

BEHLAU



Energiecontracting
Im Kontext steigender Energiepreise

Inhaltsverzeichnis

- Präambel
- 1 Energie-Contracting
- 2 Begriffsabgrenzung
- 3 Contracting-Modelle
 - 3.1 Energieliefer-Contracting
 - 3.2 Energieeinspar-Contracting
 - 3.3 Betriebsführungs-Contracting
 - 3.4 Finanzierungs-Contracting
- 4 Kooperationsmodelle
- 5 Dienstleistungsmodell
- 6 Anwendungsbereiche
- 7 Vorurteile und Vorteile
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Anlagen

Präambel

Die deutlich gestiegenen Energiekosten wirken sich inzwischen deutlich auf die Betriebskosten von Unternehmen und Immobilien aus. Jedem ist bewusst, dass mittel- und langfristig die Kosten in ähnlicher Form zunehmen werden.

Das ein Großteil der Energie aus Ländern bezogen wird, die nicht gerade als zuverlässig und seriös gelten, verstärkt die Angst um die Energiekostenentwicklung zusätzlich.

Dem steht gegenüber, dass selbst führende Industrienationen Europas nach wie vor verschwenderisch mit ihrer zur Verfügung stehenden Primärenergie haushalten. Die Tatsache, dass Großkraftwerke Wirkungsgrade von lediglich 40 bis 45 % aufweisen, nichts anderes bedeutet, dass 55 bis 60 % der eingesetzten Primärenergie eine reine Umwelt- und Klimabelastung darstellt.

Durch den Einsatz dezentraler Energieanlagen in unmittelbarer Nähe der Energieabnehmer kann die Energieeffizienz deutlich erhöht werden (so z.B. bei Blockheizkraftwerken mit etwa 95 %).

Folgend wird aufgeführt, auf welchen Wegen Contracting-Modelle zum Einsatz dezentraler Energieanlagen führen. Dadurch wird aktiv Klima- und Umweltschutz betrieben, gleichsam entstehen zwischen Investoren und Energieverbraucher Synergien.

1. Contracting

Contracting bedeutet, dass eine Maßnahme zur rationelleren Nutzung von Energie nicht vom Energieverbraucher selbst, sondern von mindestens einem externen Unternehmen (Contractor) durchgeführt wird.

Dies können Energieversorger, Anlagenhersteller oder Unternehmen sein, deren Geschäftszweck das Contracting ist.

Dem externen Unternehmen obliegen die Energieberatung zur Steigerung der Energieeffizienz beim Energienutzer, die Planung und Durchführung der Maßnahmen zur

Energiebereitstellung, die Finanzierung sowie die Wartung und Instandhaltung der Anlage. Die Energienutzer zahlen für die Energielieferung oder den Betrieb der Anlage.

Der Contractingnehmer ist dabei über einen Wärme- und Stromliefervertrag oder weitere Energiedienstleistungen mit dem Contractor verbunden.

2. Begriffsabgrenzung

Der **Contractinggeber / Contractor** ist (in der Regel) ein Unternehmen, welches verschiedene Dienstleistungen im Rahmen der Energiebereitstellung und Energielieferung übernimmt. Zu dessen Aufgaben können die Beratung, Planung, Finanzierung, Lieferung und Errichtung sowie die Betriebsüberwachung der Energieanlagen gehören.

Der **Contractingnehmer** hingegen ist Bezieher der vom Contractor erbrachten Lieferungen und Leistungen.

3. Contracting-Modelle

Je nach dem, was die vom Contractor gelieferten Leistungen umfasst, wird zwischen folgenden Contracting-Modellen unterschieden:

- Energieliefer-Contracting
- Energieeinspar-Contracting
- Betriebsführungs-Contracting
- Finanzierungs-Contracting

Von Contracting-Unternehmen werden vorrangig die ersten beiden Contracting-Arten angeboten.

3.1 Energieliefer-Contracting

Hierunter fallen alle Vorhaben, bei denen der Contractor die Energieerzeugungsanlage entweder plant, finanziert und errichtet, oder eine bestehende Energieerzeugungsanlage übernimmt und für die Dauer des Vertrages die volle Anlagenverantwortung übernimmt.

