Finanzierungshandbuch Smart Cities

Smart Finance for Smart Cities

Von DI Robert Hinterberger, DI Thomas Kopf, Mag. Alexander Linke, Mag. Lukas Stühlinger

Wien, Oktober 2013

Inhaltsverzeichnis

Disclaimer 4

Motivation 4

Aufbau des Finanzierungshandbuches 5

1. Beschreibung möglicher Finanzierungsinstrumente 6

1.1. Einleitung und Grundprinzipien 7

1.2. Klassische Finanzierungsinstrumente 8
1.2.1. Klassische kommunale Bankfinanzierung bzw. klassische Finanzierung von gemeindeeigenen Betrieben/Unternehmen 8
1.2.2. Kommunalleasing 9
1.2.3. Privatplatzierung (Anleihenfinanzierung) 11
1.2.4. Forderungsankauf 11
1.2.5. Projektfinanzierung 12

1.3. Europäische Finanzierungs- und Förderinstrumente 13
1.3.1. Möglichkeiten in der neuen Strukturfondsperiode 2014-2020 13
1.3.2. JESSICA (Stadtentwicklungsfonds) 21
1.3.3. Sonstige Fondsmodelle, die durch Strukturfondsmittel gespeist werden 24
1.3.4. ELENA (European Local Energy Assistance) 26
1.3.5. Kredite der Europäischen Investitionsbank (EIB) 27

1.4. Finanzierungsmodelle mit Beteiligung privater Akteure 29

1.5. BürgerInnen-Beteiligungsmodelle 34
1.5.1. Grundsätzliches zur Wirtschaftlichkeit 34
1.5.2. Grundsätzliches zur rechtlichen Natur der Beteiligung 34
1.5.3. Steuerliche Aspekte 36
1.5.4. Organisatorische Überlegungen, Betriebsführung 36
1.5.5. Übersicht über Rechts- und Beteiligungsformen 36
1.5.6. Beispiele erfolgreicher Geschäftsmodelle mit BürgerInnen-Beteiligung 38

1.6. Sonstige Finanzierungs- und Fördermodelle 40
1.6.1. Finanzierung durch städtebauliche Verträge, Mehrwert- oder Umwidmungsabgaben 40
1.6.2. „Null Euro Urbanismus“-Maßnahmen 42

2. Beispiele für die Finanzierung von Smart Cities-Großvorhaben 44

2.1. Beispiele für Finanzierung von Vorhaben mit europäischen Finanzierungs-/Förderinstrumenten 45
2.1.1. Stadtentwicklungsfonds in London/Großbritannien 45
2.1.2. Stadtentwicklungsfonds/Holdingfonds der IDAE/Spanien 48
2.1.3. Verwendung von Strukturfondsmitteln in Amsterdam – Operationelles Programm „Opportunities for West“ 49
2.1.4. Verwendung von ELENA-Mitteln in Mailand, Kombination mit EIB-Krediten/Italien 53
2.1.5. Verwendung von ELENA-Mitteln in der Region Barcelona/Spanien 55

2.2. Beispiele für die Finanzierung von Maßnahmen durch Einbeziehung privater Akteure 56
2.2.1. Finanzierung von Straßenbeleuchtung durch Contracting-Modelle 56
2.2.2. Berliner Energiesparpartnerschaft 57
2.2.3. PPP-Finanzierung von Verkehrs-Lösungen in Wroclaw/Polen 58
2.2.4. PPP-Finanzierung einer Wasser- und Abwasserversorgung in Tschechien 59
2.2.5. PPP-Finanzierung von Anlagen zur Abfallbehandlung in Posen/Polen 60

2.3. Finanzierung von Maßnahmen durch (kommunale) Fonds oder BürgerInnen-Beteiligungsmodelle 62
2.3.1. Kommunaler Energiefonds Amsterdam/Niederlande 62
2.3.2. Revolvierender Energiefonds in Edmonton/Kanada 65
2.3.3. B.A.U.M. Zukunftsfonds Hamburg/Deutschland 66
2.3.4. Klimafonds Limburg/Belgien 69
2.3.5. BürgerInnen-Beteiligungsmodell über GmbH/Solarpark SEBA Mureck 70
2.3.6. BürgerInnen-Beteiligung über genossenschaftlich organisierte Nahwärmeversorgung/Kleines Walsertal 71

2.4. Sonstige Beispiele für die Finanzierung von Infrastrukturen und Planungskosten 71
2.4.1. Finanzierung von Infrastrukturen durch Mehrwertabgabe in Basel/Schweiz 71
2.4.2. Finanzierung von Infrastrukturen durch Mehrwertabgabe in München („Sozialgerechte Bodennutzung“) 72

3. Weiterführende Informationen und Links 76

3.1. Rechtliche Aspekte von Fondsmodellen – Kapitalmarktgesetz 77

3.2. Hinweise zum Gender Budgeting 80

Verzeichnisse 82
Abbildungsverzeichnis 82
Tabellenverzeichnis 83
Literaturverzeichnis 83

Disclaimer

Bei diesem Finanzierungshandbuch handelt es sich um eine Darstellung allgemeiner Art, die dazu dienen soll, typische Probleme und Lösungsansätze bei der Finanzierung von Smart Cities-Maßnahmen aufzuzeigen. Die folgenden Informationen können aber insbesondere keine individuelle rechtliche, steuerliche oder sonstige fachliche Auskunft durch fachkundige Personen unter Berücksichtigung der konkreten Umstände des Einzelfalles ersetzen.

Des Weiteren ist darauf hinzuweisen, dass Erfahrungen aus dem Ausland nur bedingt – und nur nach eingehender individueller rechtlicher und steuerlicher Prüfung des Einzelfalls – auf Anwendungsfälle in Österreich übertragen werden können. Ebenso muss berücksichtigt werden, dass sowohl Rechtslage wie auch Rechtsprechung und Verwaltungspraxis einem ständigen Wandel unterworfen sind.

Es wird insbesondere kein Anspruch erhoben und kann auch nicht garantiert werden, dass die hier angeführten Informationen korrekt und vollständig sind. Des Weiteren basieren die hier dargestellten Informationen zum Teil auf Angaben Dritter, die von den Erstellern dieser Unterlage nicht auf Richtigkeit oder Vollständigkeit überprüft werden konnten.

Die in diesem Handbuch aufbereiteten Informationen sind daher lediglich zur ersten Orientierung geeignet und können keine fundierte rechtliche und steuerliche Beratung ersetzen, welche auf den jeweiligen Einzelfall eingeht.

Motivation

Die Umsetzung von Smart Cities erfordert große Finanzierungsvolumina. So sieht etwa der Strategic Energy Technology Plan (SET-Plan) alleine in 20 bis 25 Vorzeigestädten Investitionen von rd. 11 Mrd. Euro vor, obwohl es sich dabei nicht um den „Roll-Out", sondern vielmehr nur um die Umsetzung erster Demonstrationsvorhaben von Energie- und sonstigen „low carbon"-Technologien handeln soll.

Zur erfolgreichen Finanzierung von Smart Cities ist ein Mix unterschiedlicher Finanzierungsinstrumente und -modelle notwendig, wobei sowohl öffentliche wie private Akteure eingebunden werden müssen. Die Finanzierung von Smart Cities-Maßnahmen durch überwiegend klassische Kommunalfinanzierungen bzw. aus kommunalen öffentlichen Haushalten alleine ist jedenfalls nicht möglich.

In diesem Finanzierungshandbuch werden daher insbesondere

- die wichtigsten Möglichkeiten der Finanzierung von Smart Cities-Großvorhaben dargestellt, um derzeitige sowie zukünftige Smart Cities-Demoregionen bei ihrer mittel- und langfristigen Finanzplanung zu unterstützen;
- Optionen aufgezeigt, wie diese Finanzierungsmodelle mit innovativen Geschäfts- und Fördermodellen verknüpft werden können;
- die Erfahrungen aus internationalen Best-Practice-Beispielen sowie die Möglichkeiten bzw. die diesbezüglichen Notwendigkeiten bei Anpassung an die spezifische Situation in Österreich präsentiert;
- die Möglichkeiten zur Nutzung von europäischen Finanzierungsinstrumenten (z.B. ELENA, JESSICA) in der neuen Strukturfondsperiode (2014-2020) sowie von Synergieeffekten mit anderen Maßnahmen dargestellt.

Aufbau des Finanzierungshandbuches

Das vorliegende Finanzierungshandbuch soll einen breiten und praktischen Überblick über die Möglichkeiten der Finanzierung von Smart Cities-Projekten geben.

Dieses Handbuch ist daher in drei Teilen in Form von „Fact Sheets" aufgebaut. Dabei werden in **Abschnitt 1.** zunächst die wichtigsten Finanzierungs- und Förderinstrumente für Smart Cities-Maßnahmen dargestellt.

Ziel dieses Teiles des Handbuches ist es, einen **Gesamtüberblick** über die Finanzierungsthematik zu vermitteln. Dabei werden zunächst in Abschnitt 1.2. die wesentlichen Möglichkeiten der klassischen Finanzierung von Smart Cities-Projekten beschrieben. Neben dem häufig gewählten Instrument der klassischen Kommunalfinanzierung werden auch innovative Instrumente wie Forderungsankauf oder Projektfinanzierung behandelt.

Im Anschluss bietet Abschnitt 1.3. einen Überblick über die verfügbaren europäischen Finanzierungs- und Förderinstrumente wie z.B. JESSICA und ELENA. Kapitel 1.4. behandelt dann Formen der organisatorischen Umsetzung in öffentlich-privaten Kooperationsmodellen. Ein neuer Trend, die Anwendung von BürgerInnen-Beteiligungsmodellen, wird dann in Kapitel 1.5. näher behandelt, wobei rechtlichen und steuerlichen Ausgestaltungsmöglichkeiten ein besonderer Fokus gewidmet ist. Die Beschreibung von Sonderformen der Finanzierung in Kapitel 1.6. rundet den ersten Teil dieses Handbuches ab.

Im darauf folgenden **Abschnitt 2.** werden **internationale Best-Practice-Beispiele** vorgestellt. Ziel war es hier, über die Ländergrenzen hinweg zu schauen und konkrete Best-Practice-Ansätze vorzustellen. Behandelt werden dabei verschiedene Beispiele von Stadtentwicklungsfonds für Smart Cities-Vorhaben, Programme, die von Städten aufgesetzt wurden, Programme, die von privaten Unternehmen strukturiert wurden, aber auch Beispiele für die Nutzung von europäischen Fördertöpfen.

Je nach Bedürfnis kann dieses Finanzierungshandbuch damit auf ganz unterschiedliche Art und Weise verwendet werden: Entweder wird es als einführende Lektüre in die Thematik verstanden und von Anfang bis Ende durchgearbeitet. Der Aufbau des Handbuches ermöglicht jedoch auch, dass einzelne Abschnitte, die für LeserInnen von geringerem Interesse sind, problemlos übersprungen werden können, ohne dass der Gesamtzusammenhang verlorengeht. Für die mit der Finanzthematik vertrauten LeserInnen kann diese Unterlage daher auch als Nachschlagewerk verwendet oder einfach „quergelesen" werden, um sich von den dargestellten Beispielen in Abschnitt 2. inspirieren zu lassen.

Abschnitt 3. bietet weiterführende **Informationen und Links**, relevante **Auszüge aus Gesetzen** sowie Hinweise zum Thema **Gender Budgeting**, wobei sowohl auf den Fall, dass die Finanzierungsmittel direkt an die Stadtverwaltung fließen, als auch für den Fall, dass die Finanzierungsmittel nicht direkt an die Stadtverwaltung fließen, eingegangen wird.

Der abschließende **Abschnitt** enthält die **Abbildungs-, Tabellen- und Literaturverzeichnisse**.

1. Beschreibung möglicher Finanzierungsinstrumente

1.1. Einleitung und Grundprinzipien

Unter dem Begriff „Finanzierung" subsumiert man sämtliche Maßnahmen, die der Deckung eines bestimmten Kapitalbedarfes dienen, weshalb man auch von der Funktion der **Kapitalbeschaffung** spricht.

Grundsätzlich gibt es nur zwei Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung in einem Projekt bzw. einem Betrieb: Bei der Bereitstellung von Kapital durch Dritte spricht man von Außenfinanzierung, Zuflüsse aus dem Leistungs- und Umsatzprozess bezeichnet man als Innenfinanzierung.

In vorliegenden Kapitel geht es um die verschiedenen Arten der **Außenfinanzierung**, also um die Frage, wie der Kapitalbedarf von Smart Cities-Projekten so gedeckt werden kann, dass die notwendigen Investitionen für die Projekte auch umgesetzt werden können.

Einige der Smart Cities-Projekte werden sich selbst tragen können – d.h. sie benötigen zwar eine **Vorfinanzierung** der Investitionen, die laufenden Cash Flows reichen aber aus, um diese Vorfinanzierung mit Zinsen wieder zurückzuführen. Die Finanzierung erfolgt dann typischerweise über eine Bank.
Die verschiedenen Instrumente der klassischen Bankfinanzierung werden in Kapitel 1.2. dargestellt.

Andere Smart Cities-Projekte werden zusätzlich zu einer Vorfinanzierung auch **Förderungen** benötigen, damit sie in der Lage sind, sich durch die Innenfinanzierung selbst zu tragen. Diese Förderungen können wiederum in Form von Zuschüssen oder auch in Form von geförderten Darlehen gewährt werden.
Die verschiedenen verfügbaren Förderungen auf europäischer Ebene werden in Kapitel 1.3. behandelt.

Immer häufiger sieht man, dass Smart Cities-Projekte nicht mehr alleine von Kommunen umgesetzt, sondern in **Kooperation mit privaten Partnern** realisiert und auch finanziert werden. Der Grund dafür ist zumeist das umfangreichere Projekt- und Finanzierungs-Know-How des privaten Partners, das zu einer sichereren und rascheren Projektumsetzung führen kann.
Den neuen Umsetzungs- und Finanzierungsform mit Einbeziehung privater Partner (PPP, Contracting) ist daher das Kapitel 1.4. gewidmet.

Gerade im Bereich der Smart Cities-Projekte sieht man zudem immer häufiger Modelle der **Einbeziehung von interessierten und engagierten BürgerInnen in die Finanzierung**. Viele Projekte hatten jedoch Schwierigkeiten bei der gesetzeskonformen Umsetzung.
Kapitel 1.5. zeigt Wege auf, was bei der Umsetzung von sogenannten „Bürgerbeteiligungsmodellen" beachtet werden sollte.

Abschließend werden **Spezialthemen** abgebildet, die selten zur Umsetzung kommen, die aber der Vollständigkeit halber aufgenommen worden sind.
„Sonstige Finanzierungs- und Fördermodelle" werden in Kapitel 1.6. dargestellt.

Welcher Weg der Finanzierung auch immer gewählt wird, für die Erlangung einer Finanzierung durch eine Bank, durch eine Förderung oder auch für die Umsetzung einer privaten Partnerschaft oder einer BürgerInnenbeteiligung wird fast immer als Grundlage eine professionell ausgearbeitete Projektdokumentation in Form eines Projekt- oder Business-Plans benötigt. Diese Dokumentation sollte umfassen:

- eine Projektbeschreibung, die (a) das Projektziel, (b) die Projektbeteiligten, (c) die wesentlichen Parameter der Umsetzung, (d) die unterliegende Vertragsstruktur und (e) Chancen und Risiken detailliert ausführt;
- eine Investitionsplanung;
- eine Cashflow-Planung (auch „Financial Model" genannt) inkl. sorgfältiger Dokumentation aller getroffenen Annahmen („Annahmenbuch");
- die Dokumentation der intern notwendigen Beschlüsse;
- ein Nachweis für die gesetzeskonforme Vergabe;
- allfällige externe Gutachten zu relevanten rechtlichen, steuerlichen oder technischen Fragestellungen.

Im Mittelpunkt dieser Projektdokumentation steht immer die Erbringung des Nachweises eines tragfähigen und nachhaltigen Projektkonzepts, bei welchen die Aufwendungen und Erträge in einem ausgewogenen Verhältnis stehen, das es erlaubt, die Fremdfinanzierungskosten in jedem Jahr zu decken und einen Ertrag zu generieren, welcher den Erwartungen der Eigenkapitalgeber entspricht.

Wenn diese Bedingungen erfüllt sind, spricht man im angelsächsischen Raum von einem „bankable project", also einem bankfähigen Projekt, und nur ein solches hat gute Chancen auf eine nachfolgende Realisierung.

1.2. Klassische Finanzierungsinstrumente

Als klassische Finanzierungsinstrumente werden nachfolgend solche dargestellt, die in der Praxis am häufigsten von Städten und Gemeinden eingesetzt werden.

1.2.1. Klassische kommunale Bankfinanzierung bzw. klassische Finanzierung von gemeindeeigenen Betrieben/Unternehmen

Für die Projekt-Finanzierung von einer Bank zur Verfügung gestelltes, einmalig ausnützbares Kapital wird als **Kredit** oder **Darlehen** bezeichnet. Im Rahmen der klassischen kommunalen Bankfinanzierung wird die Kommune typischerweise den Kredit direkt aufnehmen oder – wenn die Investition von einer ausgegliederten Gesellschaft aufgenommen wird – für den Kredit eine Haftung nach § 1357 ABGB in Anspruch nehmen. Die Kommune übernimmt damit direkt oder indirekt die Verpflichtung, den Kredit bzw. das Darlehen zurückzuzahlen.

In der Praxis versuchen die Kommunen häufig, einen möglichst langfristigen Kredit aufzunehmen, d.h. den Kredit möglichst langsam zurückzuführen. Bis zum Beginn der Finanzkrise im Jahr 2008 war es daher üblich, dass kommunale Bankfinanzierungen über Laufzeiten von 20 bis 25 Jahren und ohne beidseitige Kündigungsmöglichkeit abgeschlossen wurden. Mittlerweile hat sich die Finanzierungslandschaft insofern geändert, dass Banken immer weniger bereit sind, über so lange Zeiträume zu finanzieren. In der Regel wird daher eine Bank heute versuchen, die Tilgungsstruktur an die tatsächliche wirtschaftliche Nutzungsdauer und die Cashflow-Situation des Projektes anzupassen.

Konkret heißt das, dass die Bank gemeinsam mit den KundInnen die vorhandenen Projektcashflows und die Nutzungsdauer der Investitionen analysieren und in Folge ein adäquates Tilgungsprofil erarbeiten wird.

Folgende **Rückführungsvarianten** stehen zur Verfügung:

- Kapitalraten: Es werden fixe Kapitalraten rückgeführt, die Zinsen sind zusätzlich zu entrichten. Die Gesamtrate wird somit im Laufe der Zeit immer geringer, da der Zinsanteil fällt.
- Pauschalraten (Annuitäten): Die Kreditrate hat immer die gleiche Höhe, während der Laufzeit steigt der Kapitaltilgungsanteil, während der Zinsanteil fällt.
- endfällig: Am Ende der Laufzeit wird der Kredit mit dem Erlös einer separat abgeschlossenen Sparform (Tilgungsträger) getilgt. Die Vergabe erfolgt zumeist in Verbindung mit einem zugunsten des Kreditgebers verpfändeten Tilgungsträger. Hier besteht das Risiko, dass die Entwicklung des Tilgungsträgers nicht wie vorgesehen erfolgt und aus diesem Grund eine Nachschussverpflichtung schlagend wird. Die Phantasie dieser Finanzierungsvariante liegt bzw. lag darin, aus dem niedrigen Finanzierungssatz (häufig in Fremdwährung) und dem höheren Veranlagungssatz eine positive Zinsdifferenz zu schaffen. Dass dies durch Kursschwankungen bei Fremdwährung und Veranlagung sehr riskant sein kann, hat die jüngste Vergangenheit gezeigt.
- Ratenintervalle: Die Intervalle der Ratenzahlung können individuell (monatlich, vierteljährlich, halbjährlich, jährlich) vereinbart werden.
- tilgungsfreier Zeitraum: Während des tilgungsfreien Zeitraumes werden nur Zinsen rückgeführt, die Kapitalrückführung beginnt nach Ablauf des tilgungsfreien Zeitraumes.

Erfahrungsgemäß werden Banken für Smart Cities-Projekte im heutigen Marktumfeld Tilgungszeiträume von 10 bis 15 Jahren anbieten. Dies ist immer häufiger mit vorzeitigen (beidseitigen) Kündigungsrechten und/oder mit einem Recht der Bank zur Anpassung der Finanzierungsmarge an die jeweiligen Marktverhältnisse nach einigen Jahren verbunden.

Der größte Vorteil der kommunalen Bankfinanzierung ist die **Flexibilität des Instruments** im Hinblick auf Laufzeit, Tilgungsstruktur, Gestaltung in Hinblick auf fixe bzw. variable Verzinsung und Anpassbarkeit im laufenden Projekt. Diese hohe Flexibilität ist jedoch verbunden mit

- einer Übernahme einer Zahlungsverpflichtung (z.B. Haftung) der Stadt bzw. der Gemeinde für das Projekt und seine Verbindlichkeiten;

- einer Verpflichtung zur öffentlichen Ausschreibung gemäß Bundesvergabegesetz ab einem Betrag von 100.000,– Euro[1].

1.2.2. Kommunalleasing

Der aus dem Englischen stammende Begriff Leasing für das Mieten, Pachten bzw. Überlassen entwickelte sich im Laufe der Zeit in ein eigenständiges Vertragsrecht, das sich aus vielen Teilbereichen des österreichischen Zivilrechtes zusammen setzt und sich zu einer eigenständigen Finanzierungsform entwickelt hat.

Leasing stellt eine Möglichkeit dar, ein Smart Cities-Projekt (Neubau einer Anlage oder Anschaffung eines Anlagegutes) – je nach gewählter Struktur – auch **ohne Erhöhung der Verschuldung für den öffentlichen Partner** durchzuführen und die Errichtung bzw. Beschaffung (z.B. Projekt- und Baumanagement) an einen Dritten auszulagern. Die Realisierungsvarianten von Leasing sind sehr unterschiedlich, sodass rechtliche und steuerliche Aspekte sowie Aspekte der Maastricht-Relevanz im Einzelfall gesondert zu prüfen sind.

Je nach Form der Nutzung und der eigentumsähnlichen Situation unterscheidet man zwei Gruppen:
1. Finanzierungsleasing
2. Operating Leasing

Finanzierungsleasing

Im Rahmen von Finanzierungsleasing-Verträgen werden – vereinfacht gesagt – die wesentlichen Risiken und Chancen am Leasingobjekt auf den Leasingnehmer (d.h. in der Regel die Kommune) übertragen, der dadurch **wirtschaftliches Eigentum** erwirbt. Der Leasinggeber (d.h. in der Regel die Leasinggesellschaft) bezahlt zwar formal die Rechnungen für die Errichtung des Leasingguts, das Investitions- und das Finanzierungsrisiko liegen aber typischerweise bei der Kommune.

Diese Leasingverträge sind grundsätzlich auf volle Amortisation ausgelegt („full pay out leasing").

In der Praxis funktionieren Finanzierungsleasing-Verträge in Hinblick auf Zinsgestaltung, Rückzahlungsmodalitäten und die Flexibilität des Instruments sehr ähnlich wie Kreditverträge.

Die häufig von Marktteilnehmern gewählte Argumentation, dass Finanzierungsleasing-Verträge die Maastricht Bilanz schonen (also den Schuldenstand und das Defizit nicht erhöhen), nicht unter das Bundesvergabegesetz fallen oder nicht aufsichtsrechtlich genehmigt werden müssen, ist nicht korrekt.

Operating Leasing

Anders als im Falle von Finanzierungsleasing-Verträgen ist die Risikoaufteilung zwischen Leasingnehmer und Leasinggeber bei Operating Leasing-Verträgen differenzierter. Diese Variante kommt einem echten Mietvertrag (wie man ihn z.B. von Gewerbemietverträgen kennt) nahe und orientiert sich zum Großteil an dementsprechenden Regeln.

Die Vertragslaufzeit orientiert sich grundsätzlich zwischen maximal 40% und 60% der gewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasingobjektes. Nach Ablauf der Leasingdauer wird im Regelfall das Leasingobjekt an den Leasinggeber rückgestellt. Konkret bedeutet das, dass der Leasinggeber (also die Leasinggesellschaft) das Verwertungsrisiko für die Anlage übernimmt.

Projekte, die im Rahmen von Operating Leasing-Finanzierungen realisiert werden können, werden daher zumeist mit Anlagegütern realisiert, die über einen liquiden Zweitmarkt verfügen. Für Smart Cities-Projekte bedeutet dies, dass Operating Leasing-Angebote insbesondere für Elektrofuhrparks am Markt verfügbar sein werden.

Exkurs: Begriffe/ Unterscheidungen, welche sowohl für Finanzierungsleasing als auch Operating Leasing gelten:

- Unmittelbares/mittelbares Leasing: Hier unterscheidet man, ob Leasinggeber und Hersteller des Objektes ident sind.
- Mobilien/Immobilienleasing: Unter Mobilienleasing werden bewegliche Güter subsumiert.
- Kautionsleasing: Teile des Leasingentgeltes werden angespart.
- Kaufoption: Erwerbsmöglichkeit des Leasinggutes vor Vertragsablauf;
- Verlängerungsoption: Einseitiges Verlängerungsrecht des Vertrages auf Wunsch des Leasingnehmers in Richtung full pay out;
- Andienungsrecht: Verpflichtung des Leasingnehmers, das Leasinggut am Vertragsende zu erwerben.

[1] Stand Oktober 2013. Die Schwellenwerteverordnung wurde im Dezember 2012 um ein weiteres Jahr verlängert und gilt nun bis zum 31.12.2013 (BGBl. II Nr. 461/2012).

Die Frage, ob es sich bei einem Vertrag um einen Operating Leasing-Vertrag (also nicht um einen Finanzierungs-Leasing-Vertrag) handelt, ist sowohl aus **steuerlicher Sicht** (Frage der steuerlichen Zurechnung des Leasinggutes), als auch unter dem Gesichtspunkt der **Maastricht-Regeln** (Zurechnung der Schulden zu privatem oder öffentlichem Sektor) von Bedeutung.

Steuerliche Betrachtungsweise von Operating Leasing-Verträgen

Laut Einkommensteuerrichtlinien kommt es maßgebend darauf an,

> „[...] ob die entgeltliche Überlassung des Leasinggutes an den Leasingnehmer gleich einer ‚echten' Vermietung als bloße Nutzungsüberlassung zu sehen ist oder ob sich die Überlassung wirtschaftlich bereits als Kauf (Ratenkauf) darstellt. Es geht letztlich darum, ob der Leasingnehmer mit der Überlassung des Leasinggutes bereits dessen wirtschaftlicher Eigentümer iSd § 24 Abs. 1 lit. d BAO geworden ist [...]. Hierzu ist die Vertragsgestaltung in wirtschaftlicher Betrachtungsweise zu würdigen [...]. Danach ist das Leasinggut idR dem Leasinggeber zuzurechnen."[2]

Als Grundregeln für die Gestaltung eines Operating Leasing können aber herangezogen werden:

- Die Grundmietzeit (= Mindestbindung des Leasingnehmers/der Kommune) und die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer dürfen nicht übereinstimmen. Die Grundmietzeit darf nicht mehr als 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer betragen.
- Es darf sich um keine Spezialanfertigung für den Leasingnehmer (= Kommune) handeln, die ausschließlich auf die speziellen Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnitten ist (d.h. dass die Nutzung nur dem Leasingnehmer möglich ist).
- Im Fall einer Kaufoption des Leasingnehmers (= Gemeinde) darf der Restwert nicht erheblich niedriger sein als der voraussichtliche Verkehrswert zu Vertragsbeginn.
- Vorleistungen des Leasingnehmers (z.B. Mietvorauszahlungen, erhöhte erste Miete bzw. Leasingentgelt), die mit Miete bzw. Leasingentgelt verrechnet werden, dürfen nicht mehr als 30% der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Leasinggegenstandes betragen.
- Die Summe der Eigenleistungen (= Mietvorauszahlungen, Kautionen, Darlehen und andere Zahlungen) dürfen nicht mehr als 50% der Herstellungskosten betragen.

Näheres vgl. Einkommensteuerrichtlinien 2000 Rz 135 bis 150.

Maastricht-Betrachtungsweise von Operating Leasing-Verträgen

Die Frage der Zurechnung des Leasinggutes (und damit der Schulden) zum öffentlichen oder zum privaten Sektor wird im ESVG 2010 Kap. 15.04 erörtert. Die Frage der Zurechnung des Leasinggutes zum Leasinggeber oder zum Leasingnehmer wird unter dem ESVG ähnlich zu sehen sein, wie es in den Einkommensteuerrichtlinien definiert ist, zumal das ESVG 2010 dezidiert auf die internationalen Rechnungslegungsvorschriften verweist, die

> „[...] Finanzierungsleasing dort annehmen, wo die Vertragslaufzeit den wesentlichen Teil der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasingobjektes umfasst".[3]

Ergänzend sei festgehalten, dass das ESVG 2010 Operating-Leasing-Verhältnisse durch das Zusammenfallen von rechtlichen und wirtschaftlichen Eigentum beim Leasinggeber kennzeichnet sowie durch die Tatsache, dass dieser die betrieblichen Risiken und den wirtschaftlichen Nutzen aus dem Leasing-Objekt erhält, indem er im Rahmen einer produktiven Tätigkeit für dessen Gebrauch Entgelt einhebt. Auch hier ergeben sich klare Parallelen mit der in den EStR 2000 wiedergegebenen Sichtweise.

Ein weiteres Anzeichen für Operating Leasing (und somit für die Verbuchung des Anlagegutes in der Bilanz des Leasinggebers) sieht das ESVG 2010 dann gegeben, wenn der Leasinggeber für die Instandsetzung und Instandhaltung des Leasingobjektes verantwortlich ist. Im Falle von Gebäuden ist der Leasinggeber für Statik und Standsicherheit des Gebäudes verantwortlich sowie für etwaige Schäden aus Naturkatastrophen, darüber hinaus trägt er die Verantwortung für die Betriebstüchtigkeit von Aufzügen, Heizungsanlagen und Lüftungssystemen (vgl. ESVG 2010 Kap. 15.08ff).

[2] EStR 2000, Version 14.12.2011
[3] vgl. ESVG 2010 Kap. 15.18

1.2.3. Privatplatzierung (Anleihenfinanzierung)

Eine Privatplatzierung ist ein nicht öffentlicher Verkauf (Platzierung) von Wertpapieren an einen Investor oder einen eingeschränkten Kreis von Investoren. Bei einer Privatplatzierung wird die Anleihe einer kleinen Anzahl von zumeist institutionellen Investoren angeboten, der öffentliche Handelsplatz (Börse) ist ausgeschlossen.

Anleihenfinanzierungen sind grundsätzlich weniger flexibel als andere Finanzierungsinstrumente wie z.B. Kredite, da sie regulatorischen Anforderungen unterliegen. Zudem können Anleihen nur einmalig (d.h. zum Zeitpunkt der Emission) in Anspruch genommen werden, nicht jede Tilgungsstruktur ist in der Vertrags-Dokumentation abbildbar.

Dennoch verfügen Privatplatzierungen über einige wesentliche Vorteile gegenüber kommunalen Bankfinanzierungen: So bieten Privatplatzierungen öffentlichen Auftraggebern eine Möglichkeit, am liquiden Markt für Anleihen teilzunehmen, ohne dass die strengen Publizitätsvorschriften des Kapitalmarktgesetzes (z.B. Prospektpflicht) anwendbar sind; zudem fallen Anleihenemissionen z.B. grundsätzlich nicht unter das Bundesvergabegesetz, weil sie keinen Beschaffungsvorgang (sondern im Gegenteil einen Emissionsvorgang) darstellen.

1.2.4. Forderungsankauf

Grundlage dieses Finanzierungsinstrumentes ist ein Vertrag über die Beschaffung einer bestimmten Leistung von Seiten der öffentlichen Hand. Diese Leistung mag z.B. die Lieferung von Elektrobussen oder auch die Errichtung von neuen LED-Straßenbeleuchtungsanlagen sein. Mit Erbringung der Leistung entsteht eine Forderung des Auftragnehmers gegenüber der öffentlichen Hand, die nun wie folgt Grundlage für die Finanzierung wird:

- Der Auftragnehmer gewährt der Gemeinde einen mehrjährigen Zahlungsplan für die Investitionskosten.
- Die Bank kauft die aufgrund des Zahlungsplans entstandenen mehrjährigen Forderungen vom Auftragnehmer an und zahlt den abgezinsten Betrag an den Auftragnehmer aus.
- Die Gemeinde zahlt, wie im Zahlungsplan vereinbart, die Investitionskosten über mehrere Jahre – nunmehr aber nicht an den Auftragnehmer, sondern direkt an die Bank.

Die Vorteile des Forderungsankaufes liegen darin, dass eine bis zu 100%ige Fremdfinanzierung mit geringer Belastung der Projektpartner möglich ist. Grundlage für den Forderungsankauf ist zudem kein Finanzierungsvertrag, sondern ein Leistungsvertrag mit dem eigentlichen Auftragnehmer. Die Finanzierung muss daher auch nicht separat ausgeschrieben werden.

Im Bereich der Smart Cities-Projekte eignet sich die Finanzierung durch Forderungsankauf beispielsweise im Bereich der Finanzierung von LED-Straßenbeleuchtungsprojekten, von Elektrobussen oder anderen Anlagegütern mit hohem Investitionsbedarf.

Schema eines Forderungsankaufs

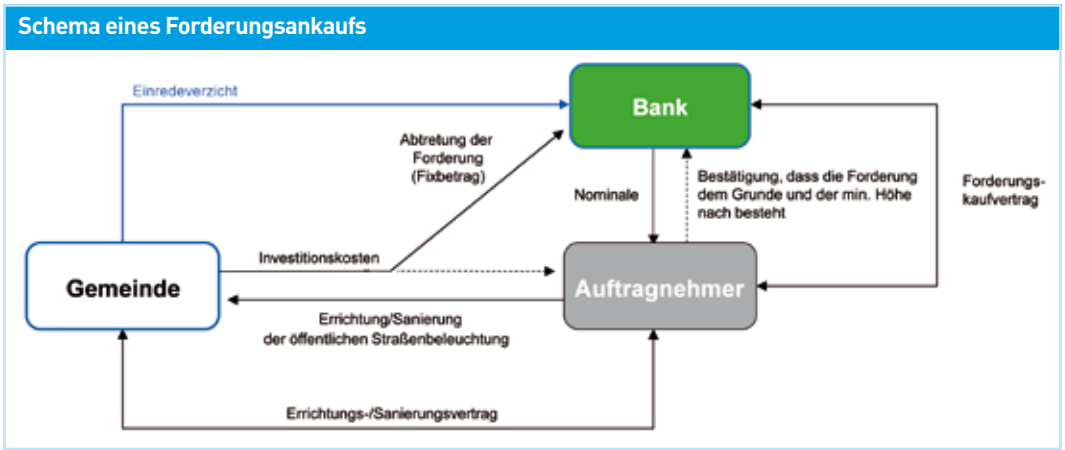


Abbildung 1: Struktur Forderungsankauf (Quelle: Kommunalkredit)

1.2.5. Projektfinanzierung

Die Projektfinanzierung dient als Finanzierungslösung für anstehende Infrastrukturinvestitionen im Bereich der öffentlichen Hand mit dem Ziel, Investitions- und Finanzierungskosten zu reduzieren sowie das eigene Verschuldungspotenzial für alternative Vorhaben zu schonen.

Unter einer Projektfinanzierung versteht man – unabhängig von einer Beteiligung der öffentlichen Hand – grundsätzlich die Finanzierung eines Wirtschaftsgutes, bei welcher primär auf die Cash Flows dieses Projekts als Quelle der Rückführung der Finanzierung sowie auf das Projekt selbst als Sicherheit abgestellt wird.

Seitens der Kreditgeber wird auf die Bonität des Projektes, nicht auf jene der dahinter stehenden Investoren, abgestellt. Grundlage für die Beurteilung des Projektes ist der Businessplan und der daraus resultierende Cash Flow der Projektgesellschaft für die Finanzierungslaufzeit. Als Besicherung dient das Investitionsgut selbst bzw. kann nach Eintritt besonderer auslösender Ereignisse die Stellung weiterer Sicherheiten vereinbart werden. Der Regress auf den Sponsor ist jedenfalls eingeschränkt, wenn nicht sogar ausgeschlossen.

Die **Hauptcharakteristika** einer Projektfinanzierung sind:

- Das Projektunternehmen trägt alle Rechten und Pflichten, die das Projekt und dessen Finanzierung betreffen. Es ist rechtlich und wirtschaftlich von den Sponsoren isoliert („Off-Balance Sheet Finanzierung" – Projektkredite scheinen nicht in der Bilanz der Sponsoren, sondern in jener der Projektgesellschaft auf).
- Der finanzielle Status des Kreditnehmers hängt von dem erwarteten Cash Flow des Projektunternehmens ab;
- Die Banken haben keine oder nur beschränkte Rückgriffsrechte auf das Vermögen der Sponsoren (Risikobegrenzung für Sponsoren).
- Die Projektrisiken werden so strukturiert, dass sie unter den beteiligten Parteien adäquat aufgeteilt werden (explizite Risikoteilung im Rahmen von Projektverträgen).

Diese Art der Finanzierung ist bei großen Projekten (> 10 Mio. Euro) interessant, bei denen die Bereitstellung einer Haftung seitens der Kommune vermieden werden soll. Die Projektgröße ist insofern von besonderer Bedeutung für die Wirtschaftlichkeit von Projektfinanzierungen, als der Strukturierungsaufwand für die Umsetzung erheblich ist.

Folgende **Voraussetzungen müssen für eine Projektfinanzierung** jedenfalls erfüllt sein:

- Gründung einer eigenen Projektgesellschaft und Ausstattung dieser mit Eigenkapital;
- Vorlage einer detaillierten Finanzplanung (Nachweis, dass das Projekt wirtschaftlich ist, dass Finanzkennzahlen erreicht werden und dass das Projekt robust ist);
- rechtliche und technische Due Diligence (rechtliche Überprüfung, technische Überprüfung durch einen unabhängigen Dritten);
- Absicherung von Risiken durch langfristige Verträge mit bonitätsstarken Vertragspartnern.

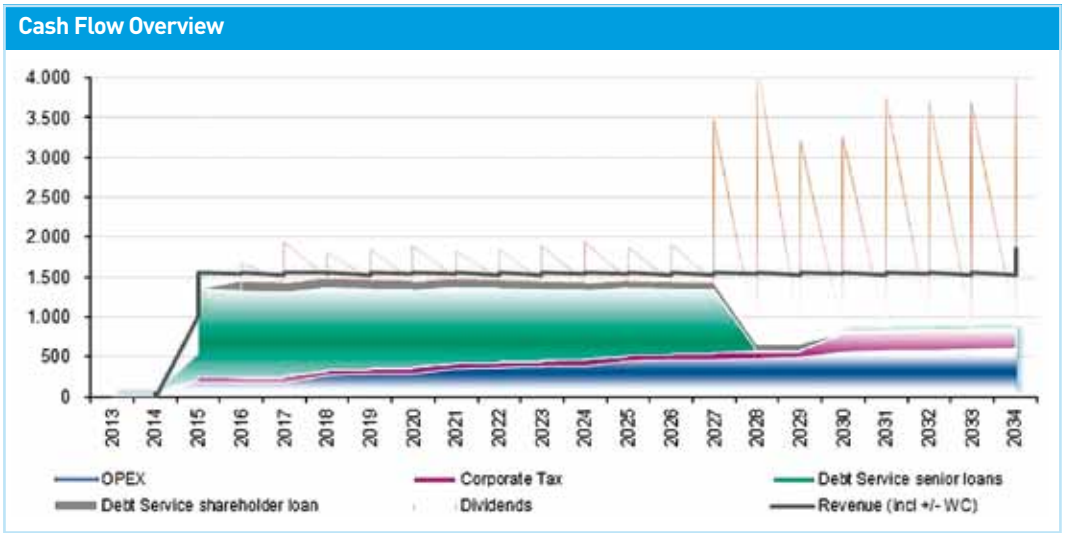


Abbildung 2: Beispiel für eine Cash Flow-Analyse in einem professionellen „Financial Model" als Teil der Finanzplanung (Quelle: Kommunalkredit)

Exkurs: Instrumente zur Zinsabsicherung

Risiken der Zinsentwicklung können grundsätzlich mit folgenden Instrumenten abgesichert werden:

- Gestaltung der Kredite als Fixzinskredite
- Abschluss von Zinssicherungsswaps
- Abschluss von Zinscaps/Zinsfloors

Bei **Fixzinskrediten** wird der Zinssatz für die Kreditlaufzeit oder einen Teil der Kreditlaufzeit festgelegt. Damit wird das Zinsänderungsrisiko für den entsprechenden Zeitraum vollständig eliminiert. Da sich die Bank bei Abschluss eines solchen Fixzinskredites jedoch selbst mit einer entsprechenden Zinssicherung absichern muss, können – je nach Zinsentwicklung – bei einer vorzeitigen Auflösung Kosten (sogenannte Wiederveranlagungsverluste) entstehen, die grundsätzlich vom Kreditnehmer zu tragen sind.

Der gleiche Effekt wie bei Fixzinskrediten wird mit **Zinssicherungsswaps** erzielt, die Zinssicherung erfolgt in diesem Fall aber über einen separaten Zinsabsicherungsvertrag. Der Vorteil dieser Variante ist, dass der Zinsswap auch aufrecht erhalten werden kann, wenn sich der Kreditnehmer beispielsweise entscheidet, den Kreditvertrag vorzeitig zu kündigen und mit einer anderen Bank fortzusetzen.

Ein **Zinscap** ist eine vertragliche Vereinbarung einer Zinsobergrenze bezogen auf einen zu Grunde liegenden nominellen Kapitalbetrag. Übersteigt dabei der Referenzzinssatz (z.B. 6-Monats-EURIBOR) die vertraglich festgelegte Zinsobergrenze, so zahlt der Käufer (d.h. der Kreditnehmer bzw. die Kommune) die maximal vereinbarte Zinsobergrenze. Die Funktionsweise eines Caps ist aus Bauspardarlehen bekannt, die fast immer über bestimmte Zinsobergrenzen verfügen.

Manchmal werden im Zusammenhang mit Zinscaps auch sogenannte **Zinsfloors** angeboten. Ein Zinsfloor ist das Gegenstück zum Zinscap, also eine Zinsuntergrenze, welche eine Reduktion der Kosten des Zinscaps ermöglicht. Die Kombination aus Zinsobergrenze (Zinscap) mit einer Zinsuntergrenze (Zinsfloor) wird auch **Zinscollar** genannt.
Das Resultat des Einsatzes eines Zinscollars ist letztlich ein Zinsband, in dem sich die Zinsen für den Kredit – je nach Entwicklung des allgemeinen Zinsniveaus – bewegen können.

1.3. Europäische Finanzierungs- und Förderinstrumente

1.3.1. Möglichkeiten in der neuen Strukturfondsperiode 2014-2020

Einführung zu Strukturfondsmitteln

Die sogenannten EU-Strukturfondsmittel sind neben den Fördermitteln für die Landwirtschaft der **größte Budgetposten der EU-Kommission** (Budgetansatz von 376 Mrd. Euro für die neue Förderperiode 2014-2020) und deutlich größer als etwa das europäische Budget für Forschungsförderung (Horizon 2020: rd. 80 Mrd. Euro).

Bei der Allokation von Mitteln aus diesem Fonds für Smart Cities-Maßnahmen könnten diese eine wichtige Finanzierungsquelle für die investiven Anteile der innovativen Mehrkosten von Smart Cities sein und die begrenzten nationalen F&E-Fördermittel um ein Vielfaches erhöhen. Insbesondere durch die Nutzung von innovativen Umsetzungsinstrumenten wie JESSICA könnten in Österreich Best-Practice-Strukturen im Smart Cities-Bereich initiiert und umsetzt werden.

Derzeit[4] steht noch nicht fest, welcher Anteil vom Gesamtbudget der europäischen Strukturfondsmittel auf Österreich entfallen wird, diese können jedoch zumindest in einer ähnlichen Größenordnung wie in der laufenden Budgetperiode (2007-2013) erwartet werden (dzt. rd. 1,4 Mrd. Euro gesamt für die Strukturfondsperiode 2007-2013; davon mehr als 900 Mio. Euro aus dem EFRE-Fonds)[5].

Voraussetzung für eine Nutzung von Strukturfondsmitteln für Smart Cities-Aktivitäten ist jedoch die **Berücksichtigung** dieses Themenfeldes in den **nationalen Grundsatzentscheidungen** auf den unterschiedlichen (politischen) Ebenen (STRAT.AT 2020 Prozess, operationelle Programme der Bundesländer etc.), insbesondere auch hinsichtlich des Budgets. Nur in diesem Fall wird die Nutzung von Strukturfondsmitteln zur Finanzierung von Smart Cities-Maßnahmen in der kommenden Strukturfondsperiode 2014-2020 möglich sein.

[4] Stand: Februar 2013
[5] In Tabelle 1 ist das gesamte Fördervolumen der Strukturfondsperiode 2007-2013 für Österreich auf die einzelnen (Bundesländer-)Programme herunter gebrochen.

Mehrstufige Entscheidungsprozesse bei Verteilung der Strukturfondsmittel

Die unterschiedlichen Ebenen der Programmplanung und der Abstimmung der Förderprogramme, die aus den jeweiligen Strukturfonds gespeist werden, sind in Abbildung 3 zu sehen.

So ist im Unterschied zur laufenden Budgetperiode 2007-2013 in den Vorschlägen der Europäischen Kommission für die „EU-Kohäsionspolitik 2014-2020" vom Oktober 2011 vorgesehen, dass künftig alle EU-Strukturfonds („GSR-Fonds") auf die **Strategie Europa 2020** und ihre Kernziele abgestimmt sein sollen und so die Strategieumsetzung in den Mitgliedsstaaten unterstützt. Die Strategie Europa 2020 ist damit der strategische Hintergrund für die Nutzung der Strukturfondsmittel.

