

Einspar-Contracting

Die Begriffe Einspar-Contracting und Performance-Contracting werden synonym benutzt. Da bei diesem Contracting-Modell die Energiekosteneinsparung die Vertragsgrundlage bildet, erhält hier der Begriff Einspar-Contracting den Vorrang.

Eigenschaften des Einspar-Contracting

Das Einspar-Contracting zeichnet sich dadurch aus, dass möglichst viele Maßnahmen zur effizienten Erzeugung, Bereitstellung und Verteilung von Energie in einem vorhandenen Objekt von einem Dritten, dem Contractor, ausgeführt werden, der seine Investitionen und Aufwendungen über die eingesparten Energiekosten refinanziert. Die eingesparten Energiekosten sind die Grundlage der zu vereinbarenden sog. Contracting-Rate, oder auch Einspar-Rate genannt, die der Contractor vom Objektnutzer, dem sog. Contracting-Nehmer, als Nutzungsentgelt für die Energiedienstleistung bekommt. Je mehr Verbesserungspotentiale erkannt und umgesetzt werden, was eine sehr umfassende Herangehensweise erfordert und gute Sachkompetenz beim Anbieter voraussetzt, desto komplexer gestaltet sich das Einspar-Contracting. Bei den Verbesserungspotentialen sollten neben den Maßnahmen zum effizienteren Primärenergieeinsatz auch Maßnahmen zur Reduzierung des Nutzenergiebedarfes, z.B. aufgrund der Erhöhung des Objektwärmeschutzes oder durch ein verbessertes Beleuchtungssystem, Berücksichtigung finden. Die Tabelle 1 gibt eine Übersicht von möglichen Maßnahmen, die im Rahmen des Contracting durchgeführt werden können.

Der Umfang des Einspar-Contracting reicht von der Umsetzung einer Einzelmaßnahme bis hin zur kompletten Energiedienstleistung für alle Anwendungen. Dies kann auf ein oder mehrere Objekte bezogen sein. Hat ein Eigentümer mehrere Objekte, kann er diese zu einem Gebäudepool zusammenfassen, für den ein Einspar-Contracting umgesetzt werden soll. Dadurch hat der Eigentümer die Chance, auch für ökonomisch weniger reizvolle Contracting-Objekte Verbesserungsmaßnahmen umzusetzen, die über die besseren Objekte quersubventioniert werden. Außerdem gibt es aus Sicht des Contracting-Nehmers nur einen verantwortlichen Ansprechpartner.

Maßnahme	Effekt
Einsatz einer zentralen Regelungstechnik (GLT/DDC) oder dezentralen Regelungstechnik (wie Einraumtemperatur-Regelung) zur Optimierung der Wärmebereitstellung an den tatsächlichen Wärmebedarf	Vermeidung von falsch beheizten Räumen
Einsatz von Wärmerückgewinnungsanlagen	Nutzung vorhandener Wärmepotentiale
Anpassung der tatsächlichen notwendigen thermischen und elektrischen Bereitstellungsleistung	Vermeidung schlechter Wirkungsgrade bzw. zu hoher Bezugsbedingungen
Einsatz von modernen, effizienteren Wärmeerzeugungstechnologien wie z.B. Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen, Brennwertechnik	Verbesserung der Brennstoffausnutzung durch effizientere Technologien und Nutzung von Synergien
Nutzung regenerativer Energien wie z.B. zur Schwimmbad- oder Brauchwassererwärmung	Einsparung konventioneller Brennstoffe
Einsatz von Lastmanagementsystemen (el. Spitzenlastabbau)	Optimierung der Strombezugsbedingungen
Einsatz von effizienteren Antrieben für Ventilatoren und Pumpen	Vermeidung von überdimensionierten Leistungen bei Verteilaggregaten
Optimierung des Beleuchtungssystems durch Austausch und/oder durch tages- bzw. anwesenheitsabhängige Steuerung	Stromeinsparung
Bautechnische Maßnahmen wie z.B. Fassadenisolierung, Fensteraustausch	Verbesserung des Wohlbefindens in den Räumen und Einsparung von Heizenergie
Anregung und Aufklärung zur Motivation des Objektnehmers!!	Engagiertes Verhalten ist der Schlüssel zur optimierten Energienutzung auch außerhalb des Objektes (z.B. Verkehr)

Tabelle 1 Potentielle Maßnahmen im Rahmen eines Contracting-Vorhabens

Eine Übersicht über die Verantwortungsbereiche der verschiedenen Konstellationen des Einspar-Contracting gibt die Abbildung 1.

