

Energie-Contracting – die Chance für effizientes Energiesparen

Immer wieder scheitern Projekte zur Energie-Einsparung oder die Anwendung erneuerbarer Energien. Zu hohe Investitionen oder zu scharfe Anforderungen an Amortisation und Verzinsung sind Gründe dafür. Sparpotenziale bleiben ungenutzt, effiziente neue Technologien gelangen nicht zum Durchbruch. Das Energie-Contracting weist einen Weg aus diesem Dilemma. Die zentrale Holzschnitzelfeuerung mit Wärmeverbund im Schulhaus Obermatt in der Gemeinde Möhlin konnte beispielsweise dank eines Contracting-Vertrags zwischen dem Aargauischen Elektrizitätswerk und der Gemeinde realisiert werden.

«Contracting» stammt vom englischen Begriff «contract», also Vertrag. Contracting bedeutet das Abschliessen eines Vertrags

- über eine klar definierte Leistung;
- zu einem vertraglich geregelten Preis;
- über eine bestimmte Zeitspanne.

Ein solcher Vertrag bildet die Grundlage für eine Energiepartnerschaft. Die beiden Partner sind einerseits der Kunde, also der Energieverbraucher, und

andererseits der Contractor, eine Firma, die auf Energie-Dienstleistungen

Dr. Peter Hess
Abteilung Energie
062 835 28 80

spezialisiert ist. Das

Prinzip ist einfach: Der Contractor übernimmt alle mit der Energiebereitstellung oder Energieeinsparung verbundenen Aufgaben – von der Planung über die Finanzierung bis hin zur Wartung. Der Kunde findet als Leistung genau das, was er braucht: die gewünschte Nutzenergie. Er spart Energie, weil ihm der Contractor eine sparsame Anlage zur Verfügung stellt. Der Kunde zahlt aus dem Kauf der Energie und den eingesparten Energiekosten die Anlage ab.

Hinter diesem Managementverfahren steht die Idee, Energie einzusparen, so dass eine Kostensenkung für den Kunden entsteht.

Holzschnitzelofen im Schulhaus Obermatt in der Aargauer Gemeinde Möhlin.

Foto: Aargauisches Elektrizitätswerk AEW

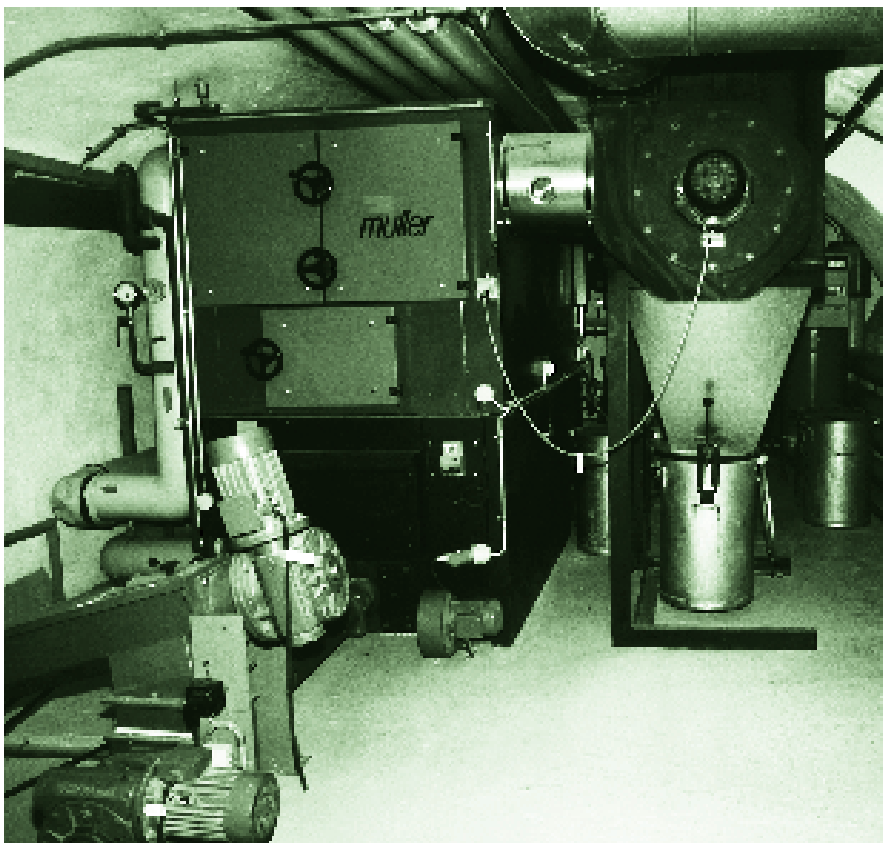
Anlagen- und Einspar-Contracting

Grundsätzlich lässt sich das Energie-Contracting in zwei Bereiche unterscheiden: Anlagen-Contracting und Einspar-Contracting.

