

Klimaschutz serienmäßig Wohnen in der Siedlung Haubreede Westerkappeln

Dipl.-Ing. Friedhelm Wilbrand
Umweltbeauftragter der Gemeinde Westerkappeln

Stadtplaner Dipl.-Ing. Armin Jung M.A.
Jung Stadtkonzepte Stadtplaner und Ingenieure, Köln

Blatt 1/8 (Friedhelm Wilbrand)

Die Gemeinde Westerkappeln liegt im nordöstlichen Münsterland hat ca. 11.000 Einwohner, 8500 ha Gemeindefläche, ein Freibad, einen Golfplatz und einen Autobahnanschluss. Besonderheit ist die Lage zur Landesgrenze nach Niedersachsen. So liegen Westerkappeln und das räumlich strukturelle Oberzentrum Osnabrück in zwei verschiedenen Bundesländern. Westerkappeln hat sich bereits sehr früh mit den Belangen des Klimaschutzes und insbesondere der Nutzung von Solarenergie beschäftigt. Der Beschluss des Rates zur „Initiative Solargemeinde“ vom 19.12.2000 hat die Grundlage für eine Vielzahl von Projekten und Maßnahmen geschaffen.

So gehören in der Bauleitplanung solarenergetisch optimierte Baukörperanordnungen mittlerweile zum Standard, ebenso wie energetische Fachgutachten für größere Baugebiete. Private Bauherren werden nicht nur über die Möglichkeiten erneuerbarer Energien informiert, sondern durch den „Solareuro“ auch aktiv gefördert. Bei eigenen Bauvorhaben prüft die Gemeinde immer Alternativen mit erneuerbaren Energien.

Das Rathaus wird bereits mit Holzpellets beheizt und das Schulzentrum erhält gerade eine Hackschnitzelheizung. Das Schwimmbad wird folgen. Viel Diskussion gab es beim größten Klimaschutzprojekt in Westerkappeln, der Siedlung Haubreede. Dieses Projekt wurde mit der Evangelischen Kirchengemeinde umgesetzt. Das Projektmanagement eines solchen Projekts konnten weder die Kirche noch die Gemeinde alleine leisten. Es war daher richtig, sich hier Hilfe von außen zu holen. Das Kölner Büro Jung Stadtkonzepte ist auf die Begleitung von Modellprojekten spezialisiert und betreut das Projekt seit der ersten Machbarkeitsstudie.

Blatt 2/8 (Armin Jung)

Kommunen in der Größe Westerkappels gibt es ca. 13000 in Deutschland. Die rein städtebauliche Aufgabe ist entsprechend typisch: Eine acht Hektar große Fläche soll neues Bauland für Eigenheime werden. „Baugebiet“ nennt man das hier. Keine Auflagen, freie Entfaltung. So ist es der Bürger im ländlichen Raum gewohnt. Es geht um Flächen, auf denen die Produkte der örtlichen Bauträger mehr oder weniger sorgsam abgestellt werden. Brot und Butter in der Stadtplanung.

Doch bedeutet dieses althergebrachte Modell auch eines: Die Verantwortung für die Maßnahmen zum Klimaschutz geht auf den privaten Bauherrn über. Bauherren bauen Häuser und entscheiden letztendlich über die Investitionen. Sie haben damit nicht nur Marktmacht, sie wollen und müssen individuell überzeugt werden.



Blatt 3/8 Diese Überzeugungsarbeit durch kommunale Energieberatung hat sicherlich schon einige Erfolge gebracht: Viele Bauherren nutzen vielfältige Förderprogramme und konsumieren fleißig die Angebote einer expandierenden Industrie. Ernüchternd jedoch: Ein Großteil der Bauherren zeigt immer noch wenig Bewusstsein, wenn es konkret um die eigenen Investitionen geht. Hier sind auch oft finanzielle Grenzen gesetzt. Natürlich kann man über Bebauungspläne und Grundstückskaufverträge den Bürger an Energiestandards binden. Diese Strategie können sich jedoch nur Kommunen mit entsprechendem Nachfragedruck leisten. Der überwiegende Teil der Kommunen im ländlichen Raum hat eher mit Abwanderung zu kämpfen. Da setzt interkommunaler Konkurrenzkampf schnell Grenzen. Der Bauherr ist König und hat die Wahl - und die Kommunalpolitik letztendlich Angst vor dem Risiko. Und so galt in Westerkappeln, wie anderswo auch, dass die elementaren Bedürfnisse der Menschen sich nicht allein um Energietechnik drehen. Es geht um Wohnen. Wohnen für die Familie, immer verbunden mit der Botschaft über den sozialen Status – den individuellen Lifestyle. Der nachhaltige Umgang mit Energie gehört mit nachweisbar steigender Tendenz dazu, prägt aber nicht allein die Lebensstilentscheidung.

