

#### **Change Agent Kurs**

Materialien – Grundkurs 4

Im Rahmen des Projekts "Klimaschutzdialog - Prozessoptimierung, Kommunikation und Mobilisierung im (kommunalen) Klimaschutz"

Im Auftrag des:









### Change-Agent-Kurs "Norddeutschland II" Grundkurs 4

Ansprechpartner IFEU-Institut Heidelberg

Kerstin Müller

Tel.: 06221/4767-773

E-Mail: <u>kerstin.mueller@ifeu.de</u>

Kursleiter Dipl.-Päd. Helmut Bauer, IFEU-Institut HeidelbergProjektleiter Dipl.-Ing. Hans Hertle, IFEU-Institut Heidelberg

Termin 2. bis 4. September 2015

**Seminarort** Stephansstift, Hannover

**Trainer** Sven Schröder

Jan Altstädter

#### **Programm**

#### Mittwoch, 2. September 2015

bis 18:00 Uhr Anreise der TN

18:00 Uhr gemeinsames Abendessen

19:00 Uhr Begrüßung, Vorstellung, Organisatorisches, Programm

19:20 Uhr NEWS

20:00 Uhr Erlebnisse der TN seit dem letzten Kurs (Prozessstand)

Baustein 1 Projektfinanzen (Einführung)

20:30 Uhr Erfahrungen / Vorkenntnisse der Teilnehmer

20:45 Uhr Präsentation der Hausaufgaben

21:15 Uhr Ausblick Tag 2

21:30 Uhr Ende Tag 1

Stand: 25.08.2015

GK1

GK2 GK3

GK4 GK5





#### Donnerstag, 3. September 2015

09:00 Uhr Beginn, Begrüßung, Organisatorisches

**Baustein 2 Projektfinanzen (Vertiefung)**09:10 Uhr Einführung mit Impulsreferat

09:30 Uhr Gruppenarbeit zu Projektfinanzen

Baustein 3 Planspielszene 7 "Kampagnenkosten"

10:10 Uhr Einführung in die Planspielszene

10:35 Uhr Kaffeepause

10:50 Uhr Szenenspiel mit Beobachtern11:45 Uhr Auswertung Planspielszene

12:30 Uhr Mittagspause

Baustein 4 Projektkostenplanung

13:30 Uhr Projektkostenplanung am konkreten Beispiel

Baustein 5 Kostenrechnung in Verwaltungen

14:30 Uhr Eigene Erfahrungen mit Doppik

15:00 Uhr Kaffeepause

15:15 Uhr Kurzvortrag "Kommunales Haushaltswesen" + Diskussion

Baustein 6 Beratungsgespräche

16:15 Uhr Kurzvortrag "Beratungsgespräche"

16:45 Uhr Übung Beratungsgespräche in Kleingruppen

17:20 Uhr Auswertung der Kleingruppenarbeit

18:00 Uhr Abendessen

Baustein 7 "Bunter Abend"

19:00 Uhr Informationen zur Abschlussprüfung + Ausblick Tag 3

19:40 Uhr Gastinterview vorbereiten

20:00 Uhr Freiwilliges Abendprogramm: Filmabend

21:00 Uhr Ende Tag 2

GK1

GK2

GK3 GK4





#### Freitag, 4. September 2015

09:00 Uhr	Beginn, Begrüßung, Organisatorisches
Baustein 8	Finanzierung von Klimaschutz
09:10 Uhr	Der besondere Gast: Vorstellung und Einführung
09:15 Uhr	Impulsvortrag des Gastes
09:40 Uhr	Offene Gesprächsrunde "Der heiße Stuhl"
10:30 Uhr	Kaffeepause
10:45 Uhr	Kurzvortrag "Finanzierungsbeispiele im Klimaschutz"
Baustein 9	Planspielszene 8 "Sicherung der KSM-Stellen"
10:05 Uhr	Einführung in die Planspielszene mit Vorbereitung
11:30 Uhr	Szenenspiel
12:30 Uhr	Mittagspause
13:30 Uhr	Auswertung Planspiel
14:15 Uhr	kurze Pause
Baustein 10	Gesamtauswertung und Ergebnisübersicht
14:25 Uhr	Vortrag "Finanzierungsbeispiel Mannheim"
15:00 Uhr	Ausblick auf Grundkurs 5
15:15 Uhr	Schlussrunde
15:30 Uhr	Ende Kursteil 4

GK1

GK2

GK3 GK4





#### **Elevator Pitch**

#### **Aufbau**

Für einen gelungenen Elevator Pitch dürft Ihr nur ausgesuchte Zutaten verwenden. Das Risiko des Misslingens durch unnötige Füllsel ist groß, weil so die Aufmerksamkeit fürs Wesentliche verloren geht und der Vortrag beliebig wird. Beschränke Dich also auf die Highlights. Und gehe dabei nach diesem Aufbau-Schema vor:

- **Angebot.** Was bietest Du Deinem Gegenüber? Was kannst Du für Ihn tun und auf welchen Erfahrungsschatz kannst Du dabei zurückgreifen?
- **Interesse.** Womit gelingt es Dir, Dein Angebot für den Kunden oder Chef in spe interessant zu machen? Dafür musst Du seine Bedürfnisse und Vorlieben kennen.
- Nutzen. Welche Vorteile bietest Du? Was ist speziell an Deinem Angebot? Was also gewinnt Dein Kunde oder künftiger Arbeitgeber, wenn er Dein Angebot annimmt und nicht das eines Mitbewerbers?
- **Motivation.** Was bringt Dich dazu, ausgerechnet ihm dieses Angebot zu machen? Was ist der Reiz für Dich, wenn Du für ihn arbeiten kannst?
- **Appell.** Was wünschst Du Dir von Deinem Gesprächspartner? Sage ihm klipp und klar, was er aus Deiner Sicht tun soll.

#### 10 Tipps für den idealen Elevator Pitch

Wie überzeugt man jemanden in so kurzer Zeit? 60 Sekunden sind im Nu vergangen und diese optimal zu nutzen ist eine echte Kunst. Deswegen erfordert ein guter Elevator Pitch, dass Du Dir Gedanken machst und vorbereitest. Aus dem Stehgreif wird das in der Regel nichts. Wie es klappt:

- 1) Überlege Dir einen starken Einstieg. Bereits der erste Satz muss sitzen. Er dient dazu, die Neugier Deines Gesprächspartners zu wecken. Das kann eine Frage, eine These oder ein interessanter Fakt sein. Achte auch darauf, Blickkontakt zu halten, um Selbstbewusstsein auszustrahlen.
- 2) Priorisiere Inhalte. Du hast nur 60 Sekunden Zeit. Das zwingt Dich dazu auszuwählen. Du kannst nicht jedes Detail schildern. Das ist auch gar nicht notwendig. Hole nicht zu weit aus, sondern komme direkt auf den Punkt. Bereite ein bis zwei Sätze vor, die Deinen Werdegang oder Deine Idee zusammenfassen.
- 3) Stelle das Besondere heraus. Welche Vorteile bietest Du? Was ist speziell an Deinem Angebot? Stelle in wenigen Stichpunkten dar, was Dich von der Masse abhebt.
- 4) Gehe auf Dein Gegenüber ein. Bereits im Voraus solltest Du Dich damit beschäftigten, für wen Du die Kurzpräsentation hältst. Wer ist Ihre Zielgruppe? Was interessiert diese und welchen Wissenshintergrund bringt sie mit? Es ist tödlich, wenn Du mit Deinem Vortrag an Deinem Zuhörer vorbei sprichst und Dein Thema für diesen keine Relevanz hat. Deswegen solltest Du Dich darauf konzentrieren, den Nutzen für Dein

BS 1 Stand: 30.07.2015

GK1

GK2

GK3 GK4



Gegenüber herauszustellen. Welchen Mehrwert bietet Deine Arbeitskraft der Firma, bei der Du Dich bewirbst? Was hat Dein Chef davon, Deine Idee zu unterstützen?

- 5) Drücke Dich verständlich aus. Denke daran, dass Dein Zuhörer die Informationen in der Kürze der Zeit auch nachvollziehen soll. Dein Ziel ist es, dass Dein Gegenüber selbst an den Punkt kommt, an dem er denkt: Ja, ich verstehe das Problem. Deswegen solltest Du auch bei Deiner Sprache darauf achten, Deinen Gesprächspartner nicht mit Fachjargon und Fakten zu überrollen. Wende vorher den Großmuttertest an: Würde Deine Großmutter verstehen, wovon Du sprichst?
- 6) Zeige Begeisterung. Es kommt nicht nur darauf an, was Du sagst, sondern wie. Sehe diesen Moment als die große Chance an, Dein Gegenüber von Deiner Person oder Idee zu überzeugen. Begeisterung ist ansteckend. Bist Du begeistert und kannst glaubwürdig zeigen, dass Du für das, was Du tust, brennst, übertragen sich diese positiven Gefühle auf Deinen Gesprächspartner.
- 7) Sei authentisch. Du musst Dich wohlfühlen bei der Präsentation, denn bist Du verunsichert und trägst Sie einen auswendig gelernten Text vor, merkt das Dein Gegenüber. Lege stattdessen Persönlichkeit hinein. Bei der Vortragsweise brauchst Du Dich nicht zu verstellen.
- 8) Monologisiere nicht. Gebe Deinem Gegenüber auch die Chance, sich einzuklinken und Interesse zu bekunden. Lege zwischendurch eine ein- bis zweisekündige Pause ein, um die Reaktion Deines Gesprächspartners abzuwarten.
- 9) Ende mit einem Call to Action. Schließe Deine Kurzpräsentation mit einer Aufforderung ab. Was wäre der nächste Schritt für Dein Gegenüber? Wie kann er Dich oder Deine Idee unterstützen? Dein Schlusssatz sollte dazu animieren, sich Dir anzuschließen und mitzumachen.
- **10)** Gebe Deinem Gegenüber die Chance, in Kontakt zu bleiben. Öffne die Möglichkeit für weiteren Austausch. Wie kann Dein Gesprächspartner Dich bei Interesse kontaktieren? Gebe ihm Deine Visitenkarte oder verabrede Dich zu einem ausführlicheren Gespräch, damit ebnest Du den Weg für eine Zusammenarbeit.

