Standard-)On-Bill-Rückzahlung“ basieren.

Energieversorger und andere Marktteilnehmer, die sich für die Entwicklung eines On-Bill-Modells zur energetischen Sanierung von Wohngebäuden interessieren, finden im Leitfaden „[On-bill business model development guidelines](#)“ (2022) praktische Tipps und Hinweise. Der Leitfaden unterstützt Energieversorger von Anfang an beim Erkunden der nationalen und lokalen rechtlichen Rahmenbedingungen und der strategischen Vorlieben

des Energieversorgers, um die Machbarkeit von On-Bill-Modellen zu beurteilen. Danach wird auf die Vor- und Nachteile der verschiedenen On-Bill-Modellvarianten eingegangen.

Sämtliche Informationen im Aktionsplan basieren auf den Forschungen des RenOnBill-Projekts von 2019 bis 2022. Das Projektteam betrieb nicht nur Sekundärforschung, sondern tauschte sich auch mit Stakeholdern in Spanien, Italien, Litauen und Deutschland aus, um Erkenntnisse und Einblicke von Energieversorgern, Finanzinstitutionen und anderen maßgeblichen Akteuren zu gewinnen und auszuarbeiten. Dieser kontinuierliche Austausch erfolgte in Form von Interviews, eines Prototyping-Workshops, eines Online-Fragebogens, eines Stakeholder Roundtables und bilateralem Austausch. Außerdem beriet sich das RenOnBill-Projektteam regelmäßig mit den drei Partner-Energieversorgern, die zum Konsortium gehören.

Für wen ist der Aktionsplan gedacht?

Dieser Aktionsplan soll politische Akteure, Energieregulierungsbehörden und andere Vertreter aus dem Energie- und Finanzsektor darüber aufklären, wie sich On-Bill-Modelle auf den europäischen Kontext übertragen lassen, und die Entscheidungsfindung im Hinblick auf innovative Finanzierungsinstrumente für energetische Sanierungsmaßnahmen im Wohngebäudesektor beeinflussen.

Er soll eine nützliche Handreichung sein für Energieversorger, Finanzinstitutionen, politische Akteure, Energieregulierungsbehörden, Wissenschaftler und alle anderen, die ein Interesse an der Steigerung der Sanierungsrate von Wohngebäuden in Europa mithilfe innovativer privater Finanzierungsinstrumente haben.

2 Erste Schritte

2.1 Das On-Bill-Konzept

On-Bill-Modelle (OBM) sollen Sanierungsprojekte zur Steigerung der Energieeffizienz von Wohngebäuden vereinfachen. Solche Maßnahmen an Wohngebäuden müssen unbedingt gefördert werden: In der EU verbrauchen Wohngebäude derzeit mehr als 25 Prozent der Primärenergie. Die unzureichende Energieeffizienz der meisten Wohngebäude ist eine Möglichkeit für Klimaschutzmaßnahmen, aber die Umsetzung solcher Verbesserungsmaßnahmen an Wohngebäuden verlief bislang eher schleppend. Energetische Sanierungsmaßnahmen sind oftmals sehr teuer, und den Gebäudeeigentümern fehlen oft die Mittel für Investitionen in solche Maßnahmen. Bei Mietobjekten sind die finanziellen Anreize für die Gebäudeeigentümer oftmals zu gering, um in Energieeffizienzmaßnahmen zu investieren, da in der Regel die Mieter, nicht die Eigentümer, die Energierechnungen bezahlen. Darüber hinaus wollen die Mieter meist nicht in ein Objekt investieren, das ihnen nicht gehört. Ein OBM kann dazu beitragen, diese und viele weitere Schwierigkeiten, die Energieeffizienzprojekte oft verhindern, zu verringern und vielleicht sogar ganz aus dem Weg zu räumen.

In einem On-Bill Modell (OBM) finanziert ein Energieversorger eine Sanierung oder Installation zur Verbesserung der Energieeffizienz in einem Gebäude. Der „Endnutzer“ der Energie – meist die Bewohner des Hauses oder der Wohnung – zahlt die Kosten für die Investition über seine Energierechnung zurück (daher „On-Bill“ – auf der Rechnung). Die meisten OBM sind gemäß der sogenannten „goldenen Regel“ gestaltet, das heißt, sie sind „rechnungsneutral“: Die Sanierung führt zu Einsparungen bei den Energiekosten, die die zusätzlichen Kosten für die Rückzahlung der Energieeffizienzinvestitionen ausgleichen.

„Was ist der Unterschied zwischen On-Bill-Modellen und Energieleistungsverträgen (Energy Performance Contracting)?“

On-Bill-Modelle und Energy Performance Contracting (EPC) Modelle haben – je nach Modell – gemeinsam, dass die Kosten für die darin enthaltenen Energieeffizienzinvestitionen anfangs nicht vom Endnutzer selbst, sondern von einem Energiedienstleister (z. B. einem Energieversorger oder einem Energiedienstleister (energy service company, ESCO) übernommen werden. Beide Modellarten basieren außerdem auf dem Konzept, dass den Endnutzern alle Energiedienstleistungen aus einer Hand angeboten werden.

Während EPC jedoch meist mit einer angebotenen Energieeinspargarantie einhergehen, sind solche Garantien bei On-Bill-Modellen eher selten zu finden. Tatsächlich gelten Energieeinspargarantien im Wohnsektor wegen des geringen Investitionsvolumens pro Maßnahme und wegen der Schwierigkeiten, das Energieverbrauchsverhalten der Endnutzer zu kontrollieren, eher als unattraktiv.

EPC werden daher meist für Energieeffizienzinvestitionen in Umgebungen angewendet, in denen der Energieverbrauch kontrolliert werden kann - wie z.B. öffentliche Beleuchtung, Gewerbeimmobilien oder Industriegebäude. On-Bill-Modelle hingegen können eine vielversprechende Alternative für Segmente sein, in denen EPC an ihre Grenzen stoßen, wie eben im Wohngebäudebereich.

Die an On-Bill-Modellen beteiligten Akteure profitieren auf verschiedenen Weisen: Die Endnutzer profitieren von der niedrigeren Energierechnung und dem besseren Zustand der Wohnung, während die Energieversorger eine führende Rolle bei Klimaschutzinitiativen übernehmen und die regulatorischen Vorgaben erfüllen können. Bei komplexeren On-Bill-Modellen können die Energieversorger sogar das Ausfallrisiko unbezahlter Energierechnungen an kooperierende Finanzinstitute weitergeben, die wiederum von den bestehenden Beziehungen zwischen den Energieversorgern und ihren Kunden profitieren. Zudem kommen On-Bill-Modelle letztlich der Gesellschaft zugute, indem sie die Energieeffizienz von Gebäuden steigern und zur Senkung von Treibhausgasemissionen beitragen.

