



Contracting als Mittel und Möglichkeit kommunalen Handelns



DAKS e.V. ist als Kommunalpolitische Bildungsvereinigung durch das Staatsministerium des Inneren des Freistaats Sachsen anerkannt und steht Bündnis 90/ Die Grünen nahe. Sie wurde 1992 auf Anregung der Kommunalpolitischen Konferenz vom Oktober '91 in Bautzen gegründet. Ziel ist die „Förderung des demokratischen Staatswesens in weitsichtiger, ökologischer und sozialer Verantwortung. Die Vereinigung unterstützt alle an Kommunalpolitik interessierten Bürgerinnen und Bürger, Abgeordnete, Fraktionen und Bürgerinitiativen bei der Gestaltung einer bürgernahen Kommunalpolitik, welche der Verwirklichung von Menschenrechten, dem Schutz

der natürlichen Umwelt und unmittelbaren Bürgerinteressen dient.“ Die konkrete Arbeit von DAKS e.V. besteht in Beratung und Schulung von Kommunalpolitikern und interessierten Bürgern mittels Seminaren, Vorträgen und Publikationen sowie in der Vernetzung von Kommunalpolitikern und Fachleuten mittels Tagungen und Vermittlung von Kontakten. DAKS e.V. ist Mitherausgeber der bundesweit erscheinenden Zeitschrift „AKP – Fachzeitschrift für Alternative Kommunalpolitik“

Mitglied bei DAKS e.V. kann jede natürliche und juristische Person (Fraktionen, Vereine) werden, die die Ziele von DAKS e.V. unterstützt.

Auszug lieferbarer Publikationen (Erscheinungsjahr):

- „Privatisierung öffentlicher Einrichtungen im Freistaat Sachsen“ (2003)
- „Wege durch den Dschungel - Handbuch für sächsische Non-Profit-Projekte“ (ab 2004)
- „Gemeinschaftsschule vor Ort umsetzen“ (2005)
- „Erneuerbare Energien in Kommunen“ (2005)
- „Sächsische Kommunalfibel - 292 Stichwörter zu Themen aus der kommunalen Demokratie und Verwaltung“ (2006)
- „Bleib Sauber! Korruptionsprävention und -bekämpfung“ (2007)
- „Deine Informationsrechte - Deine Umwelt“ Das neue Umweltinformationsrecht im Freistaat Sachsen praxisnah erläutert. (2008)
- „Privatisierung kommunalen Eigentums. Tafelsilber verscherbeln?“ (2008)
- „Ratgeber Kommunalpolitik - Ein Einstieg in die kommunalpolitischen Handlungsfelder“ (2008)
- „Klimaschutz und Stadtentwicklung. Maßnahmen und Strategien kommunaler Stadtentwicklungspolitik“ (2008)
- „Kommunale Sozialpolitik“ (2009)
- „Neues kommunales Haushalts- und Rechnungswesen - Kameralistik vs. Doppik“ (2009)
- „Bürger machen Energie - Bürgerkraftwerke - ein Handlungsleitfaden“ (2009)
- „Tu was gegen Rechts - Was Kommunalos wissen sollten ...“ (2009)

DAKS-Vorstand: Alexander Hoffmann (Chemnitz) · Ines Kummer (Freital) · Thorsten Schulze (Dresden)
 Thoralf Möhrlis (Riesa) · Katarina Krefft (Leipzig) · Geschäftsführer: Norman Volger
 Kontakt: „Die Alternative Kommunalpolitik Sachsens e.V.“ · Hohe Straße 58 · 04107 Leipzig · Tel: 0341 2195740
 www.daksev.de · mail@daksev.de

Contracting- als Mittel und Möglichkeit kommunalen Handelns

Contracting (englisch *die Kontrahierung* bzw. adjektivisch *vertragschließend*) ist die Übertragung von eigenen Aufgaben des Rechtssubjekts auf ein Dienstleistungsunternehmen. In seiner Hauptanwendungsform des Liefer-, Anlagen-, Energie- oder Wärme-Contractings bezieht sich der Begriff auf die Bereitstellung bzw. Lieferung von Betriebsstoffen (Wärme, Kälte, Strom, Dampf, Druckluft usw.) und den Betrieb zugehöriger Anlagen. So die Definition zum Thema Contracting, die an vielen Stellen im Internet zu finden ist. Ziel ist es stets, ein Einsparziel zu realisieren und damit den Einsatz von Energie in einer Kommune effizienter zu gestalten. Contracting kann dabei folglich eine Möglichkeit sein auf dem Weg hin zu einer Kommune, die sich ernsthaft mit dem Ziel Klimaschutz auseinandersetzt. So fordert unter anderem die Klima-Allianz Leipzig in ihrem Grundsatzpapier¹, dass die Kommunen mehr Mittel für Contracting zur Verfügung stellen müssen.

Auf den folgenden Seiten wollen wir eine Einführung in das Themenfeld Contracting geben. Dabei geht es um grundsätzliche Möglichkeiten des Contractings und damit einhergehende Probleme, ebenso wie um die tatsächliche Realisierung und Beispiele aus Sachsen.

Wir hoffen, damit einen Beitrag zur Debatte leisten zu können.

Autoren: Dr. Leonhard Kasek, Jan Stoye, Jürgen Kasek

¹ Hintergrundpapier Klima- Allianz Leipzig, 2008 www.klima-allianz-leipzig.de

Gliederung

1. **Einführung**
2. **Grundlagen des Contractings**
Rechtliche Grundlagen
3. **Umsetzungsmöglichkeiten**
 - a. Umsetzungsmöglichkeiten für Kommunen
 - b. Best Practice Beispiele
4. **Linksammlung und weiterführende Literaturhinweise**

1. Einführung

Contracting (englisch die Kontrahierung bzw. adjektivisch vertragschließend) ist die Übertragung von eigenen Aufgaben des Rechtssubjekts auf ein Dienstleistungsunternehmen. Das soll an einem Beispiel erklärt werden:

Die Kunden benötigen in der Regel eine angenehme Temperatur in den Räumen, in denen sie wohnen und arbeiten oder eine Temperatur in Lagerräumen, die eine möglichst lange Haltbarkeit der gelagerten Güter sichert. Um diese Temperatur zu erreichen, kaufen sie Energie und mieten oder kaufen Geräte, die aus der Energie Wärme/Kälte erzeugen und optimal verteilen. Die meisten dieser Kunden, auch Unternehmen oder Behörden, sind aber Laien. Das führt fast unvermeidlich zu Effizienzverlusten, auch dann, wenn für die einzelnen Komponenten Fachfirmen herangezogen werden. Dazu kommt, dass Wärmeerzeugung nur ein Weg ist, die gewünschte Temperatur zu erreichen. Zumindest in Räumen, in denen Menschen (oder Tiere) leben und arbeiten, entsteht ständig Abwärme. Ein durchschnittlicher Erwachsener erzeugt z.B. bei leichter Arbeit oder beim Ausruhen ca. 80 Watt. Dazu kommt die Abwärme von Geräten. Durch entsprechende Bauweise lässt sich auch ein großer Teil der das Gebäude treffenden Sonnenenergie zur Wärmeerzeugung oder zum Kühlen nutzen. Gelingt es, die Wärmeverluste auf den Umfang zu beschränken, der durch Abwärme erzeugt wird, kämen die Gebäude mit einer Notheizung für besonders kalte Tage oder außergewöhnliche Verluste aus (Passivhäuser oder auch Nullenergiehäuser). Analog kann im Sommer der unerwünschte Zustrom von Wärme soweit begrenzt werden, dass zusätzliche Kühlung per Klimaanlage überflüssig wird. Um das zu erreichen, bieten sich vor allem Dämmung und Entlüftung über einen Wärmeaustauscher an (Wärmerückgewinnung, die Bezeichnung ist nicht ganz treffend, weil dieselbe Technik, die im Winter die Wärme im Gebäude lässt, sie im Sommer draußen halten kann). Vereinbaren lässt sich auch eine laufende Modernisierung durch die ausführende Firma: Kommt während der Vertragslaufzeit neue Technik auf den Markt, mit der die Einsparung vergrößert werden kann, wird diese unter Beachtung der Kosten laufend installiert und die bisherige Technik vorzeitig ersetzt.

