

# CONTRACTING

INFO  
BROSCHÜRE

spezial 2

*Einspar-Contracting könnte im Bereich der öffentlichen Gebäude die Energieausgaben der öffentlichen Hand um bis zu 20 % verringern. Das damit verbundene zusätzliche Investitionsvolumen würde etwa 8000 Personen ein Jahr lang beschäftigen. Das Bundesministerium für Umwelt, Jugend und Familie geht mit gutem Beispiel voran und testet Contracting am eigenen Gebäude. In Wien wurden Einspar-Contracting-Aufträge für 46 Bundesschulen vergeben. In der Steiermark gibt es über 40 Anlagen-Contracting-Projekte.*

## **Contracting, ein neuer Begriff für eine neue Idee.**

Grundsätzlich geht es immer darum, bei einer (energetischen) Gebäudebewirtschaftung einen externen Partner (zur Finanzierung) einzubeziehen. Zwei Idealtypen haben sich herausgebildet: das Anlagen-Contracting und das Einspar-Contracting. Beim Anlagen-Contracting oder Wärmelieferungsmodell steht der Versorgungsaspekt im Vordergrund. Der externe Partner betreibt beispielsweise die Heizungsanlage im Gebäude des Auftraggebers und rechnet die zur Verfügung gestellte Nutzenergie über den Wärmepreis ab. Der Auftraggeber spart sich die Investition für die Heizanlage.

Bei beiden Ausgestaltungsmöglichkeiten umfasst die Angebotspalette folgende Dienstleistungen:

- (Vor-)Finanzierung der Maßnahmen, das entscheidende Merkmal des Contractings
- Beratung der Auftraggeberseite im Vorfeld und während des Projektes
- Identifikation und Planung der Energie-sparmaßnahmen
- Ausführung der Maßnahmen
- Betriebsführung, Instandhaltung
- Abrechnung

Es gibt eine Vielzahl von Technologien, die beim Contracting eingesetzt werden. Beim Wärmeliefermodell sind es vorrangig Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energie wie Holzheizungen oder Solaranlagen. Beim Einspar-Contracting können es Technologien der Regeltechnik, Wärmerückgewinnung, Optimierung von Lüftungs-, Klima- oder Beleuchtungsanlagen, aber auch Dämmung und sogar Maßnahmen zur Motivation der Gebäudenutzerinnen und -nutzer sein. So vielfältig wie die Technologien sind auch die Einsatzmöglichkeiten, keine Kundengruppe ist von vorne herein ausgeschlossen. Vor allem bieten sich Büro- und Verwaltungsgebäude, Schulen, Krankenhäuser, Hotels - ganz generell also „Dienstleistungsgebäude“ an. In letzter Zeit findet Contracting besonders im Bereich der öffentlichen Hand stärkere Verbreitung.



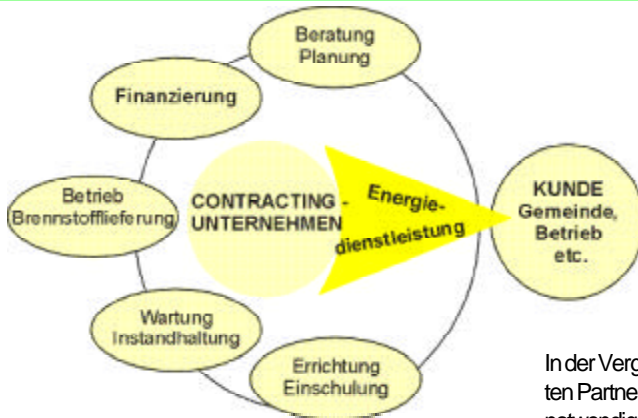
Unternehmen, die Einspar-Contracting anbieten, finanzieren Maßnahmen zur Energieeinsparung und erhalten die eingesparten Energiekosten (oder einen Teil davon) als Rückzahlung. Diese Firmen versuchen, alle Verbesserungspotentiale auszuschöpfen, die gegebenenfalls im Rahmen eines Maßnahmenpaketes wirtschaftlich realisiert werden können.

