

DNW-Partnerschaftskonzept in Sachen Nahwärme

Energielieferungskonzept als Chance für die Branche

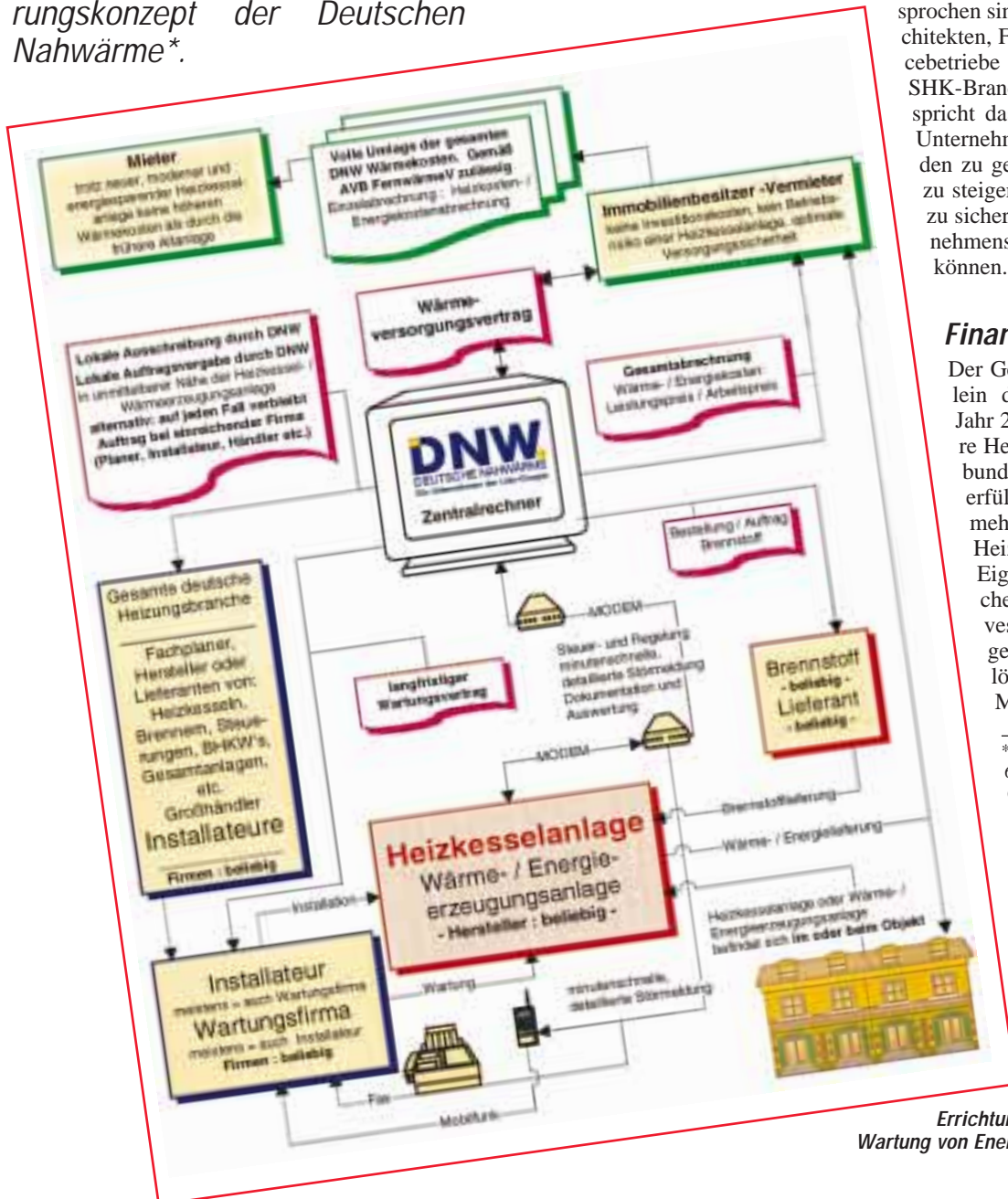
Millionen von Heizkesselanlagen erfüllen nicht mehr die staatlichen Auflagen. Viele Anlagenbetreiber sind jedoch nicht in der Lage, den finanziellen Aufwand einer Erneuerung zu tragen. Idealer Nährboden für das Energielieferungskonzept der Deutschen Nahwärme*.

