

Anlagen-Contracting

Die Begriffe Anlagen-Contracting und Energieliefer-Contracting werden häufig synonym benutzt. Da bei diesem Contracting-Modell die Klärung der Finanzierbarkeit von Anlagentechnologien zur Bereitstellung von Energielieferdienstleistungen im Vordergrund steht und nicht der eigentliche Service Energielieferung, erhält von uns der Begriff Anlagen-Contracting den Vorrang.

Eigenschaften

Beim Einspar-Contracting handelt es sich um eine komplexe Energiedienstleistung, die den bisherigen Versorgungsstatus zur Basis nimmt, um darauf aufbauend in den Bereichen der Energiebereitstellung, -verteilung und -nutzung sowie den Verträgen mit Dritten (Brennstoffbezug etc.) Einsparpotentiale aufzuzeigen. Diese Potentiale werden für die Refinanzierung der durchzuführenden Maßnahmen und zum Vorteil des Contracting-Anbieters und -Nehmers genutzt.

Beim Anlagen-Contracting handelt es sich um eine reine Energielieferdienstleistung. Das bedeutet die Konzentrierung des Contracting-Vorhabens auf die Bereiche der Energiebereitstellung und -verteilung sowie die Vertragsoptimierung mit Dritten. Die Energienutzung beim Endverbraucher ist nicht Vertragsbestandteil.

Dadurch kann der Anwendungsbereich der Contracting-Idee von ausschließlich vorhandenen um neu zu errichtende Objekte erweitert werden. Im Vergleich zum Einspar-Contracting benötigt man beim Anlagen-Contracting keine Bezugsgröße wie die aufwendig zu ermittelnde "Base-Line" sondern nur die Bedarfsgrößen für die Vereinbarung der entsprechenden Versorgungsmedien-Lieferverträge (Wärme, Strom, Kälte, Druckluft etc.). Diese vertraglich fixierten Größen bilden die Grundlage für die technische Planung der Anlagen, die zur Energielieferung erforderlich sind.

Über die Entgelte für die Energiebereitstellung und die -lieferung refinanziert der Contractor seine Leistungen und Aufwendungen.

Neben einer Einzelmaßnahme (Beispiel: Wärmelieferung mittels Kesselanlage) kann auch eine umfassende Versorgungslösung mit Medienträgern gefragt sein (Beispiel: Strom-, Wärme-, Kältelieferung mittels Kraft-Wärme-Kälte-Kopplungsanlage).

Für die Contractor-Partner ist es um so reizvoller, je umfassender die Energielieferanfrage ist, da insbesondere dann Synergieeffekte wie bei der Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung genutzt werden können.

Der Leistungsumfang des Contractors beim Anlagen-Contracting schließt die Planung und den Bau sowie den Betrieb der von ihm investierten Anlagenkomponenten bis zu der im Energieliefervertrag definierten Liefergrenze ein.

Die Energieliefergrenzen sind frei gestaltbar. Es muss allerdings eine klar definierte Liefergrenze mit der Möglichkeit einer Mengenmessung geben, da diese die Vertragsgrundlage bildet. o kann z.B. bei der Wärmelieferung der Verteiler im Technikraum oder der Heizkörper in der Wohnung (siehe Abbildung 1, Abbildung 2 und Abbildung 3) als die Schnittstelle zwischen Contractor und Contracting-Nehmer definiert werden.