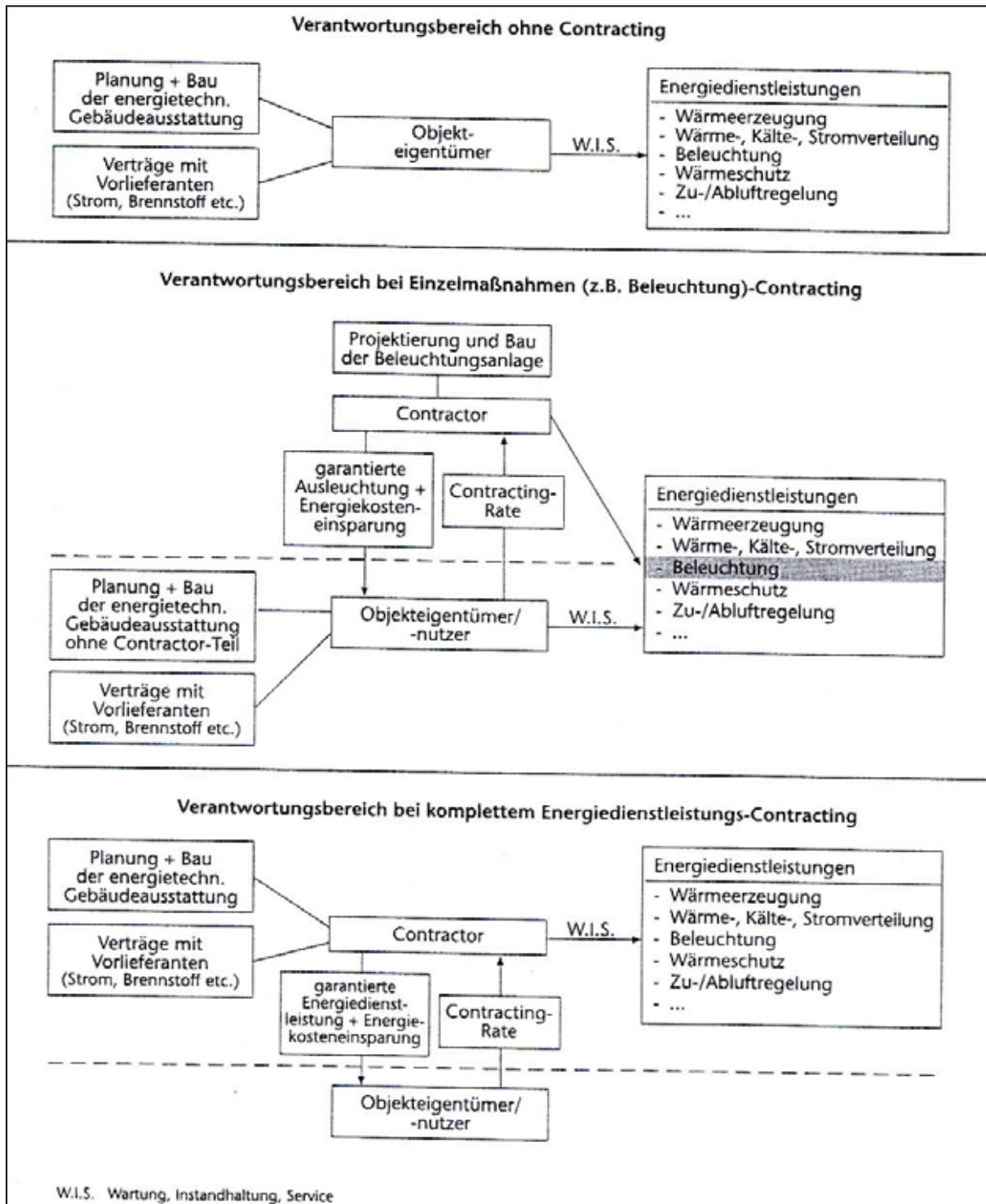


Abbildung 1 Verantwortungsbereich beim Einspar-Contracting

Für den optimalen Ablauf des Contracting-Vorhabens ist es wesentlich, klar zu definieren, wer für welche Leistungen verantwortlich ist.

Vertragslaufzeit

Grundsätzlich übernimmt der Contractor die Aufgabe, Einsparpotentiale samt fachgerechter Projektierung, Planung, Finanzierung und Betrieb der Anlagen zu erarbeiten. Darüber hinaus garantiert er dem Contracting-Nehmer eine Einsparung, die während der Vertragslaufzeit des Contracting mindestens für die Refinanzierung der auf Seiten des Contractors übernommenen Investitionen und sonstigen Aufwendungen (Zinsen, Planungs- und Betriebskosten etc.) ausreicht. Das Einspar-Contracting lässt sich bzgl. der Vertragslaufzeit in Abhängigkeit von der Verteilung der Energiekosteneinsparung nochmals in zwei Typen unterscheiden, dem Laufzeitmodell (siehe Abbildung 2) und dem Beteiligungsmodell (siehe Abbildung 3).