2.2 Die verschiedenen Arten von On-Bill-Modellen

Abhängig von der Finanzierungsquelle gibt es zwei Hauptmechanismen, die auf On-Bill-Modelle angewendet werden: On-Bill-Finanzierung (OBF) und On-Bill-Rückzahlung (OBR). Bei einem **OBF-Modell** übernimmt der Energieversorger mit seinen eigenen oder öffentlichen Mitteln die Sanierungsinvestition und die Sanierungskosten, während der Endnutzer die Sanierungskosten über die Energierechnung zurückzahlt. Die Aktivitäten des Energieversorgers könnten in einem OBF-Modell als Kreditvergabe aufgefasst werden. Bei **OBR-Modellen** hingegen ist eine dritte Partei (eine Finanzinstitution) als Kapitalgeber beteiligt. Die beteiligten Finanzinstitute können das Kapital entweder über ein Treuhandkonto¹ an den Energieversorger übertragen oder die Finanzmittel direkt dem Dienstleister zur Verfügung stellen, der die Energiesanierungsmaßnahmen ausführt.

Weitere Varianten von On-Bill-Rückzahlungsmodellen sind **OBRSPV**, **OBRM** und **VNBF**.

Bei einem **OBRSPV** wird eine Zweckgesellschaft (Special Purpose Vehicle, SPV) gegründet, die das Modell betreibt. In diesem Modell schlagen die Initiatoren (der Energieversorger und der Sanierungsdienstleister) der SPV ein Bündel von Projekten vor, die deren Investitionsattraktivität beurteilt, Kapital von einem Finanzinstitut beschafft und es an die Initiatoren weiterleitet.

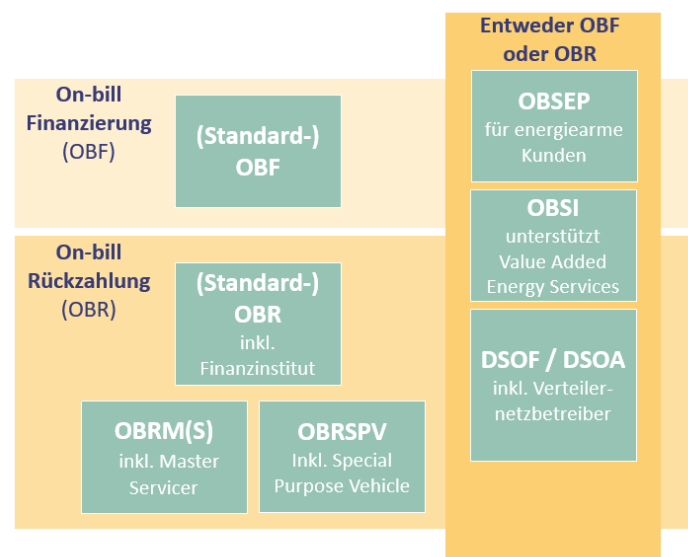
Beim **OBRM**-Modell gibt es einen sogenannten „Master-Servicer“. Dabei handelt es sich, anders als beim OBRSPV-Modell, nicht um einen Investor, sondern vielmehr um einen Dienstleister, der auch einer staatlichen Einrichtung unterstehen kann. Der Master-Servicer prüft die vom Energieversorger angebotenen Anlagemöglichkeiten eingehend und verwaltet als Aufsichts- und Vermittlungsstelle verschiedene On-Bill-Transaktionen auf einem Markt. Die Dienstleistungen eines Master-Servicers dürfen sich nicht auf einen einzelnen Energieversorger oder ein einzelnes Finanzinstitut beschränken, sondern müssen allen interessierten Energieversorgern und Finanzinstituten angeboten werden.

¹ Ein Treuhandkonto ist eine zeitlich befristete Hinterlegung von Finanzmitteln des Finanzinstituts, das sich an einem OBR-Modell beteiligt. Der Energieversorger behält die Gelder, bis eine vertragliche Vereinbarung bezüglich des OBR-Modells zwischen dem Finanzinstitut und dem Endkunden geschlossen wird. Somit stellen Gelder auf einem Treuhandkonto keine Verbindlichkeit und kein Darlehen für den Energieversorger dar.

Ein OBR- oder OBF-Modell kann auch als **VNBF** gestaltet sein. Dabei fungiert ein Verteilernetzbetreiber (**VNB**) als Fazilitator (**F**). Da die VNB, die die Elektrizitäts-/Erdgasverteilernetze verwalten, meist Monopolstellungen innehaben, spielen sie bei On-Bill-Modellen eine bedeutende Unterstützerrolle. Der VNB übernimmt die Rolle des Fazilitators, indem er die Rückzahlungen in Form einer VNB-Gebühr von den Endnutzern erhebt und sie an den Energieversorger weiterleitet, der anfangs die Investitionskosten übernommen hat. In Italien zum Beispiel erheben VNB bereits Gebühren von den Kunden, um das Geld dann an Dritte (wie Behörden) weiterzugeben. In diesem Arrangement können die Endnutzer ihren Energieversorger wechseln und gleichzeitig die On-Bill-Rückzahlungen weiter bedienen, da die VNB-Gebühr auf die Energierechnung des neuen, vom Kunden gewählten Energieanbieters übertragen werden kann. Die Fazilitatorrolle kann auch an eine andere, von der Regulierungsbehörde oder Regierung gegründete Einrichtung übertragen werden.

Weitere in Frage kommende On-Bill-Modelle sind **OBSEP** (speziell für „energiearme“ Kunden), **OBSI** (zur Unterstützung der Kommerzialisierung von Energiedienstleistungen wie z. B. Ladesäulen für Elektrofahrzeuge) und **VNBA** (Modell, bei dem ein VNB aktiv mit den Endnutzern interagiert). Die verschiedenen On-Bill-Modellmöglichkeiten sind in der folgenden Abbildung übersichtlich dargestellt.

Abbildung: Übersicht über die verschiedenen Arten von On-Bill-Modellen



Ausführliche Beschreibungen aller On-Bill-Modelle sind im RenOnBill-Bericht [„Upscaling the residential sector with on-bill schemes – Replicability potential in the EU“](#) (Skalierung im Gebäudesektor mithilfe von On-Bill-Modellen: Das Reproduzierbarkeitspotenzial in der EU) zu finden.