In Westerkappeln kam die Besonderheit hinzu, dass die Kommune nicht im Besitz des Grundstücks war. Eigentümer ist die Evangelische Kirchengemeinde Westerkappeln.

Diese hatte eigene Ziele: Mit Verantwortung für die Schöpfung und für Klimaschutz ging es dem Presbyterium um Menschen und um Energie: Energie für mehr Nachbarschaft und soziale Qualitäten, Energie für mehr Freiräume in reizvoller Landschaft und um nachhaltige, marktfähige Energieversorgung für jedermann. Das war 1999.

Mittlerweile ist die Siedlung Haubreede entstanden. Ein „ganz normales Baugebiet“: 8 Hektar groß, 140 „Baugrundstücke“, ganz normale Bauherren, die zunächst nur einen „Bauplatz“ wollen.

Was lässt es dennoch zur „Siedlung“ werden? Es gibt etwas Gemeinsames: die siedlungseigene Wärmeversorgung aus 100% erneuerbaren Energien. Wärmecontracting macht Zukunftenergien hier für jedermann verfügbar, serienmäßig.

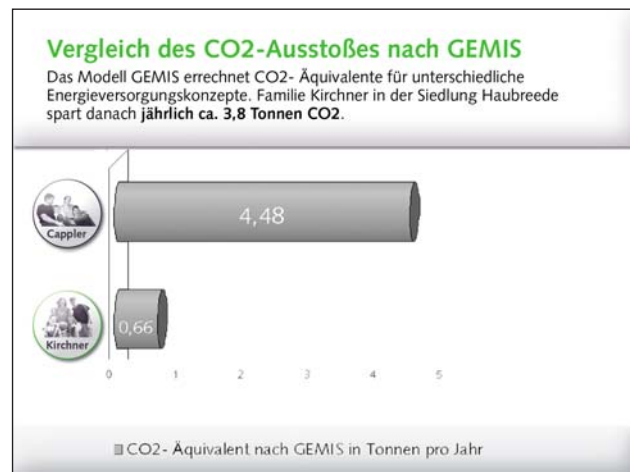
Blatt 4/8 Die Rahmenbedingungen erforderten ein Umsetzungsmodell, mit dem aus den erheblichen Risiken eines derartig ehrgeizigen Vorhabens, wahrnehmbare Chancen für die größte Ortserweiterung Westerkappels werden. Das ist gelungen. Die Strategie basiert darauf, Stadtplanung und Contracting zielgerichtet mit Projektmanagement und Marketing zu verbinden. Das ist besonders wichtig, weil Wärmecontracting bei Siedlungsgebieten mit Einzelbauherren drei zentrale Risikobereiche birgt. Ein Projektkonzept muss dafür Lösungen bieten:

1. Der Städtebau muss Siedlungsdichte, Netzsysteme und mögliche Bauabschnitte als Gesamtstrategie vordenken.
2. Öffentlich-rechtliche und privatrechtliche Verträge müssen konsequent auf die Belange des Versorgungsmodells abgestimmt sein.
3. Neben marktfähigen Energiepreisen mit langfristiger Kostensicherheit ist die professionelle Betreuung von Marketing und Vertrieb von entscheidender Bedeutung. Neben der wirtschaftlich kalkulierbaren „Aufsiedlung“ müssen die Menschen vor Ort die Glaubwürdigkeit des Konzepts spüren.

Dieser Dreiklang der Aufgaben bedeutet eine Projektentwicklung, bei der Stadtplanung und Energiewirtschaft zusammengebracht werden müssen. Es galt ein städtebauliches, rechtliches und wirtschaftliches Programm gleichwertig und im Interessenausgleich der unterschiedlichen Beteiligten zielgerichtet zu entwickeln.

Die Kommune sah sich trotz inhaltlicher Zustimmung mit dieser Projektentwicklungsaufgabe insgesamt überfordert. Hier gab es weder personelle Ressourcen noch das notwendige Wissen für die Verbindung von Stadtplanung und Energiewirtschaft. Auch für einschlägige Wärmeversorger war ein derartiges Projekt seinerzeit mit zu vielen Risiken verbunden und es fehlt an Wissen über Stadtplanung. Homogene Großverbraucher wie Schulen, Altenheime oder Hausgruppen eines Bauträgers sind grundsätzlich kalkulierbarer als Siedlungen mit Einzelbauherren.