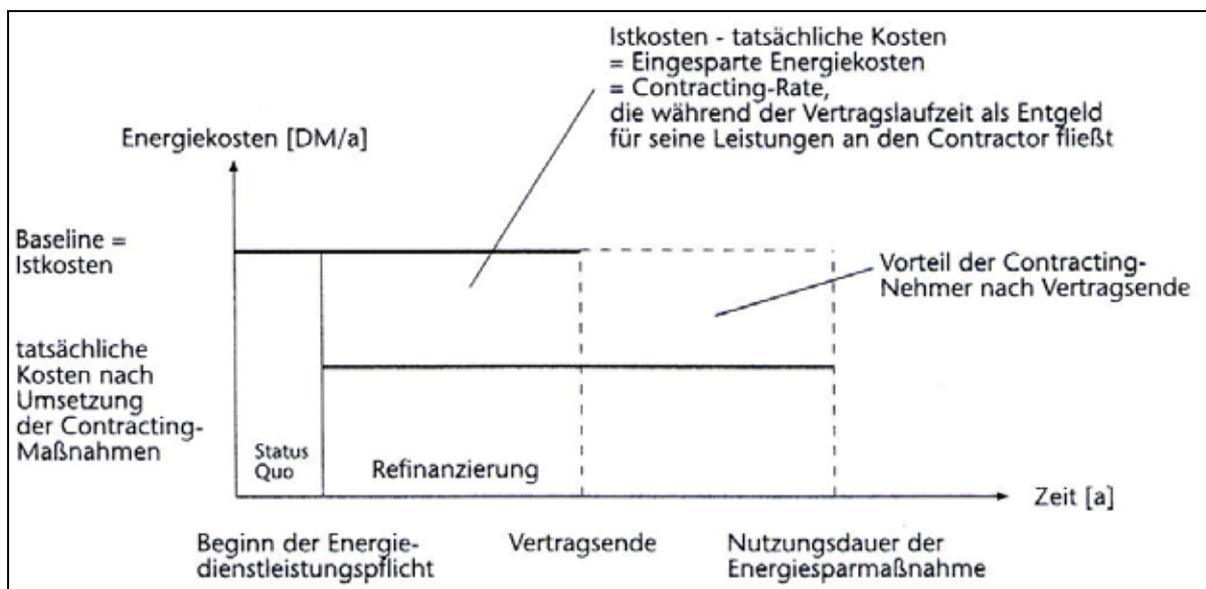


Abbildung 2 Energieeinspar-Contracting, Laufzeitmodell

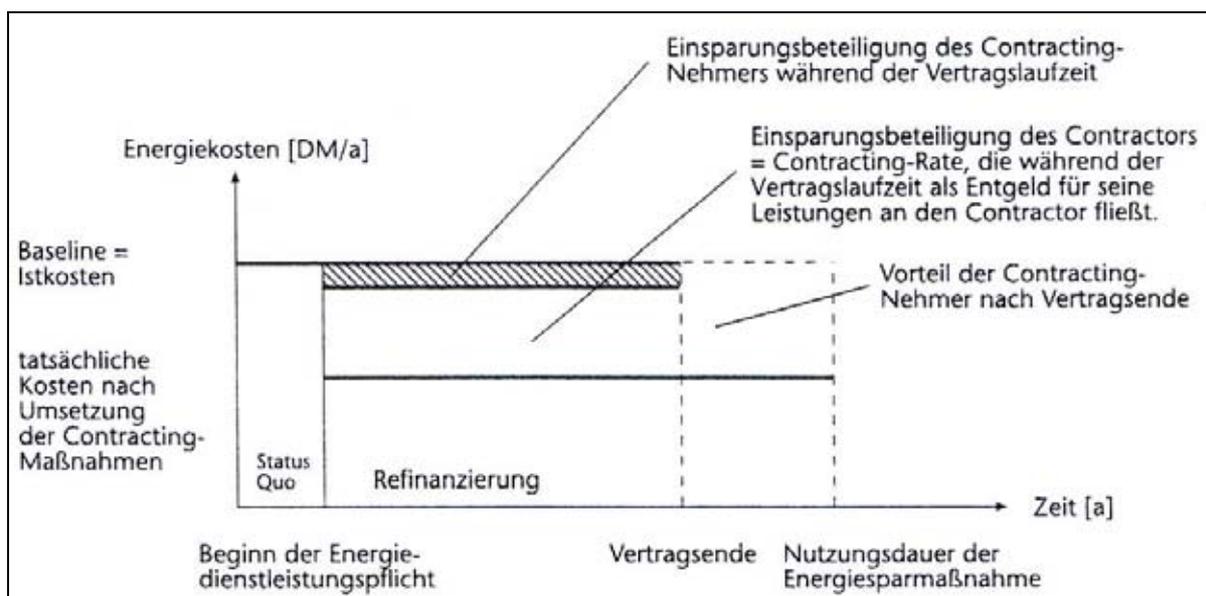


Abbildung 3 Energieeinspar-Contracting, Beteiligungsmodell

In Abbildung 2 und Abbildung 3 sind die Kostenarten und deren Größenordnung über die Vertragslaufzeit abgebildet. Dabei handelt es sich um eine rein qualitative Darstellung der Konstellationen. Nach dem Kosten-Status-quo ist der Refinanzierungszeitraum bis zum Vertragsende aufgeführt, bevor dann der verbleibende Nutzungszeitraum der Maßnahme beginnt, in der ausschließlich der Contracting-Nehmer von den Einsparungen profitiert.

Laufzeitmodell

Der Contracting-Nehmer führt die gesamten eingesparten Energiekosten als Contracting-Rate während einer zu bestimmenden Vertragslaufzeit an den Contractor ab. Dadurch hat der Contractor die gesamten Einsparungen direkt zur Refinanzierung seiner Aufwendungen zur Verfügung. Die Vertragslaufzeit kann sich dementsprechend verkürzen. Der Contracting-Nehmer profitiert finanziell erst nach Ablauf des Vertrages von den Einsparungen.

Beteiligungsmodell

Das Beteiligungsmodell ermöglicht dem Contracting-Nehmer, von Beginn an ebenfalls von den Einsparungen zu profitieren. Die Höhe der Beteiligung an den eingesparten Energiekosten zu Gunsten des Contracting-Nehmers hat unmittelbaren Einfluss auf die Vertragslaufzeit. Aufgrund der verminderten Contracting-Rate ist die Vertragslaufzeit beim Beteiligungsmodell immer länger als beim Laufzeitmodell. Dafür stehen dem Contracting-Nehmer direkt Mittel zur Verfügung, die zu einer objekt-spezifischen Budgetentlastung führen oder für andere Zwecke genutzt werden können. Die Motivation für die Umsetzung des Einspar-Contracting kann dadurch erheblich gesteigert werden. Ein weiterer Vorteil für den Contracting-Nehmer ist das steigende Interesse des Contractors an einer langfristig zuverlässigen und möglichst wartungsfreien Anlage.

Neben den vertraglich garantierten Energiekosteneinsparungen können auch zusätzliche Einsparungen erzielt werden. Je nach Ausgestaltung des Garantieversprechens wird der Contractor die Höhe seiner garantierten Einsparung bestimmen. Wenn der Contractor in vollem Umfang finanziell für das Garantieverprechen einstehen muss, so wird er bei der Berechnung der garantierten Einsparung immer Sicherheiten einkalkulieren, was zu einer Verlängerung der Vertragslaufzeit führt. Letztendlich steigt aber die Seriosität des Angebotes eines Contractors mit zunehmender Verantwortungsübertragung auch für die Garantie der vertraglich zugesicherten Kostenreduzierungen. Daher sollte immer eine Garantie vom Contractor verlangt werden.

Um nachträglich die Vertragslaufzeit verkürzen zu können, kann vereinbart werden, dass zusätzliche Energiekosteneinsparungen ganz oder teilweise zur Erhöhung der Contracting-Rate genutzt werden. Dementsprechend erreicht der Contractor früher seine berechnete Amortisation für die von ihm getätigten Aufwendungen. Dies führt zu einer schnelleren Beendigung der Vertragslaufzeit.

Zur Motivation beider Vertragsparteien kann darüber hinaus auch vereinbart werden, dass ein bestimmter Prozentsatz der zusätzlich erzielten Kosteneinsparung zur Gewinnverbesserung des Contractors ausgezahlt wird.

Risikoverteilung

Mit der Investition, die im Rahmen des Contracting getätigt wird, sind für den Contractor verschiedenartige Risiken verbunden. Der Contracting-Nehmer lässt sich eine Kosteneinsparung garantieren und unterliegt somit nur dem Risiko der richtigen Auswahl seines Contracting-Partners hinsichtlich Seriosität und Bonität. Darüber hinaus definiert der Contracting-Nehmer bestimmte Nutzungsanforderungen seines Objektes. Sollten nun Nutzungsänderungen in der Form eintreten, dass beispielsweise ein Schulgebäude aufgrund sinkender Schülerzahlen ungenutzt bleibt, so sinken die Bedarfsanforderungen und damit die Vertragsvorgaben, auf die der Contractor keinen Einfluss hat. Die Contracting-Rate ist dann der Nutzungsänderung anzupassen.