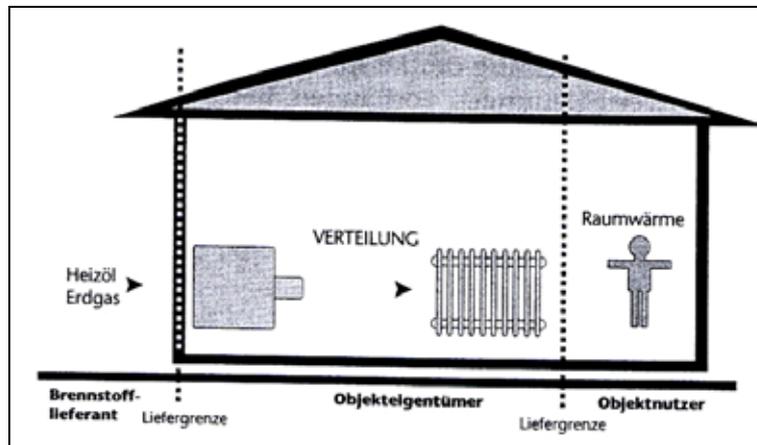


Abbildung 1 Wärmelieferung ohne Contracting

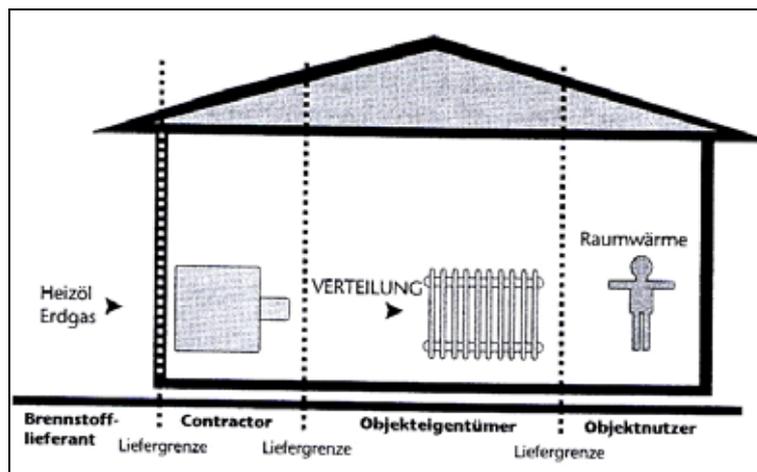


Abbildung 2 Wärmelieferung mit Anlagen-Contracting, Liefergrenze Heizraum

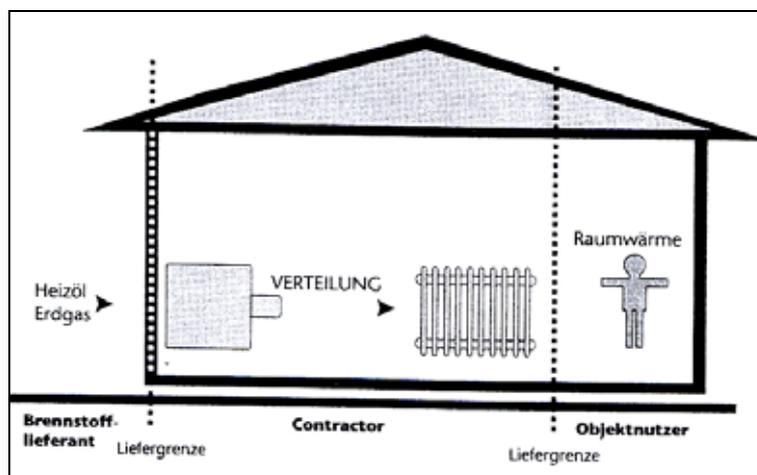


Abbildung 3 Wärmelieferung mit Anlagen-Contracting, Liefergrenze Heizkörper

Der Contractor kann also auch die Lieferung bis zum Endkunden (z.B. Wohnungsmieter) und somit zusätzliche Aufgaben wie die Endkundenabrechnung übernehmen. Bei den anderen Medienträgern sind vergleichbare Liefergrenzen denkbar.

Handelt es sich um die Versorgung mehrerer Objekte z.B. in einem Wohn- oder Gewerbegebiet, die über eine Energiezentrale versorgt werden, gehört in der Regel bei Neu-Erschließung die Verteilung des Leistungsumfangs zu den Aufgaben des Contractors. Sind die Verteilungen vorhanden, beschränkt sich das Anlagen-Contracting meist auf die Erzeugungskomponenten.

Darüber hinaus besteht, ebenso wie beim Einspar-Contracting, für einen Contracting-Nehmer die Möglichkeit, mehrere Objekte in einem Pool zusammenzufassen, um dadurch ökonomisch weniger reizvolle Objekte über die sehr interessanten quer zu subventionieren.

Eine Übersicht über die Verantwortungsbereiche der verschiedenen Konstellationen des Anlagen-Contracting gibt die Abbildung 4.

