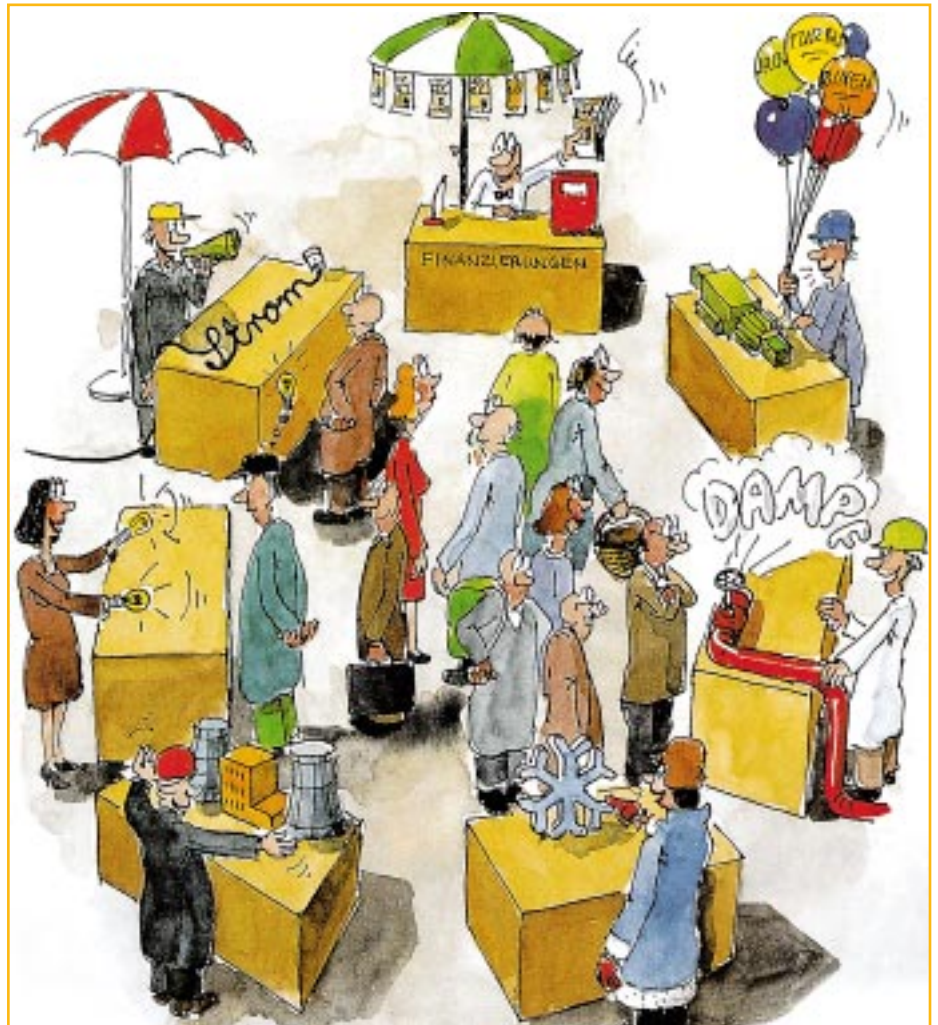


Perspektive für Gaswirtschaft und Handwerk

Energie-Contracting

Dr. Guido Knott*

Ist das Energie-Contracting nur eine kurzlebige Modeerscheinung oder für Gaswirtschaft und Handwerk eine erfolversprechende unternehmerische Perspektive? Leider erfüllt heute vieles was unter diesem Slogan verkauft wird, nicht den Ansprüchen des Ursprungskonzeptes.



© Energie & Management-Verlagsgesellschaft, Herrsching

Contracting im originären Sinn bedeutet Planung, Finanzierung, Durchführung und Betriebsführung von Investitionen im Energiebereich durch externe Dritte. Ziel ist, die Energiekosten durch den Einsatz moderner Technologien zu drosseln, wobei sich die Investitionskosten aus den Energiekostenreduzierungen ganz oder teilweise finanzieren. Als Dienstleister ist der Contracting-Anbieter vergleichbar einem Pauschalreiseveranstalter, der aus einem Bündel von Teilleistungen ein neues Produkt generiert, das den sich wandelnden Kundenbedürfnissen eher entspricht. Dahinter steckt die Grundüberlegung, daß Energieverbraucher üblicherweise nicht an einem beistimmten Energieträger, sondern vielmehr an den hieraus gewinnbaren im-

materiellen Gütern, z. B. Raumwärme, Kühlung oder Erwärmung von Speisen und Getränken, Transport oder Kommunikation sogenannte Energiedienstleistungen interessiert sind. Es stellt sich die Frage, warum dem Kunden nicht das unmittelbar angeboten wird, was er eigentlich verlangt und man diese erfolversprechende Geschäftsidee nicht unternehmerisch umsetzt.

Für wen lohnt sich Contracting?

Industrie und Gewerbe: Bei einer Bestandsaufnahme der Contracting-Aktivitäten in der Bundesrepublik Deutschland kristallisieren sich Industrie und Gewerbeverbraucher als volumenmäßig wichtigstes Nachfragesegment für Energie-Contracting heraus. Bislang investierten Contracting-Geber rund zwei Milliarden DM in den Aufbau und die Modernisierung von industriellen Energieanlagen. Der Contracting-Ansatz unterstützt hier die Outsourcing-Bestrebungen vieler Unternehmen, Hilfsbetriebe wie die Energieversorgung organisatorisch, finanziell und haftungsrechtlich

auszugliedern, um sich dem eigenen Kerngeschäft mit ganzer Kraft widmen zu können.

