

AufREGENdes Berlin

Regenwasserbewirtschaftung

Regenwassercontracting/Anreizmodelle

Günther Grassmann, utility competence berlin GmbH

Regenwassercontracting

Aus Sicht eines privatwirtschaftlichen Akteurs

als Hausbesitzer/Grundstückseigentümer

als Eigentümer/Vermieter

als Mieter

als Nutzer eines gewerblichen Grundstücks

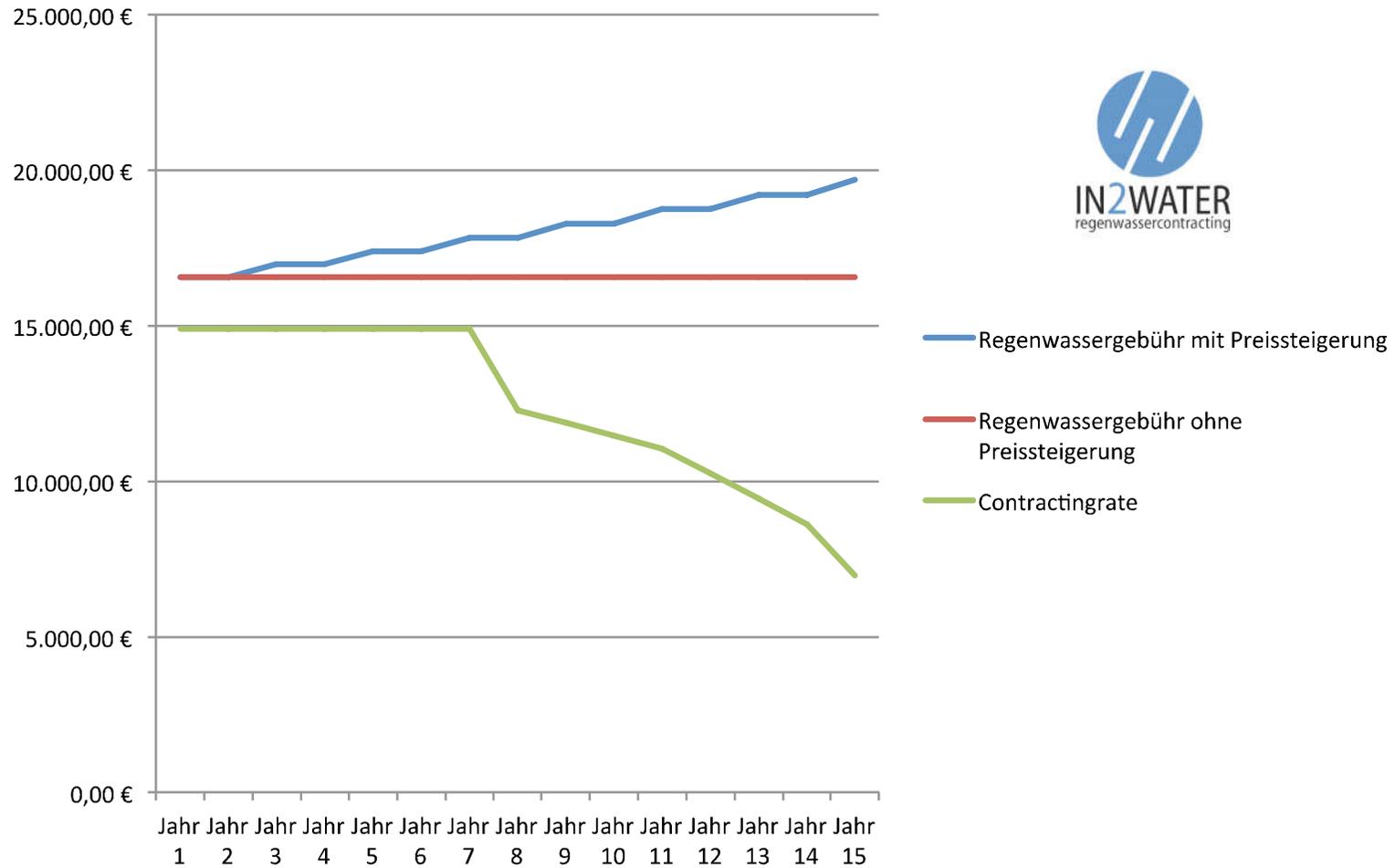
26.11.09 10:11

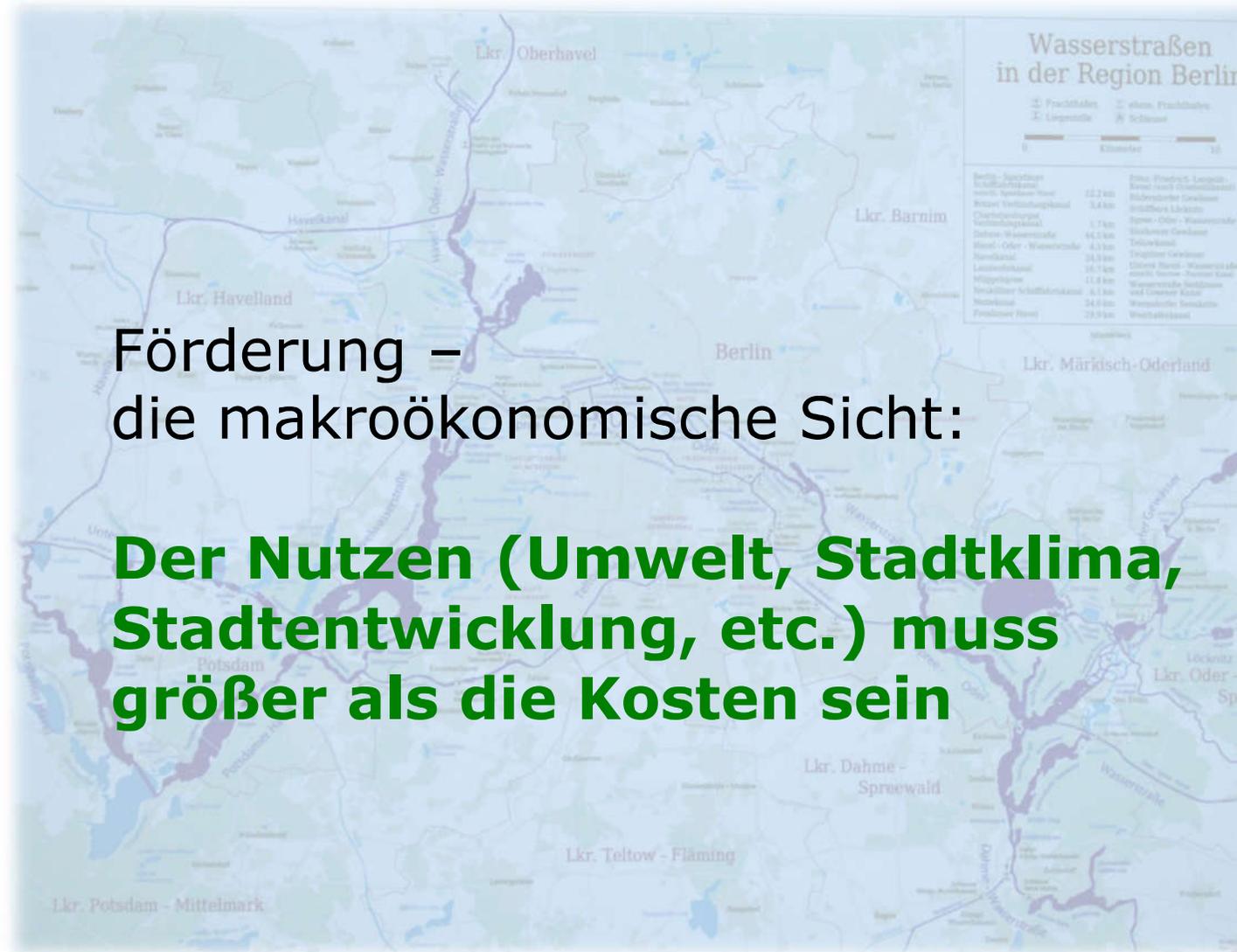
Angebote/Lösungen

- Zielsetzung Contracting
 - Laufzeit 7+8 Jahre
 - Entgelt im Jahr 1-7: -10% der RW-Gebühr
 - Entgelt im Jahr 8-15: degressiv
 - Durchschnittliche Einsparung: 25% über 15 Jahre
- Vorteile für den Contractingnehmer:
