

Energieeinsparung Contracting – Warum nicht?

Seltener Handschlag: Contracting macht Sinn – ist hierzulande aber unterentwickelt

Boomende Märkte sehen anders aus als der für Energie-Contracting in Österreich. *a3B:Tec* wollte wissen, warum das Contracting nicht so recht ins Laufen kommt. In einem Workshop der Grazer Energieagentur wurden jetzt fünf Jahre Erfahrungen mit dem „Integrierten Energie-Contracting“ vermittelt und viele Antworten gegeben.

Text: Hannes Ch. Steinmann

Thermoprofit-Workshop“ nannte sich die Veranstaltung Ende Juni im Medienzentrum des Grazer Rathauses, interaktiv sollte der Workshop sein, und die Erfahrungen aus fünf Jahren Praxis mit „Integriertem Energie-Contracting“ vermitteln. Gastgeber war die Grazer Energieagentur GmbH. und interaktiv bedeutete nicht weniger, als dass die rund 40 Teilnehmer Fragen stellen konnten. Wichtig war die Rückendeckung durch den Mitveranstalter BMVIT „im Rahmen der IEA-Forschungskoope-ration“, weitere Kooperationspartner waren die European Energy Service-Initiative (unterstützt durch das IEE Programm), die Landesimmobiliengesellschaft (LIG) Steiermark, das Projekt Energy Contract sowie Siemens.

Einmal tief durchatmen: Was schon reichlich kompliziert klingt, ist deckungs- gleich mit dem Eindruck, den viele poten- zielle Auftraggeber vom Energie-Con- tracting haben. Und das ist gleich eines seiner Probleme. Weshalb wir die Sache doch etwas einfacher angehen wollen.

Grundsätzlich geht es darum, sich den energetischen 2020-Zielen wenigstens einigermaßen anzunähern, weshalb ein

„dringender Bedarf nach Umsetzungsin- strumenten für Energieeffizienz- und erneuer- bare Projekte besteht“, wie Jan W. Bleyl- Androschin von der Grazer Energieagentur eingangs ausführte. Energie-Contracting sei eine Option, stünde aber im Wett- bewerb mit Eigenregie, sprich „do it your- self“.

Klären wir also vorerst die beiden Spielarten des Energie-Contractings: Ener- gieeinspar-Contracting (ESC) sei prinzi- piell erfolgversprechend, ein Win-Win- Modell, „aber leider beschränkt in seiner



Jan W. Bleyl-Androschin, Grazer Energie- agentur: Energie-Contracting ist eine Option, die im Wettbewerb mit Eigenregie steht

Marktdurchdringung“, sagte Bleyl, der aus Berlin kommt und die internationale Dimension des Projektes iea dsm betonte, gemeinsam mit Experten aus Schweden, den Niederlanden Belgien und Spanien, die nach Graz gekommen waren. Mit der „beschränkten Marktdurchdringung“ hat der Vortragende auch gleich ein weiteres Problem des Contractings angesprochen.

Energieliefer-Contracting (ELC) sei einfacher, weiter verbreitet, weil jeder Energie brauche, „aber mit beschränktem Leistungsumfang, weil nur die Nutzenergie erfasst sei“. Im Heizraum sei ELC zu Ende, das Gebäude selbst bleibe außen vor. Daher gelte: „Erst die Einsparpotenziale heben und dann den Rest mit Erneuerba- ren decken.“

Bei ELC und ESC handle es sich um zwei grundlegende Geschäftsmodelle mit höchst unterschiedlicher Marktstellung, erläuterte Bleyl: Während Liefer-Con- tracting mit rund 85 bis 90 Prozent den Contracting-Markt dominiert, führt das Einspar-Contracting mit lediglich rund zehn bis 15 Prozent Marktanteil ein eher kümmerliches Dasein – in Deutschland. Nicht anders in Österreich.

Die beiden Modelle unterscheiden sich nicht nur durch unterschiedliche Anwen- der – Öffentliche und Wohnungswirtschaft, Gewerbe und Industrie für ELC, nur öffentliche Auftraggeber inklusive Univer- sitäten, Krankenhäuser, Schwimmbäder, etc. für ESC – sondern auch durch eine gewaltige Dimensionsdifferenz: Wird für das Liefer-Contracting als Projekt-Min- destgröße eine Energiekosten-Baseline von 20.000 Euro pro Jahr definiert, so sind es für das Einspar-Contracting 150.000 Euro pro Jahr.

