

Inhalt

■ Prolog	3
■ 1. Definitionen Contracting	4
1.1 Was ist Contracting?	4
1.2 Das Energieeinspar-Contracting	4
1.3 Das Anlagen-Contracting	6
1.4 Das Intracting	7
1.5 Das Sale- und Lease-Back-Verfahren	7
■ 2. Einsatzmöglichkeiten des Contractings	8
2.1 Wann ist Contracting sinnvoll?	8
2.2 Wann ist der Einsatz von Contracting problematisch?	8
2.3 Pro und Contra Contracting aus Sicht kommunaler Auftraggeber – Zusammenfassung der Erfahrungen der Stadt Heidelberg	10
■ 3. Ausschreibung von Contracting-Projekten	11
3.1 Technisches Konzept und Stammdatenerfassung	12
3.2 Checklisten	13
3.3 Die Ausschreibung	13
3.4 Rolle externer Berater	13
3.5 Bewertungskriterien für Anlagen- und Einspar-Contracting-Angebote	14
■ 4. Laufende Betreuung von Anlagen- und Einspar-Contracting-Projekten	16
■ 5. Eigentumsregelungen	18
■ 6. Finanzierung	20
■ 7. Wirtschaftlichkeitsprüfung: Wesentliche Bausteine eines Wirtschaftlichkeitsvergleichs zwischen Contracting und Eigenlösung	21
7.1 Haushaltsrechtliche Vorgaben	21
7.2 Annahmen und Basisdaten eines Wirtschaftlichkeitsvergleichs	21
■ 8. Genehmigungsvoraussetzungen	24
■ 9. Antworten auf häufig gestellte Fragen	25
■ 10. Vertragsunterlagen zum Contracting	31
10.1 Kurze Erläuterung zum Einspargarantievertrag und den Verdingungsunterlagen	31
10.2 Übersicht zu den wesentlichen Regelungen beim Anlagen-Contracting	32
■ Anlage	34

Prolog

✂ Eines der bedeutendsten CO₂-Einsparpotenziale liegt in der energetischen Sanierung des Gebäudebestands. Gerade in den öffentlichen Liegenschaften Baden-Württembergs schlummern immer noch große Sanierungspotenziale. Trotz zahlreicher Anstrengungen der kommunalen Gebäudeeigentümer werden Schulen, Rathäuser, Sporthallen, Schwimmbäder und insbesondere Krankenhäuser häufig noch immer von veralteten, ineffizienten Anlagen beheizt, belüftet und beleuchtet. Ein Großteil der Liegenschaften entspricht nicht den Anforderungen an eine zeitgemäße Wärmedämmung. Erfahrungswerte aus Komplettsanierungen zeigen, dass durch die Sanierung der technischen Gebäudeausrüstung 20 bis 40 % und durch die Sanierung der Gebäudehülle weitere 20 bis 40 % des Energieverbrauchs eingespart werden können. Ausgehend von einem Einsparpotenzial von 50 kWh/m² Gebäudefläche und Jahr an Wärme und 5 kWh/m² Jahr an Strom könnten rund 500.000 t CO₂ pro Jahr im öffentlichen Gebäudebestand in Baden-Württemberg eingespart werden. Dazu sind allerdings Investitionen von 500 bis 800 Millionen Euro erforderlich. Stark steigende Brennstoff- und Strompreise haben in den letzten Jahren den Druck auf die öffentlichen Haushalte erhöht und die Kommunen in Zugzwang gesetzt. Contracting ist neben den Eigenlösungen ein sehr wichtiges Instrument, um die Einsparpotenziale und damit auch die Klimaschutzziele des Landes Baden-Württemberg wirtschaftlich zu erreichen.

1. Definitionen Contracting

☞ Bisher wurde Contracting häufig nur als Finanzierungsinstrument gesehen. Der eigentliche Vorteil des Contractings ist jedoch, dass der Contractor gezwungen ist, langfristig eine überdurchschnittliche Energieeffizienz zu garantieren. Contracting ist daher ein sehr effizientes Werkzeug zur Erreichung der Klimaschutzziele in öffentlichen Gebäuden. Die wirtschaftlichen Interessen des Contractors an einer hohen Energieeffizienz erschließen direkt die wirtschaftlichen Klimaschutzpotenziale und tragen darüber hinaus dazu bei, den Investitionsstau in öffentlichen Gebäuden zu beseitigen.

1.1 WAS IST CONTRACTING?

In einem Contracting-Projekt beauftragt der Gebäudeeigentümer den Contractor mit der Planung, dem Bau, der Finanzierung und dem Betrieb der Energieerzeugung und der technischen Gebäudeausrüstung. Intelligent vorbereitete Contracting-Projekte haben das Ziel der Effizienzsteigerung. Der Energieverbrauch der Gebäude wird durch die Investition in neue Anlagen sowie deren Überwachung und Optimierung während der Vertragslaufzeit nachhaltig reduziert. Zwei grundlegende Handlungsansätze sind hierfür erkennbar:

- 1) Die Verbrauchsebene, d.h. die Anlagen, in denen die Nutzenergie bereitgestellt wird, also die Lüftungsanlagen, Warmwasserbereiter, die Heizkreise mit Pumpen und Regelung, die Beleuchtung und Motoren. Der bauliche Wärmeschutz ist ebenfalls hier einzuordnen.
- 2) Die Energiebereitstellung, d.h. die Anlagen, die Wärme und Strom für die Verbrauchsebene bereitstellen

Am Markt sind drei Contracting-Formen verbreitet:

1.2 DAS ENERGIEEINSPAR-CONTRACTING

Beim Energieeinspar-Contracting führt der Contractor in einer oder mehreren Liegenschaften (Gebäudepool) ein Bündel von Energiesparmaßnahmen durch und garantiert eine bestimmte Energieverbrauchs- und Energiekosteneinsparung. Beim Energieeinspar-Contracting wird mit Einsparmaßnahmen der Energieverbrauch soweit wirtschaftlich vertretbar reduziert. Die erforderliche Wärme wird dann auf der Erzeugungsebene von modernen Heizkesseln oder Blockheizkraftwerken bereitgestellt, die mit Holz, Erdgas oder Heizöl betrieben werden. Die Investitionen für die Energiesparmaßnahmen sowie alle weiteren Kosten des Contractors werden in der Regel allein aus den Energieverbrauchs- und Kosteneinsparungen refinanziert. Bei besonders hohem Sanierungsbedarf (der kaum Energieeinsparungen nach sich zieht) werden neben den eingesparten Energiekosten auch die vermiedenen Wartungs- und Instandhaltungskosten angesetzt. Aus der Sicht des Gebäudeeigentümers bietet das Energieeinspar-Contracting einen sehr großen Anreiz: Er bezahlt dem Contractor nur die tatsächlich nachweisbaren Energieverbrauchseinsparungen.

Das Energieeinspar-Contracting wird häufig für die Erneuerung von Anlagen der technischen Gebäudeausrüstung, der Energieversorgung und für kleinere Wärmeschutzmaßnahmen angewendet. Zur Verbrauchsreduzierung werden dabei häufig moderne Regelungstechnik, Deckenstrahlplatten, neue Beleuchtungsanlagen, Lüftungsanlagen, Brauchwarmwasserbereiter und drehzahlgeregelte Pumpen und Lüftungsmotoren eingesetzt. Auf der Erzeugungsseite werden neben Blockheizkraftwerken und neuen Gas- und Ölkesselanlagen inzwischen auch komplette Holzhackschnitzel- oder Pelletkesselanlagen in Energieeinspar-Contracting-Projekten realisiert.

Die Berechnung der Einspargarantie basiert auf den Referenzenergieverbrauchswerten und -kosten des Ist-Zustands (z.B. Mittelwert der Verbrauchswerte der letzten drei Jahre und der Energiepreise zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, die sogenannte Energieverbrauchs- und -kostenbaseline). Nach Ablauf eines Vertragsjahres werden aus den gemessenen Energieverbrauchswerten Störgrößen wie z.B. Witterungseinflüsse und Nutzungsänderungen bereinigt und daraus die Energieverbrauchs- und Kosteneinsparung ermittelt. Der Contractor weist die Einsparungen nach Ablauf eines jeden Vertragsjahres nach und erhält, wenn die versprochene Einsparung auch tatsächlich erreicht wird, einen vertraglich festgelegten Anteil an diesen Einsparungen. Auch andere, nicht auf die Energieeinsparung bezogene Leistungen werden von Einsparcontractoren übernommen und dann in die Einspargarantie miteinbezogen. Dazu können vermiedene Personalkosten oder vermiedene Wartungs- und Instandsetzungskosten zählen.

ZUSAMMENFASSUNG MEHRERER LIEGENSCHAFTEN

Häufig bietet es sich an, aus den Einsparungen aus hoch wirtschaftlichen Maßnahmen solche Sanierungen mitzufinanzieren, mit denen sich eigentlich keine wirtschaftlichen Einsparungen erzielen lassen, die jedoch aufgrund dringenden Sanierungsbedarfs in jedem Falle mit erledigt werden sollten: Die Erneuerung der Wasseraufbereitung in einem Schwimmbad, die Innendämmung eines Dachs, der Austausch defekter Schaltschränke, die Kaminauskleidung etc. Hierzu kann ein Gebäudepool aus mehreren Gebäuden gebildet werden, bei dem sehr wirtschaftliche Maßnahmen und mehrere mittlere bis gering wirtschaftliche Maßnahmen in anderen Gebäuden insgesamt wirtschaftlich darstellbar werden. In begrenztem Umfang ist das eine Chance, auch kleinere Liegenschaften in Einspar-Contractingmaßnahmen einzubeziehen.

Für kleinere Kommunen mit einem geringen Liegenschaftsbestand besteht die Möglichkeit, Gebäudepools auch interkommunal zu bilden und auszuschreiben. Dadurch kann sich für den Gebäudeeigentümer bzw. für den Projektsteuerer der Aufwand für die Projektvorbereitung und das nachfolgende Ausschreibungsverfahren erheblich reduzieren.

VORAUSSETZUNGEN

Einspar-Contracting funktioniert nur dann, wenn die Höhe der garantierten Energie- und Kosteneinsparungen mindestens die Aufwendungen des Contractors und den Aufwand für die Projektsteuerung decken. Der Aufwand des Contractors umfasst die Energieeinsparinvestitionen mit der Planung und Bauleitung, die daraus resultierenden Kapitalkosten (Zins und Tilgung), die Wartungs- und Instandhaltungskosten sowie die Energiemanagement- und Controllingkosten.

Der Erlös des Contractors sind die Energieverbrauchskosteneinsparungen und die vermiedenen Wartungs- und Instandhaltungskosten, sofern diese vom Contractor übernommen werden.

MINDESTBASISENERGIEKOSTEN

Energieeinspar-Contracting-Projekte lohnen sich in einem Gebäudepool ab einer Energiekostengrenze von mindestens 30.000 € / Objekt und Jahr, bei einem Pool aus mehreren Liegenschaften mindestens 100 bis 200.000 € / Jahr für alle enthaltenden Liegenschaften. Anlagen-Contracting-Projekte können dagegen auch mit deutlich geringeren jährlichen Energiekosten realisiert werden.

MAXIMALE LAUFZEITEN

Das Einspar-Contracting ist sinnvoll für Maßnahmen, deren Investitionsaufwand in Vertragslaufzeiten von rund 12 bis 15 Jahren mittels der Einsparungen refinanziert werden kann. Besonders investitionsintensive Maßnahmen mit geringem Einspareffekt wie Dämmung der Gebäudehülle oder die Erneuerung von Fenstern lassen sich aufgrund des hohen Sanierungsbedarfs häufig nicht alleine über Energieeinsparungen refinanzieren. Gegebenenfalls kann die Vertragslaufzeit durch eingesparte Wartungs- und Instandhaltungskosten, einen einmaligen Baukostenzuschuss oder mit einer laufenden Zuzahlung verkürzt werden.