#### Elevator Pitch: Risiken und Nebenwirkungen

Das größte Risiko ist, die Präsentation spontan zu vermasseln, weil Du der Kraft Deiner Argumente nicht traust. Wenn Du versuchst, auf die Schnelle noch ein paar Extra-Argumente einzuflechten, verlierst Du.

Anfänger verlieren dabei gerne den roten Faden. Heraus kommt dann nur noch Stottern und Stammeln. Bewahre die Zusatzargumente lieber als Bonusmaterial für Nachfragen Deines Gesprächspartners.

Die andere Gefahr ist, dass Du nicht aus Kundensicht argumentierst. Es kommt nicht drauf an, was Du an Deinem Angebot toll findest, sondern was es für Dein Gegenüber interessant macht.

Am besten, Du versetzt Dich schon vorher in deren Lage: Findest Du mögliche Einwände und entkräfte diese. Natürlich nicht in der Präsentation selbst, sondern wenn Dein Gegenüber auf das Angebot einsteigt, aber nicht gleich anbeißen will.

**BS 1** Stand: 30.07.2015 2

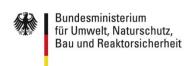
GK1

GK2

GK3 GK4



#### Im Auftrag des:





#### Klimaschutzdialog – Change-Agent-Kurs

**Grundkurs 4 – Baustein 2: Projektkosten und Finanzierung** 



#### Teil 1: Einführung - Kommunale Projekte finanzieren



- Vorentscheidungen treffen
- Vorbereitende Schritte
- Umsetzungsschritte

PRÄSENTATION

GK1

GK2 GK3

GK4

GK5

● 2 BS 2 Projektfinanzen ● 14.09.2015

#### Vorentscheidungen



Nachhaltigkeit gegeben?

PRÄSENTATION

- "Lohnt sich das Projekt?"
  - Abhängig von Zielsetzungen
    - z.B. Image; Stärkung regionaler Wertschöpfungsketten
  - Wirtschaftlichkeit
  - "Kosten Nutzen Analyse"

GK1

GK2

GK3 GK4

GK5

• 3 BS 2 Projektfinanzen

# PRÄSENTATION

#### Vorbereitungen (allgemein)



Sinn und Wirtschaftlichkeit gegeben



- "Wer kann/darf das Projekt umsetzen?"
  - Potentielle Partner suchen
    - Public-Private-Partnership (PPP) z.B. mit Stadtwerken
    - Contracting
- Fördermöglichkeiten?
  - ggf. Anpassung des Projektes an Förderbedingungen

GK1

GK2

GK3

GK5

• 14.09.2015

# PRÄSENTATION

#### Vorbereitungen (konkret)



#### Ausgangssituation: Kommune finanziert das Projekt

- Rechtzeitig zu den Haushaltsplanungen die Investitionssumme des Projektes mit K\u00e4mmerei und ... abkl\u00e4ren.
- Haushaltsstelle einrichten lassen bzw. "fortschreiben".
- Nach Verabschieden des Haushalts mit "Umsetzung" starten.

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5

• 5 h BS 2 Projektfinanzen • 14.09.2015

### PRÄSENTATIOI

GK1 GK2

GK3

GK4

#### Umsetzungsschritte

#### · ifeu

#### Haushalt ist beschlossen, Rechnungsprüfungsamt hat zugestimmt.

- Ausschreibung erstellen
  - Hauptprojekt ggf. in kleine Lose unterteilen
  - Vergaberecht einhalten (VOL und VOB)
  - Rechnungsprüfungsamt
- Aufträge vergeben
- Permanentes "Projektcontrolling" zur Erfolgskontrolle
  - Wird die Zeit eingehalten?
  - Werden die Kosten eingehalten?
- (Zwischen-)Berichte an Gremien, ggf. auch begleitende Öffentlichkeitsarbeit
- Projektabrechnung (Soll-Ist-Vergleich)



Sigletabrookning (Call let Marglaich)



#### Teil 2: Kostenarten

#### Übersicht



Fixkosten (Overhead) – vs. unbestimmte Kosten

PRÄSENTATION

- Externe vs. interne Kosten
- Personal vs. Sachkosten
- Projektkostenstellen
- Verbrauchsmaterial vs. Anschaffungen

GK1

GK2

GK3 GK4

---

GK5

#### Fixkosten / Overhead



PRASENTATION

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5

• 9 BS 2 Projektfinanzen • 14.09.2015

# PRÄSENTATION

#### **Fixkosten (Overhead)**



- Raum
- Ver- und Entsorgung
- Reinigung
- Instandhaltung
- Arbeitsplatzausstattung
- Versicherungen
- Verbrauch (Heizung, Strom, Wasser ...)

> 20 bis 45 % der Gesamtkosten

GK2 GK3

GK1

GK4

GK5

#### **Externe Kosten**



**PRÄSENTATION** 

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5

• 11 BS 2 Projektfinanzen • 14.09.2015

#### **Externe Kosten**



Honorare

Planung, Umsetzung, Gutachten

PRÄSENTATION

Mieten, Pachten
 Raum, Medien, Gerätschaften

Dienstleistungen
 Grafiker, Catering

GK1

GK2 GK3

GK4

GK5

• 12 BS 2 Projektfinanzen • 14.09.2015

#### ıfeu

#### Personalkosten

Bei Vergabe: Personalkosten = Honorare

alle Kosten einschl. Overhead enthalten (Ausnahmen: Spesen und Sondervereinbarungen)

<u>Eigene</u> Personalkosten

- Löhne / Gehälter
- Krankenversicherung
- Rentenversicherung
- Arbeitslosenversicherung (teilweise)
- Pflegeversicherung
- Solidaritätszuschlag
- Berufsgenossenschaft
- Umlagen (Schwangerschaft, Lohnfortzahlung KV ...)

Sonderzahlungen

- Betriebs-KV
- Aus-/Weiterbildung
- Kantine/Kaffee ...
- Spesenersatz
- VWL

GK1

PRÄSENTATION

GK2

GK3

GK4

GK5

#### Sachkosten



PRÄSENTATION

siehe: http://kis-experten.de/details/items/nichtstrategische-sachkosten.html

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5

• 14 BS 2 Projektfinanzen • 14.09.2015

### PRÄSENTATION

#### Sachkosten



#### Anschaffungen

Güter gelten ab einen bestimmten Wert (410,01 €) als Anschaffung und gehen in das Betriebsvermögen über.



steuerliche Abschreibung über bestimmte Zeiträume

Anschaffungen bis 410 Euro



sofort voll absetzbar

- Materialien
  - Büromaterial (Papier, Schreibuntensilien, Toner ...)
  - Hygieneartikel (WC-Papier, Handtücher, Servietten ...)
  - Kleinteile aller Art (Schrauben, Nägel ...)
  - Porto und Versand
- Sonstige Sachkosten (Kfz, Raum ... siehe Fixkosten)

GK1

GK2

GK3

GK5

# PRÄSENTATION

GK1

GK2 GK3

GK4

GK5

#### Projektkostenstellen



- Zumindest jedes Projekt sollte eine eigene Kostenstelle haben, für die jemand verantwortlich zeichnet
- Größere Projekte haben in der Regel einen eigenen KOSTENSTELLENPLAN (Kostenarten, Unterkostenarten).
- Kostenstellenpläne können nach Bedarf gegliedert sein:
  - Zuordnung an Verantwortungsbereiche
  - An andere Kostenstellen gegliedert
  - Funktional (Entwicklung, Umsetzung, Auswertung)
  - o Räumlich (Quartier, Gebäude, Areal ...)

#### Risiko – und Gewinnzuschlag

#### für/bei unsichere/n Projektkosten



Sicherheitsreserve für:

Mehreinsatz von Material und/oder Personal

PRÄSFNTATION

Leistungsreserve z.B. für

längere Laufzeiten (höhere Sachkosten)

Mehr Personen werden bewirtet, mehr Räume benötigt

→ 5 bis 10% der Gesamtkosten

GK1

GK2

GK3

GK5

## PRASENTATION

#### **Umsatz- und Mehrwertsteuer**



siehe: http://www.freshdads.com/magazin/d-kampagne-mehrwertsteuer-kinderprodukte

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5

→ bei Vergaben richtig vergleichen

• 18 BS 2 Projektfinanzen • 14.09.2015

# PRÄSENTATION

#### Pauschalhonorar vs. Aufwandshonorar



Werkvertrag (KS-Konzept)
 Pauschalvertrag, Fixkosten für das "Werk"

Dienstleistungsvertrag (Rechtsanwälte)

Aufwandshonorar

Abrechnung nach Aufwand (Stunden, Tagen, Aufmaß)

→ Werkverträge abschließen

GK1

GK2 GK3

GK4

GK5

# PRASENTATION

#### Werkverträge?



siehe: http://santaprecaria.wordpress.com/2010/04/

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5

• 20 BS 2 Projektfinanzen • 14.09.2015





#### Gruppe 1:

# Unterschiede in Abhängigkeit von Projektgröße

Bitte erstellt eine dreispaltige Tabelle auf einen Pinnwandbogen mit folgenden Spalten:

Spalte 1: Kriterium, nennt ca. 7 Kriterien/Merkmale nach eigener Wahl

Spalte 2: große Projekte (Umfang mehr als 20 Arbeitstage oder Kosten mehr als 5.000 Euro)

Spalte 3: kleine Projekte (Umfang max. 20 Arbeitstage oder Kosten max. 5.000 Euro)

GK4 GK5

GK1

GK<sub>2</sub>

GK3





#### Gruppe 2:

# Wie kontrolliere ich Kosten?

Bitte nennt ca. 7 Möglichkeiten bzw. Ansätze, wie Ihr Projektkosten kontrollieren wollt. Ggf. unterscheidet bitte nach Zeitpunkten, z.B. Planungsphase, Umsetzungsphase, Projektnachbereitung (Abrechnung).