Dazu kommen noch finanzielle, ökologische und soziale Probleme: Welche Methode ist unter Beachtung der möglichen Energiepreisentwicklung und von Wartungskosten die preiswerteste, um die gewünschte Temperatur zu erzeugen (über die Laufzeit der Installationen gerechnet)? Welche Methode ist die umweltfreundlichste? Welche Mehrkosten entstehen durch verbesserten Umweltschutz gegenüber der preiswertesten Variante? Welche Mehrausgaben will und kann ich mir für verbesserten Umweltschutz leisten? Welche Verhaltensänderungen sind bei Bewohnern, Gästen, Kunden oder Personal nötig, damit die installierte Technik optimal funktioniert?

Das alles ist eine hochkomplexe Optimierungsaufgabe. Hier bietet es sich an, sie an eine erfahrene Spezialfirma zu übertragen und von dieser nur die gewünschte Wärme/Kälte zu kaufen. Sehr oft steht dabei die Einsparung von Geld im Mittelpunkt. In diesen Fällen ist es üblich, die ausführende Firma aus den Einsparungen zu bezahlen.

Beispiel: Vereinbart wird als Bezugsgröße der zu zahlende Preis für den Durchschnittsverbrauch an Heizenergie der letzten Jahre zu den aktuellen Preisen des aktuellen Anbieters. Das, was durch die entsprechenden Investitionen eingespart wird, wird dann zur Bezahlung der ausführenden Firma genutzt. Dabei wird die Zahlungsfrist in der Regel zeitlich limitiert und oft erhält die ausführende Firma auch nicht alle Einsparungen, sondern nur einen mehr- oder weniger großen Teil davon. Werden die Einsparziele schneller erfüllt, macht das ausführende Unternehmen einen Zusatzgewinn, werden die finanziellen Einsparziele nicht erreicht, trägt das ausführende Unternehmen den Verlust. Das führt dazu, dass die ausführenden Unternehmen sehr sorgfältig planen müssen. Kompliziert wird dieses Modell dadurch, dass der Energieverbrauch stark von Faktoren beeinflusst wird, die mit den zur Energieeinsparung vorgenommenen Installationen nichts zu tun haben: Verhalten von Bewohnern, Personal oder Kunden, Entwicklung der Marktpreise, Veränderung der Nutzung (z.B. der Produktion, Veränderung der Zahl der Personen, die die Räume nutzen usw.) u.a.. Das lässt sich nicht alles messen und herausrechnen. Es bleibt daher immer ein unkalkulierbares Restrisiko, was die Erreichung der vereinbarten Ziele angeht.

Interessant wird Contracting auch dadurch, dass in der Regel die ausführende Firma die Investitionskosten vorschießt. Da im Regelfall die Bezahlung in jährlichen Raten aus den erzielten Einsparungen erfolgt (unter Einbeziehung der entsprechenden Zinsen), können sich auch Unternehmen, Behörden oder Hausbesitzer Contracting leisten, wenn sie selbst das erforderliche Kapital zur Finanzierung nicht sofort aufbringen bzw. die nötigen Kredite aufnehmen können. Für die meist hoch verschuldeten Unternehmen ist das eine ideale Lösung.

Um auch anspruchsvolle ökologische Ziele, die Mehrkosten verursachen können, zu erreichen, bietet es sich z.B. an, dass der Auftraggeber die Mehrkosten gegenüber der preiswertesten Variante sofort bezahlt und den Rest dann, wie oben beschrieben, aus den Einsparungen. Ein finanzielles Interesse an hohen Einsparungen und die Übernahme eines Verlustrisikos, wenn die Sparziele nicht erreicht werden, ist unbedingt nötig, um die ausführende Firma zu Qualitätsarbeit zu zwingen.

Das hier für die Einsparung von Heizkosten beschriebene Modell wird auch in anderen Branchen analog angewandt. Es gibt z.B. auch Finanzierungs- und Betriebsführungscontracting. Die Hauptanwendungsform des Contractings ist aber die Bereitstellung bzw. Lieferung von Betriebsstoffen (Wärme, Kälte, Strom, Dampf, Druckluft usw.) und den Betrieb zugehöriger Anlagen, meist um Einsparungen zu erzielen.

Entscheidend für die erreichbaren Ziele ist die Zeitperspektive. Je mehr Zeit bleibt, desto größer kann das Investitionsvolumen werden und desto anspruchsvollere Ziele können erreicht werden. Üblich sind Zeiträume von 1 Jahr bis zu 20 Jahren. Die Kurzläufer von 1 Jahr gehen nur geringe Risiken ein. Aber größere Investitionen lohnen hier nicht. Es werden dann nur einfache Veränderungen vorgenommen, wie abschaltbare Steckerleisten, Identifizierung und Beseitigung einfacher Verlustquellen für Wärme,

Energiesparlampen, energetisch optimierte Arbeitsorganisation und Motivation der Mitarbeiter zum Sparen. Bei langen Laufzeiten lohnt es, aufwändige Investitionen vorzunehmen, dann kann oft bei Altbauten der Passivhausstandard erreicht werden (weniger als 15 kWh je m² und Jahr Heizenergie). Aber hier ist der Zeitpunkt unter finanziellem Gesichtspunkt nicht mehr ohne Weiteres frei wählbar: Am preiswertesten wird es, wenn eine umfassende Sanierung des Gebäudes und eine Erneuerung der Heizanlage anstehen. Mit der Länge des Zeithorizontes steigen die Risiken, zum Beispiel: Einwohnerrückgang führt zu höheren Wohnungsleerständen, schlechte Rahmenbedingungen können zu Stilllegung der sanierten Gebäude zwingen, neue Technik oder stark veränderte Preise können dazu führen, dass die Installationen teilweise uneffizient werden bevor sie sich amortisiert haben. Nicht absehbar ist, wie sich das Verhalten der Nutzer über 10 oder gar 20 Jahre entwickelt. Die relevanten Rahmenbedingungen müssen auf jeden Fall sorgfältig vor der Investition geprüft werden und soweit es möglich ist, muss ihre voraussichtliche Entwicklung abgeschätzt werden. Das ist nicht immer ganz einfach, weil die gut zugänglichen und breit kommunizierten Zukunftsszenarien fast alle interessenorientiert verzerrt¹ sind.

Eine Verlustquelle ist auch, dass die ausführenden Unternehmen natürlich Gewinn erwirtschaften wollen. Contracting ist nur sinnvoll, wenn der Contractor durch sein know-how und eventuelle Kostenvorteile durch größere Aufträge preiswerter liefern kann, als das möglich wäre, wenn der Auftraggeber (der Contractingnehmer) die Planung selbst übernimmt und die Aufgaben dann an einzelne Firmen vergibt. Bei wenig kapitalintensiven Maßnahmen mit kurzer Investitionsdauer ist es oft effizienter, die Sparmaßnahmen selbst durchzuführen. Das kommt vor allem der Bereitschaft der Nutzer zu gute, die Sparpotenziale auch optimal zu nutzen. So hat es sich zum Beispiel bei Schulen bewährt, wenn Schüler mit Unterstützung der Fachlehrer (v.a. Physik) und

¹ Das betrifft zum Beispiel die Einwohnerentwicklung. Dabei wird in der Öffentlichkeit meist von den möglichen Szenarien das günstigste kommuniziert. Selbst das kann vorübergehend von der Realität noch übertroffen werden, wie z.B. in Leipzig wenn man die Einwohnerentwicklung der letzten Jahre mit älteren Szenarien vergleicht. Der Trend aus den Dörfern in die Großstadt zu ziehen, ist dabei unterschätzt worden, ebenso die Wirkung der Zweitwohnungssteuer. Was den Fachkräftemangel angeht, so sind die aktuellen Darstellungen der Wirtschaftslobby zu düster. Hier geht es darum, billige Fachkräfte aus dem Ausland besser anwerben zu können und einen Teil der Kosten für berufliche Fortbildung von den Unternehmen auf den Staat abzuwälzen. Im Moment unterschätzen die breit kommunizierten Szenarien über die Einwohnerentwicklung den Konkurrenzeffekt. Durch den demokratischen Wandel werden bald überall junge Leute fehlen und bei potenten Regionen muss damit gerechnet werden, dass sie sich das einiges kosten lassen werden, gute Nachwuchskräfte aus anderen Regionen anzuwerben. Die meisten Regionen in Ostdeutschland werden da nicht mithalten können.

