

Inhalt

- 1. Energie-Contracting – Was ist das? 1
- 1.3 Arten des Energie-Contractings 2
- 1.2 Aufgaben eines Contractors 3
- 1.3 Was haben Sie davon? 4
- 2. So verläuft ein Contracting-Projekt 4
- 2.1 Interne Vorplanung 4
- 2.2 Grobanalyse und Ausschreibung 5
- 2.3 Auswahl des richtigen Contractors 5
- 2.4 Vertragsende 6
- 3. Der Contracting-Vertrag 6
- 4. Zusatzinformationen 7

1. Energie-Contracting – Was ist das?

Vielleicht haben Sie schon öfter beim Lesen unserer Energie-Sparblätter gedacht: „Die Idee gefällt mir, aber leider fehlt das Geld dazu.“ Dann könnte Energie-Contracting genau das Richtige für Sie sein!

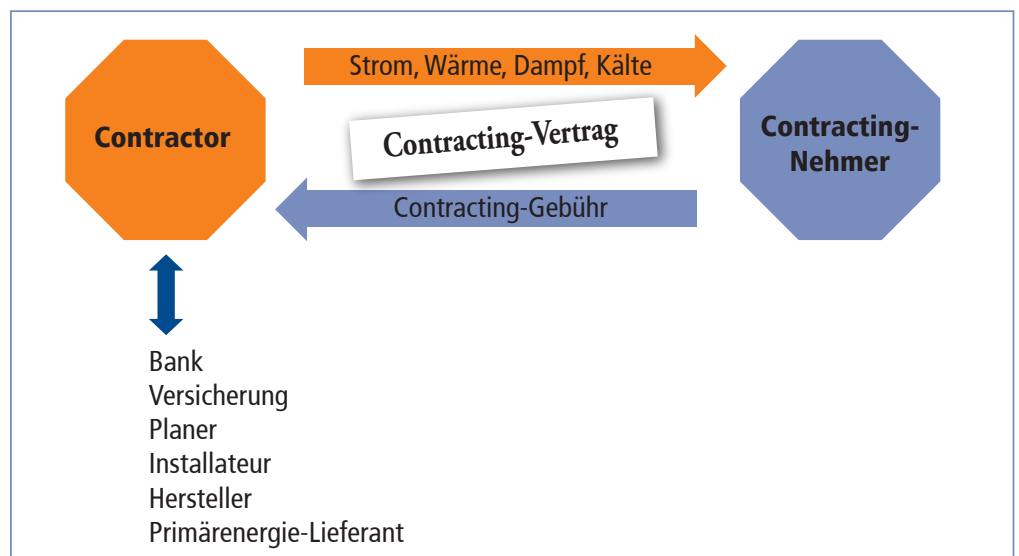


Abbildung: Schema eines Contracting-Projektes Quelle: Hotel Power CH

Das Wort Contracting leitet sich ab von englisch „contract“ = Vertrag. Gemeint ist: Beim Energie-Contracting legen Sie mit einem Contracting-Partner (Contractor) vertraglich fest, dass dieser das Geld für eine energiesparende Baumaßnahme zur Verfügung stellt. Das kann beispielsweise die Modernisierung Ihrer Heizungsanlage sein. Wenn Ihre Heizungsanlage dann modernisiert ist, sparen Sie Energiekosten und mit Hilfe dieser Einsparungen bezahlen Sie wiederum den Contractor.

Die Modernisierung von Heizungsanlagen oder die Errichtung eines eigenen Blockheizkraftwerkes (s. Energie-Sparblatt Nr. 19) sind zum Beispiel Vorhaben, die sehr gut durch Contracting finanziert werden können.

Energieeffizienz durch Energie-Contracting

1.1 Arten des Energie-Contractings

Im Rahmen eines Contracting-Projekts können Sie nicht nur den Bau, sondern auch die komplette Versorgung und Betreuung Ihrer Energieanlagen auf einen Dienstleister übertragen. Neben der Versorgung mit Heizenergie können Sie auch die Versorgung mit allen anderen Energieformen in Ihrem Betrieb, wie Wärme, Kälte, Dampf, Druckluft und Licht, von einem Contractor durchführen lassen.