Der Contractor muss darüber hinaus folgende Risiken bezüglich seiner Kalkulation abwägen:

- Energiepreisänderungen,
- technisches Risiko,
- Klimaveränderungen,
- Steigerung der weichen Kosten (z.B. Lohnkosten, Versicherungen).

Die Energiepreise zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bilden die Grundlage bei der Berechnung der Contracting-Rate. Grundsätzlich handelt es sich bei Energiepreisänderungen immer um ein allgemeines Risiko des Investors, in diesem Fall des Contractors. Neben dem Risiko bieten aber auch Preissenkungen möglicherweise Vorteile für den Contractor. Möchte er beispielsweise regenerative Energien nutzen und eine Verteuerung der konventionellen Energieträger wie Gas und Heizöl tritt ein, verbessert sich ebenfalls seine Berechnungsgrundlage. Anhand dieser Beispiele wird deutlich, dass letztendlich auch für den Contracting-Nehmer ein Risiko insofern besteht, dass er an einer möglichen Veränderung nicht positiv partizipieren kann. Daher besteht die Möglichkeit, das Risiko und die Chancen durch eine energiepreisabhängige Preisgleitklausel zu teilen.

Das technische Risiko beschreibt die Unabwägbarkeiten hinsichtlich der sonstigen Betriebskosten, der Betriebsstörungen und der notwendigen Instandhaltungsmaßnahmen. Dieses Risiko obliegt alleine dem Contractor, da er für die Projektierung, die Technikauswahl, den Bau und den Betrieb des vertraglichen Leistungsumfanges verantwortlich ist. Der Contractor deckt dieses Risiko über seine Versicherung ab. Wie bereits beim Beteiligungsmodell beschrieben, kann es aus Sicht des Contracting-Nehmers von Vorteil sein, längere Vertragslaufzeiten abzuschließen, um die Gewähr einer langfristig gut funktionierenden Anlage zu haben.

Die vertraglich garantierten Energieeinsparungen sind klimabereinigt zu ermitteln. Die Klimabereinigung deckt die normalen Schwankungen im Vergleich zum Referenzjahr ab. Grundsätzliche Klimaveränderungen wie die häufig diskutierte Erwärmung können nicht durch die Klimabereinigung aufgefangen werden und führen zu einer Verringerung des Wärmebedarfes und somit eher zu einem Vorteil für den Contractor. Aufgrund der relativ kurzen Vertragslaufzeiten beim Einspar-Contracting im Verhältnis zu den Zeiträumen von globalen Veränderungen braucht dieser Aspekt bei der Risikoanalyse nicht genauer betrachtet zu werden.

Zu den welchen Kosten gehören u.a. auch die sozialen Kosten für Personal etc. Diese Kostenveränderungen muss der Contractor für sein notwendiges Personal für Verwaltung, Wartung etc. berücksichtigen.

Nach der ausführlichen Beschreibung der wesentlichen Eigenschaften des Einspar-Contracting sind diese zusammenfassend in folgenden Tabelle aufgeführt.

<ol style="list-style-type: none">1. Ein externer Dienstleister, der Contractor, plant, baut und finanziert auf eigenes Risiko für einen Objektnutzer eine Energieeinsparmaßnahme.2. Interdisziplinäre Untersuchung der technischen Gebäudeausrüstung und des Objektes.3. Die Investition refinanziert sich der Contractor durch die erzielte Energiekosteneinsparung.4. Von zusätzlichen Energiekosteneinsparungen profitiert der Objektnutzer.5. Eigentums- und Risikoübergang zum Contracting-Nehmer nach Ablauf der Vertragslaufzeit.6. Freie Gestaltung der Vertragslaufzeiten, Risikoübernahmen und Erfolgsbeteiligungen sowie Umfang der Maßnahmen und des Betriebes.

Tabelle 2 Eigenschaften des Einspar-Contracting

Einsatzmöglichkeiten und Potentiale

Die Vielfalt von Einsatzmöglichkeiten für Einspar-Contracting ist ausgesprochen groß, da die Versorgungstechnik vieler Objekte nicht dem Stand der Technik entspricht und dementsprechend hohe Energieeinsparungspotentiale aufweist. Lässt sich eine mögliche Energieeinsparmaßnahme wirtschaftlich darstellen, ist die erste Voraussetzung geschaffen. Darüber hinaus muss seitens des Objektnutzers oder -eigentümers die Bereitschaft vorhanden sein, Energiedienstleistungen als Einzelmaßnahmen oder Kompletteinheit zu akzeptieren. Diese Möglichkeit steht grundsätzlich jeder Kundengruppe, egal ob privat, gewerblich oder öffentlich, zur Verfügung.

Bisher wurde das Einspar-Contracting vornehmlich im öffentlich Bereich aufgrund der schwierigen Haushaltssituationen und dem Zwang, Kosten einzusparen, durchgeführt. Aber auch andere Kundengruppen wie z.B. die Tourismusbranche (Hotels, Freizeitzentren etc.) entdecken zunehmend diese Art der Dienstleistung. Auch hier ist der harte Wettbewerb der treibende Faktor. Im Bereich der Wohnungswirtschaft werden die größten Einsparpotentiale gesehen. In diesem Bereich ist derzeit allerdings die Klärung der Verantwortlichkeit und Zuständigkeit oftmals ein schwer zu überwindendes Hemmnis.

Die folgende Tabelle 3 gibt einen Überblick zum Gebäudebestand und dessen Contracting-Potential in der BRD.