Auf EU-Ebene wird dazu ein **Gemeinsamer Strategischer Rahmen (GSR)** erstellt[6], durch welchen die vom GSR erfassten Fonds koordiniert und integriert werden sollen. Zu den GSR Fonds zählen:

- EFRE (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung)
- ESF (Europäischer Sozialfonds)
- ELER (Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums)
- EMFF (Europäischer Meeres- und Fischereifonds)
- KF (Kohäsionsfonds)

Aus österreichischer Sicht sind der EFRE, der ESF und der ELER die wichtigsten Fonds. Die inhaltlichen Ziele und Investitionsprioritäten der jeweiligen Fonds werden in den Mitgliedsstaaten in sogenannten **Operationellen Programmen** festgelegt, die entweder auf nationaler oder regionaler Ebene erstellt werden. Die nationale Vorgangsweise betreffend Erstellung der Operationellen Programme für die einzelnen Fonds ist jedoch von Mitgliedsstaat zu Mitgliedstaat bzw. auch je nach Fonds unterschiedlich. So wurden in Österreich etwa die Operationellen Programme des EFRE bisher auf Ebene der Bundesländer, jenes des ESF auf Bundesebene erstellt.

Ein zusätzliches, neues Planungsinstrument in der kommenden Budgetperiode 2014-2020 werden die sogenannten **Partnerschaftsvereinbarungen** sein, die in dieser Form in den bisherigen Budgetperioden noch nicht eingesetzt wurden. In diesen Vereinbarungen, die jeweils zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten und der Europäischen Kommission abgeschlossen werden sollen, werden zwischen diesen die Strategien und Prioritäten der Operationellen Programme des GSR vereinbart, aufeinander abgestimmt sowie Konditionalitäten festgelegt.

Abbildung 3: Darstellung des mehrstufigen Aufbaus der Programmplanung für die neue Förderperiode 2014-2020 (Quelle: Land Baden-Württemberg)

Verordnungsentwurf der EU-Kommission – Mindestallokationen für bestimmte Investitionsprioritäten

Der am 6. Oktober 2011 von der EU-Kommission beschlossene Verordnungsentwurf betreffend die zukünftigen Regeln für die Strukturfondsmittel setzt die inhaltlichen Schwerpunkte auf relevante Beiträge zur „Europe 2020"-Strategie, konkrete Ergebnisse und insbesondere auch die Unterstützung von innovativen Finanzierungsmechanismen.

Im Unterschied zur laufenden Programmperiode sollen die thematischen und zugleich budgetären Schwerpunkte auf eine deutlich kleinere Anzahl von Zielen (Prioritäten) gelegt werden[7]:

- Schwerpunkt auf den Beitrag zur „Europe 2020"-Strategie und konkrete Ergebnisse; insbesondere Unterstützung von innovativen Finanzierungsmechanismen;
- Fokus auf eine deutlich kleinere Anzahl von Zielen (Prioritäten); 80% der nationalen EFRE-Mittel sollen auf drei thematische Schwerpunkte (Forschung und Innovation, Förderung der Wettbewerbsfähigkeit von KMUs sowie „low carbon economy") konzentriert werden.

[6] Der Link zum aktuellen Verordnungsentwurf der Europäischen Kommission zum Gemeinsamen Strategischen Rahmen ist gemeinsam mit weiteren wichtigen Links und Hintergrundinformationen auf Seite 21 zu finden.

[7] Die angegebenen Mindestallokationen beziehen sich auf Österreich. Für neue Mitgliedsstaaten sind davon teilweise abweichende Mindestquoten vorgesehen.

- Des Weiteren ist eine Mindestallokation von 20% der nationalen EFRE-Mittel für „low carbon economy"-Investitionen (Energieeffizienz, erneuerbare Energie) vorgesehen.
- Zusätzlich sind mindestens 5% der nationalen EFRE-Mittel für nachhaltige Stadtentwicklung zweckgebunden, wobei diese über sogenannte „Integrierte territoriale Investments" (ITIs) von ausgewählten Städten selbst verwaltet werden sollen;
- Neue strategische Instrumente wie die „Urban Development Platform" oder „Innovative Actions" sind vorgesehen.

Die inhaltlichen Schwerpunktsetzungen der Förderprogramme erfolgen jedoch nicht auf europäischer, sondern auf nationaler bzw. regionaler Ebene.

Nationaler STRAT.AT 2020 Prozess

Die Planung der Förderschwerpunkte des EFRE-Fonds erfolgt in Österreich auf Ebene der Bundesländer, jene des ESF und des ELER auf nationaler Ebene. Parallel dazu werden im bundesweiten STRAT.AT 2020 Prozess gemeinsame nationale Zielsetzungen erarbeitet und die Inhalte der Partnerschaftsvereinbarung erarbeitet. Struktur und Ablauf des STRAT.AT 2020 Prozesses sind in den folgenden Abbildungen zu sehen.

Nähere Details zu den nationalen Planungsprozessen finden sich auf der Homepage der ÖROK bzw. in einem von dieser beauftragten Studie zu den Grundlagen der geplanten Partnerschaftsvereinbarung mit der Europäischen Kommission („ExpertInnenpapier").

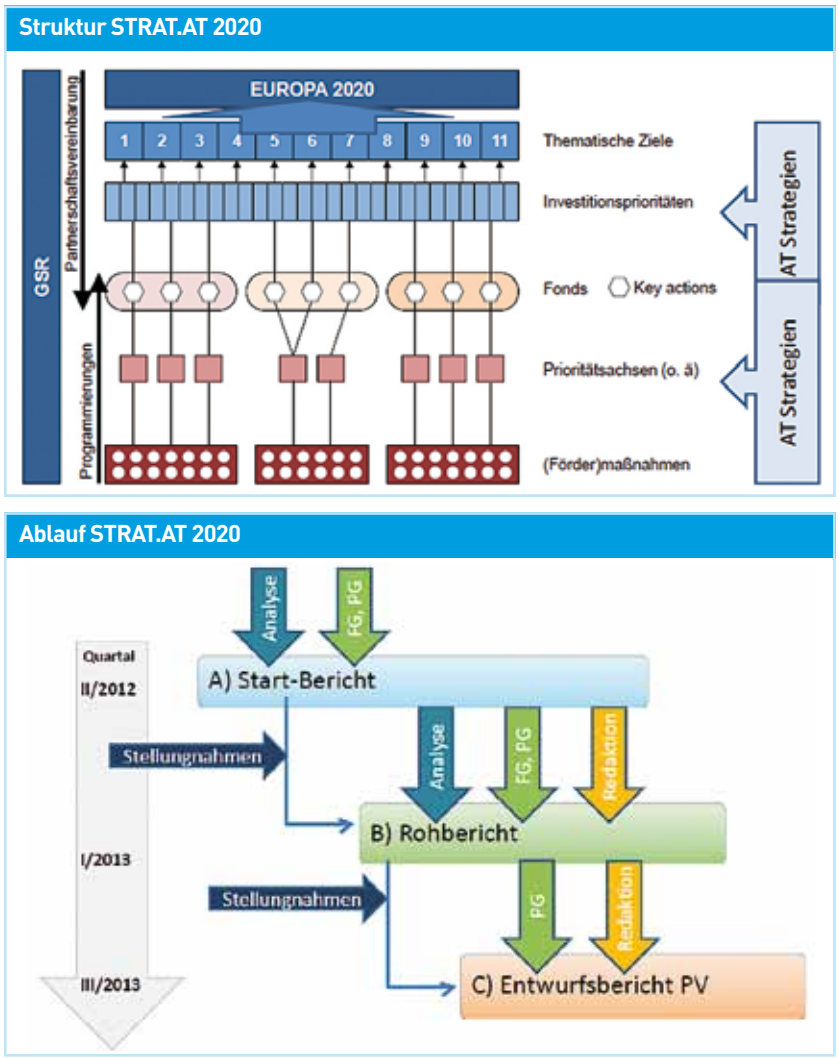


Abbildung 4: Struktur und Ablauf des STRAT.AT 2020 Prozesses (Quelle: ÖROK)

Operationelle Programme in Österreich

Die Operationellen Programme sowie die Budgets für die neue Strukturfondsperiode 2014-2020 stehen zu Redaktionsschluss noch nicht fest. Die finalen Vorschläge werden erst in der zweiten Jahreshälfte 2013 erstellt und anschließend der Europäischen Kommission zur Genehmigung vorgelegt. Erst in der ersten Jahreshälfte 2014 kann mit dem Vorliegen der genehmigten Programmdokumente gerechnet werden.

Als Orientierung bzw. um die Vielfalt der möglichen thematischen Schwerpunkte in den einzelnen Bundesländern zu demonstrieren, sind folgend die Links zu den Operationellen Programmen der Bundesländer bezüglich der EFRE-Fondsmittel für die aktuelle Strukturfondsperiode (2007-2013) in den 9 Bundesländern angegeben. Diese Programmdokumente für den Zeitraum 2007-2013 sollen als Orientierung dienen, sind jedoch für die Finanzierung von Smart Cities-Maßnahmen derzeit noch von geringer Relevanz: Zum einen wurden Smart Cities-Themen in diesen nur in geringem Maße berücksichtigt bzw. sind die zur Verfügung stehenden Mittel zu großen Teilen reserviert oder bereits vergeben.

Operationelle Programme der Bundesländer
EFRE-Mittel für Strukturfondsperiode 2007-2013
Burgenland http://www.oerok.gv.at/fileadmin/Bilder/3.Reiter-Regionalpolitik/2.EU-SF_in_OE_07-13/2.3_Ziel_Konvergenz/B2_2007AT161PO001_annex_I.pdf
Kärnten http://www.kwf.at/downloads/deutsch/EU/KWF_Operationelles_Programm_Ziel_2_Kaernten.pdf
Niederösterreich http://www.raumordnung-noe.at/fileadmin/root_raumordnung/infostand/eu_regionalpolitik/regionale_wettbewerbsfaehigkeit_2007_2013/op_noe_120407.pdf
Oberösterreich http://www.regio13.at/redx/tools/mb_download.php/mid.x61792f62667332674c31733d/OOE_Regio13_OP_Version_2__Stand_Juni_2009.pdf
Salzburg http://www.salzburg.gv.at/rwf-op-genehmigungsfassung.pdf
Steiermark http://www.raumplanung.steiermark.at/cms/dokumente/10983071_8272227/13b1cd9d/operationelles_programm%20ZRW.pdf
Tirol http://www.tirol.gv.at/fileadmin/www.tirol.gv.at/themen/tirol-und-europa/eu-regionalfoerderung-fuer-tirol/downloads/Regionale_Wettbewerbsf_higkeit/OP_Reg_Wf_Tirol_02.PDF
Vorarlberg http://www.vorarlberg.at/doc/operationellesprogramm.doc
Wien http://ziel2.wien.at/upload/cms_files/OP_Wien_version_5_0_111111.pdf

Die nachfolgende Tabelle bietet einen Überblick über die Verteilung des Gesamtbudgets auf die einzelnen (Bundesländer-)Programme.

Strukturfondsmittel 2007-2013 für Österreich	
	Angaben in Euro zu laufenden Preisen
Ziel/Bundesland bzw. Programm(schiene)	Strukturfondsmittel-ausstattung
Ziel: Konvergenz (Phasing Out) davon	**177.166.964**
Burgenland EFRE	125.026.964
Burgenland ESF	52.140.000
Ziel: Regionale Wettbewerbsfähigkeit & Beschäftigung (RW&B) davon	**1.027.311.617**
ESF (nationales Programm)	472.272.560
EFRE davon	555.039.057
Kärnten EFRE	67.388.430
Niederösterreich EFRE	145.646.798
Oberösterreich EFRE	95.543.517
Salzburg EFRE	13.813.480
Steiermark EFRE	155.061.854
Tirol EFRE	34.772.988
Vorarlberg EFRE	17.660.129
Wien EFRE	25.151.861
Ziel: Europäische Territoriale Zusammenarbeit (Ö-Anteil) davon	**256.664.100**
Transnationale Kooperation EFRE davon	32.688.669
Central	14.088.669
South East European Space	9.800.000
Alpine Space II	8.800.000
Grenzüberschreitende Kooperation EFRE	223.975.431
Strukturfondsmittel 2007-2013 für Österreich	**1.461.142.681**

Tabelle 1: Verteilung der Strukturfondsmittel in Österreich auf unterschiedliche Fonds bzw. Bundesländerprogramme (Quelle: ÖROK)

Konzept „Intelligente Spezialisierung" („Smart Specialisation Strategy")[8]

Als Teil der Kohäsionspolitik der EU 2014-2020 hat die Europäische Kommission vorgeschlagen[9], die **Intelligente Spezialisierung** zu einer **Voraussetzung** für den **Einsatz der Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE)** bei zwei Investitionsprioritäten (Ziele) zu machen (einer sogenannten **„Ex-Ante-Konditionalität"**). Dies betrifft Maßnahmen zu folgenden Investitionsprioritäten/Zielen:

- Ausbau von Forschung, technischer Entwicklung und Innovation (das Forschungs- und Innovationsziel)
- Ausweitung des Zugangs zu und der Nutzung von hochwertiger IKT (das IKT-Ziel)

Die Ex-Ante-Konditionalität verlangt von den EU-Mitgliedstaaten bzw. den nationalen oder regionalen Behörden, ein Dokument zu entwerfen, das die vorgeschlagenen Strategien und insbesondere die geplanten öffentlichen und privaten Investitionen, darunter Mittel aus dem Strukturfonds, in Forschung, Technologieentwicklung und -innovation für dieses Land oder diese Region enthält.

Der Begriff „Intelligente Spezialisierung" steht dabei für die **Ermittlung der Alleinstellungsmerkmale** und einzigartigen Vermögenswerte eines Landes oder einer Region, das Herausstellen der Wettbewerbsvorteile der einzelnen Regionen und die Mobilisierung von regionalen Interessenvertretern und Ressourcen für eine exzellenzorientierte Vision für die Zukunft. Sie steht ebenfalls für die **Stärkung der regionalen Innovationssysteme**, die Maximierung des Wissenschaftsaustauschs und die Streuung der Vorteile von Innovation auf die gesamte regionale Wirtschaft.

Für das Forschungs- und Innovationsziel gilt dabei, dass eine nationale oder regionale Forschungs- und Innovationsstrategie für Intelligente Spezialisierung (nur) dann umgesetzt wurde, wenn diese

- auf einer SWOT-Analyse beruht, um die Ressourcen auf eine begrenzte Reihe von Forschungs- und Innovationsprioritäten zu konzentrieren;
- Maßnahmen für die Förderung von privaten Investitionen in Forschung, Technologie und Entwicklung (FTE) präsentiert;
- ein Überwachungs- und Bewertungssystem enthält;
- vorsieht, dass Mitgliedstaaten ein Rahmenwerk einführen, das vorhandene Budgetressourcen für Forschung und Innovation spezifiziert;
- vorsieht, dass ein Mitgliedstaat einen mehrjährigen Plan für Budgetierung und Priorisierung von mit EU-Prioritäten verbundenen Investitionen (Europäisches Strategieforum für Forschungsinfrastrukturen, ESFRI) verabschiedet.

Anmerkung und Empfehlung

Der Vorbereitungsstand regionaler Strategien zu Intelligenter Spezialisierung ist derzeit (Februar 2013) sehr unterschiedlich: Während in einigen Bundesländern eine solche bereits in Grundzügen vorliegt, gibt es in anderen noch keine Überlegungen bzw. Vorbereitungsarbeiten dazu.
Da Smart Cities ein wichtiges Thema bzw. Stärkefeld der österreichischen Akteure ist, sollte dieses in die nationalen wie regionalen „smart specialisation"-Strategien einfließen, um insbesondere auch die Chance für die Berücksichtigung von Smart Cities-Maßnahmen bei Fördermaßnahmen zu erhöhen.

Nachhaltige Stadtentwicklung in der neuen Strukturfondsperiode[10]

Die Vorschläge der Europäischen Kommission zur Kohäsionspolitik 2014-2020 haben u.a. auch das Ziel, **integrierte Maßnahmen** in der Städtepolitik zu fördern, um die Nachhaltigkeit der Stadtentwicklung zu verbessern und somit die Rolle der Städte im Rahmen der Kohäsionspolitik zu stärken.

Entsprechend den Vorstellungen der Europäischen Kommission sollen zum einen die Finanzmittel auf integrierte Maßnahmen zur Bekämpfung spezifischer städtischer Herausforderungen konzentriert werden, zum anderen sollen die durch den EFRE finanzierten Projekte in städtischen Gebieten in die umfassenderen Programmziele eingebettet sein.

[8] Gekürzt entnommen aus dem Leitfaden der Europäischen Kommission zu intelligenter Spezialisierung in der Strukturfondsperiode 2014-2020 (Langfassung siehe: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/smart_specialisation_de.pdf)

[9] http://ec.europa.eu/regional_policy/what/future/proposals_2014_2020_de.cfm

[10] Gekürzt entnommen aus dem Leitfaden der Europäischen Kommission zu nachhaltiger Stadtentwicklung in der neuen Strukturfondsperide 2014-2020 (Langfassung siehe: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/urban_de.pdf). Im Laufe des Jahres 2013 ist noch mit weitgehenden Änderungen dieser Regelungen zu rechnen.

Mindestens 5% der den Mitgliedstaaten zugewiesenen EFRE-Mittel sollen in integrierte Maßnahmen für eine nachhaltige Stadtentwicklung investiert werden, die durch das Instrument für Integrierte Territoriale Investitionen (ITI) umgesetzt werden. Mit der **Verwaltung und Durchführung** sollen die **Städte beauftragt** werden. Die Art und der Umfang der Beauftragung der Städte mit der Verwaltung können von Fall zu Fall unterschiedlich ausfallen, je nach den institutionellen Vereinbarungen der einzelnen Mitgliedstaaten.

Auf Basis des Gemeinsamen Strategischen Rahmens (GSR) sollen die **Partnerschaftsvereinbarungen** die Abmachungen darlegen, die einen **integrierten Ansatz** in der Nutzung der GSR-Fonds für eine **nachhaltige Entwicklung städtischer Gebiete** gewährleisten. Die operationellen Programme sollen den Beitrag zum integrierten Ansatz in der territorialen Entwicklung und gegebenenfalls auch den geplanten integrierten Ansatz in der Stadtentwicklung festlegen.

Die Integrierte Territoriale Investition (ITI) ist dabei als ein **neuer Umsetzungsmechanismus** (siehe Folge-Abschnitt) zu verstehen, der Finanzmittel aus verschiedenen Prioritätsachsen eines oder mehrerer Operationeller Programme zu **multidimensionalen und bereichsübergreifenden Interventionen** bündelt.

Die Städte sollten dabei jene Maßnahmen, die durch die **städte- und bereichsspezifischen Investitionsprioritäten** unterstützt werden (zur Förderung von Strategien zur Senkung des CO_2-Ausstoßes, zur Förderung einer nachhaltigen städtischen Mobilität und zur Förderung sozialer Integration durch die Unterstützung der Sanierung und wirtschaftlichen Belebung benachteiligter städtischer Gemeinschaften), **miteinander kombinieren** und sie in die jeweilige integrierte Stadtentwicklungsstrategie einbinden, um das Prinzip der integrierten Stadtentwicklung umzusetzen. Diese Maßnahmen können außerdem mit anderen Maßnahmen, die der ESF nach den Investitionsprioritäten unterstützt, verbunden werden.

Die Integrierte Territoriale Investition ersetzt damit einzelne Prioritätsachsen für die Stadtentwicklung. Durch die Einführung der ITI, die eine bereichsübergreifende Umsetzung der Operationellen Programme erlaubt, wird der thematische Ansatz unterstützt und die angemessene Kombination der Finanzmittel in integrierten städtischen Strategien erleichtert.

Der funktionalere Ansatz ermöglicht Interventionen in einem angemessenen Umfang: Da sich eine ITI auf verschiedene Städte und städtische Gebiete erstrecken kann – wie von den Mitgliedstaaten festgelegt –, können dadurch integrierte Maßnahmen, die sich auf so unterschiedliche Gebiete wie Nachbarschaften oder Stadtviertel oder auch auf Stadtregionen oder Großräume einschließlich der umliegenden ländlichen Gebiete beziehen, finanziert werden.

Die Mitgliedstaaten sollen hierzu mit den zuständigen regionalen, lokalen und **städtischen Behörden** Partnerschaften schließen und sie in die Vorbereitung der Partnerschaftsvereinbarungen sowie in die **Vorbereitung**, die **Umsetzung**, das **Monitoring** sowie die **Evaluierung** der Programme mit einbeziehen.

Die Mitgliedstaaten sollen die Städte benennen, in denen die integrierte nachhaltige Stadtentwicklung durch die Kohäsionspolitik gefördert werden soll, um die Rolle der Städte in den Programmen zu stärken und um sicherzustellen, dass mindestens 5% der zugewiesenen EFRE-Mittel in integrierte Maßnahmen für eine nachhaltige Stadtentwicklung fließen.

Sowohl in den Partnerschaftsvereinbarungen als auch in den Operationellen Programmen sollen die Mitgliedstaaten dazu Folgendes festhalten:

- jene **Städte**, die **integrierte Maßnahmen** für eine nachhaltige Stadtentwicklung **umsetzen** und dabei mit der **Verwaltung beauftragt werden** sollen;
- **welche** Städte sie für die Teilnahme am Stadtentwicklungsforum vorschlagen möchten.

Die **Operationellen Programme** werden außerdem die **vorläufigen finanziellen Zuweisungen** aus jeder Prioritätsachse für eine integrierte Maßnahme enthalten.

Zusätzlich wird – basierend auf einer Liste von Städten, welche die Mitgliedstaaten ihrer Partnerschaftsvereinbarung beifügen werden –, die Kommission ein Stadtentwicklungsforum mit 300 Städten aus ganz Europa aufbauen. Dies soll einen politikorientierteren Dialog über die Stadtentwicklung zwischen den Städten auf europäischer Ebene und der Kommission ermöglichen.

Des Weiteren können auf Initiative der Kommission aus dem EFRE-Fonds innovative Maßnahmen bis zu einer Höchstgrenze von 0,2% der EFRE-Gesamtzuweisung gefördert werden. Bei diesen innovativen Maßnahmen soll es sich um Pilotprojekte, Demonstrationsprojekte und damit zusammenhängende Studien von europäischem Interesse handeln.

In folgender Abbildung sind die oben genannten, unterschiedlichen Maßnahmen zur nachhaltigen Stadtentwicklung dargestellt.

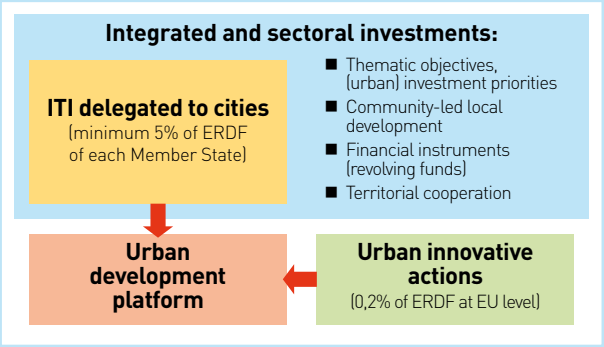


Abbildung 5: Die geplanten neuen Maßnahmen und Instrumente bezüglich nachhaltiger Stadtentwicklung im Überblick (Quelle: Europäische Kommission)

Integrierte territoriale Investments[11]

Mit integrierten territorialen Investitionen (ITI) können **Finanzmittel** aus mehreren Prioritätsachsen eines oder mehrerer operationeller Programme zu multidimensionalen und bereichsübergreifenden Interventionen **gebündelt** werden. Da es sich um ein völlig **neues Umsetzungsinstrument** handelt, gibt es aber dazu bis dato noch keine praktischen Erfahrungswerte.

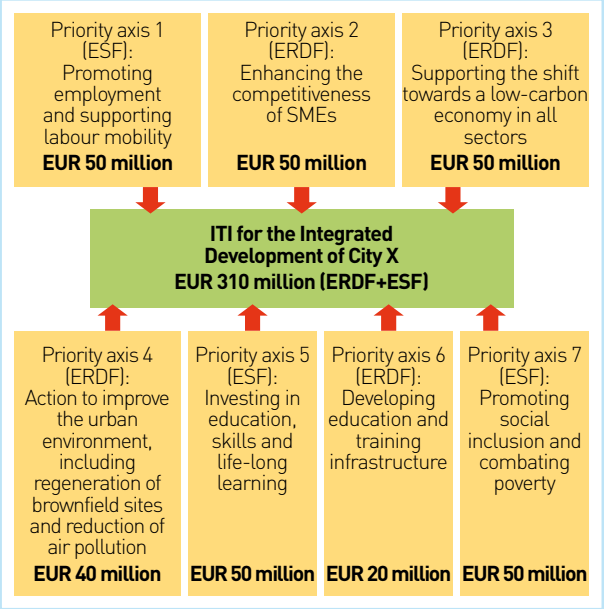


Abbildung 6: Beispiel für die Bündelung der Finanzmittel aus mehreren Prioritätsachsen und Fonds in einer ITI (Quelle: Europäische Kommission)

Eine ITI soll jedoch keine zweitrangige Priorität eines Operationellen Programms darstellen, sondern vielmehr ein Werkzeug zur Umsetzung territorialer Strategien auf integrative Weise sein. Die Mitgliedstaaten können mithilfe der ITI die Operationellen Programme sektorübergreifend umsetzen und die Finanzmittel aus mehreren Prioritätsachsen eines oder mehrerer Operationeller Programme nutzen, um die Umsetzung einer integrierten Strategie für Regionen mit spezifischer geografischer Ausprägung sicherzustellen.

Die zentralen Punkte einer ITI sind dabei:

- ein festgelegtes Gebiet
- eine integrierte territoriale Entwicklungsstrategie
- ein Maßnahmenpaket für die Umsetzung
- Governance-Regelungen zur Verwaltung der ITI

Eine ITI kann für jede geografische Region mit spezifischen territorialen Gegebenheiten eingesetzt werden. Sie kann sich auf Stadtviertel mit mehrfachen Benachteiligungen bis hin zu Stadtgebieten, städtischen Großräumen, stadtnahen ländlichen Gebieten, auf subregionale oder interregionale Ebenen erstrecken.

Durch eine ITI können auch integrierten Maßnahmen in unterschiedlichen Gebieten mit ähnlichen Gegebenheiten innerhalb einer Region finanziert werden (z.B. ein Netzwerk von kleinen oder mittelgroßen Städten). Es muss nicht unbedingt das ganze Gebiet einer Verwaltungseinheit durch die ITI abgedeckt werden. Außerdem kann eine ITI für die Durchführung von Maßnahmen im Zusammenhang mit der europäischen territorialen Zusammenarbeit eingesetzt werden.

Die Maßnahmen zur Umsetzung durch die ITI sollen einen Beitrag zu den thematischen Zielen der jeweiligen Prioritätsachsen des bzw. der beteiligten Operationellen Programms(e) sowie zu den Entwicklungszielen der territorialen Strategie leisten. Sie können über den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), den Europäischen Sozialfonds (ESF) und den Kohäsionsfonds (KF) finanziert werden, wobei jedoch nicht alle Fonds in einer ITI kombiniert werden müssen.

[11] Gekürzt entnommen aus dem Leitfaden der Europäischen Kommission zu Integrierten Territorialen Investments in der Strukturfondsperiode 2014-2020 (Langfassung siehe: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/iti_de.pdf). Im Laufe des Jahres 2013 ist noch mit weitgehenden Änderungen dieser Regelungen zu rechnen.

Dennoch sollte die ITI jedenfalls eine **Kombination aus EFRE und ESF** beinhalten, da der integrierte Ansatz die Verknüpfung immaterieller Investitionen mit Investitionen in der physischen Infrastruktur vorsieht. Eine ITI kann eine Unterstützung nicht nur in Form von Finanzhilfen, sondern auch in Form von Finanzinstrumenten leisten.

Eine ITI kann Finanzmittel aus verschiedenen Prioritätsachsen aus einem oder mehreren Programmen zu multidimensionalen und sektorübergreifenden Interventionen bündeln. Sie kann alle Maßnahmen in Bezug auf die Investitionsprioritäten der beteiligten Prioritätsachsen unterstützen.

Die **Regelungen für die ITIs** sollen durch die Mitgliedstaaten in den **Partnerschaftsvereinbarungen** festhalten werden.

Der Kommissionsvorschlag in Bezug auf die ITI hat lt. Vertretern der Kommission mehrere potenzielle Vorteile:

- Die ITI als ein Instrument zur Förderung der integrierten Nutzung der Fonds hat das Potenzial, für die gleiche Anzahl von öffentlichen Investitionen ein besseres Gesamtergebnis zu erreichen.
- Die Übertragung von Verwaltungsaufgaben der ITI stärkt die Akteure in den Subregionen (Akteure in Städten und Gemeinden) durch ihre Beteiligung an der Vorbereitung und Umsetzung des Programms.
- Da die Bereitstellung der Finanzmittel für die ITI bei ihrer Aufnahme erfolgt, besteht eine größere Sicherheit in Bezug auf die Finanzierung integrierter Maßnahmen.
- Die ITI sind ein Instrument für einen ortsbasierten Entwicklungsansatz, das dazu beitragen kann, Potenziale auf lokaler, städtischer und regionaler Ebene besser auszuschöpfen.

Zeitplan rechtliche Grundlagen zu GSR-Fonds

Der Vorschlag der Europäischen Kommission bezüglich der rechtlichen Grundlagen zu den GSR-Fonds wurde bereits im Oktober 2011 veröffentlicht. Diese Verordnungsentwürfe sind derzeit

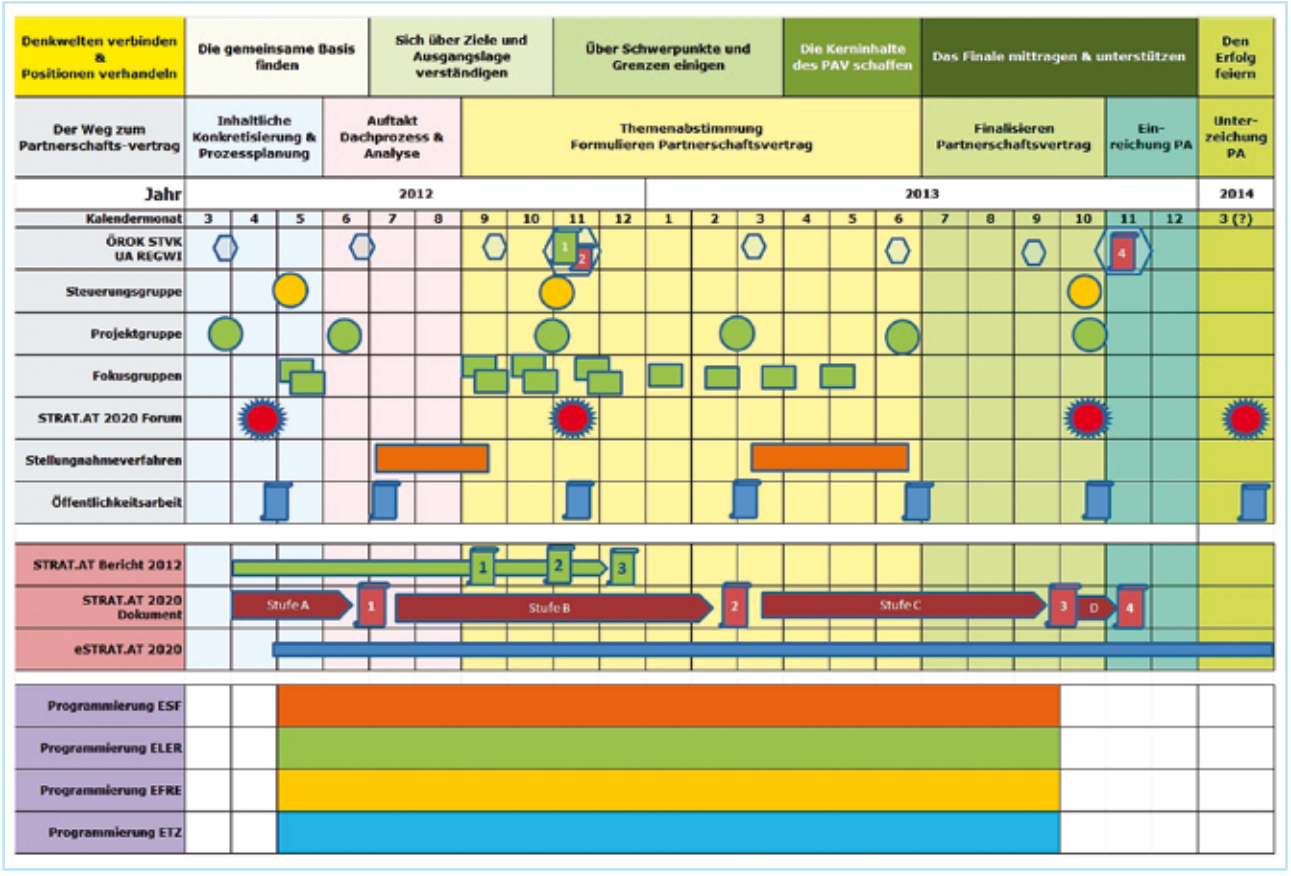


Abbildung 7: Zeitplan des STRAT.AT Prozesses (Quelle: ÖROK)

Gegenstand der Verhandlungen zwischen Europäischer Kommission, den Mitgliedsstaaten und dem Europäischem Parlament. Mit einer endgültigen Einigung über den Inhalt der Verordnungsentwürfe und Beschlussfassung ist zu Mitte 2013 zu rechnen.

Zeitgleich dazu erfolgt(e) auf nationaler Ebene bereits die Planung der Operationellen Programme für die einzelnen Fonds bzw. die Partnerschaftsvereinbarung. Der nationale Prozess startete im April 2012 und wird mit der Einreichung der Partnerschaftsvereinbarung und der Operationellen Programme bei der Europäischen Kommission, die für Herbst 2013 geplant ist, abgeschlossen sein. Der nationale Zeitplan ist in Abbildung 7 dargestellt.

Empfehlungen

Nur dann, wenn spezifische Themen zu Smart Cities im Laufe des Jahres 2013 in der Programmplanung von Partnerschaftsvereinbarung und Operationellen Programmen berücksichtigt werden, wird eine Finanzierung von Smart Cities-Maßnahmen aus Strukturfondsmitteln in der neuen Budgetperiode 2014-2020 möglich sein.

Diesbezüglich wird insbesondere empfohlen, dass sich städtische Vertreter bzw. deren Interessensvertreter (z.B. Österreichischer Städtebund) u.a. bei der nationalen Programmplanung zu den GSR-Fonds einbringen:

- Teilnahme an Planungsprozessen bzgl. der Partnerschaftsvereinbarung (z.B. Fokusgruppe Städtische Dimension, direkte/indirekte Teilnahme an Projektgruppe/Steuerungsgruppe)
- Abgabe von Stellungnahmen im öffentlichen Begutachtungsverfahren
- Teilnahme an STRAT.AT-Foren
- Teilnahme an den Planungs-/Programmierungsprozessen bezüglich der Bundesländerprogramme
- Teilnahme an regionalen bzw. nationalen Stakeholder-Prozessen zu „Intelligente Spezialisierung“

Quellen und weitere Informationen

Strategie Europa 2020
http://ec.europa.eu/europe2020/index_de.htm

Gemeinsamer Strategischer Rahmen (GSR; Verordnungsentwurf der Europäischen Kommission)
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52012PC0496:DE:NOT

Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE; Verordnungsentwurf der Europäischen Kommission)
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2014/proposals/regulation/erdf/erdf_proposal_de.pdf

Information der ÖROK über den Nationalen Strategieprozess STRAT.AT 2020
http://www.oerok.gv.at/eu-regionalpolitik/eu-kohaesionspolitik-2014/nationale-strategie-stratat-2020.html

ExpertInnenpapier (Startbericht zum STRAT.AT 2020)
http://www.oerok.gv.at/fileadmin/Bilder/3.Reiter-Regionalpolitik/2.EU-Kohaesionspolitik_2014_/Nationale_Strategie_STRAT.AT2020/ExpertInnenpapier_2012-07-13_inkl_Korrigendum_S21.pdf

1.3.2. JESSICA (Stadtentwicklungsfonds)

Beschreibung des Umsetzungsinstrumentes

JESSICA ist die Abkürzung für „Joint European Support for Sustainable Investments in City Areas“ und stellt eine gemeinsame Initiative der Europäischen Kommission und der Europäischen Investitionsbank (EIB) dar.

Bereits in der Budgetperiode 2007-2013 wurde durch das Instrument JESSICA die Möglichkeit geschaffen, Strukturfondsmittel der Europäischen Kommission für Stadtentwicklungsfonds (SEF) zu verwenden. Darunter werden Fonds verstanden, die in Investitionsprojekte im Rahmen von integrierten Plänen für nachhaltige Stadtentwicklung investieren.

Das Umsetzungsinstrument JESSICA soll auch in der neuen Strukturfondsperiode 2014-2020 zur Verfügung stehen, wobei aufgrund der Erfahrungen aus der laufenden Periode jedoch einige administrative Erleichterungen geplant sind.

Der Begriff **„nachhaltige Stadtentwicklung“**, wie er im Rahmen der JESSICA-Initiative verwendet wird, ist sehr breit definiert und umfasst

- alle Maßnahmen zur Stadterweiterung oder -sanierung,
- insbesondere Projekte zur Herstellung von urbaner Infrastruktur (Energie, Verkehr, Wasser/Abwasser) sowie
- Maßnahmen zur Verbesserungen der Energieeffizienz.

JESSICA-Mittel können daher beispielsweise für folgende Maßnahmen verwendet werden:

- Neuerschließung oder Sanierung von städtischen Entwicklungsgebieten;
- Aufbau oder Ausbau städtischer Infrastrukturen bezüglich Energienetzen und -systemen, Verkehrswege, Wasser/Abwasserinfrastrukturen;
- Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz.

Grundsätzlich könnte ein Großteil aller möglichen Smart Cities-Investitionen über Stadtentwicklungsfonds finanziert werden. Die geplanten Investitionsmaßnahmen müssen jedoch Bestandteil eines „Integrierten Planes für nachhaltige Stadtentwicklung" sein und mit weiteren Maßnahmen zur Förderung von Bildung, wirtschaftlicher Entwicklung, sozialer Integration und Umweltschutz verbunden werden. Eine weitere Voraussetzung ist die Entwicklung enger Partnerschaften zwischen den betroffenen BürgerInnen, der Zivilgesellschaft, der lokalen Wirtschaft und den verschiedenen Regierungsebenen. Insbesondere über die Gründung von sogenannten Holdingfonds ist es möglich, JESSICA-Mittel mit weiteren öffentlichen und/oder privaten Ressourcen zu kombinieren. Die Beziehungen der wichtigsten Akteure im Zusammenhang mit dem Instrument JESSICA sind in Abbildung 8 dargestellt.

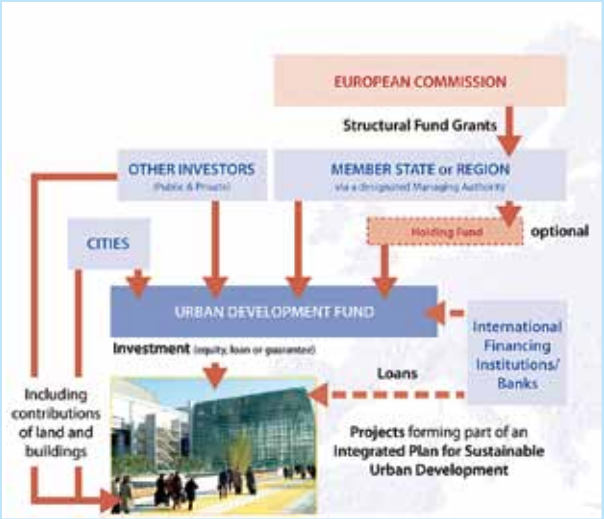


Abbildung 8: Struktur eines Stadtentwicklungsfonds im Rahmen der JESSICA-Initiative (Quelle: EIB)

Die wichtigsten Vorteile von JESSICA

Wiederverwendung von Mitteln
Einnahmen (Rückflüsse) aus den durch den Stadtentwicklungsfonds getätigten Investitionen können entweder von diesem einbehalten oder aber an die Verwaltungsbehörden zur Reinvestition in neue Stadtsanierungsprojekte zurückgezahlt werden. Insbesondere für die Mitgliedstaaten, die in kommenden Programmplanungszeiträumen mit geringeren EU-Zuschüssen rechnen, bietet JESSICA die Möglichkeit, ein bleibendes Erbe aus den aktuellen Strukturfondsmitteln zu schaffen („ZUKUNFTSFONDS").

Hebelwirkung
Ein weiterer, erheblicher Vorteil von JESSICA ist die Möglichkeit, den privaten Sektor mit einzubeziehen und auf diese Weise weitere Investitionen zu mobilisieren. JESSICA erlaubt es, Zuschüsse in rückzahlbare Finanzierungen „umzuwandeln". Diese müssen aber nicht an die Europäische Kommission zurückgezahlt werden und sind daher nicht als Schulden der öffentlichen Hand zu betrachten.

Flexibilität
JESSICA bietet einen flexiblen Ansatz, der sowohl mit der breiteren Förderungswürdigkeit von Ausgaben zusammenhängt, als auch mit der Tatsache, dass JESSICA-Mittel – je nach Bedarf – die Form von Eigenkapital, Darlehen oder Garantien annehmen können.

Möglichkeiten und Herausforderungen hinsichtlich der Auflage eines Stadtentwicklungsfonds in Österreich

Aufgrund der Komplexität der Materie und der notwendigen Verträge mit der EU-Kommission bzw. der Europäischen Investitionsbank (EIB) ist mit **Vorlaufzeiten von zumindest 2 Jahren** zu rechnen. Neben reinen Stadtentwicklungsprojekten können JESSICA-Mittel auch für den Ausbau oder die Erweiterung sonstiger Infrastrukturen, wie insbesondere auch Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz, dezentraler Energieerzeugung, Smart Grids o.ä. verwendet werden. Die Entscheidung über Umfang und thematische Ausrichtung obliegt dabei den zuständigen (nationalen) Verwaltungsbehörden.

Grundvoraussetzung ist jedoch die **Berücksichtigung bzw. Budgetierung** im Rahmen der **Operationellen Programme**, die in Österreich **von den neun Bundesländern** jeweils für eine Budgetperiode von 7 Jahren erstellt und von der Europäischen Kommission genehmigt werden müssen. Diese Operationellen Programme sind detaillierte Strategien, durch welche die Mitgliedstaaten (bzw. die jeweilige Landesregierung) mit der Europäischen Kommission die Prioritäten für die Verwendung der EU-Strukturfonds und der Kofinanzierungsbeiträge für einen bestimmten Budgetzeitraum vereinbaren.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang festzuhalten, dass JESSICA-Mittel keine zusätzlichen Fördermittel sind. Es handelt sich vielmehr um ein relativ neues, innovatives Umsetzungsinstrument. Im Fall von Österreich ist es die **Entscheidung der jeweiligen Bundesländer**, ob sie im Rahmen der ihnen zur Verfügung stehenden Fördermittel dieses Instrument einsetzen oder darauf verzichten und stattdessen auf klassische Förderinstrumente (z.B. nicht-rückzahlbare Investitionszuschüsse, Ko-Finanzierung von nationalen Förderprogrammen etc.) zurückgreifen.

Aufgrund der langen Vorlaufzeiten ist eine Umsetzung noch in der laufenden Budgetperiode 2007-2013 nicht mehr möglich. Eine Berücksichtigung in den Operationellen Programmen der Bundesländer vorausgesetzt, wäre ein **operativer Fondsstart frühestens in 2015/2016** realistisch.

Aufgrund des hohen administrativen Aufwandes für Auflage bzw. Verwaltung eines solchen Stadtentwicklungsfonds wäre die Kooperation von mehreren Bundesländern bzw. Städten und die gemeinsame Abwicklung der Fördermittel wünschenswert (siehe z.B. Best-Practice-Beispiel Spanien).

Wo wäre der größte Nutzen bzw. Leverage-Faktor von JESSICA-Mitteln?

JESSICA-Mittel können – je nach Bedarf – die Form von Eigenkapital, Darlehen oder Garantien annehmen. Diese können dabei insbesondere auch mit **privaten Mitteln kombiniert** werden.

Diese Möglichkeit der Kombination mit dem privaten Sektor erlaubt ein „Leverage"[12] und sollte insbesondere für solche Projektmaßnahmen eingesetzt werden, für welche eine Finanzierungslücke besteht und keine bzw. nicht ausreichende Finanzierungs- oder Fördermöglichkeiten vorliegen. Möglich ist u.a. die **Verwendung in kommunalen PPP-Modellen**.

Geplante Änderungen in der kommenden Strukturfondsperiode 2014-2020

Aufgrund der bisherigen Erfahrungen mit JESSICA in der laufenden Periode beinhaltet der Vorschlag der Kommission unterschiedliche Umsetzungsoptionen, aus denen die Mitgliedstaaten und Verwaltungsbehörden die geeignetste Lösung auswählen können. Die Kohäsionspolitik wird dabei u.a. folgende, teilweise neue Instrumente unterstützen:

- Finanzinstrumente auf EU-Ebene, die von der Kommission im Einklang mit der Haushaltsordnung verwaltet werden (direkte Verwaltung). Gemäß dieser Option werden OP-Beiträge[13] zu den Finanzinstrumenten zweckgebunden für Investitionen in Regionen und Maßnahmen nach dem OP, aus dem die Finanzmittel stammen, eingesetzt. Hinsichtlich der Verwaltung und Kontrolle gelten dieselben Vorschriften wie für Finanzinstrumente, die unter direkter Verwaltung umgesetzt werden.
- Finanzinstrumente auf nationaler/regionaler Ebene, die im Einklang mit dem Entwurf für die Verordnung mit gemeinsamen Bestimmungen und den davon abgeleiteten Rechtsakten verwaltet werden (geteilte Verwaltung). Bei diesen Instrumenten können die Verwaltungsbehörden die Finanzmittel der Programme in folgende Instrumente fließen lassen:
  a. bereits bestehende oder neu erstellte Instrumente, die auf bestimmte Bedingungen und Bedürfnisse abgestimmt sind;
  b. Standardinstrumente, deren Bedingungen vorab definiert und im Durchführungsrechtsakt der Kommission festgelegt werden. Diese Instrumente sollten für eine Durchführung sofort einsetzbar sein.
- Finanzinstrumente, die vollständig aus Darlehen und Bürgschaften bestehen, können direkt von den Verwaltungsbehörden selbst umgesetzt werden. In solchen Fällen erhalten die Verwaltungsbehörden eine Rückerstattung auf Basis der tatsächlich zur Verfügung gestellten Darlehen oder der für neue Darlehen gesperrten Bürgschaftssummen; Verwaltungskosten oder -gebühren können nicht an die GSR-Fonds weitergereicht werden.