Über das Marktvolumen gibt es nur sehr grobe Schätzungen: „In Österreich einige wenige Millionen Euro im Jahr“, schätzt etwa Werner Kerschbaumer, Head of BS Lifecyclemanagement bei der Sie- mens AG Österreich, im Gespräch mit *a3B:Tec*. Bleyl wiederum nennt für den deutschen Contracting-Markt 1600 Millio- nen Euro pro Jahr, errechnet von Prognos im Jahr 2009.

Nun kommt das Modell des „Integrier- ten Energie-Contractings“ ins Spiel, das auf dem „größeren Erfolg des ELC- Modells aufbaut: Energieeinsparung und Erneuerbare Versorgung werden in einem

integrierten Ansatz/Produkt verbunden, das Einsparpotenzial des ELC-Modells soll erhöht werden, die Transaktions-Mess- und Nachweiskosten sollen minimiert werden“, womit „erfolgsabhängige Energiedienstleistungs-Modelle auch für



„Das Marktvolumen beträgt in Österreich einige wenige Millionen Euro im Jahr“, schätzt Werner Kerschbaumer, Head of BS Lifecycle-management bei der Siemens AG Österreich

kleinere Projekte verfügbar“ gemacht werden sollen.

Beim IE-Contracting, „ein Geschäftsmodell mit Qualitätssicherung“, wird der Leistungsumfang auf das gesamte Gebäude ausgeweitet, HKLS, Beleuchtung, Nutzermotivation und Gebäudehülle werden also einbezogen, gleichzeitig werden die Nachweise vereinfacht: die Gesamtkosten des Modells erge-

ben sich aus den Versorgungs- und Effizienzmaßnahmen, die da sind der „Arbeitspreis Energielieferung“, „ein Ansatz wie bei der Fernwärme, nur ist der Arbeitspreis sehr niedrig“, so Bleyl, die „Grundpreise Energielieferung und -effizienz“ sowie die „Kapitalkosten“, die vom Contractor, vom Kunden oder gemeinsam aufgebracht werden können. Bleyl-Anmerkung zur Wirkungsgradmessung: „Man

kann alles messen und damit den Aufwand hochtreiben.“

„Mit dem IEC-Modell können (erneuerbare) Energieeinsparung und Energielieferung in einem Projekt integriert werden. Acht realisierte Projekte der LIG haben die Machbarkeit bestätigt, für die 2020-Ziele werden aber viel mehr Projekte benötigt“, stellt Bleyl fest, um auch gleich ein paar Fragen anzuhängen: Wie es sich beispielsweise mit der Frontstellung Qualitätssicherung versus Einspargarantie verhalte, ob etwa ein Klasse-„A“-Gebäudeausweis, eine thermographische Analyse oder die einmalige Messung von Leistungsparametern einer Beleuchtungsanlage ausreichend für einen Kunden seien, um Einsparungen nachzuweisen?

Oder ob die Begrenzung des Arbeitspreises mit den Grenzkosten der Erzeugung (oder sogar darunter) ein gutes Konzept sei zur Vermeidung von Anreizen, mehr Energie zu verkaufen? Weiters fragt der Grazer Experte, ob die Energieeffizienz in Kombination mit Erneuerbaren attraktiver und besser sichtbar sei? Anders gefragt: „Wie können Energieeffizienz- und Erneuerbare Akteure (*sic!*) gemeinsam mehr erreichen?“ Schließlich stellt Jan W. Bleyl fest, dass auch die besten Contractoren die Entscheidung jedes einzelnen Kunden nicht ersetzen, Energieeffizienzpotentiale langfristig zu erschließen. „Wie können wir sie dabei unterstützen?“ Alles in allem: „Contracting ist nicht die allein selig machende Variante, aber eine von vielen Möglichkeiten.“ Für die der Problemerkatalog gleich mitgeliefert wurde.

Vor den Preis der Energie und deren Einsparung haben nicht nur die Götter sondern auch der Gesetzgeber den Schweiß gesetzt, nämlich die Ausschreibung. Das „Verhandlungsverfahren zur Vergabe von öffentlichen Aufträgen“ und die „Funktionale Ausschreibung“ stellte Daniel Schinnerl (Projektleiter bei der Grazer Energieagentur) einander gegenüber, deren Vor- und Nachteile, die zeitlichen Abläufe, eine Kosten-Nutzen-Analyse und Bewertungskriterien. Vorweg: Man muss sich nicht als Einfaltspinsel fühlen, wenn man in Schwitzen kommt und ins Grübeln verfällt angesichts der Fülle von Vorschriften, Eckpunkten und Maßgaben, Fristen und Fallen, die es in jedem Fall zu beachten oder zu vermeiden gilt.