Eigentümer von Wohngebäuden: Darüber hinaus erfreut sich diese Energiedienstleistung auch bei Wohnungsvermietern und den Trägern öffentlicher Einrichtungen wachsender Beliebtheit. Bei Wohngebäuden werden Contracting-Lösungen schwerpunktmäßig in Form von Wärmelieferkonzepten praktiziert. Für Vermieter bieten Contracting-Lösungen den Vorteil, nicht selbst in die Erneuerung von Heizungsanlagen investieren zu müssen. Darüber hinaus übernehmen Contracting-Unternehmen viele der häufig als lästig empfundenen Vermieteraufgaben wie Service und Wartung von Heizstationen oder die Verbrauchsabrechnung mit den Mietern.

* Dr. rer. pol. Guido Knott ist Bereichsleiter Energiepolitik der VNG Verbundnetz Gas AG in Leipzig, Fax (03 41) 4 43 20 06

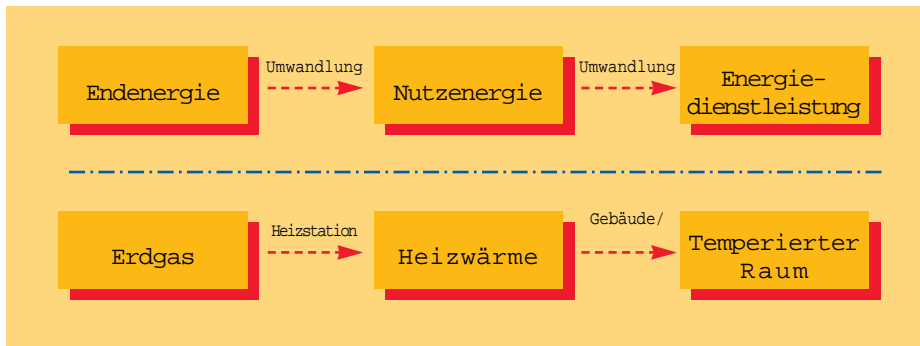


Bild 2 Prozessstufen bei der Produktion von Energiedienstleistungen

Öffentliche Einrichtungen: Aufgrund knapper Kassen sind die Kommunen gehalten, Kostensenkungspotentiale in allen Bereichen aufzuspüren und auszuschöpfen. Daß hierbei die Energieversorgung vielfach vernachlässigt wird, liegt einerseits an der Höhe der für energietechnische Investitionen erforderlichen Mittel und andererseits an der fehlenden Kenntnis über Einsparpotentiale und deren technische Umsetzung. Hinzu kommt, daß Anreize für sparsameres Verbrauchsverhalten vollständig fehlen, denn mögliche Kosteneinsparungen kommen dem allgemeinen Verwaltungshaushalt und nicht der eigentlich zu belohnenden Einrichtung zugute. Diese Problemfelder lassen sich mittels Contracting umgehen, denn es brauchen keine Investitionsmittel aus dem kommunalen Vermögenshaushalt bereitgestellt zu werden. Die Anreizwirkung zur kostenbewußten Investitionsplanung und zum effizienten Anlagenbetrieb liegt dann beim Contracting-Geber, da sein Gewinnanspruch mit sinkendem Faktor Verbrauch ansteigt. Contracting-Lösungen werden in zunehmendem Maße auch zur energietechnischen Optimierung von Krankenhäusern eingesetzt. Neben einem beträchtlichen Energiesparpotential, das nach einer Untersuchung des Bundesministeriums für Forschung und Technologie auf mindestens 20 Prozent geschätzt wird, bieten Krankenhäuser aufgrund eines ganzjährig gleichmäßigen Temperatur- und Strombedarfs günstige Voraussetzungen für den Einsatz von KWK-Technologien.

Als Voraussetzungen für das Angebot von Contracting-Dienstleistungen gelten energietechnisches und energiewirtschaftliches Know-how, organisatorische Fähigkeiten, Kenntnisse der Vertragsgestaltung sowie der Zugang zu finanziellen Mitteln, um entsprechende Investitionen finanzieren zu können. Im einzelnen sind verschiedene Wettbewerber im Contracting-Geschäft aktiv.

Brennstofflieferanten und Gasversorger

In zunehmendem Maße offerieren Energieversorgungsunternehmen sämtlicher Versorgungsebenen sowie Brennstofflieferanten Contracting-Lösungen sowohl für ausgewählte Sondertarifabnehmer als auch für Tarifabnehmer. Mittlerweile über 50 Prozent der Gasversorgungsunternehmen bieten objektspezifische Contracting-Lösungen auf KWK-Basis für Industrie und Gewerbebetriebe sowie Krankenhäuser an. Dementsprechend basiert der überwiegende Teil der in der Praxis laufenden Contracting-Lösungen auf dem Energieträger Erdgas. In der Mineralölindustrie und der Stromwirtschaft ist das Contracting-Engagement bislang noch weniger stark ausgeprägt.