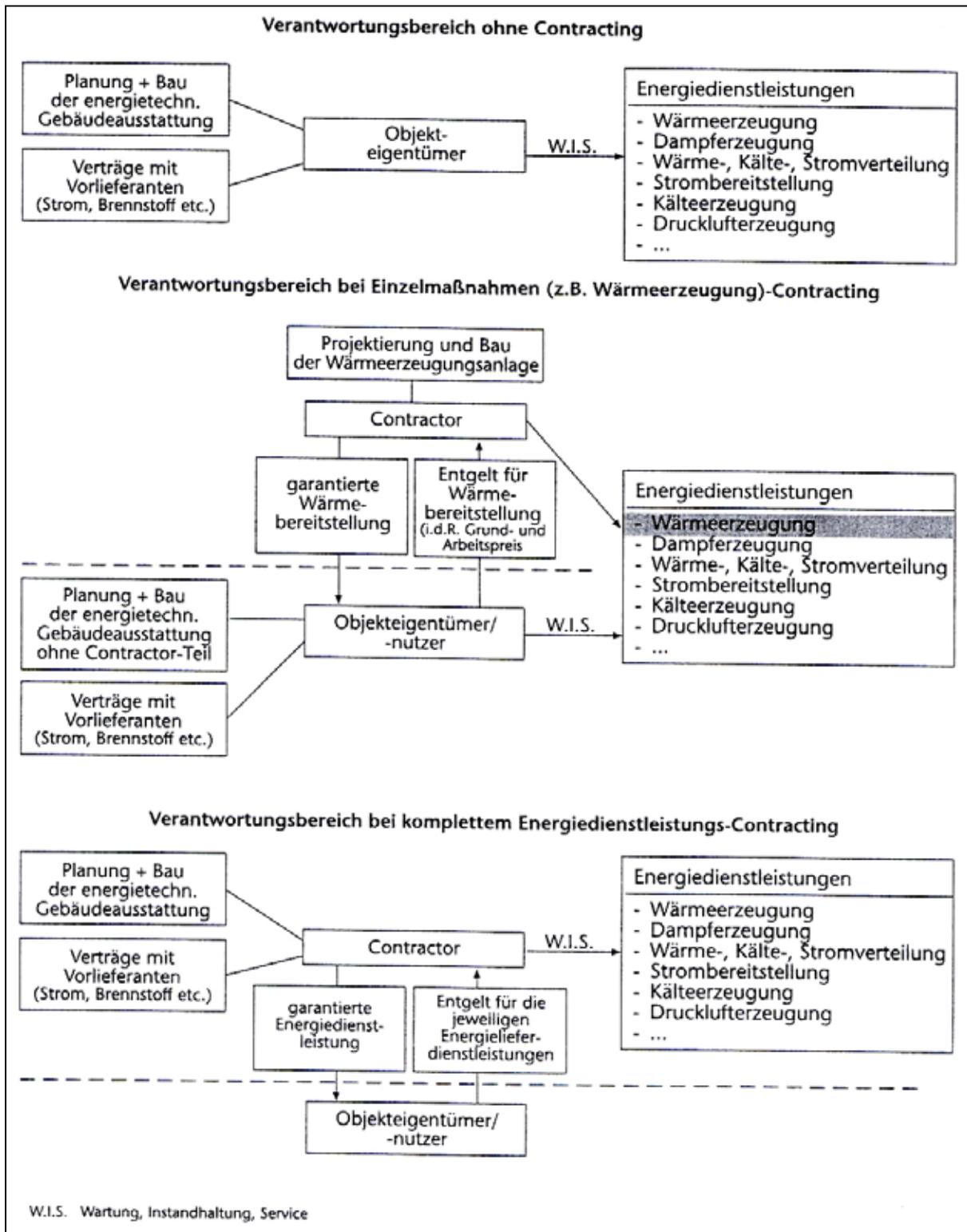


Abbildung 4 Verantwortungsbereich beim Anlagen-Contracting

Vertragslaufzeit

In der Regel werden Vertragslaufzeiten über den Abschreibungszeitraum der neu zu installierenden Anlagenkomponenten abgeschlossen. Diese betragen je nach Anlagentechnologie und Betrachtungsweise 10 bis 20 Jahre. Es handelt sich also um langfristige Bindungen zwischen Contractor und Abnehmer.

Vertragspartner auf der Abnehmerseite sind meist die Objekteigentümer. Der Energieliefervertrag kann aber auch direkt mit dem Nutzer (häufig gleich Mieter) des Objektes vereinbart werden. In diesem Fall ist mit dem Objekteigentümer zusätzlich ein Vertrag über die Nutzung vorhandener Räumlichkeiten zu schließen bzw. aufgrund der eindeutigen Zuordbarkeit des Eigentums eine Grunddienstbarkeit für die vom Contractor investierten Anlagenkomponenten eintragen zu lassen.

Der Vorteil für den Objekteigentümer besteht darin, dass er die Mietqualität seines Objektes, ohne Eigeninvestitionen zu tätigen, erheblich verbessert. Im Idealfall profitiert auch der Mieter durch sinkende Energiepreise.