So definiert Schinnerl beispielsweise für die „Funktionale Ausschreibung“ eine „besondere Sachkunde bei Auftraggeber und Auftragnehmer“ als nötig, deshalb sei ein erfahrener Berater für die Ausschreibung, die technisch-wirtschaftliche Bewertung sowie die Vergabe wichtig. Als Einstiegsszenario nennt der Berater, dass „der Auftraggeber keine fixe Vorstellung zur Lösung der Planungsaufgabe“ habe, was die Gestaltungsfreiheit für Anbieter um mehr als die Hälfte erhöhe. Als Vorteil des Verfahrens wird die „Neutralität“ genannt, was heißen soll, dass es keine Bevorzugung von Produkten gibt. Und weil die Sache nicht ganz so einfach ist und sich „Contractoren und Anbieter auf eine Funktionale Ausschreibung einstellen müssen“, wird „gegebenenfalls eine Anbieterschulung“ nötig sein. Samt Machbarkeitsstudie,

EVOLVE ECO SICHERT Ihren GEWINN Checkpoint Schwundmanagement-Lösungen

Über 1 Mio Checkpoint RF-Antennen stehen weltweit im Einsatz.
Die neue RF-Antennengeneration EVOLVE ECO setzt neue Maßstäbe:

- höhere Detektionsrate und kleinere RF-Etiketten
- Abdeckung von großen Durchgängen bis 2,5 Meter
- formschönes Design – kundenfreundliches Einkaufserlebnis
- geringere Energie- & Betriebskosten und optimale Datenanbindung



METO FENIX Handels GmbH • 1230 Wien • Jochen-Rindt-Straße 13
Tel. 01-616 24 11 • Fax 01-616 27 07 • e-mail: office@fenix.at • www.fenix.at



www.fenix.at

Umsetzungsmodell, Effizienzkriterien etc. Was die Sache auch nicht eben vereinfachen dürfte.

Als Motto für die Funktionale Ausschreibung formuliert der Grazer Energieberater: „Anforderungen und Rahmenbedingungen so detailliert wie nötig und gleichzeitig so wenig Einschränkungen wie möglich.“ Und wenn Schinnerl dann noch für die Ausschreibung im Verhandlungs-



Alfred Scharl, der Leiter der Haustechnik, Infrastruktur und Energie-Überwachung bei der LIG Landesimmobilien-Gesellschaft Steiermark, rechnet mit Amortisationszeiten von „14, 15 Jahren“

verfahren eine Gesamtdauer von 24 bis 38 Wochen nennt, dann hebt das das Animo der potenziellen Kunden vermutlich auch nicht. Eines wird jedenfalls überdeutlich: Ohne Berater geht gar nichts.

Wenn Alfred Scharl, der Leiter der Haustechnik, Infrastruktur und Energie-Überwachung bei der LIG Landesimmobilien-Gesellschaft Steiermark, einer Maastricht-Ausgliederung des Landes, berichtet, dass die LIG 316 Objekte zu betreten haben, von denen nur noch zwei mit Öl beheizt würden, und von acht Contracting-Beispielen berichtet, die er bereits abgewickelt habe, dann beweist das lediglich, dass Contracting immerhin geht. Insgesamt zehn verschiedene Anbieter, sieben davon in einer Bietergemeinschaft, sind bisher zum Zug gekommen, fünf sind noch im Bieterstadium.

Man könne mit Nutzer-Motivation sehr viel erreichen, meint der LIG-Haustechniker, der mit Amortisationszeiten von „14, 15 Jahren“ rechnet. Auf die Frage allerdings, wieso die LIG angesichts ihrer personellen Stärke Contracting nicht selber machen könne, meinte Scharl: „Dafür haben wir nicht genug Leute.“ Er allein hat in seiner Abteilung acht MitarbeiterInnen, zumindest laut LIG-Homepage.

26 Prozent Energie könne man in einem durchschnittlichen Spital einsparen, 41 Prozent im Hotel, 27 Prozent beim Wohnen, 41 Prozent in Restaurants, im Schulbereich könne man den Energieverbrauch um durchschnittlich 26 Prozent senken, im Bürobereich gleich um 52 Prozent und im Shopping Center um 49 Pro-

zent, zog Werner Kerschbaumer von der Siemens AG Österreich den großen, weiten Bogen, und nannte diverse Projektbeispiele, darunter auch eines mit der LIG, das Landespflegezentrum Bad Radkersburg. Dort sei es gelungen, den Wärmeverbrauch auf ca. 850 MWh zu reduzieren oder um rund 35 Prozent. Insgesamt können bei den Contracting-Projekten von Siemens und LIG 403 Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart und der Wärmeenergieverbrauch um 44 Prozent verringert werden.