1.3 DAS ANLAGEN-CONTRACTING

Beim Anlagen-Contracting oder auch Energieliefer-Contracting übernimmt der Contractor die Versorgung mit Wärme, Kälte, Dampf, Druckluft oder Strom und verkauft die Nutzenergie an den Gebäudeeigentümer. Das Anlagen-Contracting ist ausschließlich auf die Energiebereitstellung begrenzt, die Optimierung der Verbrauchsebene verbleibt weiter Aufgabe des Auftraggebers. Das Anlagen-Contracting eignet sich insbesondere für Gebäude, in denen die Energieversorgungsanlagen modernisiert werden müssen, die jedoch für ein Energieeinspar-Contracting zu geringe Energiekosten oder zu geringe Einsparpotenziale aufweisen.

Der Contractor kalkuliert die Investition und die daraus resultierenden Kapitalkosten (Zins und Tilgung), die Wartungs- und Instandhaltungskosten sowie die Brennstoffkosten. Der Contractor legt bei der Kalkulation des Arbeitspreises für die gesamte Vertragslaufzeit fest, welche Brennstoffmenge für die Erzeugung einer Kilowattstunde Wärme benötigt werden darf (Jahresnutzungsgrad der Anlage). Die Abrechnung erfolgt hier über einen Arbeitspreis, mit dem die verbrauchte Endenergie, z.B. Wärme, abgerechnet wird, und einen jährlichen Grundpreis, der die Kapital-, Wartungs- und Instandhaltungskosten des Contractors abdeckt. Um die Wirtschaftlichkeit seiner Projekte nicht zu gefährden, muss auch hier der Contractor ein dauerhaft bestmögliches Verhältnis von eingesetzter Energie zu erzeugter Wärme sicherstellen.

Beim Anlagen-Contracting gibt es keine Kostenuntergrenze; in der praktischen Erfahrung werden große Industriebetriebe bis hin zu Einfamilienhäusern über Anlagen-Contracting versorgt.

1.4 DAS INTRACTING

In größeren Kommunen kann das Energieeinspar-Contracting verwaltungsintern vereinbart werden. Unter Intracting (Internes Contracting) wird ein Verfahren verstanden, bei dem innerhalb einer Verwaltungseinheit (Kommune oder Kreis) normalerweise der Organisationseinheit Energiemanagement als Intracting-Stelle Investitionsmittel für wirtschaftliche Maßnahmen zur Energieeinsparung zur Verfügung gestellt werden. Diese Mittel werden gezielt für möglichst rentierliche Maßnahmen zur Energieeinsparung eingesetzt. Die erzielten Einsparungen fließen ganz oder zumindest teilweise so lange an die Intracting-Stelle zurück, bis die Investition abbezahlt ist. Sie wird dort in weitere Klima schützende Maßnahmen investiert. Im Rahmen des Intractings wurden vom Energiemanagement der Stadt Stuttgart seit der Einrichtung des Intractings im Jahre 1995 jährlich durchschnittlich 750.000 € investiert. Die durchschnittliche Kapitalrückflusszeit der bisher in Stuttgart umgesetzten Projekte lag bei sieben Jahren. Mit jeder weiteren Maßnahme wachsen die durch die Intracting-Projekte erzielten Einsparungen weiter an. Allein im Jahre 2006 wurden so 1,2 Mio. € eingespart.

Intracting erfordert von den beteiligten Ressorts umfassendes Fachwissen in Planung, Wartung und insbesondere Energiemanagement sowie ausreichende Finanzierungsmittel. Zwischen Verwaltungsabteilungen und Fachämtern werden in der Regel nur Vereinbarungen abgeschlossen. Diese können gegenüber den oft sehr umfangreichen Energie-Einspar-Contracting-Verträgen deutlich einfacher gefasst werden. Vereinbart werden müssen lediglich die Maßnahmen, die Kostenbasiswerte, die Kostenersparnis und die Zuständigkeiten. Funktionieren kann das Intracting nur, wenn

- a) die von der Kämmerei bereitzustellenden Finanzierungsmittel nachweislich bzw. plausibel rechnerisch entsprechenden Energiekosteneinsparungen gegenüberstehen und
- b) die Verwaltung über ein effizientes Energiemanagement verfügt, das in der Lage ist, die prognostizierten Einsparungen auch tatsächlich zu erzielen. Wichtig sind geeignete, einfache Maßnahmen zum Nachweis des erzielten Einsparererfolgs. Der geringe Transaktionsaufwand lässt es zu, auch kleine Maßnahmen im Wert von wenigen Tausend Euro so zu finanzieren.

1.5 SALE- UND LEASE-BACK-VERFAHREN

Die Kommune verkauft im Rahmen einer Ausschreibung meistbietend oder zum Festpreis eine bestehende Liegenschaft zum Restbuchwert an einen Public-Private-Partnership-Partner.

Der PPP-Unternehmer saniert die Liegenschaft nach funktionalen Vorgaben der Kommune und bringt diese so auf den gewünschten Stand. Dies kann die Sanierung der Bausubstanz und den Innenausbau bis hin zur Möblierung beinhalten. Die Energieversorgung ist in der Regel in der Sanierung enthalten. Allerdings ist der Anreiz des PPP-Partners nur dann hoch, wenn die Energiekosten bei der Leistungsbeschreibung besondere Aufmerksamkeit erhalten. Die Kommune nimmt die Liegenschaft ab, nutzt diese im Rahmen eines Leasingvertrags und zahlt jährliche Leasingraten. Nach Ablauf des Vertrages wird das Gebäude zum Restbuchwert von der Kommune übernommen.

2. Einsatzmöglichkeiten des Contractings

WAS BRINGT CONTRACTING?

Jedes Projekt ist nur so gut, wie die Beteiligten, das Konzept und die vertragliche Grundlage. Dies gilt nicht nur für Planungen und Maßnahmen in Eigenregie, sondern selbstverständlich auch für das Contracting.

2.1 WANN IST CONTRACTING SINNVOLL?

Öffentliche Auftraggeber setzen sich häufig mit dem Thema Contracting auseinander, weil Haushaltsmittel für anstehende Sanierungen fehlen.

FINANZIERUNGSHILFE

Contracting ist kein reines Finanzierungsinstrument. Vielmehr ist die Finanzierung eine erforderliche Nebenfunktion, um ein umfassendes Energieeffizienzprojekt anzustoßen. Um sicherzustellen, dass im Contracting vergleichbare Finanzierungsbedingungen wie bei der kommunalen Refinanzierung erzielt werden können, kommen inzwischen Finanzierungsmethoden wie z.B. die Forfaitierung zum Einsatz (siehe Kapitel 6).

EFFIZIENZGEWINN DURCH KNOW-HOW-EINKAUF

In professionell vorbereiteten Projekten garantiert der Contractor durch die vertraglich festgeschriebenen Zielsetzungen die Erschließung der wirtschaftlichen Klimaschutzpotenziale. Dies geschieht durch eine auf die Betriebsphase hin ausgerichtete Planung und den überwachten, effizienten Energieeinsatz an den Erzeugungs- und Verbraucheranlagen. Vergleiche zwischen Eigenmaßnahmen im öffentlichen und gewerblichen Bereich und erfolgreichen Contracting-Projekten zeigen, dass die Energieeffizienz in den Anlagen des Contractors häufig um 20 bis 30 % höher liegt als bei einer Realisierung in Eigenregie.

2.2 WANN IST DER EINSATZ VON CONTRACTING PROBLEMATISCH?

Contracting bietet bei richtiger Vorbereitung probate Lösungen für fast alle Probleme im Energieerzeugungs- und Energieverbrauchsbereich. Problematisch sind jedoch Projekte, bei denen erkennbar ist, dass der grundsätzliche Wille zum Auslagern der Investition und des Betriebs beim Auftraggeber fehlt, Direktvergaben an „verwaltungsnahen“ Einrichtungen geplant sind bzw. der Auftraggeber keine konkrete technische und wirtschaftliche Projektzielsetzung formulieren kann.

Aus der Sicht des Auftraggebers kann die Beauftragung zweifelhafter Geschäftsmodelle teuer und unwirtschaftlich werden. Modelle, bei denen die Kommune von einem Dienstleister Vorschläge zur Sanierung unterbreitet bekommt, dann selber investieren muss und sich ein „Dienstleister“ dann an den rechnerisch geschätzten Einsparungen beteiligt, sollten gut bedacht werden. Häufig handelt es sich um Angebote außerhalb öffentlicher Ausschreibungen, bei denen anstelle des Dienstleisters die Kommune das komplette Risiko für die Investition und die tatsächliche erzielte Einsparung übernimmt. Diese Modelle haben nichts mit Contracting zu tun.

Bei der praktischen Umsetzung ergeben sich für Einspar- und Anlagen-Contracting-Projekte dann Probleme, wenn sich die der Kalkulation zugrundeliegenden Nutzungsparameter (z.B. Basiswärmeverbrauch, Stromverbrauch, Nutzungszeiten) in nicht vorhersehbarer Weise in kurzen Zeitabständen stark ändern. Hier können ggf. gut ausformulierte Vertragsunterlagen die meisten, jedoch nicht alle Risiken für den Contractor und den Auftraggeber abdecken.

Contracting bietet bisher umfassende Sanierungskonzepte in der Energiebereitstellung und Energieverwendung, jedoch noch keine erprobten Methoden für die ganzheitliche Sanierung von Gebäuden einschließlich der Gebäudehülle. Bis heute gibt es noch keine Contracting-Erfahrungen bei Gebäuden, die technisch auf dem Stand der Zeit sind, deren Hauptsanierungspotenzial aber in der Gebäudehülle steckt. Gründe sind die langen Amortisationszeiten für Dämmmaßnahmen, Fenster- und Dachsanierungen. In Berlin und Baden-Württemberg laufen jedoch derzeit Vorbereitungen für Pilotprojekte, bei denen Gesamtsanierungen einschließlich der Gebäudehülle über Contracting angestoßen werden sollen. Die Chancen für derartige Projekte nehmen mit steigenden Energiepreisen weiter zu.

2.3 PRO- UND CONTRA CONTRACTING AUS SICHT KOMMUNALER AUFTRAGGEBER –

ZUSAMMENFASSUNG DER ERFAHRUNGEN DER STADT HEIDELBERG

Öffentliche Auftraggeber stehen dem Contracting teilweise mit Vorbehalten gegenüber. Die Erfahrungen der Stadt Heidelberg mit Einspar- und Anlagen-Contracting der letzten 15 Jahre waren überwiegend positiv:

PRO CONTRACTING

- **PLANUNG UND BETRIEB IN EINER HAND** Kann die Erfahrung externer Betreiber genutzt werden, führt dies zu einem optimalen Anlagenbetrieb. Es entstehen Synergien durch die integrierte Abwicklung (Planung, Realisierung, Bauüberwachung, Betrieb, Wartung, Instandhaltung und Finanzierung aus einer Hand). Der ganzheitliche Gedanke des Planens wird im Contracting auf den Bereich des Gebäude- und Anlagenbetriebs ausgedehnt.
- **OPTIMIERTE ANLAGENAUSLEGUNG** Beim Contracting wird die Erreichung des Energiesparziels und Energieeffizienz finanziell honoriert, nicht ein hoher Investitionsaufwand. Dadurch besteht ein doppelter Anreiz zu schlanker Auslegung der Anlagen statt zu kostenintensiven Sicherheitszuschlägen, die den Kommunen durch verringerte Investitionsvolumina zugute kommt. Zudem bestehen für Contractoren als private Auftraggeber größere Verhandlungsspielräume bei der Beschaffung von technischen Anlagen gegenüber öffentlichen Auftraggebern.
- **RISIKOVERLAGERUNG** Das Risiko des Einsparerfolgs und das Instandhaltungsrisiko werden vom Auftraggeber auf den Contractor verlagert. Er übernimmt während der Vertragslaufzeit die Gesamtverantwortung. Die politische Akzeptanz ist bei Contracting-Projekten in mittleren bis größeren Kommunen häufig höher als bei eigenfinanzierten Projekten.
- **BESSERE DURCHSETZBARKEIT** Nutzerspezifische Einsparpotenziale können über Sollwerte (Temperaturen, Betriebszeiten) vom externen Contractor gegenüber den Nutzern kompromissloser eingefordert werden.