Neue Wege zur Umsatzsteigerung mit modernen, energiesparenden und umweltschonenden Heizungsanlagen oder anderen Anlagen der Haus- und Gebäudetechnik konzipierte die Deutsche Nahwärme Gesellschaft (DNW). Angesprochen sind Hersteller, Fachhändler, Architekten, Fachplaner, Installateure, Servicebetriebe und Brennstoffhändler der SHK-Branche. Mit diesem Konzept verspricht das zur Lido Gruppe gehörende Unternehmen seinen Partnern neue Kunden zu gewinnen, Umsätze und Erträge zu steigern, die Auftragslage langfristig zu sichern und Konjunktur- oder Unternehmensflauten wirksam bekämpfen zu können.

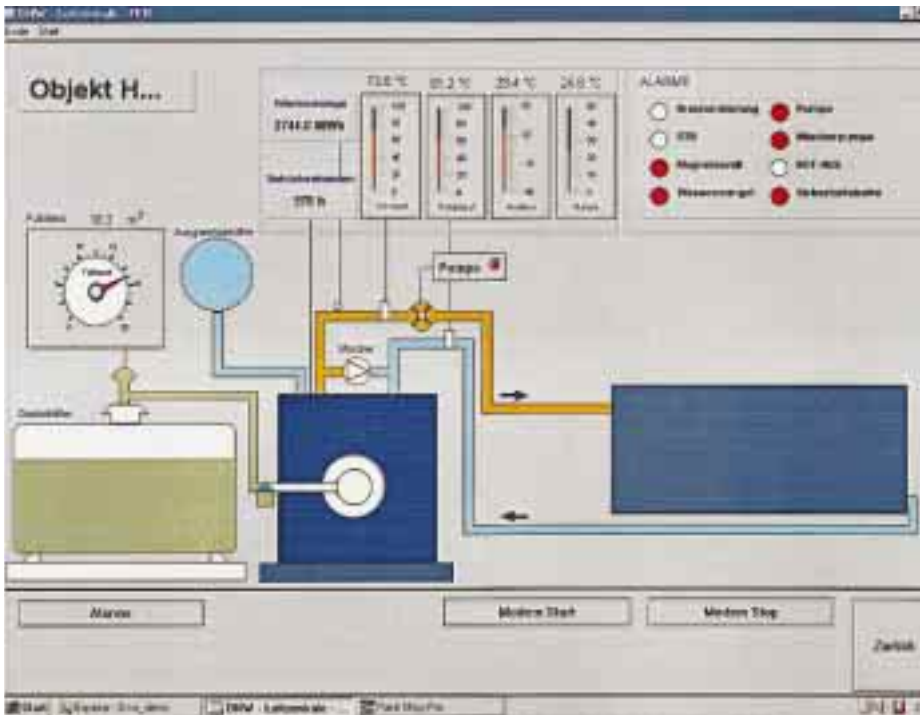
Finanzielle Engpässe

Der Gesetzgeber hat beschlossen, allein die CO₂-Emissionen bis zum Jahr 2005 um 25 % zu senken. Ältere Heizkessel können die damit verbundenen Auflagen technisch nicht erfüllen. Das bedeutet das „Aus“ für mehr als sechs Millionen veralteter Heizkesselanlagen in Deutschland. Eigentlich eine grandiose staatliche Anschubhilfe, die enorme Investitionen und Umsätze in der gesamten Heizungsbranche auslösen müßte. Doch, trotz dieser Maßnahmen wird es nicht