[12]) engl. für Hebeleffekt/Hebelwirkung.
[13]) OP = Operationelles Programm

Handlungsempfehlungen

Die Komplexität des JESSICA-Instruments erfordert die frühzeitige Vorbereitung und Aufbereitung von Entscheidungsgrundlagen für politische Entscheidungsträger wie die verschiedenen Verwaltungsebenen im jeweiligen Bundesland bzw. der jeweiligen Stadt. Grundvoraussetzung ist jedenfalls die Berücksichtigung bzw. Budgetierung im Rahmen des jeweiligen Operationellen Programms, das vom Bundesland erstellt und von der Europäischen Kommission genehmigt werden muss. Aufgrund des hohen administrativen Aufwandes bei Verwaltung eines Stadtentwicklungsfonds wäre insbesondere die Kooperation von mehreren Bundesländern bzw. Städten empfehlenswert bzw. naheliegend.
Mit den notwendigen administrativen und politischen Vorbereitungsarbeiten müsste daher bereits im Laufe des Jahres 2013 begonnen werden, um die Auflage eines Stadtentwicklungsfonds ab dem Jahr 2015 realistisch zu ermöglichen.

Quellen und weitere Informationen

Europäische Investitionsbank
100, boulevard Konrad Adenauer
L-2950 Luxemburg
Tel: +352 43 79 - 1
Fax: +352 43 77 04
E-Mail: info@eib.org
http://www.eib.org/products/jessica/index.htm

1.3.3. Sonstige Fondsmodelle, die durch Strukturfondsmittel gespeist werden

Von der Europäischen Kommission wurden in Zusammenarbeit mit der Europäischen Investitionsbank-Gruppe neben JESSICA noch weitere Umsetzungsinstrumente entwickelt, die durch Strukturfondsmittel gespeist werden. Da die Initiative JASPER jedoch nur den neuen Mitgliedstaaten offensteht und JASMINE den Mikrokreditmarkt unterstützt, ist in Österreich primär nur noch das Instrument **JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises)** im Zusammenhang mit der Finanzierung von Smart Cities-Maßnahmen sinnvoll einsetzbar.

Ziel von JEREMIE ist die **Förderung von KMUs** durch zuschussfreie Finanzinstrumente. Durch solche Strukturfondsmaßnahmen soll KMUs ein besserer Zugang zu Finanzierungen ermöglicht werden.

Dabei wird ein **Teil der EU-Strukturfondsmittel dazu verwendet**, um in revolvierende Instrumente wie Wagniskapital, Darlehen oder Garantiefonds zu investieren.

Diese Fördermaßnahmen könnten entweder allen Gruppen von KMUs offen stehen oder im Smart Cities-Kontext auch auf Unternehmen in **Smart Cities relevanten Technologiebereichen** (z.B. „urban technologies") bzw. auf Unternehmen, die in bestimmten **Stadtentwicklungsgebieten ansässig sind**, fokussiert bzw. beschränkt werden.

Die Mittel können dabei u.a. folgenden Zwecken dienen:

- Gründung neuer bzw. Expansion vorhandener Unternehmen;
- Zugang zu Anlagekapital für Unternehmen (insbesondere KMU), um ihre Geschäftstätigkeit aufzuwerten und zu diversifizieren sowie neue Produkte zu entwickeln und den Zugang zu Märkten zu sichern und zu erweitern;
- unternehmensorientierte Forschung und Entwicklung, Technologietransfer, Innovation und Unternehmertum;
- technologische Modernisierung von Produktionsstrukturen, um die Ziele einer kohlenstoffarmen Wirtschaft umzusetzen;
- produktivitätssteigernde Investitionen, die nachhaltige Arbeitsplätze generieren und erhalten.

Die Unterstützung der Zielgruppen kann dabei durch unterschiedliche Finanzinstrumente erfolgen. So ist in Abbildung 9 beispielhaft das EFRE-Fondsmodell für einen Darlehensfonds dargestellt.

Gleichermaßen eine Grundvoraussetzung ist die **Berücksichtigung bzw. Budgetierung** im Rahmen des jeweiligen **Operationellen Programms**, das vom jeweiligen **Bundesland erstellt** und von der Europäischen Kommission genehmigt werden muss.

Ähnlich wie bei JESSICA erfordert auch bei JEREMIE die Komplexität des Instruments die frühzeitige Vorbereitung und Aufbereitung von Entscheidungsgrundlagen für politische Entscheidungsträger wie die verschiedenen Verwaltungsebenen im jeweiligen Bundesland bzw. Stadt.

Um Doppelgleisigkeiten zu vermeiden bzw. Verwaltungskosten zu minimieren, ist die Auflage solcher Instrumente jedenfalls nur in Zusammenarbeit mit

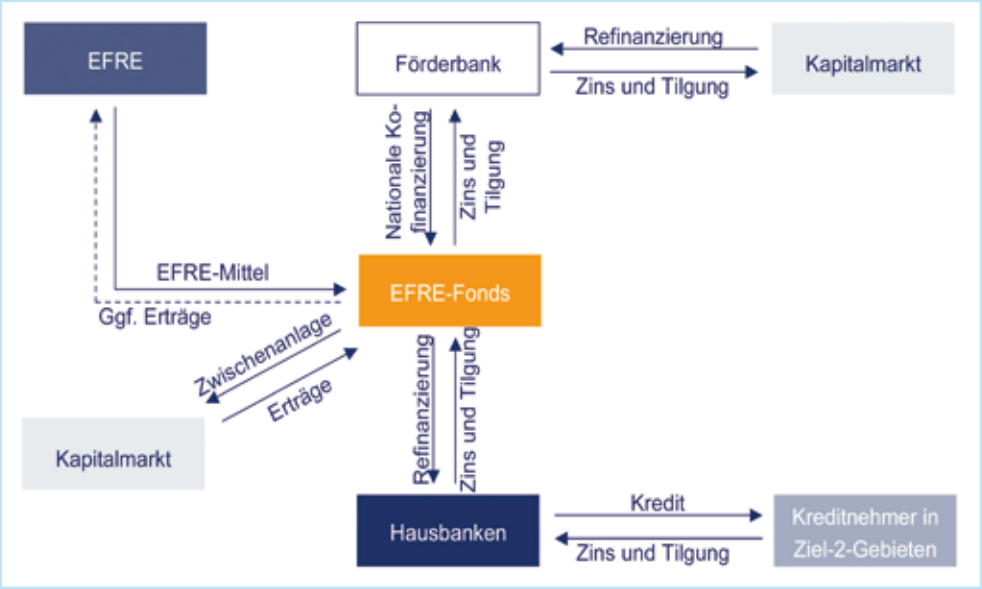


Abbildung 9: EFRE-Fondsmodell für einen Darlehensfonds (Quelle: NBank)

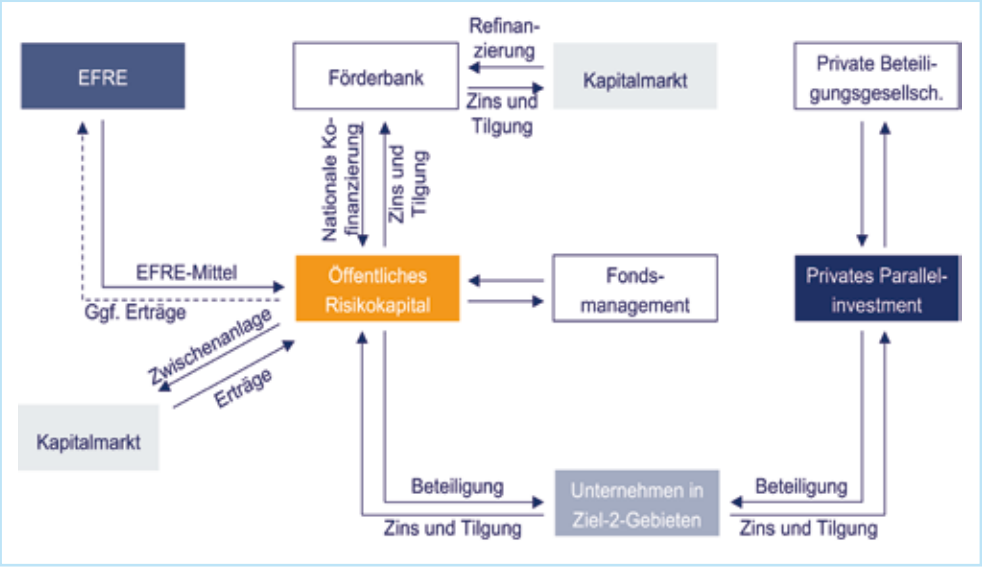


Abbildung 10: EFRE-Fondsmodell für einen Eigenkapitalfonds (Quelle: NBank)

den Förderstellen des Bundes (z.B. AWS) und der Länder sinnvoll, insbesondere in Kooperationen von mehreren Bundesländern bzw. Städten.

Neue Finanzierungsinstrumente würden vor allem in jenen Bereichen Sinn machen, in denen Finanzierungslücken bestehen, insbesondere bei Wagniskapital (Venture Capital) bzw. dann, wenn durch solche Instrumente zusätzliche private Mittel generiert werden können.

Die Struktur eines solchen Eigenkapitalfonds, wie er gemeinsam mit Förderbanken aufgelegt werden könnte, ist in Abbildung 10 dargestellt. Ein Vorteil einer solchen Konstruktion ist aus Sicht der Verwaltungsbehörden dabei, dass die nationale Ko-Finanzierung ganz oder teilweise über den Kapitalmarkt erfolgen kann.

Quellen und weitere Informationen

European Investment Fund
96, boulevard Konrad Adenauer
L-2968 Luxembourg
Tel.: +352 2485 1
Fax: +352 2485 81301
http://www.eif.org

1.3.4 ELENA (European Local Energy Assistance)

Ziele von ELENA

Das Instrument ELENA (European Local Energy Assistance) wird aus dem Programm „Intelligente Energie Europa (IEE)" der Europäischen Kommission finanziert und durch die Europäische Investitionsbank (EIB) verwaltet.

Mittels ELENA werden lokale oder regionale Behörden durch finanzielle und technische Hilfe dabei unterstützt, Investitionsprogramme vorzubereiten, durchzuführen und zu finanzieren. Diese Hilfe kann beispielsweise für die Erstellung von Machbarkeits- und Marktstudien, die Strukturierung von Programmen, Energie-Audits oder die Vorbereitung von Vergabeverfahren verwendet werden.

Die möglichen Bereiche bzw. Themen der vorzubereitenden Investitionsprojekte sind relativ weit gefasst und können vom Umbau öffentlicher oder privater Gebäude, nachhaltigem Bauen, energieeffizienten Fernwärmenetzen und Kühlsysteme bis hin zu umweltfreundlichem Verkehr reichen.

Förderfähige Ausgaben, Förderquote und Einschränkungen

Aus ELENA-Mittel können für die **Projektvorbereitung** bis zu 90% der förderungswürdigen Kosten finanziert werden. Allerdings müssen die damit vorbereiteten Investitionsprojekte insgesamt eine **Investitionssumme** von **mindestens 50 Mio. Euro** erreichen.

Des Weiteren muss ein **Leverage-Faktor** von **mindestens 25** erreicht werden. Darunter wird das Verhältnis von förderbaren Planungs- und Vorbereitungskosten zu den erwarteten nachfolgenden Investitionen verstanden. Bei einem Projektvorhaben in der Größe der vorgesehen minimalen Investitionshöhe (50 Mio. Euro) können also Vorbereitungs- und Planungskosten bis maximal 2 Mio. Euro gefördert werden.

Für potenzielle Fördernehmer entscheidend ist die **Rückzahlungspflicht** der Förderung für den Fall, dass die Vorbereitungs- und Planungsarbeiten nicht zum Ziel führen und die geplanten Investitionen innerhalb der vertraglich festgelegten Zeit nicht getätigt werden.

Bisher genehmigte ELENA-Projekte

Von 2010 bis 2012 wurde im Rahmen von ELENA die Vorbereitung von insgesamt 18 Investitionsprojekten von kommunalen oder regionalen Selbstverwaltungskörpern unterstützt. In Tabelle 2 sind alle bisher unterstützten Projekte angeführt. Die Links führen zu Fact-Sheets auf der Internet-Seite der Europäischen Investitionsbank, welche die Investitionsprojekte jeweils kurz beschreiben (insbesondere Fördernehmer, geplante Maßnahmen, Förderhöhe, Leverage-Faktor, Kontaktperson etc.).

Bisher genehmigte ELENA Projekte	
Projekttitel	Land
REDIBA: Renewable and Energy Efficiency in Diputació de Barcelona http://www.eib.org/attachments/documents/rediba_project_factsheet_en.pdf	Spanien
CHP/District Heating - Stadsverwarming of Purmerend B.V. http://www.eib.org/attachments/documents/purmerend_project_factsheet_en.pdf	Niederland
Energy efficiency - Covenant of Mayors - Province of Milan http://www.eib.org/attachments/documents/prov_milan_project_factsheet_en.pdf	Italien
MADEV - Madrid Electric Vehicles - Empresa Municipal de Transportes de Madrid S.A. http://www.eib.org/attachments/documents/madev_project_factsheet_en.pdf	Spanien
Efficacité énergétique écoles Paris - Ville de Paris http://www.eib.org/attachments/documents/paris_project_factsheet_en.pdf	Frankreich
Vila Nova de Gaia Sustainable Energy Programme - Municipality of Vila Nova de Gaia http://www.eib.org/attachments/documents/vn_gaia_project_factsheet_en.pdf	Portugal
Electrobus - Transportes de Barcelona S.A. http://www.eib.org/attachments/documents/electrobus_project_factsheet_en.pdf	Spanien
SPIS - Spårvagnar i Skåne (Tramway in Skåne) - Region of Skåne and The cities of Malmö, Lund and Helsingborg http://www.eib.org/attachments/documents/spis_project_factsheet_en.pdf	Schweden
DAFNI - Development of smart grids infrastructure in autonomous islands of the Aegean Sea http://www.eib.org/attachments/documents/dafni_project_factsheet_en.pdf	Griechenland
RE:FIT - Greater London Authority http://www.eib.org/attachments/documents/refit_project_factsheet_en.pdf	Großbritannien
Decentralized Energy - Greater London Authority http://www.eib.org/attachments/documents/london_project_factsheet_en.pdf	Großbritannien

Province of Modena - Agenzia per l'Energia e lo Sviluppo Sostenibile di Modena http://www.eib.org/attachments/documents/modena_project_factsheet_en.pdf	Italien
EE for the Province of Chieti - Province of Chieti http://www.eib.org/attachments/documents/prov_chieti_project_factsheet_en.pdf	Italien
District Heating - Green Net - Municipalities of Sittard-Geleen, Beek and Stein in the Province of Limburg http://www.eib.org/attachments/documents/sittard_geleen_project_factsheet_en.pdf	Niederlande
REEEZ - Renewable Energy and Energy Efficiency in Zealand - Region Zealand http://www.eib.org/attachments/documents/reeez_project_factsheet_en.pdf	Dänemark
BRITE – Bristol Retrofitting – Innovative Technologies for Everyone – City of Bristol http://www.eib.org/attachments/documents/brite_project_factsheet_en.pdf	Großbritannien
BES - Birmingham Energy Savers Pathfinder - City of Birmingham http://www.eib.org/attachments/documents/birmingham_project_factsheet_en.pdf	Großbritannien
The Zero Emission Buses in the Netherlands http://www.eib.org/attachments/documents/zeb_netherlands_project_factsheet_en.pdf	Niederlande

Tabelle 2: Investitionsprojekte von kommunalen oder regionalen Selbstverwaltungen, die von 2010 bis 2012 im Rahmen von ELENA unterstützt wurden. (Quelle: EIB)

Empfehlungen

Bisher wurden von österreichischen Selbstverwaltungen noch keine ELENA-Mittel zur Vorbereitung von Investitionsprojekten in Anspruch genommen. Dies liegt zum einem an der mangelnden Information, zum anderen aber insbesondere an der Mindestgröße der geplanten Investitionsmaßnahmen von 50 Mio. Euro. Aufgrund der im europäischen Vergleich geringen Größe der Städte in Österreich kommen nur sehr wenige überhaupt in Frage (z.B. Wien, Graz, Linz, Salzburg). Für andere Städte bzw. Regionen ist hingegen das „Pooling" von Projektmaßnahmen unterschiedlicher Projektsponsoren bzw. Städten/Kommunen notwendig, was in einigen Ländern/Regionen aber bereits sehr erfolgreich umgesetzt wurde. Diesbezüglich werden in Abschnitt 2.1 einige dieser erfolgreich umgesetzten Best-Practice-Beispiele vorgestellt (Provinz Barcelona, Provinz Mailand).

Quellen und weitere Informationen

Weitere Informationen zum Finanzierungsinstrument ELENA sind bei der Europäischen Investitionsbank verfügbar, welche als Abwicklungsstelle für die Europäische Kommission fungiert und bei der die Antragsformulare angefordert werden können.

Europäische Investitionsbank
98-100, boulevard Konrad Adenauer
L-2950 Luxembourg
Tel: (+352) 43 79 1
Fax: (+352) 43 77 04
E-Mail: elena@eib.org
http://www.eib.org/products/elena/index

1.3.5 Kredite der Europäischen Investitionsbank (EIB)

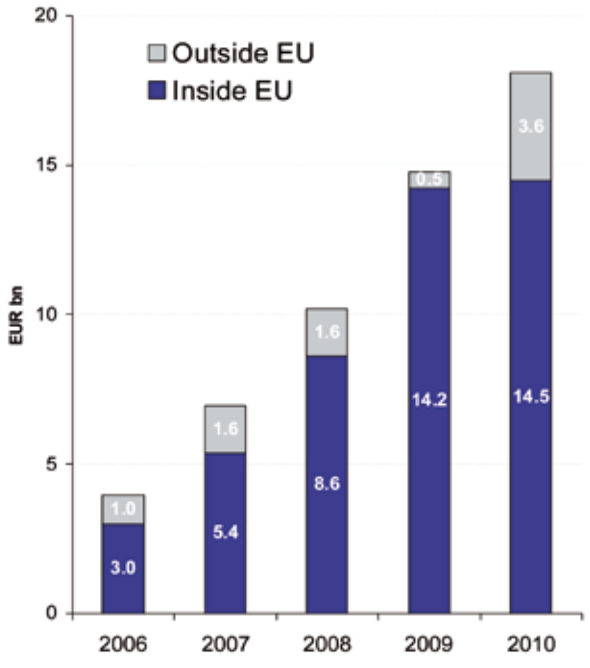
Für die Finanzierung von Smart City-Projekten können unter bestimmten Voraussetzungen auch eigene Mittel der Europäischen Investitionsbank (EIB) herangezogen werden. Der Vorteil ergibt sich aus der günstigen Refinanzierung des Kreditinstitutes und somit in einer günstigeren Verzinsung des Kredites.

Beträgt das Projektvolumen mindestens 40.000,– Euro und maximal 25 Mio. Euro, ist im Rahmen eines Globaldarlehens im Weg über das jeweilige Bankinstitut die Mittelbeschaffung zu 50% im Rahmen eines **Globaldarlehens** durch die EIB möglich.

Nicht jedes Bankinstitut verfügt über die Möglichkeit, ein solches Globaldarlehen anzubieten. Die Abwicklung ist aber in der Praxis sehr einfach.

Projekte mit Volumina, die 25 Mio. Euro übersteigen, bedürfen einer direkten Finanzierung durch die EIB und können nicht als Globaldarlehen über eine Hausbank ausgereicht werden. Die Beantragung einer direkten Finanzierung bei der EIB sollte ebenfalls in Zusammenarbeit mit der Hausbank erfolgen. Es ist aber zu beachten, dass die EIB in diesen Fällen eine detaillierte rechtliche und technische Prüfung durchführt und dass entsprechende Vorlaufzeiten für die Finanzierung eingehalten werden müssen.

EIB's lending in energy



Breakdown of lending in energy in 2010

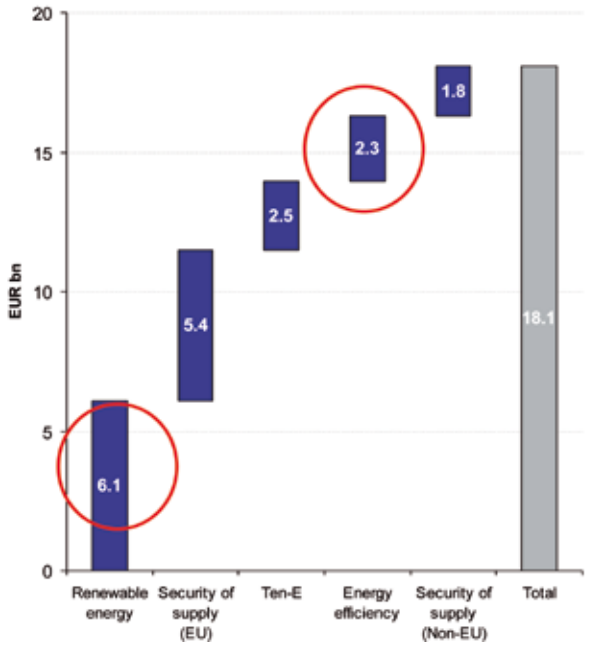


Abbildung 11: EIB-Finanzierungen im Energiesektor (Quelle: EIB)

Breakdown of EIB's lending in energy efficiency in 2010

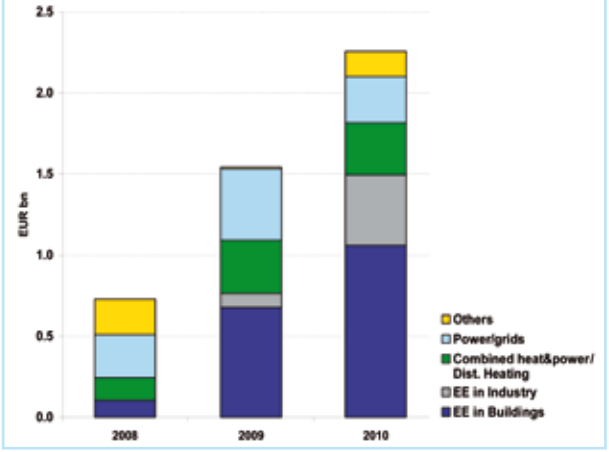


Abbildung 12: EIB-Finanzierungen in Energieeffizienz (Quelle: EIB)

Empfehlungen

Inwieweit ein EIB-Kredit sinnvoll ist, hängt von der jeweiligen Bonität der Kundin/des Kunden bzw. den Konditionen von möglichen alternativen Kreditfinanzierungen ab. Diesbezüglich wird das (frühzeitige) Einholen von mehreren Vergleichsangeboten empfohlen.

Quellen und weitere Informationen

Weitere Informationen über EIB Kredite können entweder bei der jeweiligen Hausbank oder auch direkt bei der Europäischen Investitionsbank angefordert werden.

Europäische Investitionsbank
98-100, boulevard Konrad Adenauer
L-2950 Luxembourg
Tel: (+352) 43 79 1
Fax: (+352) 43 77 04
http://www.eib.org/products/loans/index.htm

1.4. Finanzierungsmodelle mit Beteiligung privater Akteure

Für die Umsetzung und Finanzierung von Infrastrukturprojekten gibt es vielfältige Modelle für die Zusammenarbeit zwischen dem öffentlichen Sektor und dem Privatsektor. Grundsätzlich spielt der Privatsektor immer eine wesentliche Rolle bei Infrastrukturprojekten, selbst wenn die öffentliche Hand die Finanzierung bereitstellt und auch die spätere Betriebsführung und Instandhaltung übernimmt. Die Planung und Bauüberwachung wird jedoch fast immer durch Planungsbüros, die Bauausführung meist durch Baufirmen im Auftrag der öffentlichen Hand durchgeführt.

Public-Private-Partnerships (oder auch PPP-Modelle) erfreuen sich einer großen Beliebtheit, es sind daran aber auch oft **falsche oder zu hohe Erwartungen** geknüpft.

Grundsätzlich ist ein PPP eine langfristige vertragliche Vereinbarung zwischen der öffentlichen Hand und einem privaten Unternehmen (bei größeren Vorhaben in der Regel ein Bieterkonsortium) über die Erbringung einer öffentlichen Dienstleistung auf Zeit.

PPPs werden oft **mit Privatisierung verwechselt** und deswegen scharf kritisiert. Bei genauer Betrachtung zeigt sich jedoch sehr schnell, dass keine Privatisierung vorliegt, da die Verträge mit den privaten Partnern befristet auf eine bestimme Zeit geschlossen werden und die Verantwortung zur Leistungserbringung weiterhin bei der öffentliche Hand liegt.

Sehr oft werden PPPs lediglich **als Finanzierungsmodell betrachtet**, durch welches Zugang zu einer Finanzierung durch private Investoren ermöglicht wird. Diese Sichtweise greift jedoch zu kurz, und genau hier liegt auch die Quelle für zahlreiche Missverständnisse: Zwar ist es tatsächlich so, dass der private Partner in einem PPP Eigenkapital in die Projektgesellschaft einbringt und die Strukturierung einer Projektfinanzierung übernimmt, jedoch ist dies nicht der Hauptzweck eines solchen Modells. Der vorrangige Grund aus der Sicht der öffentlichen Hand, ein Projekt über eine PPP-Lösung zu realisieren, liegt in der **Optimierung der Projektumsetzung** und der **Nutzung des Effizienzvorteiles**, indem einem erfahrenen privaten Projektpartner die operative Verantwortung für die Planungs-, Bau- und Betriebsphase eines Infrastrukturprojektes übertragen wird. Somit sollte ein PPP eben nicht als Finanzierungsmodell, sondern vielmehr als Beschaffungsvariante für öffentliche Infrastruktur-Dienstleistungen verstanden werden.

Mit anderen Worten erbringt also der private Partner auf Basis eines meist langfristigen Dienstleistungsvertrages sämtliche Leistungen, welche während des gesamten **Lebenszyklus** eines Infrastrukturprojektes erbracht werden müssen. Der potenzielle Vorteil eines PPP gegenüber einer „traditionellen" Projektumsetzung liegt also in der Grundidee, sämtliche notwendigen (Teil-)Leistungen von einem privaten Partner („aus einer Hand") zu beschaffen und somit das Schnittstellenrisiko zu minimieren.

Diese Grundidee liegt auch einem **Generalunternehmer-Konzept** in der Bauwirtschaft zugrunde. Hier übernimmt der Generalunternehmer die Verantwortung für sämtliche Gewerke für ein

Wesentliche Kernelemente eines PPP-Projektes	
Lebenszyklusansatz	Sämtliche Leistungen (Planung, Errichtung, Betriebsführung/Instandhaltung und Finanzierung), welche über den gesamten Lebenszyklus des Projektes zu erbringen sind, werden in einem Paket in einer einheitlichen Ausschreibung im Wettbewerb vergeben.
Risikoallokation	Bei einem PPP erfolgt eine optimale Risikoverteilung zwischen öffentlichem und privatem Partner. Das zugrundeliegende Prinzip dabei ist, dass jener Partner ein bestimmtes Risiko übernehmen sollte, der es am besten beeinflussen und steuern kann.
leistungs- und anreizorientierte Vergütungsmechanismen	Basierend auf einer projektspezifischen Risikoallokation erhält der private Partner eine qualitäts-, nutzungs- oder verfügbarkeitsabhängige Vergütung. Ein solcher leistungsabhängiger Mechanismus garantiert eine ordnungsgemäße Leistungserbringung und bietet einen Anreiz für zukünftige Optimierungen.
Output-Spezifikationen	Der öffentlichen Ausschreibung eines PPP-Projektes liegt eine funktionale Leistungsbeschreibung zugrunde, welche die Ziele und Rahmenanforderungen eines Projektes definiert (konkrete Funktion, Ziele, einzuhaltende Standards und Qualitäten usw.). Jedem Bieter wird dabei die Art und Weise überlassen, die vorgegeben Ziele zu erreichen. Somit wird dem Privatsektor die Möglichkeit eröffnet, auch innovative Lösungsmöglichkeiten anzubieten, welche eventuell kosteneffektiver sein können als „koventionelle" Lösungen.

Bauprojekt, anstatt dass der öffentliche Auftraggeber zahlreiche Einzelverträge mit einzelnen Fachunternehmen abschließt. Dies soll nicht bedeuten, dass ein solcher Weg nicht auch zum Erfolg führen kann, jedoch ist für die Koordinierung der einzelnen Auftragnehmer ein sehr hohes Maß an Projektmanagement-Know-How erforderlich, und gerade kleinere Gemeinden verfügen selten über ausreichende Ressourcen.

Somit umfasst ein PPP-Modell nicht nur die Planungs- und Bauausführung, sondern, darauf aufbauend, auch die Betriebsführung und die (Projekt)Finanzierung. Diese vier Elemente und die sich daraus ergebenden **PPP-Grundmodelle** sind auch in Abbildung 13 ersichtlich.

Abbildung 13: PPP-Grundmodelle (eigene Darstellung)

Aus dieser Übersicht wird deutlich, dass es nicht nur ein, sondern mehrere PPP-Standardmodelle gibt. Im einfachsten Fall geht es nur um die Kombination der Planungs- und Bauausführung in einem Auftrag, vom Wesen her entspricht dies einem Generalunternehmer-Vertrag. Im angelsächsischen Sprachgebrauch wird dieses Modell auch als Design-Build (DBO) bezeichnet[14].

In der nächsten Stufe wird zusätzlich zu den Planungs- und Bauleistungen auch die laufende Betriebsführung und Instandhaltung über einen bestimmten Zeitraum (welcher von der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des zugrundeliegenden Projektes abhängig ist) in den Auftrag integriert (Design-Build-Operate oder DBO-Modell). Der Vorteil eines solchen Modells ist, dass der Auftragnehmer ein großes Eigeninteresse hat, die Planung und Bauausführung korrekt und ordnungsgemäß durchzuführen, weil er ja noch viele weitere Jahre verpflichtet sein wird, „seine" Anlage zu betreiben. In diesem Vertragsmodell sind schon viele potenzielle Effizienzmöglichkeiten integriert, obwohl die Finanzierung weiterhin Aufgabe der öffentlichen Hand ist.

Erst im Rahmen eines Design-Build-Finance-Operate (DBFO) Modells ist die Bereitstellung der Finanzierung durch den privaten Partner vorgesehen. In der Regel wird ein solches Projekt über eine eigens zu gründende Projektgesellschaft (Special Purpose Vehicle oder SPV) in der Form einer GmbH abgewickelt. Die Vertrags- und Finanzierungsstruktur eines solchen Modelles ist in Abbildung 14 dargestellt.

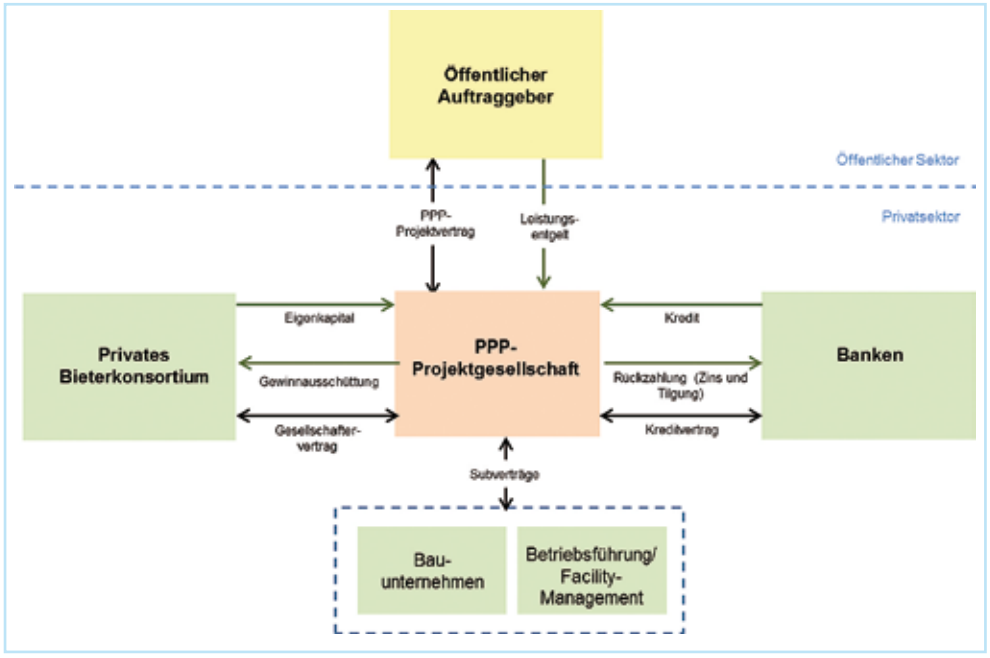


Abbildung 14: PPP-Projektstruktur (eigene Darstellung)

[14] Im internationalen Projektgeschäft werden oftmals Standardvertragsbedingungen des Internationalen Verbandes Beratender Ingenieure (FIDIC) herangezogen. Ein Bauvertrag, welcher Planung und Bauausführung beinhaltet, wird oft nach den Regeln der FIDIC „Plant and Design-Build Contract" (auch Yellow Book genannt) abgewickelt.

Bei einem PPP-Modell sind auch die beiden Aspekte **Risikoübernahme** und **Lebenszykluskosten** relevant.

Der private Partner übernimmt in einem PPP-Modell nicht nur mehr Aufgaben als in einem reinen Bauauftrag, sondern auch zusätzliches Risiko. Grundsätzlich gibt es zahlreiche Risikofelder, welche bei jedem Projekt beachtet werden müssen. Bei einem PPP-Modell ist es jedoch notwendig, sämtliche mögliche Risiken schon in einer frühen Planungsphase zu identifizieren und zu bewerten. Während der Projektvorbereitung fließen die maßgeblichen Risiken in die Projektstrukturierung ein, und als Basis für die Ausschreibungsunterlagen wird von der ausschreibenden Stelle eine **Risikoallokation** („Wer soll welches Risiko tragen?“) ausgearbeitet.

Im Rahmen eines PPP-Modelles ist der private Partner somit nicht nur für die Planung und ordnungsgemäße Bauausführung verantwortlich, sondern vor allem für die Erbringung der vertraglich vereinbarten Dienstleistung während der gesamten Vertragslaufzeit. Konkret bedeutet dies z.B. bei einem Schul-PPP-Projekt, dass der private Partner nicht nur das Schulgebäude ordnungsgemäß bauen muss, sondern seine Leistung wird daran gemessen, dass er in der Lage ist, betriebsbereite Schulklassen bereitzustellen, welche gewissen vertraglich vereinbarten Mindestkriterien entsprechen müssen (z.B. in den Aspekten Beleuchtung, Raumtemperatur und Sauberkeit). Erfüllt der private Partner diese Mindestvorgaben nicht, kommt es in der Regel im Rahmen des **Vergütungsmechanismus** zu finanziellen Abschlägen des Leistungsentgeltes im Rahmen einer Bonus/Malus Vereinbarung. Deshalb besteht für den privaten Partner ein hoher Anreiz, seine Leistungserbringung gut zu planen und zu kalkulieren, ansonsten führen dauerhafte Minderleistungen nicht nur zu einem finanziellen Verlust, sondern können im Extremfall auch Grund für eine Vertragskündigung sein.

Ziel der Risikoallokation ist nicht die Überwälzung möglichst aller Risiken auf den privaten Partner, sondern nur jene Risiken, welche der private Partner am besten beeinflussen und managen kann: Denn der private Partner wird im Rahmen der öffentlichen Ausschreibung eine genaue Kalkulation anstellen, und jedes zusätzliche Risikofeld führt zu einem entsprechenden Risikoaufschlag auf das angebotene Leistungsentgelt.

Nicht jedes Projekt eignet sich zur Umsetzung als PPP-Modell, weshalb ein gründlicher **Wirtschaftlichkeitsvergleich** und ein **PPP-Eignungstest** von wesentlicher Bedeutung sind und als Entscheidungsgrundlage dienen sollten. Idealerweise wird ein solcher PPP-Eignungstest von einem erfahrenen und unabhängigen Berater erstellt, welcher auch über spezifische Sektorerfahrung verfügen sollte.

Die Wirtschaftlichkeitsanalyse ist primär ein Entscheidungsinstrument und stellt sich in der Praxis als mehrstufiger Prozess dar: Aufbauend auf dem Investitionsbedarf des öffentlichen Vorhabenträgers und einer darauf abgestimmten Projektdefinition erfolgt vorerst eine erste grobe Kosten- und Erlösschätzung. Relevant sind hierbei die Kosten, welche während der gesamten Projektlaufzeit anfallen (Lebenszykluskosten). Der PPP-Eignungstest ist Teil der ersten Phase der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung und hat das Ziel, zu Beginn der Projektentwicklung die grundsätzliche Eignung eines Vorhabens für die Realisierung im Rahmen eines Public-Private-Partnerships zu überprüfen. Dabei wird untersucht, ob das Projekt bestimmte Anforderungen (z.B. hinsichtlich der Risikoallokation, des Projektvolumens, der Wettbewerbssituation und der Situation an den Finanzmärkten) erfüllt, welche sich in der Vergangenheit als wesentliche Erfolgsfaktoren für eine PPP-Lösung erwiesen haben. Falls der PPP-Eignungstest ein negatives Ergebnis zeigt, bedeutet dies nicht, dass das Projekt an sich nicht realisierbar ist, sondern nur, dass eine andere (konventionelle) Beschaffungsvariante sinnvoller erscheint.

In der weiteren Folge der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung erfolgt eine genauere Quantifizierung der Vorteilhaftigkeit auf Basis der dynamischen Investitionsrechnung.

In Österreich gibt es noch vergleichsweise wenig Erfahrung mit PPP-Modellen. Einen guten Überblick über PPP-Projekte **auf europäischer Ebene** gibt das European PPP Expertise Centre (EPEC, siehe http://www.eib.org/epec/), eine gemeinsame Initiative der Europäischen Entwicklungsbank und der Europäischen Kommission. EPEC versteht sich als europäisches Kompetenzzentrum für PPPs und bietet zahlreiche aktuelle Informationen über den europäischen PPP-Markt an. Die Abbildungen 15 und 16 geben einen Ueberblick ueber PPP-Transaktionen in Europa.

Konzessionsmodell Ostregion

Das bisher größte PPP-Projekt in Österreich war das Konzessionsmodells Ostregion der ASFINAG, welches die Planung, die schlüsselfertige Errichtung, die Finanzierung und den Betrieb/Instandhaltung der Strecken S 2 Umfahrung Süßenbrunn (4,5 km), S 1 Ost Süßenbrunn-Eibesbrunn (13,5 km), S 1 West Eibesbrunn-Korneuburg (12 km) und die A5 Nord Autobahn Eibesbrunn-Schrick umfasste. Nach einem internationalen Ausschreibungsverfahren erfolgte der Vertragsabschluss im Jahr 2006, Baubeginn war 2007, die Verkehrsfreigabe erfolgte schrittweise. Die Verkehrsfreigabe für das letzte Teilstück, der A5 Nordautobahn erfolgte Anfang 2010.

Die Gesamtauftragssumme des Projektes beträgt 933 Mio. Euro, wobei die Baukosten rund 800 Mio. Euro ausmachten. Das erfolgreiche Bieterkonsortium wird für die nächsten 30 Jahre die Betriebsführung und Instandhaltung übernehmen und erhält während dieser Dauer ein Leistungsentgelt, welches aus einem Verfügbarkeitsentgelt und einer verkehrsabhängigen Komponente besteht.

Aufgrund des Umfanges und der großen verkehrspolitischen Bedeutung dieses Projektes hat der österreichische Rechnungshof die Stärken und Schwächen des Projektes, vor allem Risikobewertung, Vergütungsmodell, Qualitätssicherung, Zweckmäßigkeit der Projektorganisation sowie Beurteilung der Ordnungsmäßigkeit der Behörden- und Vergabeverfahren untersucht.