Auch weiterführende Aufgaben wie die Verteilung in Ihrem Betrieb und die Optimierung in den einzelnen Bereichen können von einem Contractor übernommen werden.

Die Investitionen des Contractors werden dadurch finanziert, dass Ihre Energiekosten gesenkt werden. Im Contracting-Vertrag garantiert Ihnen der Contractor in der Regel feste und somit planbare Kosten. Auf diese Weise trägt allein er das Risiko, dass die Energiesparmaßnahmen unter Umständen doch nicht so effizient sind, wie erwartet. Der Contractor wird sich somit sehr engagieren, um seinen eigenen Gewinn zu maximieren.

Ob und in welchem Umfang Sie als Auftraggeber direkt nach der Umsetzung der Baumaßnahmen von den niedrigeren Energiekosten profitieren, hängt von Ihrem Vertrag ab. Sie haben es in der Hand: Je höher Ihre Beteiligung an den Einsparungen ist, desto längere Vertragslaufzeiten müssen Sie in der Regel in Kauf nehmen.

Üblicherweise gehört die neu errichtete Anlage während der Vertragslaufzeit dem Contractor, der sie errichtet hat. Nach Ablauf des Vertrages geht die Anlage dann in Ihren Besitz über und Sie profitieren in voller Höhe von den eingesparten Energiekosten.

Grundsätzlich wird zwischen drei Arten des Energie-Contractings unterschieden.

Einspar-Contracting

Beim **Einspar-Contracting** führt der Contractor in Ihrem Betrieb Energie-Sparmaßnahmen durch. Diese können unterschiedlichster Art sein, wie z. B. die Verbesserung der Wärmedämmung, die Modernisierung der Heizanlage oder auch der Austausch der Beleuchtung. Der Contractor finanziert seine Investitionen durch die von ihm erzielten Einsparungen: Der Auftraggeber zahlt dem Contractor über einen vorher festgelegten Zeitraum die Differenz zwischen alten und neuen Energiekosten.

Anlagen-Contracting

Die Errichtung neuer Anlagen durch einen Contractor wird als **Anlagen-Contracting** bezeichnet (auch: Energieliefer-Contracting oder Nutzenergie-Lieferung). In der Regel kümmert sich der Contractor dabei um Planung, Finanzierung, Bau, Inbetriebnahme, Betrieb und Service der Anlage und übernimmt das Funktions- und Leistungsrisiko. Auch der Einkauf von Energieträgern, wie Öl oder Gas, wird vom Contractor übernommen. Die Energielieferung kann z. B. Wärme, Kälte, Dampf, Druckluft oder Licht umfassen.

Der Auftraggeber muss dem Contractor die nötigen Räume für die Umsetzung der Maßnahmen zur Verfügung stellen. In der Regel wird dazu ein Mietvertrag geschlossen, mittels dessen der Contractor beispielsweise den Heizungsraum vom Auftraggeber anmietet. Die errichteten Anlagen bleiben während der Vertragslaufzeit Eigentum des Contractors und gehen erst nach Ablauf des Vertrages in den Besitz des Auftraggebers über.

Betriebsführungs-Contracting

Eine weitere, mittlerweile sehr häufig anzutreffende Form des Contractings ist das **Betriebsführungs-Contracting** (auch: Geschäftsbesorgungsmodell). Dabei werden dem Contractor die in einem Betrieb vorhandenen Energieerzeugungsanlagen übergeben, er ist dann für den Betrieb verantwortlich (Outsourcing). Der Contractor kümmert sich um die technisch-wirtschaftliche Optimierung der Anlagenfahrweisen, organisiert den Energieträgereinkauf, gewährleistet das Wartungs-, Instandhaltungs- und Notdienstmanagement und kann auf Wunsch auch das Instandhaltungsrisiko für die Anlagen übernehmen. Während der gesamten Vertragslaufzeit bleiben die Anlagen Eigentum des Auftraggebers.

