

Probleme auf den Punkt gebracht

„Private meets Public“ war das Motto einer zweitägigen Veranstaltung der Berliner Energieagentur anlässlich ihres 10-jährigen Bestehens am 8. und 9. September diesen Jahres. Ziel der Veranstaltung waren Fragen rund ums Contracting mit öffentlichen Auftraggebern, das als „Private Public Partnership“ bezeichnet wird. Die Tagung war mit etwa 350 Teilnehmern – darunter etwa ein Drittel aus dem Ausland – überaus gut besucht. Hauptaugenmerk lag auf den Aktivitäten der neun neuen EU-Beitrittsländer, die sowohl mit Referenten als auch Gästen zahlreich vertreten waren.

Chancen und Probleme der EU-Osterweiterung

Der erste Veranstaltungstag fand im „wohltemperierten“ Abgeordnetenhaus von Berlin Statt (Bild). Nach den Grußworten des Regierenden Bürgermeisters von Berlin Klaus Wowereit, der auch Schirmherr der Veranstaltung war, sowie des Geschäftsführers der Berliner Energieagentur Michael Geißler spiegelten verschiedene Referenten die Probleme und Chancen der EU-Osterweiterung – vor allem im Sektor Energie und Umweltschutz – wider.

An Nachmittag standen vor allem grenzüberschreitende Projekte im Mittelpunkt der Vorträge. Dr. Jacek Jaśkiewicz, 1. Berater des Ministers für Umweltschutz in Polen schilderte die Umweltschutzpolitik des Landes und die Bemühungen, die neuen EU-Richtlinien fristgerecht umzusetzen. Das wichtigste Ziel der Energie- und Umweltpolitik, des zu 65 % mit Stein- und Braunkohle versorgten Landes, stellt die Diversifikation der Energieträger dar.

Dr. Guntis Pukitis, Staatssekretär des Ministeriums für Umweltschutz der Republik Lettland, berichtete über ein großes Wohnbausanierungskonzept in Riga, das u.a. in Zusammenarbeit mit der Berliner-Energie-Agentur durchgeführt wurde. Haupthindernis für eine schnelle Weiterverbreitung des Contracting, so Pukitis, sei jedoch die zu bürokratische Abwicklung mit der Gefahr, dass private Investoren abspringen.

Ivan Gepchev, der stellvertretende Bürgermeister von Sofia, definierte Probleme ganz anderer Art. Contracting oder ganz allgemein die Erneuerung der Energieversorgung scheitert oft an der Armut der Bevölkerung. Die Energiepreise müssten stark subventioniert werden. Die Erneuerung – und dabei noch ein Gewinn für den Contractor – sei momentan nicht finanzierbar.

Der erste Tag schloss mit einer Podiumsdiskussion und mit der offenen Frage, ob es nicht Sinn machen würde, dort in CO₂-Minderung zu investieren, wo man mit dem geringsten Investitionsaufwand am meisten erreichen kann. Vor allem also in den neuen EU-Beitrittsländern.

Die neue EU in Zahlen

- Die Importabhängigkeit der neuen EU-25 wird bis 2030 von heute 50 auf künftig 70 % ansteigen.
- Der CO₂-Ausstoß wird bis 2010 nicht um 8 % vermindert, sondern um 5 % gestiegen sein, wenn der Energieverbrauch sich weiter so entwickelt.
- Die diversen geltenden Richtlinien, die der Energieeinsparung und CO₂-Minderung dienen (Kraftstoffeffizienzrichtlinie, Gebäude Richtlinie usw.) müssen bis Mai 2004 auch in den EU-Beitrittsländern umgesetzt werden.

Statusseminar: Contractingmarkt Deutschland

Die parallelen Veranstaltungen des zweiten Tages fanden im Energie Forum Berlin statt. Drei Workshops in englischer Sprache befassten sich mit den Themen: Der Energie-Service-Markt in Mittel- und Osteuropa, Finanzierung von Grünem Strom in Europa und „Chancen für Klein-KWK in liberalisierten Energiemärkten Europas“. Weiterhin fanden Exkursionen zu ausgewählten Objekten statt.