Während der Vertragslaufzeit liegt die Verantwortung der Funktionstüchtigkeit der Anlage beim Contractor. Ist die Vertragslaufzeit abweichend von der Abschreibungszeit, ist für das Ende der Vertragslaufzeit eine Regelung zu vereinbaren, zu welchen Bedingungen (Restwert etc.) der Contracting-Nehmer das vom Contractor investierte Leistungspaket übernimmt.

Die weitere Ausgestaltung des Vertrages wird in Zusammenhang mit der Vorgehensweise beim Anlagen-Contracting ausführlich behandelt.

Risikoverteilung

Grundsätzlich bestehen auch beim Anlagen-Contracting dieselben Risiken wie beim Einspar-Contracting:

- Nutzungsänderung,
- Energiepreisänderung,
- technisches Risiko,
- Steigerung der weichen Kosten.

Bis auf das Risiko der Nutzungsänderung gilt für die Verteilung und Verantwortung der Risiken das unter Einspar-Contracting Beschriebene gleichermaßen.

Zu Vertragsbeginn wird für eine bestimmte Nutzung des Objektes ein Bedarf fixiert. Dieser Bedarf (z.B. Wärmeleistung für Raumwärme) ist die Auslegungsbasis für das technische Konzept und die daraus resultierende Investition.

Um das Investitionsrisiko für den Contractor aufgrund wechselnder Nutzungsanforderungen zu reduzieren, wird die Energielieferung üblicherweise über die Kombination eines Grundpreises, der den Kapitaleinsatz der Investition über den Abschreibungszeitraum widerspiegelt, und eines Arbeitspreises, der die betriebs- und verbrauchsgebundenen Kosten beinhaltet, abgerechnet.

Der Contracting-Nehmer hätte zum Zeitpunkt der Investition die gleiche Entscheidungsgrundlage und somit einen vergleichbaren Kapitaldienst (= Grundpreis) jährlich zu bezahlen, wenn er eigenständig die Maßnahmen durchführen würde. Komplizierter gestaltet sich die Festlegung des Grundpreises immer dann, wenn der Contractor investiv aufwendigere Versorgungslösungen umsetzt, als dies der Contracting-Nehmer vergleichsweise tun würde.

Aufgrund der Zielsetzung des Contractors, qualitativ hochwertige Anlagenkomponenten einzusetzen und Effizienzsteigerungen durch Verbundlösungen zu erreichen, tritt die Problemstellung häufig auf. Als Lösungsansätze können folgende Möglichkeiten diskutiert werden:

- a) Der Contracting-Nehmer zahlt als Grundpreis nur den Kapitaldienst, den er bei Eigennutzung gehabt hätte. Der Contractor legt den zusätzlichen Kapitaldienst auf den Arbeitspreis um.
- b) Den zusätzlichen Kapitaldienst legt der Contractor anteilig auf den Arbeitspreis um.
- c) Der Contracting-Nehmer zahlt als Grundpreis den vollen Kapitaldienst.

Die Jahreskosten aus Grund- und Arbeitspreis sind immer die gleichen, vorausgesetzt der prognostizierte Bedarf, der die Auslegungsbasis bildet, stellt sich ein.

Verändert sich der Jahresbedarf nach unten, so profitiert der Contracting-Nehmer am meisten bei der Variante a).

Bei steigendem Jahresbedarf würde der Contracting-Nehmer am günstigsten mit der Variante c) liegen. In Tabelle 1 sind die Auswirkungen vergleichend gegenübergestellt.

Auslastung der Anlage [h/a]		
Auslegung	Fall 1	Fall 2
1.500	+ 500	- 500

Annuitätischer Kapitaldienst (10a 6 %)		
	Eigen- umsetzung	Contracting- Fall
Investition	120.000 DM	150.000 DM
jährlicher Kapitaldienst (13,59 %)	16.308 DM	20.385 DM

Veränderung der Arbeitspreise ¹ [DM/h]	
Lösungsansatz	Grundpreis [DM/a]
Lösung a	2.718
Lösung b	1.359
Lösung c	-

Berechnung des Grundpreises	
Lösungsansatz	Grundpreis [DM/a]
Lösung a	16.308
Lösung b	18.347
Lösung c	20.385

¹ Mindestarbeitspreis wird für Auslegungsfall und Lösung C berechnet

Entwicklung der Jahreskosten [DM/a]			
Lösungsansatz	Auslegung	Fall 1	Fall 2
Lösung a	-	+ 1.359	- 1.359
Lösung b (50/50)	-	+ 680	- 680
Lösung c	-	-	-

Tabelle 1 Vergleichsrechnung für die Jahreskosten bei unterschiedlichen Auslastungen

Die Empfindlichkeit der Jahreskostenentwicklung steigt mit zunehmender Verlagerung von eigentlichen Fixkosten auf den Arbeitspreis.