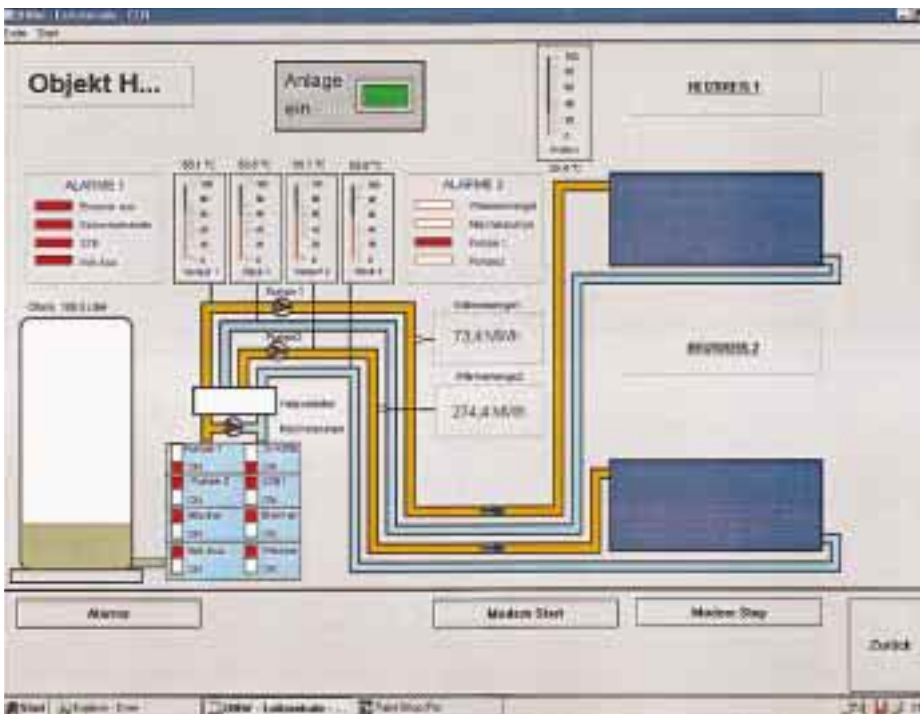
* DNW, Deutsche Nahwärme
63875 Mespelbrunn; Fax (0 60 92)
6 09 83; Internet: <http://www.dnw.de>;
E-Mail: 06092995993-1@t-online.de



Das Wärme- und Energielieferungskonzept bindet Hersteller, Planer, Installateure und Heizungsbauer in die Errichtung oder Erneuerung sowie die Wartung von Energieversorgungsanlagen ein



Die Daten der Energieversorgungsanlage werden per Online-Control an die Leitzentrale übermittelt ...



... Neben den Vor- und Rücklauftemperaturen wird auch der Ölstand im Heizöltank gemeldet ...

zwangsläufig zu einer umfangreichen Umrüstung alter Heizungsanlagen kommen. Denn:

- für den Immobilieneigentümer gibt es keine steuerlichen Investitionsanreize mehr
- der Immobilieneigentümer darf Neuinvestitionen in Heizungs- und speziell in Heizkesselanlagen aufgrund gesetzlicher Vorschriften nicht sofort auf seine Mieter umlegen
- bei Immobilieneigentümern und Kommunen fehlen oft die finanziellen Mittel
- für den Immobilieneigentümer rechnet sich die Investition in eine neue Heizkessel- oder Heizungsanlage nicht