Gebt bitte auch das Ziel des jeweiligen "Controllings" an.

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5





#### Gruppe 3:

#### Wie messe ich Erfolg?

Bitte nennt ca. 7 Kriterien bzw. Merkmale, wie Ihr den Erfolg eines Projekts messen wollt. Ggf. unterscheidet nach Zeitpunkten, z.B. Planungsphase, Umsetzungsphase, Projektnachbereitung.

Bitte definiert zu jedem Merkmal bzw. Kriterium auch den "Maßstab" zum Messen.

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5



#### Gruppe 4:

# Wie sichere ich eine Kostendeckung ab?

Bitte nennt 5 Möglichkeiten bzw. Ansätze, wie Ihr eine gesicherte Kostendeckung für euer Projekt im Rahmen eurer Arbeit als KSM erreicht bzw. umsetzt.

Denkt bitte auch daran, dass ein Projekt aus dem "Ruder laufen" kann und wie Ihr dies kostenmäßig absichern wollt.

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5



#### Gruppe 5:

# Wie ist mein Projektplan aufgebaut?

Bitte nennt mindestens 7 Kernelemente eines Projektplans und ergänzt diese mit weiteren Detailpunkten.

Evtl. bietet sich dazu eine Tabelle als Darstellungsform an.

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5





#### Aufgabenbeschreibung

#### Planspielszene 7 "Kampagnenkosten"

#### Ausgangssituation und Aufgabenstellung

Die Arbeitsgruppe trifft sich, um über eine ÖA-Kampagne zum Thema Gebäudesanierung zu beraten.

Die KSM hat dafür ein externes Angebot eingeholt (es lief im Vorfeld ein Ausschreibungsverfahren unter 6 Anbietern) und bereits mit der PTJ über eine mögliche Förderung gesprochen. Es wurde in Aussicht gestellt, dass es für Konzeptkosten eine Förderung von ca. 85% geben könnte.

Zusätzlich plant die KSM für das Projekt eine Praktikumsstelle FÖJ einzurichten um für die organisatorische Umsetzung Unterstützung zu haben.

Erste Vorgespräche mit Banken, zwei Energieberatern und einem ortsansässigen Großunternehmen im Bereich Putze und Farben verliefen sehr positiv und es existieren informelle Zusagen, dass Projekt zu unterstützen.

In der Sitzung soll nun entschieden werden, ob der förmliche Förderantrag gestellt wird und der externe Dienstleister beauftragt werden soll.

#### Ablauf der Sitzung:

- 1. Begrüßung durch KSM
- 2. Der externe Dienstleister stellt sein Angebot vor, beantwortet noch einige Rückfragen und verlässt dann die Sitzung.
- 3. Beratung und Diskussion über das Angebot.
- 4. Entscheidung über Antrag und Auftragsvergabe.

#### Rollen:

Wie gehabt mit den Grundanweisungen auf den Rollenbeschreibungen

GK1

GK2

GK3 GK4

GK5

**BS 3 PS 7** Stand: 30.07.2015





#### Aufgabenbeschreibung

#### Planspielszene 7 "Kampagnenkosten"

#### Ausgangssituation und Aufgabenstellung

Die Arbeitsgruppe trifft sich, um über eine ÖA-Kampagne zum Thema Gebäudesanierung zu beraten.

Die KSM hat dafür ein externes Angebot eingeholt (es lief im Vorfeld ein Ausschreibungsverfahren unter 6 Anbietern) und bereits mit der PTJ über eine mögliche Förderung gesprochen. Es wurde in Aussicht gestellt, dass es für Konzeptkosten eine Förderung von ca. 85% geben könnte.

Zusätzlich plant die KSM für das Projekt eine Praktikumsstelle FÖJ einzurichten um für die organisatorische Umsetzung Unterstützung zu haben.

Erste Vorgespräche mit Banken, zwei Energieberatern und einem ortsansässigen Großunternehmen im Bereich Putze und Farben verliefen sehr positiv und es existieren informelle Zusagen, dass Projekt zu unterstützen.

In der Sitzung soll nun entschieden werden, ob der förmliche Förderantrag gestellt wird und der externe Dienstleister beauftragt werden soll.

#### Ablauf der Sitzung:

- 1. Begrüßung durch KSM
- 2. Der externe Dienstleister stellt sein Angebot vor, beantwortet noch einige Rückfragen und verlässt dann die Sitzung.
- 3. Beratung und Diskussion über das Angebot.
- 4. Entscheidung über Antrag und Auftragsvergabe.

#### Rollen:

Wie gehabt mit den Grundanweisungen auf den Rollenbeschreibungen

GK1

GK2

GK3 GK4

GK5

**BS 3 PS 7** Stand: 30.07.2015



#### Im Auftrag des:





#### Klimaschutzdialog – Change-Agent-Kurs

**Grundkurs 4 – Baustein 5: Kostenrechnung in Verwaltungen** 



#### Inhalt



- Die Kameralistik (bisheriges Verfahren)
- Die Doppik (neues Verfahren)
- Grundzüge des kommunalen Rechnungswesens

GK1

GK2

GK3

GK4

# PRASENTATION

#### Warum ein Wechsel? Das Umdenken vom Geldzum Ressourcenverbrauch



GK1

GK2

GK3

GK4

### Die Kameralistik



#### Verwaltungshaushalt

#### Vermögenshaushalt

Einnahmen

#### Allgemeine Rücklage

#### Einnahmen

Steuern
Gebühren
Entgelte
Mieten
Interne Verrechnungen
Ausbildung von
Zuweisungen
etc.

#### Ausgaben

Personal
Sachmittel
Kreditzinsen
Interne
Verrechnungen
Kalkulatorische Kosten
etc.

Zuführung zum Vermögenshaushalt

#### Beiträge Vermögensveräußerungen Kredite Rücklagenentnahme

etc.

Zuführung vom Verwaltungshaushalt

#### Ausgaben

Investitionen
Investitionsförderung
Tilgung von Krediten
etc.

Zuführung an Rücklagen

Zuführung vom Vermögenshaushalt

Gewinn

PRÄSENTATION

GK1

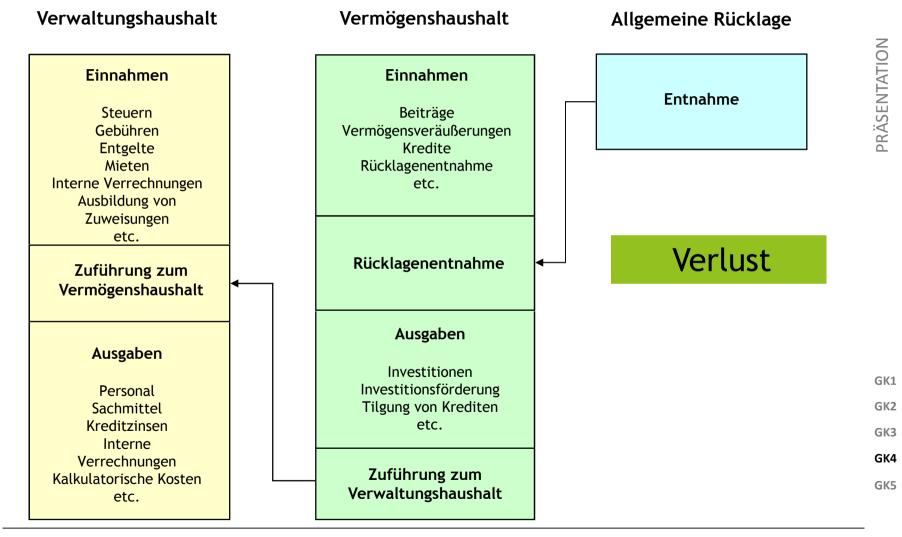
GK2

GK3

GK4

### Die Kameralistik





# · ifeu

# Die Kameralistik Als Ein- und Ausgabenrechnung

#### **Geltendes HH-Recht**

Ausgaben

Kalk. Kosten Kalk. Kosten Innere Verr. Innere Verr.