Anhand dieses Beispiels wird wieder einmal deutlich, wie wichtig die vertrauensvolle, offene Zusammenarbeit zwischen Contractor und Contracting-Nehmer ist. Denn nur durch die Herstellung des fachlichen Verständnisses für derartige Fragen beim Contracting-Nehmer und der offenen Diskussion während der Projektentwicklung wird eine langjährige einvernehmliche Zusammenarbeit möglich.

In der nachstehenden Tabelle 2 sind die wesentlichen Eigenschaften des Anlagen-Contracting zusammengefasst.

1. Ein externer Dienstleister, der Contractor, plant, baut, finanziert und betreibt auf eigenes Risiko für einen Objektnutzer die Energiebereitstellung und -lieferung.
2. Keine Optimierung der Energienutzungsanlagen
3. Der Contracting-Nehmer belastet nicht seinen Kreditrahmen durch zusätzliche Investitionen.
4. Die Investition refinanziert sich der Contractor durch die gelieferte Energiemenge und einen Grundpreis.
5. Vor weiteren Kosten-Optimierungen bei der Energiebereitstellung während der Vertragslaufzeit profitiert vor allem der Contractor.
6. Eigentums- und Risikoübergang zum Contracting-Nehmer nach Ablauf der Vertragslaufzeit.
7. Freie Gestaltung der Vertragslaufzeiten, Risikoübernahme und des Umfangs der Maßnahmen sowie des Betriebes.

Tabelle 2 Eigenschaften des Anlagen-Contracting

Einsatzmöglichkeiten und Potentiale

Das Anlagen-Contracting ist eine Energielieferdienstleistung. Damit kann das Anlagen-Contracting überall dort zur Anwendung kommen, wo ein Energiebedarf vorliegt. Dies kann vom "Kleinst"-Bedarf (z.B. Einfamilienhaus oder Kindergarten) bis zum "Groß"-Bedarf (Industrie etc.) grundsätzlich alles sein. Welcher Anwendungsfall für den einzelnen Contracting-Anbieter interessant ist, hängt von dessen Schwerpunkt ab. Aus Sicht des potentiellen Contracting-Nehmers hat der Einzelne individuell zu entscheiden, ab wann er eine externe Dienstleistung in Anspruch nehmen möchte. Eine wirtschaftliche Untergrenze ist letztendlich durch den Personalaufwand für die Betreuung der Endkunden und die Nebenkosten wie Wartung, Instandhaltung und Abrechnungswesen gegeben, die in den Preis für die Energielieferdienstleistung mit einfließen.

Die Einsatzmöglichkeiten und damit das Potential sind somit ausgesprochen vielfältig und größer als beim Einspar-Contracting.

Vorgehensweise

Die Umsetzung eines Anlagen-Contracting erfordert bei weitem nicht den Aufwand wie beim Einspar-Contracting. Die gemeinsame einvernehmliche Basis der "Baseline" zu definieren, auf der die weitere Kostensituation beim Einspar-Contracting aufbaut, entfällt beim Anlagen-Contracting.