CONTRA CONTRACTING

- **KURZE VERTRAGSLAUFZEIT REDUZIERT QUALITÄTSSTREBEN DES CONTRACTORS** Das Interesse der Contractoren an hoher Qualität und Langlebigkeit ist bei kurzen Vertragslaufzeiten häufig beschränkt. Gleiches gilt für die Qualität von Wartung und Instandhaltung. Tendenziell nimmt die Bereitschaft, komplette Anlagenteile zu ersetzen, zum Ende der Vertragslaufzeit ab.
- **KONFLIKTTRÄCHTIGE SCHNITTSTELLEN** An den Schnittstellen zwischen den Zuständigkeitsbereichen von Contractor und Auftraggeber besteht ein hohes Konfliktpotenzial, insbesondere dann, wenn die Zuständigkeiten an diesen Schnittstellen nicht detailliert geregelt wurden.
- **HOHER AUFWAND ZUR PRÜFUNG DER ABRECHNUNG** Beim Einspar-Contracting besteht je nach Vertragskonstruktion ein sehr hoher Zeitaufwand für die Prüfung der Einsparabrechnungen. Insbesondere die zusätzliche Anschaffung von Energie verbrauchenden Geräten und Nutzungsänderungen können aufwendige Korrekturberechnungen nach sich ziehen.
- **CONTRACTOR FINANZIERT TEURER** Wirtschaftlich nachteilig wirken sich ungünstigere Kreditkonditionen des Contractors gegenüber einer Kommunalfinanzierung aus. Dieser Nachteil kann inzwischen jedoch durch Finanzierungsinstrumente wie z.B. Forfaitierung weitgehend ausgeglichen werden.
- **VERTRAUEN NÖTIG** Durch die lange Laufzeit besteht langfristig eine gegenseitige Abhängigkeit zwischen Auftraggeber und Contractor, die ohne ein gegenseitiges Grundvertrauen nur schwierig zu bewerkstelligen sein wird.

3. Ausschreibung von Contracting-Projekten

☛ Zur Durchführung von Contracting-Projekten ist ein ausgefeiltes Projektmanagement notwendig, da diese Projekte komplex und interdisziplinär sind. Contracting-Projekte gliedern sich zumeist in folgende Phasen:

	SCHRITT	ENERGIEEINSPAR- CONTRACTING	ANLAGEN- CONTRACTING
1	Machbarkeitsanalyse im Gebäudebestand, Erhebung des Handlungsbedarfs von neutraler Seite mit dem Auftraggeber. Wirtschaftlichkeitsabschätzung, Erstellung einer Referenzmaßnahmenliste für eine Contractingausschreibung	ca. 2 – 4 Wochen	
2	Klärung des Contractingverfahrens: Anlagen- oder Energieeinspar-Contracting		
3	Zusammenstellen der Basisdaten: Referenzenergieverbrauch, Referenzpreise und -kosten, sowie Maßnahmenliste oder funktionale Beschreibung	4 Wochen	4 Wochen
4	Ausschreibung Anlagen-Contracting: öffentliche Ausschreibung, beschränkte Ausschreibung bzw. nichtoffenes Verfahren. Einspar-Contracting: Verhandlungsverfahren mit vorherigem Teilnahmewettbewerb, beschränkte Ausschreibung bzw. nichtoffenes Verfahren	>8 Wochen	
5	Angebotsphase Rückmeldung der Bieter		
6	Auswertung nach inhaltlichen und formalen Kriterien durch Auftraggeber / Projektsteuerer	2 Wochen	2 Wochen
7	Bei Vergabeverhandlung: Verhandlung mit einem eingeschränkten Bieterkreis	4 Wochen	2 Wochen
8	Energieeinspar-Contracting: Vergabe einer Feinanalyse an wirtschaftlichsten Bieter: Ziel der detaillierten Planung und verfeinerte Angebotskalkulation. Bei Bestätigung der vorstehenden Ergebnisse ² → Schritt 9	10 – 16 Wochen	Entfällt
9	Einspar- und Anlagen-Contracting: Vergabevorschlag und Abschluss des Energie-Einsparvertrages bzw. eines Wärmeliefervertrages	1 Woche	1 Woche
	Summe der Wochen bis Vergabe	39 Wochen	21 Wochen
10	Ausführungsplanung des Contractors in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber	ca. 8 Wochen	ca. 8 Wochen
11	Umsetzung durch den Contractor Durchführung der Energie-Einsparmaßnahmen mit jährlicher Abrechnung der Einsparungen (Einspar-Contracting) bzw. jährlicher Abrechnung des Energieverbrauchs (Anlagen-Contracting)	8 – 17 Jahre	10 – 20 Jahre
12	Übergang der Anlagen zum Auftraggeber	Mit Vertragsbeginn	Mit Vertragsbeginn oder bei Vertragsende

Übersicht: Beispielhafter Ablauf von Energieeinspar- und Anlagen-Contracting

3.1 TECHNISCHES KONZEPT UND STAMMDATENERFASSUNG

Viele Gebäudeeigentümer bzw. -verwaltungen stehen angesichts des hohen Modernisierungsdruckes in ihren Liegenschaften vor der Aufgabe, die Liegenschaften mit dem größten oder dem wirtschaftlichsten Modernisierungsbedarf zu bestimmen.

Sehr hilfreich ist es, wenn sich diese Entscheidung auf Daten aus dem kommunalen oder betrieblichen Energiemanagement stützt. Zum einen werden über das Energiemanagement die nicht investiven Einsparmöglichkeiten bereits optimal ausgeschöpft, zum anderen werden der Energieverbrauch und die Energiekosten kontinuierlich erfasst und die Anlagentechnik und der Gebäudezustand eingehend analysiert.

Auf der Grundlage der Verbrauchsdaten sowie der Gebäude- und Anlagenstammdaten sollten die Gebäudeeigentümer eine Machbarkeitsanalyse für die Gebäude durchführen. Dabei sollen Sanierungs- und Einsparpotenziale von neutraler Seite grob untersucht und eine Maßnahmenliste abgeleitet werden, die als Referenzvariante für die Ausschreibung des Contracting-Vorhabens verwendet werden kann. Die Machbarkeitsanalyse sollte die wesentlichen Bestandteile der Energieversorgungsanlagen (Kessel) aber auch die gebäudeinternen Einsparpotenziale (Warmwasserbereitung, Pumpen und Regelungen, Lüftungsanlagen, Beleuchtung etc.) betrachten. Die Maßnahmen werden anhand der technischen Handlungsnotwendigkeit und der Wirtschaftlichkeit priorisiert und die Schnittstellen der Maßnahmen klar definiert.

Abschließend wird die Eignung der Maßnahmen für ein Einspar- oder ein Anlagen-Contracting abgeschätzt. Hierbei gilt die Faustformel, dass Maßnahmen durch ein Einspar-Contracting umgesetzt werden können, die sich einschließlich der kumulierten Jahreskosten für Wartung, Instandhaltung und Finanzierung innerhalb von ca. 12 bis 15 Jahren aus den erzielbaren Einsparungen refinanzieren lassen. Ist dies nicht der Fall, sollten diese Maßnahmen vom Gebäudeeigentümer in Eigenregie durchgeführt oder im Einspar-Contracting mit einem einmaligen Baukostenzuschuss des Gebäudeeigentümers umgesetzt werden. Der Vorteil des Contractings liegt dann darin, dass eine Gesamtanierung des Objekts in einem Zug durchgeführt werden kann, was sonst in der kommunalen Haushaltsplanung eher nicht möglich ist.

Beim Energieeinspar-Contracting sind die Verbrauchsangaben für Strom, Wärme und Wasser und die Energie- bzw. Wasserkosten eine wichtige Basisangabe für das Angebot des Contractors. Außerdem wird aus diesen Daten der Referenzwert des Contracting-Vertrages errechnet, der wiederum Grundlage für die Abrechnung der Einsparungen ist.

Analog sind beim Anlagen-Contracting die Verbrauchsangaben für Wärme und die benötigte Leistung als Kalkulationsgrundlage für den Contractor wichtig. Anhand dieser Daten dimensioniert der Contractor die Größe z.B. seiner Kesselanlagen, die entscheidend ist für die Kalkulation des Grundpreises. Anhand des Wärmeverbrauchs des Gebäudes kalkuliert der Contractor seinen Arbeitspreis.

Bei beiden Contracting-Formen ist es zweckmäßig, eventuelle Vorhaben, die zu einer Veränderung des Wärmeverbrauchs (Dämmung, Umnutzung, etc.) führen könnten, in die Betrachtungen durch rechnerische Korrekturen der Referenzverbrauchswerte bereits vor der Ausschreibung des Projekts miteinzubeziehen. Während der Vertragslaufzeit können die inzwischen verwendeten vertraglichen Regelungen des Einspar- und des Anlagen-Contractings die Folgen und beiderseitigen Risiken von baulichen Veränderungen und Änderungen der Gebäudenutzung während der Vertragslaufzeit in vertretbaren Grenzen halten.

3.2 CHECKLISTEN

Eine erste Abschätzung der vorhandenen Sanierungs- und Einsparpotenziale kann anhand der stark vereinfachten Checkliste in Anlage 1 erfolgen.

3.3 DIE AUSSCHREIBUNG

Contracting- Aufträge sind „gemischte Aufträge“, die regelmäßig ein Lieferelement (Lieferung von Wärme, Einspargarantie) sowie bauliche Elemente (Errichtung einer Heizungsanlage etc.) enthalten. Eine einheitliche Regelung für eine Qualifizierung einer Contracting-Ausschreibung über Bau- (VOB) oder Lieferleistungen (VOL) liegt bisher nicht vor, richtet sich jedoch nach dem rechtlichen und wirtschaftlichen Schwerpunkt des jeweilig abzuschließenden Vertrages. In der Praxis wird das Einspar-Contracting je nach vertraglichem Schwerpunkt sowohl nach VOL oder VOB ausgeschrieben. Innerhalb der Ausschreibungen wird in den technischen Leistungsbeschreibungen die VOB / C als grundlegendes Qualitätskriterium für die Ausführung der Maßnahmen zwischen dem Auftraggeber und dem Contractor festgelegt.

3.4 ROLLE EXTERNER BERATER

Als neutraler Berater können neben qualifizierten Energieagenturen auch qualifizierte Ingenieurbüros öffentliche und private Gebäudeeigentümer dabei unterstützen, Contracting-Projekte anzustoßen. Maßgeblich ist die interessensfreie Entwicklungstätigkeit, technische und betriebswirtschaftliche Kompetenz und viel Erfahrung bei der Durchführung von öffentlichen Ausschreibungen sowie der Erstellung der entsprechenden Ausschreibungs- und Vertragsunterlagen. Die Erfahrung zeigt, dass eine ungenügende Ausschreibung auch meistens Ursache für entsprechende Probleme während der Vertragslaufzeit ist.

TYPISCHE FEHLER VERMEIDEN

Die einfache Übertragung von Mustervertragstexten ist in keinem Projekt eine ausreichende Grundlage für eine Ausschreibung. Fehler werden in der Regel bei der Gestaltung des Vertrags sowie bei den Ausschreibungsunterlagen und bei der Gestaltung von Regelungen bei Abweichungen von den Basisannahmen des Projektes gemacht.