Saldo:

Zuführungsrate

Einnahmen

Überschuss/Defizit an Finanzierungsmittel Im HHjahr

### **Erweiterte Kameralistik**

Erträge Aufwendungen

Saldo:

Nettoressourcenbedarf/

-überschuss

Änderung des Ressourcen-Bestands im HHjahr GK1

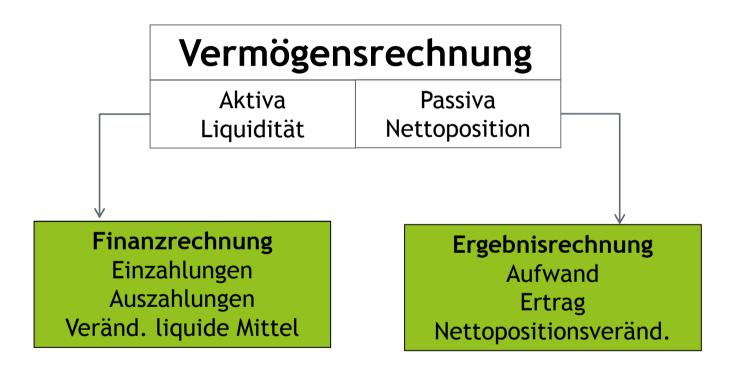
GK2

GK3

GK4

# Die "Doppik" Als Doppelte Buchführung





GK1

GK2

GK3

GK4

## GK1

GK2

GK3

GK4

GK5

### Die Doppik

EK = Eigenkapital

EKR = Einnahmen-Kosten-Rechnung



#### Ermittlung des Ergebnisses in der Doppik Erträge des Jahres EKR am Ende des Jahres - Aufwendungen des Jahres - EKR am Anfang des Jahres Bilanz Ergebnisrechnung Zeitpunktrechnung Zeitraumrechnung Gegenüberstellung Gegenüberstellung der EK-Bestände am Ende von Erträgen und Aufwendungen und zu Beginn des Jahres 1.1. und 31.12. während des Jahres "Bestandsrechnung" 1.1. bis 31.12. "Stromgrößenrechnung"

# ifeu

# Vorteile der doppischen Buchführung

- 1. Vermögensübersicht
- 2. Abschreibungen
- 3. Vorsorge
- 4. Kostentransparenz
- 5. Kennziffern

PRÄSENTATION

GK1

GK2

GK3 GK4

# Vorteile der doppischen Buchführung



- **Mehr Service**
- kein Dezemberfieber
- **Bessere EDV**
- Konzernbilanz
- 10. Begriffsklarheit

Mehr Transparenz, bessere Steuerungsoptimierung und höhere Generationengerechtigkeit GK1

GK2

GK3

GK4

# Von der Kameralistik zur Doppik



GK1

GK2

GK3

GK4

GK1 GK2

GK3 GK4

GK5

# Welche Unterschiede ergeben sich?



#### **Kameralistik**

**Doppik** (Eröffnungsbilanz)

Vermögen Mrd.

Anlagevermögen: 46,8

Umlaufvermögen: 3,1

(Geld)Schulden

**Tatsächliche** Schulden

44,1 Mrd.

Eigenkapital??

nach: http://www.dietrich-budaeus.de/dokumente/KGST Vortrag Budaeus 07.09.2010.pdf

24,037 Mrd.

Eigenkapital: 4 Mrd.

### **Beispiel Hamburg 2006**

#### GK1

#### GK5

Länderregelungen	Straßen (Beton)	Dienstgebäude (massiv)	Spielplätze
Baden-Württemberg	-	-	-
Bayern	33(40-60)	80-100	10-15
Brandenburg	40	80	10
Hessen	40	80	10
Mecklenburg-Vorpommern	35	80	10
Niedersachsen	50	90	13
Nordrhein-Westfalen	30-60	40-80	10-15
Rheinland-Pfalz	35	40	10
Saarland	30-50	50-80	10-15
Sachsen	20-40	50-80	10-15
Sachsen-Anhalt	15-40	60-80	10-15
Schleswig-Holstein	35	80	10
Thüringen	35	80	10

#### Beispiele für festgelegte Nutzungsdauern (in Jahren)

#### GK1 GK2

#### GK3

#### GK4

#### GK5

# Finanzhaushalt und Finanzrechnung

Cluster zu Ländervorschriften zur Struktur/Saldenbilung Finanzhaushalt



Die Kompakten	IMK, ST	ST (identisch, der Gesetzgeber in ST hat sich strikt an Leittext gehalten)
Die ausführlich Konsistenten	BY, NW, SH	SH (etwas detaillierter bei der Finanzierungstätigkeit), alle drei weitgehend identisch.
Die ausführlichen Finanzierungs- / Liquiditätsbezogenen	BB, SL	BB (Saldo Liquiditätsreserven extra aufgeführt), SL (Liquiditätskredite in Finanzierungssaldo enthalten)
Die Ausführliche mit unklarer Endsaldenbildung	NI	??
Die sehr detaillierten "Ordentlichen und Außerordentlichen"	MV, RP, TH35	TH (vierter Saldo, dafür keine Vorschriften f. Ortsgemeinden). Alle drei fast identisch, weitgehende Überschneidungen.
Die Indirekten	BW, SN, HE	unterschiedliche Saldenbildung, diese drei verbindet hauptsächlich die indirekte Ermittlungsmethode.

### Was kann Doppik?



- Wert einer Kommune aufzeigen
- Strategische Steuerung ermöglichen
- Nachhaltiges Wirtschaften fördern
- Vergleichbarkeit herstellen

GK1

GK2

GK3

GK4

# Nachhaltiges Wirtschaften durch intergenerative Gerechtigkeit I



- "Heute genutztes Vermögen verliert durch Benutzung an Wert.
- Die Kameralistik verschleiert diesen Werteverlust.
- Durch die doppelte Buchführung wird der Verzehr als Abschreibung verbucht und damit über die gesamte Nutzungsdauer verteilt.
- Die Doppik verhindert den Werteverzehr nicht, aber sie macht ihn sichtbar.

GK1

GK2

GK3

GK4

# Nachhaltiges Wirtschaften durch intergenerative Gerechtigkeit II



### Das Wesentliche ist:

Wenn der jährliche Haushalt (ohne Schulden) ausgeglichen werden soll, müssen diese Kosten auch in dem Jahr durch Erlöse gedeckt werden.

Diesen Zwang hat die Kameralistik nicht ausgeübt und es deshalb allen leicht gemacht, die künftigen Generationen den Werteverzehr von heute zweimal bezahlen zu lassen:

> die Schulden für die Investitionen von heute und die Neuanschaffungen.

GK1

GK2

GK3

GK4

# Nachhaltiges Wirtschaften durch intergenerative Gerechtigkeit III



- "Die Veränderung des städtischen Vermögens im Vergleich zur Verschuldung zeigt im doppischen System von Periode zu Periode in Euro genau an, wie mit den vorhanden Mitteln gewirtschaftet wurde.
- Damit auch: welche Vermögen oder Schulden werden den Kindern hinterlassen.
- Man kann erkennen, ob das, was ausgegeben wurde, auch tatsächlich selbst erwirtschaftet oder nur durch das "Verscherbeln von Tafelsilber" oder die Aufnahme von Krediten finanziert wurde."

GK1

GK2

GK3

GK4

# Was leistet Doppik bisher? WENIG, weil ...



- Wenig Bereitschaft,sie "richtig" einzusetzen
- Weil sehr unterschiedliche
   Ansätze in den Ländern
- Weil nur als Bilanz, nicht als
   Steuerungsinstrument eingesetzt
- Weil noch wenig Erfahrung vorhanden.

GK1

GK2

GK3

GK4

### Chancen für KSM



- Taucht der Klimaschutz explizit im Haushalt auf?
  - Eigener Teilhaushalt? z.B. dem Bauamt zugeteilt?
  - Wo sind die KSM-Personalkosten und die Ressourcen für die Klimaschutzund Klimaanpassungsprojekte zu finden?
- Wirkungen von Klimaschutz
  - Eine energetische Sanierung einer Liegenschaft erhöht den Vermögenswert (neue Bewertung) – Gutachterausschuss
  - Eingesparte Energiekosten dienen zur Refinanzierung der energetischen
     Sanierung.

HINWEIS: Auch wenn es nicht explizit erwähnt wird, kann Klimaschutz in vielen Teilhaushalten eine Rolle spielen! GK1

GK2

GK3

GK4

### Chancen für KSM



Beispiele, wo sich Klimaschutzaktivitäten positiv auf den doppischen Haushalt auswirken können:

- Substitution fossiler Ressourcen hin zu Erneuerbaren:
  - Wärmeversorgung Hallen-/Freibad, Schule, Mehrzweckhalle?
  - Nutzung regionaler Wertschöpfung ist oft günstiger als die Nutzung fossiler Ressourcen...
  - Erneuerbare Energien als Einnahmequelle zum Ausgleich defizitärer Bereiche?

GK1

GK2

GK3

GK4

### **Ganz konkret**



Beispiel Mörfelden-Walldorf

"Die Einnahmen aus der umweltfreundlichen Stromerzeugung dürfen zweckgebunden für Aufwendungen und Investitionen des Klimaschutzes verwendet werden. Gleiches gilt für energiebezogene Gutschriften bei anderen Produkten"

 Die Haushaltsansätze für "Energie und Klimaschutz" sind zu 100 % auf das Folgejahr übertragbar

GK1

GK2

GK3

GK4



#### Im Auftrag des:





# Klimaschutzdialog – Change-Agent-Kurs

Grundkurs 4 – Baustein 6: Beratungsgrundlagen und -qualität

### Inhalte



Beratungsgrundlagen

Beispiel:

Gebäudeenergieberatung

Beratungsqualität

GK1

GK2

GK3

GK4

## Typische Verbraucher-Beratungsfelder



### Verbraucherberatung

Verbraucherzentrale e.V. (Bund und Länder)

### Finanzberatung

Banken, Versicherungen, Freiberufler

### Bauberatung

Energieberatung, Architekten (Planer), Bausparkassen

### Rechtsberatung

Ausschließlich (!) Anwälte oder "Zugelassene"

### Sonstige

Familien-/Jugend-/Einrichtungs-/Berufsberatung ...