Anlagen-Contracting: Bei der einfachsten Form des Anlagen-Contractings plant, realisiert, finanziert und betreibt der Contractor eine Energieanlage. Der Kunde bezahlt die Energie zu einem vertraglich festgelegten Preis und möglicherweise eine fixe Entschädigung. Dadurch sind alle Kosten des

Contractors für Investition, Wartung, Energiebeschaffung und Verwaltung abgedeckt. Das Anlagen-Contracting gibt es in verschiedenen weiteren Ausgestaltungen. So kann der Contractor für seine Anlage auch einen Betreiber einsetzen oder er baut eine Anlage im Auftrag Dritter, beispielsweise für eine Gemeinde, welche Private und Gewerbebetriebe als Energiebezügler vorsieht.

Einspar-Contracting: Beim Einspar-Contracting werden Massnahmen zum Energiesparen in einem Gebäude realisiert. Der Contractor liefert nicht eine Anlage und die produzierte Energie, sondern beispielsweise die gesamte Beleuchtung, Warmwasserversorgung oder Belüftung. Er finanziert die Investitionskosten und übernimmt die Wartung der neuen Einrichtungen. Mit diesen Einrichtungen wird Energie eingespart – und das spart wiederum Geld. Als Gegenleistung für seine Investitionen erhält der Contractor vom Kunden einen vertraglich festgelegten Anteil an der Einsparung der Energiekosten.



Contracting überwindet Hürden

Energie-Contracting macht Projekte für effizienten Energieeinsatz und Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien wirtschaftlich interessant: Zum einen sinken Investitionshürden, zum andern werden die Gesamtkosten aus Energieverbrauch und Investition minimiert.

Ein konkretes Beispiel aus dem Wohnungsbau: Vermietet ein Bauherr sein Objekt, dann zahlt der Mieter die Heizkosten. Der Schritt zur rationellen Energienutzung bleibt in der Regel aus, weil sich dadurch die Baukosten erhöhen würden. Konkret steht somit eine zusätzliche Wärmedämmung in Konkurrenz zur Granitabdeckung in der Küche. Die komfortablere Innenausstattung erlaubt dem Bauherrn aber, eine höhere Miete zu verlangen und ist deshalb rentabler. Würde die Bereitstellung der Raumwärme einem Contractor übergeben, könnte dieser zusätzliche Investitionen in die Wärmedämmung über den Wärmeverkauf an die Mieter finanzieren. Wärmelieferant und Mieter hätten das gleiche Interesse, den Energieverbrauch zu senken.

Alle profitieren

Contractors können Energieversorger, Installateure, Brennstoffhändler, Beratungs- und Planungsfirmen, Anlagenhersteller, aber auch Gebäudebewirtschafter sein. Bis heute hat es bereits zahlreiche Neugründungen von Contracting-Unternehmen oder Abteilungen in alteingesessenen Betrieben

gegeben. Mit den (Zusatz-)Dienstleistungen des Contractings wie Finanzierung, Service und Wartung erschliessen sich Contractors neue Märkte. Sie vergrössern ihren Anteil an der Wertschöpfungskette. Langfristige Verträge garantieren feste Kundenbindungen über Jahre hinaus. Dies ist beim zunehmenden Konkurrenzdruck in liberalisierten Märkten von besonderer Bedeutung.

Zu den **Kunden des Contractings** gehören öffentliche und private Energiebezügler, aber ebenso Gewerbe- oder Dienstleistungsbetriebe. Sie erhalten als Leistung nur das, was sie wirklich brauchen; sei das Wärme, Dampf, Kälte oder Beleuchtung. Wenn Energie-Investitionen mittels Contracting realisiert werden, bringen sie oft massive wirtschaftliche Vorteile. In vielen Fällen werden die Energiekosten um bis zu 70 Prozent gesenkt. Die Sanierung der Klimaanlage in der Mensa an der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Höggerberg beispielsweise erbrachte sogar 85 Prozent Minderkosten.