Eine weitere Fehlerquelle sind unzureichende technische Maßnahmenbeschreibungen, eine ungenaue Festlegung der laufenden Aufgaben des Contractors und die unpräzise Abgrenzung der technischen und organisatorischen Schnittstellen.

Die Leistungen eines guten Beraters sollten sein:

1. SCHRITT: CONTRACTING-EIGNUNG PRÜFEN

Anhand weniger Basisangaben (Strom- und Brennstoffrechnungen, Flächenangaben sowie Hinweise zum Handlungsbedarf) wird die „Contracting-Eignung“ der Anlagen und Gebäude überprüft. Diese Dienstleistung sollte kostenlos sein und auf einfachen Checklisten beruhen.

2. SCHRITT: MACHBARKEITSSTUDIE

In einer Grobanalyse wird der tatsächliche Handlungsbedarf geklärt und die Investitionen, die zu erzielenden Einsparungen sowie die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Maßnahmen abgeschätzt. Gegebenenfalls wird dem Contracting eine Umsetzung in Eigenregie gegenübergestellt, bei der personelle Ressourcen und Know-how ebenfalls beurteilt werden. Für Auftraggeber ist wichtig, dass Machbarkeitsstudien bis zu einem gewissen Umfang im Klimaschutz-Plus-Programm und in den Förderprogrammen der Bundesregierung gefördert werden können.

3. SCHRITT: AUSSCHREIBUNG

Der Projektsteuerer führt die Ausschreibung der Contracting-Dienstleistung durch und begleitet die Kommune bei allen Angebotsphasen bis hin zur Auswertung und dem Vergabevorschlag. Die komplexen Anforderungen einer Contractingausschreibung erfordern eine intensive und sachkundige Vorbereitung.

4. SCHRITT: VERTRAGSMANAGEMENT

Nach Abschluss eines Contracting-Vertrages sind die Abrechnungen und die Leistungen der Contractoren zu prüfen sowie die Einhaltung der Verträge zu überwachen. Beim Energieeinspar-Contracting ist es notwendig, die vom Contractor ermittelten Einsparungen fachlich und hinsichtlich der Einhaltung der definierten Berechnungsparameter zu prüfen. Beim Anlagen-Contracting sind die abgelesenen und in Rechnung gestellten Energieliefermengen (Wärme, Kälte, Strom) zu prüfen.

3.5 BEWERTUNGSKRITERIEN FÜR ANLAGEN- UND EINSPAR-CONTRACTING-ANGEBOTE

Die Angebote sind formal und inhaltlich gründlich zu prüfen und abschließend zu bewerten.

Wichtige Kriterien für die Bewertung beim Einspar-Contracting sind:

- Qualität und Umfänglichkeit der angebotenen Einspar- und Sanierungsinvestitionen im Hinblick auf technische und wirtschaftliche Aspekte
- Die garantierten Energiekosteneinsparungen über die Vertragslaufzeit
- Berechnungsparameter bzw. Baseline des Energieverbrauches
- Die Beteiligung des Auftraggebers an den Energiekosteneinsparungen
- Höhe eines eventuell vom Auftraggeber zu leistenden einmaligen Baukostenzuschusses

Die Bewertung erfolgt beim Einspar-Contracting anhand vorab festgelegter Wertungsfaktoren. Die Bewertung der Einspar- und Sanierungsinvestitionen, z.B. durch ein neutrales nachweislich qualifiziertes Ingenieurbüro oder eine Energieagentur mit einschlägiger Erfahrung, wird mit dem Auftraggeber intensiv abgestimmt. Die Ergebnisse werden zusammengeführt und nach jeder Verhandlungsrunde neu bewertet. Ziel der Verhandlungen ist die Erläuterung des technischen Konzepts und der betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Insbesondere Fragen zu technischen Schnittstellen und Qualität sowie Umfang der Maßnahmen werden in diesem Zusammenhang geklärt und abschließend der beste Bieter ermittelt.

Beim Anlagen-Contracting wird in der Regel nach folgenden Kriterien bewertet:

- Qualität und Umfang der angebotenen Anlagen/Maßnahmen im Hinblick auf technische, betriebliche und wirtschaftliche Aspekte. Bei vorgegebenen Konzepten und Leistungsbeschreibungen wird die Einhaltung dieser Konzeption geprüft.
- Höhe des Grund- und des Arbeitspreises bzw. daraus anhand der Basisverbrauchswerte errechenbare Gesamtjahreskosten der Versorgungslösung.
- Ermittlung der Lebenszykluskosten auf Basis der angebotenen Preisänderungsklauseln bzw. der vom Bieter eingesetzten Faktoren.
- Qualität und Umfänglichkeit der angebotenen Einspar- und Sanierungsinvestitionen. Bei vorgegebenen Konzepten und Leistungsbeschreibungen wird die Einhaltung dieser Konzeption geprüft.
- Höhe des Grund- und des Arbeitspreises bzw. daraus anhand der Basisverbrauchswerte errechenbare Gesamtjahreskosten der Versorgungslösung.
- Häufig werden noch im Vorfeld weitere Wertungskriterien wie z.B. CO₂-Ersparnis oder finanzielle Leistungsfähigkeit der Bietes festgelegt und in die Wertung einbezogen.

Die Ergebnisse werden in einer Bewertungsmatrix zusammengeführt. Der Bieter mit dem höchsten Punktwert wird als Vergabevorschlag dem Entscheidungsgremium vorgestellt.

4. Laufende Betreuung von Anlagen- und Einspar-Contracting-Projekten

☛ Bei ernsthafter Wahrnehmung der Bauherrenfunktion durch eine Verwaltung kann man davon ausgehen, dass die Vorbereitung eines Contracting-Projekts bis zur Vertragsunterschrift einen vergleichbaren Aufwand wie die Umsetzung einer Eigeninvestition verursacht. Die Aufgaben der Verwaltung bzw. des von ihr eingesetzten Projektsteuerers sind die Abstimmung der Schnittstellen, die Prüfung und Freigabe von Ausführungsplänen und die Beantwortung und Erledigung der Korrespondenz mit dem Contractor. Die Erfahrungen in einigen Projekten haben gezeigt, dass aufgrund der Vielzahl parallel angegangener Maßnahmen während der Ausführungsplanung und Ausführung die Arbeitsbelastung bei der Kommune deutlich anstieg. Hier kann die Unterstützung des Projektsteuerers zum Abfangen dieser „Leistungsspitze“ hilfreich sein. Nach der baulichen Umsetzung aller Maßnahmen ist die Maßnahme vom Auftraggeber auf Vollständigkeit hin abzunehmen; die Funktionsfähigkeit ist vom Contractor ohnehin zu leisten.

Durch die Einbindung eines Dritten in die bestehende Gebäudewirtschaft funktionieren viele Regelungen nicht mehr einfach per Zuruf. Daher müssen Nutzungsänderungen, Veränderungen der Temperaturniveaus oder der Zubau von zusätzlichen Verbrauchern immer auch noch mit dem Contractor abgestimmt werden. Dies steigert möglicherweise die Transparenz, erhöht aber nicht in jedem Fall die Schnelligkeit verschiedener Abläufe.

ANLAGEN-CONTRACTING

Da sich der Contractor hier über den Energieverkauf finanziert, wird die optimierte bedarfsseitige Regelung der Anlagen auf der Verbraucherseite (Vorlauftemperaturen, Betriebszeiten etc.) in der Regel beim Auftraggeber verbleiben. Deren Betrieb, Wartung und Instandhaltung sind weiterhin vom Auftraggeber zu gewährleisten. Dies erfordert ein aktives Energiemanagement innerhalb der Verwaltung.

EINSPAR-CONTRACTING

Da die Schnittstellen zwischen dem Eigentum und der Zuständigkeit des Auftraggebers und des Contractors teilweise recht komplex sind, müssen die Zuständigkeiten im laufenden Betrieb für die Wartung, Instandhaltung und den Störungsdienst überwacht und koordiniert werden.

Allgemein:

- Alljährlich sind die Abrechnungen des Contractors zu überprüfen. Die Prüfung umfasst den Abgleich der Zählerstände, die Überprüfung der Anwendung der Preisleitklauseln und die Kontrolle der vertraglichen Pflichten des Contractors, wie z.B. die regelmäßige Wartung. Erst bei vollständiger Leistungserfüllung des Contractors besteht auch Anspruch auf Zahlung der vollen Vergütung.
- Um Streitigkeiten bei der Abrechnung der Energieeinsparung oder des jährlichen Energieverbrauchs zu vermeiden, ist der Auftraggeber gehalten, eine nachvollziehbare Dokumentation von wesentlichen Nutzungs- oder sonstigen verbrauchsrelevanten Änderungen vorzuhalten. Beim Einspar-Contracting können diese Arbeiten einen deutlich höheren Umfang annehmen als beim Anlagen-Contracting, beeinflussen sie doch die Höhe der Einsparungen, die beim Contractor verbleiben.
- Durch den Einsatz eines Dritten werden immer wieder Streitigkeiten zwischen den Nutzern und dem Contractor entstehen, die eine Vermittlung des Auftraggebers erforderlich machen.

5. Eigentumsregelungen

☞ Wesentlich für die Zuordnung des Anlageneigentums sind rechtliche und steuerliche Aspekte sowie die praktikable Trennbarkeit von Anlage und Gebäude. Im Zweifel ist in den Projekten externer Rechtsbeistand zurate zu ziehen. Allgemein lässt sich jedoch folgende Unterscheidung vornehmen:

Handelt es sich um reine Energieerzeugungsanlagen (Wärme, Kälte, Strom) können eine Eigentumsgrenze und Verantwortungsgrenze in der Regel problemlos gefunden werden. Beim Anlagen-Contracting installiert der Contractor eine Energieerzeugungsanlage im Gebäude oder auf dem Grundstück des Contractingnehmers. Sobald Anlagen oder Anlagenteile mit dem Gebäude oder den Grundstücken fest verbunden und zu einem wesentlichen Bestandteil werden, erstreckt sich das Eigentum an dem Grundstück auf die Anlagen. Energieerzeugungsanlagen sind gemäß § 94 BGB wesentlicher Bestandteil des Gebäudes. Um das Anlageneigentum beim Contractor zu halten (Eigentumsvorbehalt), werden Energieerzeugungsanlagen zu einem vorübergehenden Zweck installiert und damit als Scheinbestandteil des Gebäudes oder Grundstückes (§ 95 Abs. 1 BGB) definiert. Im Contracting-Vertrag wird dabei die Demontage der Anlage nach Beendigung des Vertrages ohne das Recht zur Übernahme durch den Contractingnehmer vereinbart.

Der Eigentumsvorbehalt erlangt besondere Bedeutung im Falle des Verkaufs des Gebäudes oder Grundstücks durch den Eigentümer oder bei der Zwangsversteigerung des Gebäudes oder Grundstücks. Darüber hinaus geht die Energieerzeugungsanlage ohne Eigentumssicherung im Insolvenzfall des Gebäudeeigentümers in die Insolvenzmasse ein. Der Contractor hat dann keinen Zugriff mehr auf die Anlage.

Bei Contracting-Projekten mit öffentlichen Auftraggebern (Bund, Länder, Kommunen) ist insbesondere das Insolvenzrisiko vernachlässigbar. Öffentliche Auftraggeber sind nach geltendem Recht in aller Regel nicht insolvenzfähig. Daher ist ein juristischer Eigentumsübergang weniger kritisch zu beurteilen. Wenn der Contracting-Vertrag einen Eigentumsübergang beinhaltet, geht das Eigentum an der Energieerzeugungsanlage zum Zeitpunkt der Installation an den Kunden über, unabhängig davon, welcher Übergangszeitpunkt im Vertrag definiert ist.