Das in deutscher Sprache abgehaltene Statusseminar zum Contractingmarkt in Deutschland hatte das Ziel, rechtliche Fragen zu beleuchten, Erfahrungen aus Praxisprojekten wiederzuspiegeln und Perspektiven für die Zukunft zu erörtern. Geleitet wurden die Vortragsrunden und die Podiumsdiskussion von den beiden Moderatoren Armin Müller (Energie &

Management) und Timm Krägenow (Financial Times Deutschland). Über Themenschwerpunkte des Tages wird im folgenden detaillierter berichtet.

Veränderte Risikoverteilung

Zunächst lieferte Martin Hack (Justiziar des Verbandes für Wärmelieferung) einen Vergleich über die Risikoverteilung eines konventionellen Anlagenbetriebs mit der des Contracting. Konventionell zahlt der Vermieter Investitionen und der Mieter die Energiekosten. Mit dem Contracting ist ein Dritter Partner im Boot, der Contractor. Auf seiner Seite liegt nun das Risiko für die Dimensionierung, die ordnungsgemäße Errichtung, die Reparatur, Wartung und den Ersatz der Anlage. Er stellt den effektiven Betrieb sicher.

In der Diskussion kam in diesem Zusammenhang die Frage auf, ob und wie man das erhöhte Risiko des Contractingnehmers in Zahlen bewerten könnte. Viele Contracting-Projekte mit Kommunen scheitern letztlich daran, dass eine Eigenlösung der Kommune gewinnt. Das verminderte Risiko der Kommune im Falle des Contractings ist monetär nur schwer quantifizierbar.

Dreigestirn: Contractor, Vermieter, Mieter

Nach der kurzen rechtlichen Einleitung widmete sich Norbert Eisenschmid, Justiziar des Deutschen Mieterbundes, der Untersuchung von Hemmnissen der Vertragsgestaltung ausgehend vom Dreigestirn „Contractor ↔ Vermieter ↔ Mieter“. Während Hilfen für die Vertragsgestaltung zwischen Contractor und Vermieter in diversen Leitfäden behandelt werden, liegt in der Praxis die größte Unsicherheit in den Verträgen zwischen Vermieter und Mieter. Hier bestehen Mietverträge, die direkt vom Anlagencontracting betroffen sind.

Auf die Hauptfrage „Sollen oder müssen die Mieter einem Contractingvertrag des Vermieters mit externen Unternehmen zustimmen?“ konnten auch die Referenten keine abschließende Antwort finden. Das Direktcontracting zwischen Contractinganbieter und Mieter (mit dem Vermieter als Mittler) wurde jedoch als wenig praktikabel dargestellt.



Blick ins Berliner Abgeordnetenhaus

Das Kalt- und Warmmietenproblem

Das Problem der neuen Vertragslage liegt in der Verlagerung von Kostenanteilen der Kaltmiete in die Warmmiete bzw. im ungünstigen Fall eine Doppelzahlung einzelner Kosten durch den Mieter. Im Normalfall enthält die Kaltmiete einen Kostenanteil für die Instandsetzung, der für die Erneuerung der Anlagentechnik am Ende ihrer Lebenszeit vorgesehen ist. Den genauen Anteil kann oder will der Vermieter im freien Wohnungsbau in der Regel nicht genau beziffern – vor allem weil er seine Gewinnspanne nur ungern preisgibt. Im sozialen Mietwohnungsbau sind diese Kosten jedoch bekannt.

Wird die Anlage in ein Contracting übergeben, sorgt der Anlagenbetreiber oft sofort für den Ersatz veralteter Technik, schreibt jedoch die Neuinvestitionen über den Wärmepreis (und damit die Warmmiete) ab. Wird jetzt nicht gleichzeitig die Kaltmiete gesenkt, zahlt letztendlich der Mieter die Anlagenneuinvestition doppelt – an den Vermieter und den Contractor.