## **Wann sollte über Drittfinanzierung nachgedacht werden?**

Wenn die Ineffizienz eines veralteten Heizkessels, einer Regelung oder sonstigen Einrichtung bekannt ist oder vermutet wird, aber kein Budget für Maßnahmen zur Verfügung steht. Auch wenn dem Kunden Umweltentlastung am Herzen liegt und er zu einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit bereit ist, sind die Ausgangspunkte für weitere Schritte gegeben.



Contracting: alle Dienstleistungen in einer Hand



Ein Contracting-Projekt besteht aus den drei Hauptphasen: Vorbereitung, Vergabe und Vertragslaufzeit. In der Vorbereitungsphase müssen für das geeignete Gebäude die energierelevanten Daten zusammengestellt werden. Besonders wenn Gebäudeerhalter und -nutzer nicht ident sind, ist es wichtig, alle Betroffenen einzubinden. Dann sollten unbedingt Zielsetzungen definiert werden. Aus den Zielen sind die Rahmenbedingungen abzuleiten, die Bieter bei der Ausarbeitung der Angebote zu berücksichtigen haben. Schließlich sollte der weitere Verlauf mit Erstellung eines Terminplanes und Verteilung der Verantwortung zwischen den beteiligten Partnern strukturiert werden. Es ist dringend zu empfehlen, sich genügend Zeit für die erste Phase zu nehmen. Wenn man zu wenig Zeit hat oder sich nicht tiefgehend mit dem Projekt befassen kann, ist es natürlich möglich, sich schon von Anfang an, an ein bestimmtes Contracting-Unternehmen zu binden. Bei der freihändigen Vergabe, die bei kleinen Projekten Zeit, Personaleinsatz und Kosten sparen kann, sollte man sich aber auch von anderen Profis beraten lassen, beispielsweise durch Energieagenturen.

#### Mögliche Zielsetzungen

- Senkung der Energiekosten, Entlastung des Budgets
- Verringerung der Instandhaltungskosten
- Steigerung der Verfügbarkeit der haustechnischen Anlagen
- Erhaltung des Gebäudewertes/bessere Verwertbarkeit des Gebäudes
- Positive ökologische Effekte
- Verbesserung des Nutzungskomforts

In der Vergabephase geht es darum, einen geeigneten Partner für das Vorhaben zu finden und dafür die notwendigen Angebotsunterlagen zusammenzustellen. Vergleichbare Angebote erhält man dann, wenn die Bieter bei der Projektkalkulation von den gleichen Voraussetzungen ausgehen. Den Contracting-Unternehmen auch bereits einen Vertragstext vorzugeben, ist dabei sehr zielführend. Die einlangenden Angebote sind nach Kriterien zu bewerten, die sich aus der Zielsetzung des Projektes ergeben. Gegebenenfalls wird mit einer begrenzten Anzahl von Bietern noch über Angebotsverbesserungen verhandelt, bevor Vereinbarungen unterzeichnet werden.

Während der Vertragslaufzeit zeigt es sich, wie die schwierige Sache des Vertragsabschlusses gelungen ist. Contracting-Verträge beinhalten verschiedene Vertragstypen. So kann ein Mietvertrag mit einem Werkvertrag, einem Dienstvertrag, einem Vertrag über einen drittfinanzierten Kauf, einem Mietkauf (Leasing) mit Vereinbarungen über Servitute (Dienstbarkeiten) kombiniert sein. Es existieren branchenspezifische Musterverträge, die aber auf keinen Fall als Standardlösung angesehen werden sollten. Sie sollten in jedem einzelnen Fall angepaßt und im Detail ausgearbeitet werden.

Längere Laufzeiten bedeuten, daß das Maßnahmenpaket auch Maßnahmen mit längeren Amortisationszeiten beinhalten kann. Kürzere Laufzeiten bringen schneller Nutzen - wie die Entlastung des Budgets, schöpfen aber meist nicht das volle Energiesparpotential aus.