Auch bei fossilen Energieträgern ist die mittelfristige Entwicklung schwer absehbar. Langfristig werden die Preise zweifellos stark steigen, einfach weil die leicht ausbeutbaren Lagerstätten zunehmend erschöpft sind und die Förderkosten deutlich steigen. Dennoch könnte es eine zeitlang sogar zu fallenden Preisen kommen, wenn es gelingt, durch Energiesparen, moderne Technik und den zügigen Ausbau erneuerbarer Energien den Verbrauch fossiler Träger nachhaltig und kräftig zu senken. Dann muss mit fallenden Preisen gerechnet werden, einfach weil die Förderländer versuchen werden, durch Preispolitik den rückläufigen Fluss ihrer oft wichtigsten Einnahmequelle wieder anzukurbeln. So eine zeitweise Preisflaute könnte genau in den geplanten Amortisationszeitraum der Energiesparmaßnahmen führen und es gefährden, den Contractor über eingespartes Geld für Energie zu bezahlen.

entsprechend qualifizierter Eltern die Schulgebäude selbst energetisch modernisieren. Erst bei kapitalintensiven Maßnahmen, die Fachkräfte erfordern, sollten im zweiten Schritt Contractoren hinzugezogen werden. Analoges gilt auch für den Wohnungsbereich: Es ist besser, sich umfassend beraten zu lassen und dann einfachere, weniger kapitalintensive Maßnahmen zum Energiesparen selbst auszuführen als sofort Contractoren einzubeziehen.

Vor allem im Unternehmensbereich entsteht noch ein weiteres Problem: Wenn der Contractor mit möglichst wenig Aufwand einen möglichst großen Spareffekt erreichen will, muss er sich genau mit den Produktionsabläufen beschäftigen. Das schreckt vor allem kleinere und mittelständische Unternehmen ab, Contracting zu nutzen: Sie möchten sich nicht in die Karten schauen lassen. Dabei geht es oft weniger um Ängste, dass produktspezifisches know-how abfließt, sondern eher um die Sorge, dass im Unternehmen viel improvisiert wird, vieles nicht glatt und perfekt läuft. Das ist zwar überall ähnlich, aber mangels genauer Einblicke vergleichen sich viele kleine Unternehmer mit abstrakten Perfektionsnormen, die kaum jemand erreicht und sie möchten nicht, dass bekannt wird, dass sie auch nur mit Wasser kochen.

Diesen Problemen stehen einige Vorteile gegenüber. Die Contractoren verfügen über qualifiziertes Personal, Erfahrungen und auch die nötige Technik (von Software für die Planung bis zu Maschinen für die Arbeiten, die sie selbst ausführen), um effizient arbeiten zu können. Dazu kommen Effizienzgewinne durch größere Auftragsvolumina. Das trifft im Wohnungsbau vor allem auf die Plattenbauten zu: Durch ihre standardisierte Bauweise lohnt es sich hier, sehr Aufwand in die Planung und eventuell auch in die Fertigung spezieller Bauelemente und Technik zu investieren, die dann hundertfach verkauft werden können. Damit können Kostenvorteile durch preisgünstige Sparinvestitionen erreicht werden, die das, was ein einzelner Vermieter erreichen könnte, weit übertreffen. Hier sind große Vermieter im Vorteil und noch günstiger wäre es, wenn sich auch größere Vermieter zu einer Contractingnehmer-Gemeinschaft zusammenschließen und hierbei ihre sonstige Konkurrenz um Mieter vorübergehend beiseite ließen.

Wie schon erwähnt, übernimmt dann, wenn er über die erzielten Einsparungen bezahlt wird, der Contractor auch die Beschaffung des nötigen Investitionskapitals und zumindest einen Teil des Risikos, wenn die anvisierten Sparziele nicht erreicht werden sollten. Allerdings fallen natürlich aus der Bezahlung des Contractors in Raten aus den erzielten Einsparungen Zinsen an, die die Kosten erhöhen.

Vorteilhaft ist auch, dass der Contractor Gewährleistungsgarantien und haftungsrechtliche Verpflichtungen übernimmt, wenn es zu Schäden kommen sollte oder die Energiesparinstallationen nicht richtig funktionieren oder fehlerhaft sind. Hier muss aber bei Vertragsabschluss darauf geachtet werden, dass der Contractor auch im Konkursfall seinen Verpflichtungen nachkommen kann (z.B. durch Bankbürgschaften und die Vereinbarung, dass notfalls die Gewährleistungs- und Haftungsverpflichtungen mit den jährlichen Tilgungsraten verrechnet werden).

Nicht unterschätzt werden darf, dass Contracting einfach bequem ist und mit ihrer Hilfe viele Maßnahmen möglich werden, die der potenzielle Auftraggeber sonst wohl nicht anheben würde. Nicht weil er fachlich dazu nicht in der Lage wäre und auch nicht, weil er das nötige Investitionskapital nicht vorschießen könnte, sondern einfach weil es ihm an Kraft und Zeit fehlt.

Oft unterschätzt wird, dass die Realisierung der Einsparpotenziale durch Investitionen in Technik entscheidend vom Verhalten der Nutzer abhängt. Belüftungsanlagen über Wärmeaustauscher, die bei geschlossenen Fenstern für Frischluft bei nur geringen Wärmeverlusten (oder im Sommer nur geringer Wärmezufuhr) sorgen, werden sinnlos vergebendes Geld, wenn weiterhin, wie bisher, über die Fenster belüftet wird. Energiesparlampen lösen bei manchen Menschen Aversionen aus, auch wenn moderne Lampen ähnliche Lichtfrequenzen abstrahlen wie Glühbirnen. Dazu kommen oft überzogene Ängste wegen des Quecksilbers. Wird der Austausch der Glühbirnen durch Sparlampen durch zusätzliche Beleuchtung oder privat mitgebrachte Glühbirnen kompensiert, wird auch hier nichts gespart. Viel wird vergeudet, wenn Beleuchtung und Geräte nicht abgeschaltet werden, wenn sie nicht benötigt werden und Möglichkeiten, Stand-by-Schaltungen zu vermeiden (z.B. durch abschaltbare Steckerleisten), nicht genutzt werden. Das kann zu ernststen Komplikationen führen, z.B. wenn die vereinbarten Sparziele grob verfehlt werden, weil die betroffenen Bürger nicht mitmachen.

Es dürfte dann sehr schwer werden, nachzuweisen, was am Verhalten der Bewohner, Arbeitskräfte oder Gäste liegt und was an unzureichender oder zu teurer Technik und damit dem Contractor anzulasten wäre. Noch problematischer wird das bei der Wohnungsmodernisierung: Für den Vermieter sind Heizkosten nur durchlaufende Kosten: Sie müssen von den Mietern bezahlt werden. Wirtschaftlich schlägt die Einsparung von Heizenergie, z.B. über Contracting, für Vermieter nur dann zu buche, wenn das hilft, Wohnungsleerstände zu verringern (weil die Wohnung als modern gilt und damit attraktiver wird oder weil die Warmmiete sinkt: die Erhöhung der Kaltmiete durch die Modernisierung geringer ist als die Senkung der Heizkosten). Da aber die Heizkosten entscheidend vom Verhalten der Mieter abhängen, ist die reale Kostenbilanz nicht kalkulierbar. Auch in einem Passivhaus kann man locker auf einen Heizkostenbedarf wie im unsanierten Altbau kommen, wenn z.B. die Fenster ständig angekippt geöffnet sind.

Solche Effekte treten verstärkt ein, wenn die Bedienung z.B. durch Programmiermöglichkeiten verkompliziert und eventuell auch störanfälliger wird. Nur ein Teil der Nutzer wird Programmiermöglichkeiten erfreut nutzen, für einen großen Teil sind sie nur eine Quelle neuer Unsicherheiten.