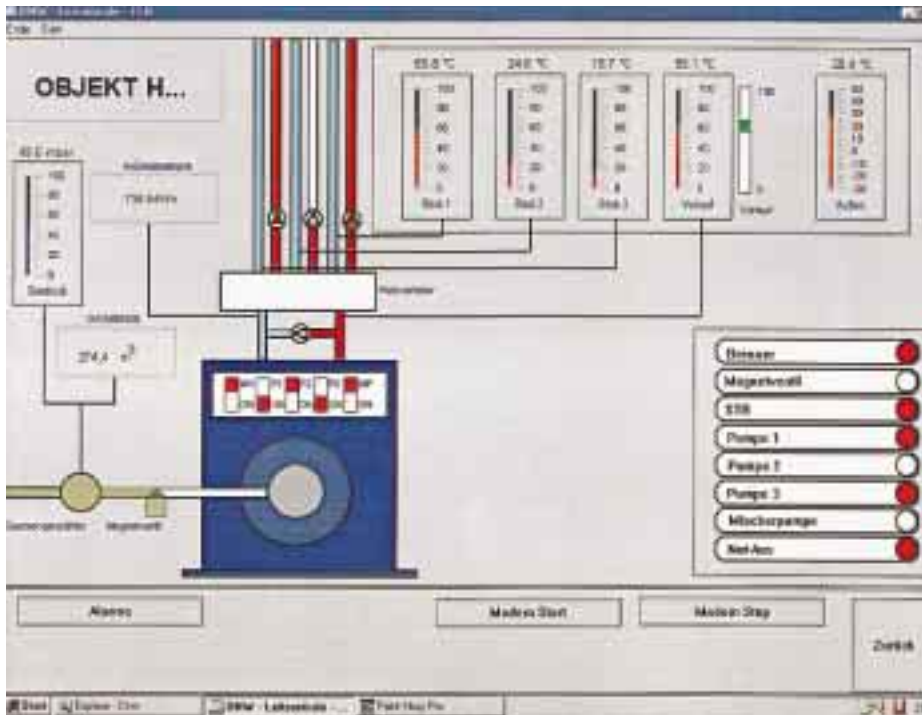
Umrüstungspotential

Hier liegt Angaben des Bundesministeriums für Forschung und Technologie ein Umrüstungspotential von mehr als 80 Milliarden DM brach. Dies betrifft sowohl Heizkessel, die älter als 10 Jahre sind, als auch veraltete Heizkörper, Ventile, Steuerungen und Wärmeverteilungsanlagen. Hinzu kommen viele tausend Neubauten jährlich.

Dabei geht es nicht nur um die Investitionskosten. Vielmehr sind die Immobilienbesitzer auch an einer optimalen Wärmeversorgung ohne eigenen finanziellen Aufwand und ohne eigenes Betriebsrisiko interessiert. Besonders, wenn sie die Kosten für Anschaffung, Erhaltung und Betrieb in vollem Umfang als Betriebs- und Mietnebenkosten an ihre Mieter durchreichen können. Dies ist nach derzeitiger Gesetzeslage aber nur möglich, wenn der Immobilienbesitzer selbst nicht Eigentümer der Wärmeerzeugungsanlage ist, sondern die Wärme von Dritten kauft.

Energiebereitstellung

Grundlage des DNW-Konzeptes ist die Energiebereitstellung, ohne daß der Kunde dafür selbst investieren muß. Dieses Angebot betrifft sowohl neue, energiesparende und umweltschonende Heizungs- oder Energieerzeugungsanlagen einschließlich des notwendigen Zubehörs wie Warmwassererzeuger, Kaminsanierung, Brennstofflager, als auch Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen (BHKW), Lüftungs- oder Klimaanlage, Kälte- oder Gefrieranlagen sowie Wasseraufbereitungs-, Preßluft- und Brandmeldeanlagen. Hierbei übernimmt die DNW als Partner die Verantwortung für die Wärme- oder Energieversorgung der Kunden – durch wirtschaftliche und individuell auf Mensch, Objekt und Umwelt abgestimmte, effiziente und maßgeschneiderte



... oder der Gasdruck und die verbrauchte Gasmenge, stets verknüpft mit dem technischen Zustand der Anlage