Der durchaus kritische Bericht kann nachgelesen werden: http://www.rechnungshof.gv.at/fileadmin/downloads/2010/berichte/teilberichte/bund/bund_2010_02/Bund_2010_02_1.pdf

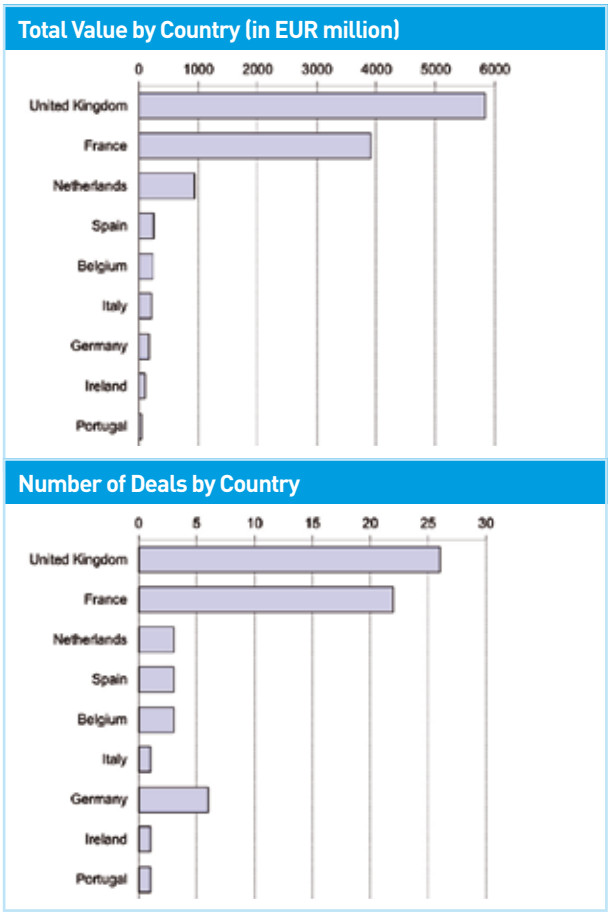


Abbildung 16: Betrachtet man die Verteilung des PPP-Transaktionsvolumens und der Anzahl der Transaktionen pro Land, so zeigt sich, dass PPP-Projekte in Europa sehr ungleich verteilt sind. (Quelle: EPEC, Market Update – Review of the European PPP Market in 2012)

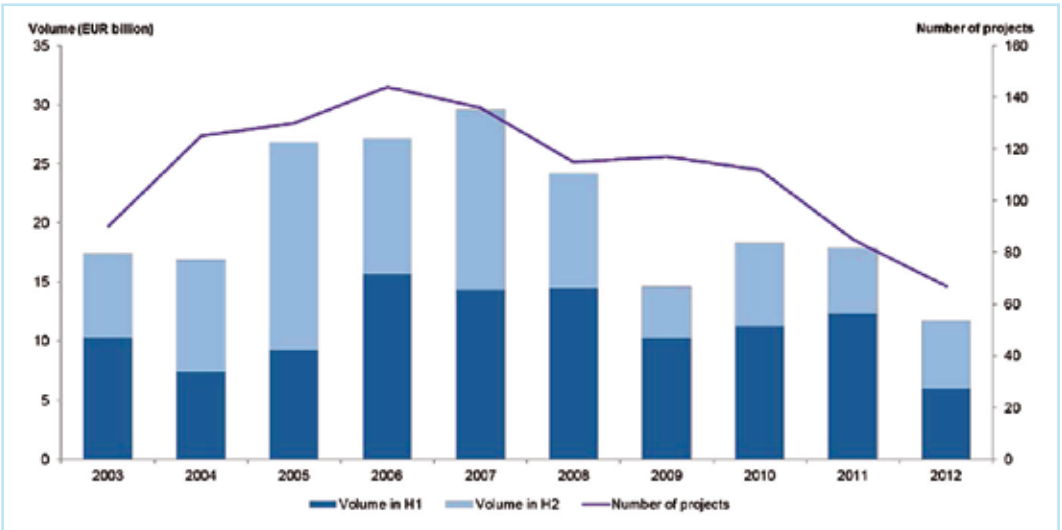


Abbildung 15: Die Entwicklung des aggregierten Volumens und der Anzahl der PPP-Projekte in Europa im Zeitraum 2003 bis 2012 zeigt, dass das PPP-Transaktionsvolumen im Jahr 2012 so gering wie seit vielen Jahren nicht mehr war, selbst niedriger als 2009 und 2010 unmittelbar nach dem ersten Höhepunkt der weltweiten Finanzkrise Ende 2008. (Quelle: EPEC, Market Update – Review of the European PPP Market in 2012)

Weiterführende Informationen und Literatur	
Energiespar-Contracting und Energiedienstleistungen	http://www.grazerea.at/eesi/front_content.php?idcat=569 Im Rahmen des EU-Projektes „European Energy Service Initiative (EESI)" hat die Grazer Energieagentur gemeinsam mit Partnern aus ganz Europa umfassend am Thema Energiespar-Contracting und Energiedienstleistungen gearbeitet. Die Ergebnisse sind in Form von zahlreichen Leitfäden, Diskussionspapieren und Schulungsunterlagen auf dieser Website dokumentiert. Sprache: Deutsch und Englisch
Berliner Energiespar-Partnerschaften	http://www.berliner-e-agentur.de/themen/energiesparcontracting Seit 2005 wurden in Berlin, begleitet von der Berliner Energieagentur, in über 1.300 öffentlichen Gebäuden Energiespar-Contracting Modelle umgesetzt. Die Besonderheit in Berlin liegt darin, dass dort ähnliche Gebäude gebündelt wurden („pools"), um größere Projektvolumina zu generieren und dementsprechend die Attraktivität für Contractoren zu steigern. Diese Website enthält eine Beschreibung des „Berliner Modells", Fallbeispiele sowie einen Contracting-Leitfaden. Sprache: Deutsch
European PPP Expertise Centre (EPEC)	http://www.eib.org/epec/ Auf dieser Website finden sich zahlreiche aktuelle Informationen zum europäischen PPP-Markt sowie umfassende Beiträge und Leitfäden zu spezifischen Fachthemen (Projektfinanzierung, Vergaberecht, Kombination von PPPs mit EU-Förderungen, Energieeffizienzmaßnahmen für Gebäude etc.). Sprache: Englisch
Europäische Kommission, Generaldirektion für Binnenmarkt	http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/partnerships/public-private/index_de.htm Die Generaldirektion für Binnenmarkt ist für das europäische Vergaberecht zuständig. Auf dieser Website sind u.a. auch das Grünbuch über die Anwendung des Vergaberechts auf PPPs aus dem Jahr 2004, die Mitteilung der Kommission über Gründung öffentlich-privater Partnerschaften aus dem Jahr 2007 sowie der Vorschlag der Kommission für eine neue Richtlinie über Konzessionen aus dem Jahr 2011 verfügbar. Sprache: Deutsch und Englisch
PPP-Leitfaden des deutschen Bundesministeriums für Verkehr, Bau- und Stadtentwicklung (BMVBS)	http://www.bmvbs.de/SharedDocs/DE/Artikel/UI/gutachten-ppp-im-oeffentlichen-hochbau.html Im Jahr 2003 hat das BMVBS einen sehr detaillierten und extensiven Leitfaden in 5 Teilbänden unter Zusammenarbeit mit renommierten Beratungs- und Rechtsanwaltsfirmen erstellt. Konzipiert wurde der Leitfaden für öffentliche Hochbauprojekte, dennoch finden sich darin zahlreiche allgemeingültige rechtliche und wirtschaftliche Grundlageninformationen über die Vorbereitung, Ausschreibung und Finanzierung von PPPs. Sprache: Deutsch
Partnerschaften Deutschland	http://www.partnerschaften-deutschland.de/ Die ÖPP Deutschland AG (Partnerschaften Deutschland) ist das unabhängige Beratungsunternehmen für öffentliche Auftraggeber zur Förderung Öffentlich-Privater Partnerschaften (ÖPP). Das Unternehmen wurde im November 2008 unter der Federführung des Bundesministeriums für Finanzen sowie des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung gegründet. Die Website enthält zahlreiche PPP-Praxisleitfäden, unter anderem für spezifische Sektoren (z.B. Krankenhäuser, Kommunal- und Landesstraßen, Sportstätten, Kindergärten etc.), sowie Case-Studies. Sprache: Deutsch
PPP-Kompetenzzentrum in Österreich	http://www.bmf.gv.at/Budget/BesondereBudgetthemen/PublicPrivatePartne_7614.htm Im Gegensatz zu anderen Ländern gibt es in Österreich kein zentrales PPP-Kompetenzzentrum, jedoch wurde ab dem Jahr 2007 in Zusammenarbeit zwischen dem Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie und dem Bundesministerium für Finanzen eine Plattform zur Erfassung der bisherigen Erfahrungen mit PPP-Projekten in Österreich eingerichtet. Im Jahr 2008 wurde ein Ergebnisbericht vorgelegt, welcher konkrete PPP-Projekte in Österreich und deren vielfältige Projektstruktur dokumentiert. Die Website des Finanzministeriums enthält diesen Ergebnisbericht sowie einen PPP-Leitfaden für Sportstättenbau des Bundeskanzleramts. Sprache: Deutsch

Private Finance Intitiative (PFI)	http://www.hmtreasury.gov.uk/infrastructure_public_private_partnerships.htm Jahrelang war das britische PPP-Programm (PFI) ein internationales Vorzeigemodell. Es basierte auf einem klaren politischen Committment, einem hohen Maß an Standardisierung der Projektdokumentation sowie der zentralen Bereitstellung von Leitfäden und Beratungsangeboten. Aufgrund der negativen Auswirkungen der Finanzkrise auf die Verfügbarkeit von Projektfinanzierungen und mit dem Wunsch, die Bereitstellung öffentlicher Infrastruktur durch den Privatsektor zu optimieren, wurde im Jahr 2011 ein Reformprozess des PFI-Modells in die Wege geleitet. Dennoch bietet die Website des britischen Finanzministeriums (HM Treasury) eine umfangreiche Dokumentation an Leitfäden (guidance documents) und Standardverträgen. Sprache: Englisch
Evaluierungen/Prüfungen von PFI-Vorhaben in England	http://www.nao.org.uk/ Aufgrund der zahlreichen Transaktionen im Rahmen des britischen PFI-Programmes hat der britische Rechnungshof (National Audit Office) umfangreiche Erfahrungen in der kritischen Evaluierung solcher PPP-Projekte gesammelt und dokumentiert. Über die Website sind sämtliche Prüfungsberichte zu den Themenbereichen Vergabe, Projektstrukturierung, Finanzierung und Projektabwicklung von PPP-Projekten öffentlich verfügbar: Für Interessierte eine umfangreiche Sammlung an praxisorientieren „Lessons Learned". Sprache: Englisch
Finanzierungsleitfäden (Auswahl)	Folgende Leitfäden gehen spezifisch auf Fragen der Finanzierung von PPP-Projekten ein: • Finanzierungspraxis bei ÖPP (PPP Task-Force des Landes Nordrhein-Westfalen) https://broschueren.nordrheinwestfalendirekt.de/broschuerenservice/staatskanzlei/leitfaden-der-pppinitiative-finanzierungspraxis-bei-oepp-april-2010/749 • PPP-Leitfaden des deutschen Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS), Band 3, Arbeitspapier Nr. 6 „Finanzierung" http://www.bmvbs.de/cae/servlet/contentblob/31800/publicationFile/10543/gutachten-ppp-imoeffentlichen-hochbau-band-3-teilband-2.pdf • Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf Öffentlich-Private Partnerschaften, insbesondere im Hochbau (Partnerschaften Deutschland) http://www.partnerschaftendeutschland.de/fileadmin/Daten/Redaktionelle_Bilder/101110_OePP-Schriftenreihe-Bd1_Finanzmarktkrise_Erratum.pdf

1.5. BürgerInnen-Beteiligungsmodelle

BürgerInnen-Beteiligungsmodelle werden seit einigen Jahren verstärkt bei Energietechnologien und vereinzelt bei Infrastrukturprojekten zur Deckung der Eigenkapitalerfordernisse mit nachrangigem Kapital sowie zur Erhöhung und Sicherstellung der öffentlichen Akzeptanz von Projekten eingesetzt.

1.5.1. Grundsätzliches zur Wirtschaftlichkeit

Die Aufbringung von nachrangigem Kapital stellt den größten Begrenzungsfaktor innovativer Geschäftsmodelle dar. Bei Energie- und Infrastrukturprojekten liegen die Amortisationszeiten von Investitionen in den überwiegenden Fällen außerhalb der von Fremdkapitalgebern akzeptierten Zeiträume. **Förderungsinstrumente senken** mittels Direktzuschüssen, beispielsweise im Rahmen der österreichischen Umweltförderung im Inland, oder erhöhten Einspeisetarifen die **Amortisationszeiten** auf die von Investoren akzeptierten Zeiträume. Die meisten Förderungsinstrumente im Energiesektor fördern innerhalb einer Bandbreite von Amortisationszeiten, die in Abhängigkeit der Nutzungsdauer der Technologien festgelegt werden. Unter Einrechnung der Förderung als Eigenkapitalersatz liegt diese Bandbreite beispielsweise für Geothermie- und Biomasse-Fernwärmeprojekte zwischen 5 und 20 Jahren.

Veranlagungen in langfristigen Infrastrukturprojekten sind derzeit im Trend und haben die **Nachfrage nach Beteiligungsmöglichkeiten** und die Vielfalt der angebotenen Beteiligungsmodelle in den vergangenen Jahren **stark erhöht**.

1.5.2. Grundsätzliches zur rechtlichen Natur der Beteiligung

Die verschiedenen Beteiligungsformen unterscheiden sich insbesondere hinsichtlich ihrer Haftung und ihrer Gewinnbeteiligungsmöglichkeiten. Grundsätzlich zu beachten sind das **Bankwesengesetz (BWG)** und das für das öffentliche Anbieten von Wertpapieren und Veranlagungen relevante **Kapitalmarktgesetz (KMG)**, allenfalls – wenn das Prospekt auch

Wertpapiere enthält – auch das **Börsegesetz**. Bei Darlehensmodellen müssen die Darlehensverträge so ausgestaltet sein, dass die Finanzmarktaufsicht keinen Anlass erkennen kann, diese als Bankgeschäft zu klassifizieren.

Die **Prospektpflicht** besteht für das öffentliche Anbieten von Wertpapieren und Veranlagungen bei Überschreiten einer Beteiligungssumme von 100.000,– Euro. Gemäß Kapitalmarktgesetz darf ein öffentliches Angebot im Inland nur dann erfolgen, wenn spätestens einen Bankarbeitstag vor dem Angebot ein gebilligter Prospekt veröffentlicht wurde. Ausnahmen von der Prospektpflicht sind in § 3 KMG geregelt. Ein öffentliches Angebot ist eine Mitteilung, die ausreichende Informationen über die Bedingungen des Angebotes enthält, um einen Anleger in die Lage zu versetzen, sich für den Kauf oder die Zeichnung dieser Wertpapiere oder Veranlagungen zu entscheiden. Die kostenintensive **rechtliche Absicherung von Prospekten** lässt prospektpflichtige Beteiligungsmöglichkeiten erst **ab einer Beteiligungssumme über 1 Mio. Euro rentabel** darstellen.

Gesellschaftsmodelle

Bei **größeren Beteiligungssummen** – wie beispielsweise kommunalen Wasserkraftprojekten – werden in der Regel **Beteiligungen an Kapital- und Personengesellschaften** angeboten, wobei sich hier als **häufigste Form** die **Kommanditgesellschaft** mit der Gemeinde als vollhaftendem Komplementär sowie den BürgerInnen als mit der Einlage haftende Kommanditisten herausgebildet hat. Eine **Sonderform** zur Abmilderung des Haftungsrisikos des Komplementärs ist in Form der **GmbH & Co KG** möglich. Das KG-Modell ermöglicht eine flexible Innengestaltung der Rechte und Pflichten der Gesellschafter. Unter 100.000,– Euro Beteiligungskapital ist die Bewerbung der Beteiligungsmöglichkeit nicht prospektpflichtig.

Die einfachste Form der Unternehmensbeteiligung ist in Form der Gesellschaft bürgerlichen Rechts möglich, die für sich keine Rechtspersönlichkeit aufweist. Sowohl in Darlehens-, als auch Förderungsangelegenheiten sind deshalb immer die voll haftenden Gesellschafter Vertragspartner. Die geringen Kosten sowie relativ einfache Verfahrensabläufe machen diese Gesellschaftsform insbesondere für kleinere Projekte interessant.

In der Windkraftbranche stellen Aktiengesellschaften eine übliche Form der Unternehmensbeteiligung dar.

Genossenschaftsmodelle

Genossenschaften haben gemäß Genossenschaftsgesetz den **Zweck der wirtschaftlichen Förderung der Mitglieder** mit dem Vorteil des geringeren Verwaltungsaufwandes gegenüber den meisten Gesellschaftsmodellen. Gewinnerzielung und Ausschüttung sind prinzipiell möglich. Genossenschaftlich organisieren lassen sich alle Arten von Erwerbstätigkeit – auch Wohnbauunternehmen bieten sich als Organisationsform beispielsweise für gemeinsames Bauen („Baugruppen für experimentelles Bauen") an. Ein nicht unbeträchtlicher Anteil an erneuerbaren Energieprojekten ist bereits genossenschaftlich organisiert. Die Genossenschaft ist hinsichtlich der Haftung eine attraktive Beteiligungsform, da in der Regel die **beschränkte Haftung in Form der einfachen Haftung** angewendet wird, bei dem die Haftung auf den doppelten Betrag der Einlage beschränkt ist.

Darlehensmodelle

Da die **direkte Darlehensaufnahme** von BürgerInnen durch das Bankwesengesetz sowie das Kapitalmarktgesetz **Einschränkungen unterworfen** ist, hat sich die indirekte Form der Darlehensaufnahme über **„gebundene Spareinlagen"** mit fixer Verzinsung herausgebildet. Dieses Darlehensmodell wird insbesondere zur **KundInnenbindung** von **Stadtwerken** sowie zur **Akzeptanzerhöhung** von (teils umstrittenen) **Projekten** eingesetzt und stellt die organisatorisch einfachste Form der Beteiligung dar.

Eine weitere Sonderform der Aufbringung von Haftungskapital stellt das **Gewinndarlehen (partiarisches Darlehen)** dar. Gewinndarlehen werden in der Regel nach Beendigung des Darlehensverhältnisses zurückbezahlt, wobei die Verzinsung gewinnabhängig ist. Wenn das Gewinndarlehen als Eigenkapital dargestellt wird, ändert sich trotzdem nichts am Innenverhältnis bzw. der Entscheidungsfähigkeit der Gesellschafter. **Gewinndarlehen** können insbesondere als **nachrangiges Kapital** eine wichtige Funktion bei der Projektrealisierung übernehmen.

Sonderformen für Haftungskapital, Mezzaninkapital

Mezzaninkapital als Ergänzungsfinanzierungen sind befristete Mischformen von Eigen- und Fremdkapital, die sich auf **Beteiligungen am Gewinn** und **nicht auf Sicherheiten stützen**, wobei die Verzinsung gewinnabhängig ist. In der Regel ist Mezzaninkapital nachrangiges, langfristig zur Verfügung gestelltes

Kapital. Die Zurverfügungstellung von Mezzaninkapital ist insbesondere bei risikobehafteten innovativen Smart City-Projekten teilweise durch Fonds der Europäischen Union der nächsten Planungsperiode angedacht. Auch regionale Fonds der öffentlichen Hand sind denkbar.

Eine Besonderheit zur Einbringung von Mezzaninkapital stellt die **stille Gesellschaft** dar, bei welcher eine natürliche oder juristische Person am Handelsgewerbe eines anderen **mit einer Vermögenseinlage beteiligt** wird. Die stille Gesellschaft ist eine reine Innengesellschaft, die nach außen nicht sichtbar wird. Die Haftung ist mit der Höhe der Einlage beschränkt. Für die Überlassung der Einlage erhält der stille Gesellschafter üblicherweise eine Beteiligung am Gewinn und hat Kontrollrechte wie ein Kommanditist, was ihn berechtigt, den Jahresabschluss zu prüfen.

Eine weitere Sonderform der nachrangigen Beteiligung stellt der Erwerb eines **Genussrechtes** am Gewinn eines Unternehmens dar, mit dem allerdings der Nachteil einer **Beteiligung an auftretenden Verlusten** verbunden ist. Genussscheine werden unterschieden in verbriefte Inhaberpapiere und unverbriefte Genussrechte. Genussrechte sind, gleichermaßen wie Wertpapiere und sonstige Veranlagungen, prospektpflichtig im Sinne des Kapitalmarktgesetzes mit allen damit zusammenhängenden Nachteilen.

1.5.3. Steuerliche Aspekte

Prinzipiell unterliegen selbstverständlich sämtliche Einkünfte aus Beteiligungen oder direkter unternehmerischer Tätigkeit bei Personengesellschaften der **Einkommensteuerpflicht**, für Personen, die ansonsten lohnsteuerpflichtig sind, besteht Steuerfreiheit bis 730,– Euro pro Jahr sowie einer Einschleifregelung bis 1.460,– Euro jährlich.
Bei **Darlehensmodellen** sind die Zinserträge steuerpflichtig und unterliegen der **Kapitalertrags-** oder **Einkommenssteuer**.

Einkommensteuerrechtlich ist insbesondere die **Liebhaberei** zu beachten. Lässt sich kein positiver Gesamterfolg darstellen, so können entstehende Verluste nicht mit anderen Einkünften ausgeglichen werden, ausnahmsweise anfallende Gewinne sind nicht steuerpflichtig und eine Geltendmachung der **Vorsteuer** ist **nicht zulässig**.

Umsatzsteuerrechtlich ist insbesondere beim „Sale and lease Back"-Modell noch eine umsatzsteuerrechtliche Besonderheit zu beachten[15]: Umsatzsteuerrechtlich relevant ist die Frage, wer **wirtschaftlicher Eigentümer** des vermieteten Solarmodules ist. Sofern der beteiligte Bürger/die beteiligte Bürgerin als wirtschaftlicher Eigentümer des PV-Modules gilt, wäre das PV-Modul mehrwertsteuerpflichtig und damit das Modell wirtschaftlich gegenüber anderen Modellen im Nachteil. Es wurde bei realisierten Modellen von Seiten der Finanzbehörden davon ausgegangen, dass wirtschaftlicher Eigentümer der Betreiber und Anmieter des Solarmodules ist, allerdings empfiehlt sich eine **Abklärung mit den Finanzbehörden im Einzelfall**.

1.5.4. Organisatorische Überlegungen, Betriebsführung

BürgerInnen-Beteiligung hat insbesondere durch das Erfordernis von nachrangigem Kapital eine wachsende Bedeutung bei der Realisierung innovativer Projekte. **Lokaler Bezug** von Projekten und **Vertrauenswürdigkeit der Anbieter** sind wesentliche Erfolgskriterien von Beteiligungsprojekten. Der Auswahl und Entwicklung von **Geschäftsmodellen**, die mehr- oder vielfach in Smart Cities oder Smart Regions **dupliziert werden können**, kommt dabei größte Bedeutung zu, da die Entwicklung maßgeschneiderter Modelle **einigen Organisationsaufwand** bedeutet. Der größte Emissionserfolg ist Modellen beschieden, deren Entwicklung bereits unter Beteiligung von BürgerInnen erfolgt.

1.5.5. Übersicht über Rechts- und Beteiligungsformen

Im Folgenden werden Beteiligungsmodelle für Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien im Wärme- und Strombereich im Überblick dargestellt[16].

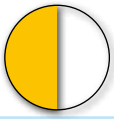
[15]) Erlass des Bundesministeriums für Finanzen vom 8.10.2012 über die ertrag- und umsatzsteuerrechtliche Behandlung von Photovoltaikanlagen.
[16]) Quelle: e3 consult OG

Rechtsformen und ihre Eignung für eine Beteiligung von BürgerInnen bzw. Gemeinden an Erneuerbaren-Anlagen

	Für begrenzte Anzahl an Beteiligten bzw. Bürgerkraftwerke geeignet				Für größere Anzahl an Beteiligten geeignet		
	GesbR	**Genossenschaft**	**OG**	**KG**	**GmbH & Co KG**	**GmbH**	**AG**
Besonderheiten	In der Vergangenheit häufigste Rechtsform für Bürgerkraftwerke in Deutschland	Heute die häufigste Form für Bürger- bzw. Gemeindekraftwerke; Ziel: unabhängige, kostengünstige Energieversorgung	Individuelle vertragliche Regelungen möglich (ähnlich GesbR); alle Gesellschafter sind in das Geschäft eingebunden	Ähnlich wie OG, aber auch beschränkt haftende Gesellschafter, die nicht in die Geschäftstätigkeit eingebunden sind	Aufbau wie bei der KG, die GmbH haftet im Standardfall unbeschränkt mit ihrem Gesellschaftsvermögen	Kapitalgesellschaft, Mindeststammkapital, hoher Gründungsaufwand, dafür für höhere Zahl an Anlegern geeignet	Kapitalgesellschaft, Mindestgrundkapital, für große Zahl von Anlegern geeignet, leichte Übertragbarkeit der Anteile
Haftung	Unbeschränkt	Bei Genossenschaften mbH ist die Haftung beschränkt	Unbeschränkt	Beschränkt für Kommanditisten	Beschränkt auf das Gesellschaftsvermögen	Beschränkt auf das Gesellschaftsvermögen	Beschränkt auf das Gesellschaftsvermögen
Beteiligung u. Ertrag	Nur offene (direkte) Beteiligungen möglich; Beteiligung durch formfreien Vertrag, keine Mindesteinlage, individuell gestaltbar	Nennanteile werden in der Satzung festgelegt, Beteiligung durch schriftl. Beitrittserklärung; Dividendenausschüttung	Keine Einlage erforderlich, Höhe der Anteile richtet sich meist nach Höhe der Einlage. Beteiligung im Firmenbuch einzutragen	Keine Mindesteinlage; Haftsummen müssen im Firmenbuch eingetragen werden,gewinn- und vermögensbeteiligt	Keine Mindesteinlage; Haftsummen müssen im Firmenbuch eingetragen werden, gewinn- und vermögensbeteiligt	Erwerb einer Stammeinlage, Eintragung im Firmenbuch; Gewinnausschüttung	Erwerb von Aktien (= Anteil am Grundkapital); Mindestnennbetrag, aber kann auch höher sein; Dividendenausschüttung
Mitbestimmung	Volle Mitbestimmung möglich, aber auch Mitwirkungspflicht	Volle Mitbestimmung möglich, demokratisches Stimmrecht	Volle Mitbestimmung möglich, aber auch Mitwirkungspflicht	Für den Kommanditisten eingeschränkt: Widerspruchsrecht u. Einsichtnahme	Für den Kommanditisten eingeschränkt: Widerspruchsrecht u. Einsichtnahme	Stimmrecht in der Generalversammlung, keine Mitwirkung	Stimmrecht in der Hauptversammlung, keine Mitwirkung
Übertragbarkeit	Schwer übertragbar	Schwer übertragbar; Kündigung möglich	Übertragbar, Eintragung im FB	Übertragbar, Eintragung im FB	Übertragbar, Eintragung im FB	Übertragbar, Eintratragung im FB	Übertragbar, Eintragung im Aktienbuch
Steuer	Einkommensteuer	Körperschaftsteuer/ Kapitalertragsteuer	Einkommensteuer	Einkommensteuer	Einkommensteuer/ KSt	(Mindest)KSt und KESt	(Mindest)KSt und KESt
Anwendbarkeit für Gemeinde- bzw. Bürgerbeteiligung	Für Bürgerkraftwerke (d. h. Anlagen mit 100% Bürgerbeteiligung) geeignet. Betreiberschaft liegt in Bürgerhand	Für Bürgerkraftwerke und kommunale Anlagen geeignet, bei denen die Betreiberschaft auch bei den Bürgern bzw. der Gemeinde liegt.	Für Anlagen mit einer begrenzten Anzahl von Beteiligten, insbesondere für kommunale Anlagen geeignet, jedoch in der Praxis nicht verbreitet.	Für begrenzte Anzahl an Beteiligten. Insbes. für Bürger- oder Gemeindeprojekte; Betreiberschaft liegt bei der Gemeinde bzw. den Bürgern.	Für komplexere Projekte, da Aufwand für Gründung der GmbH hoch; allerdings nicht für eine sehr hohe Zahl von Beteiligungen; Gemeindeprojekte	Für komplexe Projekte geeignet, auch für eine größere Anzahl von Anlegern. Geschäftsführung unbeeinflusst, insbes. für Gemeindeprojekte	Für komplexe Projekte; für eine hohe Zahl an Anlegern geeignet u. Gründungskosten für Kleinprojekte zu hoch; insbes. zur Finanzierung der Anlage durch Aktien.
Geeignete Beteiligungsformen*	a)	a)	a), b), c), e)	a), b), c), e)	a), c), f)	c), f), g)	a), f), g)

* siehe darunter stehende Tabelle

Beteiligungsformen und ihre Eignung für eine Beteiligung von BürgerInnen bzw. Gemeinden an Erneuerbaren-Anlagen

				Beteiligungsähnliche Formen			
	a) Offene (direkte) Beteiligung	**b) Stille Beteiligung**	**c) Atypisch stille Beteiligung**	**d) Darlehen mit Festverzinsung**	**e) Gewinn-darlehen**	**f) Genuss-rechte**	**g) Beteiligung über eine Zwischengesellschaft**
Eigenschaften	Die „eigentliche" bzw. „wirkliche" Beteiligung! Erwerb von Kapitalanteilen von Unternehmen; der Beteiligte wird Mit-Unternehmer bzw. Mit-Eigentümer. Vor- und Nachteile hängen von der Rechtsform ab. Höchste Transparenz, weil volle Stimm- und Kontrollrechte. Beteiligung am Unternehmenserfolg (u. -verlust)	„Innengesellschaft", d. h. sie scheint nach außen nicht auf; keine Eintragung im Firmenbuch; Beteiligung gegen Kapitaleinkünfte, damit als Finanzanlage attraktiv, aber keine Stimm- und Kontrollrecht! Leicht übertragbar; keine Miteigentümerschaft.	„Innengesellschaft" wie die stille Ges.; aber Stimm- und Kontrollrechte; allerdings nicht nur Gewinn- sondern auch Verlustbeteiligung. Ebenso leicht übertragbar wie stille Beteiligungen, trotzdem gilt der atypisch stille Gesellschafter steuerlich als Mitunternehmer.	Keine Beteiligung, sondern Fremdkapital (z. B. Unternehmensanleihe), wird festverzinst, d. h. keine Gewinnbeteiligung und auch keine Mitbestimmung. Reine Finanzanlage, insbesondere aus Sicht der Gesellschaft interessant zur Finanzierung!	Keine Beteiligung sondern Fremdkapital, statt fixer aber gewinnabhängige Verzinsung. Das Kapital stellt Haftungskapital dar. Für die Gesellschaft interessant, wenn die Finanzierung über Einzelanleger oder eine geringe Einbindung von Einzelnen gewünscht ist	Mit einem Genussrecht wird der Anleger nicht Mit-Eigentümer, hat auch kein Stimm- und Kontrollrecht, ist aber am Erfolg beteiligt. Besonderheit: Es kann eine Sachdividende vereinbart werden, bspw. Belieferung mit der Energie aus der Anlage; Sehr leicht übertragbar!	Mittelweg für die Beteiligung von Bürgern an einer Anlage, um den Aufwand so gering wie möglich zu halten, den Bürgern jedoch so viel Selbstbestimmung wie möglich zu gewähren. Hier bspw. Gründung einer GesbR durch Bürger; stille Beteiligung der GesbR an der Anlage
Rechtsformen	Alle	Nicht bei GesbR	Nicht bei GesbR	Alle	Alle	Alle	Alle
Gemeinde- oder Bürgerbeteiligung	Schafft die größtmögliche Einbindung von Bürgern in ein Projekt, daher wesentlicher Beitrag zur Akzeptanzsteigerung, auch für Beteiligungen von Gemeinden attraktiv; Besonders bei kleineren Anlagen, da Beteiligungs- aufwand teilweise hoch.	Geringer Aufwand, daher für Projekte geeignet, an denen unkompliziert und unsichtbar Bürger o. Kommunen beteiligt werden sollen, ohne Stimmrechte zu erhalten. Sehr gute Übertragbarkeit.	In Bezug auf eine Verbesserung der Akzeptanz besser als stille Ges., weil Mitbestimmung möglich! Für Gemeindeprojekte sehr interessant. Sehr gute Übertragbarkeit.	Für Anlagen, bei denen eine Finanzierung durch Einzelanleger (Gemeinde oder auch Bürger) gewünscht ist, ohne jegliche Einbindung zu gewähren.	Schnelle Lösung für Anlagen, bei denen eine finanz. Beteiligung von Einzelnen (Gemeinden/ Bürger), aber keine Einbindung gewünscht ist; Anleger sind zumindest gewinnbeteiligt	Sehr gute Möglichkeit für Anlagen, wenn eine reine Finanzanlage vorgesehen ist, aber durch eine „Sachdividende" eine sehr attraktive Option, um eine persönlich Energieautonomie für die Beteiligten zu schaffen!	Insbesondere für Bürgerbeteiligungen an Anlagen, an denen keine privaten Einzelanleger geplant sind. Die GesbR kann sich als ein einzelner Anleger mit ein paar wenigen % bspw. still beteiligen.
Beitrag zur Akzeptanzsteigerung							

je voller der Kreis, desto höher der Beitrag zur Akzeptanzsteigerung

Tabellen 3 und 4: Beteiligungsmodelle für Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien (Quelle: e3 consult)

1.5.6. Beispiele erfolgreicher Geschäftsmodelle mit BürgerInnen-Beteiligung

BürgerInnen-Beteiligung wird bislang als Finanzierungsinstrument in österreichischen Smart City-Aktivitäten nur ansatzweise angewandt, was auf die Immobilienlastigkeit der meisten Smart City-Aktivitäten zurückzuführen ist. BürgerInnen-Beteiligungsmodelle sind generell bei gut durchkalkulierbaren **Energieprojekten** infolge der besser kalkulierbaren Einnahmenseite **stärker verbreitet** als bei Immobilien- und Infrastrukturprojekten. Im Folgenden sollen anhand einiger klassischer Geschäftsmodelle im Energie- und Verkehrsbereich die **Mechanismen** und Möglichkeiten der BürgerInnen-Beteiligung beleuchtet werden.

Geschäftsmodell Biomasse-Nahwärme

Die längste Tradition hat BürgerInnen-Beteiligung im Energiesektor bei Biomasse-Fernwärmeprojekten in Form genossenschaftlicher Zusammenschlüsse von regionalen Energieholzlieferanten. Die ersten Biomasse-Fernwärmeprojekte in den siebziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts in Österreich waren genossenschaftlich organisiert. Modelle unter Einbindung der BürgerInnen, bei denen die **Anschlusswerber als MiteigentümerInnen** der Anlagen, meist in genossenschaftlicher Form, eingebunden werden, stellen eine zunehmende Form der BürgerInnen-Beteiligung dar, sind jedoch von **Konzeptionsvorleistungen** abhängig, die meistens von **öffentlichkeitsnahen Institutionen** zu erbringen sind.

Beispiel Energiegenossenschaft Pfungstadt/Deutschland

Die Pfungstädter Wohnungsbaugenossenschaft GeWoBau mit 840 Mitgliedern hat nach eingehender Analyse des Gebäudebestandes ein **Sanierungs- und Neubauprogramm** beschlossen, in welches ein genossenschaftlich getragenes Biomasse-Nahwärmeprojekt mit eingebunden wurde. Als Finanzierungsvehikel wurde eine Energiegenossenschaft gegründet, die einer für Planung, Errichtung und Betrieb verantwortlichen Tochtergesellschaft der Wohnungsbaugenossenschaft GeWoBau die erforderlichen Eigenmittel zur Verfügung stellt und von den WohnungsmieterInnen der GeWoBau getragen wird. Die **MieterInnen** der Energiegenossenschaft sind **MitbesitzerInnen** und erhalten auch Renditen auf das eingesetzte Kapital. Die Energiekosten werden nach dem Aufwandsprinzip ermittelt.

Geschäftsmodell „Kommunale Wasserkraftwerke“

Kommunale kleine und mittlere Wasserkraftwerke mit ihren meist **langen Amortisationszeiten** haben oft Schwierigkeiten bei der Suche nach Fremdfinanzierungsmöglichkeiten. Dem gegenüber fühlen sich in den letzten Jahren insbesondere Kommunen, mit bedingt durch die Nähe zum **öffentlichen Gut des Wasserrechtes** sowie durch den zunehmenden **Druck zu energiepolitischen Maßnahmen**, aufgerufen, in der Wasserkraftnutzung aktiv zu werden. Eine Besonderheit der Wasserkraftnutzung liegt im Umstand, dass nach den Darlehenstilgungen die Projekte noch eine **lange Restlebensdauer** aufweisen und über viele Jahrzehnte gute Erträge erwirtschaften können.

Neben der klassischen Beteiligung von Kapitalgebern über Kommandit- und Aktiengesellschaften stellen „gebundene Spareinlagen“ sowie Gewinndarlehen (partiarische Darlehen) immer gängigere Formen der Beteiligung von BürgerInnen an kommunalen Wasserkraftwerken dar. Das Ausmaß der Anrechnung der gebundenen Spareinlagen als Eigenkapitalersatz ist vom jeweiligen „Financial Model“ abhängig.

Beispiel Trinkwasserkraftwerk der Gemeinde Sulz (V)[17]

Im Zuge der Erneuerung der Quellableitung für die Trinkwasserversorgungsanlage wurde im Jahre 2005 ein Trinkwasserkraftwerk mit 30 kW errichtet. Die BürgerInnen wurden in Form eines Gewinndarlehens mit einer **Laufzeit von 50 Jahren** in das Projekt eingebunden. Die Höhe der Einzelbeteiligung lag zwischen 500,– und 1.000,– Euro. Zusätzlich wurde für alle GemeindebürgerInnen ein Ökostromangebot der in unmittelbarer Nachbarschaft befindlichen Stadtwerke Feldkirch speziell für Strom aus Trinkwasserkraftwerken entwickelt.

Geschäftsmodell Photovoltaik „Sale and Lease Back“

Die relativ einfache Realisierbarkeit von Photovoltaikanlagen hat in Verbindung mit dem Ausbau der Förderungsinstrumente in den vergangenen Jahren eine breite Palette von BürgerInnen-Beteiligungsmodellen für Photovoltaikanlagen hervorgebracht. Das „Sale and Lease Back“-Modell stellt neben den klassischen Beteiligungsmöglichkeiten über Kapitalgesellschaften (KG, GmbH, GmbH & CoKG) und

[17] Studie Beteiligungsmodelle für Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien im Wärme- und Strombereich, e3 consult OG

Genossenschaften ein relativ **einfach zu handhabendes Modell** zur Aufbringung von Kapital dar. Voraussetzung sind **physisch teilbare Energieanlagen** und deren Ankauf und spätere **Vermietung** von BürgerInnen an den Betreiber der Anlage. Das Modell stellt nur eine **Zusammenfassung vieler Kauf- und Mietverträge** dar. Zu beachten ist, dass die Vermietung gewerberechtlich abgesichert sein muss.

Beispiel Linz AG „Sonnen Schein Aktion“

Verkauft wurden goldene Sonnen-Scheine zu 600,– Euro für ein polykristallines PV Modul mit 1,5 m^2 und silberne Sonnen-Scheine zu 300,– Euro für einen halben Anteil an einem PV Modul derselben Ausführung. Mit der Einzahlung auf das Konto der Linz AG kommt ein unbefristeter und jederzeit kündbarer Vertrag über den Kauf des Moduls sowie die Rückvermietung an die Linz AG zustande. An Miete werden für den goldenen Sonnen-Schein 20,– Euro, für den silbernen Sonnen-Schein 10,– Euro jährlich vergütet, das entspricht 3,3 Prozent des Kaufpreises. Es besteht eine Begrenzung zum Kauf von maximal zehn Solarmodulen je Einzelperson. Einen interessanten Bonus im Sinne von KundInnenbindung stellen Ermäßigungen für Eintrittskarten von Sport- und Kulturveranstaltungen dar. Das Modell ist derzeit ausverkauft, wie überhaupt Modelle dieser Art sehr gut reüssieren.

Geschäftsmodell „Carsharing im Quartier“

Das Initiieren von kleinräumigen **Carsharing-Modellen auf Quartiersbasis** ist durch die vollständige Veränderung des Mobilitätsverhaltens der TeilnehmerInnen eine Möglichkeit der Entlastung des innerstädtischen Individualverkehrs und dient auch der Steigerung der Auslastung der öffentlichen Verkehrsmittel. Es gibt keine zu bevorzugenden Rechtsformen für dieses Modell, für eine gewisse Verbindlichkeit der TeilnehmerInnen hat sich jedoch die Vereinsform bewährt. Das Geschäftsmodell benötigt zu seiner Verbreitung die Übernahme der **Anlaufkosten** für die Erstbewerbung der Modelle. Die Finanzierung der Fahrzeuganschaffungen wird bei kleinräumigen Modellen meistens durch **Privatkredite** der TeilnehmerInnen organisiert.

Beispiel Carsharing im Maronihof Bregenz (V)[18]

Das Carsharing-Projekt war ein österreichweites **Pilotprojekt für ein kleines Wohnquartier**, im Zuge dessen auch eine **Reservierungs- und Abrechnungssoftware** neu entwickelt wurde. Ins Modell wurden anfangs private Kleinwagen von neuen Mitgliedern auf Mietbasis eingebracht, die Miete wurde aus den laufenden Einnahmen beglichen, wodurch kein Finanzierungsbedarf entstand. Für die Anschaffung eines neuen Elektromobils wurden **Privatdarlehen** von Mitgliedern aufgenommen. Das **Mobilitätsverhalten** der Mitglieder hat sich **stark verändert**. Die dadurch entstandenen neuen Kapazitäten bei den Fahrzeugen wurden durch Neuaufnahmen gedeckt, wodurch derzeit rund 25 Mitglieder mit vier Fahrzeugen abgedeckt werden. Das Know-How einschließlich der Software wird inzwischen österreichweit vertrieben.

Geschäftsmodell „Gebäudesanierung“

Gebäudesanierungsprojekte sind in der Regel hinsichtlich der Kosten relativ **schwer zu kalkulieren** und deshalb mit garantierten Renditen für BürgerInnen-Beteiligungsmodelle grundsätzlich schwer vereinbar.

Trotz der prinzipiellen Schwierigkeiten gibt es Versuche von öffentlichkeitsnahen Institutionen, Sanierungsmaßnahmen mit BürgerInnen-Beteiligung zu kombinieren und den per se relativ hohen Verwaltungsaufwand in Kauf zu nehmen. Eine **Kombination** der relativ trockenen Materie „Gebäudesanierung“ mit emotionaleren Thematiken, beispielsweise im Bereich der **erneuerbaren Energieträger**, ist empfehlenswert.

Beispiel „Bürgercontracting mit der Solar & Spar Contract GmbH & Co KG“

In einem vom Land Nordrhein-Westfalen geförderten Pilotprojekt wurde ein sogenanntes Solar & Spar-Konzept an vier Schulen in NRW demonstriert. Ziel der Maßnahmen waren **50 Watt Einsparung an Beleuchtungsleistung** je SchülerIn sowie die Installation von **50 Watt solarer Stromerzeugung je SchülerIn**. Für jede der vier Schulen wurde eine eigene GmbH gegründet, die mit der Kommune einen Nutzungsvertrag für das Schuldach zum Zwecke der PV-Installation sowie der Setzung der Stromsparmaßnahmen abschloss. Die **Einsparungen** an Beleuchtungsstrom wurden zwischen Kommune und Contracting-Unternehmen **aufgeteilt**. Die Contracting-Gesellschaft wählte als Beteiligungsform **stille Beteiligungen** mit einer prognostizierten Rendite von 5 Prozent und brachte rund 3 Mio. Euro in die Projekte ein.

[18] Caruso Carsharing, http://carusocarsharing.com, DI Christian Steger-Vonmetz, Bregenz

Weiterführende Literatur und Informationen	
Studie Beteiligungsmodelle für Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien im Wärme- und Strombereich	http://www.regiol.at/fileadmin/user_upload/PDFs/2011-10-10_regioL_Studie_Beteiligungsmodelle_Endbericht.pdf Im Auftrag des Regionalmanagements des Bezirks Landeck in Tirol wurden alle bekannten Beteiligungsmöglichkeiten an erneuerbaren Energien und Beispielprojekte dargestellt und Empfehlungen für Beteiligungsanlagen im Bezirk Landeck abgeleitet.
Fallstudie – RICC Report BürgerInnen-Energie-Genossenschaft/Solargenossenschaft Rosenheim	http://epub.wu.ac.at/3421/ Fallstudie als Teil des Projekts „Genossenschaftliche Organisationsformen im Bereich erneuerbarer Energie". Enthält auch eine Meinungsumfrage zur Mitgliedschaft in der Solargenossenschaft Rosenheim.
Photovoltaik BürgerInnen-Beteiligung	http://www.enu.at/photovoltaik-buergerbeteiligung Die Energie- und Umweltagentur Niederösterreich veranstaltet periodisch Seminare für potenzielle Betreiber von Beteiligungsanlagen. Die Vorträge zu rechtlichen Rahmenbedingungen und konkreten Beteiligungsmöglichkeiten stehen zum Download zur Verfügung.
Leitfaden Klimaschutz mit BürgerInnen-Energieanlagen	http://www.partnerschaften-deutschland.de/ Die Energieagentur Nordrhein-Westfalen behandelt in diesem Leitfaden einige rechtliche Beteiligungsformen wie beispielsweise die GsR, Genossenschaften und die GmbH & Co KG. Ebenfalls werden die Erfahrungen mit einem Pilotprojekt zur Sanierung von vier Schulen unter Beteiligung von BürgerInnen mittels „stiller Beteiligung" gegeben.
Erlass des Bundesministeriums für Finanzen über die Ertrag- und umsatzsteuerliche Beurteilung von Photovoltaikanlagen	https://findok.bmf.gv.at/findok/link?gz=%22BMF-010203%2F0452-VI%2F6%2F2012%22&gueltig=20121008&segid=%2261650.1.1+27.09.2012+14%3A07%3A06%3A27%22 Der Erlass regelt die einkommens- und umsatzsteuerliche Behandlung von Photovoltaikanlagen für Netzeinspeiser.
Leitfaden Photovoltaik in Gemeinden	http://www.lebensministerium.at/publikationen/umwelt/energie/photovoltaikgemeinde.html Das e5-Programm für energieeffiziente Gemeinden unterstützt seine Mitgliedsgemeinden mit Umsetzungshilfen für energiepolitische Maßnahmen. Der Leitfaden entstand unter Mithilfe von klima:aktiv des Lebensministeriums und beleuchtet technische, rechtliche und wirtschaftliche Aspekte von PV-BürgerInnen-Beteiligungsanlagen.

1.6. Sonstige Finanzierungs- und Fördermodelle

1.6.1. Finanzierung durch städtebauliche Verträge, Mehrwert- oder Umwidmungsabgaben

Die mit Stadtentwicklungsprojekten zusammenhängende Umwidmung von zuvor anderweitig genutzten Flächen ist eine hoheitliche Aufgabe der Stadtverwaltungen. Während solche Umwidmungen üblicherweise zu hohen Gewinnen bei den Grundeigentümern führen, werden die öffentlichen Haushalte oder Infrastrukturbetreiber dadurch oft stark belastet.

Bei der **Umwidmung größerer Flächen** entstehen **Folgekosten** nicht nur durch den notwendigen Ausbau von technischen Infrastrukturen (z.B. Kanalnetz, Trinkwassernetz, Fernwärmenetz), sondern auch für den Neu- oder Ausbau von Schulen, Kindergärten, sozialer Infrastruktur, Spielplätzen oder sonstigen Einrichtungen im öffentlichen Raum.

Den notwendigen Investitionen von Seiten der Stadtverwaltung und kommunalen Infrastrukturbetreibern stehen oft nur teilweise kostendeckende Beiträge der Nutznießer gegenüber. Diese **ungleiche Verteilung von Kosten und Nutzen von Umwidmungen** kann dazu führen, dass es zu erheblichen Verzögerungen bei der Erschließung von neuen Stadterweiterungsgebieten kommt, insbesondere wenn den zuständigen Planungsabteilungen in den Stadtverwaltungen die budgetären Mittel für die notwendigen Planungen fehlen oder keine Investitions-Budgets für den notwendigen Ausbau von Schul- oder Verkehrsinfrastruktur verfügbar sind.

Abhilfe können privatrechtliche oder sonstige Vereinbarungen zwischen den Grundeigentümern und der Kommune schaffen. So sieht etwa das deutsche Baugesetzbuch **„städtebauliche Verträge"**

vor[19], durch welche die Rechte und Pflichten von Grundstückseigentümern und Kommunen bei städtebaulichen Vorhaben geregelt werden können.

Typisch für diese Art von Verträgen ist, dass der Grundstückseigentümer bzw. Immobilienentwickler die Kosten für bestimmte städtebauliche Maßnahmen übernimmt. Diese Verträge können sowohl die Übernahme der Kosten für die Ausarbeitung von Flächennutzungs- und Bebauungsplänen, aber auch die Kosten für Erschließungsmaßnahmen und den Ausbau von Infrastrukturen regeln. Gegenstand der Vereinbarung können beispielsweise die soziale Infrastruktur (z.B. Schulen, Kindergärten, Altenheime), aber auch die energietechnische Infrastruktur (Nutzung von KWK-Anlagen, Solarthermie oder PV, Energienetze etc.) sein.

Im Unterschied zu rein privatrechtlichen Verträgen sind der Vertragsfreiheit der Kommune hier jedoch Grenzen gesetzt: Kommunen dürfen ihre Planungshoheit nicht missbrauchen, insbesondere müssen Leistung und Gegenleistung bei städtebaulichen Verträgen in einem sachlichen Zusammenhang stehen. Auch dürfen hoheitliche Entscheidungen nicht von wirtschaftlichen Gegenleistungen abhängig gemacht werden: So kann man eine Baugenehmigung nicht „kaufen", es ist allerdings möglich, durch die Übernahme von Kosten für Erschließungsmaßnahmen eine solche „zu ermöglichen".

Im **österreichischen Recht** gibt es **keine direkte Entsprechung** zu den Bestimmungen des deutschen Baugesetzbuches, da die Raumordnung nach der Bundesverfassung in den Zuständigkeitsbereich der Länder fällt. Privatrechtliche Vereinbarungen, ähnlich wie bei städtebaulichen Verträgen in Deutschland, sind aber in einigen Bundesländern grundsätzlich möglich. Allerdings ist die Rechtslage komplex, und in der Vergangenheit wurden einige österreichische Regelungen – wie etwa in der Salzburger Vertragsraumordnung – vom Verfassungsgerichtshof wegen Verfassungswidrigkeit aufgehoben[20].

Die Übernahme der Kosten von Planungsleistungen oder von Infrastrukturmaßnahmen durch Investoren kann grundsätzlich durch ganz unterschiedliche Instrumente sichergestellt werden – wie internationale Best-Practice-Beispiele zeigen[21]:

- In der Stadt **Basel** haben diese Maßnahmen etwa den Charakter einer Abgabe („**Mehrwertabgabe**").
- In der Stadt **München** wurde hingegen auf Basis der generellen Bestimmungen des Baugesetzbuches, welches in § 1 Abs. 5 u.a. das übergeordnete Ziel einer **„sozialgerechte Bodennutzung"** vorsieht, ein eigenes, für alle Flächen im Gemeindegebiet der Landeshauptstadt geltendes Regelwerk für den Abschluss städtebaulicher Verträge geschaffen.