2.3 Die Aufbruchsstimmung in der EU nutzen

Maßnahmen zur Bekämpfung der globalen Erwärmung sind dringend notwendig und On-Bill-Modelle können dazu beitragen, die erforderlichen Sanierungsmaßnahmen an Wohngebäuden zu beschleunigen. **Die EU hat sich verpflichtet, eine führende Rolle im Kampf gegen den Klimawandel zu übernehmen.** Im Hinblick auf die Ziele des Übereinkommens von Paris hat die Europäische Kommission 2019 den „European Green Deal“ verabschiedet, der die EU in die Klimaneutralität führen soll. Dieses Vorhaben wurde 2020 erneut bekräftigt mit der Festlegung des Ziels, die europäischen Treibhausgasemissionen bis 2030 um 55 Prozent im Vergleich zu 1990 zu reduzieren und **bis 2050 das Ziel der Klimaneutralität** zu erreichen. Damit wurden für die kommenden Jahre eindeutige Ziele festgelegt.

Ausgewählte klimapolitische Maßnahmen der EU

„Fit for 55“-Paket – Juli 2021

Das Paket reformiert die aktuellen Gesetze in den Bereichen Klimaschutz, Energie und Transportwesen. Es enthält Gesetzgebungsvorschläge und Ergänzungen zu bestehenden Vorschriften, um sie mit dem Ziel der Klimaneutralität in Einklang zu bringen.

„Renovation Wave“ – Oktober 2020

Die von der Europäischen Kommission initiierte Strategie soll Sanierungen ankurbeln und „Gebäude umweltfreundlicher machen, Arbeitsplätze schaffen und Leben retten“. Ziel ist es, die derzeitige Quote der energetischen Sanierungen von gerade einmal 1 Prozent des aktuellen Gebäudebestands jedes Jahr zu verdoppeln.

Der **Green Deal** ist eine ganzheitlich gestaltete politische Herangehensweise, mit der die Bedeutung aller EU-Maßnahmen und politischen Entscheidungen im Hinblick auf ihre Ziele hervorgehoben wird. Die zahlreichen Maßnahmen, die in den letzten Jahren von der EU verabschiedet wurden, zeugen von der Dringlichkeit und dem starken Handlungswillen.

Das „**Fit for 55**“-Paket reformiert die aktuelle Gesetzgebung und richtet sie auf das übergeordnete Ziel der Treibhausgasreduktion um 55 Prozent bis 2030 aus. Über ein Drittel der Treibhausgasemissionen in der EU entfallen auf den Gebäudesektor, dem somit eine besondere Bedeutung beim Erreichen der festgelegten Ziele zukommt. Daher hat die EU die „**Renovation Wave**“ (Renovierungswelle) als zentrale Strategie verabschiedet. Diese Strategie zielt auf die Dekarbonisierung des Gebäudesektors, den wirtschaftlichen Aufschwung und die Bekämpfung von Energiearmut ab. Renovierungen von privaten und öffentlichen Gebäuden tragen erheblich dazu bei, die Energieeffizienzziele für den Gebäudesektor zu erreichen.

Um diese Ziele zu verwirklichen, müssen jedoch hohe **Finanzierungsbedürfnisse** erfüllt werden: Die nötigen Investitionen in die Energieeffizienz von Gebäuden werden auf 90 Milliarden Euro pro Jahr geschätzt. Diese Zahl kann nur erreicht werden, wenn privates Kapital mobilisiert und mit öffentlichen Investitionen zusammengelegt wird. An dieser Stelle kommen On-Bill-Modelle ins Spiel. Diese Instrumente binden die Energieversorger und Finanzinstitute in die Energieeffizienzfinanzierung mit ein und helfen, einige der vorhandenen Hürden für Energieeffizienzinvestitionen aus dem Weg zu räumen.

In **Nordamerika** wurden On-Bill-Modelle schon 1987 eingeführt. Sie haben sich dort als durchaus tragfähig und vorteilhaft erwiesen und verzeichnen seitdem starke Zuwächse. Zahlreiche Konzepte sind entstanden. Die meisten von ihnen basieren auf dem „Pay As You Save“ (PAYS)-System, bei dem die Mieter/Eigentümer Energieeffizienzmaßnahmen durchführen können, ohne Vorlaufkosten übernehmen zu müssen. Durch die Anpassung an die örtlichen Marktbedingungen und strategischen Bedürfnisse sind die Modelle in den USA und Kanada äußerst erfolgreich.

RenOnBill ist das erste umfassende Forschungs- und Innovationsprojekt, das OBM im europäischen Kontext betrachtet. Wenn das Projekt im April 2022 ausläuft, wird es viele wichtige Informationen über OBM in Europa zusammengetragen haben. Der Aktionsplan präsentiert die Erkenntnisse kompakt und übersichtlich, gibt einen Einblick in die gegenwärtigen Diskussionen und legt die nächsten Schritte für die Einführung von OBM in Deutschland dar. Im Mittelpunkt des Aktionsplans stehen mögliche Lösungen zum Überwinden der Herausforderungen, die in den verschiedenen Phasen des RenOnBill-Projekts ermittelt wurden.

3 Aktionsplan für die Übertragung von On-Bill-Modellen

3.1 Wichtige Erkenntnisse

Anhand der Analysen in den folgenden Kapiteln und basierend auf drei Jahren Forschung und Diskussionen mit ausgewählten Stakeholdern im Rahmen von RenOnBill haben wir die folgenden möglichen Schritte für all diejenigen erarbeitet, die On-Bill-Modelle für den deutschen Markt der energetischen Wohngebäudesanierungen entwickeln wollen:

Beteiligte Akteure	Mitwirkung an der Übertragung von On-Bill-Modellen auf Deutschland
Politische Akteure	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Besprechen weitere mögliche regulatorische Anforderungen an die OBM-Übertragung, zum Beispiel anhand eines konkreten Pilotprojekts, um die nötigen regulatorischen Veränderungen auszuarbeiten und auch die Übertragbarkeit langfristiger On-Bill-Arrangements zu ermöglichen ✓ Klären die rechtliche Gestaltung von OBM, um klare Richtlinien für zukünftige OBM vorzugeben ✓ Bekräftigen, dass Renovierungsmaßnahmen in Deutschland nötig sind, um die politischen Vorgaben zu erfüllen, und dass privaten Finanzierungsoptionen wie OBM in diesem Zusammenhang neben den bestehenden staatlich finanzierten Unterstützungsmöglichkeiten eine größere Bedeutung zukommen muss
Finanzinstitutionen, Energieversorger	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Beteiligen sich aktiv an der Umsetzung eines möglichen On-Bill-Pilotprojekts, um den ersten Schritt zu machen und vor Ort Erfahrungen zu sammeln, die weitere Akteure zur Teilnahme an On-Bill-Modellen motivieren ✓ Bauen auf Markterfahrungen mit Energieleistungsverträgen auf, um OBM als tragfähige Option für den Wohngebäudesektor zu etablieren ✓ Energieversorger: Machen sich die Aufbruchsstimmung hinsichtlich der nötigen Klimaschutzmaßnahmen zunutze, um eine neue Position auf dem Sanierungsmarkt einzunehmen, ihren Kundenstamm zu sichern und OBM nach einer eingehenden Machbarkeitsprüfung zu implementieren