Im Rahmen seiner Tätigkeit wird er die Anlage warten, in Stand setzen und bedienen, die Primärenergie dazu erwerben und die erzeugte Energie an den Contractingnehmer liefern. Diese Art des Contractings wird auch als „Anlagen-Contracting“ bezeichnet.

Die Kompletverantwortung für die Energieanlage wird in der Regel für die Dauer von 10 bis 20 Jahre auf den Contractor übertragen. Erreicht wird in der Regel eine deutliche Energieeinsparung und deutliche Immissionsminderung.

3.2 Energieeinspar-Contracting

Hierunter fallen diejenigen Projekte, bei denen der Contractor nicht nur die Aufgabe der Energieerzeugung übernimmt, sondern auch die Energieverteilungs- und Energienutzungsanlagen sowie andere für den Energieverbrauch des zu versorgenden Objektes maßgebliche Bauteile ebenfalls plant, errichtet, betreibt, und Instand hält. Dabei liefert der Contractor häufig auch ein Energieeinsparkonzept und schult die Nutzer im Umgang mit (seiner) Energie.

Da die gesamte Energiekette Bestandteil des Contractings wird, wird eine maximale Energie- und Kosteneinsparung erreicht.

Diese Art des Contractings findet häufig bei Bestandsobjekten mit der Absicht radikaler Energieeinsparung Anwendung. Die vertragliche Bindung ist auf etwa bis 10 Jahre fixiert. Diese Art des Contractings ist sehr arbeitsintensiv und bedingt umfangreiche Kenntnisse in der Mess- und Regeltechnik, der Gebäudeleittechnik in Verbindung mit psychologischem Talent.

3.3 Betriebsführungs-Contracting

Diese Contractingart umfasst das technische Anlagenmanagement und das technische Facility-Management. Die Leistung des Contractors beschränkt sich auf die Bedienung, Überwachung, Instandhaltung und Reparatur der im Besitz/Eigentum des Contractingnehmers befindlichen Energieanlage.

Aufgrund der Professionalität des Betreibers wird eine technische Optimierung der Energieanlage erreicht. Bei Einbeziehung des wirtschaftlichen Facility-Managements können weitere wirtschaftliche Vorteile erreicht werden, wenn der Contractor seine in der Regel günstigeren Einkaufsbedingungen für die Primärenergie weiter reicht.

3.4 Finanzierungs-Contracting

Dieses Contracting beschränkt sich auf die Planung, Finanzierung und Errichtung. Der Contractor verzichtet auf das technische und wirtschaftliche Facility-Management. Das Finanzierungs-Contracting wird auch als „Third-Party-Financing“ oder „Leasing“ bezeichnet. Es beschränkt sich rein auf die Finanzierung der Energieanlage.

Die Betriebs- und Instandhaltungsverantwortung liegt beim Eigentümer der Energieanlage. Dieses kann der Eigentümer des zu versorgenden Objektes sein, oder ein anderer Contracting-Partner.

Das Finanzierungs-Contracting ist eine ideale Ergänzung zum Energieliefer- und Energieeinspar-Contracting, da deren Contractoren ihre Refinanzierungsmöglichkeiten nicht einschränken.

Finanzierungs-Contracting wird z.B. von Kreditinstituten angeboten. Technisches know-how, bei welchem der Contractingnehmer in Form geringerer Energieverbräuche und / oder Energiekosten profitiert, ist dabei nicht nutzbar gemacht.

4. Kooperationsmodelle

Beim Kooperationsmodell besteht zwischen dem Contractor und dem Energienutzer eine gesellschaftsrechtliche oder gesellschaftsrechtsähnliche Zusammenarbeit.

Der Vorteil der gesellschaftlichen Verflechtung gegenüber schuldrechtlichen Verträgen liegt darin, dass bei dieser Form der Zusammenarbeit Zielkonflikte besser ausgeräumt werden können und sich die Entwicklung und Umsetzung gemeinsamer Zielsetzungen besser realisieren lassen. Eine gemeinsame Ergebnisverantwortung lässt sich beispielsweise in Gesellschaften vertraglich fixieren:

- Contractingnehmer und Contractor gründen eine gemeinsame Betreibergesellschaft, die die Anlage plant, baut oder kauft und betreibt.