Kurz: Vor jeder Investition in neue Technik muss mit den künftigen Nutzern geredet werden, um ihre Einstellungen, Gewohnheiten und die Bereitschaft, das Verhalten so zu ändern, dass die Potenzen der Sparinvestitionen voll genutzt werden können, herauszufinden. Die Einbeziehung der (potenziellen) Nutzer in die Planung der Maßnahmen,

Berücksichtigung ihre Hoffnungen, Wünsche, aber auch Ängste und Sorgen ist eine Grundvoraussetzung dafür, dass die mit dem Contracting angestrebten Ziele erreicht werden. Dabei kommen natürlich auch irrationale Ängste ins Spiel oder völlig überzogene Erwartungen, die für Fachleute einfach Unsinn sind. Aber auch das muss sehr ernst genommen werden: Die Einstellungen der Nutzer beeinflussen ihr Handeln auch dann, wenn sie irrational sind. Wer davon überzeugt ist, dass ständig geschlossene Fenster seine Gesundheit schädigen, wird jede Möglichkeit nutzen, diese zu öffnen, auch wenn diese Sorgen gegenstandslos sind. Das Problem ist auch nicht damit zu lösen, indem Fenster eingebaut werden, die nicht mehr zu öffnen sind. Das Gefühl, aus Gründen, die man nicht akzeptiert, gezwungen zu sein, unter gesundheitsschädigenden Bedingungen zu arbeiten, mindert die Leistungsmotivation und erhöht den Krankenstand. Auch wenn dieses Gefühl nicht durch die Tatsachen begründet ist: Auch Vorurteile lösen Handlungen und Empfindungen sowie Fehlwahrnehmungen aus.

Dazu sind Anreize nötig. Es muss sich für die Nutzer lohnen, ihr Verhalten so zu ändern und von alten Gewohnheiten zu lassen, damit die Sparpotenziale der Technik voll genutzt werden können. Bewährt hat es sich z.B. in Behörden und Unternehmen, wenn die Teams einen Teil der real eingesparten Mittel (jährliche Einsparung – Rate an den Contractor) frei verwenden können (z.B. zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen, bei größeren Summen für Neueinstellungen oder einfach für eine gemeinsame Freizeitveranstaltung).

Im Bereich der Wohnungswirtschaft muss die Politik Anreize für die Vermieter schaffen, so dass es sich für sie lohnt, in Energiesparen zu investieren. Sinnvoll wäre es z.B., das französische Modell² einer CO₂-Steuer zu unterstützen und die Einnahmen aus dieser Steuer den Immobilienbesitzern vollständig für Sparinvestitionen zur Verfügung zu stellen. Dann könnten durch solche Investitionen die Warmmieten sinken und zugleich die Gewinnmargen für die Vermieter sogar etwas steigen.

Contracting ist kein Allheilmittel, um die Energieeffizienz drastisch zu steigern und das Energiesparen vor allem bei der Beheizung (oder im Sommer Kühlung) von Gebäuden massiv zu fördern. Im Verbund mit anderen Maßnahmen kann es dazu aber einen wichtigen Beitrag leisten. Vor allem eröffnet es den Stadtwerken eine neue Wirtschaftsperspektive, wenn durch Energiesparen ihr Absatz zurückgeht. Statt Energie verkaufen sie dann Energiedienstleistungen und wenn das durch entsprechende Anreize so organisiert wird, dass sie dadurch sogar wirtschaftlich besser fahren als mit dem reinen Energieverkauf, ohne die Energieverbraucher so zu belasten, dass diese das Interesse am Contracting verlieren, dann besteht Hoffnung, dass sie sich wirklich für Energieeffizienz engagieren. Bisher tun sie dies meist nur halbherzig, um ihr Image zu pflegen.

² Frankreich hatte 2007 die Einführung einer CO₂-Steuer von 17 € je Tonne CO₂ beschlossen. Aufgrund erheblicher Widerstände durch einflussreiche Lobbygruppen und eines Urteiles des höchsten Gerichtes gegen die Steuer wegen Verletzung der Steuergerechtigkeit durch großzügige Ausnahmeregeln für energieintensive Unternehmen wurde die Steuer aber vorerst nicht eingeführt, sondern von einer gemeinsamen Lösung in der EU abhängig gemacht. Hier bremst vor allem Exportweltmeister Deutschland kräftig mit beiden Beinen.

Die Verwaltungen der größeren Städte Sachsens sollten hier mit gutem Beispiel voran gehen: Alle der Verwaltung gehörenden Gebäude werden zum Energiesparen ausgeschrieben. Den Zuschlag erhält der Contractingbieter, der die höchste Einsparung garantiert. Die Laufzeit der Rückzahlung sind 20 Jahre. Dabei erhält der Contractor jährlich 60% der eingesparten Energiekosten inklusive der Zinsen für Ratenzahlungen bis die vertraglich vereinbarte Summe abbezahlt ist. Von diesen Raten werden, falls nötig, die Garantieleistungen abgezogen. Ist die Einsparung größer als geplant und ist daher der Contractor vor Ablauf der 20 Jahre bezahlt, macht er einen Zusatzgewinn. Ist auch nach 20 Jahren nicht genug eingespart worden, um den Contractor zu bezahlen, trägt er den Verlust. Das schafft einen Anreiz, sauber zu kalkulieren und zu arbeiten. Der Wettbewerb muss dann dafür sorgen, dass die Sicherheitspolster nicht zu groß werden und die Einsparpotenziale, die sich mit so langer Laufzeit verwirklichen lassen, wirklich ausgeschöpft werden. Die verbleibenden 40% der eingesparten Mittel werden geteilt: 20% gehen in den allgemeinen Verwaltungshaushalt und 20% verbleiben zur freien Verfügung in den Ämtern, in denen die Einsparungen erzielt worden sind. Über die Verwendung sollten alle Mitarbeiter mitentscheiden. Damit werden vor Ort Anreize geschaffen, mit der installierten energieeffizienten Technik so umzugehen, dass die Einsparziele erreicht oder überboten werden. Die demokratische Entscheidung über die Verwendung, die wirklich frei sein muss, also z.B. auch Prämien für die Mitarbeiter oder eine Feier einschließen sollte, fördert auch die Entstehung von Gruppendruck, bei dem sich die Mitarbeiter gegenseitig auf Verschwendung aufmerksam machen. Sind auf diese Weise vorzeigbare Erfolge errungen, ist es leichter, andere zur Nachahmung zu bewegen und Widerstände zu überwinden.

Contracting sollte auch genutzt werden, um Einsparungen zu erzielen, die sich nach klassischer betriebswirtschaftlicher Kalkulation nicht rechnen. Energiegewinnung und der Ausstoß von Treibhausgasen verursachen Kollateralschäden, die nicht in der Bilanz der Contracting-Nehmer auftauchen, am Ende aber vom Steuerzahler aufgebracht oder durch verminderte Lebensqualität erlitten werden müssen. Gerade die öffentliche Hand, die am Ende für einen großen Teil dieser Kollateralschäden aufkommen muß, sollte daher mit gutem Beispiel vorangehen.

2. Grundlagen des Contractings

Rechtliche Grundlagen

Energiespar-Contracting ist in Sachsen grundsätzlich haushaltsrechtlich zulässig. Es handelt sich nicht um ein kreditähnliches Rechtsgeschäft, wenn der Contractor während der Laufzeit des Vertrages ausschließlich am Einsparbetrag beteiligt wird und der Auftraggeber keine weiteren Zahlungen leistet (§ 82 Abs. 5 SächsGemO). Die Zahlungen an den Contractor (Vergütung) werden nicht auf den Kreditrahmen der Kommune angerechnet (§ 82 Abs. 5 SächsGemO). Energiespar-Contracting ist auch nicht genehmigungspflichtig (§ 87 Abs. 5 GemO).