Diese **stadtinternen Bestimmungen** für „Sozialgerechte Bodennutzung", welche auf Basis der generellen Möglichkeiten des Baugesetzbuches einen klaren Rahmen für Grundeigentümer bzw. Investoren festlegen, ermöglichen zum einen die wesentlich raschere Erschließung von neuen Stadtentwicklungsgebieten, stellen aber zum anderen sowohl Transparenz gegenüber der Öffentlichkeit wie auch die Kalkulierbarkeit der Kosten für die jeweiligen Immobilienentwickler sicher.

Regelungen zum Ausgleich von Kosten und Nutzen von Umwidmungen existieren aber nicht nur in deutschsprachigen Raum, sondern etwa auch in Großbritannien: Dort werden bereits im Vorfeld einer städtebaulichen Entwicklung die gesamten – direkten und indirekten – Infrastrukturkosten im Rahmen einer **Infrastrukturstudie** ermittelt, welche dann im Rahmen dieser Bestimmungen an die Grundstückseigentümer überwälzt werden können („section 106 tariff for infrastructure provision")[22]. Ein Beispiel für eine solche Vorgangsweise ist das Stadtteilprojekt Nine Elms in London, bei dem die Kosten der Verlängerung der U-Bahn zu einem großen Teil durch die Immobilienentwickler getragen werden.

Quellen und weitere Informationen

Bodenrecht – ein verkanntes Thema. Zeitschrift für Planung, Umwelt und Städtebau. Collage1/2011. Publikation FSU, FPK/COSAC/COPC
http://www.f-s-u.ch/media/archive1/collage/collage_2011/Collage_1_11_Bodenrecht_ein_verkanntes_Thema_reanimiert.pdf

Die Sozialgerechte Bodennutzung – Der Münchner Weg (Broschüre der Landeshauptstadt München)
http://www.muenchen.de/rathaus/dms/Home/Stadtverwaltung/Kommunalreferat/pdf_immo/sobon2010/SoBoN%202010.pdf

[19] § 11 Baugesetzbuch; siehe http://www.gesetze-im-internet.de/bbaug/__11.html
[20] VfGH vom 13. 10. 1999, G77/99-16, V29/99-16
[21] Diese ausgewählten Best-Practice-Beispiele („Mehrwertabgabe" in Basel, „Sozialgerechte Bodennutzung" in München) werden in den Abschnitten 2.4.1. und 2.4.2. detaillierter vorgestellt.
[22] Auf Grundlage von Abschnitt 11 des Planning Act 2008 und der Community Infrastructure Regulation 2010.

1.6.2. „Null Euro Urbanismus"-Maßnahmen

Der plakative Titel „Null Euro Urbanismus" ist nicht dahingehend zu verstehen, dass „Stadtentwicklung ohne Geld" möglich wäre. Der Begriff steht dafür, dass sich einzelne Projekte und Maßnahmen aus den Themenfeldern Stadtplanung und Stadtentwicklung – bei einer innovativen Herangehensweise – in vielen Fällen auch mit **verhältnismäßig geringen kommunalen Geldmitteln** umsetzen lassen bzw. dass sie unter Umständen auch **kostenneutral aus Sicht des kommunalen Budgets** sind.

Diese Maßnahmen und Konzepte sind damit als **Ergänzung zu klassischen Instrumenten** und **Finanzierungsmöglichkeiten** in Stadtplanung und Stadtentwicklung zu verstehen. Im Sinne eines „smarten" Gesamtansatzes können sie eine sehr wichtige **Katalysatorfunktion** übernehmen, insbesondere in Hinblick auf die Einbindung der Bevölkerung oder anderer wichtiger Stakeholder-Gruppen. So können Haushalte oder Unternehmen – entweder aus wirtschaftlicher oder aus idealer Motivation – wichtige Beiträge zur Finanzierung bzw. Umsetzung von innovativen Smart Cities-Maßnahmen einbringen.

Übertragbarkeit auf Österreich

Bisher liegen vor allem Erfahrungen aus Deutschland vor. Diese Maßnahmen sind grundsätzlich **ohne besondere Einschränkungen** auf die Situation in Österreich **übertragbar**, wobei jedoch immer der regionale Kontext berücksichtigt werden muss.

Insbesondere können beispielsweise Haftungsfragen bestimmten Maßnahmen entgegenstehen. In jedem Fall sind lokale Akteure unverzichtbar, die zugleich als Projektproponenten und Multiplikatoren wirken können. Dies ist zwar auch bei klassischen Stadtplanungs- bzw. Stadtentwicklungsmaßnahmen für den Projekterfolg wichtig, bei „Null Euro Urbanismus"-Maßnahmen jedoch unabdingbar.

Im Rahmen eines Projektes in der Stadt **Hamburg** wurde eine Vielzahl unterschiedlicher „Good-Practice-Beispiele" dokumentiert. Konkrete **Fallbeispiele** finden sich auf der Website http://www.null-euro-urbanismus.de

„Null Euro Urbanismus" in Hamburg

Hamburger Grünpartnerschaft
http://www.null-euro-urbanismus.de/?p=96
http://www.gruenpate.de/

Errichtung von Fahrradhäuschen
http://www.null-euro-urbanismus.de/?p=213

Errichtung eines städtischen Spielplatzes
http://www.null-euro-urbanismus.de/?p=690

Kostenloses Probewohnen
http://www.null-euro-urbanismus.de/?p=351

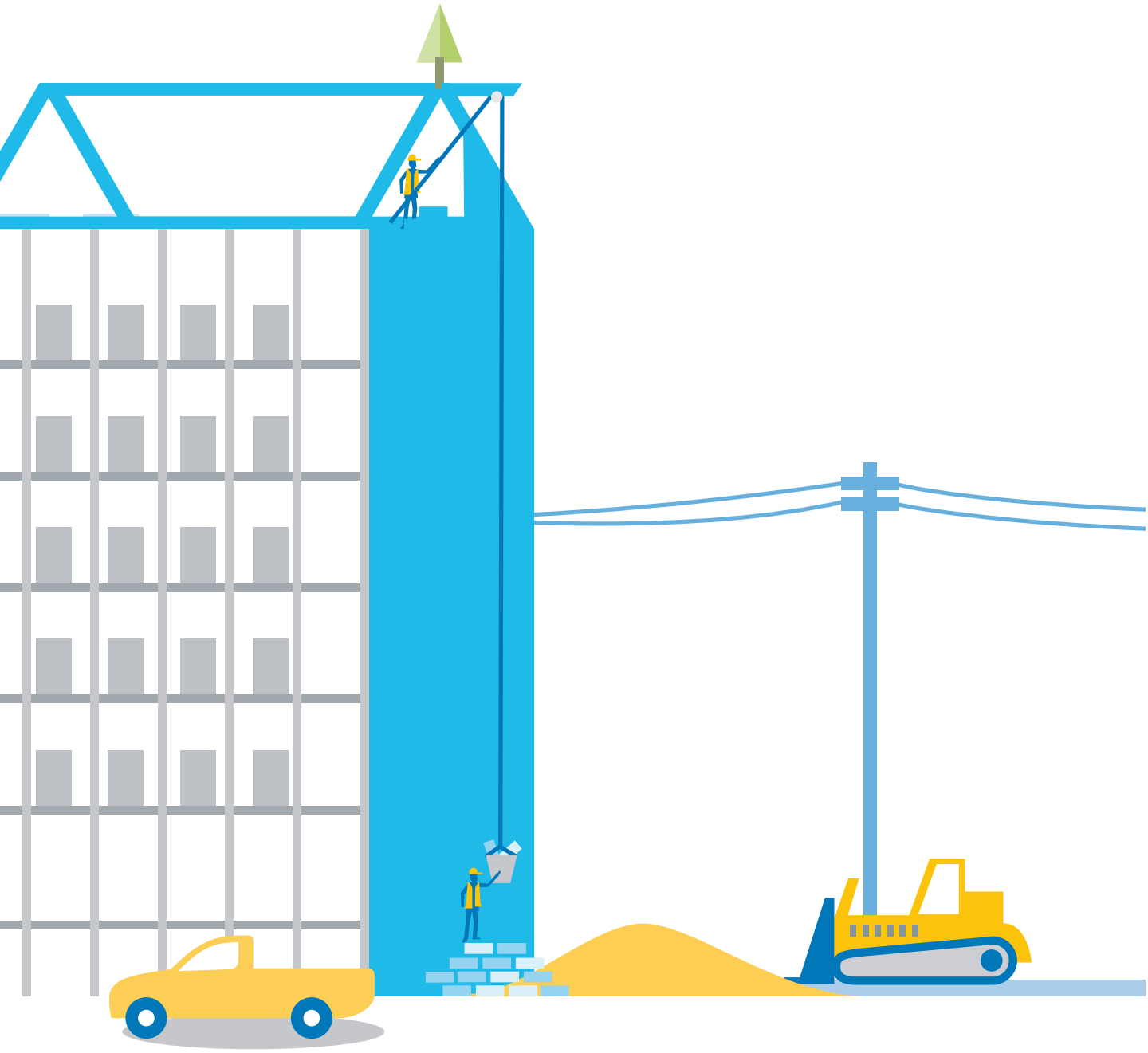
Nutzung leerstehender kommunaler Liegenschaften
http://www.null-euro-urbanismus.de/?p=244

Forschungsinitiative „Low-Budget-Urbanität"
Aufbauend auf den vorangegangenen Projekterfahrungen arbeitet die Forschungsinitiative „Low-Budget-Urbanität" an einem thematisch fokussierten, multidisziplinären Forschungsnetzwerk zu diesem Thema: Verknüpft werden bestehende Forschungsarbeiten an der HafenCity Universität Hamburg aus den Bereichen Architektur und Städtebau, Ingenieurswissenschaften, Kulturwissenschaften und Sozioökonomie. Weitere Informationen auf: http://low-budget-urbanity.de/

Best-Practice-Beispiele finden sich unter anderem in folgender Publikation: http://www.null-euro-urbanismus.de/null_euro_urbanismus_doku_2_aufl.pdf

ECO
Waschsalon

2.
Beispiele für die Finanzierung von Smart Cities-Großvorhaben



2.1. Beispiele für Finanzierung von Vorhaben mit europäischen Finanzierungs-/Förder-instrumenten

2.1.1. Stadtentwicklungsfonds in London/ Großbritannien[23]

London war eine der ersten Städte in Europa, welche die Möglichkeiten von Stadtentwicklungsfonds erkannt und diesbezügliche Aktivitäten gesetzt hat. Bereits Ende des Jahres 2008 unterzeichneten die Europäische Investitionsbank und die London Development Agency eine erste Absichtserklärung hinsichtlich einer Kooperation zur **Auflage mehrerer Stadtentwicklungsfonds** (SEF) für den **Großraum London**. Dem vorangegangen war eine detaillierte **Evaluierungsstudie**, die von der Europäischen Kommission gemeinsam mit der EIB finanziert worden ist.

Ziel der Umsetzung von JESSICA in London ist es u.a., die Investitionen des öffentlichen und des privaten Sektors durch EU-Mittel zu ergänzen, um die Umweltinfrastruktur Londons, die sowohl die Energieversorgung wie auch die Abfallaufbereitung und -entsorgung umfasst, zu verbessern und auszubauen.

Als Ergebnis der Evaluierungsstudie hat man sich für eine **Holdingstruktur** entschieden, die in Abbildung 17 dargestellt ist.

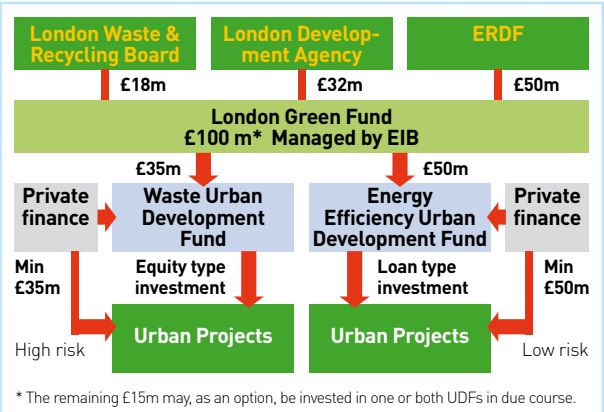


Abbildung 17: London Green Fund als Holdingfonds (Quelle: EIB)

So fließen sowohl die Strukturfondsmittel (rd. 50 Mio. GBP aus dem EFRE-Fonds) als auch die nationale Co-Finanzierung (18 Mio. GBP vom London Waste & Recyling Board sowie 32 Mio. GBP von der London Development Agency) in den **London Green Fund**, der von der EIB gemanaged wird.

Dieser Holdingfonds investiert jedoch nicht direkt in Projekte, sondern in Sub-Fonds, nämlich die eigentlichen **Stadtentwicklungsfonds (SEF)**. Diese Sub-Fonds verfolgen jeweils **unterschiedliche Investmentstrategien** in zuvor festgelegten Sektoren, Technologien bzw. Themen und werden von eigenen, auf den jeweiligen Sektor spezialisierten Fondsmanagern verwaltet. In den Sub-Fonds werden, entsprechend den Notwendigkeiten typischer Projekte und den darauf abgestimmten Fondsbestimmungen, ganz **unterschiedliche Finanzierungsinstrumente** wie etwa Eigenkapital, Darlehen und/oder Garantien angeboten.

Durch die Auflage der beiden (bzw. des geplanten dritten) Stadtentwicklungsfonds soll die Nutzung erneuerbarer Energieträger sowie Energieeffizienzmaßnahmen gefördert, die Anzahl der Mülldeponien verringert und Investitionen in den Umweltsektor unterstützt werden. Die Mittel werden in erster Linie für Projekte bereitgestellt, die ihren Standort in sehr stark benachteiligten Stadterneuerungsgebieten haben, sowie in Stadtviertel mit Entwicklungspotenzial, die Raum für große Entwicklungsvorhaben bieten.

Die Verwaltungsmandate für die Sub-Fonds wurden öffentlich ausgeschrieben. Des Weiteren wurde auf Ebene der Sub-Fonds das Ziel verfolgt, **zusätzliche private Mittel** einzuwerben, was bei allen bisherigen Sub-Fonds auch gelungen ist.

Bisher wurden bereits zwei solche Sub-Fonds errichtet bzw. die Fondsmanager dafür ausgewählt, wovon einer schwerpunktmäßig in Energieeffizienzprojekte, der andere primär in den Abfallsektor investiert (siehe die folgenden beiden Unterabschnitte).

Gegenwärtig wird ein dritter Stadtentwicklungsfonds (SEF) als Sub-Fonds vorbereitet bzw. ist in der Startphase. Dieser Sub-Fonds („Greener Affordable Housing Urban Development Fund") soll in die energetische Sanierung von Sozialwohnungen in London investieren. In dem Auswahlverfahren für den Manager dieses Stadtentwicklungsfonds ist die Housing Finance Corporation Limited (THFC) als Sieger hervorgegangen. Im März 2013 wurden 12 Mio. GBP aus dem London Green Fund in diesen neuen Sub-Fonds übertragen.

[23] Die hier dargestellten Informationen wurden Präsentationen, Ausschreibungsunterlagen, Studien und Presseaussendungen der EIB und der Stadt London entnommen.

Gründe für den Einsatz eines Holdingfonds

Eine derartige, mehrstufige Fondsstruktur ist nur auf den ersten Blick kompliziert. Wenngleich ein Holdingfonds, wie er in London eingesetzt wurde, keine Voraussetzung für die Inanspruchnahme von JESSICA ist, bietet er einige Vorteile [EIB 2012]:

- Er ermöglicht den Verwaltungsbehörden, einen Teil der Aufgaben, die mit der Umsetzung von JESSICA verbunden sind, zu delegieren. Zu diesen Aufgaben gehören z.B. das Aufstellen von spezifischen Kriterien für Investitionen in SEF, die Prüfung und Empfehlung geeigneter SEF für Investitionen, das Aushandeln vertraglicher Vereinbarungen sowie das Überwachen der Ergebnisse der SEF mit entsprechender Berichterstattung.
- Mitgliedstaaten mit einem weniger gut entwickelten Markt für Investitionen in die Stadtentwicklung können sofort JESSICA-Mittel nutzen, selbst wenn die SEFs und förderungswürdige Stadtentwicklungsprojekte noch in Ausarbeitung bzw. Vorbereitung sind.
- Holdingfonds ermöglichen die Kombination von JESSICA-Mitteln mit anderen öffentlichen und privaten Ressourcen.

Durch die Übertragung der den Verwaltungsbehörden in London zugeteilten Strukturfondsmittel auf revolvierende Fonds soll eine **Wiederverwendung von Finanzierungsmitteln** ermöglicht werden, um die Investitionen in städtische Gebiete auszuweiten und zu beschleunigen. Es wird erwartet, dass etwa 25% der 2007-2013 aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung insgesamt zugeteilten Mittel für London in dieser Weise verwendet werden [EIB 2008]

Quellen und weitere Informationen

Europäische Investitionsbank: Unterstützung der Stadtentwicklung (JESSICA)
http://www.eib.org/products/jessica/index.htm

Presseaussendung: Stadterneuerungsmaßnahmen in London – neues Instrument im Betrag von 100 Mio. GBP zur Finanzierung nachhaltiger Investitionsvorhaben
http://www.eib.org/about/press/2009/2009-206-pound100m-regeneration-boost-for-london-through-new-sustainable-investment-funding.htm

Sub-Fonds: London Energy Efficiency Fund (LEEF)

Dieser Stadtentwicklungsfonds verwaltet jene 50 Mio. GBP der Mittel des London Green Fund, die für Investitionen zur Steigerung der **Energieeffizienz von Gebäuden im Großraum London** bestimmt sind. Schwerpunkt des Fonds sind Investitionen in Stadtentwicklungsprojekte in folgenden Bereichen [EIB 2010a]:

- Modernisierung und/oder Sanierung bestehender öffentlicher und/oder gemeinnütziger Gebäude, um ihre Energieeffizienz, ihre Nachhaltigkeit und ihre Umweltfreundlichkeit zu erhöhen;
- Verbesserung des Sozialwohnungsbestands im Hinblick auf eine Steigerung seiner Energieeffizienz.

Die **Verwaltung** dieses Stadtentwicklungsfonds wurde **öffentlich ausgeschrieben**. Das Auswahlverfahren wurde in zwei Phasen durchgeführt. In der 1. Phase wurden die abgegebenen Interessenbekundungen auf der Grundlage der Auswahlkriterien geprüft. Alle Bewerber, die den Auswahlkriterien entsprachen, wurden dann in der 2. Phase aufgefordert, Angebote in Form eines Geschäftsplans abzugeben, die auf Grundlage der Vergabekriterien geprüft wurden.

Gewinner des Auswahlverfahrens war die Amber Green Sustainable Capital gemeinsam mit der Royal Bank of Scottland. Die Struktur dieses Stadtentwicklungsfonds und dessen Verschränkung mit weiteren Initiativen der Stadt London ist in Abbildung 18 zu sehen.

Die vom Holdingfonds übertragenen Mittel werden dabei durch zusätzliche Geldmitteln von **privaten InvestorInnen**, in diesem Fall der Royal Bank of Scottland (RBS), annähernd **verdoppelt**. Aus den nun insgesamt rd. 100 Mio. GBP im LEEF werden für die Umsetzung von Energieeffizienzprojekten notwendige Fremdmittel (vorrangige bzw. nachrangige **Fremdmittel** oder **Mezzanine-Finanzierungen**) zur Verfügung gestellt.

Der Fonds investiert entsprechend seiner Investmentrichtlinien[24] typischerweise 3 bis 10 Mio. GBP (max. 20 Mio. GBP) bei Laufzeiten von bis zu 10 Jahren. Finanziert werden können Projekte von öffentlichen Selbstverwaltungskörpern, privaten Firmen oder Joint-Venture Unternehmen.

[24]) Siehe http://www.leef.co.uk/investment/index.html

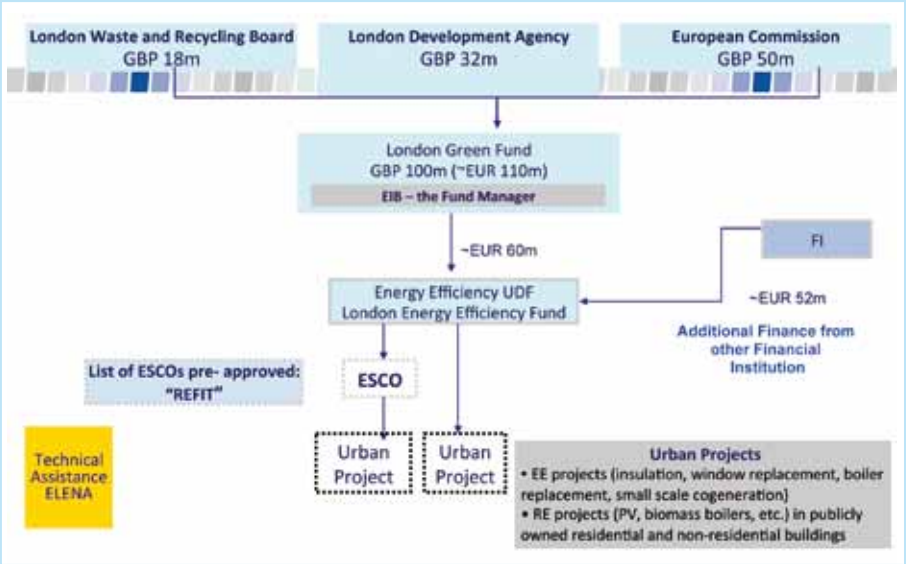


Abbildung 18: Einbindung des Stadtentwicklungsfonds London Energy Efficiency Fund (LEEF) in die weiteren Initiativen in der Stadt London (Quelle: EIB)

Diese Finanzmittel, die wie bei jeder anderen Fremdfinanzierung verzinst und zu Laufzeitende zurückgezahlt werden müssen, werden jedoch mit **zusätzlichen Fördermitteln** bzw. technischen Hilfen **ergänzt**. So erfolgt etwa eine technische Unterstützung der Projekte, die mit **ELENA-Mitteln** gefördert wird. Des Weiteren erfolgt eine enge Verschränkung mit sonstigen kommunalen Programmen wie etwa dem „REFIT"-Programm, bei dem sich die Kontraktoren, die im Rahmen der finanzierten Projekte **Energieeinsparungen** auch **garantieren müssen**, pre-qualifizieren können.

Quellen und weitere Informationen

Internetauftritt des Fonds
http://www.leef.co.uk/

Aufruf zur Interessenskundgebung:
London Green Fund – Auswahl eines Stadtentwicklungsfonds mit Schwerpunkt Energieeffizienz
http://www.eib.org/products/jessica/eoi/london-energy.htm

Sub-Fonds: London Foresight Environmental Fund (LFEF)

In diesen Sub-Fonds fließen jene 35 Mio. GBP aus dem London Green Fund (Holding Fund), die für **Investitionen** in die **Abfallinfrastruktur im Großraum London** bestimmt sind. Weitere 25 Mio. GBP kommen großteils von privaten Pensionskassen, teilweise aber auch von Privatinvestoren.

Dieser Sub-Fonds unterscheidet sich dabei jedoch in zweierlei Weise vom London Energy Efficency Fund: Zum einen ist der thematische Fokus ein anderer, zum anderen werden völlig andere Finanzierungsinstrumente angeboten.

Die Mittel dieses Fonds sind hauptsächlich für Stadtentwicklungsprojekte im **Planungs- oder Baustadium** bestimmt, welche Einrichtungen zur **Aufarbeitung**, zur **Wiederverwertung** und zum **Recycling von Abfall**, **Müllverbrennungsanlagen** oder andere Anlagen betreffen, die einen Beitrag zum Ersatz von fossilen Brennstoffe leisten, da in ihnen Brennstoff aus Abfall erzeugt wird [EIB 2010].

Beim London Foresight Environmental Fund (LFEF) handelt es sich um einen klassischen **Private Equity Fonds**, der Kapitalbeteiligungen oder vergleichbare Beteiligungen an Stadtentwicklungsprojekten eingeht. Das Auswahlverfahren für den Fondsmanager erfolgte in gleicher Weise wie beim London Energy Efficiency Fund (LEEF) durch eine öffentliche Ausschreibung in zwei Phasen. Gewinner der Ausschreibung war der **private Investmentmanager Foresight**.

Entscheidend ist die Beteiligung von zusätzlichen privaten Investoren an diesem Fonds bzw. bei den jeweiligen Investitionsvorhaben. Die Grundidee der zugehörigen Finanzierungsstruktur ist in Abbildung 19 dargestellt.

Der London Foresight Environmental Fund wird gleichermaßen aus dem London Green Fund wie aus privaten Mitteln (Pensionsfonds, privaten InvestorInnen) gespeist und insgesamt bis zu 60 Mio. GBP in Waste-to-Energy-und Recyclinganlagen im Großraum London investieren[25].

[25] Davon stammen 18 Mio. GGP vom London Waste & Recycling Board (LWARB), die über den Holdingfonds in den Sub-Fonds geflossen sind.

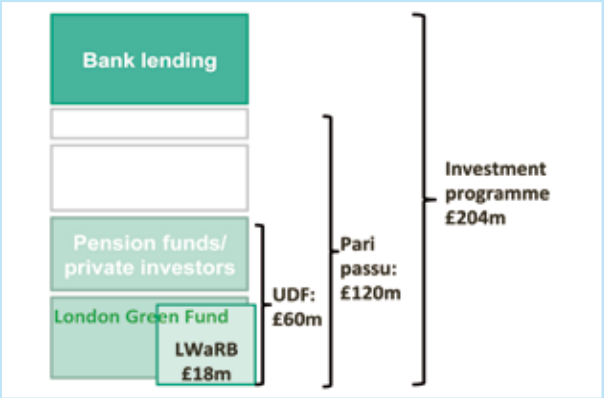


Abbildung 19: Kapitalstruktur des Foresight Environmental Fund bzw. seines Investitionsprogrammes (Quelle: EIB)

Der Fonds agiert dabei als Private Equity Investor, gemeinsam mit weiteren privaten Co-Investoren, welche Investmentrisiken in gleicher Weise übernehmen („pari passu"). Dieses **Risikokapital** wird durch klassische Bankfinanzierung („bank lending") ergänzt. Durch diesen Mix unterschiedlicher Finanzierungen soll ein Investmentprogramm von rd. 200 Mio. GBP umgesetzt werden.

Durch die geplanten Investitionen in Abfallprojekte sollen erhebliche Mengen von kommunalen und gewerblichen Abfällen, die derzeit auf Deponien landen, zukünftig stofflich oder energetisch verwertet werden, um klimaschädlichen Treibhausgas-Emissionen zu reduzieren und neue dauerhafte Arbeitsplätze in London zu schaffen [EIB 2010].

Bis Ende 2015 sollen die Mittel aus dem Fonds vollständig in Abfallprojekte investiert sein. Als Private Equity Fonds, der in risikoreiche Projekte investiert, ist die Renditeerwartung entsprechend hoch. Den privaten Investoren des Fonds werden auf Fondslevel jährliche Renditen[26] von 20 bis 30 Prozent in Aussicht gestellt.

Quellen und weitere Informationen

Forsight Environmental Fund (Internetauftritt)
http://www.foresightgroup.eu/page/320/Foresight-Environmental-Fund.htm

Aufruf zur Interessenskundgebung:
London Green Fund – Auswahl eines Stadtentwicklungsfonds mit Schwerpunkt Abfallwirtschaft
http://www.eib.org/products/jessica/eoi/london-green-fund.htm

[26]) compound annual return target

2.1.2. Stadtentwicklungsfonds/Holdingfonds der IDAE/Spanien

Die Europäische Investitionsbank (EIB) hat bereits im Jahr 2011 mit der spanischen Organisation IDAE (Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía) eine Finanzierungsvereinbarung geschlossen, um einen **überregionalen JESSICA-Holdingfonds** einzurichten, aus dessen Mitteln Vorhaben in den Bereichen Energieeffizienz und erneuerbare Energieträger finanziert werden sollen.

Im ersten Schritt wurden für diesen Fonds, der von der EIB verwaltet wird, 127,6 Mio. Euro zur Verfügung gestellt. Die Kapitalbeiträge für den **FIDAE-Fonds** (Fondo de Inversión en Diversificación y Ahorro de Energía) stammen aus den **10 regionalen Operationellen Programmen** der Regionen Andalusien, Kanarische Inseln, Kastilien-León, Kastilien-La Mancha, Ceuta, der Region Valencia, Extremadura, Galicien, Melilla und der Region Murcia, wo die Investitionen durchgeführt werden sollen. Hier sollen für den Zeitraum 2007 bis 2013 EFRE-Fördermittel bereitgestellt werden [EIB 2011].

Von dem Gesamtbetrag werden 87,8 Mio. Euro aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) der EU stammen, der Rest aus nationalen Ko-Finanzierungsmitteln. Die mit der EIB vereinbarte Finanzierungsstruktur ist in Abbildung 20 dargestellt.

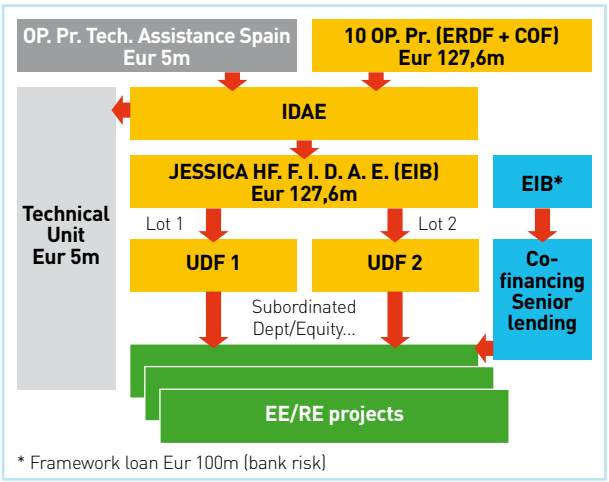


Abbildung 20: Finanzierungsstruktur der Stadtentwicklungsfonds in Spanien (Quelle: EIB)

Die verfügbaren Mittel werden über noch zu gründende Stadtentwicklungsfonds geleitet, die von Finanzierungseinrichtungen verwaltet werden, die als zwischengeschaltete Institute fungieren und im

Rahmen öffentlicher Ausschreibungen ausgewählt werden. Bei den Finanzierungsinstrumenten, die zum Einsatz gelangen sollen, soll es sich vorwiegend um Darlehen, aber auch um Risikokapital und Beteiligungsdarlehen handeln [EIB 2011].

Die Verwaltung der Sub-Fonds wurde im Jahr 2012 ausgeschrieben. Diese Sub-Fonds sollen noch im Jahre 2013 operativ werden, da die vorhandenen Mittel bis spätestens Ende 2015 investiert sein müssen.

Aus Mitteln dieser Fazilität können Vorhaben in den Bereichen Energieeffizienz, erneuerbare Energien und umweltfreundlicher Verkehr im Bau-, Industrie- und Verkehrssektor sowie im Bereich energiebezogener Infrastruktureinrichtungen der öffentlichen Dienste finanziert werden [EIB 2011].

Ähnlich wie bei anderen JESSICA-Fonds werden die Mittel aus den Stadtentwicklungsfonds mit Technischer Hilfestellung für Projektinitiatoren[27] sowie klassischen EIB-Krediten ergänzt.

Der Aufbau der hier dargestellten JESSICA-Fonds ist damit grundsätzlich ähnlich wie in London, allerdings mit einer ganz entscheidenden Innovation: Im gegenständlichen Fall werden **EFRE-Mittel aus 10 unterschiedlichen Regionen** in Spanien **„gepoolt"** und gemeinsam – über einen Holdingfonds bzw. einen oder mehrere Stadtentwicklungsfonds – verwaltet. Dies ist notwendig, da die Auflage von jeweils **separaten Fonds** für jede der 10 Regionen, vergleichbar mit unseren Bundesländern, zu **hohe administrative Kosten** verursachen würde.

Der FIDAE-Fonds in Spanien könnte damit insbesondere als **Best-Practice-Beispiel** bezüglich Auflage eines **JESSICA-Fonds in Österreich** dienen, um EFRE-Mittel aus unterschiedlichen Operationellen Programmen der österreichischen Bundesländer zu bündeln. Damit könnten die Vorteile von JESSICA-Fonds auch in Österreich genützt, zugleich aber deren Nachteile (hoher Aufwand, administrative Kosten) durch gemeinsame Abwicklungsstrukturen vermieden bzw. reduziert werden.

Quellen und weitere Informationen

Pressemeldung: Spanien – Einrichtung des FIDAE-Fonds, um Maßnahmen in den Bereichen Energieeffizienz und erneuerbare Energien in zehn Autonomen Regionen Spaniens zu fördern
http://europa.eu/rapid/press-release_BEI-11-99_de.htm

Aufruf zur Interessenskundgebung: F.I.D.A.E. – Fondo de Inversión en Diversificación y Ahorro de Energía (Spanischer JESSICA-Holding-Fonds für Finanzierungen in den Bereichen Energieeffizienz und Energieeinsparung): Auswahl eines oder mehrerer Stadtentwicklungsfonds
http://www.eib.org/attachments/eoi/vp1004_tor_en.pdf

2.1.3. Verwendung von Strukturfondsmitteln in Amsterdam – Operationelles Programm „Opportunities for West"

Überblick: Aufbau der Operationellen Programme in den Niederlanden

Die Niederlande sind verwaltungstechnisch in 12 Regionen unterteilt (siehe Abbildung 21), ähnlich den 9 Bundesländern in Österreich. Betreffend Gestaltung der für die Verwaltung der EFRE-Mittel notwendigen Operationellen Programme wurde jedoch ein anderer Ansatz als in Österreich gewählt.

Abbildung 21: Einteilung der Niederlande in 12 Provinzen (Quelle: Europäische Kommission)

[27] Diese werden ebenfalls aus den Operationellen Programmen finanziert (insg. 5 Mio. Euro).

So wurde für das Ziel „Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung" – im Gegensatz zur Vorgangsweise in Österreich und Deutschland – nicht etwa für jede der 12 Regionen ein separates Programm entwickelt und zugleich auch eine eigene Verwaltungsstelle eingerichtet, sondern die Aktivitäten in den 12 Regionen in insgesamt vier Operationellen Programmen zusammengefasst.

Bei den Programmen Niederlande Ost, Niederlande West, Niederlande Nord und Niederlande Süd arbeiten jeweils 3 bzw. 4 Regionen zusammen. Im Rahmen dieser Verwaltungskooperationen werden die komplexen und aufwendigen Verwaltungs- und Abrechnungstätigkeiten von jeweils einer Verwaltungsstelle übernommen. Diese nimmt diese Aufgaben nicht nur für die Projekte der eigenen Region, sondern auch der jeweils anderen wahr.

Die gewählte Konstruktion ist die Folge einer langen Tradition gemeinsamer strategischer Planung, eines partnerschaftlichen Zugangs in der Verwaltung sowie eines hohen Maßes an Autonomie in der kommunalen Selbstverwaltung in den Niederlanden. Folgend werden die Struktur und Vorgangsweise bei der Abwicklung des Operationellen Programmes Niederlande West näher erläutert.

Operationelles Programm Niederlande West

Zum Gebiet der westlichen Niederlanden gehören die vier Regionen Flevoland, Nord-Holland, Süd-Holland und Utrecht (siehe Abbildung 22). Innerhalb dieses Gebietes befinden sich auch die zwei wichtigsten Agglomerationsräume der Niederlande, nämlich Amsterdam und Rotterdam. Zusammen

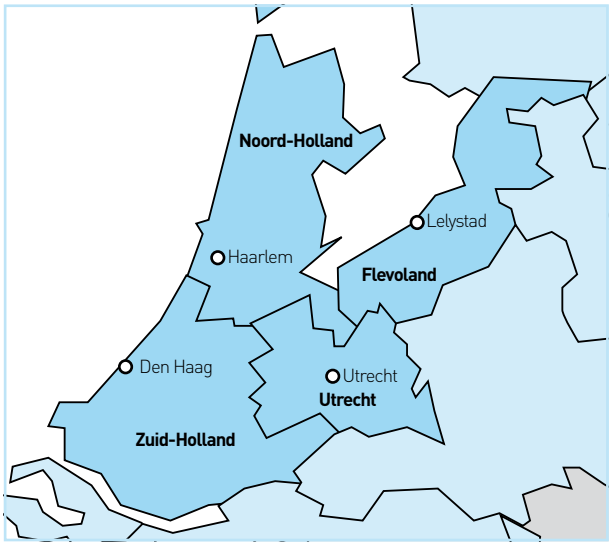


Abbildung 22: Fördergebiet des Operationellen Programmes Niederlande West (Quelle: Europäische Union)

mit den Stadtregionen Utrecht und Den Haag ist das gesamte Gebiet der wichtigste Wirtschaftsraum der Niederlande und gehört auch zu den wichtigsten in Europa.

Um einen zielgerichteten Einsatz der EFRE-Mittel zu ermöglichen und zugleich den Verwaltungsaufwand möglichst gering zu halten, übernimmt eine **gemeinsame Verwaltungsbehörde** die übergeordnete Projektverwaltung für alle vier Regionen. Diese Aufgabe wurde an die **Stadtverwaltung Rotterdam** übertragen. Sie übernimmt die Koordination der Programmumsetzung des Operationellen Programmes. Insbesondere trägt sie die Verantwortung dafür, dass das Operationelle Programm selbst sowie die Projektabwicklung im Einklang mit den Strukturfondsverordnungen und den jeweiligen nationalen Haushaltsvorschriften stehen (siehe Abbildung 23).

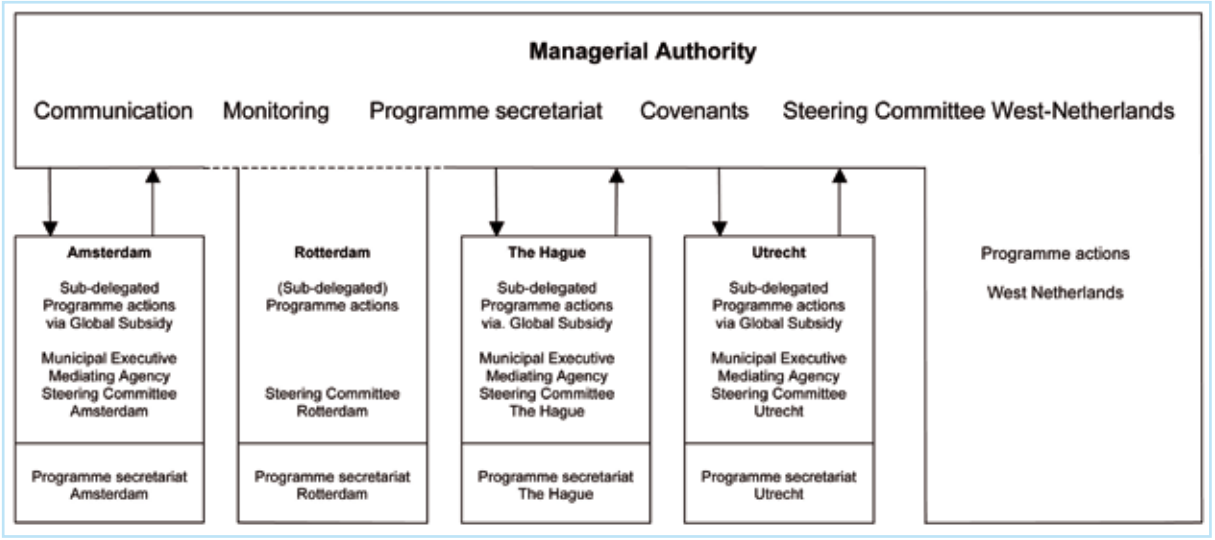


Abbildung 23: Aufgaben und Beziehungen zwischen der Verwaltungsbehörde und den vier Programmsekretariaten in den Städten Amsterdam, Rotterdam, Den Haag und Utrecht (Quelle: Operationelles Programm Niederlande West)

Zugleich wird jedoch die **inhaltliche Verantwortung** für die jeweiligen Projekte und Maßnahmenbündel in den vier Städten Amsterdam, Rotterdam, Den Haag und Utrecht an die jeweilige Stadtverwaltung bzw. eigene **Programmsekretariate sub-delegiert**. Die Projektmaßnahmen im restlichen Programmgebiet von Niederlande West werden von der Verwaltungsbehörde direkt betreut bzw. verwaltet.

Praktisch handelt es sich beim Operationellen Programm Niederlande West und dessen Abwicklung daher um eine **Verwaltungskooperation zwischen 8 Selbstverwaltungskörperschaften** (4 Regionen/Bundesländer und 4 Städte) sowie weiteren Behörden, die jeweils bestimmte Aufgaben (z.B. Funktion von Bescheinigungs- und Prüfbehörde) übernehmen.

Auch bezüglich der sonstigen administrativen Abläufe wurde darauf geachtet, diese möglichst einfach zu halten. So fungiert etwa das Niederländische Ministerium für Landwirtschaft als **zentrale, gemeinsame Bescheinigungsbehörde**[28] (certifying authority) für alle vier Operationellen Programme in den Niederlanden, das Finanzministerium als Prüfbehörde (auditing authority).

Die Abwicklung von EFRE-Förderungen bleibt trotz dieser möglichst einfach strukturierten Verwaltungsabläufe natürlich weiterhin komplex. Die wichtigsten Aufgaben der Verwaltungsbehörden und der Programmsekretariate in den Städten, an welche bestimmte Aufgaben entsprechend der EU-Bestimmungen delegiert wurden, sind in Abbildung 24 (Seite 52) dargestellt.

Inhaltliche Abstimmung der städtischen Programme, Einbindung der Stakeholder

Als entscheidend für den Erfolg der durch EFRE-Mittel finanzierten Maßnahmen wird die Einbindung der jeweiligen Sub-Programme und Projekte in eine **übergeordnete strategische Planung** gesehen. In diesem Zusammenhang soll die nationale **„large cities policy (GSB)"** in den Niederlanden hervorgehoben werden. Innerhalb dieses strategischen Rahmens wurden von den teilnehmenden **31 Städten langfristige, strategische Entwicklungspläne** erarbeitet, welche die Grundlage sowohl von nationalen Förderprogrammen wie auch bei der Berücksichtigung der urbanen Dimension bei der Vergabe von EFRE-Fördermitteln sind.

Durch diese durch die sogenannten G4-Städte (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht) im Jahre 1994 gestartete Initiative gehören die Niederlande zu den ersten Ländern in Europa, die über eine **„national urban policy"** verfügen. Die langjährigen Erfahrungen mit dem nationalen GSB-Förderprogramm machte es überhaupt erst möglich, nationale Fördermittel mit den EFRE-Geldern auf strategisch sinnvolle, synergetische Art und Weise miteinander zu verzahnen.

Zum anderen ist eine besonders **intensive Einbindung der Stakeholder** auf allen Ebenen der Planung und Projektdurchführung zu beobachten. Im Unterschied zu den meisten Programmierungs-Prozessen zu Operationellen Programmen in Europa entstehen die meisten Projekte in Amsterdam tatsächlich **„bottom up"**.

So sind nicht etwa nur die eigentlichen Stadtverwaltungen Projektträger bzw. Endbegünstigte, wie es in anderen Regionen oft der Fall ist. Vielmehr wird eine große Anzahl an Förderprojekten in Kooperation von privaten und öffentlichen Einrichtungen sowie durch **zivilgesellschaftliche Einrichtungen** getragen. Diese werden aktiv zur Projekteinreichung ermuntert und bei den komplexen Abwicklungsprozessen unterstützt.

Dieser insbesondere in Amsterdam praktizierte **offene(re) Zugang zu europäischen Fördermitteln** spiegelt insbesondere das hohe Vertrauen der öffentlichen Verwaltung in Einrichtungen der Zivilgesellschaft wieder.

Best-Practice-Beispiel für umgesetzte Maßnahmenbündel: Amsterdam Smart City

Als eines der erfolgreichsten Projektbündel im Rahmen des Operationellen Programmes Niederlande West kann das Projekt Amsterdam Smart City angesehen werden. Die diesem Projekt zugrunde liegende Idee ist der Einsatz von IKT-Lösungen zur Steigerung der Energieeffizienz in den unterschiedlichsten Anwendungsbereichen im Stadtgebiet von Amsterdam.

[28] In Österreich wird die Funktion der Bescheinigungsbehörde für das Ziel „Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung" durch das Bundeskanzleramt, in Deutschland durch jeweils unterschiedliche Verwaltungsstellen der Bundesländer wahrgenommen.