Energie-Contracting fördert die Standorticherheit und die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft und entlastet die öffentlichen Haushalte. Energie-Partnerschaften tragen aber auch zur ökologischen Modernisierung unserer Energieversorgung bei. Dank Energie-Contracting werden Altanlagen rascher saniert und in grösserem Umfang fortschrittlichere Spartechnologien eingesetzt. So sichert und schafft Contracting Arbeitsplätze in zukunftsträchtigen und arbeitsintensiven Branchen.

Swiss Contracting:

Dreh- und Angelpunkt in allen Fragen des Contractings

Ein wichtiger Meilenstein zum Aufbau des Schweizer Energie-Contractingmarkts in der Schweiz wurde im Sommer 1998 gesetzt. Mit Unterstützung von Energie 2000 erfolgte die Gründung der Swiss Contracting, dem schweizerischen Verband für Energie-Contracting. Er hat sich zum Ziel gesetzt, den Dreh- und Angelpunkt in allen Fragen des Contractings zu bilden. Er will dem Energie-Contractingmarkt zu einem raschen und nachhaltigen Gedeihen verhelfen, indem er als Kontakt- und Kommunikationsdrehscheibe in einem komplexen Netzwerk von Anbietern, Investoren, Lieferfirmen, Planern, Installateuren, Energielieferanten und Contractingkunden auftritt.

Von der Idee zum Vertrag

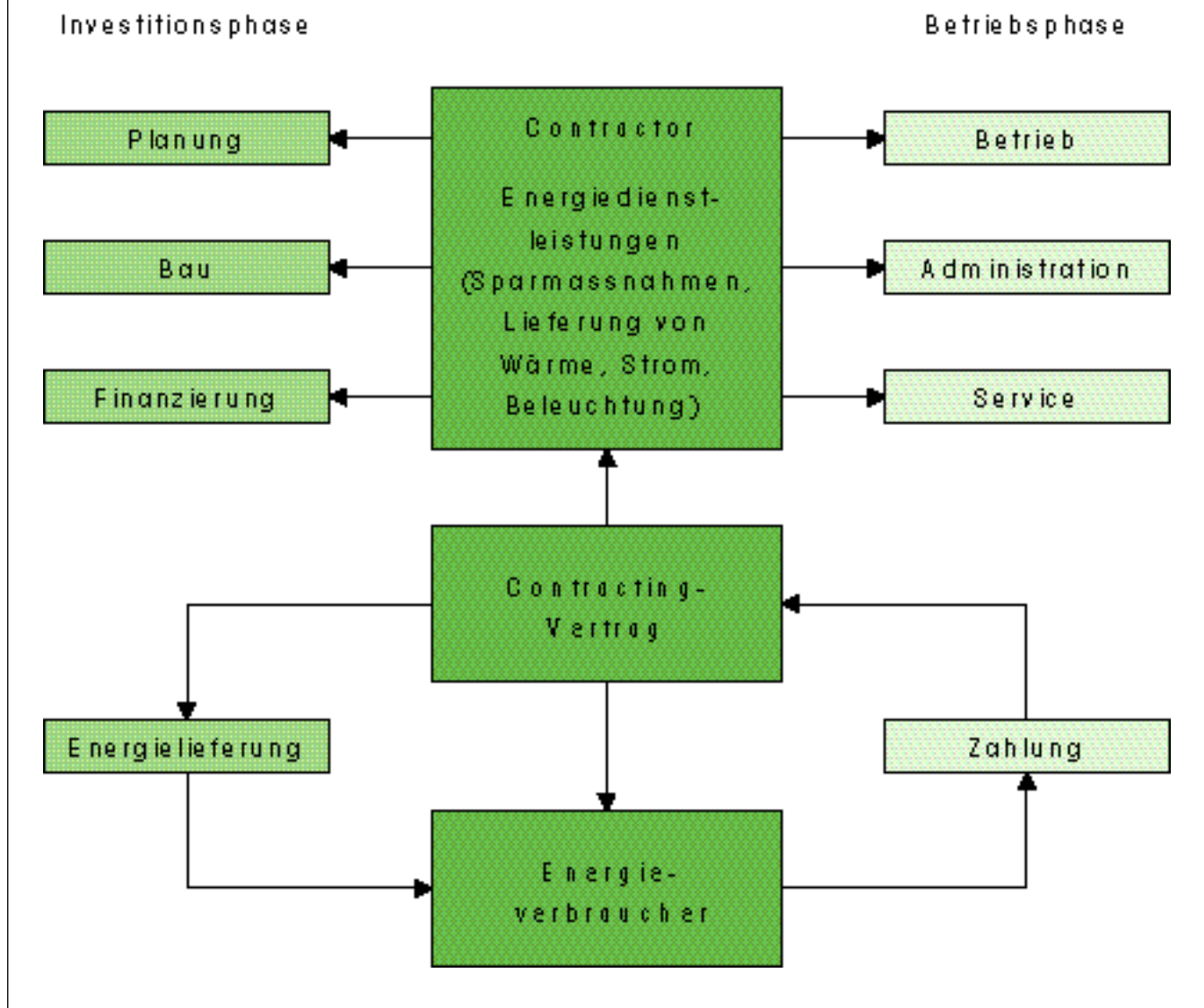
Um zu entscheiden, ob ein Contracting-Projekt Chancen zur Realisierung hat, gibt der Bauherr eine Machbarkeitsstudie in Auftrag, oder der Contractor beauftragt damit ein Planungsbüro. Ist das Projekt interessant, werden Verhandlungen mit allen beteiligten Partnern geführt (Bauherr, Behörden usw.). Nach positivem Abschluss erstellt der Contractor die komplette Anlage – beispielsweise als Generalunternehmer – und arbeitet mit Planern und Handwerkern der Region zusammen. Der Contractor erarbeitet auch die Verträge mit dem Bezüger.