Aus rechtlicher Sicht gehen beim Contracting der Gebäudeeigentümer und ein Energiedienstleister eine langfristige Vertragsbeziehung ein. Weil es weder eine gesetzliche Definition noch ein gesetzliches Modell eines Vertrages gibt, erscheint Contracting auf den ersten Blick aus rechtlicher Sicht unreguliert zu sein. Bei der Lieferung von Wärme, Strom und Gas (Energieliefer-Contracting) handelt es sich jedoch ganz klassisch um einen Kaufvertrag (§ 433 I BGB). Spezielle Regelungen für die Wärmelieferung finden sich in der Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (AVBFernwärmeV) vom 20. Juni 1980, geändert durch die Verordnung zur Änderung der energiesparrechtlichen Vorschriften vom 19. Januar 1989 (BGBl. I, S. 112). Beim Energieliefer-Contracting handelt es sich im Regelfall um Aufträge, die nach den Bestimmungen der VOL/A auszuschreiben sind. Da der Schwellenwert mit 193.000 Euro Auftragsvolumen meist überschritten wird (Auftragsvolumen entspricht der Summe der über die gewünschte Vertragslaufzeit geschätzten Zahlungen an den zukünftigen Contractor), ist eine EU-weite Ausschreibung der Normalfall. Energieeinspar-Contracting-Verträge sind meistens typengemischte Verträge. Sie enthalten Bauleistungs- und Dienstleistungsanteile. Als Vergabeordnung kommen daher sowohl die VOB/A als auch die VOL/A in Frage. Es muss diejenige Vergabeordnung gewählt werden, in welcher der Schwerpunkt der Leistungen zu erwarten ist. Dies ist in der Vorbereitung eines Verfahrens im Einzelfall zu prüfen. Der Schwellenwert nach VOB mit 4,845 Mio. Euro Auftragsvolumen wird nur bei größeren Vorhaben überschritten. Eine europaweite Ausschreibung ist deshalb in diesem Fall selten notwendig. Das Vergaberecht stellt also kein rechtliches Hemmnis für die Verwirklichung von Contracting-Maßnahmen durch Kommunen dar.

Für die kommunale Wohnungswirtschaft ist Contracting ebenfalls interessant, aber hier sind die rechtlichen Voraussetzungen im Mietrecht noch unklar. Der Bundesgerichtshof hat von 2003 bis Frühjahr 2007 mehrere Urteile dazu gefällt, ob der Vermieter Contracting ohne das Einverständnis der Mieter umsetzen kann. Nach Ansicht des BGHs bedarf es für eine Umstellung auf Contracting an sich keiner Zustimmung des Mieters, wohl aber für die Umlegung der vollen Kosten der gewerblichen Wärmelieferung. Ohne Vereinbarung über die Umstellung ist mangels vertraglicher Grundlage eine volle Umlegung der Kosten der gewerblichen Wärmelieferung nicht möglich, weil sonst der Mieter sowohl in der (nicht abgesenkten) Kaltmiete mit den kalkulatorischen Kosten der alten Wärmeerzeugungsanlage belastet wird, als auch mit dem Entgelt für die gewerbliche Wärmelieferung. Dies betrifft die im Energieliefer-Contracting enthaltenen kalkulatorischen Kosten für Instandhaltung, Abschreibung, Kapital und Gewinn. Anders ist dies, wenn eine mietvertragliche Regelung die Umlegung der Kosten der gewerblichen Wärmelieferung zulässt. Hierfür genügt es, dass im Mietvertrag auf die II. Betriebskosten-Verordnung in der Fassung von 1989 oder deren Nachfolgeregelung, die BetrKV, verwiesen wird. Möglich ist eine Umstellung ohne Vereinbarung mit dem Mieter deshalb, wenn der Mietvertrag nach 1989 abgeschlossen wurde und einen Verweis auf die Betriebskostenverordnung enthält oder es ausdrücklich erlaubt.

Mit dem Inkrafttreten des Energiedienstleistungsgesetzes am 12.11.2011 hat Deutschland die EU-Energiedienstleistungsrichtlinie vollständig umgesetzt. Ein Ziel des Gesetzes ist die Erreichung des nationalen Energieeinsparrichtwerts. Der öffentlichen Hand kommt in puncto Energieeffizienzverbesserung eine Vorbildfunktion zu. Daher sieht das Gesetz vor, dass Bund, Länder und Kommunen bei der Nachfrage nach Energiedienstleistungen und sonstigen Energieeffizienzmaßnahmen mit gutem Beispiel vorangehen. Das ist eine Ermutigung des Gesetzgebers, Contracting in Kommunen einzusetzen.

3. Umsetzungsmöglichkeiten

a) Umsetzungsmöglichkeiten für Kommunen

Im Wesentlichen lässt sich das Energiespar-Contracting in drei Modelle³ unterscheiden, die sich jedoch miteinander kombinieren lassen.

Beim **Energieliefer-Contracting**, häufig auch als Anlagen-Contracting bezeichnet, werden veraltete Energieversorgungsanlagen durch moderne und effiziente ersetzt. Der Contractor liefert der Kommune Wärme oder Strom über den Vertragszeitraum zu fest vereinbarten Konditionen. Er ist für Betrieb, Wartung und Instandhaltung der Energieanlagen verantwortlich. Damit liegt es in seinem wirtschaftlichen Interesse, die Anlagen möglichst effizient zu betreiben. In der reinen Form des Energieliefer-Contractings gibt es keine Einspargarantie und es werden keine Sparmaßnahmen auf der Verbraucherseite durchgeführt.

Die Kommune profitiert jedoch von den langfristig garantierten Energiepreisen und den gesparten Investitionskosten. Diese Contractingform lohnt sich schon bei kleineren Gebäuden mit bisherigen Wärmekosten von ca. 20.000 Euro.

Das **Energiespar-Contracting** bezieht die Verbraucherseite mit ein. Der Contractor gibt über den Vertragszeitraum von sieben bis zwölf Jahren eine Einspargarantie ab. Er übernimmt damit das technische und wirtschaftliche Risiko. Weil sich die Maßnahmen während der Vertragslaufzeit amortisieren müssen, werden zuallererst solche mit der höchsten Wirtschaftlichkeit umgesetzt. Die Contractoren investieren daher vor allem in Beleuchtungsanlagen, Regelungstechnik und Heizungs- und Lüftungsanlagen. Kommunen können durch Ausschreibungen das beste Konzept mit den höchsten Einsparungen ermitteln. Der Contractor übernimmt die komplette Planung, Umsetzung, Wartung, Instandhaltung und das regelmäßige Energiecontrolling.

³ Dena 2010: Contracting-Modelle. <http://www.kompetenzzentrum-contracting.de/contracting-infos/contracting-modelle/energiespar-contracting/>

Für das Energiespar-Contracting sollte eine gewisse Gebäudegröße mit Energiekosten ab ca. 200.000 Euro und lohnendes Einsparpotenzial vorhanden sein. Um das Modell auch bei kleineren Gebäuden zu nutzen, bietet sich bei der Ausschreibung das Pooling von mehreren Liegenschaften an. Wirtschaftlichkeitsrechnungen für Wohngebäude zeigen, das Gebäude mit 12 Wohneinheiten (WE) oder weniger im Regelfall nicht geeignet sind. Als notwendig wird eine Mindestwohnfläche von mindestens 1.000 m² (eher 1.500 m²) in einem Objekt angesehen, in Abhängigkeit vom Alter und Zustand der Bestandsheizung und der energetischen Gebäudequalität. Eine Wohnfläche von 1.000 m² bzw. 1.500 m² entspricht rund 15 WE bzw. 23 WE.

Die Kommune profitiert über die Einspargarantie vom ersten Tag an von den Investitionen und kann nach Ende der Vertragslaufzeit die kompletten Einsparungen für sich verbuchen. Bei Bundesliegenschaften konnten im Schnitt 38 Prozent⁴ erreicht werden. Bisher seltener anzutreffen ist das **Energiespar-Contracting mit baulicher Sanierung**. Hier gehen die Maßnahmen über die Anlagentechnik hinaus. Wärmedämmung der Wände, Fenstertausch, Dachisolierung benötigen jedoch häufig längere Amortisationszeiten als die üblichen sieben bis zwölf Jahre. Weil sich die Maßnahmen über die Nutzungsdauer dennoch rechnen, können die Vertragslaufzeiten verlängert werden. Häufig wird auch von Seiten der Kommune ein Baukostenzuschuss gewährt. Dieser kann als monatliche Rate oder als Einmalzahlung ausgestaltet werden. Der große Vorteil dieses Contractingmodells gegenüber Einzelmaßnahmen ist das energetisch optimierte Gesamtkonzept. Wenn beispielsweise umfassend gedämmt wird, dann können Heizungs- und Lüftungsanlagen entsprechend kleiner dimensioniert und damit kostengünstiger modernisiert werden. Insgesamt betrachtet, ist die Gesamtoptimierung aller baulichen, technischen und organisatorischen Möglichkeiten das nachhaltigste Modell.