3.2 Status Quo der Wohngebäudesanierung in Deutschland

Der Status Quo: Wohngebäude und energetische Sanierungsmaßnahmen in Deutschland

Deutschland ist mit **83 Millionen Einwohnern** das bevölkerungsreichste Land Europas. Der Gebäudebestand Deutschlands besteht zum Großteil aus **Wohngebäuden** (rund 19 Millionen). Die überwiegende Mehrheit (83 Prozent) dieser Wohngebäude sind **Einfamilien- und Doppelhäuser**. Mehrfamilienhäuser machen hingegen nur 17 Prozent des Wohngebäudebestands in Deutschland aus. Auf diese Mehrfamilienhäuser allein entfallen 21,5 Millionen Wohneinheiten (Wohnungen).

Die Eigentumsverhältnisse bei Wohngebäuden in Deutschland sind sehr vielfältig und reichen von Privateigentümern über Eigentümergemeinschaften und kommunale Wohnungsgesellschaften bis hin zu privaten Wohnungsunternehmen. **Mieten ist in Deutschland äußerst beliebt**. Nur 47 Prozent der Wohneinheiten in Deutschland werden von den Eigentümern selbst bewohnt.

Energieverbrauch

Der Endenergieverbrauch des Wohngebäudesektors macht ungefähr 30 Prozent des Endenergieverbrauchs des Landes und 64 Prozent des gesamten Gebäudeenergieverbrauchs aus. Der Energiebedarf schwankt innerhalb des Gebäudebestands erheblich: Den höchsten Energiebedarf haben Gebäude, die in oder vor den 1970er Jahren errichtet wurden, also bevor die erste Wärmeschutzverordnung in Kraft trat. Diese Altbauten machen zwei Drittel des derzeitigen Gebäudebestands aus. Das Energiesanierungspotenzial ist bei diesen Altbauten besonders hoch.

Energieversorgung

In Deutschland gibt es vier große private Energieversorger, die überregional im Land tätig sind. Die meisten deutschen Haushalte beziehen ihre Energie jedoch von kleinen und mittelständischen kommunalen Unternehmen. Da die Mindestvertragslaufzeit für Strom und Gas in der Regel ein bis zwei Jahre beträgt, tendieren die Kunden dazu, regelmäßig den Anbieter zu wechseln. Möglich ist dies durch die Verbraucherschutzgesetze. Vergleichsportale im Internet stellen Daten zu miteinander konkurrierenden Energieanbietern in einer bestimmten Region zur Verfügung und geben damit den Verbrauchern Anreize, häufig den Anbieter zu wechseln. Bei der Wärmeversorgung über Fernwärmenetze sind die Vertragslaufzeiten in der Regel länger und die Kunden können den Anbieter meist nicht wechseln.

Energetische Sanierungsmaßnahmen

Der Gebäudesektor trägt entscheidend zum Erreichen der deutschen Treibhausgas-Reduktionsziele bei. Die deutschen Energievorgaben für Wohngebäude können jedoch nur eingehalten werden, wenn eine Sanierungsquote von 1,4 bis 2 Prozent erreicht wird. In den vergangenen Jahren stagnierten die Sanierungsquoten zwischen 0,8 und knapp über 1 Prozent. Vor allem in den vor 1970 errichteten Altbauten steckt also ein erhebliches Energiesanierungspotenzial, das es zu erschließen gilt. Derzeit wird nur jede dritte Sanierungsmaßnahme in Deutschland auch für die Umsetzung von Energiesparmaßnahmen genutzt, und die meisten Energiesparmaßnahmen erfüllen nicht die optimale Sanierungstiefe.

Quelle: RenOnBill-Bericht „The residential building renovation market in Germany, Italy, Lithuania and Spain“ (Mai 2020)

3.3 Übertragung von On-Bill-Modellen auf den deutschen Markt

Basierend auf der Forschungsarbeit, den Analysen sowie den Gesprächen mit ausgewählten Stakeholdern im Rahmen des RenOnBill-Projekts (2019 bis 2022) schlägt der Aktionsplan fünf Bausteine für die Übertragung von On-Bill-Modellen auf Deutschland vor.



1 – Die Bedeutung energetischer Sanierungsmaßnahmen für den Klimaschutz anerkennen

Herausforderung und Hintergrund:

Investitionen in energetische Sanierungsmaßnahmen an vorhandenen Gebäuden können eher zur Senkung von Kohlenstoffemissionen beitragen als Investitionen in Neubauten. Das Bewusstsein, wie wichtig Sanierungsmaßnahmen sind, findet jedoch nur sehr langsam seinen Weg von der politischen Agenda in die Umsetzung. **Um die Notwendigkeit von On-Bill-Modellen zu rechtfertigen, muss der Zusammenhang zwischen dem Klimaschutz und der langfristigen Strategie für Wohngebäudesanierungen politisch stärker in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit gerückt werden.** Die deutsche Regierung hatte zwar bereits im Juni 2020 ihre „Langfristige Renovierungsstrategie“ verabschiedet, aber Kritikern zufolge mangelt es nach wie vor an Maßnahmen „vor Ort“, um die Sanierungsquote des Gebäudebestands zu erhöhen. In Gesprächen bekräftigten Finanzinstitute und Energieversorger, dass es (finanziell gesehen) oft attraktiver ist, sich an neuen Bauvorhaben zu beteiligen, als in Sanierungsprojekte zu investieren. **Es besteht Handlungsbedarf, um Gebäudesanierungsmaßnahmen erfolgreich voranzubringen und sie mit Klimaschutz- und sozialen Aspekten zu verknüpfen.** In Deutschland, dem größten „Mieterland“ in der EU, müssen die Eigentumsverhältnisse und Anreizmodelle für Sanierungen anders gestaltet werden als in Ländern, in denen viele Menschen ihr Wohneigentum selbst nutzen. Das liegt an dem Mieter-Vermieter-Dilemma (der Umstand, dass Vermieter und Mieter unterschiedliche Interessen haben), das vor allem in Großstädten mit angespannten Wohnungsmärkten und steigenden Mieten ein Problem darstellt.