GK1

GK2

GK3

GK4

# Beratungsgrundsätze



GK1

GK2

GK3

GK4

## Beratungsablauf



- 1. Sich Kennenlernen Vertrauen aufbauen
- 2. Ist-Situation erfassen
- Allgemein oder z.B. Erst-/Einstiegsberatung
- Konkretes Problem
- Entscheidungsunsicherheit
- 3. Ziele festlegen
- inhaltlich
- zeitlich
- 4. Handlungsschritte vereinbaren
- 5. Beratungserfolg prüfen

GK1

GK2

GK3

GK4

### Beratungsgespräche (1)



## <u>Anforderungen / Kompetenzen an Berater</u>

- Aktives Zuhören
- Fragetechniken
- Sachkenntnisse

http://bildungswirt.de/wp-content/uploads/2008/08/kompetenzen.png

- Dokumentieren
- Vereinbarungen treffen
- Beratungserfolg prüfen

Welche Berater erfüllen diese Anforderungen?

GK1

GK2

GK3

GK5

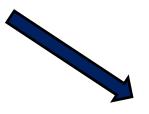
**6** 

## Beratungsgespräche (2)



### **Wichtigste Variablen**

- Der erste Moment des Kennenlernens
- Klare und eindeutige Botschaft
- Gesprächsort und Situation
  - Uhrzeit (Öffnungszeiten!)
  - neutrales Terrain
     beim Berater
     zuhause beim Ratsuchenden
  - Umgebungsvariablen (Lärm)



http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/6/68/SchulzVonThunVierOhrenModell.svg/2000px-SchulzVonThunVierOhrenModell.svg.png

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5

7

# "Vier Ohren des Empfängers"



http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/6/68/SchulzVonThunVierOhrenModell.svg/2000px-SchulzVonThunVierOhrenModell.svg.png

GK1

GK2

GK3

GK4

# Teil 2: Beispiel "Vorortberatung"



Neutralität	in der Regel "ja"

Ganzheitlich nur bedingt

Kundenorientiert eher objektorientiert

Langfristig ja, bezogen auf Maßnahmen (SFP!)

Zielgerichtet ja, bezogen auf Energieeinsparungen

Kompetent inhaltlich ja – Beratung ?

GK1

GK2

GK3

GK4

## **Honorarpflichtige Beratung**



# Besonderheiten



**Probleme?** 

- Schriftliche Vergütungsvereinbarung
- Kosten-Nutzen-Frage beim Ratsuchenden
- Leistungs-/Erfolgsdruck beim Berater
- Abhängigkeitsverhältnis
- Zeitlich begrenzt
- Erfolgskontrollen erfolgen bisher nur selten

GK1

GK2

GK3

GK4

# Kompetenzfragen bei "Vorortberatung"



?

JA

http://bildungswirt.de/wp-content/uploads/2008/08/kompetenzen.png



?

?

GK1 GK2

GK3

GK4

## Wichtigste Variablen beim "Vorortgespräch"



Der erste Moment des Kennenlernens

Auswahl und Erreichbarkeit von Energieberatern?

 Klare und eindeutige Botschaft häufig fehlt die konkrete Empfehlung!

Gesprächsort und Situation

Zeitbegrenzt (wegen geringem Honorar)

**Ideal: direkt Vorort** 

Häufig schon Beratung beim "Rundgang" Häufig schon Beratung ohne kompletter Analyse! GK1

GK2

GK3

GK4

### Zusammenfassung



### Beratung allgemein

Professionelle Beratung nimmt zu!

Bereiche: Finanzen, Recht, Verbraucher, Berufsberatung

Wissen und Techniken zur Beratung sind vorhanden

# Energieberatung speziell

Energie- und Klimaschutzberatung:

nur bedingt "professionell" (entspr. den Richtlinien)

Wissen und Techniken sehr auf Fachliches begrenzt

GK1

GK2

GK3

GK4

# **Energieberatung**



GK1

GK2

GK3

GK4

### **Energieberatung verbessern!**



# "Man kann nur jemanden "beraten", der auch beraten werden will"

Spezifische Ansätze

quartiersbezogen, typologiebezogen, milieubezogen, situationsbezogen

Beraterkompetenzen erweitern

Aus- und Fortbildungen

Kosten-Nutzen-Fragen

Ansätze werden aktuell überdacht:

Honorarhöhen und Förderfragen

Berechnung und Darstellung der Rentabilität

**Umfang der Beratung und der Beratungsberichte** 

GK1

GK2

GK3

GK4

### **Vorhandene Instrumente**



# **Checklisten für Energieberater**

• Für Gespräche (Erst- bis Abschlussgespräch)

Gebäudeanalyse

Beratungsablauf

Übertragbar auf

Klimaschutz

PRÄSENTATION

GK1

GK2 GK3

GK4



# Zufriedene Kunden sind die beste Werbung für Energieund Klimaschutzberater!

Bisher aber noch zu wenige und leider häufig unzufriedene (?) Kunden

GK1

GK2

GK3

GK4

### Berater - Kunden - Beziehung



### **Beispiele:**

Handwerker, Bank, Anwalt, Steuerberater

Längerfristige und engere Beziehungen aufbauen

GK1

GK2

GK3

GK4



# Der Klimaschutz ist kein Badeschlappenthema

Karl Theodor zu Guttenberg, dt. Politiker, Interview Cicero 2009

### Danke für die Aufmerksamkeit

GK1

GK2

GK3

GK4

### Beratungsgrundsätze?



- Neutralität: Ist selten gegeben
- Ganzheitlich: Bezogen auf Thema oder Lebenssituation?
- Kundenorientiert: in der Regel gegeben
- Langfristig: dauerhaft, Entwicklungsbezogen?
- Zielgerichtet: Wer formuliert die Ziele?
- Kompetent: Glückssache? Qualitätssicherung?

GK1

GK2

GK3

GK4

### Kommunikationsmodell, Schulz von Thun (1981)



### Vier Seiten einer Nachricht

http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Vier-Seiten-Modell\_de.svg

GK1

GK2

GK3

GK4

### 4 Seiten einer Nachricht



- Sachebene: "Es hat 17°C"
- Selbstauskunft: "17 °C finde ich zu warm für …"
- Beziehungsebene: "Frierst Du auch so?"
- Appell: "Lass uns nach Hause gehen bei der Kälte!"

http://www.nonverbale-kommunikation.info/bilder/Inhalts-und-Beziehungsebene.gif

GK1

GK2

GK3

GK4

GK5

Verbale und nonverbale Kommunikation

**22** 





### Aufgabenbeschreibung

### Gruppenarbeit "Beratungsgespräche"

### Aufgabenstellung

Bitte bildet vier Kleingruppen mit jeweils 3 bis 4 Personen.

Vergebt jeweils die Rollen des KSM, der zu beratenden Person sowie der/des Beobachter/s.

Der KSM führt die ersten 10 Minuten des unten beschriebenen Gesprächs.

Ein bzw. zwei Beobachter halten fest, ob und inwieweit welche BERATUNGSANSÄTZE im Gespräch zum Einsatz kommen.

Bitte tauscht Euch nach den 10 Minuten in Ihrer Kleingruppe über das Beobachtete und Erlebte aus und haltet stichwortartig die 3 "besten" Beratungselemente und (sofern vorhanden) 2 bis 3 Probleme bzw. Defizite schriftlich fest.

#### **Ausgangssituation Kleingruppe 1:**

Rollen: KSM und direkte/r Vorgesetzte/r

Der direkte Vorgesetzte möchte eine "strategische" Beratung des KSM für die Frage: "Wie können wir die Kollegen in unserer Verwaltung vermehrt in unsere Arbeit einbinden?"

#### **Ausgangssituation Kleingruppe 2:**

Rollen: KSM und Wirtschafsförderer/in

Der/die Wirtschafsförderer/in möchte wissen, wie er/sie das Thema Klimaschutz bei seiner/ihrer nächsten Teilnahme an der Versammlung des Gewerbe- und Handelsvereins einbringen könnte.

#### **Ausgangssituation Kleingruppe 3:**

Rollen: KSM und Sprecher/in des Jugendgemeinderats

Der neu gewählte Jugendgemeinderat (JGR) hat Dich eingeladen, um im JGR deutlich zu machen, was Jugendliche zum Klimaschutz machen können. Du führst ein Vorgespräch mit dem JGR-Sprecher.

#### **Ausgangssituation Kleingruppe 4:**

Rollen: KSM und Vertreter/in eines großen Wohnungsbauträgers

Ein großer Wohnungsbauträger möchte mit Dir über das Klimaschutzkonzept in Deiner Stadt sprechen.

BS 6 Gruppenarbeit Stand: 30.07.2015

GK1

GK2

GK3 GK4



#### Im Auftrag des:





## Klimaschutzdialog – Change-Agent-Kurs

**Grundkurs 4 – Baustein 8: Finanzierungsbeispiele im Klimaschutz** 

## Finanzierung des Klimaschutzes



- ✓ Eigenfinanzierung (kommunaler Haushalt)
- ✓ Inanspruchnahme von Förderprogrammen

Welche alternativen Möglichkeiten der Finanzierung von Klimaschutzmaßnahmen bestehen darüber hinaus?