Contracting - Solaranlage Albersdorf

# FINANZIERUNG

## Struktur und notwendige Regelungen eines Contractingvertrages

**Laufzeit:** Vertragsbeginn und Vertragsende sind genau zu bezeichnen. Auch eine eventuelle Vertragsverlängerung und die Kündigungsfrist sind zu regeln.

**Leistungen des Contractors:** Die zu realisierenden Maßnahmen sowie der Umfang der Dienstleistungen des Contractors werden spezifiziert.

**Lieferverpflichtung des Contractors und Abnahmepflicht des Kunden:** Der Contractor verpflichtet sich, Wärme an den Kunden zu liefern und der Kunde verpflichtet sich die Wärme ausschließlich vom Contractor zu beziehen.

**Eigentumsübertragung:** Steht die Anlage im Eigentum des Contractors, wird vereinbart, ob sie nach Ende der Vertragslaufzeit in das Eigentum des Kunden übergeht (zu welchem Restwert), sofern nicht eine Vertragsverlängerung vereinbart wird.

**Vergütung bzw. Contracting-Rate:** Beim Anlagen Contracting besteht der festzusetzende Wärmepreis oft aus zwei Komponenten: einem verbrauchsabhängigen Arbeitspreis, der hauptsächlich die Brennstoffkosten deckt und einem fixen Grundpreis. Er begründet sich durch die verbrauchsunabhängigen Kosten für Kapital, Steuern, Personal, Wartung, Strom usw. Beim Einspar-Contracting gibt es auch die Möglichkeit, das Honorar des Contractors von der Höhe des Einsparerfolges abhängig zu machen. Auch die Bedingungen unter denen sich die Vergütung ändert, werden festgesetzt. Einerseits gibt es meist eine Kopplung an den Verbraucherpreisindex Verbrauchergruppe IV (Beleuchtung und Beheizung), andererseits können Änderungen aber auch an die Änderung der Nutzungsstruktur, Einsparmaßnahmen durch den Kunden oder klimatische Änderungen gekoppelt sein.

**Zutrittsrecht zum Heizraum:** Dem Auftragnehmer muß der jederzeitige Zutritt zum Heizraum gewährt werden, um Wartungs- und Betriebsführungsarbeiten durchführen zu können.

**Haftung und Kündigungsmöglichkeiten:** Auch die Haftung für Schäden an der Anlage, Kündigungsmöglichkeiten und die Folgen vorzeitiger Auflösung des Vertrages, Rechtsnachfolge und Gerichtsstand müssen festgelegt werden.

Wegen der Festsetzung im ABGB (Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch), das Sachen und Anlagen, die fest mit dem Gebäude verbunden sind, automatisch ins Eigentum des Gebäudeeigentümers übergehen muß es weitere Regelungen geben. Eine rechtliche

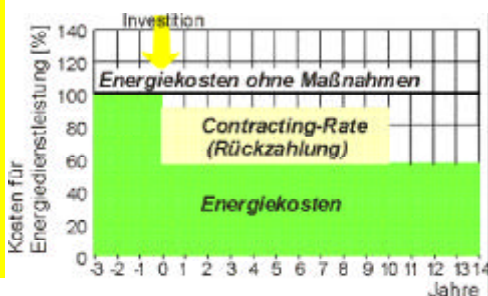


Nahwärme aus Biomasse und Sonne, Eibiswald

(grundbücherliche) Absicherung der Investition für den Contractor und/oder die finanzierende Bank ist nötig. Dies kann beispielsweise durch ein Pfandrecht (Sicherheitshypothek) auf die Liegenschaft des Kunden in der Höhe der Investitionssumme erfolgen. Eine Bankgarantie durch die Bank des Kunden, bei dessen Zahlungsunfähigkeit der Zahlungsverpflichtung nachzukommen, ist eine weitere Möglichkeit. Bei Objekten mit Mietern, kann der Kunde (Besitzer) dem Contractor oder dessen Bank das Recht einräumen, Mieten oder Pachtzinse einzufordern.