- Contractingnehmer und Contractor gründen eine Betreibergesellschaft, die die Anlage betreibt und eine Besitzgesellschaft, der die Anlage gehört. Diese Lösung ist nur bei Großinvestoren sinnvoll, um dem Energienutzer ein Zugriffsrecht zu sichern.
- Der Contractingnehmer bindet sich als stiller Gesellschafter im Sinne des Handelsgesetzbuches in die Betreibergesellschaft ein. Durch diese Organisationsform ist es dem Energienutzer möglich, an den Gewinnen teilzuhaben. Eine andere Möglichkeit ist die Vergabe eines partiarischen Darlehens des Energienutzers an den Betreiber. Bei diesem Darlehen erhält der Kunde statt einer Verzinsung einen Gewinnanteil aus dem Betrieb der Anlage. Neben der Gewinnbeteiligung erhält der Energienutzer Einblick in die wirtschaftlichen Verhältnisse der Betreibergesellschaft und kann darüber hinaus Miteigentümer der Anlage werden.

5. Dienstleistungsmodell

Erzeugt die Energieanlage auch Strom und wird diese an den Contractingnehmer geliefert, so ist der Contractor als Energielieferant im Sinne des Energiewirtschaftsgesetzes tätig. Daher bedarf dieses einer Genehmigung des zuständigen Landes-Wirtschaftsministeriums (§ 5 Energiewirtschaftsgesetz).

Bei einer Verweigerung der Genehmigung kann das sogenannte Dienstleistungsmodell angewandt werden. Der Betreiber verarbeitet bei diesem Modell die vom Energienutzer zur Verfügung gestellten Primärenergieträger (z. B. Öl) in Sekundärenergieträger (z. B. elektrischen Strom). Dafür erhält er vom Energienutzer eine Dienstleistungsvergütung (statt eines Stromkaufpreises).

6. Anwendungsbereiche

Contracting-Modelle werden in der Industrie und von öffentlichen Auftraggebern genutzt. Insbesondere für den öffentlichen Bereich stellt das Contracting eine attraktive Möglichkeit zur Beschaffung neuer Anlagen dar, da öffentliche Auftraggeber, wie z. B. Schulen, Krankenhäuser etc. in der Regel über wenig Geld verfügen und ihnen das technische Wissen zur Realisierung einer neuen Anlage in der Regel fehlt. Sollte hingegen genügend Geld zur Verfügung stehen, dann ist die Erfüllung des Hauptzweckes, z. B. Verbesserung der Versorgung durch Einstellung von neuem Pflegepersonal, wichtiger als die Anschaffung einer neuen und energiesparenden Heizungsanlage. Hier kommen die Vorteile des Contracting voll zur Wirkung.

Die Vorfinanzierung wird vom Contractor übernommen. Der Energienutzer bezahlt für die abgenommenen Mengen ein Entgelt. Diesen Entgelt deckt Unterhalt, Kapitaldienst, Abschreibungen und sonstige Aufwendungen. Neben der Zahlung eines Entgelts ist auch eine Vergütung über die eingesparten Kosten möglich. Die durch den Contractor eingesparten Kosten (durch eine neue errichtete Anlage oder optimierten Produktionsanlagen) werden zwischen Energienutzer und Contractor geteilt. Besonders vorteilhaft für den Energienutzer ist, dass die langfristige Kapitalbindung durch die neue Anlage entfällt. Diese freien finanziellen Mittel können für andere rentablere oder dem Unternehmenszweck näher stehende Projekte verwendet werden.

7. Vorurteile und Vorteile

Der erste Gedanke ist, dass der Contractingnehmer die Gewinne des Contractors mit finanzieren muss und damit – unabhängig von den Vorteilen der freien Liquidität - die Gesamtkosten einer einfachen Investition übersteigen.

Diese Überlegung ist nicht richtig, da der Contractor in der Regel deutlich günstigere Anschaffungskosten hat. Für ihn stellt das Contracting ein zusätzliches Finanzierungsinstrument dar, mit dem er Kunden erreicht, für die eventuell nur durch die Möglichkeit des Contracting eine Umstellung in der Energiebeschaffung möglich ist. Darüber hinaus kann der Contractor als Spezialist in seinem Gebiet auch die Primärenergie günstiger einkaufen als der Contractingnehmer, so dass dem Contractingnehmer keinerlei Mehrkosten entstehen und der Contractor von seinen günstigen Einkaufsbedingungen profitiert.