Lösungen. Die Bündelung und Auslagerung von Investitions-, Finanzierungs- und Betreiberleistungen in die Hand der Gesellschaft als Contractor entlastet den Immobilienbesitzer von kostenintensiven Faktoren, betriebsfremden Problemen und kaum kalkulierbaren Betreiberisiken. Zudem erhält sie ihm – auch in Zeiten knapper Mittel – finanzielle Spielräume

Rund 100 Anlagen

Die DNW wurde im Dezember 1993 als Unternehmen zur Erzeugung und Lieferung von Wärmeenergie, aber auch Strom und Kälte gegründet. Hauptgesellschafter ist die in der deutschen Sanitärbranche als Hersteller von Badausstattungen bekannte Lido Gruppe. Das Stammkapital betrug Anfang 1997 2,0 Millionen DM. Die Gesellschaft verfolgt grundsätzlich die Strategie aller Energielieferer: langfristige Versorgungsanbindung ihrer Kunden an feste Versorgungsleistungen. Sie betreibt derzeit bundesweit etwa 100 Heizkessel- und Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen. Die Anlagen bleiben dabei Eigentum der Gesellschaft oder eines Dritten.

So können auch vorhandene veraltete Anlagen der Kunden gegen neue ausgetauscht werden. Die Anlagen werden per Computer und Datentechnik rund um die Uhr fern-

überwacht und gesteuert. Die erzeugte Energie wird in die gebäudeseitig vorhandenen Verteilungssysteme eingespeist, die Energiemenge an Übergabestellen gemessen. Mit ihrem System der „Nahwärme“ ist die Gesellschaft den großen Fernwärmekraftwerken durch kurze Leitungswege, geringen Energieverlust, kaum Flächenverbrauch, minimale Personalkosten und geringe Investitionskosten überlegen. Das Ergebnis sind Entlastung der Umwelt und konkurrenzfähige Energiepreise.

Branchenweite Partnerschaft

Schlüssig wird das Konzept aber erst durch die lückenlose Einbindung aller Beteiligten der Heizungsbranche in den nach allen Seiten und in jeder Hinsicht offenen Partnerkreis. Die Partner sind durchweg Hersteller oder Lieferanten moderner Heizungsanlagen, Fachhändler, Fachplaner, Installations- und Servicebetriebe für Heizungen und Brennstofflieferanten. Planung, Lieferung, Installation, Service, Brennstoff, etc. wird von der DNW per Ausschreibung und Auftrag an die fachkundigen Branchenunternehmen vergeben. Dabei können diese das DNW-Konzept auch als Verkaufs- und Finanzierungshilfe für eigene, bereits vorhandene Objekte nutzen. Die Energieabnehmer zahlen in Zukunft nur noch einen Grundpreis sowie die Energie oder Wärme, die sie

Checkliste - BA - Wärmelieferung

Zur Beauftragung müssen die Seiten 1+2 vollständig ausgefüllt werden! Zur Abschlusspreis - Kalkulation müssen außerdem mindestens die Seiten 5+7 (je Zeile 24h) vollständig ausgefüllt werden! Zu vollständigen Angebotsabarbeitung müssen auch alle übrigen Seiten vollständig ausgefüllt werden! Einträge in feld umrandete Kästchen ist Pflicht (felt frei gut Bildelement) - die übrigen wenn möglich. Ansonsten ist keine automatische Computerberechnung und keine schnelle Antragsprüfung möglich !!

externe Beratungsagentur:

externe Berater/Berater Nr:

Ergebnis: ja / nein Provisionspunkt: ja / nein

Objektbezeichnung:

Eigentümer / Vertragskunde:

Name Gesellschaft, Rechtsform:

Zuständige Ansprechpartner:

Strasse Nr:

PLZ, Stadt:

Telefon:

Zur Ausarbeitung eines Angebotes werden die Wünsche des interessierten Kunden mittels einer umfangreichen Checkliste ermittelt

verbrauchen, genauso wie bei Wasser oder Telefon. Dabei brauchen die Mieter keine Erhöhung ihrer bisherigen Wärmekosten befürchten. Denn die gesamten Investitionskosten werden überwiegend durch die zukünftig eingesparte Energie, die bis zu 30 % weniger betragen kann, erwirtschaftet.