Projektphase	Bearbeiter	Verantwortung
Objektauswahl - Datenanalyse - Objektauswahl - Bedarfsdefinition	Bauverwaltung Umweltamt Techn. Leiter Ingenieurbüro	Auftraggeber
Projektvorbereitung - Konstitution einer Projektgruppe - Definition eines Anforderungskatalogs - Grobanalyse der Objektdaten - Entscheidung der Contracting-Fähigkeit	Bauverwaltung Umweltamt Techn. Leiter Ingenieurbüro	Auftraggeber
Projektentwicklung - Feinanalyse mit Ermittlung der Energielieferpreise und Anlegbarkeit zu Eigenregiekosten - Festlegung der System- bzw. Leistungsparameter - Klärung der Organisationsform - Aufstellen eines wirtschaftlich tragfähigen Maßnahmenpaketes - Kostenermittlung (kapital-, betriebs- und verbauchsgebundene Kosten) - Festlegung der Ausschreibungsverfahren - Anlagen-Contracting	Ingenieurbüro (ggf. bei privaten Projekten bereits der Contractor)	Auftraggeber
Ausschreibung - Bestimmung der Vergabestelle - Zusammenstellung der Ausschreibungsunterlagen mit Zieldefinition - Interessenbekundung - Angebotsanforderungen	Ingenieurbüro	Auftraggeber
Angebotsbearbeitung - Sichtung des Objektes und der Analyseergebnisse - Validierung der Gebäudedatenblätter - Prüfen der Wirtschaftlichkeit und techn. Umsetzbarkeit - Ermittlung der anzubietenden Energielieferpreise - Verhandlung mit Vorversorgern - fristgerechte Angebotsabgabe	Contractor	Contracting- Anbieter
Bewertung der Angebote - Qualität und Seriosität des Angebotes - Betrachtungszeitraum (soweit nicht vorgegeben) - Vergleich zu Eigenregiekosten - Energielieferpreise und Stabilität	Bauverwaltung bzw. Techn. Leiter/ Ingenieurbüro	Auftraggeber
Vertragsverhandlung - Kooperationsgrundsätze - Liefer- und Abnahmepflichten - Kosten/Abrechnungsmodalitäten - Wartung/Instandhaltung/Service (insbesondere Notdienste gemäß AVB-Fernwärme etc.) - Haftung - Vortragsbeginn und -laufzeit - Eigentumsgränze (evtl. Grunddienstbarkeiten klären) - Eigentumsübertragung nach Vertragsende		Auftraggeber/ Contractor
Vertragsabschluss		Auftraggeber/ Contractor
Implementierung der Maßnahmen	Contractor mit Subunternehmen	Contractor
Lieferpflicht während der Vertragslaufzeit - Abrechnung - Dokumentation - Vertragsanpassung - Betreuung - Zielkonformitätsüberwachung	Contractor mit Subunternehmen	Contractor
Übernahme nach Vertragslaufzeitende	Auftraggeber	Auftraggeber

Abbildung 5 Ablaufschema zum Anlagen-Contracting-Vertrag

Dafür ist die ganzheitliche Betrachtung des Objektes (Energiebereitstellung, -verteilung und -nutzung) nicht gegeben, was zur Folge hat, dass Energieeffizienzmaßnahmen auf Nutzerseite nicht ausgeschöpft werden. Nur die Einsparpotentiale, die zur Verbesserung der Bereitstellungscharakteristik auf Seiten des Contractors (Vermeidung von Bezugsspitzen) führen, werden erschlossen.

Die Vorgehensweise beim Anlagen-Contracting ist in Abbildung 5 zusammen mit den Bearbeitern und Verantwortlichen der einzelnen Leistungsphasen dargestellt.

Objektauswahl

Bei welchen Objekten oder wann steht das Anlagen-Contracting zur Diskussion?

Zu den in Frage kommenden Objekten steht unter dem Absatz Einsatzmöglichkeiten und Potentiale bereits die genannte Bandbreite der zur Verfügung stehenden Objekte. Also ist die Frage des optionalen Zeitpunktes die entscheidende.

Bei allen neu zu bauenden Objekten kann zur Entlastung des Investitionsvolumens des Bauherrn über ein Anlagen-Contracting nachgedacht werden. Für den Bauherrn besteht zu diesem Zeitpunkt damit die Möglichkeit, durch die Umlegung kapitalgebundener auf verbrauchs- und betriebsgebundene Kosten die Qualität der gebäudetechnischen Anlagen und somit den Objektwert zu verbessern.

Bei Bestandsobjekten ist meistens der Zwang zur Anlagenerneuerung aus Gründen der Versorgungssicherheit oder Überschreitung der zugelassenen Emissionswerte der entscheidende Moment.

Es kann aber auch im Rahmen einer Bewertung der Anlagen ein entsprechendes Einsparpotential durch die Nutzung effizienterer Anlagensysteme aufgezeigt worden sein. Aus diesem Grunde sollten alle Objekte einem regelmäßigen Kennzahlenvergleich unterzogen werden. Daraus könnten erste Hinweise in der Notwendigkeit und zur Kosteneinsparung gewonnen werden.

Typische Kennzahlen sind der Jahreswärmeverbrauch pro Quadratmeter Nutzfläche, der Brennstoffverbrauch bzw. die -kosten pro Quadratmeter Nutzfläche oder aber auch, aus primär ökologischer Sicht, die Emissionen in Kilogramm pro Quadratmeter Nutzfläche.

Des Weiteren ist ein sehr interessantes Kriterium für größere Versorgungslösungen die Wärmedichte. Die Wärmedichte ist die auf die Fläche des Versorgungsgebietes bezogene Summe der Anschlusswerte der Objekte. Derzeit spricht man von einer wirtschaftlichen Versorgungssituation (sog. Fern- bzw. Nahwärmewürdigkeit) ab Werten von ca. 20-25 kW/M². Neben der Wärmeversorgung können dann auch Aufgaben der Versorgung mit anderen Medien übernommen werden, um beispielsweise Kraft-Wärme-Kopplungspotentiale auszuschöpfen.