Tatsächlich ergeben sich beim Contracting in der Regel sowohl für den Contractor, als auch für den Contractingnehmer, erhebliche Vorteile.

Der Contractor verfügt über das technische Wissen, das zur Errichtung und zum Betrieb der Anlage erforderlich ist. Wenn der Energienutzer allein, ohne Contractor investieren würde, müsste er sich um geeignetes Personal bemühen oder eigene Mitarbeiter weiterbilden. Dies kann zu weiteren Kostenbelastungen führen. Der Contractor hingegen ist auf die Errichtung und den Betrieb einer Anlage spezialisiert und kann beides kostengünstiger realisieren als ein Unternehmen ohne Erfahrung auf diesem Gebiet. In der Regel kann der Contractor die zu installierende Technik als auch die Primärenergie zu deutlich günstigeren Konditionen einkaufen, als der Contractingnehmer.

Für den Contractingnehmer sind im Wesentlichen folgende Vorteile für das Unternehmen zu nennen:

Technisch

- Einsatz effizienter und energiesparender Technik
- hohe Nutzerzufriedenheit durch den Einsatz modernster Technologie
- hohe Betriebssicherheit und Anlagenverfügbarkeit
- schnelle und flexible Störungsbeseitigung durch Fernüberwachung
- keine Wartung und Instandhaltung
- erhöhte Versorgungssicherheit
- Expertenwissen wird für Unternehmen verfügbar

Wirtschaftlich

- verbesserte Liquidität durch Vermeidung von Investitionen
- Reduzierung von Energie-, Betriebs- und Verwaltungskosten
- Entlastung in der Koordination und Abwicklung der Energiegestaltung
- keine Bereitstellung liquider Mittel bei der Anschaffung
- Kosteneinsparungen durch Energiekostenreduzierung
- keine Investitionen des Unternehmens
- Übertragung von Investitions- und Betriebsrisiko auf den Betreiber
- transparente Energiekosten
- günstigere Gesamtkosten

Ökologisch

- Schonung der Ressourcen durch geringeren Verbrauch an Primärenergie
- Verringerung von Schadstoff-Emissionen

Am wichtigsten scheint das Outsourcing der Energieanlage zu sein um sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren zu können. Er kann die durch das Contracting gesparten liquiden Mittel für den Haupt-Geschäftprozess des Contractingnehmers verfügbar bleiben und mit diesen Mittel im eigenen Unternehmen in der Regel höhere Renditen erwirtschaften, als eine neue Energieanlage ohne Contracting einsparen könnte.

8. Risiken

Nachteile können durch entsprechende Vertragsgestaltung ausgeschlossen werden. Probleme können sich bei Vergrößerung, Verkleinerung oder Stilllegung des Betriebes aufgetreten. Dieses Risiko kann durch entsprechende Vertragsgestaltung kompensiert werden. Für den Contractor bleibt das Bonitäts- und Ausfallrisiko des Contractingnehmers.

Energiepolitische Eingriffe können Energieträgerpreise und damit die Wirtschaftlichkeit der gesamten Anlage beeinflussen.

Schwierigkeiten bei der Energiebereitstellung können unter Umständen zu Produktionseinschränkungen des Unternehmens führen und bedürfen daher der vertraglichen Absicherung (z. B. durch Vertragsstrafen).

Der Contractor geht dabei Risiken ein. Zu nennen ist dabei das Bonitäts- und Anlagenbeschäftigungsrisiko und das technische Risiko), die jedoch erfahrungsgemäß in engen Grenzen gehalten werden können.

Die Risiken steigender Primärenergiekosten werden dadurch für beide Parteien zum Vorteil, dass diese sich zwar in höheren Contractingkosten bemerkbar machen, der Contractingnehmer jedoch gegenüber seinen Mitbewerben von einem geringeren Kostenanstieg profitiert und der Contractor aufgrund der hohen Energieeffizienz mit den geringeren Mehrkosten die steigenden Primärenergiekosten kompensieren kann. Dadurch profitieren beide Partner bei der zu erwartenden Preisanstiegen für Primärenergie.