Handwerksunternehmen

Mittlerweile offerieren eine Vielzahl von Betrieben des Heizungs-, Klima- und Sanitärhandwerks Wärmelieferkonzepte insbesondere für Mietwohngebäude. Hierbei werden moderne Heizstationen von Handwerksunternehmen auf eigene Rechnung installiert und betrieben. Während der typischerweise zehnjährigen Vertragslaufzeit erhält der Wärmelieferant eine zweigeteilte periodische Vergütung, die über den Grundpreisbestandteil eine Refinanzierung der Investitionskosten sicherstellt.

Anlagen und Komponentenhersteller

Hersteller von Energieerzeugungsanlagen bzw. einzelner Komponenten bieten Contracting-Lösungen zur Verkaufsförderung der eigenen Produkte an. In der Regel arbeiten diese Unternehmen Hand in Hand mit einem Finanzdienstleistungsunternehmen, um die Liquidität des eigenen Unternehmens nicht zu belasten. Im Rahmen von „Sale and lease back-Verfahren“ wird die Anlage an eine Leasinggesellschaft ver-

äußert, während die wirtschaftliche Nutzung bei dem betreffenden Anlagenhersteller verbleibt. Dieser beliefert den Contracting-Nehmer mit der benötigten Energie und erhält dafür eine Vergütung, die mindestens die Zahlung der Leasingraten abdeckt.

Energieagenturen

Die gegenwärtig dreizehn staatlichen bzw. teilstaatlichen Energieagenturen in der Bundesrepublik Deutschland wickeln aufgrund begrenzter finanzieller Mittel nur vereinzelt selbst Contracting-Projekte ab. Diese Contracting-Projekte haben i.d.R. Pilotcharakter und dienen vor allem der energietechnischen Modernisierung von öffentlichen Einrichtungen, wie Schwimmbädern und Schulgebäuden. Üblicherweise wirken Energieagenturen als Projektinitiatoren und vermitteln potentiellen Contracting-Nehmern geeignete Partner.

Finanzdienstleistungsunternehmen

Geschäftsbanken, Leasinggesellschaften und Fondsverwalter offerieren spezifische Finanzierungslösungen für energietechnische Investitionen. Neben der Bereitstellung von Fremdkapital wird hierbei auch unternehmerisches Risiko übernommen, in dem die Finanzdienstleister als alleinige Gesellschafter oder Anteilseigner von Contracting-Projektgesellschaften auftreten, die als Eigentümer energietechnischer Anlagen normalerweise auch die kaufmännische Betriebsführung wahrnehmen. Aufgrund des begrenzten technischen Know-hows wird die technische Betriebsführung regelmäßig an eine außenstehende Betreibergesellschaft oder den Nutzer selbst übertragen.

Die vorangehend vorgestellten Contracting-Nachfrager und Anbieter lassen sich in eine Marktmatrix einordnen. Hieraus wird ersichtlich, daß die Anbieterbranchen prinzipiell nicht das gesamte Nachfragespektrum abdecken, sondern daß sich in diesem sehr jungen Markt bereits eine Marktsegmentierung eingestellt hat. So steht Industrie und Gewerbebetriebe das vergleichsweise größte Anbieterspektrum offen, während Contracting-Lösungen zur energietechnischen Modernisierung von Wohngebäuden derzeit nur von drei Anbieterbranchen abgedeckt werden.

Pro & Contra

In der Praxis ist feststellbar, daß energie-technische Investitionen mittels Contracting keineswegs teurer kommen müssen. So hat eine Pilotausschreibung zur energietechnischen Sanierung von drei Schulgebäuden in Ostberlin den Beweis erbracht, daß mittels Contracting Kosteneinsparungen von bis zu 30 Prozent gegenüber der Eigenregiedurchführung durch den kommunalen Träger erreichbar sind. Geringere aber dennoch bemerkenswerte Kostensenkungspotentiale lassen sich auch im Wohngebäudebereich realisieren. Bei verschiedenen vom Verband für Wärmelieferung ausgewerteten Contracting-Konzepten ließen sich Nettokostenentlastungen von bis zu 13 Prozent erreichen.

Diese für den Nutzer positiven Kosteneffekte resultieren einerseits aus der Wissensspezialisierung der Anbieter auf Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb von energietechnischen Anlagen. Andererseits können Contracting-Unternehmen durch eine Poolung der Nachfrage Kostenvorteile auf den Beschaffungsmärkten (z. B. Markt für energietechnische Anlagen und Ausrüstungsgegenstände, Kapitalmarkt, Energiemarkt, Versicherungsmarkt, etc.) realisieren. Den kumulierten Kostenvorteil können die Contracting-Geber entweder als Unternehmerlohn vollständig selbst beanspruchen, oder aber sie teilen den Betrag mit den Kunden, um so die Attraktivität des eigenen Angebots zu erhöhen.