Lösungsvorschläge:

- ✓ Politische Akteure sollten den **politischen Grundgedanken** hinter energetischen Sanierungsmaßnahmen verfestigen. Das Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen wurde von der im Oktober 2021 gewählten Regierung neu gegründet und dürfte nicht nur Prioritäten bei Neubauten setzen, sondern auch die Bemühungen um Sanierungen weiter verstärken.
- ✓ Politische Akteure könnten **öffentliche Aufklärungskampagnen** für Verbraucher ins Leben rufen, mit denen die Zusammenhänge zwischen Wohnungen,

Klimaschutzmaßnahmen und sozialen Aspekten² aufgezeigt werden, um Sanierungsmaßnahmen in der Bevölkerung in ein besseres Licht zu rücken.

2 – Durchführung eines On-Bill-Pilotprojekts

Private Finanzierungsinstrumente fördern

Herausforderung und Hintergrund:

Die nötigen Investitionen in Sanierungsmaßnahmen können nicht ausschließlich aus öffentlichen Mitteln finanziert werden. Daher sind zusätzliche private Investitionen nötig, um die Klimaschutzziele im Gebäudesektor zu erreichen. Das Interesse an privaten Finanzierungsinstrumenten für Wohnungssanierungen ist da und nimmt stetig zu. Die Entwicklung und Förderung von (neuen) Geschäftsmodellen und Anreizprogrammen läuft in Deutschland jedoch nur schleppend an. Energetische Sanierungsmaßnahmen werden oftmals durch öffentliche Förder-/Zuschussprogramme von der KfW und dem BAFA finanziell unterstützt (über die Bundesförderung für effiziente Gebäude, BEG). Diese Angebote sind allgemein bekannt und erfreuen sich großer Beliebtheit, lassen aber gleichzeitig Spielraum für ergänzende und zusätzliche Finanzierungsmodelle. Dazu müssen private Finanzierungsmöglichkeiten wie OBM und ihre Tragfähigkeit in den öffentlichen Gesprächen und in der Renovierungsstrategie stärker hervorgehoben werden.

Lösungsvorschläge:

- ✓ Akteure, die Interesse an privaten Finanzierungsmöglichkeiten für Sanierungen haben (Energieversorger, Finanzinstitutionen, politische Akteure), sollten das **Stakeholdernetzwerk nutzen**, das im Rahmen des RenOnBill-Projekts geschaffen wurde, um die Ergebnisse in Maßnahmen vor Ort umzuwandeln. Das Netzwerk kann als erste Anlaufstelle für Einrichtungen dienen, die passende Partner zur Erarbeitung eines OBM finden oder Ideen austauschen wollen. Ein Pilotprojekt wird dazu beitragen, neue Wege einzuschlagen und die Aufmerksamkeit auf private Finanzierungsmöglichkeiten zu lenken, mit denen weitere Akteure zum Mitmachen animiert werden können.
- ✓ Interessierten Akteure – Energieversorgern, Finanzinstituten und anderen – wird empfohlen, den ersten Schritt zu machen und ein **„On-Bill-Pilotprojekt“** durchzuführen, um praktische Erfahrungen mit einem OBM zu sammeln. Aus diesen Erfahrungen können wiederum zusätzliche Erkenntnisse zur Kundengruppe und zum Zielsegment gewonnen und weitere Akteure an Bord geholt werden.
- ✓ Politische Akteure sollten, zusätzlich zu den bestehenden staatlich finanzierten Maßnahmen, die Gelegenheit nutzen, **private Finanzierungsmöglichkeiten** (wie OBM) sichtbarer in ihre Strategien einzubinden, um die Dringlichkeit und das Ausmaß des Renovierungsbedarfs deutlich zu machen.
- ✓ Wenn **Akteure aus dem Privatsektor** (Energieversorger, Banken usw.) frühzeitig in die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle (wie OBM) einbezogen werden (beispielsweise durch Maßnahmen zum Kapazitätsaufbau, den Austausch von Fachwissen oder praktischen Erfahrungen usw.), kommt dies allen zugute – das haben die Beratungen mit den Stakeholdern im Rahmen des RenOnBill-Projekts gezeigt. Dies könnte von politischen Akteuren und RenOnBill-Stakeholdern umgesetzt werden, um gemeinsam Optionen zur Einbindung von OBM in BAFA-/BEG-/KfW-Förderprogramme zu erkunden und die Aufnahme von OBM für Endnutzer attraktiver zu machen.

²Mit den sozialen Aspekten ist der Schutzbedarf von wirtschaftlich schwächeren Mietern und deren Berücksichtigung bei Renovierungsvorgängen gemeint.

Auf den Markterfahrungen mit Energieleistungsverträgen (Energy Performance Contracting, EPC) aufbauen

Herausforderung und Hintergrund:

Damit On-Bill-Modelle auf dem deutschen Markt in Stellung gebracht werden können, ist es unerlässlich, die Unterscheide zwischen OBM und EPC zu verdeutlichen. EPC wurden in Deutschland bislang vor allem bei kommunalen Gebäuden und Gewerbeimmobilien und nur selten im Wohngebäudesektor eingesetzt. Das Messen und Verifizieren von Energieeinsparungen ist ein wesentlicher Bestandteil eines jeden EPC. Im Wohngebäudesektor geht es um das Verbrauchsverhalten der einzelnen Kunden, weshalb es sehr schwierig ist, Energieeinsparungen zu prognostizieren. **OBM können einige vorteilhafte und nützliche Eigenschaften von EPC auf den Wohngebäudesektor übertragen: Sie ermöglichen Investitionen Dritter und On-Bill-Rückzahlungen – ohne garantierte Einsparungen – aus einer Hand.** OBM könnten im Wohngebäudesektor, wo EPC bislang kaum gebräuchlich und/oder praktikabel sind, eine Lücke schließen. Darüber hinaus könnten OBM – anders als EPC – auf kleinere Investitionsprojekte abzielen.

Lösungsvorschläge:

- ✓ Energieversorger, -verbände, Energieagenturen, Verbraucherschutzverbände etc. sollten über die im Rahmen des RenOnBill-Projekts erforschten **OBM aufklären und informieren**, um die Unterschiede zwischen OBM und EPC weiter zu verdeutlichen.
- ✓ Energieversorger, -verbände, Energieagenturen, Verbraucherschutzverbände etc. könnten sich an der **Weiterentwicklung des EPC-Konzepts beteiligen und ihre gewonnenen Erkenntnisse nutzen**, um ein OBM zu entwerfen, das eventuell EPC-Aspekte enthält, aber speziell für den Wohngebäudesektor vorgesehen ist.
- ✓ Politische Akteure und Erstanwender von On-Bill-Modellen könnten zu Marketingzwecken **OBS als Maßnahme** für Wohngebäude und EPC für anderweitig genutzte Gebäude bewerben, um zu zeigen, dass beide Konzepte ihre Daseinsberechtigung haben. Eine klare Kommunikation ist hierbei vor allem für das Verbraucherbewusstsein von Bedeutung.