Rechtliche Hinweise:

Beim Contracting sind zahlreiche rechtliche Aspekte zu beachten, wie z.B.:

- AVBFernwärmeV
- AVBEItV
- HKVO VO
- VOL
- EnEV
- Allg. Vertragsrecht
- Mietrecht

Anlagen

graphische Darstellung der Betreibermodelle

Abb. 2-1 Schema eines Betriebsführungs-Contracting

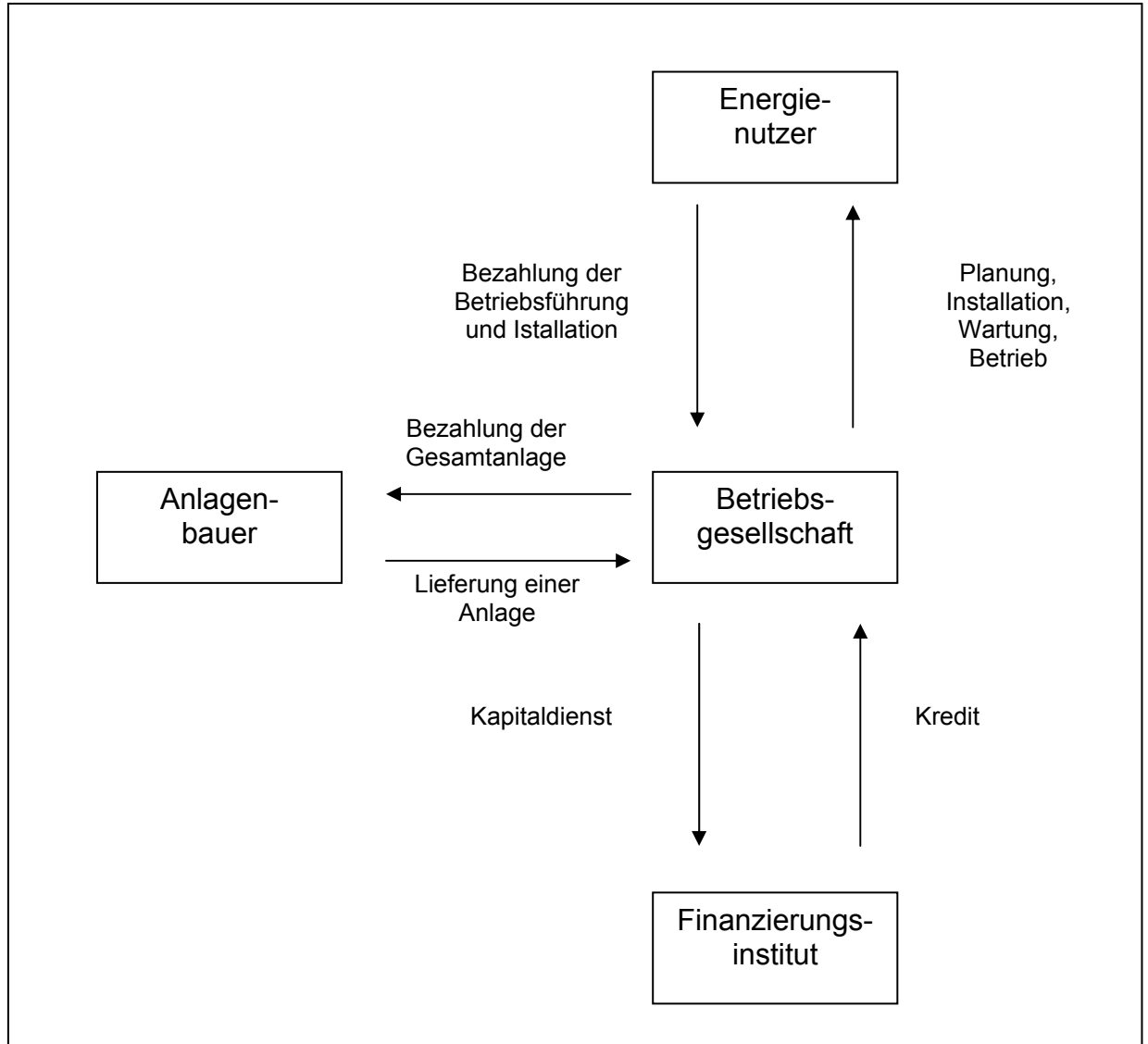


Abb. 2-2 Schema eines Betriebsmodells

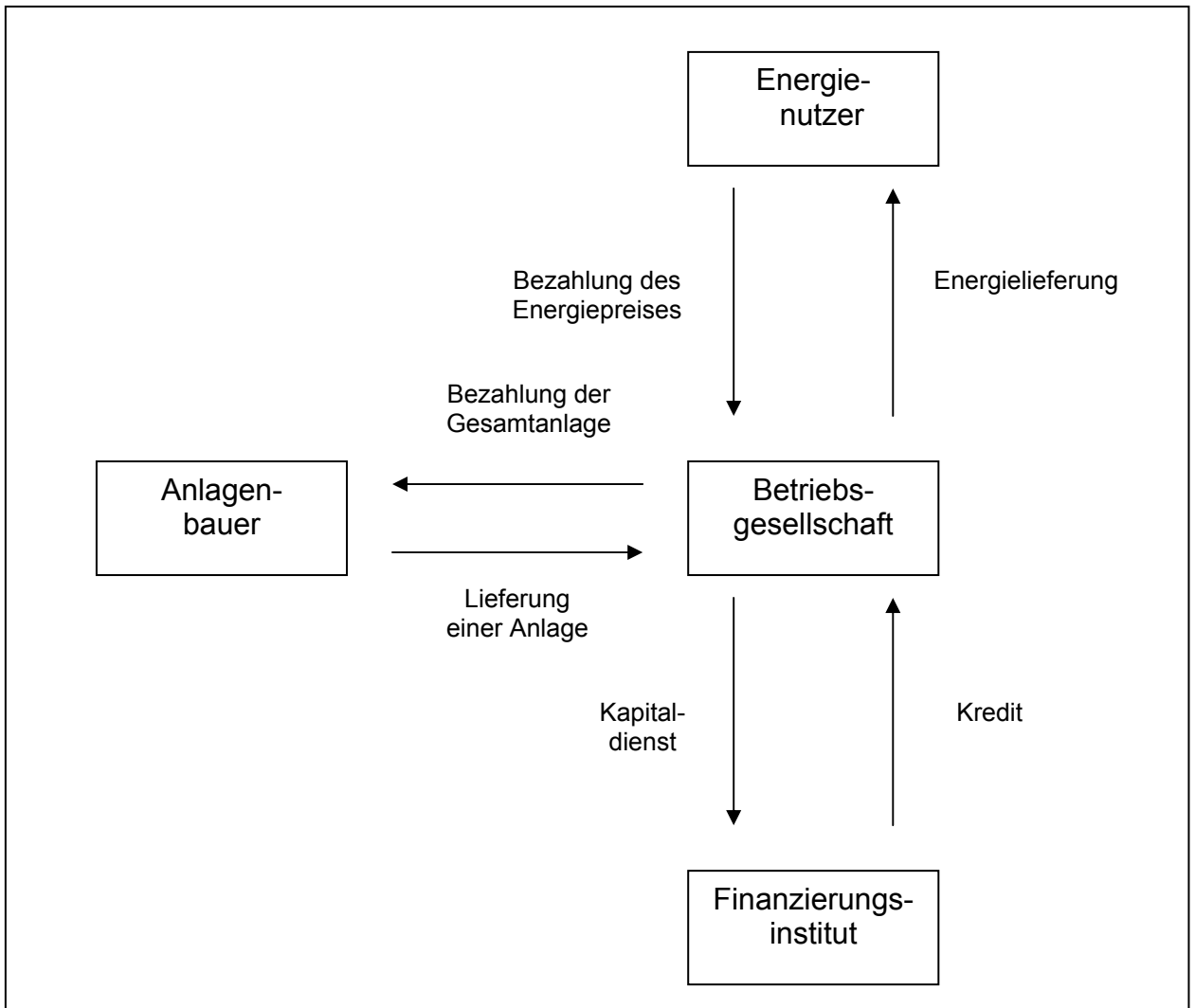


Abb. 2-3 Schema eines Dienstleistungsmodells

