

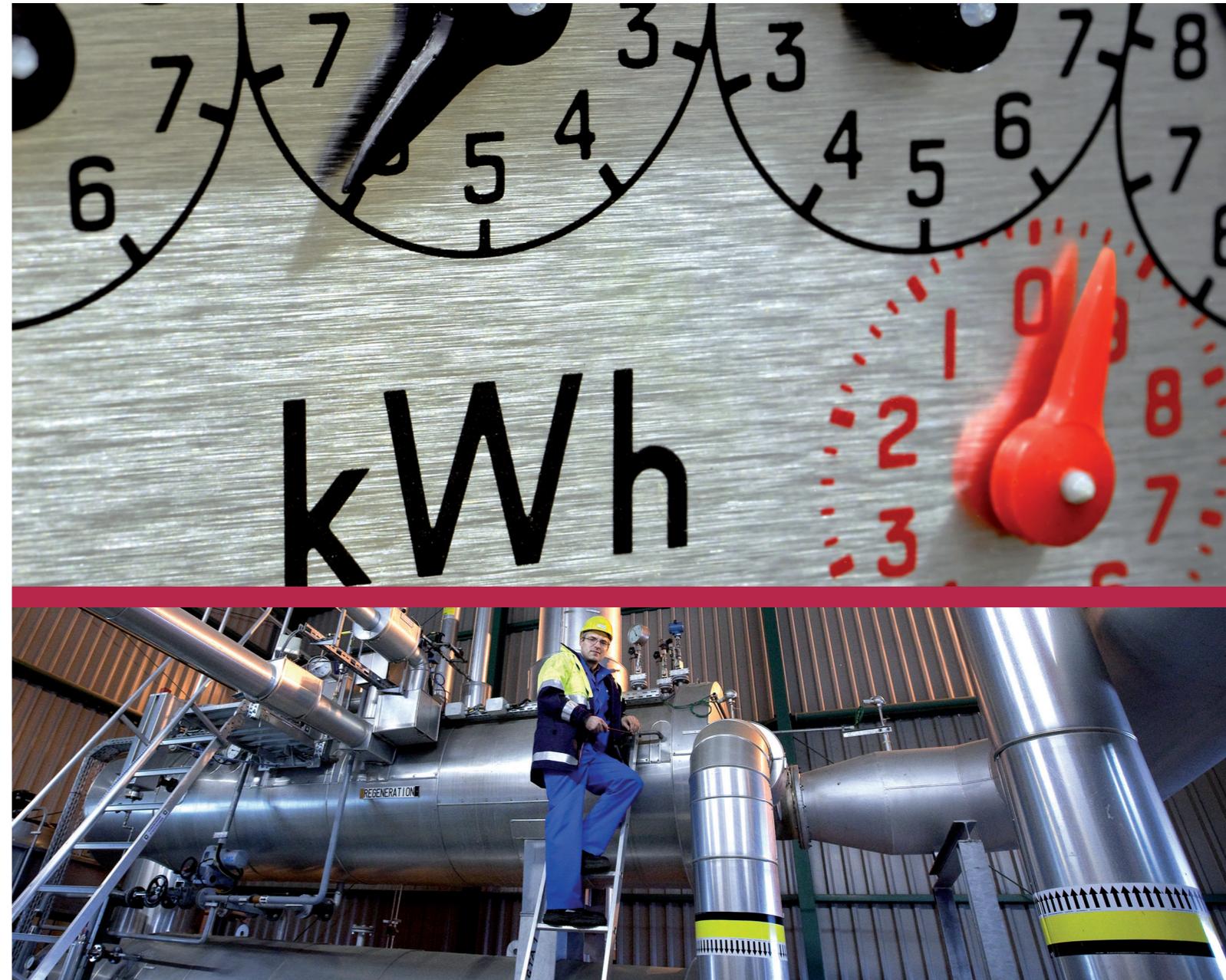


Effizient, wirtschaftlich, ökologisch:  
**Energie-Contracting**

# Inhalt

## Effizient, wirtschaftlich, ökologisch: Energie-Contracting

Vorwort .....	5
Contracting .....	7
Energie-Contracting .....	9
Energie-Liefer-Contracting .....	11
Energie-Einspar-Contracting .....	13
Kundengruppen .....	15
Contracting für Privatkunden .....	17
Lohnt sich Energie-Contracting? .....	19
Contracting verstehen – zwölf wichtige Begriffe .....	21
Information .....	23