Mittels Contracting lassen sich die Risiken energietechnischer Investitionen größtenteils auf den externen Energiedienstleister überwälzen. Allerdings bergen Contracting-Lösungen eine Reihe von Sonderrisiken, wie z. B. Bonitäts- und Beschäftigungsrisiken, die vertraglich zwischen den Vertragsparteien aufgeteilt werden müssen. Generell ist die Umsetzung von Contracting-Lösungen eine kapitalintensive Angelegenheit. So schlägt bereits die energietechnische Sanierung eines durchschnittlichen Schulgebäudes schnell mit über 1 Million DM zu Buche. Damit stehen Contracting-Anbieter in Abhängigkeit ihrer eigenen Liquidität vor einem mehr oder

minder großen Finanzierungsproblem. Mittlerweile steht jedoch ein breites Spektrum an Finanzierungsvarianten zur Verfügung, das je nach Projektart und Umfang eingesetzt werden kann. In der Praxis zeigt sich, daß Contracting-Projekte bis zu 1 Million DM gewöhnlich kreditfinanziert oder mittels Leasing oder Forfaitierungsmodellen abgewickelt werden. Großprojekte ab 10 Millionen DM werden in der Regel über komplexe Betreibermodelle oder im Wege der Projektfinanzierung umgesetzt. Entscheidend sind die Kapitalkosten, die bei einer Contracting-Lösung nicht ungünstiger sein dürfen, als bei einer Eigeninvestition des Verbrauchers. Um dies zu erreichen wird häufig das Steuerpotential einer Contracting-Investition genutzt. Verlustzuweisungen, Sonderabschreibungen und Investitionszulagen fließen in die Nachsteuerbetrachtung der Anleger hinein. Deshalb kann hier Kapital zu Konditionen unterhalb des Marktzinssatzes akquiriert werden.

Contracting-Konzepte verschieben die traditionellen Schnittstellen zwischen Energieangebot und Energienachfrage, denn das Dienstleistungskonzept schließt die Energieumwandlung und weitere Teilaufgaben mit ein, die sich bislang im Verantwortungsbereich des Nutzers befinden. Daraus resultieren rechtliche und ökonomische Probleme, die Contracting-Einsätze in den verschiedenen Anwendungsbereichen in unterschiedlichem Maße behindern. Generell wird das Problem der eigentumsrechtlichen

Zurechnung von Contracting-Gegenständen als gravierend angesehen. Hierdurch ergeben sich regelmäßig Finanzierungsschwierigkeiten, denn Investitionsgegenstände, wie z. B. Heizstationen, werden als Kredit-sicherheit nur begrenzt anerkannt. Kommunale Contracting-Lösungen werden je nach Vertragsgestaltung mit bestimmten haushaltsrechtlichen Problemen konfrontiert. Dies ist im wesentlichen darauf zurückzuführen, daß sich die Abrechnung der Contracting-Vergütung nicht in das traditionelle Schema der Haushaltsordnungen des Bundes und Länder einfügt, weil hierdurch Aufwendungen vom investiven in den konsumtiven Bereich des öffentlichen Haushalts verlagert werden.

Für den Ablauf von Contracting-Konzepten existiert kein einheitliches Schema. Es lassen sich jedoch verschiedene Stationen erkennen, die bei nahezu sämtlichen Contracting-Abkommen vergleichbar vorkommen. Zur Absicherung des Contracting-Gebers dient der Abschluß eines Vorvertrages über die Durchführung einer Energiediagnose beim Kunden. Praxiserfahrungen der Anbieterbranche haben gezeigt, daß potentielle Kunden häufig selbst investieren, wenn sie Kenntnis über realisierbare Energiesparpotentiale und Möglichkeiten zu deren Umsetzung erlangt haben. Zieht der Kunde eine Eigeninvestition vor, muß er dem Contracting-Unternehmen dennoch die vorvertraglich vereinbarten Leistungen entgelten.

	Industrie/ Gewerbe	öffentlicher Bereich			Wohn- gebäude
		Stadt- werke	Kranken- häuser	sonst. Einrich- tungen	
Energiewirtschaft					
- EltVU/Stadtwerke	●			○	●
- GVU	●		○	○	●
- Mineralölindustrie					●
Handwerksunternehmen	○			○	●
Anlagen-/ Komponentenhersteller	●	○		○	
Energie-Agenturen	○			●	
Finanzdienstleister	○	●			
Energie- Service-Unternehmen	●	○	○	○	

Bild 3 Contracting-Lösungen im Überblick

Für den Fall, daß die Energiediagnose zu dem Ergebnis kommt, daß das errechnete Einsparpotential für den Abschluß einer wirtschaftlich sinnvollen Contracting-Lösung nicht ausreicht, endet das Contracting-Vorhaben ergebnislos. Im anderen Fall ausreichender Energiesparpotentiale wird von dem Contracting-Geber ein Technologiekonzept erarbeitet, finanziert und umgesetzt. Die während der Vertragsdauer von in der Regel mindestens zehn Jahren realisierbaren Energiesparerträge werden zur Refinanzierung der Investitionskosten verwendet. Zum Zeitpunkt des planmäßigen Vertragsendes besteht in beidseitigem Einvernehmen eine Verlängerungsoption, bei deren Wahrnehmung neue Vertragskonditionen ausgehandelt werden.