 - Sehr umweltfreundliche Lösung – Green Marketing
 - Keine Belastung interner Ressourcen für Planung, Bau und Betrieb
 - Volle Funktionsverantwortung beim Contractor
 - Dauerhaft hohe Einsparungen
 - Vorbildfunktion

Angebote/Lösungen

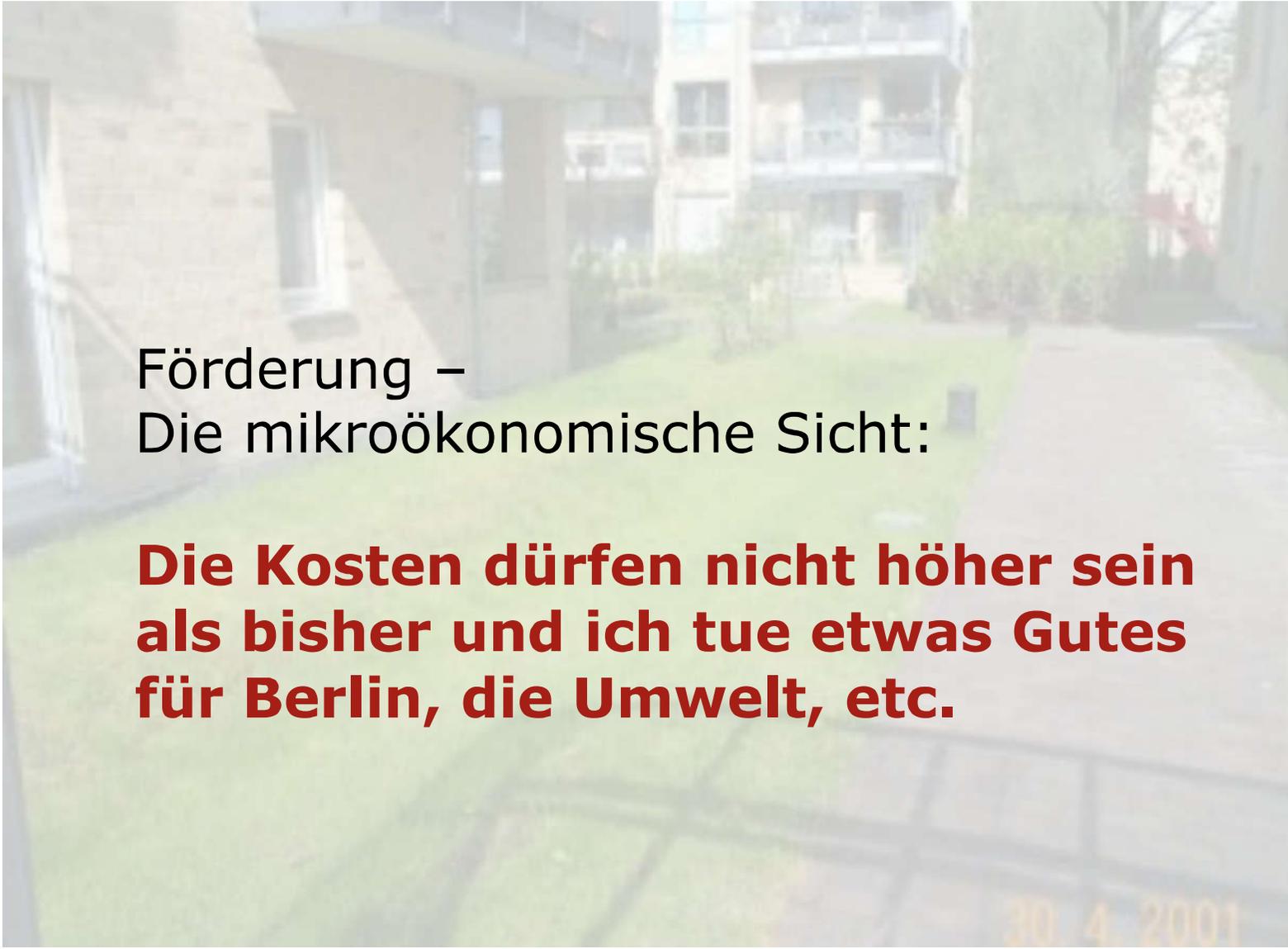
Kostenvergleich für Grundstück mit 9000 m² versiegelter Fläche bei 1,825€/m²/a