GK1

GK2

GK3

GK4

### **Inhalt**



- Spenden
- Stiftungen
- Sponsoring
- Genossenschaften
- Bürgerkredite
- Bürgercontracting

Rendite für Geldgeber nimmt zu



GK1

GK2

GK3

GK4

### **Beispiel Spenden**

### **Aktion Rest-Cent Bremen**



- Beschäftigte des öffentlichen
   Dienstes spenden Cent-Beträge
- Bodenverbesserungsprogramm Namibia
- 2. Kindergarten Kenia

hinter dem Komma ihrer monatlichen Bezüge

- Seit 2002, 4000 Beteiligte, ca. 250.000 €
- Vergabeausschuss entscheidet über geförderte Projekte
- Förderung über 4 Jahre



GK1

PRÄSENTATION

GK2

GK3

GK4

### **Beispiel Spenden**

### **Crowdfunding / Crowddonating**



z.B. <u>www.startnext.de</u> oder

### www.ecocrowd.de

- Crowddonating-Plattform:
   Spenden über das Internet
- Projekte werden von Initiatoren vorgeschlagen
- Finanzierungsplan wird veröffentlicht (Eigenkapitalanteil, Spendenanteil)
- Spender können auch für ein "Dankeschön" spenden







GK1

GK2

GK3

GK4

### **Beispiel Spenden**

# Tag des guten Lebens (Köln) startnext





GK1

GK2

GK3

GK4

# **Stiftungen allgemein**



- Stiftung ist eine Einrichtung, die mit Hilfe eines Vermögens einen vom Stifter festgelegten Zweck verfolgt.
- Klimaschutz in bestehende Stiftungen integrieren
- Bestehende Bürgerstiftungen finden auf:

www.buergerstiftungen.org

GK1

GK2

GK3

GK4

### Bürgerstiftung Wiesloch



- Gemeinnützige Stiftung von Bürger/innen aus Wiesloch
- Ziel: Bürgerengagement auslösen und stärken
- Zweck: Förderung von Maßnahmen mit verschiedenen
   Zielen, darunter nachhaltige Stadtentwicklung
- Rd. 50.000 € für Förderzwecke in 2012
- Projektbeispiele:





PRÄSENTATION

GK1

GK2

GK3

### **Beispiel Stiftung**

### Klimaschutz+ Stiftung



Überregionale Klimaschutzstiftung



- Jeder kann stiften
- Das doppelte des Stiftungsbetrags wird in den Bau von EE-Anlagen investiert (KfW-Darlehen)
- Gewinne fließen Gemeinwohlprojekten zu
  - über eine Laufzeit von 20 Jahren
  - 1,5 2 fache der ursprünglichen Stiftung
  - Jeder Stifter kann Vorschläge für Förderprojekte einreichen und abstimmen

GK1

GK2

GK3

GK4

### Klimaschutz+ Stiftung



(Topf ID 45) kommunaler Stiftungstopf

Masterplan 100% Klimaschutz

Heidelberg

Anzahl Stifter: 7 Summe Stiftungsmittel: 2263.03 EUR

Förderbereich: Klimaschutz

Gründungsstifter: Bergheimer Anstifter/innen

Förderung: Langfristige Förderung bürgerschaftlichen Engagements für das

Ziel 100% Klimaschutz in Heidelberg, d.h. 50%

Endenergieeinsparung & 95% weniger CO2 bis 2050.

PRÄSENTATION

### Klimaschutz+ Stiftung: Beispiel Projekt



KLIMASCHUTZ

## Energiesprecher-Projekt der Ökostation Freiburg

Sensibilisierung von Schülern
(Energiesprecher) für die
Themenbereiche Klimaschutz /
Klimawandel und regenerative
Energien, Ressourcenschutz, gobale
Gerechtigkeit, nachhaltige Lebensstile.
Klimaschutz kann Spaß machen, soll
ein Erlebnis sein und Schüler können
mitbestimmen.



Teamtopf Energieagentur Regio Freiburg GK1

GK2

GK3

GK4

# Beispiel Sponsoring Ökosponsoring



 Vermarktung von Werbeflächen auf städtischen Fahrzeugen / in Beratungsbüros

- Geld wird verschiedenen Umweltprojekten zur Verfügung gestellt
  - Klimaschutz
  - Gewässerschutz
  - Natur- und Landschaftsschutz etc.
  - Umweltbildung

z.B. in Münster, Minden, Herten, Gütersloh, Bonn, Bochum, Bocholt

GK1

GK2

GK3

GK4

## Beispiel Sponsoring

## **Sponsoring-Regeln**



- Sinnhaftigkeit: es muss inhaltliche Berührungspunkte zwischen Sponsorgeber und -nehmer geben.
- **Medienrelevanz**: Taucht das Projekt nie in den Medien auf, ist die Sache für den Sponsorgeber uninteressant.
- Kontinuität: Sponsoring ist ein langfristiges Vorhaben.
- Integration: Sponsoringmaßnahmen müssen in ein Kommunikationskonzept eingebunden sein.
- Neutralität: der Sponsorgeber darf keinen inhaltlichen Einfluss nehmen und Transparenz muss gewahrt sein.
- Erfolgskontrolle: Um über Erfolg und Misserfolg entscheiden zu können, muss es erst konkrete Ziele geben.

GK1

GK2

GK3

GK4

### Beispiel Sponsoring / Vereinsgründung

### **Energiezentrum Esslingen**



Energiezentrum Esslingen e.V.

Mitgliedsbeitrag Stadt (50 T€)

Personalkosten

Gesamtes Personal dem Stadtplanungs-amt zugeordnet (Förderung möglich)

Kosten für Maßnahmenumsetzung

Direktsponsoren (40 T€)

 Volksbank, Stadtwerke, EnBW

### Sachsponsoren

- Zeitung (Anzeigen)
- Werbeagentur

Miete /
Nebenkosten /
2 Energieberater

Finanziert durch Stadtwerke

GK1

GK2

GK3

GK4

### **Beispiel Genossenschaften**

### Energiegenossenschaften allgemein



Netzwerk "Energiewende Jetzt"

> "Energiegenossenschaften geben Bürgerinnen und Bürgern die Möglichkeit, vor Ort in Energieprojekte zu investieren und so ihren Beitrag zu der Energiewende, dem Ausbau der erneuerbaren Energien in der Region und zum Klimaschutz zu leisten.

Die Energie in Bürgerhand hat viele Vorteile: Bürgerinnen und Bürger werden Mitbesitzer der Energieanlagen und beteiligen sich an einer verantwortungsvollen Geldanlage mit attraktiver Rendite. Ein weiterer wichtiger Aspekt dabei: Die Wertschöpfung bleibt vor Ort."

Eveline Lemke; Ministerin für Wirtschaft, Klimaschutz, Energie und Landesplanung Rheinland-Pfalz

Kurse: Projektentwickler/in Energiegenossenschaft

http://www.energiegenossenschaften-gruenden.de

GK1

GK2

GK3

GK4

### De die de la la la comparis

## **Badische Holzenergie Genossenschaft**

- Ziel: regionale effiziente Nutzung von Biomasse
- via dezentrale Wärmelieferungsprojekte (Contracting) für MFH, Kirchen, Unternehmen etc.
- Leistungen der Genossenschaft:
  - Planung, Bau und Betrieb von Holzverbrennungsanlagen
- Anteile an der Genossenschaft können gekauft werden
  - → Initiative eines mittelständischen Ingenieurbüros
  - → <u>www.holzenergie-geno.de</u>



GK1

GK2

GK3

GK4

### **Beispiel Bürgerkredite**

### LeihDeinerStadtGeld



- Crowdlending / Crowdinvesting
- Oestrich-Winkel (Hessen)



- Investitionen in die freiwillige Feuerwehr
- Bisher erst ein Projekt
- Kommendes Projekt ebenfalls EEG-Anlage

#### Status:

### **Finanziert**

Das Projekt wurde erfolgreich finanziert

Kreditsumme:

83.200 EUR

%

Zinssatz:

0,76 %

Ĭ

Laufzeit: 6 Jahre

•

Tilgung: Ratendarlehen

(L)

finanziert am:

17.10.2012

GK1

GK2 GK3

GK4

### **Beispiel Bürgerkredite** LeihDeinerUmweltGeld





- Windparks / PV-Anlagen / Biomasse-Heiz(kraft)werke, Fernwärmeausbau
- Co-Finanzierung von Projekten



BioEffektiv Bad Gögging GmbH & Co. KG Biomasseheizwerk Bad Gögging 93333 Bad Gögging/Neustadt, Bayern





Überdurchschnittliche Rendite Hohe regionale Wertschöpfung Gefördert durch den Freistaat Bayern Bürgerbeteiligung: max. 150,000 Euro

Ratierlich

Zins: **Festzins** Laufzeit (J) 71

Zins p.a. (%) 6.00 %

Weitersagen: Web:

Tilgung:



www.BioEffektiv.com

GK1 GK2

GK3

GK4

## Beispiel Bürgercontracting Bettervest





- Internet-Plattform für Bürgercontracting
- Effizienzprojekte von Unternehmen, Sozialträgern,
   Vereinen, Kommunen ...
- Beteiligung an den eingesparten
   Energiekosten
- Bsp: LED-Beleuchtung, 30
   Beteiligte, 1.650 € erwartete
   Einsparung

BODY STREET City We Special LED-Beleuchtung	
Erwartete Rendite	7,35 %*
Vertragslaufzeit	6 Jahre
CO <sub>2</sub> Einsparung	3,96 Tonnen
Endet	28.08.2013
Benötigt	5250€
Erreicht	5250€
	* Effektiver Jahreszins

GK1

GK2

GK3

### Es gibt noch viel mehr!



- Contracting
- Privat-Public-Partneship = PPP

### Aus dem Kurs ergaben sich weitere Beispiele:

- Wettbewerb: http://waehl-dein-klima.de/
- www.betterplace.org
- BAUM Zukunftsfonds
- http://www.stiftungen.org/
- http://www.deutsches-stiftungszentrum.de/stiftungen/index.html
- Datenbank der deutschen Firmen: http://www.wer-zu-wem.de/

GK1

GK2

GK3

GK4

### **Fazit**



### 4 Säulen der wirksamen alternativen Finanzierung

Organisator

Aktive Bürger

Finanziell /
ideell unterstützende
Unternehmen

Geeignete Maßnahmen für die Modelle





## Aufgabenbeschreibung

### Planspielszene 8 "Sicherung der KSM-Stelle"

#### Ausgangssituation und Aufgabenstellung

Die KSM ist nun etwa 30 Monate im Amt. Mehrmals hat sie mit dem Bauamtsleiter darüber gesprochen, einen Folgeantrag (Anschlussvorhaben) zu stellen. Dieser hat auch versucht, darüber mit dem Dezernenten zu sprechen bzw. mit dem Oberbürgermeister. Bisher wurde das Thema aber stets vertagt.