Anwendungsbeispiele für die heiztechnische Sanierung von öffentlichen Gebäuden

Bereits im Jahre 1993 wurde von der Stadt Leipzig beschlossen, die energetische Sanierung von städtischen Liegenschaften im Rahmen von Contracting-Pilotprojekten auszulagern. Ausschlaggebend waren auch hier Haushaltsrestriktionen bei gleichzeitigen Sanierungszwängen. Ausgewählt wurden hierzu zwei städtische Schulgebäude, die einer dringenden energetischen Sanierung bedurften, um den Schulbetrieb aufrecht erhalten zu können. Beide Schulgebäude wurden im Ausgangszustand durch braunkohlenbrikettbetriebene Heizkesselanlagen mit Heizwärme und Warmwasser versorgt. Im Auftrag der Stadt bilanzierten zwei Ingenieurfirmen den energetischen Ist-Zustand und erarbeiteten objektspezifische Sanierungskonzepte. Für das größere der beiden Objekte schlugen die Gutachter den Einbau einer neuen Heizwärme- und Warmwasserversorgungsanlage auf Erdgasbasis vor, während das zweite Schulgebäude an die öffentliche Fernwärmeerzeugung angeschlossen werden sollte. Bei beiden Pilotprojekten waren die im Rahmen des Energieträgerwechsels unbrauchbaren Wärmeverteilungssysteme kom-

plett auszutauschen. Die Auswertung der öffentlichen Ausschreibung, an der sich insgesamt sechs Unternehmen beteiligten, war eindeutig. So lagen die offerierten Energiebereitstellungspreise zum Teil erheblich unter den vom Hochbauamt Leipzig errechneten Eigenregiekosten. Auch in einer Vollkostenbetrachtung unter Berücksichtigung sämtlicher Contractingspezifischer Kosten erwies sich die Auslagerung der Wärmeversorgung als die wirtschaftlich sinnvollere Alternative. Als Ursache für diese Preisdifferenzen erwies sich, daß die privaten Anbieter andere technische Konzeptionen wählten, um die geforderten Leistungen zu erbringen. Dies beweist, daß durch die Kreativität privaten Unternehmertums im

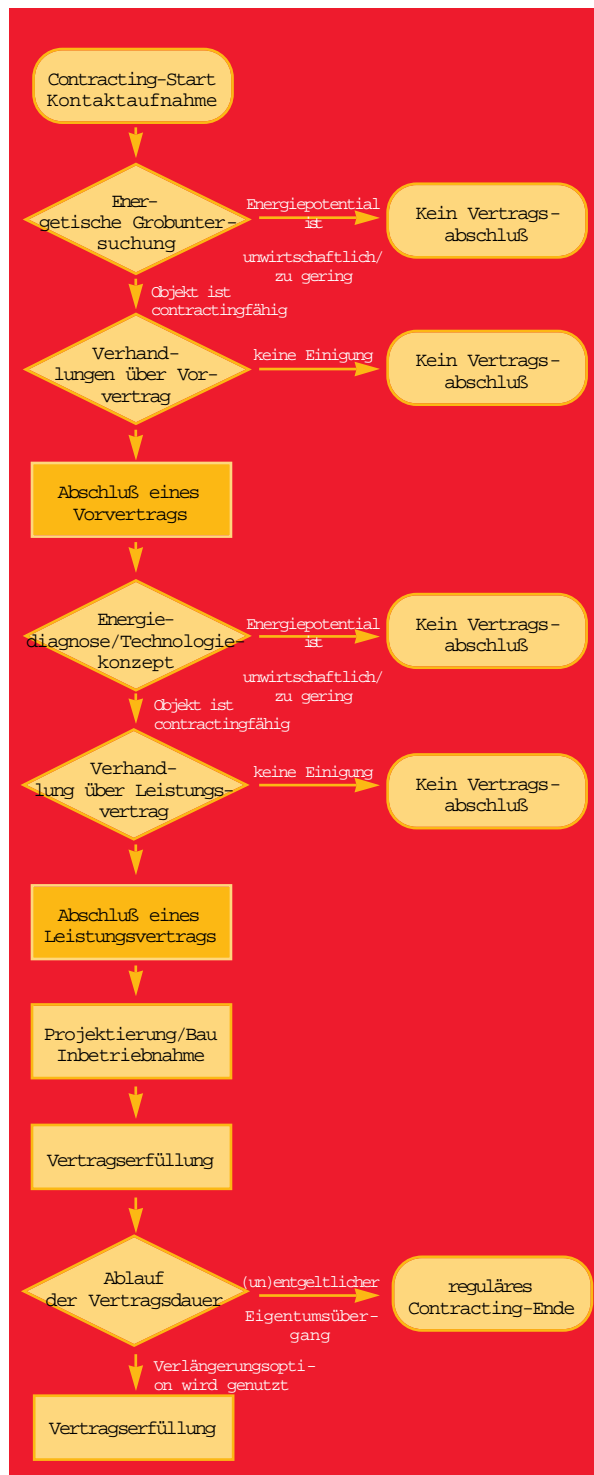


Bild 4 Contracting-Ablaufschema

Wettbewerb mit anderen Bietern Kostensenkungspotentiale mobilisiert werden können. Insgesamt verfügt die Stadt Leipzig über mindestens 300 weitere Verbrauchsobjekte, die kurz und mittelfristig einer energetischen Sanierung bedürfen. Die Pilotprojekte bildeten den Anfang einer Auftragsserie für Contracting-Modelle. Mittlerweile wurde die Energieversorgung von weiteren städtischen Liegenschaften als Pool an die Stadtwerke Leipzig vergeben.