Art, Typ und Marke der Energieerzeugungsanlagen sowie der Brennstoff werden vom Installateur, durch die Planung oder Ausschreibung oder vom Kunden selbst bestimmt.

Dies bringt Vorteile für DNW-Partner:

- langfristig gesicherte Auftragslage
- gewinnorientierte Preisgestaltung
- keine ruinösen Preisnachlässe
- gesicherter Abverkauf von Produkten und Leistungen
- konkurrenzlose Angebote
- Erfolge in Ausschreibungen
- wirksame Verkaufsunterstützung
- zusätzliche und langfristige Einnahmen durch Wartungsverträge
- gesicherte Arbeitsplätze

Von Angebot bis Wartung

Zunächst bespricht der Kunde sein Heizungsproblem mit dem Fachmann oder dem Fachingenieur der Gesellschaft. Die nehmen alle wichtigen Daten in eine Checkliste auf. Dann erhält der Kunde von der DNW ein kostenloses schriftliches Angebot, das auf dem des Installationsunternehmens beruht. Sagt dem Kunden das Angebot zu, schließt die Gesellschaft mit ihm einen auf seine Bedürfnisse angepassten, langfristigen Energieversorgungsvertrag.

In Zukunft überläßt der Kunde vertraglich seinen bisherigen oder neuen Energie- oder Heizraum. Dort läßt die DNW die neue Energie- oder Heizkesselanlage für den Kunden installieren. Wenn vereinbart, läßt sie auch die erforderliche Energie- oder Wärmeverteilungsanlage sowie die Heizkörper installieren. Steht kein Energie- oder Heizraum zur Verfügung, oder ist er außerhalb vorgesehen, wird der Gesellschaft eine Freifläche zur Installation der gewünschten Anlage überlassen. Nach entsprechenden Vorprüfungen erteilt die Gesellschaft auf Grundlage des eingereichten Angebots und der branchenüblichen Vergabebedingungen den Auftrag zur Planung, Lieferung und Installation der Anlage. Dem Installateur und dem Planungsbüro gegenüber übernimmt sie alle Kosten.

Gleichzeitig vereinbart die Gesellschaft mit dem Installateur oder – falls der nicht möchte – mit einem fachkundigen Serviceunternehmen einen langfristigen Wartungsvertrag. Auch hierfür übernimmt sie die Kosten. Bei einem vom Installateur eingereichten Energieversorgungsvertrag ist dieser der Gesellschaft gegenüber zu keinen ruinösen Nachlässen auf das Lieferungs- und Leistungsangebot gezwungen.

Zentral gesteuert

Nach erfolgter Installation schaltet die DNW die Energie- oder Heizkesselanlage per deren DDC-Technik und dem dafür entwickelten Schnittstellen-, Steuerungs-, Kontroll- und Speichermodul „Online-Control“ über Telefon- oder Datenleitungen di-



Die Datenermittlung erfolgt über Sensoren an den entsprechenden Meßstellen wie Vor- und Rücklauf (l.) oder Umwälzpumpe...

speichert er unabhängig alle wesentlichen Abläufe und Verbrauchswerte. Die einlaufenden Daten und Informationen werden permanent ausgewertet. Fortlaufende technische und statistische Analysen garantieren einen optimalen Anlagenbetrieb.