Für den sozialen Mietwohnungsbau ist an dieser Stelle eindeutig: um den Anteil der Kosten, für den der Contractor jetzt verantwortlich ist (Anlagentechnik), muss die Kaltmiete gekürzt werden. Für den freien Wohnungsmarkt ist die Rechtslage offen. So fordert Herr Eisenschmid vom Mieterbund in diesem Fall eine Warmmietenneutralität für die Mieter. In der Regel wird daher eine Kaltmietenkung erfolgen müssen, welche erneute Vertragsabschlüsse zwischen Vermieter und allen Mietern

zur Folge haben kann. Es kann aber auch eine Ausgleichszahlung des Vermieters in Form von „Zuschüssen“ zum Warmmietenpreis erfolgen.

Auf den Einwand eines Contracting-Anbieters aus dem Publikum, dass so das Contracting vielfach verhindert würde, antwortete Herr Eisenschmid: es kann einfach nicht sein, dass sich ein Dritter in ein bestehendes Vertragsverhältnis (Mietvertrag) drängt und Vertragsgrenzen verletzt. Einem Unternehmen würde es sich doch auch nicht gefallen lassen, wenn es für seine Produkte plötzlich weniger Einnahmen als vereinbart bekommen würde, nur damit es einem Dritten gut geht.

Als weiteres Hemmnis von Seiten der Mieter wird die nicht nachvollziehbare Preisfindung des Contractor angesehen. Sie unterscheidet sich grundlegend von der Offenlegung aller Kostenanteile („Gläserne Bilanz“), wie sie aus der üblichen Wärmeversorgung bekannt ist.

Warmmietenneutralität trotz Verbesserung?

Die Frage, ob die Warmmietenneutralität jedoch wirklich gerechtfertigt ist, wurde in der Pause im Zuhörerkreis diskutiert. Der energiesparende Anlagenbetrieb setzt oft eine Neuinvestition in Energiespartechiken voraus und steigert in vielen Fällen den Komfort und Wohnwert. Der Contractor schreibt dabei selbstverständlich die Kosten dafür im Wärmepreis ab. Beispielsweise wird ein BHKW installiert statt des vorhandenen Niederdruckkessels.

Hätte der Vermieter diesen Schritt selbst vollzogen, dürfte und würde er einen Teil der Neuinvestitionen als Erhöhung der Kaltmiete ansetzen. Denn er hat über das normale Instandhaltungsmaß hinaus den Wert der Immobilie gesteigert. Die Mieter müssten diese Investition und die damit verbundene Kaltmieten-erhöhung hinnehmen, ohne dass sich die Nebenkosten sofort in gleichem Maße vermindern. Führt aber der Contractor die gleiche Maßnahme durch, kann es dann eine Warmmieten-Neutralität geben?

Praxiserkenntnisse

Die Praxisberichte der verschiedenen Referenten befassten sich sowohl mit bestehenden als auch mit neuen Ge-

bäuden. Gerade Neubauten werden nach Ansicht der Experten zunehmend für Contractoren interessant. Eine wichtige für die Praxis relevante Zahl wurde abgeschätzt: die minimalen Energiekosten, mit denen ein Objekt potentiell für das Contracting interessant wird. Diese liegen nach Schätzung der anwesenden Experten bei 100 ... 150 Tausend Euro pro Jahr.

Als weiteres Fazit aus der Praxis kam die Erkenntnis, dass Contracting-Verhandlungen sehr häufig nicht am Wesentlichen scheitern, sondern an Nichtigkeiten. So kann man sich häufig über das Leitungswegerecht oder die Frage des Standortes der Kesselzentrale bei Zusammenschluss der Versorgung mehrerer Gebäude nicht einig werden.