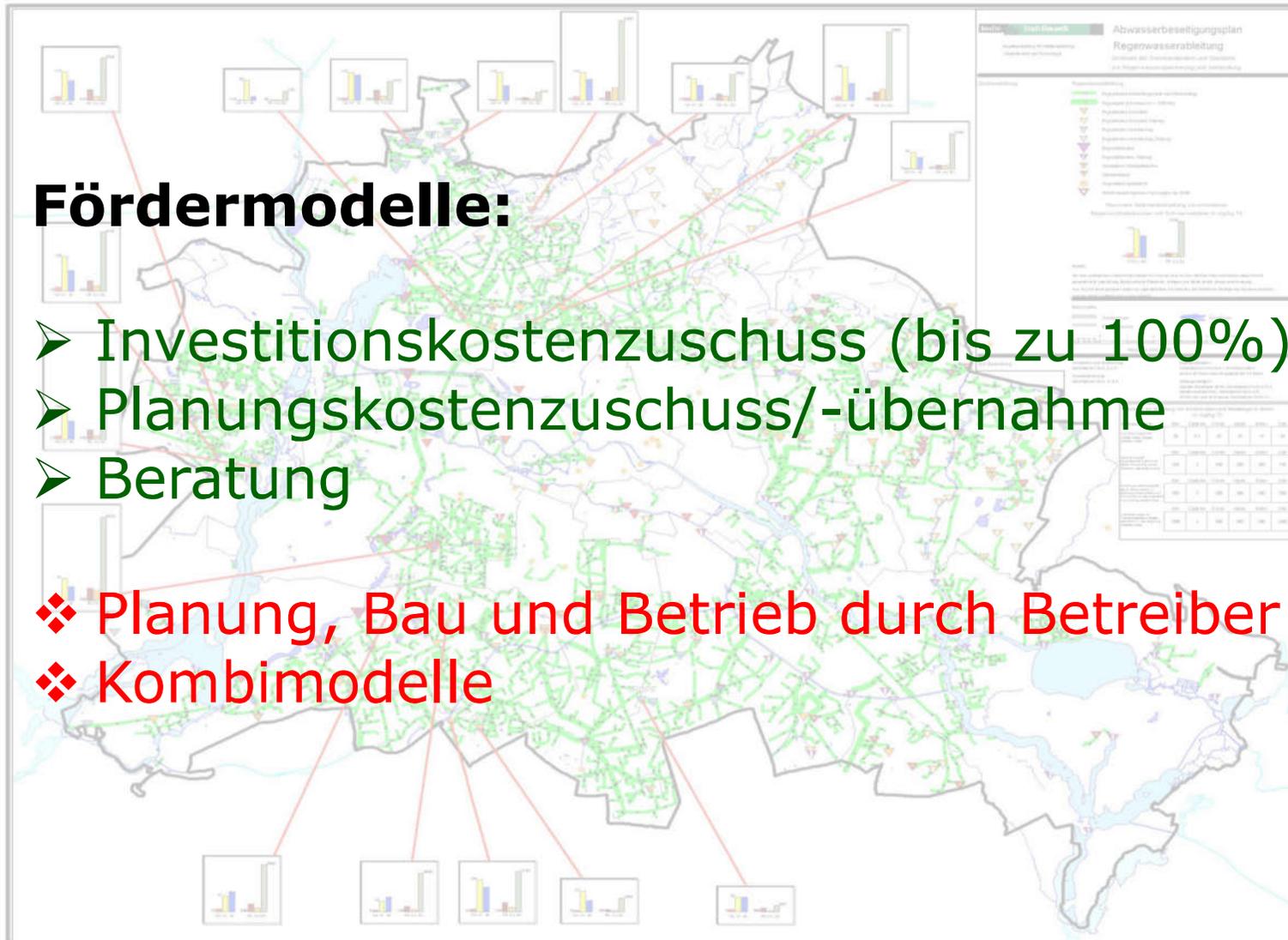
Förderung –
die makroökonomische Sicht:

**Der Nutzen (Umwelt, Stadtklima,
Stadtentwicklung, etc.) muss
größer als die Kosten sein**



Förderung –
Die mikroökonomische Sicht:

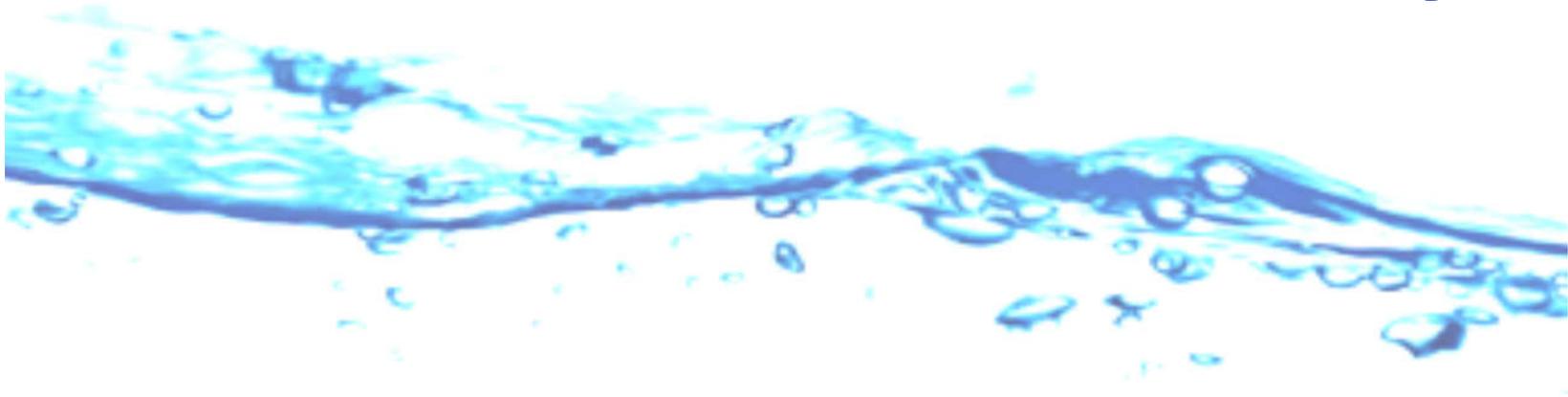
**Die Kosten dürfen nicht höher sein
als bisher und ich tue etwas Gutes
für Berlin, die Umwelt, etc.**



Fördermodelle:

- Investitionskostenzuschuss (bis zu 100%)
- Planungskostenzuschuss/-übernahme
- Beratung
- ❖ Planung, Bau und Betrieb durch Betreiber
- ❖ Kombimodelle

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit und einen interessanten Verlauf der weiteren Veranstaltung



Weitere Informationen finden Sie unter
www.utility-competence.de
www.wasser-bewegt-berlin.de