Energieeffizienz durch Energie-Contracting

1.2 Aufgaben eines Contractors

Die Aufgaben eines Contractors sind vielseitig und können im Einzelfall stark differieren. Sie hängen davon ab, welche der oben genannten Contracting-Arten gewählt wird. Die einzelnen Maßnahmen und Aufgaben sind darüber hinaus immer abhängig von den Bedingungen vor Ort.

Vor Beginn eines Projektes wird ein Contractor beauftragt, eine umfangreiche Energieanalyse beim Kunden durchzuführen und einen Maßnahmenplan zu erstellen. Zu den Aufgaben im Rahmen eines Contracting-Vertrages zählen in der Regel die Beschaffung von Endenergien (Gas, Öl, Strom, Holz), die Energieumwandlung sowie die Belieferung des Kunden mit Nutzenergie. Darüber hinaus erstellt der Contractor die Abrechnungen für den Kunden.

Typische Maßnahmen sind des Weiteren die Einführung von Energie- und Spitzenlastmanagementsystemen, effiziente Regelungs- und Steuerungskonzepte, Tarif-optimierung, effiziente Beleuchtungstechnologie und Wärmedämm-Maßnahmen. Sie können auch den kompletten Betrieb Ihrer Heizungsanlagen inklusive Reparatur- und Wartungsarbeiten auf einen Contractor übertragen.

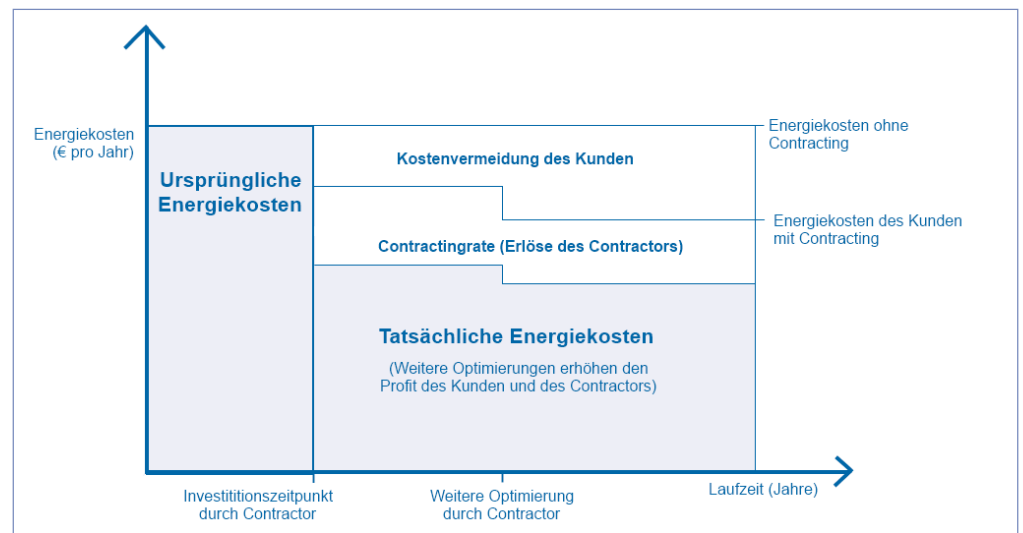


Abbildung: Finanzierungsbeispiel Einspar-Contracting

Das Anlagen-Contracting ermöglicht Ihnen zudem die Umsetzung innovativer Energiekonzepte. So kann es beispielsweise sinnvoll sein, Einsparmaßnahmen mit dem Einsatz erneuerbarer Energieträger zu koppeln. Auch die Umstellung auf eine effiziente Energieumwandlung, etwa mit Blockheizkraftwerken (BHKW), können Sie von einem Contractor durchführen lassen. Der Energiekreis zeigt Ihnen, welche Aufgaben im Rahmen von Energie-Contracting geregelt werden können.

Achten Sie darauf, die Aufgaben des Contractors im Contracting-Vertrag detailliert zu beschreiben! Das ermöglicht es Ihnen, konkrete eigene Wünsche durchzusetzen. Sie können z. B. die Integration einer Solaranlage in Ihre Heizung oder die Nutzung eines bestimmten Energieträgers (Holzpellets, Erdgas etc.) als Vertragsbestandteil festlegen.