Gebäudeart	Gebäude Bestand	Geeigneter Bestand	Ausgeschöpftes Potential	Heutiges Potential
Wohngebäude/ Mehrfamilienhäuser	2.908.000	974.000	5,2 %	922.900
Büro-/Verwaltungs- gebäude	97.000	73.000	2,6 %	71.100
Gewerbebetriebe	1.000.000	50.000	2,2 %	48.900
Schulen/Universitäten	46.100	34.600	4,0 %	33.200
Industrie	80.000	20.000	1,2 %	19.760
Hotels	22.800	4.800	1,3 %	4.740
Sport-/Freizeitanlagen	10.000	4.000	9,0 %	3.640
Alten-/Pflegeheime	7.300	2.260	13,2 %	1.960
Krankenhäuser	2.200	1.900	18,9 %	1.540
Museen/Theater	7.500	1.500	2,7 %	1.460
Kaufhäuser	1.300	1.000	5,0 %	950
REHA-Einrichtungen	1.340	1.010	17,8 %	830
Kasernen	700	500	34,0 %	330
Messehallen	600	400	25,0 %	300
Summe	4.184.840	1.168.970		1.111.610

Tabelle 3 Contracting-Potential nach Gebäudearten

Die Energieagentur NRW hat für die Wohnungswirtschaft in NRW eine Haustypenübersicht (siehe nachstehende Tabelle 4) mit dem durchschnittlichen Einsparpotential des Energieverbrauches erstellt.

Baualter- klasse	IST-Zustand ¹ [kWh/m ² · a]	EFH/ZFH (freistehend)	IST-Zustand ¹ [kWh/m ² · a]	EFH/ZFH (Reihenhäuser)	IST-Zustand ¹ kWh/m ² · a]	MFH
bis 1918	350	71 %	300	77 %	245	73 %
1919–1948	325	77 %	270	74 %	250	68 %
1949–1968	265	72 %	215	70 %	245	73 %
1969-1977	190	58 %	175	60 %	140	64 %
1 unsaniert						

Tabelle 4 Wärme-Energiesparpotential in der Wohnungswirtschaft

Die Potentialermittlung ist repräsentativ für das Bundesgebiet. Da ein Großteil der Gebäude noch nicht saniert ist, liegt in diesem Bereich ein großes Einsatzgebiet.

Durch den Einsatz rationeller Energienutzungsformen konnten bei den bisher umgesetzten Projekten in öffentlichen Einrichtungen Einsparpotentiale bezogen auf den Energieverbrauch von durchschnittlich ca. 35 %, was einer Reduzierung der Energiekosten von bis zu 25 % entspricht, aufgezeigt werden. Dies bedeutet natürlich eine enorme Entlastung der öffentlichen Haushalte. Die notwendige objektspezifische Analyse der IST-Situation kann sowohl wesentlich höhere als auch niedrige Energieeinsparpotentiale ergeben.

Die Berliner Energieagentur GmbH hat für den öffentlichen Bereich eine Abschätzung zur Größenordnung der Einsparpotentiale der verschiedenen Energiebedarfsbereiche erstellt (siehe Tabelle 5, Tabelle 6, Tabelle 7).

Maßnahmenbereich	Wirtschaftliches Einsparpotential (Wärme)
Raumwärme	bis zu 35 %
Warmwasserbereitung	stark abhängig vom installierten Warmwasserbereitungssystem (ca. 10–30 %)
Verbrauchskontrolle	ca. 10–15 %

Tabelle 5 Energiesparpotential für den Bereich Wärmeversorgung

Maßnahmenbereich	Wirtschaftliches Einsparpotential (Strom)
Strombedarf Heizungstechnik	ca. 15 %
Beleuchtung	bis zu 30 %
Bürogeräte	stark abhängig von der Geräteauslastung und vom Nutzerverhalten
Betriebliche Maßnahmen/Nutzerverhalten	min. 25 %

Tabelle 6 Energiesparpotential für den Bereich elektrische Verbraucher

Maßnahmenbereich	Wirtschaftliches Einsparpotential (Strom)
Kälteanlagen	ca. 10 %
Lüftung	ca. 10–30 %
Betriebliche Maßnahmen	ca. 10 %

Tabelle 7 Energiesparpotential für den Bereich raumluftechnische Anlagen und Kältetechnik

Jeder Objektnutzer bzw. -eigentümer sollte sich über ein Einspar-Contracting Gedanken machen oder externen Rat hinzuziehen, wenn er rationelle Energieeinsparpotentiale kennt bzw. vermutet oder weiß, dass er diese Maßnahmen aufgrund von mangelnden finanziellen und personellen Ressourcen sowie dem fehlenden Know-how nicht kurzfristig realisieren kann.

Vorgehensweise

Da es sich bei Energieeinspar-Contracting-Projekten oftmals um sehr komplexe interdisziplinäre Dienstleistungsaufgaben handelt, erfordert die Umsetzung eine sehr gründliche Vorbereitungsphase. In dieser Phase sind zur Vermeidung späterer Komplikationen in der Projektlaufzeit vor allem die Verantwortungsbereiche (Schnittstelle zwischen Contractor und Contracting-Nehmer) exakt zu definieren.

Des Weiteren sind in der Projektvorbereitungsphase die Objektdaten wie z.B. Wärmebedarf zu recherchieren und in Referenzdaten (Basisdaten) umzurechnen, die Dienstleistungsanforderungen aus Sicht des Objektnutzers zu definieren (z.B. Mindesttemperatur, Raumhelligkeit) und die angestrebte Vertragskonstellation festzulegen.

Projektphase	Bearbeiter	Verantwortung
Objektauswahl - Dateranalyse - Objektauswahl - Nutzungsdefinition	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 Energie-Kosten-Baseline - Festlegung der System- bzw. Objktanforderungen - Klärung der Organisationsform - Aufstellen eines wirtschaftlich tragfähigen Maßnahmenpaketes - Kostenermittlung (kapital-, betriebs- und verbauchsgebundene Kosten) - Festlegung der Ausschreibungsverfahren - Energiespar-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 Contracting-Rate - fristgerechte Angebotsabgabe		Contracting-Anbieter
Bewertung der Angebote - Qualität und Seriosität des Angebotes - Betrachtungszeitraum (soweit nicht vorgegeben) - Einsparung - Einsparungsgarantie und Stabilität (Preisgleitklauseln)	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 - Eigentumsgrenze (evtl. Grunddienstbarkeiten klären) - Eigentumsübertragung nach Vertragsende		Auftraggeber/ Contractor
Vertragsabschluss		Auftraggeber/ Contractor
Implementierung der Maßnahmen	Evtl. externe Ausführungsunternehmen	Contractor
Dienstleistungspflicht während der Vertragslaufzeit - Abrechnung - Dokumentation - Vertragsanpassung - Betreuung - Zielkonformitätsüberwachung		Contractor
Übernahme nach Vertragslaufzeitende		Auftraggeber

Abbildung 4 Ablaufschema zum Energiespar-Contracting-Vertrag

Insbesondere bei öffentlichen Liegenschaften sind im Rahmen dieser technischen, rechtlichen und organisatorischen Vorklärung alle haushaltstechnisch Betroffenen mit hinzuzuziehen. Dazu gehören die verschiedenen Fachabteilungen (Bauamt, Haushaltsamt, Rechtsamt, evtl. Umweltamt u.ä.) sowie die Verwaltung des in Frage kommenden Objektes.