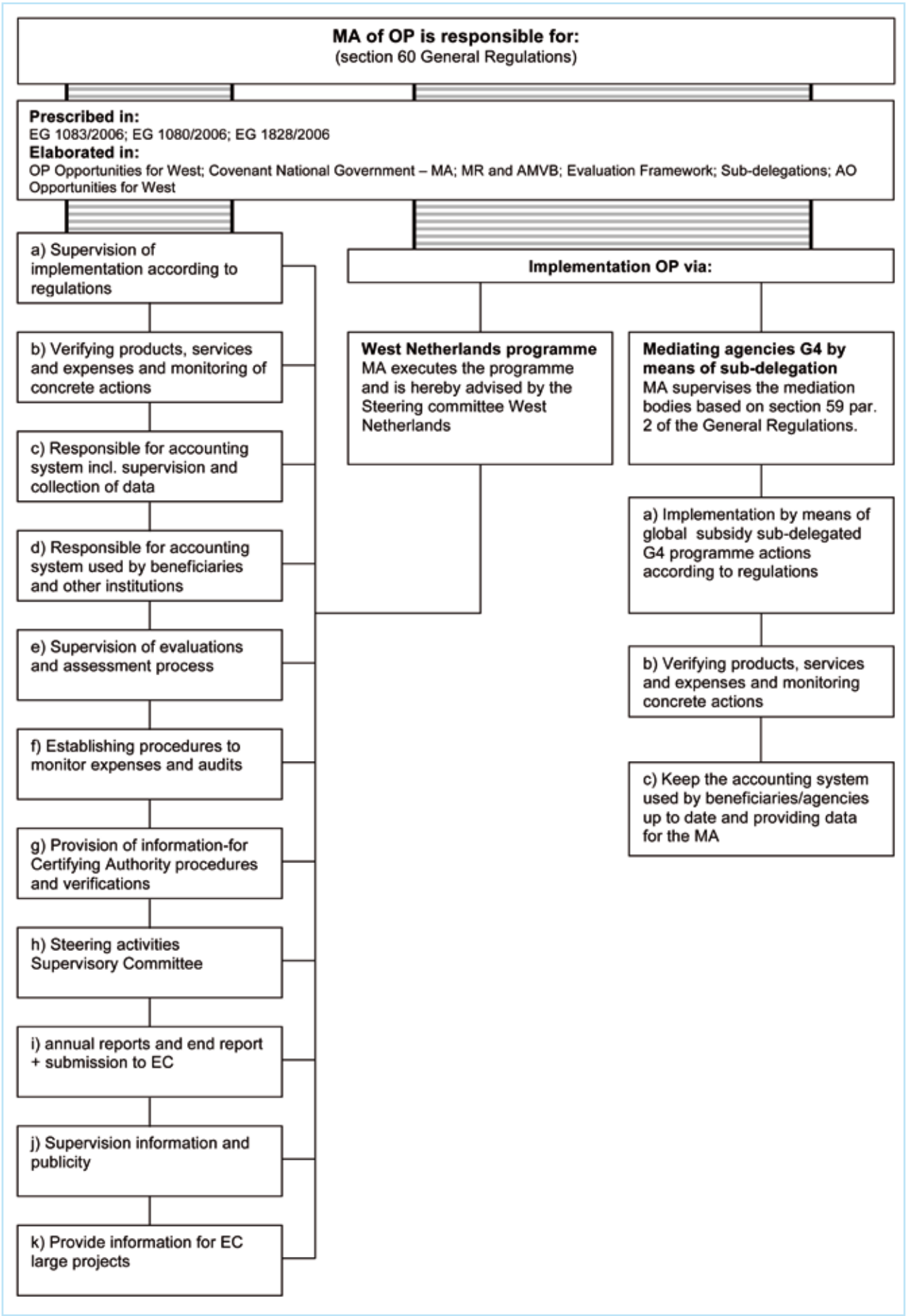


Abbildung 24: Darstellung der Aufgaben der Verwaltungsbehörde und der Städte bzw. Programmsekretariate (Quelle: Operationelles Programm Niederlande West)

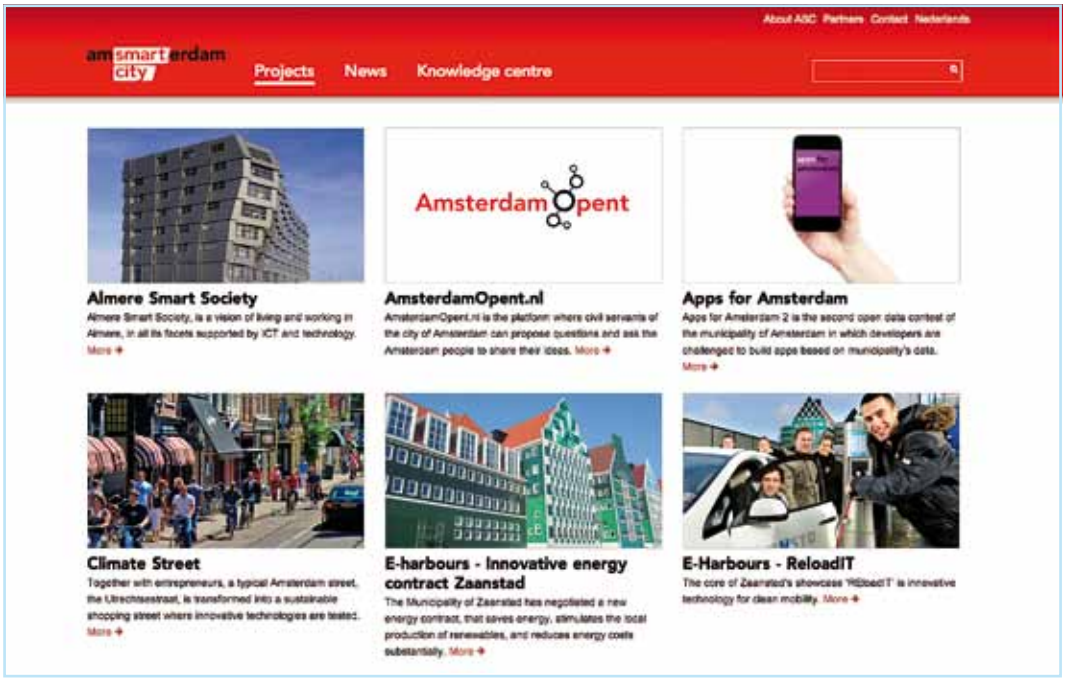


Abbildung 25: Screenshot der Projekt-Homepage von Amsterdam Smart City (Quelle: Amsterdam Innovation Motor)

Die Bandbreite der Anwendungsfelder in insgesamt 32 Projekten reicht von klassischen Smart-Meter-Projekten, Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz in öffentlichen Gebäuden, Schulen und Sporteinrichtungen, der Entwicklung von neuen Gesundheitsdienstleistungen bis hin zu Projekten, um zumindest in Teilen der historischen Altstadt Energieneutralität zu erreichen.

Dieses Projekt ist ein Musterbeispiel gelungener **Zusammenarbeit von privater und öffentlicher Sphäre**. So hat das Projekt bereits im Jahr 2011 einen der „Regio Star Awards" der Europäischen Kommission gewonnen. Dieser Preis zeichnet die **innovativsten Projekte in Europa** aus, welche aus Regionalfördermittel unterstützt werden.

Leiter des Projektkonsortiums ist die Wirtschaftsagentur Amsterdam Innovation Motor. Weitere Projektpartner sind neben städtischen Behörden insbesondere der Stromnetzbetreiber Alliander sowie Akteure aus Wirtschaft und Zivilgesellschaft.

Quellen und weitere Informationen

Informationen über die Einzelprojekte)
http://amsterdamsmartcity.com/

Weiterer Informationen
http://www.kansenvoorwest.nl/

2.1.4. Verwendung von ELENA-Mitteln in Mailand, Kombination mit EIB-Krediten/Italien

Projektziele: Durch die ELENA-Mittel wird die Entwicklung eines regionalen Investmentprogramms vorbereitet und unterstützt, im Rahmen dessen Energieeffizienzmaßnahmen in öffentlichen Gebäuden umgesetzt werden. Aufgrund der begrenzten budgetären Möglichkeiten der Kommunen in der Region werden die geplanten Investitionen unter Einsatz von Energieeinspar-Contracting durch private Kontraktoren finanziert und umgesetzt.

Projektträger/Begünstigter: Provinz Mailand

Höhe der ELENA-Förderung: rd. 2 Mio. Euro

Leverage Faktor, geplante Investitionssumme: 46 (d.h. geplante Investitionssumme rd. 90 Mio. Euro)

Beschreibung der Projektaktivitäten und des Investitionsprogrammes: Zur Vorbereitung und Verwaltung des Investmentprogrammes wurde in der Regionsverwaltung eine „Project Implementation Unit" geschaffen. Diese koordiniert alle Aktivitäten in der Region und hat insbesondere die Aufgabe, die identifizierten Einsparpotenziale in den Kommunen der Region zu beurteilen und die Kommunen bei der Projektumsetzung in technischer und organisatorischer Hinsicht zu unterstützen.

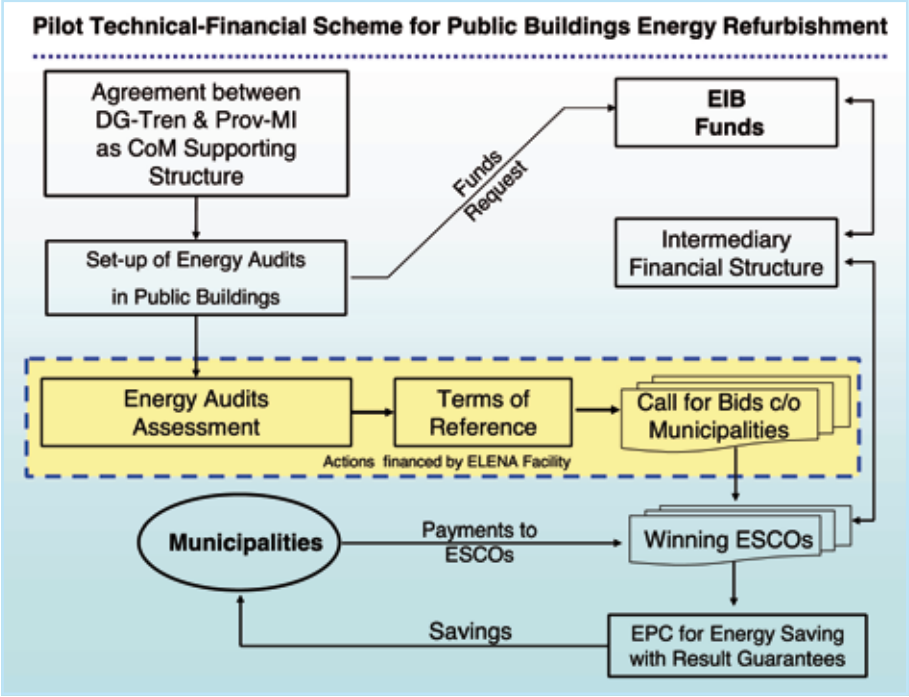


Abbildung 26: Zusammenwirken der unterschiedlichen Finanzierungs- und Unterstützungsmaßnahmen für die energetische Sanierung von öffentlichen Gebäuden in der Region Mailand (Quelle: Regionsverwaltung Mailand)

Zusätzlich wurde mit Unterstützung der EIB und von lokalen Finanzinstitutionen die Finanzierung der geplanten Maßnahmen sichergestellt. Dabei werden die ELENA-Mittel mit „klassischen" EIB-Krediten, die über die lokalen Banken (Finanzintermediäre) den privaten Unternehmen (Kontraktoren, „ESCOS") zu Gute kommen, kombiniert. Der Fokus des Investitionsprogrammes liegt auf öffentlichen Schulbauten und baut auf langjährige Vorarbeiten auf. Das Zusammenwirken der unterschiedlichen Finanzierungs- bzw. Unterstützungsschemen ist in Abbildung 26 dargestellt.

Ablauf der Arbeiten, Zeitrahmen: Die detaillierten Umsetzungsmaßnahmen und der Zeitplan sind in Abbildung 27 zu sehen. Die durch die ELENA-Mittel finanzierten Aktivitäten sollen bis Ende 2013 abgeschlossen sein und Investitionen von insgesamt 90 Mio. Euro auslösen.

Erwartete Ergebnisse des Investmentprogrammes:

- Reduktion des Erdgasverbrauches um 22.400 MWh/Jahr
- Reduktion des Stromverbrauches m 4.950 MWh/Jahr

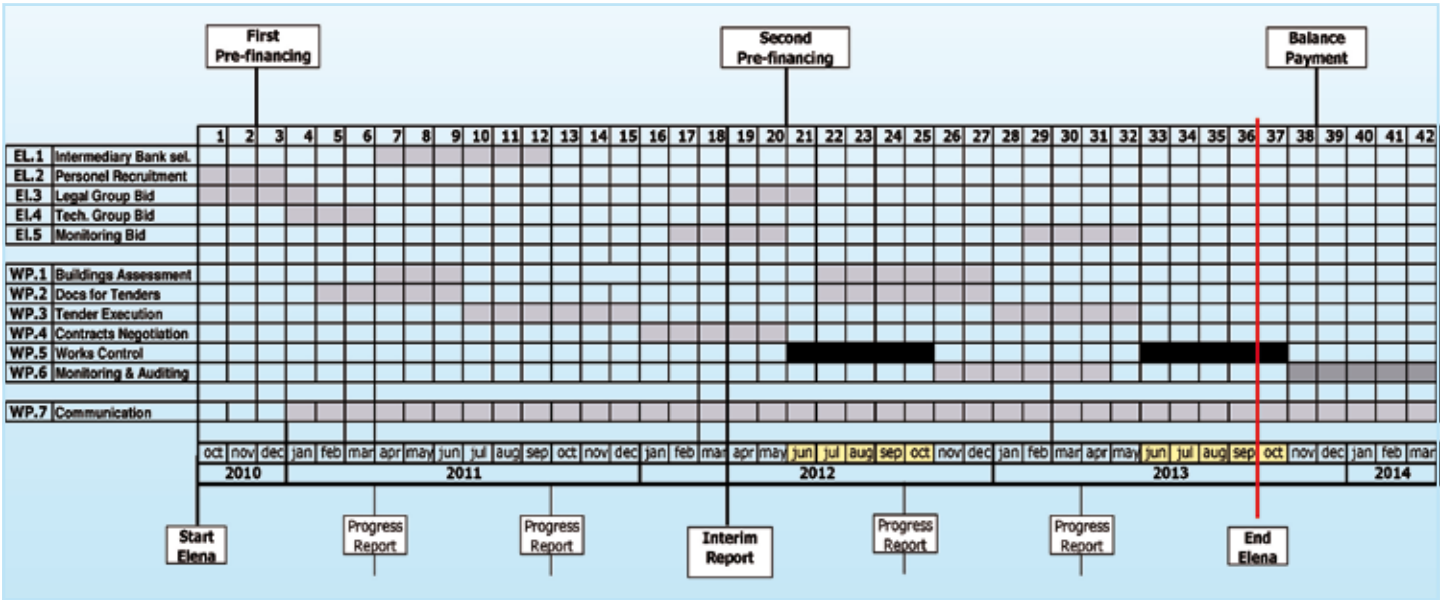


Abbildung 27: Umsetzungsmaßnahmen und Zeitplan (Quelle: Provinz Mailand)

2.1.5. Verwendung von ELENA-Mitteln in der Region Barcelona/Spanien

Projektziele: Im Rahmen dieses Projektes wird ein umfangreiches Investitionsprogramm in den Kommunen der Region Barcelona umgesetzt, das sowohl Energieeffizienzmaßnahmen wie erneuerbare Energieerzeugung umfasst.

Projektträger/Begünstigter: Provinz Barcelona

Höhe der ELENA-Förderung: rd. 2 Mio. Euro

Leverage Faktor, geplante Investitionssumme: 50-100 (d.h. geplante Investitionssumme 100 Mio. Euro bis maximal 500 Mio. Euro)

Beschreibung der Projektaktivitäten und des Investitionsprogrammes: Ähnlich wie bei den Projektaktivitäten in der Region Mailand wurde in der Regionsverwaltung zunächst eine „Project Implementation Unit" geschaffen. Diese koordiniert alle Aktivitäten und hat die Aufgabe, die Projektvorschläge bzw. identifizierten Einsparpotenziale in den Kommunen zu beurteilen. Des Weiteren werden die lokalen Akteure in den insgesamt 311 Kommunen der Region mit insgesamt 5,4 Mio. EinwohnerInnen bei der Projektumsetzung sowohl in technischer wie organisatorischer Hinsicht unterstützt.

Das Investitionsprogramm ist jedoch im Vergleich zum ELENA-Projekt in Mailand wesentlich breiter aufsetzt und inkludiert insbesondere

- die Installation von Photovoltaikanlagen auf öffentlichen Gebäuden,
- die Sanierung der öffentlichen Straßenbeleuchtung und der Ampelanlagen sowie
- die energetische Sanierung öffentlicher Bauten.

Gleichermaßen wie in Mailand wird die Finanzierung der geplanten Maßnahmen mit Unterstützung der EIB und lokalen Finanzinstitutionen sichergestellt. Neben technischer und finanzieller Unterstützung werden die Kommunen aber vor allem auch in rechtlichen Belangen (insbesondere beim Vergabeverfahren) unterstützt. Die Rollen der unterschiedlichen Akteure und Projektpartner in Barcelona sind in Abbildung 28 zu sehen.

Ablauf der Arbeiten, Zeitplan: Dieses Projekt war die erste im Rahmen von ELENA unterstützte Maßnahme. Der Vertragsabschluss erfolgte Mitte 2010. Bis Ende 2013 soll sowohl die Unterstützung durch ELENA als auch das eigentliche Investitionsprogramm abgeschlossen sein.

Erwartete Ergebnisse des Investmentprogrammes:

- Stromproduktion durch Photovoltaik von 114 GWh/Jahr
- Energieeinsparungen von 280 GWh/Jahr
- CO_2-Reduktion von 185.000 tCO_2-Äquivalenten/Jahr
- 5.000 neugeschaffene Arbeitsplätze

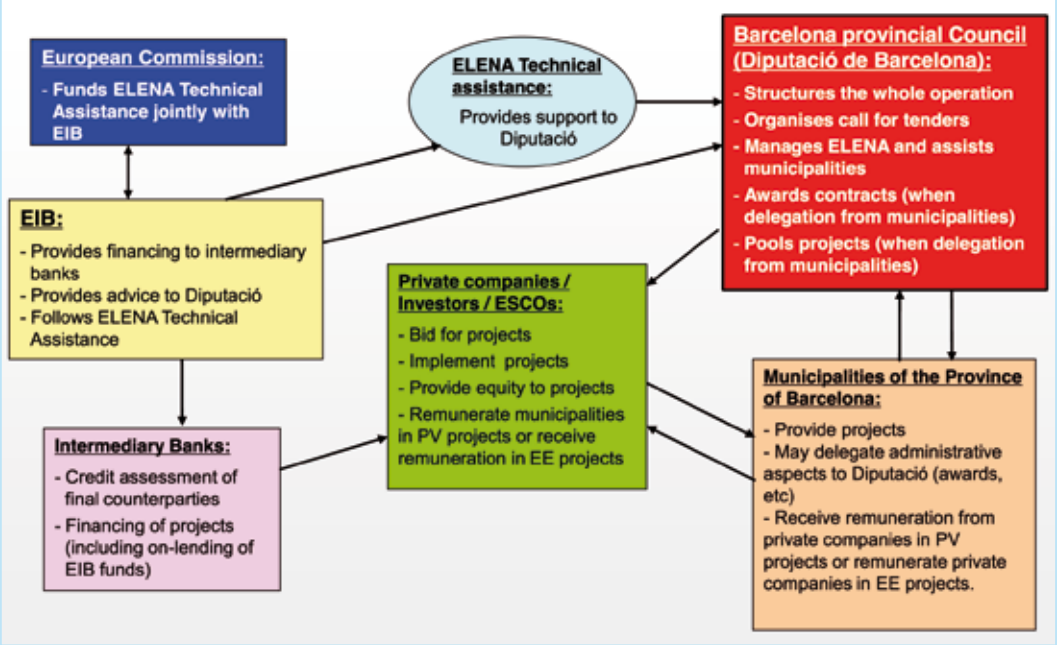


Abbildung 28: Rollen der unterschiedlichen Akteure und Projektpartner (Quelle: Provinz Barcelona)

2.2. Beispiele für die Finanzierung von Maßnahmen durch Einbeziehung privater Akteure

2.2.1. Finanzierung von Straßenbeleuchtung durch Contracting-Modelle

Einige beispielgebende privat-öffentliche Initiativen haben sich in Österreich im Bereich der Finanzierung von Straßenbeleuchtungsanlagen herausgebildet. So ist z.B. das steirische Projekt **OPTIMON-SBL** der ArgeLEA Steiermark hervorzuheben, welches die Bewusstseinsbildung im Hinblick auf die Möglichkeiten der Erzielung von Einsparpotenzialen in der kommunalen Straßenbeleuchtung zum Ziel hat. Dabei setzt das Projekt auf die Verbreitung von und Information zu Technologien, Produkten und Dienstleistungen, die Einführung von Energiebuchhaltung und Wartungsdokumentation, die Entwicklung von effizienten Optimierungsabläufen und eines Optimierungspaketes rund um alle betroffenen Bereiche der kommunalen Straßenbeleuchtung. Im Rahmen des Projektes wurden auch Pilotanlagen betreut, die Einsparungen an Strom, Kosten und Emissionen praktiziert, Optimierungen in anderen Bereichen durchgeführt und die gewonnenen Erfahrungen darüber dokumentiert haben. Initiator dieser Initiative war die Lokale Energieagentur (LEA) in der Steiermark.

Ebenfalls in der Steiermark hat die **Grazer Energieagentur** bereits einige Projekte zur Erneuerung der kommunalen Beleuchtung in Contracting-Modellen erfolgreich ausgeschrieben. So wurden im Rahmen des Pilotprojektes **Green Light Graz** seit 2005 ca. 18.700 Leuchten in Graz modernisiert und damit seit 2011 jährlich Energieeinsparungen von 1,57 Mio. kWh (das entspricht 24% des Energieverbrauchs vor den Maßnahmen) erreicht.

Die Maßnahmen wurden vom Energiecontractor **Energie Graz** durchgeführt – von ihm wurde eine Einsparungsgarantie von 1,24 Mio. kWh zugesagt. Das Projekt hat auch maßgeblich zur Entlastung des Haushaltes der Stadt Graz beigetragen, bis zum Ende der Contracting-Laufzeit soll die Stadt eine Einsparung von ca. 3 Mio. Euro lukrieren. Die Grazer Energieagentur hat weitere Projekte in Österreich, u.a. in Ansfelden und Kirchbach, umgesetzt.

Seitens privater Initiatoren von privat-öffentlichen Umsetzungsmodellen in der Straßenbeleuchtung in Österreich ist die **„Initiative Licht“** der **Kommunalkredit Austria** zu erwähnen. Die auf kommunales und infrastrukturnahes Projektgeschäft spezialisierte Kommunalkredit hat hierbei ein Finanzierungsinstrument entwickelt, das es Kommunen ermöglicht, die kommunale Beleuchtungsinfrastruktur budgetschonend zu erneuern. Dabei kooperiert die Kommunalkredit mit Energieversorgungsunternehmen und Anbietern von Beleuchtungsanlagen. Die Kommunalkredit Public Consulting, eine Tochtergesellschaft der Kommunalkredit, wickelt zudem die österreichischen Bundesförderungen für Beleuchtungs-Optimierungen (u.a. im kommunalen Bereich) ab.

Das Finanzierungskonzept der Kommunalkredit lässt sich sowohl auf klassische Investitionsfinanzierungsprojekte, als auch auf Contracting-Projekte anwenden. Die Finanzierung der Erneuerungsmaßnahmen für die Straßenbeleuchtung erfolgt in diesem Modell nicht über die Stadt, sondern über den Lieferanten bzw. den privaten Contracting-Partner:

- Die Gemeinde schließt einen Contracting-Vertrag mit garantierter Energieeinsparung mit dem Contracting-Partner ab.
- Unter dem Contracting-Vertrag leistet die Stadt einen Sockelbetrag bis Laufzeit-Ende des Vertrages an den Contracting-Partner. Damit entsteht eine Forderung des Contracting-Partners gegenüber der Stadt, die vom Contracting-Partner aber über 10 bis 15 Jahre gestundet wird.
- Die Kommunalkredit kauft die zukünftigen Forderung des Contracting-Partners gegenüber der Stadt an und zahlt die Nominale an den Contracting-Partner aus.
- Die Stadt zahlt, wie im Contracting-Vertrag vereinbart, den Sockelbetrag über mehrere Jahre – nun nicht mehr an den Contracting-Partner, sondern an die Kommunalkredit zurück.

Die wesentlichen Vorteile dieser Finanzierungsstruktur liegen darin, dass der private Contracting-Partner im Rahmen seiner Leistungserbringung der Stadt auch die Finanzierung anbieten kann. Die Finanzierung erfolgt zu kommunalen Kreditkonditionen, eine separate Ausschreibung der Finanzierung ist nicht notwendig. Durch die im Contracting-Vertrag festgesetzte Einspeisegarantie wird für die Stadt Budgetsicherheit erreicht.

Finanzierung eines Contracting-Modells

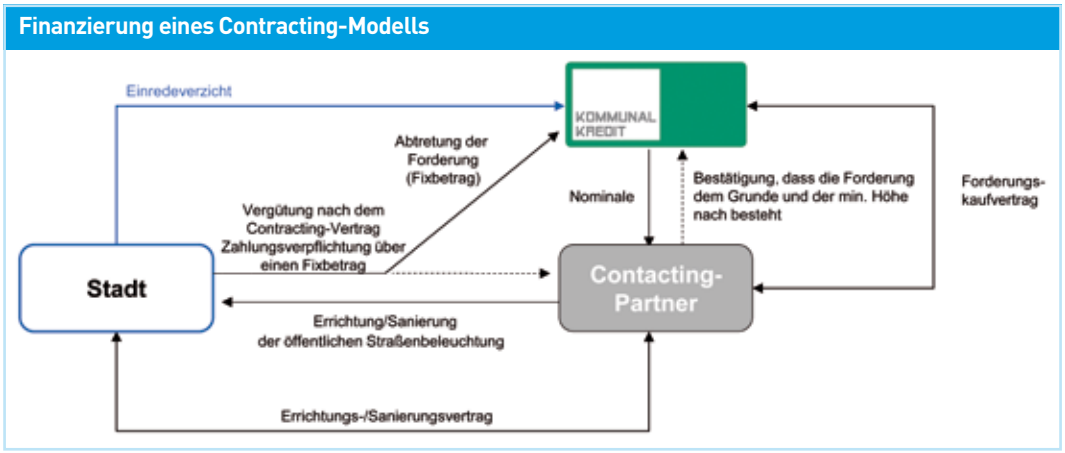


Abbildung 29: Contracting-Modell der Initiative „Licht" der Kommunalkredit (Quelle: Kommunalkredit)

Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang auch die Roadshow „Kommunale Beleuchtung", die im Herbst 2012 zum dritten Mal auf Tour ging und neue Beleuchtungstechnologien, Best-Practice-Beispiele und konkrete Tipps für die Projektumsetzung bis zu Finanzierung und Förderung vorstellte. Mit rund 320 TeilnehmerInnen bei den sechs Stopps der Licht-Roadshow in Innsbruck, Salzburg, Linz, St. Pölten, Graz und Klagenfurt zeigte sich das ungebrochene Interesse der Kommunen, mehr zur konkreten Umsetzung von Lichtprojekten zu erfahren. Die Veranstaltungsreihe wurde gemeinsam vom Österreichischen Gemeindebund, dem Umwelt Forum Haushalte (UFH), dem Fachverband der Elektro- und Elektronikindustrie (FEEI) und der Kommunalkredit veranstaltet.

Quellen und weitere Informationen

http://www.noest.or.at/optimon.pdf
http://www.grazer-ea.at
http://www.kommunalkredit.at
http://www.kommunalkredit.at/eBooks/KA-InitiativeLicht/index.html
http://www.umweltfoerderung.at
http://www.feei.at/schwerpunktthemen/

2.2.2. Berliner Energiesparpartnerschaft

Die Berliner Energiesparpartnerschaft wurde 1996 von der Berliner Energieagentur und der Berliner Senatsverwaltung für Stadtentwicklung (Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt) entwickelt und ist ein gutes Beispiel für ein funktionierendes und standardisiertes Modell für die **Finanzierung von Energieeffizienzmaßnahmen in Gebäuden der öffentlichen Hand**.

Ziel ist die **Erschließung des vorhandenen Energiesparpotenzials** eines Einzel-Gebäudes oder eines aus unterschiedlichen Objekten zusammengesetzten Gebäudebestandes. Die dafür notwendigen Investitionen tätigt ein privater Energiedienstleister (der private Contractor) und refinanziert sie über die eingesparten Energiekosten. Der öffentliche Auftraggeber kann eine Auswahl seines Gebäudebestandes zu einem sogenannten Pool zusammenfassen. In Berlin sind das z.B. Rathäuser, Schulen, Schwimmbäder, Kindertagesstätten oder Verwaltungs- und Dienstleistungsgebäude wie das Rote Rathaus, die Berliner Bäderbetriebe und die Deutsche Oper. Zur Funktionsweise siehe Abbildung 30.

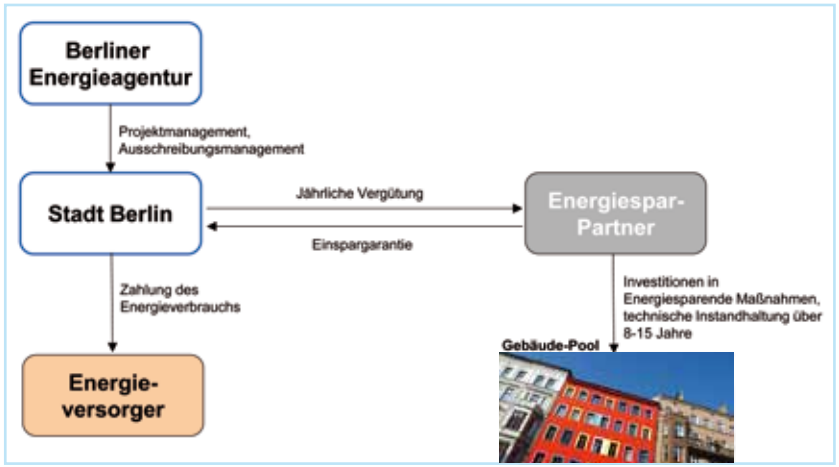


Abbildung 30: Schema der Funktionsweise eines Projektes der Berliner Energiesparpartnerschaft (eigene Darstellung)

In Kooperation mit der Berliner Energieagentur hat die Stadt Berlin seit 1996 bereits 26 Projekte umgesetzt und über 1.300 öffentliche Gebäude sowie mehr als 500 Liegenschaften in die Energiesparpartnerschaft integriert. Die durchschnittliche, garantierte Einsparung beträgt 26 Prozent, das sind zusammen knapp 12 Mio. Euro jährlich in allen Liegenschaften. Die Contractoren haben bisher über 50 Mio. Euro in Anlagentechnik investiert.

Das besondere an der Berliner Energiesparpartnerschaft im Vergleich zu Contracting-Modellen anderer Städte ist der **hohe Standardisierungsgrad** des Programms und die Anzahl an bereits im Rahmen des Programms mit unterschiedlichen Projektpartnern umgesetzten Projekten. Aus diesem Grund ist die Berliner Energiesparpartnerschaft zu einem international beachteten Beispiel für die konsequente und standardisierte Umsetzung von Energiesparmaßnahmen im Gebäudebereich geworden.

2.2.3. PPP-Finanzierung von Verkehrs-Lösungen in Wroclaw/Polen

Der stetig zunehmende Individualverkehr in Städten führt nicht nur zu negativen Umweltauswirkungen, sondern auch zu hohen volkswirtschaftlichen Kosten. Die Stadt Wroclaw ist mit über 630.000 EinwohnerInnen die viertgrößte Stadt in Polen und hat sich zur Lösung des Verkehrsproblems dazu entschlossen, ein PPP-Projekt zu realisieren. Gegenstand des Projektes ist die Errichtung und der Betrieb einer unterirdischen Parkanlage mit einer Fläche von 10.000 m² für über 300 Fahrzeuge unter dem historischen „Nowy Targ"-Platz. Im Rahmen einer internationalen Ausschreibung hat ein Konsortium unter der Führung der portugiesischen Baufirma Mota Engil Group im Jahr 2011 den Zuschlag erhalten.

Dies ist das erste PPP-Projekt der Stadt Wroclaw, welches unter der polnischen PPP-Gesetzgebung realisiert wird. Auf Basis eines 40-jährigen Konzessionsvertrages hat das private Konsortium nach der erfolgreichen Fertigstellung der unterirdischen Parkanlage das Recht, während der Vertragslaufzeit Parkgebühren einzuheben und daraus die Investitions- und Betriebskosten abzudecken. Die Investitionskosten betragen dabei rund 10 Mio. Euro.

Gegenstand des Vertrages ist aber nicht nur der Bau der Parkanlage, sondern auch die Revitalisierung des darüber liegenden Nowy Targ-Platzes (neue Pflasterung, Beleuchtung und architektonische Gestaltung). Die Grundstruktur des Projektes ist in Abbildung 31 dargestellt.

Der Großteil des Bau- und Betriebsführungsrisikos wird von der Projektgesellschaft (und damit von deren Eigentümern) getragen, im Gegenzug erhält die Projektgesellschaft das volle Recht an sämtlichen Einnahmen der Parkgebühren für die nächsten 40 Jahre.

Aufgrund des Pilotcharakters dieses Projektes hat auch die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) das Projekt mit einem Darlehen von 7,8 Mio. Euro unterstützt. Dieses Darlehen ist als Projektfinanzierung strukturiert (Kreditnehmer ist also die vom Konsortium gegründete Projektgesellschaft), hat eine Laufzeit von 15 Jahren und ist in

Abbildung 31: Projektstruktur des PPP-Modells in Wroclaw (Quelle: EBRD)

den ersten drei Jahren tilgungsfrei. Während der Bauphase gibt es noch eine Fertigstellungsgarantie des Konsortialführers, nach der Fertigstellung trägt aber die EBRD das Projektrisiko (jedoch sind dingliche Sicherheiten an einigen Anlageteilen vereinbart). Die restlichen Investitionskosten werden durch Eigenkapital des Konsortiums finanziert, welches zu 100 Prozent an der Projektgesellschaft beteiligt ist.

Die Hauptgründe der EBRD, dieses Projekt zu finanzieren, waren:

- Es ist das erste PPP-Projekt in der Parkraumbewirtschaftung und hat daher Pilotcharakter.
- Die rechtliche Absicherung ist gegeben (es gibt in Polen eine eigene PPP-Gesetzgebung).
- Der politische Wille der Stadtverwaltung, ein „innovatives" PPP-Projekt durchzuführen, ist gegeben.

Aufgrund der zunehmenden Parkplatznot kann von einer guten Auslastung der Parkgarage ausgegangen werden (erwartet wird eine durchschnittliche Auslastung von 80 Prozent an Werktagen).

Die Besonderheit dieses Beispiels liegt weder in der Projektstruktur (es handelt sich um eine „klassische" PPP-Struktur), noch in der Strukturierung der Finanzierung, sondern im starken politischen Willen, ein PPP-Pilotprojekt umzusetzen, um ein dringendes Infrastrukturproblem zu lösen. Insofern gibt es auch kaum nennenswerten Widerstand in der Bevölkerung gegen ein solches Projekt im Herzen der Stadt, das von einem privaten Unternehmen umgesetzt und 40 Jahre lang betrieben wird.
Die Stadt Wroclaw wird deshalb heute in Polen als „Pionier" in diesem Sektor angesehen, das Projekt wird regelmäßig bei Fachkonferenzen als „Best-Practice-Beispiel" präsentiert.

Aufgrund des Erfolgs dieses Projektes hat auch die Stadt Gdansk im Norden von Polen im Dezember 2012 eine ähnliche Ausschreibung zum Bau und Betrieb von Parkanlagen an vier möglichen Standorten veröffentlicht.

Die **Übertragbarkeit auf Österreich** hängt von der Vergleichbarkeit der verkehrspolitischen Ziele und Möglichkeiten der jeweiligen Städte ab. Österreich hat zwar keine eigene PPP-Rechtsgrundlage, eine Projektstruktur wie in Wroclaw wäre aber auch bei uns möglich. Jedoch sollte der Aufwand bei der Ausschreibung und Vergabe eines solchen Vorhabens nicht unterschätzt werden. Hierzu ist auf jeden Fall externe Beratung notwendig, welche über die notwendige Erfahrung zu Bau und Betrieb von unterirdischen Parkanlagen verfügen. Ebenfalls erfordert die Vertragsgestaltung hohes juristisches Fachwissen. Die Besonderheit in Polen liegt darin, dass das dortige PPP-Gesetz zahlreiche Mindeststandards für den PPP-Vertrag vorgibt, was in Österreich nicht der Fall ist. Hier führt die Freiheit der Vertragsgestaltung und das Fehlen von erprobten PPP-Standardverträgen zu rechtlichen Vorlaufkosten im Rahmen der Projektvorbereitung seitens der öffentlichen Hand, weshalb tendenziell kleinere PPP-Projekte aufgrund der hohen Transaktionskosten selten realisiert werden.

2.2.4. PPP-Finanzierung einer Wasser- und Abwasserversorgung in Tschechien

Eine funktionsfähige Wasserversorgung und Abwasserentsorgung ist ein wesentlicher Bestandteil der kommunalen Infrastruktur. Zahlreiche Städte und Gemeinden in Europa haben sich dazu entschlossen, die Erbringung dieser Dienstleistung in Zusammenarbeit mit privaten Betreibern im Rahmen von PPP-Modellen durchzuführen. Speziell in den neuen EU-Mitgliedsländern in Zentral- und Osteuropa, wo noch ein großer Nachholbedarf bei Investitionen in den Wassersektor besteht und Investitionen notwendig sind, um die EU-Vorgaben zu erfüllen, sind solche PPP-Modelle beliebt.

So hat zum Beispiel in unserem Nachbarland Tschechien die Beteiligung privater Betreiber in der Wasserver- und Abwasserentsorgung eine lange Tradition. Während der Restrukturierung des kommunalen Wassersektors in den 90er Jahren wurde die Verantwortung für die Leistungserbringung den Gemeinden übertragen. Danach wurde die Möglichkeit eröffnet, dass sich die Gemeinden **privater Betreiber** für die Leistungserbringung bedienen. Vielfach wird hierbei auch von Privatisierung gesprochen, wobei jedoch darauf hingewiesen werden muss, dass dies nur die **Betriebsführungsgesellschaften** betrifft, die **Eigentumsrechte** an den Anlagen verbleiben nämlich bei den **Gemeinden**.

Ein solcher privater Betreiber am tschechischen Markt ist beispielsweise die Energie AG Wasser, eine Konzerngesellschaft der Energie AG Oberösterreich. Die Energie AG Wasser ist an insgesamt sechs Wassergesellschaften in Tschechien beteiligt und

damit ein wichtiger Markteilnehmer. Im Gegensatz zu rein vertragsbasierten PPP-Modellen handelt es sich in Tschechien um Beteiligungsmodelle, bei denen der private Betreiber Anteile von Betriebsführungsgesellschaften übernimmt und damit auch die volle unternehmerische Verantwortung trägt.

In Tschechien werden in 67% aller Gemeinden die Wasserver- und Abwasserentsorgung durch private Betriebsführungsgesellschaften durchgeführt, in nur 18% aller Gemeinden sind diese jedoch zugleich an den jeweiligen Betriebsführungsgesellschaften beteiligt.

Die Situation des Wassersektors in Tschechien unterscheidet sich damit fundamental von jener in Österreich. Zwar ist in beiden Ländern die Fragmentierung relativ hoch (d.h. es gibt eine große Anzahl von kleinen Wasserversorgungs- und Abwasserentsorgungsbetrieben), aber die Privatisierung hatte und hat in Österreich keine Priorität.

Das Beispiel zeigt aber auch sehr klar den Unterschied zwischen Privatisierung und Public-Private-Partnerships, welcher in der öffentlichen Diskussion regelmäßig vermischt wird. Bei einer Privatisierung erfolgt der dauerhafte Eigentumsübergang eines öffentlichen Unternehmens an den Privatsektor. In diesem Fall wird auch die volle Verantwortung zur Leistungserbringung von öffentlichen Dienstleistungen an Private übertragen.[29] Im Gegensatz dazu besteht eine PPP nur auf eine bestimme Dauer und basiert auf einem leistungsorientierten Vertrag zwischen einem öffentlichen Auftraggeber und einem privaten Betreiber. Zwar geht die operative Verantwortung auf den privaten Betreiber über, nicht jedoch die rechtliche Verantwortung gegenüber den BürgerInnen (diese verbleibt bei der öffentlichen Hand).

Das Beispiel der Energie AG zeigt aber auch die zunehmende Kommerzialisierung des Managements von öffentlichen Dienstleistungen, welche durch städtische und/oder regional tätige Infrastrukturbetriebe erbracht werden. Dabei stehen nicht nur mehr der Heimatmarkt im Fokus der Geschäftstätigkeit, sondern immer stärker auch internationale Märkte, auf denen die Kernkompetenz des jeweiligen Unternehmens sinnvoll eingesetzt werden kann.

2.2.5. PPP-Finanzierung von Anlagen zur Abfallbehandlung in Posen/Polen

Neben dem Wassersektor ist auch der Abfallsektor von einem hohen Investitionsbedarf in moderne Anlagen zur Abfallbehandlung gekennzeichnet. Eine interessante Fallstudie für ein PPP-Projekt in der Abfallwirtschaft findet sich in Posen (Polen). Die Besonderheit bei diesem Projekt liegt darin, dass hier ein PPP-Projekt zur Errichtung einer Abfallverbrennungsanlage „auf der grünen Wiese" mit Zuschüssen aus den EU-Strukturfonds kombiniert wird.

Abbildung 32: Darstellung auf Basis von Informationen der Europäischen Investitionsbank (Quelle: Poznan Waste-to-Energy Project, Poland, Using EU Funds in PPPs Case Study, EPEC, Juni 2012)

[29] Wobei jedoch in vielen Ländern, in denen eine Privatisierung stattgefunden hat, auch eine starke öffentliche Preis- und Qualitätsregulierung eingeführt wurde (in Großbritannien ebenso wie in osteuropäischen Ländern wie Tschechien und Bulgarien).

Die Investitionskosten für das Projekt belaufen sich auf 180 Mio. Euro, davon sollen rund 40% aus EU-Strukturfonds, der Rest aus einer Projektfinanzierung des privaten Betreibers und eigene Mittel der Stadt Posen finanziert werden. Die Anlage soll über 200 Mio. Tonnen pro Jahr aus der Stadt Posen und neun Umlandgemeinden thermisch behandeln. Der private Betreiber soll die Anlage auf Basis eines 25-jährigen PPP-Vertrages betreiben.

Im Detail ist die rechtliche und kommerzielle Projektstruktur ziemlich komplex, da einerseits der öffentliche Auftraggeber nicht nur eine Stadtverwaltung umfasst, sondern diese auch noch die Interessen von neun Umlandgemeinden vertreten muss. Aufgrund der hohen Investitionskosten ist des Weiteren die Einbindung zahlreicher Finanzierungsquellen notwendig, was auch einen hohen Koordinierungsaufwand verursacht.

Da es sich um ein großes, regional relevantes Infrastrukturprojekt handelt, ist die Einbindung von EU-Förderungen (bis zu 40% der Investitionskosten sind möglich) von essenzieller Bedeutung (die EU-Förderung würde aus dem Operationalen Programm für Infrastruktur und Umwelt kommen). Antragsteller für diese EU-Förderungen ist ebenfalls die Stadtverwaltung Posen.

Die Stadtverwaltung Posen ist auch bereit, aus dem eigenen Budget einen Finanzierungsbeitrag zu leisten, allerdings lautet der politische Auftrag, diesen Beitrag zu minimieren. Der private Betreiber muss bereit sein, sowohl Eigenkapital an die Projektgesellschaft zur Verfügung zu stellen, als auch die Vor-Finanzierung der EU-Förderungen zu garantieren. Ein Förderdarlehen des polnischen Nationalfonds für Umweltschutz und Wasser ist ebenfalls möglich, ist aber noch nicht gesichert.

Die operative Verantwortung für den ordnungsgemäßen Bau und die Betriebsführung der Anlage trägt der private Betreiber, dieser agiert aber nur als Erfüllungsgehilfe der Stadt, welche letztendlich für die Einhaltung der zahlreichen Umwelt- und Luftqualitätsnormen zuständig ist. Der private Betreiber bekommt dabei ein vertraglich vereinbartes regelmäßiges Entgelt bezahlt, welches allerdings von der Verfügbarkeit der Anlage abhängig ist. Ist die Verfügbarkeit eingeschränkt (also z.B. durch außerplanmäßige Wartungen aufgrund von Planungsfehlern), reduziert sich während dieser Zeit das Entgelt, der private Betreiber trägt also das technische Performance-Risiko. Zusätzlich zu dem Entgelt der Stadt Posen kann der private Betreiber allerdings auch mit zusätzlichen Einnahmen aus dem Verkauf von Strom und Wärme rechnen.

Die Besonderheit liegt sowohl in der Größe und Komplexität der Transaktion, aber auch im zeitlichen Ablauf der PPP-Ausschreibung und des EU-Förderantrages. Die Stadtverwaltung hat entschieden, den EU-Förderantrag erst vor Abschluss der Vertragsverhandlungen mit dem Bestbieter an die EU zu stellen. Dies bedeutet, dass zum Zeitpunkt der PPP-Ausschreibung die Verfügbarkeit der EU-Förderungen nicht bekannt ist, somit sind die Bieter mit der Unsicherheit bezüglich des Finanzierungsbedarfs konfrontiert.

Der Vorteil dieser Vorgehensweise ist, dass zum Zeitpunkt des EU-Förderantrages die PPP-Projektstruktur und die Investitions- und Betriebskosten schon mit großer Genauigkeit angegeben werden können, da bereits ein verbindliches Angebot eines Bestbieters vorliegt.

Im Dezember 2012 erfolgte der Zuschlag an ein Bieterkonsortium aus SITA Polen (einer Tochtergesellschaft der französischen Suez Environment, ein international tätiges Umwelt-Dienstleistungsunternehmen) und dem Marguerite Fonds[30]. Neben dem Eigenkapital des Konsortiums wird das Projekt auch durch eine langfristige Projektfinanzierung eines Bankenkonsortiums finanziert (Pekao SA, gehört zur UniCredit Gruppe, PKO BP und Bank Gospodarstwa Krajowego). Die Anlage soll 2016 in Betrieb gehen.

Dieses Beispiel zeigt deutlich, dass ein PPP-Modell grundsätzlich in Zeiten angespannter öffentlicher Budgets auch größere Infrastrukturprojekte möglich macht. Allerdings wird das öffentliche Budget nicht vollständig entlastet, sondern die Belastung wird auf einen längeren Zeitraum ausgedehnt (die Stadt muss nicht zu Beginn des Projektes eine zusätzliche Verschuldung in Kauf nehmen, geht aber auf der anderen Seite eine langjährige finanzielle Verpflichtung zur Zahlung eines Entgelts an den privaten Betreiber ein).

[30] An diesem Fonds – ursprünglich als „2020 European Fund for Energy, Climate Change and Infrastructure" gegründet – sind sechs führende europäische Finanzierungsinstitutionen beteiligt (Caisse des Dépôts et consignations, Cassa Depositi e Prestiti, European Investment Bank, Instituto de Crédito Oficial, KfW, and PKO Bank Polski).