Ein Sonderfall ist das Intracting. Es beinhaltet die Umsetzung von Energiespar-Contracting in eigener Regie der Kommune. Hier tritt an Stelle eines externen Energiedienstleisters eine Verwaltungs- oder Serviceeinheit der Kommune als Vertragspartner ein. Dabei werden durch diese Einheit alle Energieeinsparinvestitionen geplant, vorfinanziert und umgesetzt. Die erzielten Einsparungen fließen so lange an die interne Einheit, bis die Investitionskosten getilgt sind. Die Kommune verbucht die Gewinnschläge des Contractors für sich. Intracting-Lösungen eignen sich aber nur für solche Kommunen, die über ausreichende finanzielle Mittel und über entsprechendes know-how verfügen.

Projekttablauf

Information:

Am Anfang steht die Beteiligung der Bürger. Nur wenn die Nutzer und die Hausmeister der in Frage kommenden Gebäude schon vor Planungsbeginn einbezogen werden, kann

⁴ Dena 2010: Energiesparcontracting. <http://www.kompetenzzentrum-contracting.de/contracting-infos/contracting-modelle/energiespar-contracting/>

die erforderliche Akzeptanz der Maßnahmen erreicht werden. Das Nutzerverhalten hat einen erheblichen Einfluss auf die Energiebilanz. Die Bedürfnisse und Anforderungen der Menschen müssen deshalb der Ausgangspunkt der weiteren Überlegungen sein.

Vor der Implementierung des Contracting-Verfahrens sollten auch alle wesentlich Beteiligten in einer Verwaltung mit dem Verfahren vertraut gemacht werden. Das sind in der Regel Verwaltungsleiter, Dezernenten und Amtsleiter der Kämmerei, Bau-, Rechnungsprüfungs-, Liegenschafts- und Rechtsamt.

Auswahl der Gebäude

Wenn eine Kommune über mehrere Gebäude verfügt, dann sollten bei der Auswahl für das Contracting mehrere Faktoren berücksichtigt werden. Grundsätzlich kommen nur Immobilien in Frage, bei denen Art und Umfang der Nutzung für die nächsten Jahre gesichert ist. Als nächstes sollte eine Bestandsanalyse zum Energieverbrauch der Gebäude gemacht werden.

Wo entstehen pro Quadratmeter Nettogrundfläche die höchsten Energiekosten? Für die energetisch ungünstigsten Gebäude sollte dann der bauliche Zustand und das Alter der Anlagentechnik eingeschätzt werden.

Potentialanalyse

Bei der anschließenden Potentialanalyse kann sich die Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Energieberater lohnen. In der Analyse müssen der bauliche Wärmeschutz, die technische Gebäudeausrüstung und die Energieversorgung auf Sanierungs- und Einsparpotentiale hin untersucht und sinnvolle Maßnahmen anhand der Wirtschaftlichkeit und technischer Handlungsnotwendigkeit in einer Maßnahmenliste zusammengestellt werden. Daraus ergeben sich Hinweise auf das Einsparpotenzial.

Poolbildung

Erweisen sich nach dieser Vorauswahl mehrere Gebäude als geeignet, dann kann die Möglichkeit der Poolbildung in Betracht gezogen werden. Das empfiehlt sich besonders bei kleinen Objekten. Häufig werden in der Praxis Pools aus Kindergärten und Schulen gebildet.

Bei geeigneten Rahmenbedingungen können inzwischen auch kleinere Nahwärmeversorgungsnetze auf der Basis von Holzheizwerken, BHKW (Blockheizkraftwerke) etc. wirtschaftlich umgesetzt werden.

Interkommunale Zusammenarbeit

Für kleine und mittlere Kommunen, die einen Bestand mit eher geringen Verbrauchskosten bewirtschaften, können interkommunale Gebäudepools⁵ sinnvoll sein. Dadurch verringert sich auch der Projektvorbereitungs- und Ausschreibungsaufwand für die Einzelkommune erheblich, Aufgaben können verteilt und Wissen ausgetauscht werden.

⁵ Die Städte Lörrach, Weil am Rhein und Denzlingen sowie der Landkreis Lörrach haben 2005 erstmals eine gemeinsame Energie-Einspar-Contracting-Ausschreibung durchgeführt. KEA: 2009.

Um die hier erzielbaren Synergieeffekte zu nutzen, ist die Bündelausschreibung von Maßnahmen in jedem Fall empfehlenswert. Der Umfang der Ausschreibung sollte aber nicht nur im Hinblick auf die verwaltungsinternen Ressourcen eingegrenzt werden, sondern auch unter Einbeziehung der verfügbaren Personalressourcen bei den Contractoren.

Vorbereitung des Vergabeverfahrens

Bereits vor der Ausschreibung sollten die wichtigsten Dokumente über den zu modernisierenden Gebäudebestand zusammengestellt werden. Am besten werden die Unterlagen in elektronischer Form zusammengefasst.⁶ Dazu gehören vor allem die Berechnungsdatei der Energiekosten, die Dokumentationen der technischen Anlagen, Energierechnungen und Lieferverträge, Lastgänge der Stromabnahme⁷, Zählerlisten, Gebäudegrundrisse und ein Raumbuch. Sinnvoll ist auch die Anlage eines Pflichtenheftes mit den gewünschten Installationsstandards. Hier können von der Kommune auch Pflichtmaßnahmen festgelegt werden. Das kann zum Beispiel der zwingende Einsatz erneuerbarer Energien oder der Austausch besonders altersschwacher Anlagen sein. Pflichtmaßnahmen sollten jedoch nur mit Bedacht eingesetzt werden und einen geringeren Umfang als die freien Maßnahmen haben. Nur so gibt es genügend Spielraum für das Innovationspotenzial der Contractoren. Unwirtschaftliche Pflichtmaßnahmen können unter Umständen am Ende das ganze Projekt in Frage stellen. Als Ausweg für politisch gewollte Pflichtmaßnahmen kann ein Baukostenzuschuss angeboten werden. Als Faustregel für die Abschätzung der Investitionskosten⁸ des Contractors kann die Formel „Basisenergiekosten mal 1 bis 2,5“⁹ benutzt werden. Die Investitionen für die Pflichtmaßnahmen sollten mit Baukostenzuschuss deutlich geringer sein.

Um die zutreffende Vergabeordnung auszuwählen, muss der Anteil der Bauleistungen an den Gesamtkosten überschlagen werden. Ist er höher als 50 Prozent, dann wird nach VOB vergeben. Wenn nicht, dann ist die VOL einschlägig.

Vom Bieterverfahren zum Vertragsabschluss¹⁰

Um einen Wettbewerb zu erreichen, sollten drei bis fünf Bieter zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Das eingesetzte Bewertungsschema¹¹ sollte veröffentlicht werden. Wie bei allen Bieterverfahren sollten die Contractoren alle Fragen schriftlich

⁶ Eine Excelliste über die notwendigen Unterlagen kann beim Contracting-Kompetenzzentrum der dena angefordert werden.

⁷ Vom Stromlieferanten anfordern.

⁸ Eine Excel-Tabelle für die Kostenabschätzung kann beim Contracting-Kompetenzzentrum der dena angefordert werden.

Beispiel zur Kapitalwertberechnung in Konstantin: 2009, S.166.

⁹ Basisenergiekosten sind die bisherigen Energiekosten des Gebäudes.

¹⁰ Qualitätsstandards des Verbandes für Wärmelieferung (VfW) für das Ausschreibungsmanagement unter: <http://www.einsparcontracting.eu/praxishilfen/ausschreibungsstandards/index.php>

¹¹ Die dena stellt eine Excel-Tabelle eines Muster-Bewertungsschemas für die Auswertung des Teilnahme-wettbewerbs zur Verfügung.

ausschließlich an die Vergabestelle richten und auch von dort schriftlich beantwortet bekommen. Wenn die Kommune mit allen Bietern unabhängig verhandeln möchte, sollte die Angebotseröffnung nicht öffentlich durchgeführt werden. Im Verhandlungsverfahren ist das im Gegensatz zur Ausschreibung¹² möglich. Handelt es sich um Gebäude mit hohen Sicherheitsanforderungen, dann sollten die Bieter darüber von Anfang an informiert werden, da sich daraus Prüffristen und Zugangsbeschränkungen ergeben können.