In Absprache mit der Umweltbeauftragten und dem Bauamtsleiter, hat die KSM nun eine kleine Runde der Arbeitsgruppe zusammengerufen, um über die Strategie für einen Folgeantrag zu sprechen.

Ziel ist es, einen Weg zu finden, wie die Verwaltungsspitze davon überzeugt werden könnte, demnächst (also in den nächsten 3 bis 4 Monaten) den Antrag zu stellen.

### DIE SPIELSZENE WIRD IN ZWEI GRUPPEN MIT UNTERSCHIEDLICHER AUSGANGSSITUATION GESPIELT:

#### **Gruppe 1:**

Die KSM legt einen Erfolgsbericht basierend auf den durchgeführten Projekten vor.

#### Gruppe 2:

Die KSM betont mit Zahlen unterlegt Ihre Aktivitäten hinsichtlich "NETZWERKARBEIT".

Der Sitzungsablauf ist nicht weiter vorgegeben. Dauer etwa 45 bis 60 Minuten.

Die KSM entscheidet, welche 4 bis 6 Personen sie zum Treffen einlädt.

GK1

GK2

GK3

GK4 GK5

BS 9 Planspielszene 8 Stand: 30.07.2015





## Sacherfolge der KSM-Arbeit

### Bilanz der letzten 30 Monate

### **Projekte**

KSM hat in den letzten 30 Monaten:

- an 11 Projekten gearbeitet,
- 3 Projekte davon sind abgeschlossen,
- 4 werden in den nächsten 6 bis 12 Monaten fertig sein.
- 2 wurden vor etwa 3 bis 6 Monaten gestartet und
- 2 sind eben am Beginn (morgen findet zum Projekt X eine Auftaktveranstaltung statt).

#### Kosten

Insgesamt kosteten die Projekte bisher zusammen (einschl. internem Personalsatz) ca. 1,23 Mio. Euro.

#### Energie und CO<sub>2</sub>-Einsparung

Dabei wurde eine Energieeinsparung von **jährlich** etwa 2.725 MWh erreicht und ca. 1.280 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart.

Zugleich gab es einen Energieträgerwechsel von Öl zu Erneuerbaren Energien oder Fernwärme bei 37 Wohngebäuden (MFH mit ca. 63.000 qm Wohnfläche und einem großen Industriebetrieb (Holzverarbeitung) mit ca. 250 Beschäftigten).

#### Regionale Wertschöpfung

Abgeschätzt ergibt sich aus allen durchgeführten Leistungen eine regionale Wertschöpfung von ca. 3,3 Mio. Euro.

GK1

GK2 GK3

GK4

GK5

BS 9 PS 8 Unterlagen

Stand: 30.07.2015





### Netzwerkarbeit

### Bilanz der letzten 30 Monate

Der/die KSM hat ein Klimaschutz-Netzwerk aufgebaut und inzwischen ca. 750 Adressaten in seiner Adressdatei.

Sie/Er führte bisher etwa 350 bis 400 Beratungs- und Kontakttelefonate bzw. Vermittlungs- und Koordinierungstelefonate.

In 11 bisher bearbeiteten Projekten wurden mit insgesamt ca. 34 Firmen und Organisationen Partnerprojekte durchgeführt, darunter die Energieversorgung Amilkon (EVA), die Wirtschaftsförderungs GmbH Amilkon, den örtlichen Banken und der Energieagentur des Landkreises.

Bei den von der/vom KSM durchgeführten oder unmittelbar initiierten Veranstaltungen und Aktionen (ohne Messen und ähnlichen Großveranstaltungen) haben insgesamt ca. 1800 bis 2000 Personen teilgenommen.

Der/die KSM hat an 76 Veranstaltungen in der Stadt und an 11 Veranstaltungen regional teilgenommen sowie 7 Mal die Stadt bei sonstigen Veranstaltungen im Land oder im Bund vertreten.

GK1

GK2

GK3 GK4



#### Im Auftrag des:





## Klimaschutzdialog – Change-Agent-Kurs

**Grundkurs 4 – Baustein 8: Finanzierung am Beispiel Mannheim** 

### Finanzbedarf?



- Pflichtaufgaben im Bereich Gebäude vs. freiwillige
   Aufgaben im Klimaschutz allgemein
- Klimaschutz ist eine Querschnittsaufgabe, die in vielen kommunalen Bereichen integriert werden muss
- Anschubkosten vs. eigene Sach- und Personalkosten

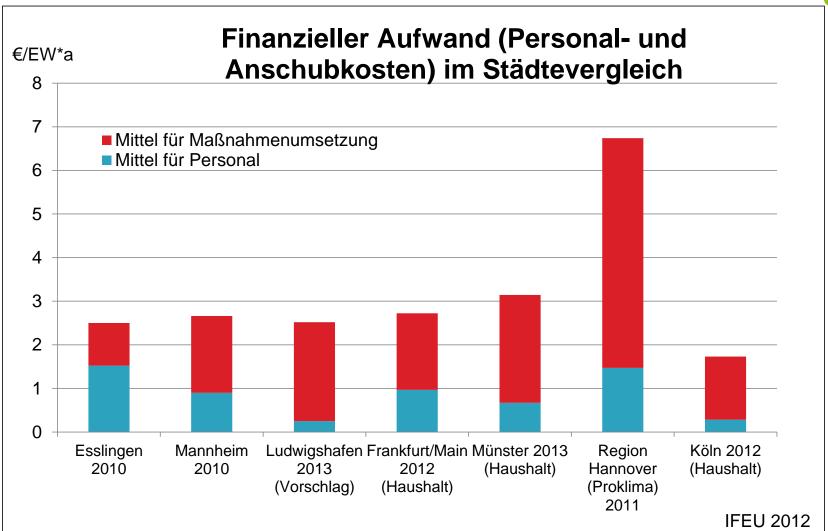
GK1

GK2

GK3

GK4





GK1

GK2

GK3

GK4

# Personal- und Sachkostenbedarf für kommunalen Klimaschutz I



- Freiwillige verwaltungsinterne Aufgaben (Steuerungsebene)
  - THG-Monitoring, Öffentlichkeitsarbeit, Regionalisierung
  - externe Expertisen etc.
- Freiwilliger Anschub von Klimaschutzmaßnahmen
  - Information, Motivation etc.
  - Förderprogramme
- Zusätzliche Klimaschutzmaßnahmen im Rahmen kommunaler Aufgaben
  - Stadt-, Verkehrsplanung, Energieversorgung, ÖPNV, Beschaffung

Sach- und Personalkosten: 10 €/EW\*a

IFEU-Ansatz

GK1

GK2

GK3

GK4

# Personal- und Sachkostenbedarf für kommunalen Klimaschutz II



- Pflichtaufgabe Gebäudesanierung
  - EnEV-Anforderungen
  - EEWärmeG
  - Vorbildfunktion (EPBD)
- Freiwillige Aufgaben mit vorgegebenen Rahmenbedingungen
  - Effiziente Straßenbeleuchtung, Kläranlagen,
     Trinkwasserbereitstellung etc. (Anforderungen an Einzelprodukte)
  - Städtischer Fuhrpark
  - ..."Suffizienz"?

It. KfW-Studie Sanierungsbedarf Kommunen:

Investitionsbedarf zur Sanierung des Gebäudebestands: 75 Mrd. € bis 2020 → rd. 100 €/EW\*a

Mehrkosten KfW 70: rd. 25 €/EW\*a



GK1

GK2

GK3

GK4

### Finanzbedarf konkret:



# Beispiel Mannheim

GK1

GK2

GK3

GK4

#### Maßnahmen Mannheim 2020



#### Aktionsplan Energie Mannheim 2020 Übergreifende Maßnahmen Klimaschutzagentur Mannheim Klimaschutzleitstelle in der Stadtverwaltung Ü3 Mannheimer Klimaschutzfonds Ü4 Gesamtkonzept Klimaschutzkommunikation Ü 5 Internetplattform für den Klimaschutz Ü6 Klimaschutzallianz Mannheim Ü 7 Klimaschutzleitlinien und -Planung Ü8 Selbstverpflichtung Mannheimer Akteure Mannheimer Passivhauskredit Ü9 Ü 10 Qualifizierungsprogramm Mannheimer Akteure Klimaschutz - Benchmark Mannheim Maßnahmen Private Haushalte Mannheimer Projektplattform Klima H 2 Klimarechner Mannheim und Region H 3 Mannheimer Stromsparfonds H 4 Abwrackprämie Kühlgeräte H 5 Heizungspumpencheck / Hydraulikcheck H 6 Mannheimer Qualitätsstandard energetische Sanierung Klimaschutz "Am Hochwald" H 8 Förderung Passivhauselemente im Altbau H 9 Förderung Kraft-Wärme-Kopplung Förderung erneuerbare Energien plus Effizienz