Abrechnungsvarianten

Die monatliche Kostenabrechnung erfolgt nach Kundenwunsch als gleichbleibender Abschlag oder als Ist-Abrechnung. Zur Einzelablesung in Mieträumen können Fachunternehmen zur Verbrauchserfassung in das Wärmelieferungskonzept eingebunden werden. Aus mietrechtlichen Gründen muß die Gesamtabrechnung jedoch stets über den Immobilieneigentümer selbst erfolgen, soll der rechtliche Beistand bestehender Mietverhältnisse nicht gefährdet werden.

Um bei den Energie- und Wärmepreisen konkurrenzfähig zu sein, müssen Kalkulation und Angebot von optimalen Betriebsparametern der neuen Heizkesselanlage ausgehen.

Da alles, was diese Kalkulationswerte beeinträchtigt – wie Störungen, Stillstand, Reparatur, erhöhter Verbrauch, schlechter Wirkungsgrad – zu Lasten der Gesellschaft geht, ist diese auf eine Heizkesselanlage mit bestmöglichen Betriebs- und Verbrauchs-



rekt auf ihren Zentralcomputer. Von diesem Zentralcomputer aus werden seit Juli 1995 bundesweit, gleichzeitig und rund um die Uhr die angeschlossenen Anlagen vollautomatisch überwacht und gesteuert. Der Zentralcomputer ist seinerseits mit dem installierenden Fachbetrieb oder dem Serviceunternehmen Tag und Nacht verbunden. Er meldet jeden Störfall sekundenschnell und detailliert per Fax an den Fachbetrieb und zusätzlich per Mobilfunk auf dessen Handy. Er sorgt rechtzeitig für Brennstoff, Wartung und Instandhaltung und garantiert somit eine optimale Betriebs- und Versorgungssicherheit. Daneben dokumentiert und

parametern angewiesen. Rechtlich abgesicherte Regelungen in den Wärmeversorgungsverträgen und die Einbindung renommierter Bankenpartner in das Konzept sichern die Immobilienbesitzer vor Insolvenzrisiken der DNW und ermöglichen ihnen erforderlichenfalls einen fortlaufenden, ungestörten Eigenbetrieb der Anlagen.

Vom Wohnhaus bis zum Industriekomplex

Das Wärmelieferungskonzept eignet sich besonders für

- mittlere und große Mietshäuser
- Reihenhäuser, Siedlungen u. ganze Stadtteile – (eine Anlage für mehrere Objekte)
- die Liegenschaften von Kommunen, öffentlichen oder privaten Wohnungsbaugesellschaften, Genossenschaften, Bauträgern, etc.
- Verwaltungs- und Bürogebäude
- Krankenhäuser, Pflegeheime, Kirchen
- Industrieanlagen, Industriegebäude und Industriekomplexe
- Eigentumswohnanlagen
- große Einfamilienhäuser ab ca. 400 m² Wohnfläche



... Das Modem dient zur Übermittlung der Daten an den Zentralrechner oder der Störungsmeldung an die Wartungsfirma

Die Betriebs- und Versorgungssicherheit kann jedoch auch bei geringeren Flächen zu einer positiven Entscheidung führen.

● Im Rahmen des Konzeptes kauft oder mietet die Gesellschaft auch bereits vorhandene, neuwertige Wärmeerzeugungsanlagen, betreibt sie zukünftig unter Abschluß ihrer Wärmeversorgungsverträge und verschafft so den Immobilienbesitzern freie, finanzielle Mittel für wichtigere Aufgaben bei gleichzeitiger Versorgungssicherheit und unter ständiger Einbindung ihrer Partner aus der SHK-Branche.

Es lohnt, sich mit dem Thema Energie- und Wärmeversorgungsvertrag näher zu befassen. Die Mitgliedschaft im Nahwärme-Partnerkreis ist eine Möglichkeit zur Sicherung von Aufträgen. Gleichzeitig kann das Konzept dabei dienlich sein, wenn ein Unternehmen im – von vielen Experten empfohlenen – Marktbereich Dienstleistungen tätig sein möchte. □