Auch Kerschbaumer macht auf die Notwendigkeit eines erfahrenen Beraters aufmerksam und postuliert zum Volumen eigentlich Selbstverständliches: „Die Contracting-Raten enthalten Investition, Finanzierung sowie Services, die möglichen Einsparungen müssen die Kosten decken.“ Cirka 300 Gebäude betreut Siemens derzeit im Contracting in Österreich, Tschechien, Slowenien, Kroatien und Ungarn, 90 Prozent davon in Österreich. „Uns fehlt, dass der Markt nicht entwickelt ist“, sagt der Siemens-Mann, und sieht die Ursachen für die bescheidene Contracting-Entwick-



Contracting-Beispiel Landespflegezentrum Bad Radkersburg: Der Wärmeverbrauch wurde um rund 35 Prozent auf etwa 850 MWh reduziert

lung, die nicht und nicht ins Laufen kommen will, im immer noch zu kleinen Markt, der mangelnden Bekanntheit des Contractings und dem Risiko-Reichtum. „Wir sind im Verband (DECA - Dachverband Energie Contracting Austria) einhellig der Meinung, dass der Markt eigentlich viel größer sein müsste – auch im Vergleich zu Deutschland.“ Im Vergleich zu anderen Ländern habe Österreich einen entwickelten Markt, Tschechien einen halbwegs entwickelten, in Kroatien und Ungarn sei der Markt erst in der Startphase, in Slowenien erst in der Diskussion.

Eine Reihe von Gründen kann Kerschbaumer für die derzeitige Situation anführen: Die mangelnde Bekanntheit des Contractings, seine Kompliziertheit („ist sicher

ein Mitgrund“), das Verfahren sei komplexer als bei einer Ausschreibung, Contracting habe alle Vor- und Nachteile eines Generalunternehmer-Projektes („die ja auch diskutiert werden“), es gebe nur eine Handvoll Anbieter, sehr wenige neutrale Mittler und daher wenig Nachfrage.

Ganz ähnliche Töne kann man auch von Monika Auer hören, die seit 15 Jahren Themenleiterin für Energie-Contracting bei der ÖGUT und Mitglied von deren Geschäftsleitung ist. „Das Energie-Contracting kommt nicht richtig ins Laufen, das kann man so sagen“, meint die Expertin.

Das Wärme-Contracting entwickle sich stetig, produziere aber auch keine Umsatz-Explosionen. Für das Einspar-Contracting habe in der zweiten Hälfte der 90er-Jahre Aufbruchsstimmung geherrscht, Wien habe damals Pilotprojekte lanciert, „seitdem tröpfelt es so dahin“. Viele Unternehmen hätten in den 1990ern das Contracting auf ihre Fahnen geschrieben, dazu müsse man aber auch das Know-how haben. Der Bund sei ein bisschen eine Ausnahme. Die Mischform, wie Bleyl sie vorgestellt habe, greife langsam, sei aber nicht der Renner.

Als Gründe dafür nennt Auer unter anderem, dass wegen der Ausschreibungspflicht der öffentlichen Hand „Kleingemeinden ein bisschen überfordert“ seien und es mehr Mediatoren brauche. Der Dienstleister des Contractors koste auch etwas, eine Zeitlang sei zu viel die Werbetrömmel gerührt worden („Es gab eine Zeit, da wurde das Contracting als Wunderwaffe gepriesen“) – und wenn dann ein seriöser Anbieter komme, „dann gibt es oft Ernüchterung“.

Mit dem DECA, der laut Homepage zwölf Mitglieder hat, wolle man Qualitätskriterien am Markt etablieren, aufzeigen, wie man so ein Projekt erfolgreich aufsetze, Garantie-Elemente in den Verträgen verankern etc. „Aber es ist halt ein großes Problem, wenn Kunden nicht wissen, wie viel Energie sie verbrauchen. Das ist eigentlich ein bisschen ein Anachronismus. Energie-Buchhaltung und Energie-Management haben wir noch nicht flächendeckend“, sagt Auer.

„Es braucht Kompetenz bei Kunden und Anbietern“, fasst Auer zusammen, und setzt ein wenig darauf, dass „Unternehmen die Energieversorgung auslagern wollen, denn die Wärmeversorgung findet ja weiterhin statt“. Es gebe ja auch den Trend, das Facility-Management auszulagern. Und: „Ohne hochqualitative Sanierungen haben wir keine Chance, die Einsparungsziele zu erreichen.“