G	Maßnahmen Gewerbe und Industrie
G 1	Effizienzplattform Nichtwohngebäude
G 2	Wettbewerb energieeffiziente Gewerbebauten
G 3	Förderung der Mitarbeitermotivation
G 4	ÖKO-Profit Mannheimer Gewerbe
G 5	Effizienzkampagne für KMUs
G 6	Förderung Stromeffizienzmaßnahmen im Gewerbe
S	Maßnahmen Stadteigene Einrichtungen
<b>S</b> S 1	Maßnahmen Stadteigene Einrichtungen Ausbau Klimaschutzcontrolling
S 1	Ausbau Klimaschutzcontrolling
S 1 S 2	Ausbau Klimaschutzcontrolling Ausbau Nutzermotivation
S 1 S 2 S 3	Ausbau Klimaschutzcontrolling Ausbau Nutzermotivation Entwicklung von Klimaschutzstandards
S 1 S 2 S 3 S 4	Ausbau Klimaschutzcontrolling Ausbau Nutzermotivation Entwicklung von Klimaschutzstandards Selbstverpflichtung Effizienzrichtlinie

**AUSZUG** 

GK1

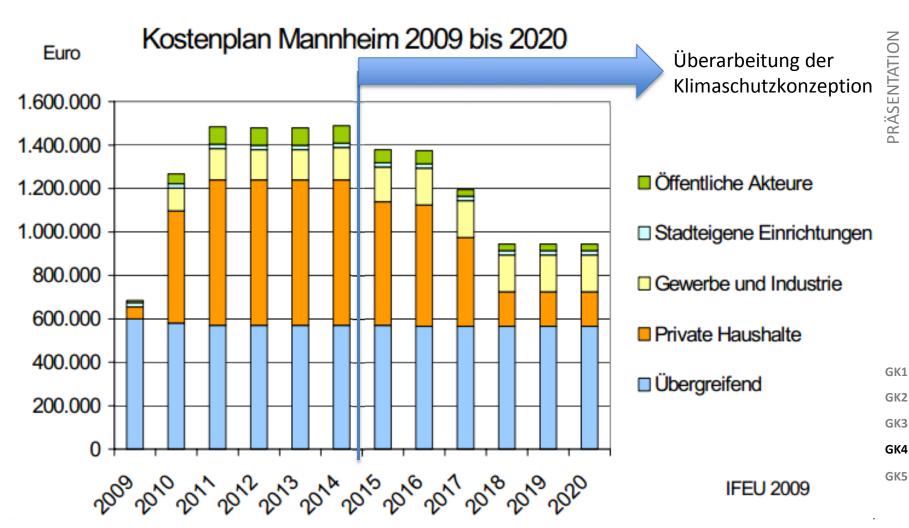
GK2

GK3

GK4

### **Kostenplan Mannheim 2020**









Wie viel kostet....

....nur noch kurz die Welt retten!"



Finanzierung des kommunalen Klimaschutzes in Mannheim

Agnes Hähnel-Schönfelder Klimaschutzleitstelle der Stadt Mannheim



GK1

GK2

GK3

GK4

#### Strukturen in Mannheim



- Klimaschutzleitstelle (KSL)
  - Stabstelle, zentrale Ansprechpartnerin für Klimaschutz
  - Bindeglied zur Klimaschutzagentur
  - Fach- und Budgetverantwortung
- Klimaschutzagentur (KSA)
- Mannheimer Klimaschutzkonzeption 2020

- Finanzierung KSL und KSA im Gemeinderat verabschiedet
- Finanzierung der Maßnahmen → jährlich neu einzubringen

GK1

GK2

GK3

GK4



#### Finanzierungsbausteine kommunaler Klimaschutz

- Finanzierung über Städtischen Haushalt, Budget im Doppelhaushalt
- Finanzierung über Breiten- und Einzelförderprogramme Klimaschutzagentur und MVV-Klimaschutzfonds
- Finanzierung über Drittfördermittel Land, Bund, Europa
- Finanzierung über Eigenbetriebe und städtische Gesellschaften
- Finanzierung über Energiegenossenschaften



GK1

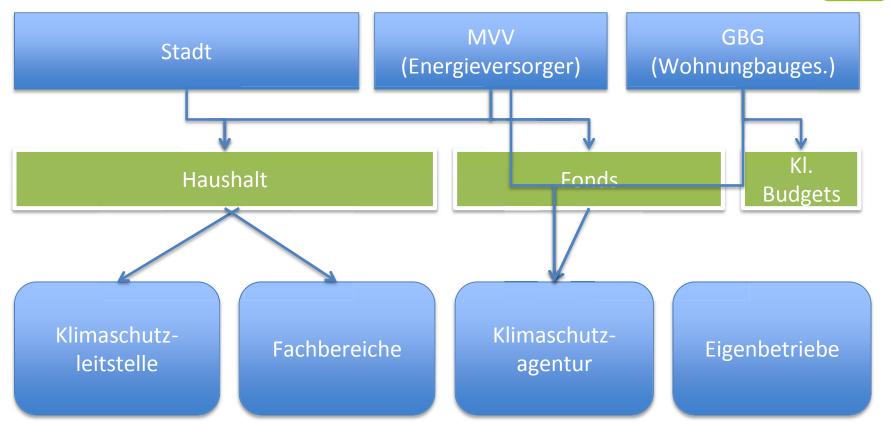
GK2

GK3

GK4



### Finanzierungsbausteine Mannheim



Bürger / Unternehmen (Fördermittelempfänger)

GK3

GK1 GK2

### Städtischer Haushalt (Budget 2012 / 2013) trägt...



- Zuschuss (200 T€/a) für Klimaschutzagentur Mannheim
- Personalkosten Klimaschutzleitstelle
- Mannheimer Klimaschutzfonds (400 T€/a)
- Interne Klimaschutzfinanzierungen (energetische Sanierung städt. Liegenschaften: rd. 600 T€ 2013)
- Sanierung Straßenbeleuchtung (1,2 Mio € /a)
- Weitere Umsetzung Klimaschutzkonzept (2013 450 + 66 T€/a)
- Ausbau Radinfrastruktur (1 Mio €/a)
- Personalbudget für Mobilitätsmanagement
- Personalbudget für Radverkehrsplanung und –vernetzung

GK1

GK2

GK3

GK4

#### Was macht Klimaschutzleitstelle 2013 mit Haushaltsmittel?



66.500

Sonstiges (frei verfügbar)

450.000

Wärmekonzept

Energiemonitoring städt. Liegenschaften

Solarpotenzialanalyse

Mitgliedsbeiträge E2A, Klima-Bündnis

Eigenanteil für geförderte Maßnahmen (z.B.

Quartierskonzept)

Umsetzung von Maßnahmen (z.B. Energiekarawane Käfertal)

Externe Expertisen

GK2

GK3

GK4

### Finanzierung Klimaschutzfonds MVV



- Bis 2020: 830.000 € / a (davon 400 T€ aus Haushalt)
- Breitenförderprogramm (260 T€) / Rest Einzelförderung
- Bisher geförderte Einzel-Projekte
  - EU-Greenbuilding-Projekt
  - Umstellung Fuhrpark der Stadtpark GmbH auf E-Mobilität

GK1

GK2

GK3

GK4

### Finanzierung der Klimaschutzagentur



- Gesellschafter:
  - Stadt 51% / MVV Energie 40% / GBG 9%
  - Jährlicher Zuschuss 200 T€ / 200 T€ / 50 T€
  - Anschubfinanzierung durch Land (Klimaschutz-Plus Förderprogramm)
- Jährliche Fördermittel der Stadt und MVV (Breitenförderprogramm)
  - 400 T€ für Förderprogramm energet. Gebäudesanierung private Haushalte
  - 260 T€ Mini-KWK

GK1

GK2

GK3

GK4

### Finanzierung durch Dritte...



- Eigenbetrieb Stadtentwässerung
  - Energieautarkes Klärwerk
  - Abwasserwärme Pumpwerk
- Eigenbetrieb Abfallwirtschaft
  - Solarkraftwerk Deponie
- Eigenbetrieb Kunsthalle
  - Nullenergiegebäude

GK1

GK2

GK3

GK4

#### **Fazit**







### Hausaufgabe

#### Aufgabenstellung:

Bitte überlege Dir, welche "Schwächen" Du bei Dir persönlich wahrnimmst.

Suche Dir eine aus, die Du abbauen willst und zu der Du dir auch schon Ziele vorgenommen hast.

Überlege Dir ein lustiges Thema, mit dem Du uns begeistern kannst und versuche während einer Kurzpräsentation/Darbietung/Showeinlage od. ähnl. (Dauer **GENAU** 3 Minuten) während des letzten Kurses deine Schwäche nicht zu zeigen sondern so zu handeln, wie Dein Ziel ist.

#### Beispiele:

Ich rede meist zu leise.

→ Mein Ziel: Ich will bei Vorträgen lauter sprechen!

Ich bin oft sehr unruhig und zeige dies durch Armrudern oder Hin- und Herlaufen.

→ Mein Ziel: Ich will ruhiger wirken und mich weniger bewegen, wenn ich vor mehreren Menschen stehe.

Ich meide Blickkontakt, wenn ich mit anderen spreche.

→ Mein Ziel: Ich versuche alle Zuhörer bzw. Zuschauer anzuschauen.

GK1

GK2 GK3

GK4

GK5

Hausaufgabe Stand: 30.07.2015 1