Umsatzsteuerlich wird dieser Vertrag als Lieferung einer Erzeugungsanlage an den Auftraggeber gehandhabt. Das heißt, die Umsatzsteuer auf die Summe der im Vertrag über die gesamte Laufzeit vereinbarten Grundpreisen ist zum Zeitpunkt des Vertragsbeginns fällig. Gegebenenfalls können aus dem Grundpreis diejenigen Beträge herausgerechnet werden, die nicht auf die Anlageninvestition entfallen (Wartung, Versicherung, etc.). Soweit Contractoren entsprechende Verträge abschließen, müssen die genannten umsatzsteuer-

lichen Folgen in der Kalkulation berücksichtigt werden, da der Contractor in diesen Fällen die Umsatzsteuer über die gesamte Vertragslaufzeit vorfinanzieren muss.

Beim Energieeinspar-Contracting, dessen Leistungsumfang deutlich über die Energieerzeugung hinausgeht, ist eine Trennung zwischen Gebäudebestandteil und Eigentum des Contractors schwierig. Hier hat sich der sofortige Eigentumsübergang an den Auftraggeber am besten bewährt. Die Umsatzsteuer ist auch hier vom Contractor vorzufinanzieren.

6. Finanzierung

☛ Contractoren investieren in neue Anlagen und führen energiesparende Maßnahmen auf eigene Rechnung durch. Die Gebäudetechnik des Auftraggebers wird mit moderner Technik ausgestattet. Der Haushalt des Eigentümers wird von diesen Investitionen entlastet und die Contractoren übernehmen das Risiko eines langfristig garantierten effizienten Anlagenbetriebs. Beim Einspar-Contracting erhält der Contractor nur dann Geld, wenn er die garantierten Einsparungen nachweisen kann. Das Erfolgsrisiko für die Investition wird komplett vom Gebäudeeigentümer auf den Contractor übertragen.

Ein wesentlicher Kritikpunkt öffentlicher Gebäudeeigentümer waren die Finanzierungsbedingungen der Contractoren, die in der Regel um 1 bis 2% höher liegen als bei einer Kommunalkreditfinanzierung. Um Contractingvorhaben zu vergleichbar günstigen Kommunalkreditbedingungen finanzieren zu können, bedient man sich des Finanzierungsinstruments der Forfaitierung. Bei dieser Finanzierungsform tritt der Contractor einen Teil seiner Forderungen, die er gemäß Contracting-Vertrag gegenüber der Kommune abrechnen darf, an ein Kreditinstitut ab. Dies begründet ein Schuldverhältnis zwischen der Kommune und dem Kreditinstitut für diesen Teil der Forderungen. Hierfür gewährt das Kreditinstitut annähernd Kommunalkreditbedingungen. Der öffentliche Auftraggeber muss gegenüber dem Kreditinstitut eine Einredeverzichtserklärung abgeben, also in jedem Fall an das Kreditinstitut zahlen.

Diese Zahlungsverpflichtung gilt bei Einspar-Contractingverträgen auch dann, wenn der Contractor seine Einsparzielsetzung verfehlt. Um die Risiken für die Kommune stark zu begrenzen, wird die so verpflichtete Kommune vom Contractor im Gegenzug einen entsprechenden Ausgleich einfordern können. Um die Zahlungen der Kommune abzusichern, werden nur Finanzierungskosten der Anlagen forfaitiert, die der Contractor bei der Kommune investiert und die direkt bei Vertragsabschluss in deren Eigentum übergehen. Die Kommune besitzt also den Gegenwert der Anlagen für ihre Zahlungsverpflichtung. Dieses Verfahren wird inzwischen häufig angewendet und auch von den kommunalen Aufsichtsbehörden genehmigt.

Diese Regelungen sind nicht vergleichbar mit Cross-Border-Geschäften, sondern dienen allein dazu, für ein Projekt zwischen einem Contracting-Unternehmen und einer Kommune kommunalkreditähnliche Finanzierungsbedingungen zu erzielen und die Wirtschaftlichkeit des Contractings zu verbessern.

7. Wirtschaftlichkeitsprüfung: Wesentliche Bausteine eines Wirtschaftlichkeitsvergleichs zwischen Contracting und Eigenlösung

7.1 HAUSHALTSRECHTLICHE VORGABEN

Im Zusammenhang mit Investitionen mit erheblicher finanzieller Bedeutung bestimmt § 10 Abs. 2 GemHVO, dass die Gemeinde verpflichtet ist, die für sie wirtschaftlichste Lösung zu ermitteln. Dies geschieht bei mehreren in Betracht kommenden Möglichkeiten durch den Vergleich der Anschaffungs- oder Herstellungskosten und der Folgekosten.

Die Bedeutung dieser Vorschrift liegt somit insbesondere darin, dass sie bei der Beurteilung der Frage der Wirtschaftlichkeit einer Maßnahme nicht nur die Höhe der „Erstellungskosten“, sondern ausdrücklich die Einbeziehung der Folgekosten in die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung mit vorschreibt (vgl. Faiss in: Praxis der Kommunalverwaltung, § 10 GemHVO, Rdnr. II 2). Deshalb muss bei der Frage nach der Wirtschaftlichkeit einer Investition mit erheblicher finanzieller Bedeutung die Gesamtfolge einer Entscheidung berücksichtigt werden.

7.2 ANNAHMEN UND BASISDATEN EINES WIRTSCHAFTLICHKEITSVERGLEICHS

Dem Wirtschaftlichkeitsvergleich liegt ein einheitliches Konzept der umzusetzenden Maßnahmen zur Energieeinsparung zugrunde. Das Konzept umfasst das im Rahmen der Angebotslegung vorgeschlagene Maßnahmenbündel des Contractors. Damit wäre eine inhaltliche Vergleichbarkeit der beiden Realisierungsalternativen sichergestellt. Allerdings hängen in der Praxis die realisierten Energieeinsparungen sehr stark von den Details der Anlagenauslegung, den Regelungskonzepten und der laufenden Betriebsoptimierung ab. Daher ist nur eine begrenzte Vergleichbarkeit gegeben.

A) HAUPTLEISTUNGSPHASE

Zu erfassen ist die vorgesehene Hauptleistungsphase (Betriebsphase). Innerhalb dieses Zeitraums muss der private Investor die getätigten Investitionen amortisieren, gleiches gilt für die Eigeninvestition.

B) VERGLEICHSZEITRAUM

Als Vergleichszeitraum wird ein Betrachtungszeitraum gewählt, der sich an der durchschnittlichen Nutzungsdauer der im Rahmen der Umsetzung der Contracting-Maßnahmen zu tätigen Investitionen orientiert.

Nach Ablauf der Vertragslaufzeit wird bei der Realisierungsalternative „Contracting“ ein Weiterbetrieb durch die Stadt unterstellt, wobei die betrieblichen Ansätze analog zur Realisierungsalternative „Eigenreali-

sierung“ angesetzt sind. Im Fall eines Einspar-Contractings wird davon ausgegangen, dass in der Betriebsphase durch die Stadt nur ca. 80% des im Contracting garantierten Einsparbetrags erzielt werden können.

C) VERWENDETE INDIZES

Um die Kostenentwicklung während der Bau- und Betriebsphase abzubilden, werden die einzelnen Investitions- und Betriebskostenpositionen über die folgenden Indizes des statistischen Bundesamtes indiziert: Technische Anlagen, Tarifindex der Arbeiter/-innen, Wärme (Gas, Öl), Strom, Wasser/Abwasser. Dabei kann die zukünftige Indexentwicklung im Rahmen eines mathematischen Verfahrens aus der Entwicklung der vergangenen zehn Jahre extrapoliert werden.

D) ZINSSATZ FÜR DIE DISKONTIERUNG

Um die der Höhe und der Fälligkeit nach unterschiedlichen Zahlungsströme der beiden Beschaffungsvarianten zum heutigen Zeitpunkt vergleichbar zu machen, werden die Zeitwerte im Rahmen einer Kapitalwertbetrachtung abgezinst (diskontiert). Dabei wird ein Zinssatz in Höhe des Kommunalzinssatzes mit einer Laufzeit in Höhe der Vertragslaufzeit für die Eigeninvestition zugrunde gelegt. Der Contractingzinssatz liegt, eine Forfaitierungslösung vorausgesetzt, rund 0,2 bis 0,3% höher als der Zinssatz für eine Eigeninvestition.

E) KOSTENANSÄTZE FÜR DIE VERBRÄUCHE

Die einzelnen Verbräuche werden entsprechend der in der Ausschreibung angegebenen Basiswerte sowie den dazu gehörigen Preisgleitklauseln bewertet.

F) EINSPARUNGEN IM BEREICH WARTUNG UND INSTANDHALTUNG

Durch die Modernisierungsmaßnahmen und den Austausch von teilweise über 20-jährigen Heizungsanlagen werden sich im Vergleich zum Status Quo erhebliche Einsparungen im Bereich der Wartung und Instandhaltung der heutigen Anlagen ergeben. Da in der Regel keine belastbaren Rechnungswerte bei den Kommunen vorliegen, ermitteln sich diese Kosten entsprechend der VDI 2067 Blatt 1 als Prozentsatz der Anfangsinvestition.

G) INVESTITIONSVOLUMEN

Das Investitionsvolumen in technische Anlagen zuzüglich der Planungskosten, Baunebenkosten etc. sind bei Contracting-Angeboten entsprechend als Kalkulationsgrundlage in Einzelwerten einzuholen. Bei Realisierung der Eigenmaßnahmen ist eine entsprechende Gliederung zu wählen. In beiden Verfahren sollen sowohl die Investitionen, Planungs- und Baunebenkosten der Art nach unterschiedlich dargestellt werden. Darüber hinaus sollen die Investitionen in die wesentlichen funktionalen Komponenten untergliedert sein. Eine Vergleichbarkeit kann entweder auf der Basis funktionaler Einheiten oder basierend auf detaillierten Leistungsbeschreibungen erfolgen. Häufig ist mit dieser Kostenschätzung für die Eigenlösung ein recht hoher Aufwand verbunden (4 bis 5% der Investitionssumme als Planungskosten der Entwurfsphase nach HOAI). Um dies zu vermeiden, wird davon ausgegangen, dass die Investitionen in die Maßnahmen (zuzüglich der Planungskosten) bei der Eigenlösung gleich hoch sind wie bei der Contractingmaßnahme. Dafür kann vereinfachend die Investitionskostenschätzung des Contractors herangezogen werden. Die zugehörigen

Planungskosten bei der Eigenlösung müssen nach den Kostengruppen und den Gewerken unterschiedlich erfasst werden. Da im Gegensatz zum Contracting keine Generalplanung vorliegt (eine Gesamtplanungssumme) und die Losgruppen dadurch einen kleineren Gesamtumfang haben, liegen die Planungskosten bei der Eigenlösung meist deutlich höher.

H) PPP-LEITFADEN ALS GEEIGNETES VERGLEICHsverFAHREN?

In der Regel ist ein einfacher Jahreskostenvergleich ausreichend. Eine ausführliche Anwendung des PPP-Leitfadens ist der Sache nach, wenn überhaupt, beim Anlagen-Contracting zweckmäßig. Dies lässt sich durch die Grundpreise begründen, die die jährlichen kapitalgebundenen Kosten abdecken sollen. Deren Fälligkeit wird bei nachgewiesener Ausführung der technischen Anlagen zur Energiebereitstellung seitens des Contractors gegenüber der Kommune in Rechnung gestellt. Bei einem Einspar-Contracting dagegen steht jegliche Zahlung in Verbindung mit einer vorher erzielten Energie- und Wartungskosteneinsparung des Contractors. Die Fälligkeit der kommunalen Zahlungsströme ist somit komplett durch die Einsparung von Kosten gedeckt. Der PPP-Leitfaden versagt insbesondere dort, wo die angenommenen Einsparungen aus einer in Eigenlösung erbrachten kommunalen Einsparmaßnahme mit den garantierten Kosteneinsparungen eines Einspar-Contractings verglichen werden sollen. Die Praxis zeigt, dass in Eigenregie realisierte Einsparmaßnahmen mangels vertraglicher Verbindlichkeit und fehlender Strukturen deutlich geringere Einsparraten erzielen, als dies bei einer Einspar-Contracting-Lösung der Fall ist. Die Wahl der Einsparsätze ist jedoch das entscheidende Wirtschaftlichkeitsmerkmal beim Vergleich.