Eine weitere „Lesson Learned" ist, dass die Kombination von PPP-Projekten mit EU-Fördermitteln im Detail komplex ist und zahlreiche rechtliche Aspekte vertraglich geregelt werden müssen (z.B. müssen die Entgeltzahlungen an den privaten Betreiber transparent gestaltet werden, um nicht als staatliche Beihilfe beurteilt zu werden).

Quellen und weitere Informationen

Nähere Informationen zu diesem Projekt finden sich in folgender EPEC-Analyse der EIB:
http://www.eib.org/epec/resources/poznan_case_study_eu_funds_in_ppps_public.pdf

2.3. Finanzierung von Maßnahmen durch (kommunale) Fonds oder BürgerInnen-Beteiligungsmodelle

2.3.1. Kommunaler Energiefonds Amsterdam/Niederlande

Ausgangslage

Die Hauptstadt **Amsterdam** ist mit rund 790.000 Menschen die einwohnerInnenstärkste Stadt der Niederlande. Gemeinsam mit den umliegenden Kommunen leben im Großraum Amsterdam rund 1,3 Millionen BewohnerInnen.

Bereits Ende des Jahres 2011 hat die Stadt beschlossen, einen **revolvierenden, kommunalen Energiefonds** („Amsterdamse Energie Investeringsfonds")[31] mit einem Fondsvolumen von mindestens 60 Mio. Euro aufzulegen. Die Vorbereitung für den Fondsstart dauerten das ganze Jahr 2012 und sollen bis Mitte 2013 abgeschlossen sein.

Derzeit stehen für den Fonds **70 Mio. Euro** zur Verfügung. Die Mittel stammen aus dem im Jahr 2009 vereinbarten Verkauf von Anteilen am niederländischen Energieversorger NUON an den schwedischen Vattenfall Konzern. Aufgrund des schrittweisen Verkaufs der Anteile werden bis 2015 noch weitere Mittel in den Energiefonds fließen.

Die Stadt Amsterdam wollte bewusst keine Förderprogramme (mit nicht-rückzahlbaren Zuschüssen) auflegen, sondern **Investitionen in wirtschaftlich tragfähige Energieprojekte in der Region Amsterdam** tätigen. Man ist der Meinung, dass sich Energieprojekte grundsätzlich wirtschaftlich rechnen können (und sollen), auch wenn die derzeit verfügbaren Finanzierungsinstrumente nicht immer geeignet sind. Der kommunale Energiefonds soll diesbezüglich vorhandene Lücken schließen.

Fondskonstruktion und Investmentstrategie

Aufgrund der teilweise widersprüchlichen Zielsetzungen eines kommunalen Energiefonds (Interesse an möglichst hoher Rendite; zugleich sollen aber „soziale" Ziele wie die Reduktion von CO_2-Emissionen erreicht werden) wird das zur Verfügung stehende **Fondsvermögen** auf **zwei unterschiedliche Arten veranlagt**.

Der größte Teil der Mittel (50 Mio. Euro; dies entspricht 80% des Fondsvolumens) wird primär nach wirtschaftlichen Kriterien veranlagt. Bezüglich dieses Teiles des Fondsvermögens wird eine Rendite von 4,5% (IRR[32]) auf Ebene des Fonds angestrebt. Aufgrund der Verwaltungskosten und der zu erwartenden unterdurchschnittlichen Wertentwicklung einzelner Investments erfordert dies eine Zielrendite von 7,5 bis 12 Prozent bezüglich der Einzelinvestments.

Die Verwaltung dieses Fondsteils wird jedoch nicht durch die Stadt Amsterdam wahrgenommen, sondern über einen **privaten Fondsmanager**. Das Verwaltungsmandat wurde bereits im Jahr 2012 **europaweit ausgeschrieben**. Das Vergabeverfahren ist derzeit im Gange[33]. Mit einer Endscheidung betreffend der Auswahl des Fondsmanagers und operativem Veranlagungsbeginn wird noch im 2. Quartal 2013 gerechnet.

Das Outsourcing der Fondsverwaltung hat mehrere Gründe. Zum einen gibt es in der Stadtverwaltung nicht genügend Erfahrung im Investmentmanagement eines solchen Portfolios. Zum anderen möchte man die **Investmententscheidungen** bewusst **dem politischen Einfluss entziehen**. Die Verantwortung für den **Veranlagungserfolg** liegt vielmehr vollständig beim **privaten Fondsmanager**. Die Investmententscheidungen müssen durch einen eigens gegründeten Investmentbeirat mit fünf Mitgliedern

[31]) Die folgenden Informationen wurden auf Basis von persönlicher Kommunikation mit den verantwortlichen Projektmanagern der Stadt Amsterdam im Jänner und Februar 2013 zusammengestellt.
[32]) Abkürzung für „Internal Rate of Return"
[33]) Stand: Anfang Februar 2013

genehmigt werden. Lediglich zwei der Mitglieder dieses Beirates werden von der Stadt nominiert, die weiteren drei vom zukünftigen Investmentmanager.

Die Stadt Amsterdam legt jedoch die **grundlegende Investmentstrategie** fest: So darf das zu verwaltende Vermögen ausschließlich in Projekte zur Produktion von erneuerbarer Energie oder für Energieeffizienzprojekte im Stadtgebiet von Amsterdam oder der umliegenden Region investiert werden. Neben den **finanziellen Zielen** (Zielrendite) und den Richtlinien zur Risikopolitik (z.B. Mindeststreuung; max. 5 Mio. Euro je Einzelprojekt;) gibt es **zusätzliche Vorgaben** betreffend den **„social benefit"** (z.B. Mindestmenge an reduzierten Tonnen CO_2 je investiertem Euro).

Aufgrund der Renditeerwartung und des Risikoprofils werden primär Mezzanine-Beteiligungen oder ähnliches angedacht. Das Gesamtvermögen soll innerhalb der kommenden drei Jahre vollständig investiert werden.

Die konkrete rechtliche Ausgestaltung des Fondsteils wird dem privaten Fondsmanager überlassen. Diesbezüglich wurden wenige, aber strenge **Vorgaben** betreffend der **„governance"** gemacht: So stehen etwa die Finanzmittel dem Investmentmanager erst dann zur Verfügung, sobald entsprechende Veranlagungen identifiziert, geprüft und die Investitionen vom Investmentbeirat genehmigt wurden. Damit wurde eine **Vorgangsweise** gewählt, wie sie etwa auch im **Private-Equity-Bereich üblich** sind („capital calls").

Betreffend Verwaltungskosten können noch keine abschließenden Aussagen getroffen werden, da die Höhe der Kosten (Honorar des Investmentmanagers) eines der Kriterien für die Auswahlentscheidung ist. Das Honorar soll sich jedoch grundsätzlich aus drei Komponenten zusammensetzen: einer Management-Fee (rund ein bis zwei Prozent des jeweils investierten Kapitals), einer Vergütung für Aufwendungen zum Fondsstart (Pauschalbetrag) sowie einer Erfolgsbeteiligung, die jedoch nur dann ausbezahlt wird, wenn sowohl die finanziellen Vorgaben als auch die sozialen Ziele (z.B. CO_2-Reduktionen) erreicht wurden.

Da die maximal mögliche Vergütung (insbesondere Höhe der Erfolgsbeteiligung) in der Ausschreibung branchenunüblich niedrig angesetzt wurde, bestand die Gefahr, dass sich nur wenige bzw. weniger erfahrene Manager für das Mandat bewerben. Letztendlich gab es dann doch eine ausreichende Anzahl von Angeboten, was möglicherweise mit der derzeit schwierigen Situation im Bankensektor zusammenhängt. Der Erfolg dieser Ausschreibungspolitik kann jedoch aufgrund des noch nicht abgeschlossenen Vergabeverfahrens noch nicht abschließend beurteilt werden.

Durch die gewählte Investmentstrategie betreffend dieses Teils des Fondsvermögens soll der **Kapitalerhalt** (100%) auf **Ebene des Gesamtfonds** sichergestellt werden, selbst wenn es bei den restlichen Veranlagungen (verbleibende 20%) zu Ausfällen kommen sollte. Die **verbleibenden 20% des Fondsvermögens** werden von der Stadt Amsterdam selbst verwaltet. Dabei wird der **Schwerpunkt** jedoch nicht auf den finanziellen, sondern auf den **sozialen Nutzen** gelegt.

Auch bei diesem Teil handelt es sich um **rückzahlbare Finanzierungen** oder **Beteiligungen**, nicht jedoch um klassische (d.h. nicht rückzahlbare) Förderungen. Die möglichen Finanzierungsinstrumente können von rückzahlbaren Zuschüssen (u.U. auch zinsenlos oder mit einer Verzinsung unter dem Marktniveau) bis hin zu hochriskanteren Investitionen (Venture Capital) reichen. Voraussetzung ist jedoch in jedem Fall ein **hoher sozialer Nutzen** bzw. der Innovationscharakter der Maßnahmen. Mit der Veranlagung dieses Teiles der Fondsmittel wurde bereits im Laufe des Jahres 2012 begonnen. Vier Investments wurden bisher getätigt, ein fünftes ist derzeit[34] in Vorbereitung.

Rechtliche und steuerliche Aspekte der gewählten Fondskonstruktion

Die rechtliche Struktur für den überwiegenden Teil des Fondsvermögens (80% des Gesamtinvestments) ist derzeit noch offen bzw. wurde bewusst offen gelassen. Die Verantwortung dafür wird primär beim privaten Fondsverwalter liegen.

Die Verwaltung des verbleibenden Fondsvermögens (20%) verbleibt hingegen innerhalb der Stadtverwaltung bzw. deren Budgethoheit.

[34]) Stand: Februar 2013

Dabei sind folgende grundlegende Unterschiede bezüglich der rechtlichen und steuerlichen Behandlung in Österreich und den Niederlanden anzumerken:

- Die Gemeinde ist nicht ertrags- oder kapitalertragssteuerpflichtig[35].
- Der Gemeinde wird die Umsatzsteuer (z.B. bzgl. des Verwaltungsentgeltes des privaten Fondsmanagers) rückerstattet – auch wenn dies ein komplizierter Mechanismus im Rahmen des Finanzausgleiches ist.
- Es sind keine Probleme bzw. kostenintensive rechtliche Sonderkonstruktionen aufgrund der Bestimmungen des Bankwesengesetzes oder des Kapitalmarktrechtes zu erwarten bzw. notwendig. So darf etwa im konkreten Fall die Kommune sogar Darlehen vergeben, ohne dass dafür eine Banklizenz notwendig wäre[36].

Vorteile und Risiken aus Sicht der Stadtverwaltung

Die **Vorteile** eines solchen revolvierenden Fonds bzw. der gewählten Fondsausgestaltung aus städtischer Sicht sind insbesondere:

- Durch die Aufteilung des Fondsvermögens in zwei „Sub-Fonds" können die unterschiedlichen, teils auch widersprüchlichen Ziele (Maximierung des wirtschaftlichen Ertrages versus sozialen Nutzens) gleichermaßen adressiert werden.
- Durch die externe Verwaltung eines der „Sub-Fonds" kann auf externe Expertise zurückgegriffen werden, die innerhalb der Stadtverwaltung nicht vorhanden ist.
- Durch die externe Vergabe werden die konkreten Investitionsentscheidungen den politischen Wünschen und Einflüssen entzogen. Die Stadtverwaltung kann jedoch trotzdem – durch die Vorgaben hinsichtlich der finanziellen und sozialen Ziele – ausreichend Einfluss auf die Investmentpolitik nehmen bzw. die grundlegenden Regeln vorgeben.
- Aufgrund der rechtlichen und steuerlichen Konstruktion des ersten „Sub-Fonds" ist der private Fondsverwalter verantwortlich. Die Tätigkeiten bezüglich des zweiten „Sub-Fonds" lösen keine nachteiligen rechtlichen oder steuerlichen Konsequenzen für die Stadtverwaltung aus.
- Da es sich beim zweiten „Sub-Fonds" um einen internen Fonds der Stadt handelt, kann sehr flexibel auf geänderte Rahmenbedingungen reagiert und die gewählte Investmentstrategie erforderlichenfalls relativ rasch an sich ändernde Erfordernisse angepasst werden.

Diesen Vorteilen stehen jedoch auch **Risiken** gegenüber:

- Der Fonds wurde als **„low cost – high effency instrument"** entwickelt; bis dato gibt es jedoch keine vergleichbaren Erfahrungen und damit auch keine Sicherheit darüber, ob durch eine solche Zweiteilung des Fondsvermögens bzw. durch die jeweiligen Investmentstrategien auch tatsächlich die erwünschten Ziele (sowohl wirtschaftlich wie sozial) erreicht werden können.
- Insbesondere besteht das Risiko, dass innerhalb des vorgegebenen Investmentuniversums, insbesondere durch die Beschränkung auf Projekte innerhalb des Stadtgebietes bzw. im Agglomerationsraum Amsterdam, ausreichend (gute) Investments identifiziert werden können; bei einem größeren geographischen Fokus (national oder europäisch) könnte das Portfolio deutlich besser gestreut und die ohnehin unvermeidlichen Investmentrisiken damit reduziert werden.
- Die Stadtverwaltung hat nachträglich nur begrenzten Einfluss auf den Erfolg des Fonds (zumindest den ausgelagerten 80%-Anteil); Es besteht beispielsweise die Gefahr, dass der Fondsmanager auch in weniger gute oder riskantere Projekte investiert, wenn nicht ausreichend gute Investments (d.h. solche mit moderatem Risiko) im vorgegebenen Investmentuniversum möglich sind.

Übertragung der Erfahrungen nach Österreich

Die Auflage eines ähnlichen Fonds durch eine österreichische Stadt wäre grundsätzlich möglich. Allerdings wären insbesondere die **unterschiedlichen rechtlichen** und **steuerlichen Rahmenbedingungen** in Österreich zu berücksichtigen.
So müsste in Österreich ein privater Fondsmanager, der etwa (gewerbsmäßig) Mezzanine-Darlehen vergibt, entweder über eine **Banklizenz** verfügen

[35] Im Gegensatz dazu gelten Gemeinden in Österreich als inländische Körperschaften des öffentlichen Rechtes im Sinne von § 1 Abs. 3 Körperschaftssteuergesetz als beschränkt steuerpflichtige Personen. Damit sind öffentliche Körperschaften, soweit sie nicht im Einzelfall davon befreit sind, hinsichtlich von Kapitalerträgen oder Beteiligungsgewinnen grundsätzlich steuerpflichtig.

[36] Entsprechend mündlichen Auskünften des verantwortlichen Projektmanagers bei der Stadt Amsterdam. Dies gilt jedoch nicht für die Situation in Österreich. Diesbezüglich wird ausdrücklich auf den Disclaimer verwiesen.

oder auf sonstige **Fondskonstruktionen**, wie sie im **Private Equity Bereich** üblich sind, zurückgreifen. Dies könnte etwa über ein luxemburgisches SICAV-Fondsvehikel[37] geschehen. Die (Mehr-)Kosten dafür würden jedoch jedenfalls vom Fondsmanager an die Stadt überwälzt und dadurch den Ertrag schmälern.

Auch hinsichtlich des zweiten „Sub-Fonds", der primär auf eine soziale Rendite abzielt, wären deutlich mehr rechtliche und steuerliche Aspekte zu berücksichtigen, als dies beim Fonds in Amsterdam der Fall ist. Insbesondere wäre jeweils im Einzelfall zu überprüfen, ob hinsichtlich der jeweiligen Transaktion nicht ein **konzessionspflichtiges Bankgeschäft** im Sinne des Bankwesengesetzes vorliegt. Dies wäre insbesondere dann der Fall, wenn die Kommune gewerbsmäßig Kredite oder Darlehen vergibt, selbst dann, wenn etwa die Zinsen unterhalb der jeweiligen Marktkonditionen liegen (z.B. zinsgestützte Darlehen). Des Weiteren müssten alle **budgetrechtlichen Regelungen** („Spekulationsverbot") und die bundesländerweit unterschiedlichen Bestimmungen der jeweiligen Gemeindeaufsicht berücksichtigt werden.

Ebenfalls ungünstiger – im Vergleich zur Situation in den Niederlanden – wäre die steuerliche Situation. Kapitalerträge aus den getätigten Investments müssten in Österreich entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen von den Kommunen grundsätzlich versteuert werden[38].

Sowohl die Besteuerung von Kapitalerträgen, als auch die zusätzlichen regulatorischen Erfordernisse verteuern die Auflage eines solchen Fonds bzw. machen ein solches Investment wirtschaftlich weniger attraktiv. Um die gleichen Erträge (nach Verwaltungskosten und Steuer) erwirtschaften zu können, müssten daher in Österreich merkbar höhere Investmentrisiken eingegangen werden.

Verhältnismäßig unkritisch wäre ein solcher Fonds hingegen aus Sicht des Kapitalmarktrechtes, da die Fondsmittel ausschließlich von der Stadt selbst kommen und keine Gelder von Dritten eingeworben werden.

Quellen und weitere Informationen

Informationen über den kommunalen Energiefonds der Stadt Amsterdam in Deutsch oder Englisch werden im Laufe der kommenden Monaten auf folgender Internetseite verfügbar sein: http://www.amsterdam.nl/

2.3.2. Revolvierender Energiefonds in Edmonton/Kanada

Ausgangslage[39]

Die Stadt **Edmonton** ist die Hauptstadt der kanadischen Provinz Alberta mit rund 800.000 EinwohnerInnen. Sie ist damit die zweitgrößte Stadt der Provinz und die fünftgrößte in Kanada. Bereits im Jahr 1995 hat die Stadt Edmonton einen **revolvierenden Energiefonds** gegründet. Dieser interne Fonds wurde zunächst mit 1 Mio. USD dotiert und im Jahr 1999 auf 5 Mio. USD aufgestockt. Im Jahr 2002 genehmigte der Stadtrat eine Erhöhung der Fondsmittel auf bis zu maximal 30 Mio. USD, wobei die Refinanzierung aus Mitteln der Alberta Municipal Finance Corporation (AMFC) sichergestellt wird.

Die Mittel des Fonds stehen für **Energieeffizienz-Projekte** im **Einflussbereich der Stadtverwaltung**, wie insbesondere die Modernisierung von Beleuchtungs-, Heizungs-, Belüftungs- und Kühlungsanlagen in öffentlichen Gebäuden sowie für Maßnahmen in der Gebäudehülle und bei sonstigen kommunalen Infrastrukturen, zur Verfügung. Aktuell wird etwa ein Projekt in der Stadt Edmonton zur Umrüstung aller Ampeln auf LED-Technologie mit Gesamtprojektkosten von 2,5 Mio. USD mit Unterstützung bzw. Refinanzierung der AMFC umgesetzt. Die Rückzahlung an den Fonds erfolgt über einen Zeitraum von bis zu acht Jahren (in Ausnahmefällen auch bis zu 10 Jahren) von jenen städtischen Dienststellen, die von der Reduktion der Energiekosten profitieren.

Verwaltung der Mittel des (internen) Fonds

- Mögliche Projekte werden von den operativen Dienststellen in der Stadtverwaltung vorgeschlagen.
- Ein internes ExpertInnenteam („Energy Management Revolving Fund Review Committee") unterstützt bei technischen Fragestellungen und gibt Feedback zu den Vorschlägen.
- Die interessantesten Projektvorschläge werden dem zuständigen Entscheidungsgremium („Environmental Policy Coordinating Committee") zur Genehmigung vorgeschlagen.

[37] société d'investissement à capital variable
[38] Siehe Körperschaftssteuergesetz, insbesondere § 1 und § 21, sowie Einkommensteuergesetz § 98.
[39] Informationen über den Fonds entnommen aus der Programmbeschreibung (Internetauftritt) der Stadtverwaltung von Edmonton (siehe: „Energy Management Revolving Fund"; http://www.edmonton.ca/environmental/programs/energy-retrofit-program.aspx; zuletzt abgerufen am 4.1.2013).

- Die Projektanträge müssen insbesondere auf die wirtschaftlichen Aspekte, d.h. Kosten und wirtschaftlicher Nutzen, aber auch auf die zu erwartende Verringerung der Treibhausgasemissionen durch Reduktion von Energie- oder Wasserverbrauch eingehen.
- Üblicherweise wird eine Amortisationszeit der Maßnahmen von acht Jahren erwartet, wobei jedoch die Rückzahlung der Fondsmittel durch die operativen Dienststellen bereits innerhalb der ersten fünf Jahre erfolgen soll.
- Projekte mit längeren Amortisationszeiten werden dann berücksichtigt, wenn durch die Vornahme der Maßnahmen ein Zusatznutzen erwartet werden kann (z.B. höhere Dienstleistungsqualität, verbesserte Raumluft etc.).

Die **Vorteile** eines solchen revolvierenden Fonds aus städtischer Sicht sind insbesondere:

- Die Energie-Projekte stehen nicht mehr im (internen) Wettbewerb um das begrenzte Investitionsbudget in der Stadtverwaltung.
- Durch den Fonds werden Maßnahmen umgesetzt, die sich zwar wirtschaftlich rechnen, aber anderweitig nicht umgesetzt worden wären.
- Die Rückzahlung ist durch die Kostenersparnis aufgrund der umgesetzten Effizienzmaßnahmen gesichert; die Betriebskosten können damit auch langfristig gesenkt werden.
- Im Unterschied zu Contracting-Lösungen bleiben die wirtschaftlichen Vorteile vollständig innerhalb der kommunalen Sphäre.
- Durch die Refinanzierung über die AMFC kann die Stadt das Geld zu sehr günstigen Konditionen bekommen (günstiger als etwa ein externer Kontraktor).
- Neben den wirtschaftlichen Vorteilen gibt es vielfältigen Zusatznutzen, wie etwa die Reduzierung von Treibhausgasen oder Luftschadstoffen.
- Da es sich um einen internen Fonds der Stadt handelt, kann sehr flexibel auf geänderte Rahmenbedingungen reagiert werden.

Einbindung in die Strategien und Abläufe der kommunalen Verwaltung

Der revolvierende Energiefonds ist Teil des städtischen Energy Management Program und der städtischen Klimastrategie. Wesentlich dabei ist die Verschränkung bzw. Abgrenzung zu anderen Energieeffizienzmaßnahmen und -politiken, die aus sonstigen Budgettöpfen finanziert werden:

- Energieeffizienzmaßnahmen kleineren Umfanges, die meist im Zuge der regulären Wartungsarbeiten durchgeführt werden, werden wie bisher aus den laufenden Budgets der Dienststellen finanziert.
- Größere Investitionen in neue Anlagen (Ersatzinvestitionen) werden weiterhin im Rahmen des regulären Investitionsbudgets durchgeführt.
- Bei Errichtung von neuen Anlagen müssen zusätzlich die Vorgaben des „Energy Code Standards" eingehalten werden.

Übertragung der Erfahrungen nach Österreich – Vorteile der gewählten Struktur

Rechtlich gesehen ist dieses Finanzierungsinstrument eine **interne Verwaltungsmaßnahme**, welche nach außen hin nicht in Erscheinung tritt. Ein solcher „interner Fonds" ist sowohl aus Sicht des Bankwesengesetzes wie auch des Kapitalmarktrechtes **unkritisch**, da es sich dabei lediglich um interne Verrechnungen bzw. Budgetumschichtungen handelt.

Abgesehen von haushaltsrechtlichen Vorschriften bzw. möglichen technischen Schwierigkeiten bei der buchhalterischen Abbildung im kameralistischen System könnte ein solcher „interner Fonds" problemlos auch bei österreichischen Stadtverwaltungen eingesetzt werden.

Quellen und weitere Informationen

http://www.edmonton.ca/environmental/programs/energy-retrofit-program.aspx

2.3.3. B.A.U.M. Zukunftsfonds Hamburg/Deutschland

Der Bundesdeutsche Arbeitskreis für Umweltbewusstes Management e.V., kurz B.A.U.M. genannt, ist mit rund 550 Mitgliedern die größte **Umweltinitiative der Wirtschaft in Europa**. Der Verein mit Sitz in Hamburg versucht, ökonomische, ökologische und soziale Fragen miteinander zu verbinden. Ziel ist es, Unternehmen, Kommunen und Organisationen für die Belange des vorsorgenden Umweltschutzes sowie die Vision des nachhaltigen Wirtschaftens zu sensibilisieren und bei deren Realisierung zu unterstützen [BAUM 2013].

Der B.A.U.M. Zukunftsfonds Hamburg[40] wurde von dessen Präsidenten, Professor Dr. Maximilian Gege, initiiert und von B.A.U.M. in der Rechtsform einer Genossenschaft gegründet. Durch diesen Fonds als genossenschaftliche Einrichtung sollen einerseits notwendige **Investitionen** in Energieeffizienzmaßnahmen getätigt, zugleich aber den Genossenschaftern als **investierende Mitglieder** attraktive Erträge ermöglicht werden.

Fokus der Aktivitäten des Fonds liegt bei der **Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen** in privaten Unternehmen oder öffentlichen Einrichtungen, nicht jedoch bei klassischen erneuerbaren Energieprojekten, da es insbesondere hinsichtlich der Errichtung von Photovoltaik- oder Windkraftanlagen auch in Deutschland bereits eine Vielzahl von (BürgerInnen-)Beteiligungsmodellen gibt.

Eine Übersicht über die finanzielle und rechtliche Struktur des B.A.U.M. Zukunftsfonds ist in Abbildung 33 dargestellt.

Aufbau des Finanzierungsmodelles

Das Grundprinzip des Fonds ist relativ einfach. So stellen die Genossenschaftsmitglieder als „investierende Mitglieder" dem Fonds Kapital in Form eines (nachrangigen) Mezzanine-Darlehens zur Verfügung, das mit 5% verzinst ist. Dies ist eine deutlich höhere Rendite, als sie derzeit mit klassischen Sparkonten bei Banken erzielt werden kann.

Der Fonds wiederum investiert in Energieeffizienzmaßnahmen, vor allem in mittelständischen Unternehmen oder öffentlichen Einrichtungen der Städte und Gemeinde. Die tatsächlich erzielten Kosteneinsparungen, die durch geringere Energieverbräuche entstehen, werden dann zwischen dem Fonds und dem Unternehmen oder der Kommune, in der die Maßnahmen getätigt wurden, nach einem zuvor vereinbarten Schlüssel aufgeteilt. Der B.A.U.M. Zukunftsfonds agiert damit wie ein klassischer Contractor beim Energieeinspar-Contracting.

Im Unterschied zu anderen Modellen beabsichtigt die Genossenschaft jedoch keine Kreditaufnahme. Die umgesetzten Projekte werden vielmehr zu 100% aus Eigenkapital bzw. den eigenkapitalähnlichen, nachrangigen (Mezzanine)-Darlehen der Genossenschafter finanziert. Die Risiken der Genossenschafter sind durch ihren Genossenschaftsanteil bzw. die Höhe des Darlehens beschränkt.

Rechtliche Struktur, Rechte der Genossenschafter

Der Regelfall einer Beteiligung ist der Beitritt als investierendes Mitglied der Genossenschaft. Jedes der investierenden Mitglieder zeichnet einen Mindestanteil von 100 Anteilen zu je einem Euro und hat damit auch Stimmrecht in der Mitgliederversammlung der Genossenschaft. Zugleich stellen die Mitglieder der Genossenschaft (nachrangige) Mezzanine-Darlehen zur Verfügung. Die Mindestlaufzeit dieser Darlehen beträgt 5 Jahre. Danach ist eine Kündigung mit Ablauf des Kalenderjahres mit 3-monatiger Frist möglich.

Jedes investierende Mitglied hat eine Stimme in der Mitgliederversammlung, unabhängig von der Anzahl der übernommenen Genossenschaftsanteile bzw. der Höhe des Darlehens. Die Stimmrechte der

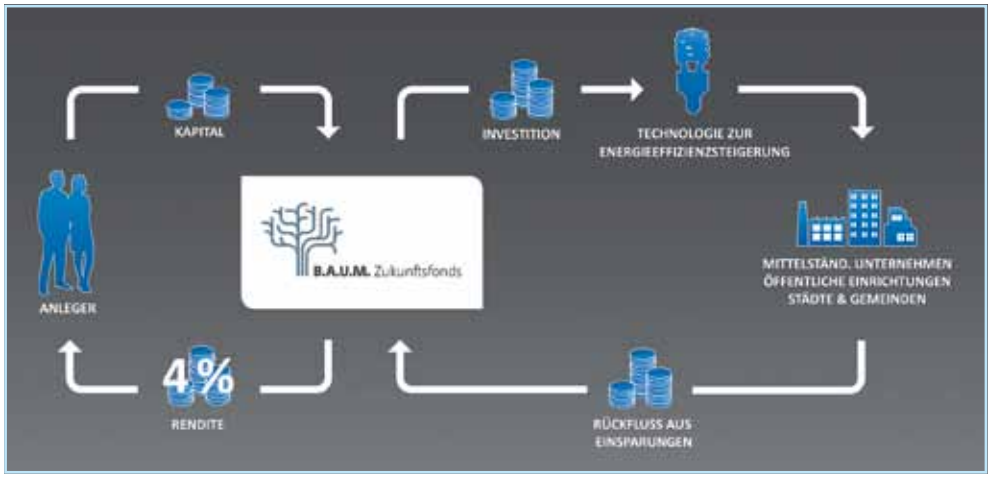


Abbildung 33: Übersicht über die Struktur des B.A.U.M. Zukunftsfonds (Quelle: B.A.U.M.)

[40] Information lt. Internetauftritt des Fonds (siehe http://www.baum-zukunftsfonds.de; zuletzt abgerufen am 4.1.2013)

investierenden Mitglieder sind allerdings mit 25 Prozent der Gesamtstimmenzahl beschränkt. Die restlichen Stimmrechte können nur von den sonstigen (nicht investierenden) Mitgliedern (d.h. Gründungsmitglieder, NGOs etc.) wahrgenommen werden, für die besondere Bestimmungen gelten.

Geschäftsmodell, wirtschaftliche Überlegungen

Der wirtschaftliche Erfolg der Genossenschaft hängt ganz entscheidend von der Wirtschaftlichkeit der umgesetzten Energieeffizienzprojekte ab. Typische Umsetzungsmaßnahmen in mittelständischen Unternehmen können jedoch wirtschaftlich sehr attraktiv sein. In Abbildung 34 sind praktische Beispiele typischer Investitionsprojekte des B.A.U.M. Zukunftsfonds angeführt.

Der B-A.U.M. Zukunftsfonds investiert in Gewerbe- und kleinere Industriebetriebe, aber auch in kommunale Einrichtungen. Betreffend die technische Umsetzung wird auf die Expertise von technischen Dienstleistern (EnergieberaterInnen) zurückgegriffen. Ein Überblick über Aufgaben der beteiligten Institutionen und Stakeholder ist in Abbildung 35 zu sehen.

Das Geschäftsmodell sieht sowohl eine direkte wie auch eine indirekte Mittelvergabe des Fonds vor. Während bei der direkten Mittelvergabe das Unternehmen oder die Kommune die Investitionen selbst umsetzt, kann eine indirekte Vergabe etwa durch die Hersteller von Anlagen erfolgen (z.B. Pumpen- oder Blockheizkraftwerk-Hersteller, Anbieter von Beleuchtungssystemen etc.).

Als entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg wird die Kooperationen mit lokalen EnergieberaterInnen gesehen, um die Einsparziele sicherstellen zu können. Letztendlich tragen der Zukunftsfonds und damit auch die investierenden Mitglieder das **wirtschaftliche Risiko** der **umgesetzten Maßnahmen**, welches durch den Verzicht auf zusätzliches Fremdkapital (Bankkredite) jedoch geringer als bei anderen Finanzierungsstrukturen ist.

Optimierung Kältetechnik, Lebensmittellogisitik

Kosteneinsparung pro Jahr	160.343 €	
Investitionen	383.000 €	
Amortisationszeit	2,4 Jahre	**Kapitalrendite 42 %**

Optimierung des Druckluftsystems, Brauerei

Kosteneinsparung pro Jahr	55.000 €	
Investitionen	62.500 €	
Amortisationszeit	1,1 Jahre	**Kapitalrendite 88,5 %**

Optimierung Lüftung und Klimatisierung, Einkaufszentrum

Kosteneinsparung pro Jahr	198.000 €	
Investition	227.500 €	
Amortisationszeit	1,1 Jahre	**Kapitalrendite 87 %**

Abbildung 34: Praxisbeispiele des B.A.U.M. Zukunftsfonds (Quelle: B.A.U.M.)

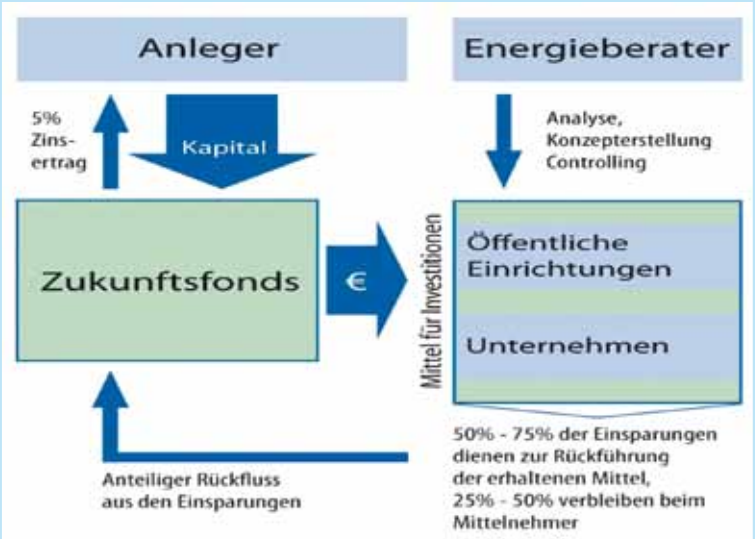


Abbildung 35: Übersicht über Aufgaben der beteiligten Akteure des B.A.U.M. Zukunftsfonds (Quelle: B.A.U.M.)

Möglichkeiten der Übertragung auf Österreich

Eine Übertragung der Fondsstruktur ist grundsätzlich möglich, da das Genossenschaftsrecht in Österreich und Deutschland relativ ähnlich ist. **Zwei wesentliche Aspekte** wären bei einer Umsetzung eines ähnlichen Modells jedoch insbesondere zu beachten:

- Zum einen ist die rechtliche Situation betreffend das **öffentliche Anbieten von Wertpapieren oder Veranlagungen** in Österreich deutlich strenger als in Deutschland und mit wesentlich größeren rechtlichen Unschärfen verbunden. Nach Einschätzung der derzeitigen Rechtsinterpretation der Finanzmarktaufsicht muss insbesondere davon ausgegangen werden, dass in Österreich auch für nachrangige Darlehen, die potenziellen Genossenschaftern in ähnlicher Art und Weise wie den Genossenschaftern des B.A.U.M. Zukunftsfonds angeboten werden, ein **Kapitalmarktprospekt erstellt werden muss**[41] (vgl. dazu u.a. [Dellinger 2012]).
- Zum anderen ist hinsichtlich der Gestaltung der Verträge zwischen der Genossenschaft und den Unternehmen bzw. den Einrichtungen, bei denen die Energieeffizienzmaßnahmen vorgenommen werden, darauf Bedacht zu nehmen, die Tätigkeit bzw. Leistungen der Genossenschaft klar vom **konzessionspflichtigen Bankgeschäft abzugrenzen**. Dies erfordert eine sorgsame vertragliche Ausgestaltung, die nur durch einen auf diese Rechtsmaterie spezialisierten Rechtsanwalt vorgenommen werden sollte.

Ein ähnliches Genossenschaftsmodell in Österreich müsste – insbesondere aufgrund der zusätzlichen Kosten für die Erstellung eines Kapitalmarktprospektes und die notwendige rechtliche Beratung – daher über eine gewisse Mindestgröße verfügen (u.E. mindestens ein bis zwei Mio. Euro Investitionssumme), um wirtschaftlich tragfähig sein zu können.

Quellen und weitere Informationen

http://www.baum-zukunftsfonds.de/

2.3.4. Klimafonds Limburg/Belgien

Ausgangslage

Die Provinz Limburg ist die östlichste Provinz der Region Flandern in Belgien und grenzt an die gleichnamige Provinz Limburg in den Niederlanden, zu der sie bis zur Entstehung Belgiens 1830 gehörte. Die Provinz hat rund 800.000 EinwohnerInnen und umfasst 44 Gemeinden.

Politisches Ziel der Provinz Limburg ist es, bis zum Jahr 2020 klimaneutral zu werden. Mit ähnlicher Intention wie bei klassischen BürgerInnen-Beteiligungsmodellen wollte die Provinzregierung einen regionalen Klimafonds initiieren, um allen LimburgerInnen die Möglichkeit zu geben, sich auch finanziell bei entsprechenden Klimaschutzprojekten zu engagieren, da nicht jede Bürgerin/jeder Bürger in der Lage ist, in eine Windkraftanlage zu investieren oder auf dem eigenen Dach Sonnenkollektoren zu installieren.

Rechtsstruktur des Fonds

Der Klimafonds Limburg wurde Anfang des Jahres 2012 von drei Gründungsmitgliedern, der privaten Investmentgesellschaft LRM, der Limburger NUHMA (im Eigentum der 44 Gemeinden der Provinz) und der lokalen Genossenschaft LIMCOOP, ins Leben gerufen.

Der Klimafonds Limburg ist eine **Genossenschaft** mit dem Ziel, es sowohl privaten Einzelpersonen, Verbänden, Unternehmen und Organisationen zu ermöglichen, in klimafreundliche Projekte zu investieren. Durch das eingeworbene Genossenschaftskapital soll eine möglichst breite Kapitalbasis für Investitionen in klimarelevante Maßnahmen geschaffen werden. Der Fonds investiert dabei über nachrangige Darlehen in klimafreundliche Projekte, die von der Energieerzeugung aus Sonne, Wind und Biomasse bis hin zu Investitionen in anderen Bereichen wie Mobilität, Energie und Landwirtschaft, reichen können. Die Gewinne werden unter den Aktionären auf der Grundlage eines Beschlusses der Hauptversammlung aufgeteilt, wobei eine **jährliche Dividende von 1% über der Rendite eines klassischen Sparkontos** angestrebt wird, was jedoch nicht garantiert werden kann.

Gemäß der Satzung gibt es drei Kategorien von Genossenschaftern bzw. Mitgliedern. Zum einen jene natürlichen und juristischen Personen, die als normale Genossenschafter ihr Kapital veranlagen, zum anderen die drei Gründungsmitglieder bzw. sonstige Genossenschafter mit Sonderstellung (z.B. Mitglieder des Limburger Klimaparlaments

[41] Ähnlich wie bei BürgerInnen-Beteiligungsmodellen ist dabei von Gesamtkosten für spezialisierte AnwältInnen, ProspektprüferInnen und Versicherung von ca. 50.000,– bis 100.000,– Euro auszugehen.

sowie sonstiger juristischer Personen, die einen wesentlichen Beitrag zur Klimapolitik leisten). Die drei Kategorien unterscheiden sich jeweils durch Nennbetrag bzw. Stimmrecht der Anteile.

Der **Mindestpreis pro Genossenschaftsanteil** beträgt 100,– Euro. Jede Limburgerin/jeder Limburger kann jedoch nur bis zu maximal 25 Anteile erwerben (maximal 2.500,– Euro pro Person). Interessierte Einzelpersonen, Vereine, Firmen und Organisationen können über ein Online-Anmeldeformular auf der Homepage des Klimafonds Limburg ihr Interesse an einer Mitgliedschaft in der Genossenschaft deponieren.

Möglichkeiten der Übertragung auf Österreich

Ähnlich wie beim B.A.U.M. Zukunftsfonds ist grundsätzlich auch eine Übertragung der Fondsstruktur nach Österreich möglich. **Zwei wesentliche Aspekte** wären dabei jedoch insbesondere zu beachten:

- Zum einen gelten auch beim öffentlichen Anbieten von Genossenschaftsanteilen in Österreich die generellen Bestimmungen betreffend das **öffentliche Anbieten von Wertpapieren oder Veranlagungen**. Nach Einschätzung der derzeitigen Rechtsinterpretation der Finanzmarktaufsicht muss daher davon ausgegangen werden, dass auch bei einem öffentlichen Anbieten von Genossenschaftsanteilen ein **Kapitalmarktprospekt erstellt werden muss**[42] (vgl. dazu u.a. [Dellinger 2012]).
- Zum anderen ist die Investitionstätigkeit der Genossenschaft klar von jedwedem **konzessionspflichtigem Bankgeschäft** abzugrenzen. Dies erfordert eine sorgsame vertragliche Ausgestaltung der jeweiligen Beteiligungen, die nur durch einen auf diese Rechtsmaterie spezialisierten Rechtsanwalt vorgenommen werden kann.

Ein ähnliches Genossenschaftsmodell in Österreich müsste daher – insbesondere aufgrund der zusätzlichen Kosten für die Erstellung eines Kapitalmarktprospektes und die notwendige rechtliche Beratung – über eine gewisse Mindestgröße verfügen (u.E. mindestens ein bis zwei Millionen Euro Investitionssumme), um wirtschaftlich tragfähig sein zu können.

[42]) Ähnlich wie bei BürgerInnen-Beteiligungsmodellen ist dabei von Gesamtkosten für spezialisierte AnwältInnen, ProspektprüferInnen und Versicherung von ca. 50.000,– bis 100.000,– Euro auszugehen.

Quellen und weitere Informationen

Homepage des Klimafonds Limburg (in Niederländisch)
www.limburgsklimaatfonds.be

Presseinformation: The Limburg Climate Fund will start operations.
http://www.lrm.be/news/the-limburg-climate-fund-will-start-operations

Fondsbestimmungen (in Niederländisch)
http://www.limburgsklimaatfonds.be/uploads/pdf/Neerlegging-statuten-Limburgsklimaatfonds-def.pdf

2.3.5. BürgerInnen-Beteiligungsmodell über GmbH/Solarpark SEBA Mureck

Von **fünf Gesellschaftern** wurde im Jahr 2010 per Gesellschaftsvertrag eine **GmbH** gegründet, von der die notwendigen **Projektentwicklungsarbeiten** für einen **PV-Solarpark** betrieben wurden. Nach der technischen Projektierung, der Abklärung von Förderungen sowie der Ökostromanerkennung wurden öffentliche Informationsveranstaltungen abgehalten und Beteiligungen vergeben. In der Folge kristallisierten sich **neun Kommanditisten** heraus, die durch Gesellschaftsvertrag zusammen mit der **GmbH als Komplementär** eine GmbH & Co KG begründeten. Die Kommanditisten schlossen in der Folge mit mehreren hundert Anteilszeichnern einen **Treuhandvertrag** ab, in welchem das rechtliche Innenverhältnis zwischen den im **Treuhandregister** aufgeführten Anteilszeichnern als Treugeber und den 9 Treunehmern geregelt ist. Im Treuhandvertrag sind die wesentlichen Regelungen enthalten wie beispielsweise zur Gewinnausschüttung, den Kündigungsmöglichkeiten oder der Übertragung von Anteilen.

Im Treuhandvertrag wurde konkret geregelt, dass eine Kündigung frühestens 2015 erfolgen kann, die Anteile frei übertragbar sein sollen und je Anteilseigner maximal 50 kWp erwerbbar sind. Ebenfalls geregelt ist darin, dass jährlich zu bilanzieren ist und auch die Gewinnausschüttung jährlich zu erfolgen hat.

Die relativ aufwendige rechtliche Konstruktion wurde gewählt, um eine große Anzahl an Anteilseignern mit **begrenzten Mitsprachemöglichkeiten** und damit verbundener **Erhaltung der Arbeitsfähigkeit** der Gesellschaftsgremien einzubinden. Das gesamte investierte Kapital kann als Eigenkapital der GmbH sowie der Anteilszeichner dargestellt werden und ermöglicht **relativ exakte Gewinnprognosen** auf Basis eines vorgegebenen **Ökostrom-Einspeisetarifes**.

2.3.6. BürgerInnen-Beteiligung über genossenschaftlich organisierte Nahwärmeversorgung/ Kleines Walsertal

Einleitung

Genossenschaften sind insbesondere für kleine Vorhaben eine sehr kostengünstige und gut durchorganisierte Beteiligungsmöglichkeit, was nicht zuletzt den vorhandenen **Genossenschaftsstrukturen** (Revisionsverbänden etc.) und ihren Beratungsleistungen in der Gründungsphase zu verdanken ist. Genossenschaften als rechtsfähige Körperschaften werden mit Genossenschaftsvertrag (Satzung) mit dem **Ziel des „besseren Erwerbs"** sozusagen als Hilfe zur Selbsthilfe begründet.

Es sind Genossenschaften mit beschränkter Haftung möglich, bei denen die Haftung mit mindestens dem zweifachen Betrag des Geschäftsanteils festgelegt und die Deckungspflicht sehr beschränkt ist. Durch die Begrenzung der Haftung bieten sich Genossenschaften für die Organisation von fremdkapitalfinanzierten Projekten ebenso an wie für eigenkapitalfinanzierte Projekte. Jedes Mitglied hat unabhängig von den Anteilen eine Stimme, weshalb die Genossenschaft als sehr **demokratische**, aber auch **schwerfällige** Organisationsform gilt.

Genossenschaften sind körperschaftssteuerpflichtig mit einem **Körperschaftssteuersatz von 25%**, die Ausschüttungen an die Genossenschafter unterliegen der **25%igen Kapitalertragsteuer**, sofern es sich um natürliche Personen handelt.

Beispiel Bioenergie Heizwerk Kleinwalsertal eGen

Die Genossenschaft hat Geschäftsanteile im Wert von 100,– Euro ausgegeben, wobei **Anteile nur an Anschlusswerber** der Biomasse-Fernwärmeversorgung, deren Errichtung und Betrieb den Unternehmensgegenstand der Genossenschaft darstellen, abgegeben wurden. Als Anschlusswerber werden satzungsgemäß physische Personen, juristische Personen sowie rechtsfähige Personengesellschaften akzeptiert, die über Immobilienbesitz im Ortsgebiet Hirschegg der Gemeinde Mittelberg im Kleinen Walsertal verfügen.