Beim Einspar-Contracting ist die Ausgestaltung des Garantieversprechens sehr wichtig. Es ist zu klären, ob eine Kosteneinsparung oder eine Verbrauchereinsparung erzielt werden soll, auf welcher Basis-

Einspar-  
Contracting



verbrauch sich die Einsparung bezieht, ob es ein bestimmtes Investitionsvolumen geben soll, ob und wie die Einsparung aufgeteilt wird und wie der Contractor für die Garantie einsteht.

### Wo Sie weitere Informationen bekommen

Contracting ist eine sehr komplexe Sache. Diese Broschüre allein wird Ihnen nicht vollkommen helfen können. Sie sollten auf jeden Fall noch mehr Informationen einholen und/oder sich beraten lassen. Empfehlenswert ist der Leitfadens „INSPAR-CONTRACTING IN DER PRAXIS“ erstellt von der Energieverwertungsagentur (E.V.A.) im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Jugend und Familie und unterstützt durch die Creditanstalt und den LandesEnergieVerein. Er enthält Ablaufempfehlungen, Tips für wesentliche Festlegungen mit Rechenbeispielen, Bausteine des Vertrages mit Formulierungsvorschlägen und Kontaktadressen, an die man sich bei weiteren Fragen wenden kann. Bei der E.V.A. kann auch ein Anbieterverzeichnis Contracting bezogen werden: als PDF-Download auf der Website <http://www.eva.wsr.ac.at/contracting/index.htm> in Papierform: Energieverwertungsagentur (E.V.A.) Linke Wienzeile 18, A - 1060 Wien Tel (-43)01/586 15 24 Fax 586 94 88

Die Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik (ÖGUT) hat eine „Contracting-Fibel für Gemeinden“ herausgegeben. Sie stellt das Thema mit kleinem Ein-mal-eins, Ablaufplan und Checklisten dar und enthält Kontaktadressen von Contracting-Anbietern und Beratungsstellen.

In der Steiermark liegt die meiste Erfahrung beim Contracting bei Biomasse-Heizung vor. Die Regionalenergie Steiermark hat über 40 Anlagen, in denen Hackschnitzel oder Pellets verfeuert werden, als Contracting-Modelle verwirklicht. Für diesen Bereich ist sie eine wichtige Ansprechstelle: Regionalenergie Steiermark Schlachthausgasse 7, A-8160 Weiz Tel (-43)03172/30321 Fax 6678-51

Weitere Beratungs- und Ansprechstellen sind auch die lokalen Energieagenturen: Grazer Energieagentur Energieagentur Obersteiermark Ost Energieagentur Judenburg-Knittelfeld-Murau Lokale Energie Agentur Oststeiermark Diese Info Broschüre wurde überreicht durch:

Stempel

- Impressum/Eigentümer: Herausgeber: **Verband des LandesEnergieVereins Steiermark**, A-8010 Graz, Burggasse 9/II
- Konzept, Inhalt & Layout: DI H. Rally; E.V.A., GEA
- Für den Inhalt verantwortlich: G. Uitz, Geschäftsführer **LandesEnergieVereins**
- Druck: MEDIENFABRIK GRAZ, Hofgasse 15, A - 8010 Graz, gedruckt auf BIOFFSET



## INFO BROSCHÜRE spezial 2

WEITERE BROSCHÜREN: 1 WINTERGARTEN  
2 BRENNWERT  
3 HEIZEN MIT HOLZ  
4 AKKUSODER BATTERIEN  
5 NIEDRIGENERGIEHAUS  
spezial 1 ENERGIEAUSWEIS

### WEITERE INFORMATIONEN erhalten Sie von:

**LandesEnergieVerein** Tel (-43) 0316/877-3389  
e-mail landesenergieverein@mail.styria.com  
**Landesenergiebeauftragter** Tel (-43) 0316/877-4555  
e-mail wolfgang.jilek@stmk.gv.at  
alle: Burggasse 9, A - 8010 Graz