Es ist auch möglich, weiterführende Aufgaben, wie eine Anlagen-Erweiterung oder einen Neubau, mit einem Contracting-Projekt zu verbinden. Allerdings ist für diesen Fall eine An- oder Zuzahlung des Auftraggebers erforderlich, da sich entsprechende Maßnahmen nicht allein durch die eingesparten Energiekosten finanzieren lassen.

Energieeffizienz durch Energie-Contracting

1.3 Was haben Sie davon?

Beim Contracting profitieren Sie in mehrfacher Hinsicht: Zum einen reduzieren Sie langfristig Ihren Energieverbrauch und damit Ihre Energiekosten. Zum anderen stellt Ihr Contracting-Partner (der Contractor) das nötige Kapital für größere Baumaßnahmen zur Verfügung und übernimmt das Investitionsrisiko.

Neben der Finanzierung bietet Ihnen Energie-Contracting aber noch andere Vorteile:

Fachwissen

Bei einem Energie-Contractor handelt es sich in der Regel um ein Unternehmen mit dem benötigten Fachwissen sowie jahrelanger Erfahrung im Bereich Energie. Daher wird der Contractor Optimierungs- und Einsparmöglichkeiten in Ihrem Betrieb finden, die Sie selbst möglicherweise nicht erkennen.

Entlastung

Der Contractor übernimmt Planung, Installation, Betrieb und Wartung Ihrer Energie-Anlagen. Dadurch werden Sie von diesen Aufgaben entbunden und können sich besser auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Verlagerung von Betriebsrisiken

Der Contractor versichert die in seinem Besitz befindlichen Anlagen. Er trägt auch das Risiko, falls bauliche Maßnahmen teurer als erwartet werden. Sie können sich im Contracting-Vertrag auch den störungs-freien Betrieb garantieren lassen und maximal erlaubte Betriebsstörungen festlegen.

Neben der Kosten- und Arbeitersparnis für Sie gibt es noch einen weiteren Anreiz: Sie leisten auch einen Beitrag zum Klimaschutz! Zunächst einmal verbrauchen Sie weniger Energie, Sie schonen also die Umwelt. Darüber hinaus kann das Contracting-Modell auch eine Investition in erneuerbare Energien ermöglichen, zum Beispiel durch den Bau von Solaranlagen.

2. So verläuft ein Contracting-Projekt

2.1 Interne Vorplanung

Bevor Sie ein Contracting-Projekt starten, sollten Sie sich Gedanken über den Umfang des Projektes machen. Contracting ist mit relativ hohem Verwaltungsaufwand verbunden und daher nur für größere Projekte geeignet. Als Faustregel gilt: Erst bei einem Energieverbrauch ab etwa 200.000 kWh pro Jahr (Fernwärme-, Erdgas- oder Heizölverbrauch) lohnt sich ein Contracting-Projekt.

Wenn Sie weniger Energie verbrauchen, sollten Sie darüber nachdenken, sich mit anderen Betrieben zusammenzuschließen. Bei der so genannten **Poolbildung** werden verschiedene Projekte in einem Contracting-Vertrag zusammengefasst. Dadurch kann sich Contracting auch für kleinere Gebäude und Anlagen lohnen.

Bei der Planung eines Contracting-Projektes und bei der Suche nach anderen Unternehmen für eine Poolbildung kann Ihnen der Verband für Wärmelieferung e. V. helfen: Auf der Internetseite www.energiecontracting.de finden Sie Contracting-Unternehmen, sortiert nach Postleitzahlen. Sie können dort auch ein Anfrageformular ausfüllen, das vom Verband an die Mitglieder weitergeleitet wird.



Energieeffizienz durch Energie-Contracting

2.2 Grobanalyse und Ausschreibung

Bevor Sie sich für einen Contractor entscheiden, sollten Sie mehrere Grobanalysen von verschiedenen Anbietern einholen. Diese Analysen sind in der Regel kostenlos. Eine Grobanalyse sollte die wichtigsten Wirtschafts- und Energieverbrauchszahlen Ihres Betriebes umfassen. Auf dieser Grundlage wird dann entschieden, ob sich ein Contracting-Projekt lohnt und welchen Umfang es haben sollte. Prüfen Sie mehrere Contracting-Unternehmen und fordern Sie sie zur Angebotsabgabe auf. Achten Sie dabei darauf, klare Vorgaben für das zu erstellende Angebot zu machen.