Sanierung von Plattenbauten

Ein hohes Potential schlummert in der energetischen Sanierung von industriell gefertigten Plattenbausiedlungen in Ostdeutschland. Auch wenn Instandsetzungsinvestitionen vielfach bereits durchgeführt und Modernisierungsinvestitionen begonnen wurden, liegt ein erhebliches energetisches Rationalisierungspotential weiterhin brach. Der Investitionsstau wird sich auf absehbare Zeit nicht beseitigen lassen, da die Budgetsituation der sich zumeist in öffentlicher Trägerschaft befindlichen Wohnungsbaugesellschaften aufgrund restriktiver Mietpreisbindungen, hoher Zinsbelastungen aus aufgehäuften Altschulden und zum Teil ungeklärter Restitutionsansprüche extrem belastet ist. Um die Investitionslücken, die sich mit jährlich über 10 Mrd. DM beziffern lassen, zu schließen, bieten sich auch hier Contracting-Lösungen an.

Bei den zu DDR-Zeiten geschaffenen rund drei Millionen Wohneinheiten handelt es sich zu 80 Prozent um industriell gefertigte Bauten, zumeist die sogenannten Plattenbauten.

Diese Bauten verfügen in der Regel über eine energetisch minderwertige Gebäudesubstanz, deren begrenzt vorhandene Wärmedämmungen mittlerweile vielfach unwirksam geworden sind. Daher empfehlen sich hier erweiterte Contracting-Lösungen, die neben dem Einbau neuer Heizungstechnik auch nutzenergieeinsparende Maßnahmen (Wärmedämmungen, Regelungstechnik, Isolierung der Wärmeverteilungssysteme, etc.) vorsehen. Ein aufeinander abgestimmtes Sanierungsprogramm kann auch wirtschaftlich sinnvoll sein, wenn

durch eine Verringerung des Nutzenergiebedarfs Anlagen bzw. Anschlußleistung eingespart wird.

Die bislang im ostdeutschen Wohngebäudebereich realisierten Contracting-Lösungen beschränken sich jedoch ausschließlich auf Maßnahmen zur Nutzenergieerzeugung. Ursächlich hierfür sind die bereits angesprochenen Probleme bei der eigentumsrechtlichen Zurechenbarkeit von zusätzlichen gebäudetechnischen Maßnahmen sowie die geltenden Bestimmungen des Miet- und Betriebskostenrechts. So sind Modernisierungsinvestitionen wie Wärmeisolierungen nur dann über den Mietpreis abrechenbar, wenn die Maßnahmen unmittelbar vom Vermieter durchgeführt werden. Eine Abrechnung dieser investiven Aufwendungen über die Mietnebenkosten scheidet generell aus. Hinzu kommt, daß Wärmedämmungen in der Regel nicht wirtschaftlich durchführbar sind, so daß eine für die Mieter kostenneutrale Durchführung nur schwer zu erreichen ist. Da das Zustandekommen einer Contracting-Lösung die Zustimmung aller betroffenen Mietparteien erfordert, müssen Wohnkomfortsteigerungen durch gebäude- und energietechnische Investitionen offensichtlich sein, damit ein entsprechender Mietpreiszuschlag akzeptiert wird.

Contracting im Neubau

Contracting-Lösungen beschränken sich nicht ausschließlich auf den Wohnungsaltbestand, sondern sind auch bei Wohnungsneubauten einsetzbar. Indem Contracting-Unternehmen unmittelbar in die Bauplanung einbezogen werden, und ihnen bauliche Teilleistungen, wie z. B. die Komplettinstallation der Heizwärme und Warmwasserversorgung übertragen werden, lassen sich Kosteneinsparungen für die Bauträger erreichen. Als vorteilhaft erweist sich darüber hinaus, daß Contracting-Konzepte im Neubaubereich keine miet- und betriebskostenrechtlichen Probleme aufweisen, denn beim Abschluß von neuen Miet- oder Kaufverträgen können die Ansprüche eines Contracting-Gebers von vornherein entsprechend berücksichtigt werden. Zu berücksichtigen ist sowohl im Neubau, wie bei bestehenden Gebäuden, daß kleinere Contracting-Lösungen, wie der Einbau einer Heizstation in ein Ein- oder Zweifamilienhaus, beim Anbieter einen deutlich höheren spezifischen Aufwand verursacht, als z. B. die Realisierung einer Contracting-Lösung

in einem Wohngebäudekomplex, wo sich die Gesamtkosten der Betriebsführung auf eine größere Zahl von Nutzern verteilen läßt. Nach Expertenanhörungen im Bundeswirtschaftsministerium wurde bei Wohngebäuden eine Mindestnutzfläche von 350 m² als Untergrenze für die wirtschaftliche Durchführung von Contracting-Lösungen festgelegt. Dies entspricht im Neubaubereich einem durchschnittlichen Vierfamilienhaus.

Instrument zur Klimavorsorge

Die Bundesregierung hat ihr Klimaschutzziel zuletzt anlässlich der Vertragsstaatenkonferenz zur Klimarahmenkonvention Ende 1997 bekräftigt. Hiernach sollen die von Gesamtdeutschland ausgehenden energiebedingten CO₂-Emissionen bis zum Jahre 2005 gegenüber 1990 um 25 Prozent reduziert werden. Zur Erreichung dieser ehrgeizigen Zielvorgabe wurde ein umfangreiches Maßnahmenbündel konzipiert, das u. a. auf einen verstärkten Einsatz von Contracting-Aktivitäten abstellt. Um konkretere Vorstellungen über Anwendungsschwerpunkte und Einsatzpotential von Contracting-Konzepten zu erhalten, wurde vom Bundeswirtschaftsminister im Jahre 1994 ein Gesprächs-zirkel mit Vertretern der wichtigsten Anbieterbranchen und Nachfragergruppen eingerichtet.