3 – Den passenden regulatorischen Rahmen schaffen

Herausforderung und Hintergrund:

Bei der Übertragung von On-Bill-Modellen auf den deutschen Markt stellen sich zwei entscheidende Fragen: 1) Wie sollen die kurzen maximalen Vertragslaufzeiten zwischen den Energieversorgern und den Haushalten gehandhabt werden?, und 2) Wie kann die Übertragbarkeit von OBM-Arrangements bewerkstelligt werden? Viele Kunden sehen in Energieversorgern austauschbare Dienstleister und in Deutschland ist es tatsächlich gang und gäbe, häufig den Energieanbieter zu wechseln. Durch die neuesten Gesetzesänderungen sind auf dem stark liberalisierten deutschen Energieeinzelhandelsmarkt minimale Vertragslaufzeiten von ein bis zwei Jahren für Energieverträge möglich.³ **Durch die kurzen Mindestlaufzeiten bei Energieverträgen im Wohngebäudesektor sind On-Bill-Modelle in ihrer Gestaltung und Umsetzung jedoch stark eingeschränkt**, da in solchen kurzen Zeitrahmen nur kleinere Sanierungsprojekte mit kurzen Amortisationszeiten machbar erscheinen. Für die Umsetzung von On-Bill-Modellen

³ Das Gesetz für faire Verbraucherverträge (19/26915) wurde am 17. August 2021 im Bundesgesetzblatt verkündet und das Gesetzgebungsverfahren damit beendet. Es tritt gestaffelt in Kraft; die Änderungen im § 309 gelten ab 1. März 2022.

relevante Akteure wie Energieversorger und Finanzinstitutionen würden hingegen größere Volumen vorziehen und sie ggf. sogar voraussetzen, damit OBM überhaupt für sie von Interesse sind. In Diskussion im Rahmen des Projekts wiesen einige Stakeholder auf mögliche Schlupflöcher bei Laufzeiten für Energielieferverträge hin, wie z.B. bei Fernwärmeverträgen in EPC-Konstrukten. Diese Laufzeitregelungen für Fernwärme/EPC werden aber gegenwärtig überprüft und möglicherweise auch reduziert.

Lösungsvorschläge:

- ✓ Stakeholder und politische Akteure sollten Möglichkeiten erörtern, **wie – in Fällen einer OBM-Umsetzung** – als Ausnahmefälle von § 309 Nr. 9 BGB - längere **Energievertragslaufzeiten ermöglicht** werden können.
- ✓ Eingehendere Beurteilung der Möglichkeit, **die Übertragbarkeit von On-Bill-Arrangements vorzusehen, indem OBM-Gebühren** in die Energierechnung aufgenommen werden, die problemlos an den ursprünglichen Energieversorger und Investor des OBM übertragen werden können: Diese Option wurde vom RenOnBill-Projektteam geprüft (siehe Veröffentlichung [„Business models for supporting energy renovation in residential buildings. The case of the on-bill programs“](#)).

Maßgebliche Gesetze/Vorschriften

- EnWG – Energiewirtschaftsgesetz: Das Energiewirtschaftsgesetz regelt die leitungsgebundene Energiewirtschaft einschließlich der **Verordnung über die Netzgebühren**, die von den Kunden erhoben werden dürfen. Die entsprechenden Gebühren müssen von der Bundesnetzagentur genehmigt werden und auf den Gebührenverordnungen für den Zugang zur Gas- und Stromversorgung basieren. Dies wird beim Aufschlagen möglicher OBM-Gebühren auf die Energierechnung eine Rolle spielen.
- § 309 Nr. 9 BGB regelt die **Standardlaufzeit von Verbraucherverträgen** / Vertragsverhältnissen bezüglich der regelmäßigen Lieferung von Waren oder der regelmäßigen Erbringung von Dienstleistungen, die 2021 auf maximal ein Jahr reduziert wurde und auch für Energieverträge gilt. Das ist von Bedeutung, wenn OBM für Energieeffizienzinvestitionen mit Rückzahlungs-/Amortisationsraten über die Mindestvertragslaufzeit hinaus in Erwägung gezogen werden.
- Das Messstellenbetriebsgesetz (MsBG) regelt **die verpflichtende und optionale Konfiguration und den Betrieb von Messstellen** in der Energieversorgung (Messgeräte), was für die tarifizierte „On-Bill“-Option von Belang ist; dabei ist die Verpflichtung zur Zahlung der Sanierungskosten nicht an die Person, sondern an das Messgerät der Immobilie gebunden.

4 – Die Rolle der Energieversorger ausbauen

Herausforderung und Hintergrund:

Energieversorger sind in jedem On-Bill-Modell die wichtigsten Akteure. Die deutschen Energieversorger werden allerdings von ihren Wohngebäudekunden (noch) nicht als maßgebliche Akteure wahrgenommen, wenn es um energetische Sanierungsmaßnahmen

geht. Hausbesitzer in Deutschland verlassen sich in der Regel auf die KfW/das BAFA⁴, wenn sie Unterstützung bei Energieeffizienzmaßnahmen an Privatgebäuden benötigen. Außerdem wenden sich Hausbesitzer eher an ihren Heizungsmechaniker als an ihren Energieversorger, um sich zu Sanierungsmaßnahmen beraten zu lassen. Folglich konzentrieren sich die Energieversorger derzeit eher auf Neubauten als auf Sanierungen. Neubauten sind zudem für viele Energieversorger finanziell attraktiver als Sanierungsprojekte. In Gesprächen gaben Energieversorger an, lieber neu errichtete Gebäude/Wohnanlagen mit Energie zu versorgen, als sich an (kleinteiligen) Sanierungsprojekten zu beteiligen.

Eine ungeschickte Positionierung, wie es beim Smart Home- oder Energiedienstvertragsgeschäft der Fall war, bei dem die Energieversorger sich nicht als wichtige Akteure positionieren konnten, kann zu einer unzureichenden Nachfrage und geringen Wertschätzung der Kunden und somit zu verpassten Gelegenheiten führen. Die Herausforderung besteht also darin, **Energieversorger aktiv auf dem Sanierungsmarkt in Stellung zu bringen**. Energieversorger sorgen sich oftmals um ihre Glaubwürdigkeit und Seriosität, wenn sie Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz anbieten, die eigentlich im Widerspruch zu ihrem Energiegeschäft stehen. Eine Besonderheit in der deutschen Energielandschaft ist die Sonderrolle der Stadtwerke, die enge Verbindungen zu ihren Kunden in den örtlichen Kommunen pflegen und gleichzeitig aufgrund ihrer Kerngeschäfte und ihrer Rechenschaftspflicht gegenüber den öffentlichen Anteilseignern eine vorsichtigeren Geschäftsstrategie verfolgen.