Die folgende Abbildung 4 gibt einen Überblick über den Ablauf, die Verantwortlichkeiten und weitere Rahmenbedingungen eines Einspar-Contracting-Projektes. Es wurde der Fall eines öffentlichen Auftraggebers gewählt, da hier die Verfahren aufgrund der haushaltsrechtlich notwendigen Ausschreibungsmodalitäten umfangreicher sind. Ein privater Auftraggeber (Industrie, Gewerbetreibender etc.) kann auf die Ausschreibung verzichten, wenn er beispielsweise aufgrund von Empfehlungen auf einen ganz speziellen Contracting-Anbieter zurückgreifen möchte.

Objektauswahl

Von einer expliziten Objektauswahl kann nur dann gesprochen werden, wenn z.B. eine Kommune, eine Hausverwaltungsgesellschaft oder eine Firmenkette mehrere Objekte hat. Bei einer Kommune werden häufig im Rahmen eines Energiekonzeptes Potentiale zur effizienteren Energienutzung aufgezeigt. Diese können eine Initialzündung sein, über Contracting nachzudenken.

Bei Produktionsbetrieben oder großen Verwaltungsgebäuden können z.B. durch eine 14-tägige Strombezugsmessung des Versorgers über das aufgezeichnete Lastgangprofil sehr schnell erste Hinweise auf Einsparpotentiale durch Energiemanagementsysteme, die zu günstigeren Strombezugsbedingungen führen, erkannt werden.

Grundsätzlich lohnt es sich bei allen Objekten, über eine Energieberatung Ansätze zur Energiekostenreduzierung zu erhalten, die dann je nach Größe und Aufwand mit dem Energiespar-Contracting umgesetzt werden. Auch bei Neubauten sollte die Möglichkeit des Contracting diskutiert werden, da im Sinne einer effizienten Energienutzung der Contractor immer bestrebt sein wird, Synergieeffekte zu nutzen und Verbesserungsmöglichkeiten aufzuzeigen.

Projektvorbereitung

Im Rahmen der Projektvorbereitung sind alle relevanten Stellen mit einzubeziehen. Bei kommunalen Projekten handelt es sich dabei - wie gesagt - um die Fachabteilungen und die Nutzerverwaltung. Bei Betrieben sind die Einkäufer (Energiebezugsverträge) und technischen Leiter zu kontaktieren.

Von den Projektbeteiligten sind in dieser Projektphase alle Anforderungen, seien sie technisch-wirtschaftlich, ökologisch oder sozialer Art, in einem Katalog zusammenzufassen. Dieser bildet die Grundlage für die nun folgende Grobanalyse und der daraus resultierenden Entscheidung zur Contracting-Fähigkeit des Projektes.

Da häufig nicht alle Anforderungen in gleicher Weise berücksichtigt werden können, empfiehlt es sich, eine Bewertungsmatrix (gemäß Beispiel Abbildung 5) aufzubauen.

Zielsetzung/Anforderung (Auszug!)	1	2	3	4	5
Energiekosten (-bezug) reduzieren					
Energiebezugsverträge optimieren					
Gebäudesubstanz erhalten/verbessern					
Versorgungssicherheit verbessern					
Umweltverbesserungsmaßnahme durchführen					
Personalentlastung (Konzentration auf Kerntätigkeit)					
Imagegewinn					
langfristig gesicherte Kalkulations- grundlage für Nebenkosten					
1 = sehr wichtig, 5 = unwichtig					

Abbildung 5 Bewertungsmatrix für die Anforderungen an das Contracting-Projekt

Projektentwicklung

Von dieser Projektphase an unterscheidet sich die weitere Vorgehensweise in Abhängigkeit des jeweiligen Auftraggebers. Bei öffentlichen Auftraggebern wird eine externe Beratungsgesellschaft bzw. ein Ingenieurbüro (selten die Bauverwaltung selbst) eingeschaltet, für die Feinanalyse des Objektes zur Ermittlung der Energiekosten-Baseline, die als Grundlage für die Berechnung der Contracting-Rate dient.

Im Weiteren werden potentielle Maßnahmen erarbeitet und wirtschaftlich bewertet. Nach der Aufstellung des Maßnahmenpaketes werden die Anforderungen und die Zielsetzungen in einem Energiespar-Contracting-Vertrag fixiert, der Bestandteil der Ausschreibung ist.

Bei privaten Auftraggebern wird häufig auf ein aufwendiges Ausschreibungsverfahren verzichtet. Stattdessen werden auf Basis des Anforderungskataloges Angebote verschiedener Anbieter eingeholt. Hierdurch wird es jedoch schwieriger, die Vergleichbarkeit der Angebote herzustellen. Zur Ermittlung des Bestbieters sollten die folgenden Mindestkriterien herangezogen werden:

- Bewertung der finanziellen, wirtschaftlichen und technischen Leistungsfähigkeit der jeweiligen Anbieter sowie
- die monetäre und auch
- die qualitative Bewertung eines konkreten Angebotes.

Hierzu kann eine Nutzwertanalyse durchgeführt werden. Neben den technisch/wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind in dieser Phase auch die organisatorischen zu klären. Je nach Objektgröße kann beispielsweise die Personalübernahme in eine Betriebsgesellschaft durch den Contractor zur Diskussion stehen.

Da es in diesem Zusammenhang wieder zahlreiche Möglichkeiten gibt, bleibt zusammenfassend festzuhalten, dass durch die Klärung der organisatorischen Zuständigkeiten während der Vertragslaufzeit auch die Verantwortlichkeiten festgelegt sind.