8. Genehmigungsvoraussetzungen

☞ Die Begründung einer Zahlungsverpflichtung, die wirtschaftlich einer Kreditaufnahme gleichkommt, bedarf gemäß § 87 Abs. 5 Gemeindeordnung – GemO – der Genehmigung der Rechtsaufsichtsbehörde. Davon ist bei Contracting-Verträgen in der Regel auszugehen. Für die Landkreise sind die Vorschriften entsprechend anwendbar.

Die Genehmigung kann nur unter dem Gesichtspunkt einer geordneten Haushaltswirtschaft erteilt werden. Dies setzt voraus, dass das Contracting mit der dauernden Leistungsfähigkeit der Gemeinde im Einklang steht.

Unter den in der Verwaltungsvorschrift „Freigrenzen“ vom 21. Januar 2003 (GABl. S. 112) genannten Kriterien (Freigrenze abhängig von der Einwohnerzahl der Gemeinde) gilt die Genehmigung allgemein als erteilt. Dabei sind mehrere sachlich oder wirtschaftlich zusammenhängende Rechtsgeschäfte als Einheit zu behandeln.

Im Hinblick auf die unterschiedliche Gestaltung der Contracting-Verträge ist der jeweilige Einzelfall zu prüfen. Gegebenenfalls sind weitere Genehmigungen erforderlich, beispielsweise bei Bürgschaften und Verpflichtungen aus Gewährverträgen (§ 88 Abs. 2 GemO). Die Wirtschaftlichkeit des einzelnen Contracting-Projekts ist in der Regel durch ein qualifiziertes externes Gutachten, zum Beispiel eines Wirtschaftsprüfers, nachzuweisen. Auf Kapitel 7 der Handreichung wird verwiesen.

9. Antworten auf häufig gestellte Fragen

☞ Contracting ist kein Zaubermittel, jedoch eine sinnvolle Alternative zu Eigeninvestitionen. Das wesentliche Hemmnis bei der Verbreitung des Contractings sind fehlende Informationen bei Entscheidungsträgern und Mitarbeitern in öffentlichen Verwaltungen, die in den nachfolgenden Fragen und Antworten aufbereitet werden.

WELCHEN AUFWAND ERFORDERT EIN CONTRACTING-PROJEKT?

Gute Vorbereitung und sachkundige Projektdurchführung sind Voraussetzung für den erfolgreichen Ablauf eines Contracting-Projekts. Dazu gehört eine qualifizierte Machbarkeitsanalyse des Gebäudes, die Einrichtung und Betreuung einer ressortübergreifenden Arbeitsgruppe sowie eine fachkundige Projektsteuerung, die das Vorhaben zusammen mit dem Auftraggeber von ersten Projektüberlegungen bis hin zur Unterschrift des Contracting-Vertrages begleitet. Um den Aufwand zu minimieren, können kleinere Kommunen eine gemeinsame Ausschreibung ihrer Gebäude mit Gebäuden von Nachbarkommunen durchführen. Der Kostenaufwand für die Grobanalyse und die Durchführung einer Ausschreibung bis hin zum Vertragsabschluss liegt im Mittel bei 4 bis 6 % der Investitionssumme.

WIE WERDEN BEIM ENERGIE-EINSPAR-CONTRACTING DIE REFERENZKOSTEN ERMITTELT?

Der Referenzverbrauch und die Referenzkosten sind die Vergleichsgrößen, aus denen nach Ablauf eines jeden Vertragsjahres anhand der dann gemessenen Energieverbrauchswerte die tatsächlich erzielten Einsparungen nachgewiesen werden. Die Referenzkosten werden aus dem Referenzenergieverbrauch, dem aktuellen Energiepreis zum Zeitpunkt der Ausschreibung und den daraus resultierenden Energiekosten für einen bestimmten Referenzzeitraum aus den Strom-, Wärme- und Wasserverbrauchsrechnungen für jedes Gebäude getrennt errechnet. Um sicherzustellen, dass der Contractor von Witterungseinflüssen (mit Vor- oder Nachteilen) unbeeinflusst vergütet wird, werden die Referenzverbrauchswerte nach VDI 3807 witterungsbereinigt. Weitere Bereinigungen sind für gravierende Nutzungsänderungen oder Erweiterungen und Stilllegungen von Gebäudeflächen vorgesehen.

WARUM WERDEN DAS ENERGIEEINSPAR-CONTRACTING UND DAS ANLAGEN-CONTRACTING HÄUFIG NACH VOL AUSGESCHRIEBEN?

Beim Energieeinspar-Contracting und beim Anlagen-Contracting wird der Contractor zur Erreichung seiner Zielsetzungen bauliche Leistungen z.B. für die Sanierung von Heizzentralen erbringen. Bei beiden Contracting-Arten ist der wesentliche Vertragsgegenstand jedoch die Dienstleistung (Einspar-Contracting: Erzielung und Garantie einer Energieeinsparung, Energiecontrolling, Wartung, Instandhaltung, beim Anlagen-Contracting die Energielieferung). In der Praxis hat sich häufig die Rechtsauffassung durchgesetzt, dass die Bauleistungen nur eine Nebenleistung darstellen und der Dienstleistungsanteil bestimmend für den Charakter der Ausschreibung ist.

EINE AUSSCHREIBUNG KOSTET DOCH NUR GELD UND BRINGT NICHT VIEL

Ein Teil der Vorbehalte, die sich insbesondere in Bauverwaltungen seit vielen Jahren hartnäckig halten, sind auf Projekte zurückzuführen, bei denen Contracting-Aufträge ohne Wettbewerb, ohne hinterlegte Konzeption und mit einfachsten vertraglichen Regelungen beauftragt wurden. Auf diese Weise werden in mancher Kommune immer noch sämtliche städtische Heizzentralen an den örtlichen Energieversorger übergeben oder das eine oder andere Anlagen-Contracting auf den Weg gebracht. Hier ist Ärger vorprogrammiert: Ohne Konzept und ohne Wettbewerb besteht für keinen Dienstleister ein ernster Ansporn zu wirtschaftlichen Angeboten und zu kundennahen Leistungen. Setzt man jedoch einen Wettbewerb voraus, werden die Contractoren bereits in der Angebotsphase dazu verpflichtet, wirtschaftlich und konkurrenzfähig zu kalkulieren. Die Aufwendungen einer Ausschreibung sind dann im Hinblick auf die lange Vertragslaufzeit gut angelegtes Geld.

WARUM SOLLTE EIN PROJEKTSTEUERER EINGESETZT WERDEN?

Contracting-Projekte sind interdisziplinär, das Ausschreibungsverfahren, die Verhandlung und Bewertung der Angebote sind zeitintensiv und komplex. Daher bedient sich die Mehrzahl der Kommunen bei der Umsetzung eines Contracting-Projekts eines erfahrenen Projektsteuerers. Der Projektsteuerer muss darauf achten, dass die technischen und wirtschaftlichen Zielsetzungen der Kommune optimal erreicht werden, dass verwaltungsinterne Abläufe berücksichtigt und die Vorschriften zum Ausschreibungsverfahren eingehalten werden. Bei einem Contracting-Projekt sind Entscheidungsträger aus den Bereichen Finanzierung, Bauen, technische Gebäudeüberwachung sowie die Contractoren aus der Privatwirtschaft beteiligt. Deren Interessen müssen zusammengeführt und -gehalten werden. Gerade in der Festlegung der Projektziele und deren Verfolgung in den Verhandlungen mit dem Contractor sind umfassende Erfahrungen und ein neutraler Standpunkt zwischen Auftraggeber und Contractor notwendig. Ingenieurbüros und Energieagenturen treten häufig als Projektsteuerer auf.

WER IST EIGENTÜMER DER ENERGIESPARGMASSNAHMEN, DIE IN EINEM ENERGIEEINSPAR-CONTRACTING REALISIERT WERDEN?

Beim Energieeinspar-Contracting und bei Anlagen-Contracting-Projekten, deren Leistungsumfänge deutlich über die Energieerzeugung hinausgehen, ist eine Trennung zwischen Gebäudebestandteil und Eigentum des Contractors schwierig. Hier hat sich der sofortige Eigentumsübergang an den Auftraggeber bewährt. Im Gegenzug verpflichtet sich der Auftraggeber zur Zahlung der nachgewiesenen Einsparungen.

WER IST EIGENTÜMER DER ERZEUGUNGSANLAGE BEIM ANLAGEN-CONTRACTING?

Ein Contracting-Vertrag kann jeweils so ausgestaltet werden, dass das Eigentum an der Erzeugungsanlage entweder beim Contractor verbleibt oder an den Kunden übergeht. Ist im Contracting-Vertrag eine Regelung zur Übertragung des Eigentums an der Erzeugungsanlage an den Kunden enthalten, geht die Anlage mit Installation gemäß §§ 949, 94 Abs. 2 BGB in dessen Eigentum über, unabhängig davon, welcher Übergangszeitpunkt im Contracting-Vertrag definiert ist.

Enthält der Contracting-Vertrag Regelungen zur Demontage der Anlage und wird dem Kunden kein Recht zur Übertragung des Eigentums eingeräumt, so ist die Erzeugungsanlage zum vorübergehenden Zweck installiert und verbleibt im Eigentum des Contractors.

Im Fall des Eigentumsüberganges an den Kunden muss der Contractor die Umsatzsteuer auf die im Vertrag über die gesamte Laufzeit geregelten Grundpreisraten zum Zeitpunkt des Vertragsbeginns entrichten und vorfinanzieren.

WIE WERDEN DIE VERBRAUCHSÄNDERUNGEN, ZUM BEISPIEL DURCH STRENGE ODER MILDE WINTER, BEIM EINSPAR-CONTRACTING BERÜCKSICHTIGT?

Über die Gradtagszahlen wird der Energieverbrauch „witterungsbereinigt“, um zu verhindern, dass Auftraggeber oder Contractor durch unterschiedlich lange Heizperioden benachteiligt bzw. übervorteilt werden. Dieser Korrekturfaktor wird bei der jährlichen Berechnung der erzielten Einsparung beim Einspar-Contracting herangezogen. Beim Anlagen-Contracting wird je nach Witterung mehr oder weniger Nutzenergie geliefert und über installierte Zähler abgelesen.

WER TRÄGT STEIGENDE ENERGIEPREISE BEIM ENERGIEEINSPAR-CONTRACTING?

Der Contractor übernimmt beim Einspar-Contracting in der Regel nicht die gesamte Energieversorgung eines Gebäudes, sondern spart vielmehr einen Teil des bisherigen Energieverbrauchs ein. Daher bezahlt der Auftraggeber den verbleibenden Energieverbrauch weiterhin zu den jeweils aktuellen Energiepreisen an den Energieversorger. Eventuelle Preissteigerungen des verbleibenden Energieverbrauches trägt der Auftraggeber.

Die eingesparte Energie wird beim Energieeinspar-Contracting mit einem vertraglich fixierten Referenzpreis bewertet. Steigen die Energiepreise weiter an, steigt der Wert der eingesparten Energie, die Vergütung des Contractors für seine Energieeinsparungen bleibt jedoch auf dem alten, niedrigeren Preisniveau.

WER TRÄGT STEIGENDE ENERGIEPREISE BEIM ANLAGEN-CONTRACTING?