Notwendige Änderungen des Vergaberechts

Der wichtigste Problempunkt, der bei der Podiumsdiskussion erörtert wurde, war die Vergabe. Es wurde festgestellt, dass beim Contracting sehr viele Verstöße gegen die Vergabeverfahren auftreten. Erich Mick (Bürgermeister a. D. der Gemeinde Mauer) hatte bereits in einem der vorhergehenden Vorträge festgestellt: viele Kommunen schreiben Contracting-Projekte nicht aus, obwohl dies gesetzwidrig ist.

Stephan Schmickler, Stadtbaurat und Technischer Beigeordneter der Stadt Bergisch-Gladbach führte hierzu aus, dass das heute geltende Vergaberecht leider den Nachteil hat, dass in der laufenden Ausschreibung keine Preis- und Leistungsverhandlungen mehr möglich sind. Das würde einem optimalen Contracting – aber auch anderen Projekten – schaden. Wenn der potentielle Kandidat im Vergabeverfahren den Zuschlag schließlich erhalten hat, könne man dessen Angebot nach geltendem Recht nicht mehr ändern. Hier wäre aber oft durch Nachverhandlungen eine energetische und finanzielle Optimierung möglich.

Es gäbe zwar von der Gegenseite das Argument, dass die Bieter ja sofort Nebenangebote machen könnten. Aber welche Firma kann es sich finanziell leisten, wenn sie mit 100 anderen Bietern ins Rennen geht? Baurat Schmickler forderte klar eine Änderung des Vergaberechts, obwohl seiner

Meinung nach „die echten Verwaltungsleute“ die VOB gar nicht ändern wollten.

Dr. Axel Berg, energiepolitischer Sprecher der SPD-Fraktion im Bundestag, stellte in diesem Zusammenhang klar, dass das Vergaberecht der EU geändert werden könnte, sofern das Wirtschaftlichkeitsgebot nicht mehr erfüllt ist. Es bedürfe dazu eines lauten Protestes aus der Praxis!

Rundum-Versorgung?

Im Zuge immer leerer werdender Kassen drängte sich dem Zuhörer die Frage auf, ob ein Contracting nicht neben der Anlagentechnik auch für andere Maßnahmen geeignet sein könnte, beispielsweise als „Rundum-Versorgung“ eines Gebäudes mit Wärmedämmung, Anlagentechnik und Wartung/Instandhaltung. Auch Peter Rathert, Referatsleiter TGA im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Wohnungswesen deutete diese Entwicklungsrichtung als zukunftsweisend für das Contracting an, v. a. für die bereits heute recht energiesparend betriebenen Liegenschaften des Bundes.

Diese Frage wurde andiskutiert, jedoch ohne Ergebnis. Das schlagende Argument der meisten Experten blieb: die nicht geklärten Eigentumsverhältnisse bei Ende des Contracting-Vertrages. Stadtbaurat Schmickler sprach in diesem Zusammenhang das generelle Problem der deutschen Verwaltung an, welches der florierenden kommunalen Immobilienwirtschaft entscheidend im Wege stehe. Neue Gebäude kann man heute bauen lassen und anschließend mieten. Hier könne von vorn herein viel Geld durch optimale Planung und Betriebsführung gespart werden. Im Gegensatz dazu verbiete die deutsche Rechtsprechung den Kommunen aber, alte Gebäude zu verkaufen und zurückzumieten. Für dieses Problem hätte ihm noch nicht einmal der frühere Ministerpräsident von NRW und heutige Wirtschaftsminister, Herr Clement eine Lösung liefern können, schloss Stadtbaurat Schmickler diesen Gedanken ab.

Aus Fehlern lernen

Das Podium war sich einig: die Contracting-Branche müsse das Image schiefgelaufener Projekte schnell hinter sich lassen, das ihr in den ersten Jahren sehr geschadet hat. Vielfach läge es

hierbei auch an den Contractoren, die sich mit Aufträgen übernommen hätten und deren Risiken nicht richtig eingeschätzt hätten, resümierte ein Podiumsteilnehmer.