Ausschreibung (bei öffentlichen Auftraggebern)

Welche Vergaberechtsgrundlage zum Tragen kommt, VOB/A oder VOL/B, hängt vom Schwerpunkt der Leistungen ab, die nach der Feinanalyse in einem Maßnahmenpaket beschrieben sind.

Sollen nachhaltige Einsparwirkungen durch die Verbesserung der Gebäudesubstanz und gebäudeanlagenspezifischen Leistungen erreicht werden, gibt die Bauleistung gern. VOB/A dem Verfahren ihre Gewichtung, so dass im Regelfall nach VOB/A ausgeschrieben werden muss.

Die Ausschreibung kann durchgeführt werden: im offenen Verfahren, beschränkt, verhandelt bzw. freihändig.

Die Leistungsbeschreibung muss eindeutig und von ihrem Aufbau her geeignet sein, verschiedene Angebote einholen zu können. Neben der detaillierten Beschreibung des empfohlenen Maßnahmenpaketes sind die aufgezeigten Einsparpotentiale für den Anbieter nachvollziehbar zu begründen.

In Tabelle 8 sind die wesentlichen Bestandteile einer Ausschreibung aufgeführt. Die Leistungsbeschreibung für Objekte aus dem Produktions- bzw. Industriebereich muss hinsichtlich ihrer spezifischen Gegebenheiten ergänzt werden.

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Beschreibung und Analyse des IST-Zustandes mit Ermittlung der Baseline- Tarif- und Verbrauchssituation- vorhandene Einsparuntersuchung- Leistungsbeschreibung zu dem Maßnahmenpaket aus der Feinanalyse- Durchführungszeitraum- ggf. Gutachten bzgl. Änderungen von Feuerstätten- ggf. vorliegende Angebote des Gas-/Strom-/Fernwärmerversorgers 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. Kommunalaufsicht- Energiespar-Garantievertrag |
|--|

Tabelle 8 Wesentliche Bestandteile einer Ausschreibung für ein Einspar-Contracting

Angebotsbearbeitung

Spätestens in dieser Phase eines Projektes ist der Contractor gefordert. Zunächst sind die Ausschreibungsunterlagen auf Vollständigkeit zu prüfen und zu analysieren. Des Weiteren sollte eine Vor-Ort-Besichtigung im Zusammenhang mit der Auswertung stattfinden.

Das vorgeschlagene technische Umsetzungskonzept ist hinsichtlich der Bedarfsanforderungen aus den ermittelten Auswertungsergebnissen auf dessen Erfüllbarkeit zu bewerten. Soweit keine Einschränkungen bestehen, sind alternative Umsetzungskonzepte zu erarbeiten. Diese sind einer Wirtschaftlichkeitsvergleichsbetrachtung zu unterziehen. Zur Ermittlung der anzubietenden Contracting-Rate sind in der Regel auch die Verhandlungen mit den Versorgern bzw. die Prüfung der vorhandenen Verträge vorzunehmen.

Fällt aus Sicht des Contractors eine positive Entscheidung zum Projekt, ist der Energiespar-Garantievertrag nach juristischer Freigabe zu vervollständigen und fristgerecht zum Submissionstermin abzugeben.

Energiespar-Garantievertrag

Der Energiespar-Garantievertrag ist das Herzstück des Energieeinspar-Contracting und dient als vertragliches Gerüst bei der Umsetzung der angestrebten Zielsetzungen.

Zu den wesentlichen Bestandteilen des Vertrages gehören insbesondere:

- die Definition der Vertragspartner mit Aufgabenteilung,
- die Beschreibung des Leistungsumfangs des Contractors (Energiedienstleisters) hinsichtlich
 - Investitionsvolumen und Investitionsstruktur,
 - Qualität der Energiesparmaßnahmen,
 - Energiedatenerfassung und Energiecontrolling,
 - Umfang der Wartungs-, Instandhaltungs- und Serviceleistungen,
 - Versorgungs- und Abnahmepflichten,
- das Garantieverprechen des Contractors mit Vergütungsregelung für - Referenzenergiekosten (Baseline),
 - Contracting-Rate,
 - Vertragsmodelle,
 - Einsparbeteiligung der Vertragspartner,
- das Verhandlungsrecht mit Vorversorgern hinsichtlich
 - Vertragsbeginn und -laufzeit,
 - des Mietvertrags für genutzte Räumlichkeiten,
 - der Vertragsstrafen,
 - Eigentumsregelungen,
 - Vertragsanpassungen (Preisgleitklauseln),
 - objektspezifischen Fragen,
 - der Übernahmeregelung nach Vertragslaufzeit.

Die Alternative "intracting"?

Jede Dienstleistung kostet Geld, so dass es für einen potentiellen Contracting-Nehmer durchaus interessant sein kann, die Dienstleistung bei entsprechender interner Verfügbarkeit des notwendigen Know-hows nach dem Vorbild des sog. Stuttgarter Modells in Eigenregie umzusetzen:

Das Stuttgarter Modell:

Ausgangssituation: Die Fachabteilung Energiewirtschaft im Amt für Umweltschutz hat die Aufgabe, für einen effizienten Energieeinsatz in den Stuttgarter kommunalen Liegenschaften zu sorgen. Hierzu werden neben den Ortsbegehungen auch Fortbildungen und Beratungen mit den jeweils technisch Verantwortlichen der Liegenschaft durchgeführt. Im Rahmen dieser Tätigkeit wurden oftmals Verbesserungsvorschläge erarbeitet, die aber häufig nicht umgesetzt wurden. Das Scheitern lag zum Teil an der Prioritätensetzung der zuständigen Fachämter oder auch an der grundsätzlichen Klärung der Zuständigkeit bzw. Finanzierbarkeit. Zur Vermeidung dieser Umsetzungshemmnisse für die durch die Abteilung Energiewirtschaft positiv bewerteten Energiesparmaßnahmen wurde eine neue Haushaltsstelle eingerichtet, die zweckgebundene Darlehen an das jeweilige Fachamt gibt.