Blatt 5/8 Die Kirchengemeinde sah sich als Grundstückseigentümerin ebenfalls überfordert. Neben einem geeigneten städtebaulichen Konzept war ein zentrales Projektmanagement für den Interessenausgleich sowie eine Betreuung des Marketings nötig.
Das Ergebnis ist ein relativ klassisches Wirtschaftsmodell:
Die Kirchengemeinde vergibt Grundstücke im Erbbaurecht. Ein privater Erschließungsträger, der über eine Ausschreibung gewonnen wurde, investiert in die Erschließung und refinanziert sich über die Erschließungsbeiträge. In einem gemeinsamen Erschließungsvertrag hat sich die Gemeinde Westerkappeln konstruktiv eingebracht. Wichtig ist hier auch, dass die Koordination der Versorger insgesamt beim privaten Erschließungsträger liegt. Zudem spart Risikoverteilung auf mehrere Schultern insgesamt Kosten. Ein ebenfalls ausgeschriebenes Contractingunternehmen investiert in Energieanlagen nach den Vorgaben der Ausschreibung und betreibt diese über 20 Jahre.



Blatt 6/8 Wichtig ist, dass der Contractor über den Betriebszeitraum feste Preise mit einer auch für Laien nachvollziehbaren Preisgleitklausel bietet. Letztendlich investieren private Bauherren in ihre Gebäude und werden über die Erbaurechtsverträge zum Anschluss an das System verpflichtet.
Mit der Ausnahme, dass es noch in der Bauphase nötig war, sich von dem ursprünglichen Contractor zu trennen funktioniert das Wirtschaftsmodell einwandfrei und zu marktgerechten Bedingungen.
Auf der Basis konkreter Erfahrungen, Preise und Verbrauchsdaten hat eine Vergleichsrechnung nach VDI 2067 ergeben, dass ein Bauherr in der Siedlung Haubreede sogar wirtschaftliche Vorteile gegenüber einem Standardbaugebiet hat. Der Klimaschutzvorteil ist in jedem Fall erheblich: 3,8 Tonnen pro Haushalt und Jahr allein bei Heizung und Warmwasser. Das sind rund 570 Tonnen CO₂-Einsparung in der Siedlung jährlich. Die Vergleichsrechnung wurde aus der Sicht von zwei Baufamilien aufbereitet und ist unter www.haubrede.de zu finden.

Der Erfolg hat auch damit zu tun, dass wir sehr früh die Marktbedingungen und die spezifischen Risiken strategisch berücksichtigt haben.

Die zentralen Fragen:

Gibt es genug Kunden? Welche Anforderungen stellt der Kunde? Sind zu Projektbeginn ausreichend Kunden für den wirtschaftlichen Contractingbetrieb zu gewinnen? Welche Risikofaktoren bestehen zusätzlich in der unvermeidbaren Aufsiedlungsphase?

Diese Fragen konnten wir im Projektmanagement mit Hilfe von Marktforschung beantworten und mit einem Controlling verbinden. Es war somit möglich auf Marktentwicklungen zu reagieren und das Konzept darauf abzustimmen. Die Vertriebsstrategie stellt übrigens die Energieversorgung bewusst nicht in den Vordergrund. Eine Zielgruppenuntersuchung zeigt ein soziales Milieu, das eher nach der Lage und nicht nach technischen Aspekten entscheidet. Zukunftsenergie serienmäßig ist somit auch unter Marktgesichtspunkten konsequent. Nicht alle Menschen wollen Physiker werden, bevor sie ein Eigenheim planen.

Das Rechtsmodell sieht als zentrale Basis den Erschließungsvertrag zwischen Kommune, Kirchengemeinde und Erschließungsträger vor.

Blatt 7/8 Damit werden die örtlichen Verantwortlichen auch durch einen Vertrag miteinander verbunden. Mit dem Contractor gibt es einen sogenannte Gestattungs- und Verpflichtungsvertrag der die Rahmenbedingungen der Wärmeversorgung für die Siedlung insgesamt regelt. Die Verbindung zwischen Contractor und Kunde ist separat geregelt. Sehr wichtig ist, dass Grundstücksverträge und Wärmelieferungsvertrag zeitgleich unterschrieben werden. Der Kunde muss den Zusammenhang beider Verträge ausdrücklich verinnerlichen. Siedlung und Energie gehören zusammen - in allen Bereichen.