Von allen Anbietern sollten Qualifikationsnachweise verlangt werden. Dazu gehört neben den üblichen Formalitäten¹³ vor allem eine Referenzliste mit ausgeführten Projekten der letzten drei Jahre. Die Liste sollte neben den erreichten Einsparungen vor allem auch Telefonnummern und Ansprechpartner der Referenzkunden enthalten. Die Qualität der Referenzen sollte neben der Wirtschaftlichkeit das wichtigste Kriterium bei der Bewertung der Bieter sein. Je nach Komplexität kann ein ein- oder zweistufiges Verfahren¹⁴ durchgeführt werden. Die erste Stufe ist eine Grobanalyse auf der Grundlage der Ausschreibungsunterlagen und der Besichtigung des Gebäudes durch die potentiellen Contractoren.

Nach der Auswahl des besten Angebotes sollte noch ein Wirtschaftlichkeitsvergleich durchgeführt werden. Dabei wird dem Contractingangebot die Eigenbesorgung gegenübergestellt. Wenn es wirtschaftlich günstiger ist, dann sollte die Kommune die Energiesparmaßnahmen selbst durchführen. Wenn nicht, dann kann jetzt der Erfolgsgarantie-Vertrag mit dem besten Anbieter geschlossen werden. Dort hinein gehören insbesondere die Höhe der garantierten Investitionen in Energiesparmaßnahmen, die vom Contractor abgegebene Garantie über die Höhe der prognostizierten Energiekosteneinsparung und die Höhe der Beteiligung des Auftraggebers daran. Wenn es sich um technisch sehr anspruchsvolle Gebäude handelt, dann wird nach Abschluss des Vertrages im zweistufigen Verfahren noch eine Feinanalyse durch den Contractor durchgeführt.

Feinanalyse

Die Feinanalyse muss eine qualifizierte Ausführungsplanung mit einem quantitativ und qualitativ verbindlichen Leistungsverzeichnis enthalten und am Ende der Feinanalyse inhaltlich komplett mit der Kommune abgestimmt und mit verbindlichen Preisen versehen sein. Auf dieser Grundlage können ausführende Nachunternehmer beauftragt werden, und es wird die in der Feinanalyse beabsichtigte beiderseitige Kosten- und Qualitätssicherheit geschaffen. Erweisen sich die Einschätzungen der Grobanalyse als falsch, dann kann er vom Vertrag zurücktreten.

¹² VOB §22.

¹³ Gewerberegisterauszug, Insolvenzerklärung, Umsätze der letzten Jahre.

¹⁴ Einstufiges Verfahren: *Contracting Leitfaden für öffentliche Liegenschaften* des Hessischen Ministeriums für Umwelt, ländlichen Raum und Verbraucherschutz (Stand Dezember 2002) http://www.hessen.de/irj/HMULV_Internet?cid=d779d1c3557e8dc56b55c3d9c732dfbf
Zweistufiges Verfahren: *dena-Leitfaden Energiespar-Contracting*.

Die **Planungs- und Bauleitungshoheit** liegt beim Contractor. Seine Gesamtverantwortung und die Rolle als verantwortlicher Ansprechpartner gegenüber der Kommune muss von Beginn an genau definiert werden. Aber allen Partnern sollte bewusst sein, dass durch die gleichzeitige Umsetzung einer Vielzahl von Maßnahmen in einer kurzen Zeit eine sehr hohe Arbeitsbelastung entstehen wird. Die Begleitung eines Contracting-Projektes erfordert in der Verwaltung einen nahezu vergleichbaren Arbeitsaufwand wie bei der fachlichen Begleitung einer in Eigenregie durchgeführten Baumaßnahme.

b) Best Practice Beispiele

Contracting ist schon längst kein Nischenphänomen mehr. Laut einer Studie der Hochschule Darmstadt¹⁵ hatten bereits im Jahr 2006 gut 40 Prozent der befragten Kommunen mit einer Einwohnerzahl zwischen 20.000 und 200.000 Erfahrungen mit der Durchführung von Energiesparmaßnahmen durch externe Dienstleister. Aber nur die Hälfte der Kommunen war mit den Ergebnissen des Einspar-Contractings zufrieden. Beim Energieliefer-Contracting waren es gar nur ein Drittel. Dabei zeigte sich, dass es vor allem auf das *wie* der Durchführung des Projektes ankommt. Die mit Abstand meisten kommunalen Contractingprojekte mit dem Ziel der Energieeinsparung gibt es in Süddeutschland.

Energieeinspar-Contracting bei kommunalen Immobilien in Görlitz

In Sachsen gibt es bisher nur sehr wenige kommunale Projekte. In größerem Umfang wurde Energiespar-Contracting bisher in Görlitz durchgeführt. Dort wurde im Jahr 2002 ein Pool von 11 städtischen Gebäuden mit hohem spezifischen Wärme- und Warmwasserbedarf gebildet. Neben sieben Schulen, einem Museum, der Stadtbibliothek, dem Haus der Gesundheit wurde auch das Rathaus selbst einbezogen. Mit einem öffentlichen Wettbewerb wurde das Vorhaben bekannt gemacht, worauf sich 26 Anbieter bewarben. Zur Ausschreibung wurden sieben Bieter eingeladen, wovon dann nach der Besichtigung vier ein Angebot mit Grobanalyse abgaben. Ausgewählt wurde mit dem wirtschaftlichsten Vorschlag eine Bietergemeinschaft mit Beteiligung der Stadtwerke. Das Investitionsvolumen betrug 475.000 Euro, die Stadt hat dafür einen einmaligen Baukostenzuschuss von 14.000 Euro gewährt. Folgende Maßnahmen wurden und werden durchgeführt:

- Aufbau eines Energiemanagements und Controllings
- Schulung der Hausmeister
- Investitionen in die energetische Optimierung
- Bau einer Solarthermieanlage auf einem Schuldach
- Instandhaltung der Objekte
- Wartung der Anlagen

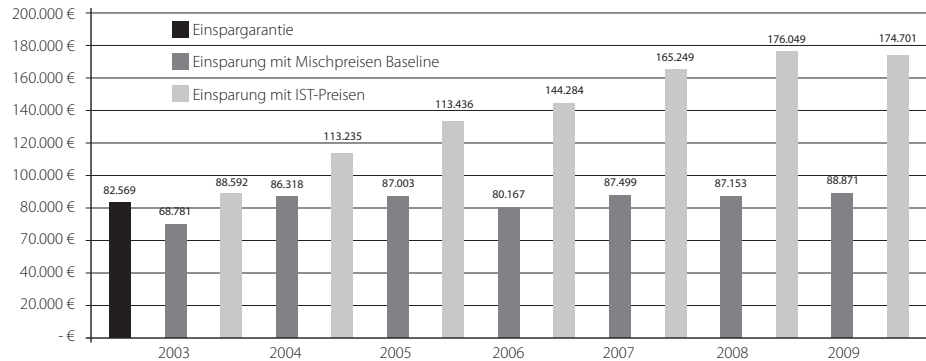
Der Contractor hat für zehn Jahre eine Einspargarantie von 2,3 MWh jährlich gegeben, die einer Kosteneinsparung von 82.500 Euro auf Grundlage des Durchschnittsverbrauchs und der Preise der drei Jahre vor der Investition entspricht. Damit kann der Kohlendioxidausstoß jedes Jahr um ca. 620 Tonnen gesenkt werden. Werden über die Garantie hinaus Kosten gespart, fließt die Hälfte in den Kommunalhaushalt. Die Stadt hat beim Hochbauamt eine Stelle für Energiemanagement eingerichtet, die auch die monatlichen Verbräuche kontrolliert.