Neben der Abteilung Energiewirtschaft sind auch das Hochbauamt und weitere Fachämter in das Verfahren integriert. Das verwaltungsinterne Contracting, sog. Intracting, kann also sowohl für Kommunen ein Instrument zur Energie- und Ressourcenkosteneinsparung im Sinne der lokalen AGENDA 21 sein, als auch für andere Körperschaften des öffentlichen Rechts, z.B. Kreise, Landschaftsverbände, Bundesländer und private Einrichtungen wie z.B. große Wohnungsgesellschaften oder Handelsketten.

In der Tabelle 9 sind nochmals die Vorteile des Contracting dem des Intracting gegenübergestellt.

	Contracting	Intracting
Neue Finanzierungsquellen erschließen bzw. -engpässe überwinden	x	
Nutzung von Spezialisten-Know-How	x	
Optimierung von Beschaffungs- und Bezugsbedingungen	x ¹	
Senkung von Risiken	x	
Lösung personeller Engpässe	x	
rasche Umsetzung kleiner Vorhaben		x
Vermeidung von „Rosinenpicken“		x
Vermeidung von unerwünschtem Personalabbau		x
Ökonomisch günstigste Lösung		x
1 Contractor = Großabnehmer, entfällt bei großer Kommune		

Tabelle 9 Vorteil Contracting bzw. Intracting

Neben der umfassenden Vorgehensweise bei dem Bestreben zur kommunalen Energieeinsparung muss jedoch bei einer kurzfristig angestrebten Umsetzung ebenfalls die Zeitkapazität für die Planung und Baubegleitung in den Abteilungen verfügbar sein.

Sind diese Voraussetzungen vorhanden, ist der Profit bei der Intracting-Lösung höher, da neben der Refinanzierung der Maßnahme durch die Energiekostenreduzierung auch ein eventueller Überschuss - es muss kein Unternehmensrisiko bzw. Gewinn mit der Refinanzierungsrate gedeckt werden - in einen Fond fließen kann, aus dem neue Objekte untersucht oder auch nicht so wirtschaftlich attraktive Maßnahmen angegangen werden können. Dazu zählen i.d.R. Maßnahmen zur Verbesserung der Gebäudesubstanz.

In der nachstehenden Abbildung 7 ist das Intracting-Modell grafisch dargestellt. Anhand des Ablaufschemas wird der Schneeballeffekt, der z.B. in einer Kommune oder Handelskette ausgelöst werden kann, nochmals verdeutlicht. Da alle Überschüsse der umgesetzten Maßnahmen über den Fond wieder zur Verfügung gestellt werden, ist es möglich, Projekte zu verwirklichen, die aufgrund der ausgewerteten Voruntersuchungen nicht auf der Prioritätenliste standen.

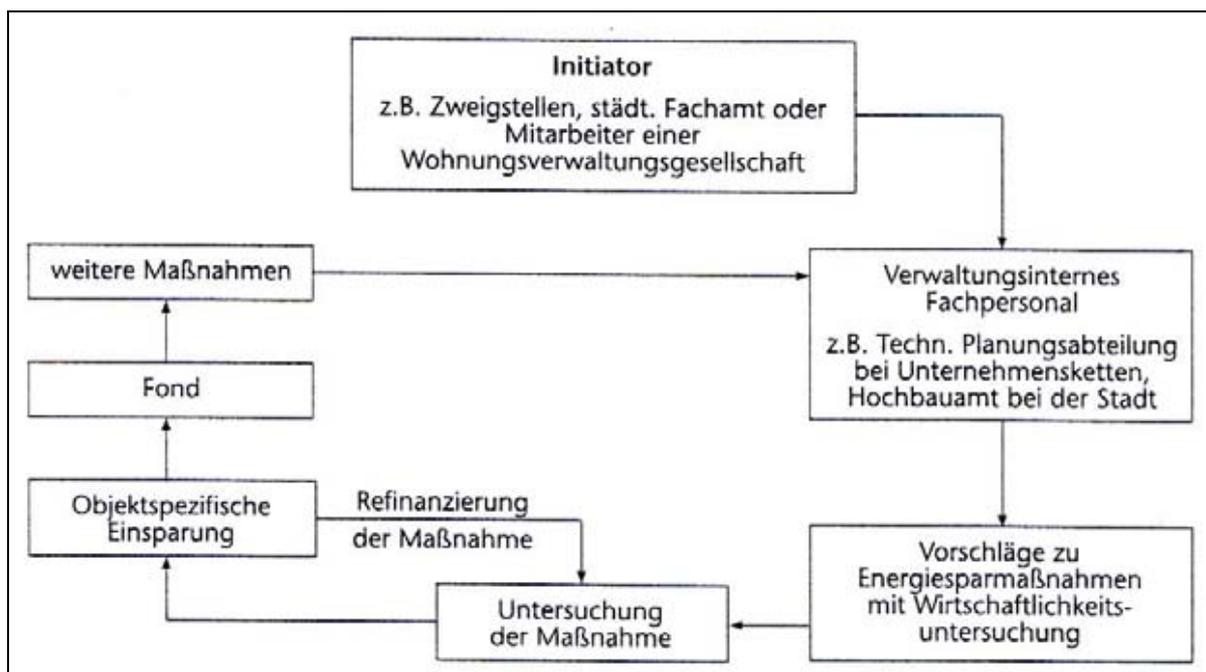


Abbildung 7 Intracting-Modell

Risikoabsicherung

Da es jedoch beim Intracting weder externe Berater gibt, die das Maßnahmenpaket mit den Einsparpotentialen erarbeiten, noch einen outgesourceten Energiedienstleister, der eine Einspargarantie übernimmt, obliegen das Investitionsrisiko und natürlich auch die Risiken der Betriebsführung etc. dem Intractor.

Da Energiedienstleistungen immer mit organisatorischen und technischen Fragestellungen einhergehen, ist die eindeutige Klärung der Zuständigkeit bei Kommunen nahezu unmöglich. Durch diese Kompetenzzersplitterung kann es sehr leicht zu verwaltungsinternen Problemen kommen, die leicht zu einer Verzögerung der Umsetzungsprozesse bzw. zur frühzeitigen Aufgabe von Vorhaben führen können.

Quelle: Contracting Handbuch,
Deutscher Wirtschaftsdienst