Die wichtigsten Vorgaben, die Sie machen sollten, sind:

- Gewünschte Vertragslaufzeit.
- Gewünschter Standard (z. B. Energiekennzahlen, Einsatz erneuerbarer Energieträger).
- Einbindung des eigenen Personals in die Umsetzung.
- Einbindung regionaler Unternehmen.
- Aufgabenteilung zwischen Ihnen als Contracting Nehmer und dem Contractor.

2.3 Auswahl des richtigen Contractors

Durch Contracting binden Sie sich mehrere Jahre an ein Unternehmen. Daher sollten Sie bei der Auswahl besonders auf Zuverlässigkeit und Sicherheiten des Contractors achten. Informieren Sie sich über Referenzprojekte und lassen Sie sich entsprechende Referenzen zeigen. Wichtig ist, dass der Contractor eine möglichst breite Erfahrung mit verschiedenen Energieformen vorweisen kann. Stellen Sie auch sicher, dass der Contractor über die nötige finanzielle Ausstattung sowie technische, juristische und betriebswirtschaftliche Kompetenzen verfügt.

Wenn Sie sich für einen Contractor entschieden haben, folgt als nächster Schritt der Auftrag für die Entwicklung eines Versorgungsmodells und das detaillierte Angebot. In dieser Phase ist entscheidend, für welche Art von Contracting Sie sich entschieden haben: Im Falle eines Einspar-Contractings beinhaltet das Angebot die Erstellung einer umfassenden Feinanalyse, in der mögliche Energieeffizienz-Maßnahmen detailliert erarbeitet sind. Bei einem Anlagen-Contracting sollten Sie sich eine detaillierte technische Projektskizze mit Kosten/Nutzen-Berechnung der Anlage erstellen lassen. Zur Evaluierung der eingereichten Angebote sollten Sie unbedingt einen neutralen Experten hinzuziehen. Das kann Sie unter Umständen Geld kosten, es wäre aber wirklich falsch, an dieser Stelle zu sparen!



Neue Heizungsanlage, durch Contracting finanziert

Contracting im Räter Park Hotel:
Rund 20% der Energiekosten gespart!

Das Räter Park Hotel hat sich für ein Contracting-Projekt zum Bau eines Blockheizkraftwerkes entschieden: Im Rahmen eines Wärmelieferungsvertrages hat der Contractor ein mit Pflanzenöl betriebenes Blockheizkraftwerk (BHKW) im Hotel errichtet. Die erzeugte Wärme von rund 1,6 Mio. kWh im Jahr wird zu einem vertraglich festgelegten Tarif an das Hotel verkauft. Den erzeugten Strom, ca. 1,1 Mio. kWh, speist der Contractor ins öffentliche Netz ein. Zur Abdeckung von Spitzenlast und als Notversorgung bleibt die bereits bestehende Gasheizung im Hotel in Betrieb. Der Wärmevertrag gilt für 5 Jahre, kann aber nach Ablauf der Frist verlängert werden.

Energieeffizienz durch Energie-Contracting

2.4 Vertragsende

Wenn der Contracting-Vertrag endet, übernimmt der Auftraggeber wieder die alleinige Verantwortung für seine Energieversorgung. Natürlich profitiert er von diesem Zeitpunkt an auch wieder allein von den eingesparten Energiekosten. Beim Anlagen-Contracting geht die Anlage wieder in den Besitz des Auftraggebers über und der Mietvertrag für Heizungsräume endet. Selbstverständlich lässt sich aber der Contracting-Vertrag auch verlängern oder ändern und fortführen, zum Beispiel als Servicevertrag.