Der Ergebnisbericht bescheinigt derartigen Energiedienstleistungsangeboten eine hohe Problemlösungskompetenz bei der Erschließung von Energiesparpotentialen insbesondere in jenen Verbrauchsbereichen, in denen energieeffizienzsteigernde Maßnahmen aus eigenem Antrieb nicht durchgeführt werden bzw. werden können. Dies betrifft einerseits öffentliche Verbrauchseinrichtungen (z. B. Schulen, Verwaltungsgebäude, Krankenhäuser), wo energietechnische Modernisierungen wegen mangelnder Finanzkraft der kommunalen Träger oftmals ganz unterbleiben oder nur mit erheblicher Zeitverzögerung durchgeführt werden können. Andererseits werden Energiesparaktivitäten im Mietwohnbereich dadurch gehemmt, daß hier die Interessenlagen von Energieverbrauchern (Mieter) und Vermieter auseinanderklaffen. Nach der Devise „Mieter profitiert, Vermieter zahlt“ sind Wohngebäudeeigentümer kaum bereit, Investitionsmittel zu mobilisieren, die sich angesichts des geltenden Miet- und Betriebskostenrechts nur bedingt rentieren. In beiden Fällen können Contracting-Lösungen Abhilfe schaffen, denn der kommunale Vermögenshaushalt wie auch das Budget des Wohngebäudeeigentümers bleiben unberührt, wenn die betreffenden Investitio-

nen durch ein außenstehendes Unternehmen finanziert und mit den realisierbaren Einsparerträgen verrechnet werden.

Unabhängig von der Art und Weise der Projektdurchführung bewirken Energieeinsparungen stets eine Entlastung der Umwelt. Dies gilt in besonderer Weise für die neuen Bundesländer, wo auch heute noch braunkohlebefeuerte Heizsysteme im Einsatz sind (1997 wurden 15 Prozent des ostdeutschen Wohnungsbestandes direkt mit Braunkohlenprodukten beheizt), die unter Umweltschutzaspekten dringend durch moderne Anlagen auf der Basis emissionsärmerer Einsatzbrennstoffe ersetzt werden müssen. Bei dem bereits angesprochenen Pilotprojekt in drei Ostberliner Schulen konnte der Primärenergieverbrauch um 44 Prozent gesenkt werden. Zugleich reduzierte sich der spezifische CO₂-Ausstoß durch die Energieträgerumstellung von Braunkohle auf Erdgas um 73 Prozent, während die Staubemissionen vollständig zurückgeführt werden konnten. Aus umweltpolitischer Sicht spielt der mit der Nutzung von Contracting-Angeboten verbundene Einkauf von Zeit eine besondere Rolle, denn vereinfacht ausgedrückt bedeutet jeder Tag, an dem Energiesparttechnologien früher eingesetzt werden können, eine Reduzierung des Energieverbrauchs bzw. der Schadstoffeinträge und damit einen Gewinn für die Umwelt.

Energiepolitischer Handlungsbedarf

Der umweltpolitische Nutzen einer Ausweitung von Contracting-Einsätzen wird allgemein anerkannt. Eine staatliche Förderung für Anbieter oder Anwendungen soll es jedoch nach Auffassung des Bundeswirtschafts- und des Bundesumweltministeriums nicht geben. Dafür sollen jedoch die rechtlichen Rahmenbedingungen geschaffen bzw. existierendes Ordnungsrecht korrigiert werden, damit Contracting-Modelle möglichst ungehindert umgesetzt werden können. Ein Ansatzpunkt hierfür findet sich im jüngst endgültig beschlossenen Energiewirtschaftsgesetz. Hiernach entfällt die Genehmigungspflicht für die Energieversorgung Dritter aus Contracting-Anlagen, sofern die installierten Energiesysteme auf KWK-Basis arbeiten oder regenerative Energien verwerten. Positive Auswirkungen für den Einsatz von Contracting-Modellen erhofft man sich auch durch Neuregelungen der Krankenhausfinanzierung.



Bild 5 Die WBS-70-Blöcke bieten sich zum Contracting an

Die entsprechenden Gesetze (Krankenhausfinanzierungsgesetz, Bundespflegegesetzverordnung) zwingen die Krankenhausträger, wirtschaftliche Rationalisierungsinvestitionen insbesondere in betriebskostenintensiven Bereichen wie der Energie- und Wasserversorgung durchzuführen. Von der neuen gesetzlichen Verpflichtung kann sich der Betreiber befreien, indem er ein Contracting-Unternehmen mit Maßnahmenplanung und -durchführung beauftragt. Sofern sich hierdurch die Betriebskosten nicht erhöhen, lassen sich auch die investiven Bestandteile der Contracting-Rate über die von den Krankenkassen zu tragenden Pflegesätze abrechnen.