Beim Anlagen-Contracting übernimmt der Contractor die Energieversorgung eines Gebäudes und verkauft Nutzenergie (Wärme, Kälte, Strom) an den Kunden. Zum Betrieb der Erzeugungsanlagen kauft der Contractor Brennstoffe ein, zum Beispiel Gas für den Kessel. Verändert sich der Preis für die eingesetzten Brennstoffe, wird diese Preisänderungen über eine Preisanpassungsklausel des Wärmearbeitspreises weitergeben. In der Preisgleitklausel werden Indices für die Preisentwicklung einzelner Brennstoffe des statistischen Bun-

desamtes verwendet. Beim Anlagen-Contracting wird durch effiziente Technik und erfahrene Betriebsführer eine Reduzierung des Energieverbrauch (Primär- und Nutzenergie) erreicht.

WAS PASSIERT, WENN SICH DIE NUTZUNG DES GEBÄUDES ÄNDERT UND DAMIT AUCH DER ENERGIE-
VERBRAUCH?

Zunächst sind die im Energieeinsparvertrag verankerten Ausgangsdaten (Referenzenergieverbrauch und -kosten) die Basis für die Berechnung der Energieeinsparung. Das Ziel des Einspar-Contractings ist es, durch geeignete technische und organisatorische Maßnahmen den Energieverbrauch des Kunden zu reduzieren. Um sicherzustellen, dass der Contractor nur an Einsparungen partizipiert, die er auch durch seine Maßnahmen initiiert hat, müssen bei einer dauerhaften Nutzungsänderung, die den Contractor belasten oder begünstigen würde, der Referenzenergieverbrauch und die Referenzverbrauchskosten für das Gebäude nachvollziehbar angepasst werden. Dabei können veränderte Nutzerzahlen, Nutzungszeiten etc. in diesen Berechnungen hinreichend genau nachvollzogen werden.

Beim Anlagen-Contracting wird die Nutzungsänderung des Gebäudes in der Regel über entsprechend höhere oder niedrigere Primärenergiekosten beim Contractor ausgeglichen. Eine aufwendige Ermittlung der durch die Nutzungsänderung auftretenden Effekte erfolgt in der Regel nicht. Verbraucht der Kunde aufgrund seiner Nutzungsänderungen mehr, bezahlt er den Mehrverbrauch und umgekehrt. Eine gravierende Nutzungsänderung, die zu einer maßgeblichen Änderung des Energieverbrauchs des Gebäudes führt, kann unter Umständen die Anpassung des Anlagenkonzepts des Contractors und damit eine Neukalkulation erfordern.

WAS GESCHIEHT BEI UNTER- ODER ÜBERSCHREITEN DER EINSPARGARANTIE?

Die Einhaltung der Einspargarantie wird folgendermaßen berechnet:

$$\begin{array}{l}
 \text{Energiekosten-Baseline in Euro} \\
 - \text{ bereinigter Jahresverbrauchswert in Euro} \\
 \hline
 \text{tatsächlicher Einsparbetrag in Euro} \\
 - \text{ garantierter Einsparbetrag in Euro} \\
 \hline
 \text{Differenzbetrag des Abrechnungszeitraums in Euro}
 \end{array}$$

Wurde die Einspargarantie überschritten, so kann im Vertrag ein prozentualer Anteil des Differenzbetrages für den Contractor festgelegt werden. Wenn der vereinbarte Einsparbetrag dagegen nicht erreicht wird, so wird der Contractor den Differenzbetrag vom Auftraggeber nicht ausbezahlt bekommen. Damit kann der Contractor in diesem Jahr seine Kosten nicht decken. Diese vertragliche Regelung dient dazu, die Bemühungen des Contractors sowohl in der Kalkulations- als auch der Betriebsphase stetig aufrecht zu erhalten.

WAS IST EINE FORFAITIERUNG?

Einer der wesentlichen Kritikpunkte öffentlicher Gebäudeeigentümer waren die Finanzierungsbedingungen der Contractoren, die in der Regel um 2% höher liegen als bei einer Kommunalkreditfinanzierung. Um Contracting-Vorhaben zu vergleichbar günstigen Kommunalkreditbedingungen zu finanzieren, bedient man sich des Finanzierungsinstruments der Forfaitierung. Bei dieser Finanzierungsform tritt der Contractor einen Teil seiner Forderungen, die er bei Erreichen seiner Einspargarantie vertragsgemäß an die Kommune abrechnen darf, an ein Kreditinstitut ab. Dies begründet ein Schuldverhältnis zwischen der Kommune und dem Kreditinstitut für diesen Teil der Forderungen, wofür das Kreditinstitut annähernd Kommunalkreditbedingungen gewährt. Der öffentliche Auftraggeber muss gegenüber dem Kreditinstitut eine Einredevorzichtserklärung abgeben, also in jedem Fall an das Kreditinstitut zahlen. Um dies abzusichern, werden nur Finanzierungskosten der Anlagen forfaitiert, die der Contractor beim Auftraggeber investiert und die direkt bei Vertragsabschluss in dessen Eigentum übergehen. Der Auftraggeber hat also einen Gegenwert für seine Zahlungsverpflichtung. Dieses Verfahren wird inzwischen häufig angewendet und auch von den kommunalen Aufsichtsbehörden genehmigt.

IST FÜR GEMEINDEN DIE ERRICHTUNG UND FINANZIERUNG EINER EIGENANLAGE ÜBER KOMMUNALKREDIT NICHT GÜNSTIGER ALS CONTRACTING?

Contracting ist nicht nur ein Finanzierungsinstrument, sondern bietet zusätzlich über die Laufzeit gesehen ein verbessertes Energiemanagement, den Betrieb, die Wartung und Instandhaltung der Anlage, die laufende Optimierung und Reparaturen. Zudem geht das Betreiber- und Finanzierungsrisiko auf den Contractor über. Mit Hilfe der Forfaitierung können ähnliche Konditionen wie beim Kommunalkredit erreicht werden. Für eine Gemeinde ist das Contracting gegenüber der Eigenlösung aufgrund des vertraglichen Zwangs des Contractors, Energie effizient einzusetzen, häufig die wirtschaftlichere Lösung.

BAUEN CONTRACTOREN NICHT NUR BILLIGE TECHNIK EIN?

Es liegt bei Vertragslaufzeiten von bis zu 15 Jahren im Interesse der Contractoren, nicht kurzfristig die Investitionskosten zu minimieren, sondern die Kosten über die gesamte Laufzeit zu optimieren. Daher wird der Contractor eine hohe Energieausnutzung anstreben und durch hochwertige Technik einen möglichst störungsfreien Betrieb sicherstellen. Im Zuge der Vergabeverhandlungen und der Vertragsvorbereitung werden die eingesetzten Fabrikate zwischen Auftraggeber und dem Bieter geklärt und festgelegt.

WOLLEN CONTRACTOREN NICHT NUR GELD VERDIENEN, WAS DIE KOMMUNE BESSER SELBER ERWIRTSCHAFTEN KANN?

Contracting ist immer noch einigen Vorbehalten ausgesetzt; immer wieder wird diese Frage gestellt. Bei einer Eigeninvestition durch die Kommune wird in der Regel nach einem Wettbewerb eine ausführende Firma mit dem Bau beauftragt. Genauso wie beim Contracting wird auch hier von der ausführenden Firma eine Marge einkalkuliert. Die ausführende Firma baut, rechnet bei korrekter Ausführung mitsamt der Marge ab und verlässt die Kommune. Inwiefern dann eine durchschnittliche Kommune ohne Energiecontrolling und Anlagenoptimierung mit dieser Anlage Energieeinsparungen selber erwirtschaften kann, darf bezweifelt werden. Beim Contracting hingegen muss die Marge zu einem Teil beim Bau der Anlagen, zum anderen

Teil beim effizienten Betrieb über lange Vertragslaufzeiten verdient werden. Gelingt es zum Beispiel dem Contractor nicht, die ursprünglich kalkulierten Kesselwirkungsgrade dauerhaft zu halten, kann anstelle einer Marge sehr schnell ein Defizit entstehen.


BEI CONTRACTING ERHALTEN DIE LOKALEN HANDWERKER KEINE AUFTRÄGE, DAS GESCHÄFT MACHEN NUR GROSSE, ÜBERREGIONALE UNTERNEHMEN

Gerade im Anlagen-Contracting sind bereits zahlreiche Handwerksunternehmen in Baden-Württemberg tätig. Voraussetzung dafür, dass lokale Anbieter in Anlagen-Contracting-Projekte einsteigen können, ist eine regionale Nachfrage. Hier sind die Kommunen mit ihrem großen Gebäudebestand ein wesentlicher potenzieller Auftraggeber. Beim Einspar-Contracting sind aufgrund der umfassenden Leistungen von der Planung über Bau, Betrieb, Risikoübernahme und Vorfinanzierung Unternehmen mit einer gewissen Mindestumsatzgröße und Mindestmitarbeiterzahl gefragt. Die hier derzeit noch mehrheitlich tätigen Großunternehmen bedienen sich jedoch, wettbewerbsfähige Preise vorausgesetzt, gerne des regionalen Handwerks, um die Maßnahmen baulich umzusetzen. Mit einem lokalen Partner kann der Einspar-Contracting-Unternehmer dann den Verpflichtungen aus der laufenden Wartung, Instandhaltung und dem Stördienst vielfach effizienter nachkommen, als wenn dies mit überregionalen Partnern erfolgen würde.

NIMMT CONTRACTING NICHT DER BAUVERWALTUNG DIE ARBEIT UND DIE EXISTENZBERECHTIGUNG WEG?

Häufig sind in der Vergangenheit in kommunalen Bauverwaltungen Arbeitsplätze nicht wiederbesetzt worden, was mit steigendem Alter und Instandhaltungsbedarf der Gebäude neben der Mittelknappheit zu einer der Hauptursachen für den Instandhaltungsstau in unseren öffentlichen Gebäuden gezählt werden darf. Die Beauftragung externer Planer erfordert auf der kommunalen Seite eine sachverständige Begleitung durch qualifizierte Mitarbeiter. Genauso verhält es sich beim Contracting: Auch hier müssen die technischen Planungen des Contractors im Idealfall eng von der kommunalen Bauverwaltung begleitet werden. Da sich der Contractor in der Regel nur mit der technischen Gebäudeausrüstung in einem Teil des gesamten kommunalen Gebäudebestands befasst, ist bei der Instandsetzung und den Umbauten an der Gebäudehülle und der Gebäudeausrüstung der übrigen Gebäude noch ausreichend Arbeitsbedarf in der Bauverwaltung vorhanden. Contracting kann also wesentlich dazu beitragen, die öffentlichen Bauverwaltungen teilweise zu entlasten, kann aber nicht der Grund für die weitere Personalreduzierung oder Auflösung der Bauverwaltung sein.

10. Vertragsunterlagen zum Contracting

 Zum Einspar-Contracting wurde mit dem Leitfaden der DENA (www.dena.de) ein umfangreiches Musterwerk verfasst, das jedoch für jedes Projekt unter technischen aber auch juristischen Aspekten stark individualisiert werden muss. Beim Anlagen-Contracting ist, außer den Vorschlägen des VfW (Verband für Wärmelieferung, Hannover) etwas Vergleichbares bundesweit noch nicht verfügbar. Die Praxis zeigt jedoch, dass auch im Anlagen-Contracting auf einige grundlegende Regelungen nicht verzichtet werden sollte.

10.1 KURZE ERLÄUTERUNG ZUM EINSPARGARANTIEVERTRAG UND DEN VERDINGUNGSUNTERLAGEN

Im Einspargarantievertrag werden die Vertragspartner (§§ 1,2 und 3) benannt, der Leistungsumfang des Contractors in den Gebäuden beschrieben (§ 4) und das Berechnungsverfahren für den Einsparbetrag definiert (§ 5). Im Vertrag wird auch festgelegt, wie die Bezahlung des Contractors ausfällt, wenn er seine Einspargarantie übertrifft bzw. wenn er die Einspargarantie nicht erreicht. Bei Nichteinhaltung der garantierten Einsparungen geht dies zu Lasten des Contractors. In § 6 wird die Vergütung des Auftragnehmers, in §§ 7 und 8 werden die Zahlungsbedingungen festgelegt. Auf die möglichen Störgrößen wird in den §§ 9 und 10 eingegangen, wie zum Beispiel die Änderung der Nutzung, Umbaumaßnahmen an den Gebäuden etc. In §§ 11 bis 17 werden die Haftung und Gewährleistung des Auftragnehmers im Rahmen der VOB bzw. der VOL präzisiert. In § 18 werden die Vertragslaufzeit und wesentliche Vertragsfristen definiert.