Wolf-Dietrich Kunze, Vorstandsvorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Fernwärme beim VDEW und Leiter des Center Wärme der Bewag Berlin, führte dazu aus: es sei generell ein Problem, die Contracting-Branche am Markt zu positionieren. Sie hätte stark mit dem – vielleicht nicht unberechtigten – Argument zu kämpfen, beim Vertragsabschluss „Hintergedanken“ zu haben. Energieversorger als Contractoren würden als nicht neutral angesehen, denn sie wollten nur ihre Energie verkaufen. Hersteller träfe das Argument zwar nicht so stark, aber auch ihnen wird nachgesagt, sie wollten ihre Produkte (vor allem der Regeltechnik) vermarkten und den Contractinggeber so langfristig binden. Und die freien Contractoren verfügen über zu wenig Kapital.

Die daraus resultierende Idee von Dr. Berg, ein Gütesiegel für Contractoren einzuführen oder eine Schiedsstelle für entsprechende Fragen einzurichten, griff Raimund Luger, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Privatwirtschaftlicher Energie-Contracting-Unternehmen PECU auf. Nach seiner Meinung braucht es kein gesondertes Siegel, sondern guter Projekte und Kommunikation über die Politik.

Dies bekräftigte Dr. Berg. Nach seiner Ansicht bestehe ein großes Problem darin, dass nur ein winziger Teil der Bevölkerung über Contracting informiert ist. Dies muss geändert werden. Michael Geißler, Vorstandsvorsitzender des Vereins der Energieagenturen Deutschland rief daher zu einfachen Contracting-Projekten auf. Man müsste aus den Fehlern der Vergangenheit lernen und Projekte abwickeln, die einfach nicht schief gehen können. Nur so würde in der Fachwelt und der Bevölkerung ein positives Bild entstehen.

Über eine sinnvolle Verbreitung des Contracting in größeren Unternehmen bestand Uneinigkeit. PECU-Vorstandsvorsitzender Luger plädierte für das Prinzip „Top \Rightarrow Down“. Contracting muss zunächst ins oberste Management, dann in die Ebene der Betriebsleitung. Stadtbaurat Schmickler bekräf-

tigte dies: hoch einsteigen ist richtig, nicht beim Sachbearbeiter („Diese würden nur versuchen, ihr Terrain zu verteidigen und auf dem Schlauch stehen, aus dem eigentlich das Wasser kommen soll“). Herr Geißler sprach sich entgegen dieser Meinung auch für eine Verbreitung des Contracting-Gedankens „Bottom \Rightarrow Up“ aus.



Das Berliner EnergieForum

Mystisches Contracting...

Auch die bereits am Vormittag angesprochene Mietgesetzgebung in Deutschland wurde vom Podium als eines der größten Hindernisse angesehen. Um dieses zu überwinden, empfahl Dr. Berg dem Publikum und seinen Fachkollegen zunächst eine Einigung der Contractinggeber und –nehmer untereinander. Die Änderung des Mietgesetzes sei natürlich sinnvoll, aber gehe eben nicht von heute auf morgen.

Abschließend die Aussage von Wolf-Dietrich Kunze von der Bewag: In der Praxis verbindet man mit dem Contracting offenbar etwas Mystisches, obwohl der Begriff doch eigentlich nur bedeutet, „einen guten Vertrag abschließen“.

Die Veranstaltung stellte Contracting als etwas sehr lebendiges dar. Contracting im allgemeinen und die Private Public Partnerships im speziellen sind ein noch immer im Umbruch und Wachsen befindlicher Teil der Energiebranche. Sie haben trotz aller Probleme und Hemmnisse Chancen im sich erweiternden Europa. Vor allem, wenn sie sich schneller als die Bürokratisierung in den neuen EU-Beitrittsländern ausbreiten können. Eine rundum gelungene Veranstaltung der Berliner Energieagentur, deren Beiträge zum Diskutieren und Nachdenken anregten und die vor allem in den Pausen viel Freiraum für Gespräche geboten hat.

Quelle: Manuskript für TGA Fachplaner