Ergebnisse

Im ersten Jahr konnte die garantierte Einsparung auf Grund von Anpassungsschwierigkeiten bei Technik und Nutzerverhalten nicht erreicht werden, aber danach wurde sie immer erreicht oder übertroffen. Von diesen zusätzlichen Einsparungen erhält die Stadt Görlitz 50 Prozent. Durch den starken Anstieg der Energiepreise der letzten Jahre spart die Stadt jedoch weit mehr. In den Jahren 2008 und 2009 konnten so real jeweils rund 175.000 Euro Kosten vermieden werden. Nach Ablauf des Vertrages im Jahr 2012 verdoppelt sich dieser Betrag, weil dann der Anteil des Contractors noch dazu kommt. Das Energiemanagement wird dann komplett von der Stadt durchgeführt. Hier könnte dann zusätzlicher Personalbedarf entstehen. Aus dem Görlitzer Beispiel lassen sich wichtige Erkenntnisse festhalten. Es hat sich gezeigt, dass die Gebäude während der Contractingphase weiter kommunal genutzt werden sollten, weil sich sonst kaum noch Einfluss auf das Nutzerverhalten nehmen lässt. Zusätzliche Baumaßnahmen und Renovierungen der Stadt an den Gebäuden sollten in dieser Zeit zwingend mit dem Contractor abgesprochen werden, weil sie sich auf die Energiebilanz auswirken. Die jährliche Schulung der Hausmeister durch den Contractor wirkt sich positiv auf das Nutzerverhalten aus. Ihre Kompetenzen müssen klar geregelt sein. Für den Fall der Anlagenstörung müssen für die Ansprechpartner, Wege und Verfahren zur Benachrichtigung festgelegt werden. Die Objekte müssen für die Techniker des Contractors leicht zugänglich sein. Wenn sich die Art oder Zeit der Gebäudenutzung ändert, müssen diese Informationen schnell weitergeleitet werden.

¹⁵ Baedeker/Meyer-Renschhausen/Schroeder 2009: Kommunales Energiemanagement und Contracting in Deutschland. Aachen, S.9.

Energiekosteneinsparung (netto) ESC Görlitz
Summe, Fernwärme, Gas, Heizöl, Strom und Betriebskosten



Quelle: Stadt Görlitz

Energieliefer-Contracting für kommunale Mietwohnungen in Wildau

In der kommunalen Wohnungswirtschaft kommt bisher fast ausschließlich Energieliefer-Contracting im Wärmebereich zum Einsatz. Dabei liegen gerade im Bereich der Stromlieferung aus dezentralen Blockheizkraftwerken (BHKW) und der Energieeffizienz große Potenziale. Umfangreiche praktische Erfahrungen hat die Berliner Wohnungswirtschaft vorzuweisen. Der Endenergiebedarf konnte dort im Schnitt von 20.000 Wohnungen um 28 Prozent und der Kohlendioxidausstoß um 37 Prozent gesenkt werden. Im brandenburgischen Wildau hat die kommunale Wohnungsbaugesellschaft das Energieliefer-Contracting für die Wohnblöcke am Hückelhovener Ring erfolgreich durchgeführt.

Die Ausgangslage:

Ein zentrales Heizhaus versorgte die 16 Häuser mit 411 Wohnungen über eine Fernwärmeleitung mit drei Übergabestationen und 16 Unterstationen. Das Warmwasser wurde an den Übergabestationen dezentral aufbereitet. Im Jahr 1997 wurde an den Gebäuden Wärmedämmung angebracht, ohne dass die Heizungsanlage und das nun überdimensionierte Leistungsnetz angepasst wurden. Der Betriebsführungsaufwand war durch die vielen Stationen der 17 Jahre alten Anlage immens. Die Verteilungsverluste waren ebenfalls hoch.

Die Ausschreibung hat im Jahr 2007 ein rein privates Contractingunternehmen gewonnen. Folgende Maßnahmen wurden und werden seit 2007/2008 durchgeführt:

- Demontage und fachgerechte Entsorgung der Altanlagen
- Planung, Finanzierung, Errichtung aller Module der Wärmeerzeugungsanlage inklusiv der Warmwassermodule
- Anbindung an das bestehende Gebäudenetz
- Betriebsführung, Wartung/Instandsetzung/24-h Notdienst

- Übernahme des Instandhaltungsrisikos
- Erdgasbezugsmanagement und –einkauf
- drastische Reduzierung der zu installierenden Anschlussleistung von 1.500 kWth auf 960 kWth
- Erhöhung der Kesselwirkungsgrade

Die Wärmeleistung wurde somit um 36 Prozent reduziert. Wenn die Mieter jetzt ihre Heizung aufdrehen, kommt die Wärme jetzt nicht mehr aus dem weit entfernten Kraftwerk, sondern aus der hauseigenen Heizzentrale. Sie arbeitet nach dem HAST-AKKU®-Prinzip, bestehend aus einer Kombination von vier Brennwertkesseln. Zwei Kessel sind für die Raumheizung, die anderen für die Warmwasserbereitung zuständig. Dies garantiert eine optimale Kesselfahrweise durch Minimierung der Kesseltakt- und Ausschaltzeiten. Der private Contractor ist in den nächsten 15 Jahren für Brennstoffeinkauf, die Effizienz und den sicheren sowie wirtschaftlichen Betrieb der erdgasbefeuerten Wärmeerzeugungsanlage mit Brennwerttechnik verantwortlich.

Ergebnisse:

Die vom Contractor angegebene Senkung der Heizkosten um 25 % konnte wegen der gestiegenen Kosten für die Erdgasbeschaffung in den Jahren 2008/2009 nicht erreicht werden.

Trotzdem ist der Wärmepreis für die Mieter insgesamt gesunken, denn die neue Anlage verbraucht viel weniger Brennstoff als das alte Kraftwerk. Vor der Umstellung lagen die Heizkosten bei 0,83 Euro je Quadratmeter. 2008 sanken sie auf 0,71 Euro und 2009 auf 0,68 Euro. Wäre die zentrale alte Anlage weiter betrieben worden, so hätten die Mieter im Jahr 2009 1,07 Euro bezahlt. Sie sparen also real 0,39 Euro je Quadratmeter. Die Mieter profitieren also von einer niedrigeren Warmmiete von durchschnittlich 22 Euro im Monat. Jährlich werden für die Heizung der 24 000 Quadratmeter Wohnfläche in der großen Wohnanlage 240 Tonnen Kohlendioxid weniger ausgestoßen als vorher. Aus einem 13,6 Liter-Haus wurde ein 8,4 Liter-Haus. Durch ständige Fernüberwachung erfolgt eine Optimierung der Gesamtanlage und der einzelnen Lastzustände im laufenden Betrieb. Der Contractor hält eine weitere Verbrauchsreduzierung für möglich. Die Wohnungsgesellschaft profitiert von einer erheblichen Entlastung des Verwaltungsaufwandes für Energiebereitstellung, -versorgung und –abrechnung. Sie musste keine zusätzlichen Investitionen tätigen und hat das wirtschaftliche Risiko auf den Contractor übertragen. Die Attraktivität und die Vermietbarkeit des Wohngebietes wurden gesteigert und die Mieterzufriedenheit hat durch die gesunkenen Heizkosten zugenommen.



Quelle: Wildauer Wohnungsbaugesellschaft mbH

4. Linksammlung und weiterführende Literaturhinweise

Contracting Leitfaden für öffentliche Liegenschaften des Hessischen Ministeriums für Umwelt, ländlichen Raum und Verbraucherschutz (Stand Dezember 2002)

http://www.hessen.de/irj/HMULV_Internet?cid=d779d1c3557e8dc56b55c3d9c732fdb

Dena Kompetenzzentrum Energiesparcontracting:

<http://www.kompetenzzentrum-contracting.de>

KEA 2009: IKEC – Interkommunales Energie-Einspar-Contracting

www.keabw.de

Leitfäden und Beratung bei der SAENA:

<http://www.keds-online.de/keds-Themen/Energiedienstleistungen/Contracting.html>

Qualitätsstandards des Verbandes für Wärmelieferung (VfW) für das Ausschreibungsmanagement unter:

<http://www.einsparcontracting.eu/praxishilfen/ausschreibungsstandards/index.php>

Bildungswerk für Kommunalpolitik Sachsen e.V. ; „Energiesparcontracting und –controlling“; August 2000

Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung “Contracting für Mietwohnungsbau“, Bonn 2009

Notizen

DAKS e.V.
Die ALTERNATIVE Kommunalpolitik Sachsens
Hohe Straße 58
04107 Leipzig
Tel: 0341 2195740
E-Mail: mail@daksev.de
Internet: www.DAKSev.de

Leipzig 2010