3. Der Contracting-Vertrag

Der Contracting-Vertrag ist das Kernstück Ihres Projektes. In ihm werden alle wichtigen Details thematisiert. Üblicherweise wird der Vertrag vom Contractor ausgearbeitet, Sie sollten aber sehr sorgfältig prüfen, ob auch wirklich alle wichtigen Punkte geregelt sind. Vertragsvorlagen können Sie im Internet unter www.energiecontracting.de herunterladen. Ein zuverlässiger Contractor erstellt einen klar strukturierten Vertrag, in dem die Verantwortungsbereiche und Aufgaben klar fest-geschrieben werden. Außerdem sollte der Vertrag Regelungen für schwierige Situationen wie eine Unternehmensinsolvenz, einen Eigentümerwechsel oder für andere grundlegende Änderungen vorsehen.

Das sollten Sie unbedingt beachten:

- Eindeutige Regelung der **Finanzierungslaufzeit**.
- Regelung der **Eigentumsrechte** während und nach der Finanzierungslaufzeit.
- Transparente Berechnung der so genannten „**Baseline**“ (diese Baseline beinhaltet die wichtigsten Klima-, Nutzungs- und Energiepreisberechnungen).
- Detaillierte **Maßnahmenpläne**, inklusive der Kosten für die Umsetzung.
- Klare Regelung der **Aufgabenverteilung** zwischen Contractor und Contracting-Nehmer.
- Regelung für die **Instandhaltung, Wartung** und mögliche **Schadensfälle**.
- Beschreibung von **Erfolgs- und Qualitätsgarantien**:
Dazu gehören garantierte Einsparungen an Energie und Kosten, aber auch Komfort standards wie z. B. Zu- und Rücklauftemperaturen und Beleuchtungsintensität.
- Regelung für die Auswirkungen von nicht planbaren Ereignissen wie z.B. außerge wöhnlichen **Energiepreis- oder Klimaschwankungen**.
- **Haftungsregelungen** für die Nicht-Erfüllung des Vertrages und eine Insolvenz des Contractors.
- Regelungen für den Fall einer **Nutzungsänderung** des Gebäudes.
- Regelung für den Fall der **Rechtsnachfolge des Vertragspartners**.
- **Zahlungsbedingungen**.

Wenn Sie ein Anlagen-Contracting planen, sollten Sie bei der Vertragsgestaltung unbedingt darauf achten, dass der Contractor verbindliche Zusagen zum Zustand der Anlagen bei Vertragsende macht. Bei einem unseriösen Vertragspartner kann es Ihnen sonst passieren, dass Sie bei Vertragsende eine schrottreife Anlage überlassen bekommen. Und wer will schon am Ende eines Projektes gleich wieder mit der nächsten Modernisierung beginnen?

4. Zusatzinformationen

Literatur

Genauere Literaturhinweise zu diesem Energie-Sparblatt sowie ausführliche Informationen zu weiteren erfolgreichen Beispielen für Einsparungen finden Sie auf der Internetseite der Kampagne.

Fallbeispiel

Räter-Park Hotel
Ansprechperson: Carsten Cilles
E-Mail: cilles@humplmayr.de
Telefon: 089 8906789 21
www.raeter-park-hotel.de

Fotonachweis

Techem Energy Contracting (Seiten 4 und 5)

Autoren

Uwe Hübner, Birger Prüter,
Rainer Mutschler

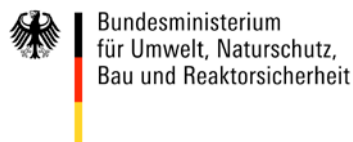


Kontakt

Sie haben noch Fragen? Wir helfen weiter:
Energiekampagne Gastgewerbe
c/o DEHOGA Bundesverband
10873 Berlin
Fon & Fax: 0700-72625242 (12 ct/Minute)
Email: energiekampagne@dehoga.de
www.energiekampagne-gastgewerbe.de

Dieses Energie-Sparblatt wurde mit freundlicher Unterstützung von Hospitable Climates (UK) und Hotel Power (CH) realisiert.

Dieses Projekt wurde gefördert von:



Die Förderer übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit, die Genauigkeit und Vollständigkeit der Angaben sowie für die Beachtung privater Rechte Dritter. Die geäußerten Ansichten und Meinungen müssen nicht mit denen der Förderer übereinstimmen.

6. Auflage: März 2014

© 2014 DEHOGA Bundesverband. Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck, auch auszugsweise nur mit Genehmigung des DEHOGA.