Contracting eignet sich generell bei einem Investitionsvorhaben in den Märkten Energie, Entsorgung, Wasserwirtschaft und Informationstechnologie. Im Energiebereich sind die Raumwärme-Belieferung, die industrielle Wärme-Kraft-Kopplung und der Energie-Dienstleistungsbereich für Spitäler und öffentliche Gebäude besonders ideale Einsatzgebiete.

Anlagedaten zur Wärmeversorgung Obermatt in Möhlin

Anlage	Holzschnitzelfeuerung mit Wärmeverbund
Partner	Gemeinde Möhlin Aargauisches Elektrizitätswerk
Realisierung	1995
Leistung Holzschnitzelkessel	460 kW
Leistung des Ölkessels	115 kW
Wärmeenergieabgabe	900 MWh
Wärmeanteil aus Holz	90 %
Volumen des Schnitzelsilos	80 m ³
Länge des Leitungsnetzes	750 m

Tätigkeiten und Beziehungen beim Contracting



Der Wärmeverbund Obermatt in Möhlin

In der Aargauer Gemeinde Möhlin realisierte das Aargauische Elektrizitätswerk (AEW) in enger Partnerschaft mit der Gemeinde ein Energie-Contracting. Bei der Erneuerung der Heizungsanlage im Schulhaus Obermatt wurde ein Wärmeverbund verwirklicht: Über ein Wärmeleitungsnetz werden aus der zentralen Holzsnitzelfeuerung im Schulhaus Obermatt ein weiteres Schulhaus, ein Kindergarten, eine Turnhalle, die Hauswartwohnung sowie verschiedene Einfamilienhäuser und Reihenhäuser (zirka 50 Wohneinheiten) in nahegelegenen

Neuüberbauungen versorgt. Die Gemeinde Möhlin und das AEW bilden zu je 50 Prozent eine Betriebsgesellschaft. Die Betriebsverantwortung liegt beim AEW, das den Betrieb führt.

Kleinere Contracting-Projekte

Energiedienstleistungen wie das Contracting gewinnen auf den liberalisierten Energiemärkten Europas immer mehr an Bedeutung. Der Schweizer Contracting-Markt verzeichnet seit der ersten grossen Schweizer Contracting-Tagung von 1995 ein ansehnliches Wachstum. Er weist gut 60 Anbieter sowie rund 250 realisierte Projekte auf. Überträgt man die Ergebnisse deutscher Marktanalysen auf unser

Land, ist die weitere Zunahme realistisch. Das Marktpotenzial beträgt nach diesen Abklärungen für die Schweiz rund eine Milliarde Franken pro Jahr. Mehr Informationen werden die Ergebnisse einer Marktpotenzialstudie des Bundes im Frühjahr 1999 bringen. Noch aber scheitert die breite Umsetzung des Contractings oft an der Finanzierung. Bei der Finanzierung von Contracting-Projekten handelt es sich aus Sicht der Finanzinstitute um eine eigentliche Projektfinanzierung: Hierbei stellt anstelle hypothekarischer Sicherheiten der prognostizierte Cashflow die zentrale Sicherheit dar. Jedes Projekt muss deshalb in einem aufwen-

digen Verfahren vertieft auf seine technische, wirtschaftliche und juristische Plausibilität geprüft werden.