Lösungsvorschläge:

Energieversorger können sich auf zwei Arten positionieren:

- ✓ **Aktive Positionierung:**
 - Energieversorger sollten einfache, attraktive On-Bill-Sanierungsangebote mit begrenzter Laufzeit erarbeiten und diese bei ihren Kunden als „One Stop Shop“-Angebot bewerben. Die **Einfachheit des Produkts/Angebotes** ist nicht nur wichtig, um die Endkunden zu überzeugen, sondern auch, um sich von den Produkten/Angeboten der Konkurrenz abzuheben.
 - Energieversorger sollten **eine gezielte Kommunikations-/Marketingkampagne entwickeln** und die Akzeptanz von On-Bill-Angeboten auf dem Markt genau überwachen, ihren Erfolg im Auge behalten und zeitnah entsprechende Anpassungen vornehmen.
- ✓ Energieversorger sollten sich die BEG (Bundesförderung für effiziente Gebäude) stärker als derzeit zunutze machen, um Sanierungen (Gebäudehülle, Heiztechnik usw.) durchzuführen.
- ✓ **Passive Positionierung:** Eine **dritte Partei** mit direkten, vertrauensvollen Beziehungen zu den Endkunden kann an Bord geholt werden, z. B. eine regionale Energieagentur oder eine Verbraucherorganisation, um Energieversorger als

⁴Nach einem zwischenzeitlichen Stopp der Anträge und Zusagen für die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) am 24. Januar 2022 durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz und die KfW wird die Neubauförderung am 20. April 2022 voraussichtlich wieder aufgenommen. Ab Januar 2023 soll das bisherige Förderszenario durch das neu aufzulegende Programm „Klimafreundliches Bauen“ abgelöst werden. Das Ministerium hat zudem einige Änderungen angekündigt, durch die Beihilfen zukünftig stärker auf die energetische Modernisierung *bestehender* Gebäude (statt Neubauten) ausgerichtet werden können.

maßgebliche Ansprechpartner für energetische Sanierungsmaßnahmen in Stellung zu bringen.

- ✓ **Erläuterung des Handlungsbedarfs:** Energieversorger müssen sich in der Kommunikation mit ihren Kunden für ihre neue Rolle in der deutschen Energiewende und Renovierungswelle stark machen, indem sie unter anderem die Notwendigkeit innovativer Finanzierungsmöglichkeiten als Bestandteil ihrer Klimaschutzstrategien darlegen. „Energieeffizienz“ steht zwar nach wie vor weit oben auf der politischen Agenda und ist zweifellos von Belang, aber das Konzept ist bei Verbrauchern nicht so beliebt und attraktiv wie das der „Klimaneutralität“ oder „Klimaschutzmaßnahmen“.

5 – Ein On-Bill-Modell entwickeln

Finanzierung eines On-Bill-Modells und Umgang mit potenziellen Kreditvergaben

Herausforderung und Hintergrund:

Deutsche Energieversorger sehen den Zugang zu finanziellen Mitteln an sich nicht als großes Problem – sie schrecken allerdings davor zurück, eine führende Rolle bei On-Bill-Finanzierungsmodellen (OBF) zu übernehmen. Energieversorger müssten eine Lizenz von der BaFin⁵ einholen, um sich an Kreditvergaben zu beteiligen. Dazu sind finanzielle Fachkenntnisse und Eigenkapital nötig, was nicht nur kleine, sondern auch große Energieversorger abschreckt. **Die Anwendung eines OBM für eine groß angelegte Sanierungsmaßnahme wird in Deutschland also nur mit einem OBR-Modell funktionieren, bei dem ein Finanzinstitut das Kapital für die Projekte bereitstellt. Daher spielen Finanzinstitute eine entscheidende Rolle für OBM in Deutschland, und bei der Gestaltung der Modelle müssen die Interessen und Beweggründe dieser Finanzinstitute berücksichtigt werden.**

Energieversorger und andere Nichtbanken dürfen zwar gemäß Richtlinie 2014/17/EU über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher und Richtlinie 2008/48/EG über Verbraucherkreditverträge Kredite für die Renovierung von Wohngebäuden vergeben, aber alle im Rahmen des RenOnBill-Projekts befragten Energieversorger bestätigten, dass sie das Kreditgeschäft für unsicher bis unmöglich halten.

Lösungsvorschläge:

Für OBF-Modelle:

- ✓ Die **Refinanzierung eines Portfolios aus (kleineren) energetische Sanierungsprojekten**, die über mehrere Jahre hinweg von einem Energieversorger durchgeführt und gebündelt wurden, wäre eine Möglichkeit, um Finanzinstituten das Volumen zu bieten, mit dem OBM eine für sie attraktive Option werden. Diese Möglichkeit lässt genügend Handlungsspielraum nicht nur für kleinere Projekte, sondern auch größere Refinanzierungsvolumen innerhalb eines OBF-Modells.
- ✓ OBF-Modelle können **mit öffentlichen Mitteln für energetische Sanierungsmaßnahmen finanziell unterstützt** werden. Politische Akteure und Finanzinstitute könnten Strategien zur Einbeziehung eines Finanzinstituts in ein OBM mit öffentlich gesicherten Rückfallebenen erarbeiten. **Diese Nutzung öffentlicher Investitionen** würde im Einklang mit der politischen Agenda stehen, die

⁵ Bundesanstalt für
https://www.bafin.de/DE/Startseite/startseite_node.html

Finanzdienstleistungsaufsicht:

Energieeffizienz und energetischen Sanierungsmaßnahmen eine hohe Priorität einräumt.

Für OBR-Modelle:

- ✓ **Think Big:** OBM können und sollten im großen Stil geplant werden, wenn die Akteure (Finanzinstitutionen, Gebäudeeigentümer) an größeren Volumen interessiert sind. Die Gespräche mit Stakeholdern im Rahmen des RenOnBill-Projekts ergaben zum Beispiel, dass ein OBM mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 500.000 Euro oder mehr für deutsche Finanzinstitute besonders interessant ist.
- ✓ **Die Beurteilung der Bonität potenzieller Kunden für ein On-Bill-Angebot könnte von Finanzinstituten übernommen werden**, da dies ohnehin zu ihrem Kerngeschäft gehört und zusätzliche Transaktionskosten vermieden werden. Energieversorger haben in der Regel nicht die nötigen Kapazitäten und das Fachwissen, um die Bonität zu beurteilen. Finanzinstitute hingegen kennen sich damit bestens aus, daher ist diese Trennung durchaus sinnvoll.