Die Grenze der wirtschaftlichen Wärmedichte hängt auch davon ab, ob z.B. bei der Neuerschließung von Wohn- oder Gewerbegebieten Kosteneinsparungen durch gemeinsame Erschließungsmaßnahmen genutzt werden können.

Für die ausgewählten Objekte sind in Folge die Bedarfsanforderungen und die Versorgungsschnittstellen zu definieren.

Projektvorbereitung - Angebotsbearbeitung

Für die folgenden Phasen von der Projektvorbereitung bis zur Angebotsbearbeitung beschreiben wir in diesem Kapitel nur die Schritte ausführlicher, die von der Vorgehensweise beim Einspar-Contracting abweichen.

Wichtig bei der Projektvorbereitung bzw. spätestens im Rahmen der Projektentwicklung muss der potentielle Contracting-Nehmer eine Eigenkostenrechnung durchführen bzw. durchführen lassen, um bei der späteren Bewertung der Angebote eine solide Vergleichsbasis zu haben.

Die Eigenkostenrechnung stellt die Kosten dar, die beim Objekteigentümer bzw. einem Betreiber jährlich angefallen wären, wenn er die Anlage wie gehabt selbst umgesetzt hätte. Dies wäre z.B. bei Wohnungsunternehmen in der Regel die einfache Kesselanlage.

Für die Berechnung der Jahreskosten z.B. einer reinen Wärmeversorgung bietet dann die VDI-Richtlinie 2067 Blatt 1 eine mögliche Grundlage.

Der zweite wesentliche Unterschied zum Einspar-Contracting ist die Festlegung der Bedarfssituation.

Im Gegensatz zum Einspar-Contracting ist beim Anlagen-Contracting der potentielle Contracting-Nehmer stärker in der Pflicht, seine Anforderungen zu definieren. War beim Einspar-Contracting eine Objektanforderung beispielsweise das warme Gebäude, so muss der Objekteigentümer beim Anlagen-Contracting die bereitzustellende Wärmeleistung nennen. Da sich die bestellten Leistungswerte bei der Ermittlung der Entgelte immer wieder im Grundpreis widerspiegeln, ist es insbesondere für den Contracting-Nehmer von Vorteil, die Bedarfsanforderungen und Definition der Leistungsparameter möglichst genau im Vorfeld bestimmt zu haben.

Je größer das Objekt ist bzw. je mehr Medienträgerversorgungen zur Disposition stehen, desto empfehlenswerter ist es, die Ausarbeitung der Grundlagen und der Ausschreibungsunterlagen an ein unabhängiges Ingenieurbüro zu vergeben. Dieses trägt dann auch die vollhaftende Verantwortung für die ausgearbeiteten Grundlagen.

Zu den festzulegenden Leistungsparametern gehören je nach Medium Z.B.:

- Wärme/Dampf/Kälte: Leistung
Temperatur
Druck
voraussichtlich Volllaststunden pro Jahr
- Strom: Spannung
Leistung
voraussichtlich Volllaststunden pro Jahr

Die Wahrscheinlichkeit einer optimierten Kosteneinsparung steigt mit dem Detaillierungsgrad der im Vorfeld ausgearbeiteten Bedarfscharakteristiken der einzelnen Versorgungsmedien.

Ausschreibung

Bei öffentlichen Objektverwaltungen ist aus haushaltsrechtlichen Gründen die öffentliche Ausschreibung vorgeschrieben. Private Contracting-Interessenten brauchen nicht zwingend auszuschreiben. Beim Anlagen-Contracting stellt sich ebenso wie beim Einspar-Contracting die Frage, ob es sich überwiegend um eine Bauleistung oder um Dienstleistung bzw. Lieferungen handelt. Ein vom Ministerium für Bauen und Wohnen und vom Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand, Technologie und Verkehr des Landes NRW in Auftrag gegebenes Rechtsgutachten empfiehlt, die Höhe der jeweiligen Kostenanteile eines Contractors als Indiz hinzuzuziehen.

Die Dienstleistung des Contractors ist in die Investition und die betriebs- und verbrauchsgebundenen Kosten zu gliedern. Überwiegen die betriebs- und verbrauchsgebundenen Kosten, ist die Contracting-Ausschreibung gemäß VOL durchzuführen.

In der Regel werden Anlagen-Contracting-Vorhaben gemäß VOL ausgeschrieben, da der Kostenanteil der Dienstleistung überwiegt.