Bei Projekten über 10 Millionen Franken verfügen die Banken über geeignete Prüfverfahren. Bei kleineren Projekten hingegen stehen die Prüfungskosten in keinem vernünftigen Verhältnis zur Projektsomme und zur Marge. So gelangen solche Vorhaben nicht zur Prüfung und damit auch nicht zur Realisierung.

Der schweizerische Verband für Energie-Contracting, die Swiss Contracting, schafft in diesem Bereich Abhilfe. Er plant, das Modell des Verbandes für Wärmelieferanten (VfW) in Deutschland auf Schweizer Verhältnisse anzupassen. Dort ermöglicht eine standardisierte Projektprüfung eine kostengünstige Finanzierung ab Investitionssummen von 25'000 Franken.

Ausserdem bietet die Swiss Contracting einen umfassenden neutralen Prüf-, Sicherungs- und Finanzierungsmechanismus. Im Auftrag von Banken, Contractors und Contracting-Kunden und in enger Zusammenarbeit mit technologiespezifischen Kompetenz-Zentren (z. B. Verband für Holzenergie, Swisssolar) prüft die Swiss Contracting Projekte nach wirtschaftlichen, rechtlichen und technischen Gesichtspunkten. Die Gesamtverantwortung für das sichere Funktionieren des Mechanismus liegt beim zentralen Kompetenz-Zentrum Swiss Contracting. ■■■*

Die Swiss Contracting bietet praxisbezogene Hilfsmittel:

- Ausschreibungsleitfäden befähigen Kunden, rasch und effizient das Contracting mit dem bestmöglichen Preis-Leistungs-Verhältnis auszuwählen.
- Modellprojekte bei einflussreichen Kunden (öffentliche Hand, renommierte private Energieverbraucher) animieren Zögerer, Contracting näher zu prüfen.
- Die Weiterbetriebsgarantie der Swiss Contracting räumt berechnete Befürchtungen von potentiellen Contracting-Kunden (Was passiert, wenn mein Contractor Konkurs geht?) aus dem Weg.
- Neutrale Beratungen ermöglichen den Kunden ein erstes, fundiertes Urteil bezüglich Contracting.
- Unabhängige Projektbegleitungen verleihen Kunden zusätzliche Sicherheit.
- Eine Qualitätskontrolle für Nachfrage und Anbieter stellt die Zertifizierung von Contracting-Projekten auf ihre technische, wirtschaftliche und vertragliche Plausibilität dar.
- Die Qualifizierung von Contractors, z. B. durch Schulungsseminare, sichert und verbessert die Qualität von Contracting-Projekten.
- Je grösser und je fairer der Wettbewerb auf dem Contracting-Markt ist, desto rascher und umfassender wird das realisierbare Marktpotenzial ausgeschöpft. Die Fairness im Wettbewerb zwischen grossen und kleineren Anbietern, zwischen privaten und öffentlichen Contractors kann durch eine gemeinsam vereinbarte und freiwillig befolgte Wettbewerbsethik gefördert werden.
- Contracting stösst bei kleineren Investitionssummen oft an die Grenze seiner Wirtschaftlichkeit. Die Standardisierung der Verfahren kann dabei helfen. Das zentrale Anliegen ist, die Finanzierung über einen intelligenten Prüf-, Sicherungs- und Finanzierungsmechanismus zu ermöglichen.

Weitere Informationen zum Contracting

Swiss Contracting
Forum für Energiedienstleistungen
Sonneggstrasse 84
8006 Zürich
Tel. 01 365 20 15
Fax 01 365 20 18

Textquellen

- «Energie-Contracting – Mit Drittinvestoren Energie und Geld sparen»
Schriftenreihe
Ö.B.U./A.S.I.E.G.E 9/1995
Schweizerische Vereinigung für ökologische Unternehmensführung
- «Chancen für Newcomer und Kooperationen im dezentralen Energiemarkt»
Kuno Spirig, lic. phil I, lic. oec.
HSG, Geschäftsführer Swiss Contracting