Da Genossenschaften im Wesentlichen der „Hilfe zur Selbsthilfe" dienen, haben satzungsgemäß ausgeschiedene Mitglieder nur Anspruch auf Auszahlung ihrer eingezahlten Geschäftsanteile und keine Ansprüche auf vorhandenes Vermögen der Genossenschaft.

Bei gesamten Projektkosten von rund 5,8 Mio. Euro für das Heizwerk und das Fernwärmenetz mit rund 11 km Länge wurden in einer ersten Ausbaustufe im Jahre 2011 rund **134 Genossenschaftsmitglieder** angeschlossen. Durch die Zeichnung von satzungsgemäß vorgeschriebenen Geschäftsanteilen wurden rund 200.000,– Euro **Eigenkapital**, durch **Anschlusskostenbeiträge** in Abhängigkeit der Anschlussleistung weitere 1,4 Mio. Euro aufgebracht. Die verbliebene Finanzierungslücke in Höhe von 4,2 Mio. Euro wurde als **Unternehmensdarlehen** mit einer **Laufzeit von 14 Jahren** gewährt, was in etwa der rechnerisch ermittelten Amortisationszeit entsprach. Bei Wärmepreisen von rund 88 Euro pro MWh liegen die Wärmepreise deutlich unter dem in ländlichen Regionen als Vergleich heranzuziehenden Heizölpreis und werden sich nach Rückführung der Fremdmittel bis zur Erreichung der durchschnittlichen Lebensdauer des Fernwärmenetzes in Höhe von 30 Jahren nochmals drastisch senken lassen.

2.4. Sonstige Beispiele für die Finanzierung von Infrastrukturen und Planungskosten

2.4.1. Finanzierung von Infrastrukturen durch Mehrwertabgabe in Basel/ Schweiz

Die Rechtsgrundlagen für die Mehrwertabgabe wurden in der Stadt Basel bereits im Jahr 1977 geschaffen. Ziel war es, bei möglichst geringem administrativen Aufwand einen **Interessensausgleich zwischen Grundeigentümern** sowie der **Kommune** bzw. der sonstigen Öffentlichkeit zu schaffen. Mit mehr als **30 Jahren Erfahrung** in der Anwendung der Mehrwertabgabe ist die Stadt Basel zugleich Vorbild für die Einführung von Maßnahmen und Finanzierungsinstrumenten ähnlicher Art in anderen Städten der Schweiz bzw. der D-A-CH-Region.

Charakter der Mehrwertabgabe in Basel[43]

Die Mehrwertabgabe der Stadt Basel ist eine Form des im Raumplanungsgesetz vorgeschriebenen **Vorteilsausgleichs**. Sie ist nicht in erster Linie fiskalisch, sondern durch die Rechtsgleichheit motiviert. Als **Gegenstück zur Entschädigung aus materieller Enteignung** leisten die Grundeigentümer, welche in den Genuss von planerischen Sondervorteilen gelangen, einen Ausgleich gegenüber jenen, die keinen solchen Mehrwert erhalten.

Sie ist nicht voraussetzungslos geschuldet, sondern knüpft an bestimmte Vorteile an, die aus konkreten, auf das betroffene Grundstück bezogenen planerischen Maßnahmen des Staates resultieren. Nach praktisch einhelliger Lehre ist eine solche Mehrwertabgabe jedoch nicht als Steuer zu betrachten.

Steuerpflichtige Personen: Natürliche und juristische Personen bezahlen bei Planungsmaßnahmen an Grundstücken und Liegenschaften, welche zu einem Mehrwert führen, eine Mehrwertabgabe.[44]

Steuerbemessung: Der Mehrwert ist die Grundlage für die Bemessung der Mehrwertabgabe. Als Mehrwert gelten die Einzonungs-, Umzonungs- und Sondernutzungsmehrwerte, wenn die Planungsmaßnahmen zu einer Erhöhung der zonenmäßigen Bruttogeschossfläche führen, oder die Bodenwertsteigerungen. Unter Bruttogeschossfläche wird die gesamte Nutzungsfläche eines Gebäudes einschließlich der Wände verstanden.[45]

Steuerberechnung: Die Mehrwertabgabe wird in der Regel pro Quadratmeter Bruttogeschossfläche, welcher mehr erstellt wird, mit einem **pauschalen Quadratmetersatz** festgesetzt. Der Abgabensatz beträgt **höchstens 60 Prozent** des durch die Planungsmaßnahme ausgelösten **Mehrwertes**.[46]

Quellen und weitere Informationen

Steuerverwaltung der Stadt Basel
http://www.steuerverwaltung.bs.ch/mehrwertabgabe.htm

43) Die Informationen zum (rechtlichen) Charakter der Mehrwertabgabe wurden gekürzt und vereinfacht einer Entscheidung des Schweizer Bundesgerichtes entnommen – siehe http://www.polyreg.ch/d/informationen/bgeunpubliziert/Jahr_1999/Entscheide_2P_1999/2P.283__1999.html)

44) Quelle: Internetauftritt der Steuerverwaltung der Stadt Basel – siehe http://www.steuerverwaltung.bs.ch/mehrwertabgabe.htm

45) ebenda

46) ebenda

47) Gekürzt entnommen aus Informationsmaterial der Stadt München (Langfassung: http://www.muenchen.de/rathaus/dms/Home/Stadtverwaltung/Kommunalreferat/pdf_immo/sobon2010/SoBoN%202010.pdf)

2.4.2. Finanzierung von Infrastrukturen durch Mehrwertabgabe in München („Sozialgerechte Bodennutzung“)

Einleitung

Unter der Bezeichnung „Sozialgerechte Bodennutzung (SoBoN)“[47] schuf die Landeshauptstadt München ein Instrument zur **Mitfinanzierung städtebaulicher Planungen** durch Grundstückseigentümer bzw. Immobilienentwickler und damit auch zur Entlastung des städtischen Haushalts. Die SoBoN leistet seit ihrer Einführung vor rund 20 Jahren einen wesentlichen Beitrag zur zeitnahen Realisierung einer bedarfsgerechten und qualitativ anspruchsvollen Stadtplanung.

Geschichte der „Sozialgerechten Bodennutzung“

Bis 1994 belasteten die Kosten der Planung überwiegend den städtischen Haushalt. Sie wurden damit im Wesentlichen von der Allgemeinheit getragen. Planung, aber erst recht die Herstellung der Infrastruktur steigern den Wert der betroffenen Grundstücke erheblich. Von den Bodenwertsteigerungen profitierten früher aber ausschließlich die EigentümerInnen.

Trotz einer traditionell soliden Haushalts- und Investitionspolitik der Stadt München verschlechterte sich um das Jahr 1993 die Haushaltslage derart, dass die Stadt Kosten für Infrastrukturmaßnahmen nicht mehr im bisherigen Umfang aus den allgemeinen Haushaltsmitteln finanzieren konnte. Dies behinderte eine kontinuierliche Bebauungsplanung und gefährdete den dringend benötigten Wohnungsbau.

1993/1994 stand München vor der Alternative, seine Planungstätigkeit weitgehend einzuschränken oder aber im Zusammenwirken mit den Planungsbegünstigten die Finanzierung der durch die Planung ausgelösten Kosten und Lasten anderweitig zu sichern. Mit dem Investitionserleichterungs- und Wohnbaulandgesetz steht seit April 1993 eine klarstellende Regelung des städtebaulichen Vertrages zur Verfügung.

Aus dieser Situation heraus entstanden die Regularien und **„Verfahrensgrundsätze zur ‚Sozialgerechten Bodennutzung‘“**. Sie **verteilen die Kosten und Lasten einer Planung** auf die Kommune einerseits und die Planungsbegünstigten andererseits.

Planungsbegünstigte können die GrundstückseigentümerInnen sein, aber auch künftige ErwerberInnen, also InvestorInnen, Bau- und Immobilienunternehmen oder andere Privatunternehmen.
Der Münchner Weg der „Sozialgerechten Bodennutzung" gilt aber nicht nur für private GrundeigentümerInnen, sondern auch für Körperschaften des öffentlichen Rechts und für die Stadt selbst.

Was ist die „Sozialgerechte Bodennutzung"?

Der Begriff entstammt dem Baugesetzbuch (BauGB). § 1 Abs. 5 BauGB und verlangt, dass Bauleitplanung neben vielem anderem auch eine „sozialgerechten Bodennutzung" gewährleistet.
In München wird mit dem Begriff das **Regelwerk für den Abschluss** städtebaulicher, also **planungsbegleitender Verträge** und **Regelungen** bezeichnet.

Die „Sozialgerechte Bodennutzung" sorgt für **Transparenz** und **Kalkulierbarkeit** der geforderten Kosten, Lasten und kostenrelevanten Bindungen. Sie sichert die **Gleichbehandlung der Planungsbegünstigten**, denen ein angemessener Teil des planungsbedingten Wertzuwachses verbleibt.

Grundsätzlich soll den **Planungsbegünstigten mindestens ein Drittel** der durch die Überplanung erzielten Bodenwertsteigerung zustehen.
Der Zuwachs errechnet sich aus einem Vergleich des Grundstückswerts vor Planung (Anfangswert) und dem Wert aufgrund der rechtsverbindlichen Planung (Endwert).

Anfangs- und Endwert werden in der Regel vom städtischen Bewertungsamt ermittelt. Sind die Planungsbegünstigten der Auffassung, dass das Drittel in ihrem Fall nicht angemessen ist, müssen sie den Beweis hierfür antreten; Danach entscheidet der Stadtrat über das Schicksal der Planung.
In einer SoBoN-Berechnung prüft die Stadt in jedem Einzelfall, ob die Mindestgrenze eingehalten wurde und ermittelt auf diese Weise, ob die auferlegten Kosten, Lasten und Bindungen angemessen sind.

Drei entscheidende Vorteile der „Sozialgerechten Bodennutzung"

Die Verfahrensgrundsätze zur „Sozialgerechten Bodennutzung" (der Münchner Weg) sollen Sicherheit für Investitionen geben: durch **Gleichbehandlung**, **Transparenz** und **Kalkulationssicherheit**.

Gleichbehandlung: Die verschiedenen Arten von Kosten und Lasten, die aus der Bebauungsplanung resultieren, sind im Rahmen der SoBoN genau geregelt. Die Gleichbehandlung der Planungsbegünstigten ist damit gewährleistet. Eine „Referatsübergreifende Arbeitsgruppe" sichert im Einzelfall die Auslegung und Anwendung der Regularien.

Transparenz: Für die Eigentümerinnen und Eigentümer, die an einer schnellen Baureife für ihre Grundstücke interessiert sind, ist der Stand ihres Projekts jederzeit ablesbar. Dies ist auf die Klarheit der einzelnen Verfahrensschritte, die festgelegten Eigenleistungen und die hohe Effizienz der „Referatsübergreifenden Arbeitsgruppe" zurückzuführen. Unklarheiten und Missverständnisse können leicht ausgeräumt werden.

Kalkulationssicherheit: Die Höhe der auf die Grundstückseigentümerinnen und Grundstückseigentümer zukommenden Belastungen sind bereits zu einem frühen Zeitpunkt der Projektentwicklung vorhersehbar und damit kalkulierbar. Des Weiteren trägt die Effizienz der „Referatsübergreifenden Arbeitsgruppe" auch dazu bei, die Verfahrensdauer des Bebauungsplanverfahrens zu straffen, um den Faktor „Zeit" kalkulierbar zu machen.

Verfahrensweise in drei Schritten

Voraussetzung für die Anwendung der SoBoN ist, dass ein Grundstück durch einen neuen Bebauungsplan eine nicht unerhebliche Bodenwertsteigerung erfährt. Ob der Bebauungsplan für das Grundstück eine Wohnnutzung, eine gewerbliche Nutzung oder eine Mischnutzung festsetzt, ist für die Anwendung der SoBoN nicht von Bedeutung. Des Weiteren ist entscheidend, dass planungsbedingte Kosten und Lasten bei der Stadt entstehen. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, kann die „Sozialgerechte Bodennutzung" in maximal drei Verfahrensschritten abgewickelt werden. Diese Verfahrensschritte sind die **Grundzustimmung**, die **Grundvereinbarung** und die **Ausführungsverträge**.

Erster Schritt – Grundzustimmung: Die Grundzustimmung ist die erste Voraussetzung für den Beginn eines Verfahrens. In ihr erklären sich die Planungsbegünstigten mit der Anwendung der Verfahrensgrundsätze zur SoBoN einverstanden.
Die Stadt hat damit die Sicherheit, dass Planungskapazitäten zielgerecht eingesetzt werden und künftiges Baurecht auch verwirklicht wird.

Zweiter Schritt – Grundvereinbarung: In der Grundvereinbarung erklären die Planungsbegünstigten rechtlich bindend, welche Leistungen sie im Rahmen der SoBoN erbringen werden. Diese können natürlich erst vereinbart werden, wenn die Planungen bereits hinreichend fortgeschritten sind, so dass konkrete Leistungen definiert werden können. Im Rahmen der Grundvereinbarung sind – entweder als Teil des städtebaulichen Vertrages oder in einem gesonderten Sozialen Bindungsvertrag – auch die näheren Einzelheiten zur Förderquote zu regeln.

Die Grundvereinbarung muss stehen, bevor der Bebauungsplanentwurf dem Stadtrat zur Billigung vorgelegt werden kann. Sie kann in Form eines städtebaulichen Vertrages, als Einverständniserklärung zu einem einvernehmlichen gesetzlichen Umlegungsverfahren oder als Kombination aus beiden bestehen.

Dritter Schritt – Ausführungsverträge: Am Ende werden in den Ausführungsverträgen die Leistungen detailliert geregelt, die in der Grundvereinbarung bereits verabredet, aber nicht erschöpfend behandelt wurden. Das sind z.B. gesonderte Erschließungsverträge oder Herstellungsverträge für Kindergärten.

Quellen und weitere Informationen

Die Sozialgerechte Bodennutzung – Der Münchner Weg (Broschüre der Landeshauptstadt München)
http://www.muenchen.de/rathaus/dms/Home/Stadtverwaltung/Kommunalreferat/pdf_immo/sobon2010/SoBoN%202010.pdf

3.
Weiterführende Informationen und Links

3.1.
Rechtliche Aspekte von Fondsmodellen – Kapitalmarktgesetz

Auszug aus § 1 Kapitalmarktgesetz (Begriffsbestimmungen):

§ 1. (1) Im Sinne dieses Bundesgesetzes sind

1. Öffentliches Angebot: eine Mitteilung an das Publikum in jedweder Form und auf jedwede Art und Weise, die ausreichende Informationen über die Bedingungen eines Angebots (oder einer Einladung zur Zeichnung) von Wertpapieren oder Veranlagungen und über die anzubietenden Wertpapiere oder Veranlagungen enthält, um einen Anleger in die Lage zu versetzen, sich für den Kauf oder die Zeichnung dieser Wertpapiere oder Veranlagungen zu entscheiden. Diese Definition gilt auch für die Platzierung von Wertpapieren oder Veranlagungen durch Finanzintermediäre;
2. Emittent: ein Rechtsträger, der Wertpapiere oder Veranlagungen begibt oder zu begeben beabsichtigt;
3. Veranlagungen: Vermögensrechte, über die keine Wertpapiere ausgegeben werden, aus der direkten oder indirekten Investition von Kapital mehrerer Anleger auf deren gemeinsame Rechnung und gemeinsames Risiko oder auf gemeinsame Rechnung und gemeinsames Risiko mit dem Emittenten, sofern die Verwaltung des investierten Kapitals nicht durch die Anleger selbst erfolgt; unter Veranlagungen im Sinne dieses Bundesgesetzes sind auch alle vertretbaren, verbrieften Rechte zu verstehen, die nicht in Z 4 genannt sind; Geldmarktinstrumente mit einer Laufzeit von weniger als zwölf Monaten unterliegen nicht der Prospektpflicht gemäß § 2;
4. Wertpapiere: übertragbare Wertpapiere im Sinne von Art. 4 Abs. 1 Z 18 der Richtlinie 2004/39/EG mit Ausnahme von Geldmarktinstrumenten im Sinne von Art. 4 Abs. 1 Z 19 der Richtlinie 2004/39/EG mit einer Laufzeit von weniger als zwölf Monaten;
   (...)

5a. qualifizierte Anleger: ein professioneller Kunde gemäß § 58 oder § 59 WAG 2007 oder eine geeignete Gegenpartei gemäß § 60 WAG 2007, sofern sie nicht eine Behandlung als nicht professionelle Kunden beantragt haben; die Wertpapierfirmen und Kreditinstitute teilen ihre Einstufung unbeschadet der einschlägigen Vorschriften über den Datenschutz auf Antrag dem Emittenten mit; § 103 Z 3 und Z 4 WAG 2007sind anzuwenden;

Auszug aus § 2 Kapitalmarktgesetz (Prospektpflichtiges Angebot):

§ 2. (1) Ein öffentliches Angebot darf im Inland nur erfolgen, wenn spätestens einen Bankarbeitstag davor ein nach den Bestimmungen dieses Bundesgesetzes erstellter und gebilligter Prospekt veröffentlicht wurde.

(2) Bei Veranlagungen ersetzt die Kontrolle gemäß § 8 Abs. 2 die Billigung durch die FMA. Die Bestimmungen gemäß den §§ 6a, 7a, 7b, 7c, 8a, 8b, 8c, 10 Abs. 1, 10 Abs. 3 letzter Satz, 16c und 17b kommen bei öffentlichen Angeboten von Veranlagungen nicht zur Anwendung; für Zwecke der §§ 15 und 16 ist ein kontrollierter Prospekt einem gebilligten Prospekt und die kontrollierten ändernden und ergänzenden Angaben sind den gebilligten ändernden und ergänzenden Angaben gleichzuhalten.

Auszug aus § 3 Kapitalmarktgesetz (Ausnahmen von der Prospektpflicht):

§ 3. (1) Die Prospektpflicht gemäß § 2 gilt nicht für
   (...)

9. ein Angebot von Wertpapieren oder Veranlagungen, das sich an Anleger richtet, die bei jedem gesonderten Angebot Wertpapiere oder Veranlagungen ab einem Mindestbetrag von 100 000 Euro pro Anleger erwerben sowie ein Angebot von Wertpapieren oder Veranlagungen mit einer Mindeststückelung von 100 000 Euro;
10. ein Angebot von Wertpapieren oder Veranlagungen über einen Gesamtgegenwert in der Union von weniger als 100 000 Euro, wobei diese Obergrenze über einen Zeitraum von zwölf Monaten zu berechnen ist;
11. ein Angebot von Wertpapieren oder Veranlagungen, das sich ausschließlich an qualifizierte Anleger richtet;
    (...)

Auszug aus § 7 Kapitalmarktgesetz (Inhalt des Prospekts):

§ 7. (1) Der Prospekt hat sämtliche Angaben zu enthalten, die entsprechend den Merkmalen des Emittenten und der öffentlich angebotenen Wertpapiere oder Veranlagungen bzw. zum Handel an dem geregelten Markt zugelassenen Wertpapiere erforderlich sind, damit die Anleger sich ein fundiertes Urteil über die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Finanzlage, die Gewinne und Verluste, die Zukunftsaussichten des Emittenten und jedes Garantiegebers sowie über die mit diesen Wertpapieren oder Veranlagungen verbundenen Rechte bilden können. Diese Informationen sind in leicht zu analysierender und verständlicher Form darzulegen.
   (...)

(8) Der Prospekt für Wertpapiere ist gemäß der Verordnung (EG) Nr. 809/2004 zu erstellen. Für Prospekte für Veranlagungen gelten die Abs. 2 bis 7 nicht. Der Prospekt für Veranlagungen ist gemäß der Anlage C und zwar auf Deutsch oder Englisch zu erstellen.

Auszug aus § 8 Kapitalmarktgesetz (Prüfung des Prospekts):[48]

§ 8. (1) Der Emittent hat den Prospekt mit der Beifügung "als Emittent" zu unterfertigen. Diese Unterfertigung begründet die unwiderlegliche Vermutung, daß der Prospekt von ihm oder für ihn erstellt worden ist.

(2) Der Prospekt ist bei Veranlagungen

1. von einem genossenschaftlichen Prüfungsverband für Kreditgenossenschaften nach dem System Schulze-Delitzsch oder nach dem System Raiffeisen oder
2. von der Prüfungsstelle des Sparkassen-Prüfungsverbandes oder
3. von einem beeideten Wirtschaftsprüfer oder einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft oder
4. von
   a) einem Kreditinstitut im Sinne des § 1 Abs. 1 BWG mit der Berechtigung zum Betrieb von Geschäften gemäß § 1 Abs. 1 Z 9, 10 oder 11 BWG und mit anrechenbaren Eigenmitteln von mehr als 18,2 Millionen Euro oder

   b) einem Kredit- oder Finanzinstitut, das seine Tätigkeit in Österreich auf Grund der §§ 9, 11 oder 13 BWG über eine Zweigstelle oder im Wege des freien Dienstleistungsverkehrs erbringt, sofern es im Herkunftsmitgliedstaat (§ 2 Z 6 BWG) zur Erbringung vergleichbarer Geschäfte, wie sie in § 1 Abs. 1 Z 9, 10 oder 11 BWG genannt sind, berechtigt ist und über anrechenbare Eigenmittel von mehr als 18,2-Millionen-Euro-Gegenwert verfügt

auf seine Richtigkeit und Vollständigkeit zu kontrollieren und bei deren Vorliegen vom Kontrollor mit Angabe von Ort und Tag und der Beifügung "als Prospektkontrollor" zu unterfertigen. Diese Unterfertigung begründet die unwiderlegliche Vermutung, daß der Unterfertigte den Prospekt kontrolliert und für richtig und vollständig befunden hat. Der Emittent hat dem Kontrollor sämtliche Unterlagen beizustellen, die eine zweifelsfreie Kontrolle der Richtigkeit und Vollständigkeit der Prospektangaben ermöglichen.

(...)

Kontrollore nach Z 3 haben eine Haftpflichtversicherung bei einem Haftpflichtversicherung bei einem oder mehreren im Inland zum Betrieb des Versicherungsgeschäftes befugten Versicherungsunternehmen abzuschließen, die das aus der Prospektkontrolle resultierende Risiko abdeckt, wobei die Deckungssumme des Versicherungsvertrages mindestens 3,65 Millionen Euro pro einjähriger Versicherungsperiode betragen muß und die Versicherungsprämie vor Prospektveröffentlichung zur Gänze zu bezahlen ist; der Versicherer hat das Bestehen dieser Versicherung sowie den Empfang der Prämie der Meldestelle vor Prospektveröffentlichung schriftlich bekanntzugeben.

(...)

(3) Wenn der Nominalwert der Gesamtemission oder der Verkaufspreis der Gesamtemission oder das gesamte Veranlagungskapital 730 000 Euro oder den entsprechenden Euro-Gegenwert in einer ausländischen Währung oder in einer Rechnungseinheit übersteigen, darf die Prospektkontrolle

1. durch einen Kontrollor nach Abs. 2 Z 1 1. Fall nur erfolgen, wenn der Emittent

   a) dem Fachverband der Kreditgenossenschaften nach dem System Schulze-Delitzsch als Mitglied angehört oder

   b) ein Kredit- oder Finanzinstitut ist, an dem ein oder mehrere Mitglieder des Fachverbandes gemäß lit. a insgesamt mit zumindest 25% direkt oder indirekt beteiligt sind;
2. durch einen Kontrollor nach Abs. 2 Z 1 2. Fall nur erfolgen, wenn der Emittent

   a) dem Fachverband der Kreditgenossenschaften nach dem System Raiffeisen als Mitglied angehört oder

   b) ein Kredit- oder Finanzinstitut ist, an dem ein oder mehrere Mitglieder des Fachverbandes gemäß lit. a insgesamt mit zumindest 25% direkt oder indirekt beteiligt sind;
3. durch einen Kontrollor nach Abs. 2 Z 2 nur erfolgen, wenn der Emittent

   a) dem Fachverband der Sparkassen als Mitglied angehört oder

   b) ein Kredit- oder Finanzinstitut ist, an dem ein oder mehrere Mitglieder des Fachverbandes gemäß lit. a insgesamt mit zumindest 25% direkt oder indirekt beteiligt sind.

[48]) Anmerkung: gilt nur für Veranlagungen.

Wertpapiere und Veranlagungen desselben Emittenten, die innerhalb der letzten zwölf Monate Gegenstand eines öffentlichen Angebots waren, sind bei der Ermittlung des Gesamtbetrages einzubeziehen.

(4) Bei den Prospektkontrolloren dürfen keine Ausschließungsgründe vorliegen. Als Ausschließungsgründe gelten sinngemäß die in § 271 und § 271a HGB angeführten Tatbestände.

(5) Die Prospektkontrolle durch ein Kredit- oder Finanzinstitut im Sinne des Abs. 2 Z 4, bei dem ein Ausschließungsgrund im Sinne des Abs. 4 vorliegt, ist entgegen Abs. 4 zulässig, wenn der Prospekt auch von einem weiteren Kontrollor im Sinne des Abs. 2 Z 1 bis 4, bei dem kein Ausschlußgrund vorliegt, kontrolliert wird. Bei Vorliegen eines Befangenheitsgrundes des Prospektkontrollors im Sinne des § 271 und § 271a HGB gelten der Prospekt sowie dessen allfällige Änderungen und Ergänzungen nur dann als kontrolliert, wenn auf diesen neben dem befangenen Prospektkontrollor auch ein unbefangener Kontrollor im Sinne des Abs. 2 Z 1 bis 4 gefertigt hat. Für das kontrollierende Kredit- oder Finanzinstitut, bei dem ein Ausschließungsgrund vorliegt, gilt die Beweislastumkehr des § 11 Abs. 1; die in § 8 Abs. 3 geregelte Beschränkung für Kontrollore gilt nicht, falls diese als weitere Kontrollore im Sinne dieses Absatzes kontrollieren.

(6) Ist der Prospektkontrollor ein Kreditinstitut, darf unbeschadet der Ausschließungsgründe gemäß Abs. 4 der Emittent an ihm weder direkt noch indirekt Anteile, die den zehnten Teil des Nennkapitals des Kreditinstitutes erreichen oder übersteigen, besitzen.

(7) Das Vorliegen eines Ausschließungsgrundes kann demjenigen, der sich auf unrichtige oder unvollständige Prospektangaben beruft, nicht entgegengehalten werden.

(8) Dem Antrag auf Billigung des Prospekts bei der FMA ist der mit den erforderlichen Unterfertigungen, gegebenenfalls einschließlich der Unterfertigung des Prospektkontrollors, versehene Prospekt beizuschließen. Der Prospekt von Veranlagungen hingegen ist mit den erforderlichen Unterfertigungen, einschließlich der Unterfertigung des Prospektkontrollors, vom Anbieter der Meldestelle so rechtzeitig zu übersenden, dass er ihr spätestens am Bankarbeitstage der Veröffentlichung vorliegt.

Auszug aus § 8 Kapitalmarktgesetz (Billigung des Prospekts):[49]

§ 8a. (1) Die FMA hat, sofern Österreich Herkunftsmitgliedstaat ist, als zuständige Verwaltungsbehörde des Herkunftsmitgliedstaats über Antrag des Emittenten oder Anbieters oder der Person, die eine Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt beantragt, die Prospekte zu billigen, wenn diese vollständig, kohärent und verständlich sind und die sonst gemäß diesem Bundesgesetz geforderten Voraussetzungen erfüllen. Die FMA kann im Billigungsverfahren für die Beurteilung der Vollständigkeit, Kohärenz und Verständlichkeit der Prospekte in § 8 Abs. 2 genannte Personen als Prospektkontrollore oder sonst als Sachverständige beiziehen. In Verfahren über Anträge zur Billigung von Prospekten über Wertpapiere, die zum Handel an der Wiener Börse AG zugelassen werden sollen, kann die FMA vor der Billigung eine Stellungnahme der Wiener Börse AG im Sinne des § 8 Abs. 2c beischaffen, sofern eine solche dem Antrag nicht bereits beigeschlossen wurde. Für die Gebühren der Prospektkontrollore, Sachverständigen oder der Wiener Börse AG als Stellung nehmender Sachverständiger hat jedenfalls der Antragsteller aufzukommen.

(...)

(3) Die FMA teilt dem Emittenten, dem Anbieter bzw. der die Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt beantragenden Person innerhalb von zehn Bankarbeitstagen nach Vorlage des Prospekts durch Bescheid ihre Entscheidung hinsichtlich der Billigung des Prospekts mit. Ergeht innerhalb der in diesem Absatz und in Abs. 4 genannten Fristen kein Bescheid der FMA über den Prospekt, so gilt dies nicht als Billigung.

(4) Die Frist gemäß Abs. 3 wird auf 20 Bankarbeitstage verlängert, wenn das öffentliche Angebot Wertpapiere eines Emittenten betrifft, dessen Wertpapiere noch nicht zum Handel an einem geregelten Markt zugelassen sind und der zuvor keine Wertpapiere öffentlich angeboten hat.

(5) Gelangt die FMA zu der hinreichend begründeten Auffassung, dass die ihr übermittelten Unterlagen unvollständig sind oder es ergänzender Informationen bedarf, so gelten die in den Abs. 3 und 4 genannten Fristen erst ab dem Zeitpunkt, an dem der Emittent, der Anbieter bzw. die die Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt beantragende Person diese Informationen vorlegt. In dem in Abs. 3 genannten Fall hat die FMA dem Emittenten innerhalb von zehn Bankarbeitstagen ab dem Zeitpunkt der Einreichung des Antrags Mitteilung zu machen, falls die Unterlagen unvollständig sind.

Rechtsquelle

Bundesgesetz über das öffentliche Anbieten von Wertpapieren und anderen Kapitalveranlagungen und über die Aufhebung des Wertpapier-Emissionsgesetzes (Kapitalmarktgesetz – KMG) idF BGBl. I Nr. 83/2012

[49] Anmerkung: Gilt nur für Wertpapiere.

3.2. Hinweise zum Gender Budgeting

Gender Budgeting bedeutet die Umsetzung von Gender Mainstreaming in der Haushalts- und Finanzpolitik. Gender Budgeting gilt dabei als neues und wirkungsvolles Instrument, um Geschlechtergerechtigkeit auch durch eine veränderte Haushaltsführung herzustellen. Ziel ist es, Budgetanalysen nach Geschlecht durchzuführen, um sicherzustellen, dass Frauen und Männer (Mädchen und Jungen) den gleichen Zugang zu den öffentlichen Haushaltsmitteln haben[50].

Im Kontext der Finanzierung von Smart Cities-Maßnahmen ist es wesentlich zu unterscheiden, wer die Endbegünstigen der Finanzierungen bzw. Förderungen sind. Die durch neue, innovative Finanzierungsmodelle lukrierten Finanzmittel können entweder direkt in das Budget der Stadtverwaltungen einfließen (Kategorie 1), oder außerbudgetär sonstigen juristischen Personen zufließen (Kategorie 2).

Fall 1: Finanzierungsmittel fließen direkt an die Stadtverwaltungen

Wenn die Mittel aus der Finanzierung direkt in das Budget der Stadtverwaltungen fließen, ist die Berücksichtigung von Gender Budgeting nicht nur möglich, sondern bereits vom Gesetzgeber vorgeschrieben, da im Zuge der Haushaltsrechtsreform mit 1.1.2009 Gender Budgeting in der Bundesverfassung verankert wurde. Bund, Länder und Gemeinden haben bei der Haushaltsführung die tatsächliche Gleichstellung von Frauen und Männern anzustreben (Artikel 13 Absatz 3 B-VG). Diese Zielbestimmung wird für den Bund ab 1.1.2013 mit Einführung der wirkungsorientierten Haushaltsführung noch verstärkt.

Bei durch neue Finanzinstrumente lukrierten Mitteln, die direkt in das Budget von Stadtverwaltungen fließen, ist Gender Budgeting daher jedenfalls zu berücksichtigen. Als Hilfestellung für die praktische Umsetzung stehen unterschiedliche Instrumente, Werkzeuge und Arbeitshilfen zur Verfügung.

Quellen und weitere Informationen

Die detaillierten haushaltrechtlichen Bestimmungen inklusive der Gegenüberstellung mit der vorherigen Rechtslage sind detailliert auf der Homepage des Finanzministeriums zu finden:
http://www.bmf.gv.at/Budget/Haushaltsrechtsreform/RechtlicheGrundlagen/_start.htm

Bundeskanzleramt – Frauen: Arbeitshilfe für Gender Budgeting in der Verwaltung (AutorInnen: Regina Frey und Manfred Köhnen):
http://www.imaggendermainstreaming.at/cms/imag/attachments/9/0/1/CH0136/CMS1197629195783/arbeitshilfe_fuer_gender_budgeting_in_der_verwaltung.pdf

Tool Box Gender Budgeting
http://www.imag-gendermainstreaming.at

Fall 2: Finanzierungsmittel fließen nicht direkt an die Stadtverwaltungen

Wenn Finanzierungsmittel für Smart Cities-Maßnahmen nicht direkt in das Budget der Stadtverwaltungen fließen, ist zwischen folgenden Fällen zu entscheiden:

- **Finanzierungsmittel fließen an Unternehmungen bzw. Institutionen, die im Eigentum oder Einflussbereich der Kommunen stehen**
  Vor allem die größeren Städte in Österreich verfolgten bereits vor der verpflichteten Berücksichtigung von Gender Budgeting in der Haushaltsführung vielfältige Maßnahmen zur Berücksichtigung von Gender Aspekten. Dies beinhaltet insbesondere auch die verpflichtende Berücksichtigung von Gender Budgeting in Unternehmen oder Betrieben, bei denen die gesetzlichen Maßnahmen nicht direkt greifen, sowie die Berücksichtigung von Gender Mainstreaming im Vergabeverfahren (z.B. verpflichtende frauenfördernde Maßnahmen bei Unternehmen, die sich für öffentliche Aufträge bewerben).
  Eine Beschreibung der beispielhaften Umsetzung von solchen Maßnahmen hinsichtlich von Gender Mainstreaming im Einflussbereich der Stadt Wien (insb. WAFF, Wirtschaftsagentur) siehe in der **Best-Practice-Datenbank von UN Habitat**:
  http://www.bestpractices.at/main.php?page=vienna/best_practices/gender/gender_mainstreaming&lang=de
  Den kommunalen Verwaltungen kommt in ihrer Funktion als Eigentümervertreter oder sonstige Beteiligte an Entscheidungsprozessen jedenfalls eine wichtige Rolle zu, um den Einsatz von Gender-Budgeting-Tools auch in jenen Unternehmen bzw. Organisation voranzutreiben, die nicht direkt den gesetzlichen Bestimmungen von Artikel 13 Absatz 3 B-VG unterliegen.

[50] Quelle: http://www.berlin.de/sen/gender/genderinfos/definitionen.html

- **Sonstige Fälle**
  In den sonstigen Fällen ist die Berücksichtigung von Gender Budgeting gemäß Artikel 13 Absatz 3 B-VG zwar nicht gesetzlich vorgeschrieben, allerdings werden vor allem in öffentlichkeitsnahen Unternehmungen, wie z.B. gemeinnützigen Wohnbauträgern, Gender Aspekte entweder durch spezialgesetzliche Rahmenbedingungen oder auch durch unternehmensinterne Regelungen berücksichtigt.

Empfehlung: Berücksichtigung von Gender Budgeting bei der Finanzierung von Smart Cities-Großvorhaben

Den Begünstigten von Smart Cities-Finanzierungen wird empfohlen, falls diese nicht ohnehin von Gesetz wegen dazu verpflichtet sind, die Regelungen bzw. Empfehlungen zu Gender Budgeting in ihrem Wirkungsbereich auf freiwilliger Basis anzuwenden.

Ergänzend wird insbesondere auf die Möglichkeit verwiesen, dass Stadtverwaltungen, zum Beispiel beim Abschluss von PPP-Verträgen oder sonstigen Kooperations- oder Konzessionsvereinbarungen, die Berücksichtigung von Gender Budgeting Aspekten verbindlich vorschreiben können.

Quellen und weitere Informationen

Insbesondere wird auf folgende Hilfsmittel und Leitfäden zur Umsetzung von Gender Budgeting verwiesen:

Handbuch: Wirkungsorientierte Steuerung
http://www.imag-gendermainstreaming.at/cms/imag/attachments/1/3/7/CH0561/CMS1301925824496/handbuch_wirkungsorientierte_steuerung.pdf

Handbuch: Entwicklung von Zielen und Indikatoren
http://www.imag-gendermainstreaming.at/cms/imag/attachments/1/3/7/CH0561/CMS1301925824496/handbuch_ziele_und_indikatoren.pdf

Handbuch: Ressortinternes Wirkungscontrolling
http://www.imag-gendermainstreaming.at/cms/imag/attachments/1/3/7/CH0561/CMS1301925824496/handbuch_ressortinternes_wirkungscontrolling.pdf

Verzeichnisse

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Struktur Forderungsankauf (Quelle: Kommunalkredit)	11
Abbildung 2:	Beispiel für eine Cash Flow-Analyse in einem professionellen „Financial Model" als Teil der Finanzplanung (Quelle: Kommunalkredit)	12
Abbildung 3:	Darstellung des mehrstufigen Aufbaus der Programmplanung für die neue Förderperiode 2014-2020 (Quelle: Land Baden-Württemberg)	14
Abbildung 4:	Struktur und Ablauf des STRAT.AT 2020 Prozesses (Quelle: ÖROK)	15
Abbildung 5:	Die geplanten neuen Maßnahmen und Instrumente bezüglich nachhaltiger Stadtentwicklung im Überblick (Quelle: Europäische Kommission)	19
Abbildung 6:	Beispiel für die Bündelung der Finanzmittel aus mehreren Prioritätsachsen und Fonds in einer ITI (Quelle: Europäische Kommission)	19
Abbildung 7:	Zeitplan des STRAT.AT Prozesses (Quelle: ÖROK)	20
Abbildung 8:	Struktur eines Stadtentwicklungsfonds im Rahmen der JESSICA-Initiative (Quelle: EIB)	22
Abbildung 9:	EFRE-Fondsmodell für einen Darlehensfonds (Quelle: NBank)	25
Abbildung 10:	EFRE-Fondsmodell für einen Eigenkapitalfonds (Quelle: NBank)	25
Abbildung 11:	EIB-Finanzierungen im Energiesektor (Quelle: EIB)	28
Abbildung 12:	EIB-Finanzierungen in Energieeffizienz (Quelle: EIB)	28
Abbildung 13:	PPP-Grundmodelle (eigene Darstellung)	30
Abbildung 14:	PPP-Projektstruktur (eigene Darstellung)	30
Abbildung 15:	Die Entwicklung des aggregierten Volumens und der Anzahl der PPP-Projekte in Europa im Zeitraum 2003 bis 2012 zeigt, dass das PPP-Transaktionsvolumen im Jahr 2012 so gering wie seit vielen Jahren nicht mehr war, selbst niedriger als 2009 und 2010 unmittelbar nach dem ersten Höhepunkt der weltweiten Finanzkrise Ende 2008. (Quelle: EPEC, Market Update – Review of the European PPP Market in 2012)	32
Abbildung 16:	Betrachtet man die Verteilung des PPP-Transaktionsvolumens und der Anzahl der Transaktionen pro Land, so zeigt sich, dass PPP-Projekte in Europa sehr ungleich verteilt sind. (Quelle: EPEC, Market Update – Review of the European PPP Market in 2012)	32
Abbildung 17:	London Green Fund als Holdingfonds (Quelle: EIB)	45
Abbildung 18:	Einbindung des Stadtentwicklungsfonds London Energy Efficiency Fund (LEEF) in die weiteren Initiativen in der Stadt London (Quelle: EIB)	47
Abbildung 19:	Kapitalstruktur des Foresight Environmental Fund bzw. seines Investitionsprogrammes (Quelle: EIB)	48
Abbildung 20:	Finanzierungsstruktur der Stadtentwicklungsfonds in Spanien (Quelle: EIB)	48
Abbildung 21:	Einteilung der Niederlande in 12 Provinzen (Quelle: Europäische Kommission)	49
Abbildung 22:	Fördergebiet des Operationellen Programmes Niederlande West (Quelle: Europäische Union)	50
Abbildung 23:	Aufgaben und Beziehungen zwischen der Verwaltungsbehörde und den vier Programmsekretariaten in den Städten Amsterdam, Rotterdam, Den Haag und Utrecht (Quelle: Operationelles Programm Niederlande West)	50
Abbildung 24:	Darstellung der Aufgaben der Verwaltungsbehörde und der Städte bzw. Programmsekretariate (Quelle: Operationelles Programm Niederlande West)	52
Abbildung 25:	Screenshot der Projekt-Homepage von Amsterdam Smart City (Quelle: Amsterdam Innovation Motor)	53
Abbildung 26:	Zusammenwirken der unterschiedlichen Finanzierungs- und Unterstützungs-maßnahmen für die energetische Sanierung von öffentlichen Gebäuden in der Region Mailand (Quelle: Regionsverwaltung Mailand)	54
Abbildung 27:	Umsetzungsmaßnahmen und Zeitplan (Quelle: Provinz Mailand)	54
Abbildung 28:	Rollen der unterschiedlichen Akteure und Projektpartner (Quelle: Provinz Barcelona)	55

Abbildung 29:	Contracting-Modell der Initiative „Licht" der Kommunalkredit (Quelle: Kommunalkredit)	57
Abbildung 30:	Schema der Funktionsweise eines Projektes der Berliner Energiesparpartnerschaft (eigene Darstellung)	57
Abbildung 31:	Projektstruktur des PPP-Modells in Wroclaw (Quelle: EBRD)	58
Abbildung 32:	Darstellung auf Basis von Informationen der Europäischen Investitionsbank (Quelle: Poznan Waste-to-Energy Project, Poland, Using EU Funds in PPPs Case Study, EPEC, Juni 2012)	60
Abbildung 33:	Übersicht über die Struktur des B.A.U.M. Zukunftsfonds (Quelle: B.A.U.M.)	67
Abbildung 34:	Praxisbeispiele des B.A.U.M. Zukunftsfonds (Quelle: B.A.U.M.)	68
Abbildung 35:	Übersicht über Aufgaben der beteiligten Akteure des B.A.U.M. Zukunftsfonds (Quelle: B.A.U.M.)	68

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Verteilung der Strukturfondsmittel in Österreich auf unterschiedliche Fonds bzw. Bundesländerprogramme (Quelle: ÖROK)	16
Tabelle 2:	Investitionsprojekte von kommunalen oder regionalen Selbstverwaltungen, die von 2010 bis 2012 im Rahmen von ELENA unterstützt wurden. (Quelle: EIB)	26
Tabelle 3 u. 4:	Beteiligungsmodelle für Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien (Quelle: e3 consult)	37

Literaturverzeichnis

[Dellinger 2012] Dellinger, M.: Kapitalmarktrechtliche Prospektpflicht und bankaufsichtsrechtliche Konzessionspflicht bei BürgerInnenbeteiligungsmodellen für erneuerbare Energieträger. Blue Globe Report des Klimafonds. Erneuerbare Energien # 2/2012. Abgerufen unter: http://klimafonds.gv.at/assets/epaper-Blue_Globe_Report/index.html (zuletzt am 4.1.2013)

[EIB 2008] Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Die EIB und die London Development Agency unternehmen gemeinsame Anstrengungen zur Verbesserung der Nachhaltigkeit im Großraum London (Presseaussendung vom 9.12.2009); Abgerufen unter http://www.eib.org/about/press/2008/2008-146-eib-and-london-development-agency-join-forces-for-a-sustainable-london-area-.htm (zuletzt am 4.1.2013)

[EIB 2009] Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Stadterneuerungsmaßnahmen in London – neues Instrument im Betrag von 100 Mio. GBP zur Finanzierung nachhaltiger Investitionsvorhaben (Presseaussendung vom 21.10.2009); Abgerufen unter http://www.eib.org/about/press/2009/2009-206-pound100m-regeneration-boost-for-london-through-new-sustainable-investment-funding.htm (zuletzt am 4.1.2013)

[EIB 2010] Europäische Investitionsbank (Hrsg.): London Green Fund – Auswahl eines Stadtentwicklungsfonds mit Schwerpunkt Abfallwirtschaft (Aufruf zur Interessenskundgebung); Abgerufen unter http://www.eib.org/products/jessica/eoi/london-green-fund.htm (zuletzt am 4.1.2013)

[EIB 2010a] Europäische Investitionsbank (Hrsg.): London Green Fund – Auswahl eines Stadtentwicklungsfonds mit Schwerpunkt Energieeffizienz (Aufruf zur Interessenskundgebung); Abgerufen unter http://www.eib.org/products/jessica/eoi/london-energy.htm (zuletzt am 4.1.2013)

[EIB 2011] Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Spanien – Einrichtung des FIDAE-Fonds, um Maßnahmen in den Bereichen Energieeffizienz und erneuerbare Energien in zehn Autonomen Regionen Spaniens zu fördern (Pressemeldung vom 1.7.2011); Abgerufen unter http://europa.eu/rapid/press-release_BEI-11-99_de.htm (zuletzt am 4.1.2013)

[EIB 2012] Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Holdingfonds und Stadtentwicklungsfonds (Internet-information); Abgerufen unter http://www.eib.org/products/jessica/funds/index.htm (zuletzt am 4.1.2013)

Impressum

Eigentümer, Herausgeber und Medieninhaber:
Klima- und Energiefonds
Gumpendorfer Straße 5/22
1060 Wien
www.klimafonds.gv.at

Autoren:
DI Robert Hinterberger
New Energy Capital Invest GmbH

DI Thomas Kopf
Mag. Alexander Linke
Kommunalkredit Public Consulting GmbH (KPC)

Mag. Lukas Stühlinger
Kommunalkredit Austria AG

Redaktionelle Mitarbeit:
Mag.ª Daniela Kain

Smart Cities-Illustration:
Michael Paukner

Gestaltung:
Mick Muth

Herstellungsort:
Wien, Oktober 2013

Dieses Handbuch wurde aus Mitteln des Klima- und Energiefonds gefördert.

Satz- und Druckfehler vorbehalten.

www.klimafonds.gv.at **www.smartcities.at**