Bestimmung der am besten geeigneten Kunden für ein On-Bill-Modell und Festlegung des Umfangs

Herausforderung und Hintergrund:

Der Wohnungsmarkt in Deutschland ist stark fragmentiert. Der aktuelle Gebäudebestand ist im Besitz vieler verschiedener Eigentümer(gruppen). Einerseits ergeben sich dadurch zahlreiche mögliche Einstiegspunkte für OBM, andererseits müssen die Unterschiede zwischen den Gruppierungen bei Marktanteil, Positionierung und OBM-Eignung beim Gestalten eines OBM berücksichtigt werden. Großangelegte Sanierungsprojekte sind aus politischer Sicht dringend notwendig und um die Finanzinstitutionen an Bord zu holen, müssen große Investitionsvolumen aufgebracht werden. **Für ein erfolgreiches OBM ist es unerlässlich, den richtigen Kunden und Umfang zu ermitteln.** Wie bereits oben dargelegt wurde, ist Deutschland ein „Mieterland“, und Mietwohnungen bringen einige Herausforderungen mit sich. Vermieter, die ihre Immobilie sanieren und von ihrer Investition profitieren wollen, sehen sich strengen Gesetzen zum Schutz der Verbraucher gegenüber, in denen die zusätzliche finanzielle Belastung der Mieter begrenzt wird. Sorge vor eventueller Mehrbelastung durch Sanierungskosten tritt besonders bei Mietern in Städten mit angespannten Wohnungsmärkten und steigenden Mieten zu Tage.

Lösungsvorschläge:

- ✓ Akteure, die sich für die Einführung eines OBM interessieren, sollten die **potenziellen Zielgruppen** analysieren. Die größten Eigentümergruppierungen auf dem deutschen Wohnungsmarkt sind:
- ✓ **Privatperson(en)**, einschließlich Wohnungseigentümergeinschaften (WEG), die ihr Wohneigentum selbst nutzen: Diese Gruppierung finanziert Renovierungsprojekte derzeit meist aus ihren eigenen Mitteln und ist sich der weiteren Möglichkeiten oft gar nicht bewusst – hier könnten die Vorsitzenden der Gemeinschaften als Ansprechpartner dienen;
- ✓ **Kommunale Wohnungsgesellschaften:** Diese arbeiten oftmals bereits mit Contracting-Dienstleistern zusammen (meist zur Modernisierung der Heizung) und haben daher nur geringes Interesse an anderen/konkurrierenden Sanierungsangeboten. Darüber hinaus können städtische Wohnungsbauunternehmen auf andere (öffentliche) Finanzierungsquellen zugreifen und haben folglich keinen großen Bedarf an weiteren Finanzierungsquellen für ihre Sanierungsprojekte. Allerdings werden sie von der

Öffentlichkeit bzw. ihren Anteilseigner stärker unter Druck gesetzt, Klimaschutzmaßnahmen zu ergreifen;

- ✓ **Private Wohnungsgesellschaften:** Können als Einstiegspunkt dienen, um OBM in einem größeren Maßstab zu ermöglichen, da sie meist viele Wohneinheiten besitzen und sich mit Optimierungsmaßnahmen auskennen.

4 Nach dem RenOnBill-Projekt

Dieser Aktionsplan soll auch nach dem Ende des Forschungs- und Innovationsprojekts RenOnBill im April 2022 zur zukünftigen Verbreitung von On-Bill-Modellen im deutschen Markt beitragen, indem die Erkenntnisse und Einblicke aus drei Jahren Forschung weiter zur Verfügung gestellt werden.

Der Aktionsplan ist nur ein Schritt auf dem Weg zur Steigerung der Sanierungsquoten, zu einer gerechten Energiewende und letzten Endes zum Klimaschutz. Im Mittelpunkt stehen On-Bill-Modelle als innovatives Instrument, um sich privates Kapital für energetische Sanierungsmaßnahmen an Wohngebäuden zunutze zu machen. Dieses Dokument ist zwar in erster Linie an Leserinnen und Leser in Deutschland gerichtet, aber es enthält auch allgemeine Einblicke in Kernthemen, die es bei der Anwendung von On-Bill-Modellen auf eine größere Zielgruppe zu beachten gilt.

Wir hoffen, dass die Leserinnen und Leser von der Arbeit des RenOnBill-Projekts profitieren werden, und laden alle Akteure, die sich für On-Bill-Modelle interessieren, ein, diesen Aktionsplan zu nutzen.

Weitere Informationen über On-Bill-Modelle und die Arbeit des RenOnBill-Projekts finden Sie hier:

- [RenOnBill-Projektwebsite](#)
- [RenOnBill Broschüre](#)
- Bericht [„Overview of on-bill buildings energy renovation schemes“](#) (Januar 2020)
- Bericht [„The residential building renovation market in Germany, Italy, Lithuania , and Spain“](#) (Mai 2020)
- Bericht [„Upscaling the residential sector with on-bill schemes – Replicability potential in the EU“](#) (November 2020)
- Policy Brief [„On-bill schemes to deliver the Renovation Wave and economic recovery“](#) (März 2021)
- Policy Brief [„On-bill schemes to support Member States in implementing their Recovery and Resilience plans“](#) (September 2021)
- Publikation [„Supporting energy efficiency measures in the residential sector. The case of on-bill schemes“](#) (November 2021)
- Publikation [„Financial and energy performance analysis of efficiency measures in residential buildings. A probabilistic approach“](#) (Dezember 2021)

5 Literaturverzeichnis

- Bertoldi, P., et al (2002). How to finance energy renovation of residential buildings: review of current and emerging financing instruments in the EU. Aufgerufen am 3. September 2021, <https://wires.onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/wene.384?src=getfr>
- Bianco, V., et al. (2021). Business models for supporting energy renovation in residential buildings. The case of the on-bill programs. Aufgerufen am 10. Januar 2022, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352484722001871?via%3Dihub>
- Bianco, V., Sonvilla, P.M. (2021). Supporting energy efficiency measures in the residential sector. The case of on-bill schemes. Aufgerufen am 10. Dezember 2021, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352484721004753?via%3Dihub>
- Boston Consulting Group (2021). Climate Paths 2.0. A Program for Climate and Germany's Future Development. Aufgerufen am 20. November 2021, <https://www.bcg.com/de-de/climate-paths>
- Dena (2018). Building Report. Energy efficiency in the building stock - statistics and analyses. Aufgerufen am 10. März 2020, https://www.dena.de/fileadmin/dena/Dokumente/Pdf/9268_dena_concise_2018_building_report.pdf
- Milin, C. (2020). Towards large-scale roll out of "integrated home renovation services" in Europe. 1-13.