Auch dann gibt es wieder die unterschiedlichen Arten der Ausschreibung:

- Ausschreibung im offenen Verfahren,
- beschränkte Ausschreibung,
- Verhandlungsverfahren,
- freihändige Vergabe.

Ebenso wie bei einer Ausschreibung zum Einspar-Contracting ist die Eindeutigkeit der Leistungsbeschreibung die wesentliche Voraussetzung für die Vergleichbarkeit der Angebote.

In Tabelle 3 sind die wesentlichen Bestandteile einer Ausschreibung für ein Anlagen-Contracting aufgeführt.

- Beschreibung und Analyse des IST-Zustandes mit Ermittlung der derzeitigen Energiepreise
- Tarif- und Verbrauchssituation
- vorhandene Untersuchungen bzw. Analysen
- Definition der technischen Anforderungen (Leistungen, Volllaststunden, Drücke)
- Leistungsbeschreibung zu dem Maßnahmenpaket aus der Feinanalyse (explizite Maßnahmen müssen nicht zwingend vorgegeben werden)
- Durchführungszeitraum
- ggf. Gutachten bzgl. Änderungen von Feuerstätten
- ggf. vorliegende Angebote des Gas-/Strom-/Fernwärmeversorgers zur Errichtung oder Änderung des Hausanschlusses und der Versorgungsaufnahme
- soweit vorliegend, genehmigungsrechtliche Auflagen
- Beschreibung der Nutzungs- und Rahmenbedingungen (Raumbuch etc.)
- ggf. Verpflichtung zur Personalübernahme (objektinterne Betriebstechnikabteilung)
- Hinweise auf sonstige Restriktion (Denkmalschutz, Fernwärmevorranggebiet ...)
- ggf. Hinweis auf den Genehmigungsvorbehalt der Finanz- bzw. Kommunal-aufsicht
- Energielieferverträge

Tabelle 3 Wesentliche Bestandteile einer Ausschreibung für ein Anlagen-Contracting

Energielieferverträge

Für die einzelnen Versorgungsmedien sind Lieferverträge abzuschließen. Diese sind die Basis für die Umsetzung der angefragten technischen Ausführungsmaßnahmen.

Zu den wesentlichen Bestandteilen des Energieliefervertrages gehören insbesondere:

- Definition der Vertragspartner mit Aufgabenteilung,
- Leistungsumfang des Contractors (Energielieferer) hinsichtlich
 - Definition der Leistungsparameter,
 - Definition der Liefergrenzen,
 - technischer Ausführung (nicht zwingend erforderlich),
 - Umfang der Wartungs-, Instandhaltungs- und Serviceleistungen,
 - Energieverbrauchserfassung,
 - Versorgungs- und Abnehmerpflichten,
- Energielieferpreise mit Preisgleitklauseln für
 - Vertragsbeginn und Laufzeit,
 - Vertragsstrafen (z.B. verspätete Aufnahme der Energielieferung),
 - Verhandlungsrecht mit Vorversorgern,
 - Mietvertrag für Nutzungsräume des Contractors,
 - Übernahmeregelung nach Vertragslaufzeit,
 - Eigentumsregelungen,
 - objektspezifische Fragen.

Die Erfahrung zeigt, dass insbesondere die Punkte "Definition der Leistungsparameter und der Liefergrenzen" eindeutig beschrieben sein müssen und im Vorfeld zwischen den Vertragspartnern ausführlich besprochen sein sollten. Dem Contracting-Nehmer fehlt häufig das technische Verständnis, welche Komplikationen bzw. zusätzlichen Aufwendungen durch nicht hinterfragte Anforderungen entstehen können. Das ist dann der Fall, wenn das Objekt des Contracting-Interessenten keine gleichmäßige Leistungscharakteristik aufweist (d.h. es treten kurzzeitige Spitzenbedarfwerte auf).

Letztendlich sollte jede Vertragspartei, ob Kunde oder Lieferer, den Vertrag genauestens in Hinblick auf rechtliche, technische und kaufmännische Fragen prüfen. Wie bereits beim Einspar-Contracting-Vertrag erwähnt, kann und sollte jeder Vertrag individuell verhandelt werden. Vertragsmuster können nicht die komplexen Fragestellungen, die im Rahmen eines Contracting-Vorhabens auftreten, rundum abdecken. Es ist dementsprechend immer qualifizierte Rechtsberatung hinzuzuziehen.

Quelle: Contracting Handbuch,
Deutscher Wirtschaftsdienst