Dieser gemeinsame Gedanke gilt auch für Städtebau, Bauleitplanung und Versorgungstechnik. In der Entwurfsarbeit sind Anschlussdichten und Netzstrukturen unter fachlicher Beratung bereits eingeflossen. Die Flächen für Versorgungsanlagen und Leitungsrechte sind im Bebauungsplan zusätzlich gesichert.

Die eigens für die Siedlung gegründete „Siedlungsenergie Haubreede GmbH“ ist für die Technik verantwortlich betreibt die Wärmeversorgung über ein Holzpellettheizwerk. Der erste Bauabschnitt ist technisch abgeschlossen und bereits bewohnt. Der erste Holzpelletkessel hat 860 kW, ein weiterer wird hinzu kommen. Die Anlage im Endausbau versorgt dann 150 Haushalte mit Wärme aus 100% Biomasse.

Ein Siedlungsteil ist Solarsiedlung im Landesprogramm 50 Solarsiedlungen in NRW. Hier sind ca. 60 kWp Fotovoltaik im ersten Bauabschnitt installiert.

Und nicht zuletzt gilt: Die Siedlung braucht eine Idee!

Hier sind es u.a. die Wohnhöfe, die überschaubare Nachbarschaftsgruppen bilden sowie die Trennung von Fußwegen und Autostraßen. Auch die persönliche Grundstücksberatung, die jeder Bauherr hier bekommt gehört zum Konzept. Das Gefühl, etwas Besonderes in der Region zu finden, gut aufgehoben zu sein und auch noch erneuerbare Energien serienmäßig zu bekommen lässt Bauherren letztendlich entscheiden. Grundstücksangebote berücksichtigen natürlich zielgruppengerecht eine notwendige Diversität.

Energieversorgung allein reicht als Thema nicht aus. Das gilt auch für das Siedlungsmarketing.

Blatt 8/8 Welche Erfahrungen lassen sich aus dem Projekt für die strategische Entwicklung mit dezentraler Energieversorgung in kleinen Gemeinden gewinnen?

Die Rollen und Erkenntnisse der Beteiligten sind unterschiedlich. Sie ergeben jedoch insgesamt einen Querschnitt, der die Knackpunkte dezentraler Versorgungsstrukturen gut abbildet:

Die Kirchengemeinde hatte eine Idee und fand sich plötzlich in der Rolle eines Projektentwicklers wieder. Sie hat Mut, Geld und sehr viel Vertrauen in Berater und Beteiligte investiert, um eine Aufgabe zu bewältigen, die sie eigentlich bei der Kommune sah. Die Kommune hätte das Projekt niemals alleine angepackt. Die Verwaltung unterstützt das Projekt wo sie kann. Die Politik verarbeitet es noch. Für den Erschließungsträger war der Projektprozess Neuland und er wäre kein echter Erschließungsträger, wenn er neues Land nicht sofort bewirtschaften würde. Der regionale Mittelständler ist bei Wegfall des ursprünglichen Contractors eingesprungen, hat die Siedlungsenergie Haubreede GmbH als Tochterunternehmen gegründet und betreibt mittlerweile nicht nur den Firmensitz auf der Basis erneuerbarer Energien, sondern auch das Schulzentrum in Westerkappeln. Es ist von zentraler Bedeutung, dass Contractingunternehmen sich nicht als Investoren für Technik begreifen, sondern als Dienstleister für Kunden. Für die Bewohner der Siedlung ist die Energieversorgung anfangs gewöhnungsbedürftig gewesen, mittlerweile jedoch zur Selbstverständlichkeit geworden. Interesse an erneuerbaren Energien und Stolz über die Siedlung zeigen sich nicht nur auf den Straßenfesten. Für Hausbaufirmen und Architekten aus der Region gibt es erheblichen Lernbedarf.

Die Unkenntnis in Energiefragen insbesondere der Hausbaufirmen im unteren Preissegment war erschreckend.

Letztendlich hat sich interdisziplinäre fachliche Begleitung als zentraler Baustein erwiesen. Die Vermarktung der Grundstücke war im Vergleich mit der Region überdurchschnittlich. „Erneuerbare Energien serienmäßig“ ist erfolgreich. Die Strategie ist übertragbar. Kommunen müssen jedoch lernen, dass Projektentwicklung selten mit eigenen Kräften gelingt und interdisziplinäre Beratung erfordert.

Links:

www.haubreede.de

www.jung-stadtkonzepte.de

www.westerkappeln.de