Neben diesen geplanten bzw. bereits umgesetzten gesetzlichen Regelungen, existiert weiterer Handlungsbedarf. So zum Beispiel beim Haushaltsrecht des Bundes und der Länder, das bislang vorschreibt, daß Contracting-Lösungen im kommunalen Bereich einer erschwerenden und zeitaufwendigen aufsichtsrechtlichen Genehmigung bedürfen. Eine beispielhafte Änderung hat das Bundesland NordrheinWestfalen vorgenommen, indem es eine Experimentierklausel erlassen hat, die das Innenministerium berechtigt, zeitlich befristete Ausnahmeregelungen von organisations- und haushaltsrechtlichen Vorgaben der Gemeindeordnungen zuzulassen. Darüber hinaus erscheint es notwendig, daß Contracting-Lösungen hinsichtlich der Inanspruchnahme von Steuervergünstigungen und staatlichen Förderprogrammen gegenüber der Eigeninvestition des Nutzers gleichgestellt werden. Bislang sind die Möglichkeiten zur steuerlichen Abschrei-

bung von energietechnischen Modernisierungsinvestitionen zwingend mit der eigentumsrechtlichen Zurechenbarkeit der installierten Vermögensgegenstände verknüpft. Dies führt zu einer Diskriminierung der Energiedienstleistungsvariante, immer dann, wenn ein Contracting-Geber Eigentumsrechte an den von ihm auf eigene Rechnung installierten Gegenständen nicht geltend machen kann, so z. B. bei Zusatzinvestitionen wie Wärmedämmung, dem Einbau von Isolierverglasung und der Verlegung von neuen Verteilungssystemen.

Ebenso werden Contracting-Lösungen durch die Vergaberichtlinien für öffentliche Fördermittel bzw. zinsverbilligte Kredite benachteiligt. Beispielsweise können zinsverbilligte Kredite für Instandsetzungs- und Modernisierungsinvestitionen in vermieteten und selbstgenutzten Wohnungen im Rahmen des KfW-Wohnraum-Modernisierungsprogramms ausnahmslos von den Gebäudeeigentümern beantragt werden. Ließe sich der Kreis der Antragsberechtigten um private Drittinvestoren ausweiten, könnten möglicherweise preisgünstigere und energieeffizientere Lösungen implementiert werden.

Perspektiven

Mittels Contracting lassen sich energietechnische Investitionen oftmals schneller und preisgünstiger durchführen, als durch den Nutzer bzw. Verbraucher selbst. Dies resultiert einerseits aus dem Expertenwissen von Contracting-Anbietern bei Planung, Bau und Betriebsführung von energietechnischen Anlagen. Andererseits können Contracting-Unternehmen durch eine Poolung der Nachfrage Kostenvorteile auf den Beschaffungsmärkten (Markt für energietechnische Anlagen und Ausrüstungsgegenstände, Kapitalmarkt, Versicherungsmarkt etc.) erzielen.

Contracting-Konzepte werden von Energie- und Gasversorgungsunternehmen in immer stärkerem Maße als produktpolitisches Marketinginstrument eingesetzt. Durch die Verknüpfung mit Zusatzdienstleistungen (z. B. Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb von Heizstationen) kann die Attraktivität der lowinterest-Produkte Erdgas bzw. Heizöl aufgewertet werden. Bestehende Kundenbindungen lassen sich hierdurch festigen, Neukunden für das Stammgeschäft hinzugewinnen. Vor dem Hintergrund des zunehmenden Wettbewerbs auf den leistungsgebundenen Energiemärkten ist eine Intensivierung der Kundenbindungen von großer unternehmensstrategischer Bedeutung.

Hervorragende Einsatzchancen besitzt das Contracting-Konzept insbesondere bei der Erneuerung der Wärmeversorgung von öffentlichen Verbrauchseinrichtungen (z. B. Verwaltungsgebäuden, Schulen, Universitäten, Krankenhäusern) und Mietwohngebäuden in den neuen Bundesländern. Aufgrund finanzieller Restriktionen und eines nach wie vor hohen Sanierungsbedarfs können notwendige Investitionen hier nur in sehr begrenztem Umfang eigenständig durchgeführt werden.

Der Markt steht erst am Beginn seiner Entwicklung. Voraussichtlich wird sich die Nachfrage nach diesen Energiedienstleistungen mit wachsendem Bekanntheitsgrad und zunehmenden Erfahrungen bei der Durchführung von Projekten deutlich ausweiten. Als prädestinierte Anbieter erweisen sich Energieversorgungsunternehmen auf prinzipiell sämtlichen Versorgungsebenen und mittlere bis größere Handwerksbetriebe. Sie verfügen über das notwendige Know-how, den Zugang zu finanziellen Mitteln und was besonders zählt, einen bewährten und langjährigen Kontakt zu potentiellen Kunden. Bei einer Ausweitung von Energiedienstleistungsangeboten werden Kooperationen verschiedener Partner (EVU bzw. GVV mit Handwerksbetrieben, Banken bzw. Finanzdienstleistern, Anlagenherstellern) von strategischer Bedeutung sein. Nach einer Potentialanalyse in den Sektoren Mietwohngebäude, Industrie und Gewerbeverbraucher und öffentliche Verbrauchseinrichtungen könnten alleine in den neuen Bundesländern insgesamt ca. 20 000 Contracting-Konzepte im Jahr umgesetzt werden. Auch wenn dieser Wert eher theoretischen Charakter besitzt, zeichnet sich hierdurch zumindest ein beachtliches Marktpotential für derartige Dienstleistungen ab. □