Die Anlagen zum Einspargarantievertrag sind nachfolgend aufgelistet und kurz beschrieben:

1.) GEBÄUDELISTE MIT ANSPRECHPARTNERN

Für jede Kommune werden die ausgewählten Liegenschaften mit Name, Anschrift und Adresse des Objekts aufgeführt. Zu jedem Objekt werden in Stichworten der jeweilige Handlungsschwerpunkt, die Energieverbrauchswerte, die Energiekosten und die Medienpreise aufgeführt.

2.) VORDRUCKE FÜR GROBANALYSEN

Die beigefügten Muster für die Grobanalysen sind von jedem Bieter auszufüllen und geben den Stand vor Beginn des Projekts wieder.

3.) LEISTUNGSBLATT

Im Leistungsblatt werden die wesentlichen Informationen über die Eckdaten des Angebots abgefragt. Besonderer Schwerpunkt liegt hier in der Abfrage der Schulungs- und Einweisungsveranstaltungen des Contractors für die jeweiligen Gebäudehausmeister und die technischen Angestellten.

4.) INVESTITIONSSTRUKTUR

Die Angebote sollen nachvollziehbar sein, daher legt der Anbieter die Eckdaten seiner Kalkulation offen. Die Investition und die Dienstleistung des Contractors werden in mehrere Punkte gegliedert abgefragt. Die Anlage 4 verlangt von den Bietern auch, dass für jede Maßnahme die Investitionen und die Einsparungen separat genannt werden.

5.) ENERGIEMANAGEMENT UND CONTROLLING

Es werden die Inhalte des vom Contractor durchzuführenden Controllings und Energiemanagements in den ausgeschriebenen Gebäuden abgefragt.

6.) ANGEBOT ENERGIEEINSPARGARANTIEVERTRAG

Das Formblatt fragt die Eckdaten des Angebots des Contractors ab und wird zur kommerziellen Auswertung des Angebots herangezogen.

7.) GANG DES VERHANDLUNGSVERFAHRENS

Für den Bieter wird der Gang des Verfahrens erläutert.

8.) HINWEISE ZUR ANGEBOTSERSTELLUNG

Um sicherzustellen, dass der Bieter alle geforderten Unterlagen mit seinem Angebot abgibt, erfolgt hier die Auflistung aller Angebotsbestandteile.

9.) MUSTERTEXT FÜR ANGEBOTSSCHREIBEN

Zur Vereinfachung der Auswertung wird ein Briefmuster vorgegeben.

10.) VERTRAG FÜR DIE BEAUFTRAGUNG DER FEINANALYSE

Mit dem besten Bieter aus den ersten Verhandlungsrunden wird, nach Abstimmung mit den Gremien der teilnehmenden Verwaltungen, der Vertrag zur Erstellung der Feinanalyse abgeschlossen. Dieser Vertrag legt fest, dass der Bieter in Abstimmung mit den Verwaltungen in den folgenden Monaten die Feinplanung seiner in Stufe 1 angebotenen Maßnahmen vornimmt. Anschließend überprüft er auf der Basis der Ausführungsplanung die Kalkulation seiner Investitionen und die Angebotseckdaten (Einsparung, Maßnahmenumfang und Laufzeit). Kann der Bieter diese Eckdaten weiterhin aufrechterhalten, besteht seitens der Verwaltungen die Möglichkeit, den Bieter mit der Umsetzung des Projekts zu beauftragen. Verfehlt der Bieter seine Eckdaten, können die Kommunen das Angebot ohne Weiterführung ablehnen.

10.2. ÜBERSICHT ZU DEN WESENTLICHEN REGELUNGEN BEIM ANLAGEN-CONTRACTING

Der Anlagen-Contracting-Vertrag basiert auf den Regelungen der VOL und der AVB Fernwärme und sollte klarstellen, welche Leistungen der Contractor erbringen muss und welche Vergütung er dafür erhält. Genauso werden die Aufgaben des Auftraggebers geregelt.

Im Anlagen-Contracting-Vertrag werden die Projektbeteiligten und die Vertretungsvollmachten festgelegt (§ 2). In § 3 werden die Leistungen des Auftraggebers, gegliedert in Haupt- und Nebenleistungen ausführlich erläutert, die technischen Details werden dabei in den Anhängen geregelt. § 4 schreibt die Mitwirkungspflichten des Auftraggebers fest, die insbesondere die Instandhaltung der Schnittstellen und die Bereitstellung von Flächen und Räumlichkeiten umfasst. § 5 bestimmt die Übergabestellen der Wärme, § 6 beschreibt den Wärmeträger. In § 7 wird die zeitliche Gliederung des Projekts bis zum Lieferbeginn festgelegt. § 8 schreibt die Wärmepreise, in der Regel gegliedert in Leistungs- und Arbeitspreis für den Vertragsbeginn fest, § 9 regelt die Einflüsse der Marktpreisentwicklung der eingesetzten Brennstoffe, Investitionsgüter und Löhne auf das vorgenannte Preisgefüge. § 10 bestimmt die Verbrauchserfassung über entsprechende Wärmemengenzähler. Weiter wird in § 11 geregelt, wie mit zusätzlichen Steuern und Abgaben, die nicht über § 9 erfasst werden können, umgegangen wird. § 12 klärt die Eigentumsrechte an den vom Contractor eingebauten Anlagen, § 13 die Vertragsdauer. Schadensersatzpflichten und Gewährleistungsansprüche werden auf der Grundlage der VOL und der VOB in §§ 14 und 15 niedergelegt.

Die Verdingungsunterlagen für ein Anlagen-Contracting sollten noch folgende Inhalte umfassen:

- **Angebotsbedingungen:** Hier wird der Abgabetermin, der Umfang der abzugebenden Unterlagen durch den Bieter sowie die Bewertungsmethodik erläutert.
- **Beschreibung der Versorgungsaufgabe:** Hier werden die Basiswärmeverbrauchswerte genannt und ggf. hergeleitet sowie Prognosen für die künftige Wärmeverbrauchsentwicklung abgegeben.
- **Leistungsumfang des Contractors:** Neben der Beschreibung der Nebenleistungen wie Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb der Anlage wird hier der Umfang der Wärmelieferung erläutert. Die Leistungen werden so beschrieben, dass sie als Kalkulationsgrundlage verwendet werden können.
- **Leistungsumfang des Auftraggebers und Terminplanung.**

Anlage

EIGNET SICH IHRE LIEGENSCHAFT FÜR CONTRACTING?

1. ALLGEMEIN

Kommune/Verwaltung:

Ansprechpartner:

Tel./E-Mail:

Straße/Postfach:

PLZ /Ort:

2. ANGABEN ZUM OBJEKT

Name: Straße:

PLZ /Ort:

Nutzung: (z.B. Schule mit Sporthalle)

Fläche mit Angabe der Flächenart (Nettogeschossfläche, BGF, Reinigungsfläche etc.):

..... m²

Nutzungszeiten

- überwiegend nur vormittags auch nachmittags
 abends
 nur wochentags auch an Wochenenden

Anzahl Nutzer: ca.

Ist das Objekt in einem Energiemanagement eingebunden?

Wenn ja, bitte Bearbeiter und Kontaktdaten nennen:

.....

3. ENERGIEVERBRAUCH

Stromverbrauch: kWh/a

Stromkosten mit MwSt.: €/a

Wärmeverbrauch: kWh/a

Wärmekosten mit MwSt.: €/a

Welcher Brennstoff?

- Heizöl Erdgas sonstige

Wasserverbrauch: kWh/a

Wasserkosten mit MwSt.: €/a

Alternativ können Sie uns auch gerne zusammen mit diesem ausgefüllten Bogen die Kopien der Energierechnungen des letzten abgeschlossenen Jahres per Post zusenden.

4. HEIZUNGSANLAGEN/BRAUCHWARMWASSERANLAGEN

Bitte angeben, soweit ohne größere Recherchen möglich, ggf. Hausmeister fragen:

Kessel:

Leistung: Hersteller: Baujahr:

Brenner:

Leistung: Hersteller: Baujahr:

Abgasverlustmessung des Kaminfegers:

Welche Abgasverluste wurden gemessen? %

Ggf. bitte Kopie per Post zusammen mit der ausgefüllten Checkliste zusenden.

Ggf. Foto der Kesselanlage und des Heizkreisverteilers beifügen.

Wie viele Pumpen sind im Heizkreisverteiler installiert?

.....

Alter der Pumpen: Jahre

Größe des Brauchwarmwasserbereiters: Liter

Anzahl der Warmwasserzapfstellen:

Zirkulation vorhanden?

5. BELEUCHTUNGSANLAGEN

Alter der Beleuchtungsanlagen: Jahre

Art der Beleuchtungsanlagen:

Typraum 1: Verwaltung

Fläche in m²: Anzahl Leuchten: Leistung je Leuchte:

Typraum 2: Klassenzimmer

Fläche in m²: Anzahl Leuchten: Leistung je Leuchte:

Typraum 3:

Fläche in m²: Anzahl Leuchten: Leistung je Leuchte:

6. HANDLUNGSBEDARF

Welchen Handlungsbedarf sehen sie in dem Objekt?

.....

.....

Gibt es ein Konzept (nicht älter als 5 Jahre)? Bitte Kopie beilegen.

.....

MITGLIEDER DER UNTERARBEITSGRUPPE**„FINANZIERUNGSTRUMENTE“**

Dr. Manfred Loistl (bis 31.3.08), Umweltministerium
Baden-Württemberg, Stuttgart

Dr. Gregor Brose (ab 1.4.08), Umweltministerium
Baden-Württemberg, Stuttgart

Helmut Bitz, Innenministerium
Baden-Württemberg, Stuttgart

Jürgen Zanger, EnBW Energie Baden-
Württemberg AG, Karlsruhe

Kay Wiedemann, EnBW Energie Baden-
Württemberg AG, Karlsruhe

Matthias Mathes, MVV Energie AG, Mannheim

Ralf Bermich, Amt für Umweltschutz
der Stadt Heidelberg

Rüdiger Lohse, KEA Klimaschutz- und Energieagentur
Baden-Württemberg GmbH, Karlsruhe



VORSITZ

Ministerialdirigent Dr. Albrecht Rittmann
Umweltministerium Baden-Württemberg

CO-VORSITZ

Rainer Specht
Städtetag Baden-Württemberg Baden-Württemberg

GESTALTUNG

freelance project GmbH
Silberburgstraße 112
70176 Stuttgart
Telefon 0711 993386-0
Telefax 0711 993386-66
E-Mail info@freelance-project.de

www.jetzt-das-morgen-gestalten.de

INFORMATIONEN ZUR NACHHALTIGKEITS- STRATEGIE BADEN-WÜRTTEMBERG

Geschäftsstelle Nachhaltigkeitsstrategie
Umweltministerium Baden-Württemberg
Kernerplatz 9
70182 Stuttgart
Telefon 0711 126-2663 und - 2941
Telefax 0711 126-2881
E-Mail nachhaltigkeitsstrategie@um.bwl.de

INFORMATIONEN ZUM PROJEKT

Dr. Gregor Brose
Umweltministerium Baden-Württemberg
Kernerplatz 9
70182 Stuttgart
Telefon 0711 126-2696
Telefax 0711 126-2867
E-Mail gregor.brose@um.bwl.de