Hildegard Müller,  
Vorsitzende der BDEW-  
Hauptgeschäftsführung  
und Mitglied des Präsidiums



## Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

die ambitionierten Klimaschutzziele der Europäischen Union und der Bundesregierung sind nur zu erreichen, wenn alle Marktteilnehmer ihren Beitrag leisten. Eines der wichtigsten Instrumente ist dabei die deutliche Steigerung der Energieeffizienz bei allen Energienutzungen. Alle Verbrauchergruppen, wie Haushalte, Gewerbebetriebe, öffentliche Einrichtungen und Industrieunternehmen sind motiviert ihren Energieverbrauch und ihre Energiekosten zu reduzieren. Dafür müssen sie energieeffiziente Anlagen errichten, vorhandene Energieanlagen modernisieren oder diese sanieren.

Doch fehlendes Kapital für die notwendige Investition aber auch unzureichendes anwendungstechnisches Know-how bilden oft ein entscheidendes Hemmnis, vorhandene Energieeffizienzpotenziale auszuschöpfen. In dieser Situation ist Contracting ein wirkungsvolles marktwirtschaftliches Instrument, um diese Hemmnisse zu überwinden.

Allerdings ist Contracting als Energiedienstleistung bei vielen potenziellen Kunden noch weitgehend unbekannt. Sie erkennen noch zu selten die Vorteile, die ihnen Contracting bietet. Denn Contracting-Lösungen sind in der Angebots- bzw. Projektierungsphase oft komplexer und schwerer zu durchschauen als ein Anlagenkauf mit anschließendem Eigenbetrieb. Dies trifft insbesondere im Bereich der kleinen und mittleren Gewerbe- und Geschäftskunden sowie bei Privatkunden zu.

Mit der vorliegenden Broschüre möchten wir Ihnen die wichtigsten Handlungsfelder des Contracting aufzeigen und Ihnen einen umfassenden Einblick in die vielfältigen Möglichkeiten und Anwendungen von Contracting geben. Die Broschüre richtet sich vor allem an potenzielle Contracting-Kunden, die bisher noch keine Erfahrungen hierzu sammeln konnten.

Insbesondere die Energieversorger – mit ihrer Erfahrung im Umgang mit Energie in jeder Form – sind für diese Contracting-Aufgaben in besonderem Maße qualifiziert. Sie verfügen über die erforderliche technische, wirtschaftliche und rechtliche Kompetenz sowie über jahrzehntelange Erfahrung in allen Fragen rund um Energie. Sie haben das Wissen und die Erfahrung in den Märkten sowie bei ihren Kunden vor Ort. In der Kooperation mit Marktpartnern aus Industrie und Fachhandwerk können sie daher ein breites Spektrum an energienahen Dienstleistungen anbieten.

Insgesamt wird die derzeitige Marktausschöpfung im Bereich Contracting auf eine Größenordnung von fünf bis zehn Prozent geschätzt. Doch Contracting erfährt auf den Energieanwendungsmärkten eine immer größere Bedeutung. Diesen Trend wollen wir mit dieser Broschüre unterstützen.

Hildegard Müller



#### Contracting – Instrument mit Dreifach-Effekt:

- Effizienz steigern
- Kosten mindern
- Umwelt entlasten

## Contracting Dienstleistung für echten Effizienz-Erfolg

Mit Contracting bzw. Energie-Contracting lassen sich Energie-sparpotenziale im Bestand und beim Neubau von Gebäuden und Liegenschaften erschließen, ohne dass der Eigentümer die hierfür notwendige Investition tätigen muss. Der Eigentümer der Liegenschaft wird sowohl von den erforderlichen Investitionen als auch der organisatorischen Umsetzung der Energieeffizienzmaßnahmen entlastet.

Energie-Contracting überzeugt dabei mit zahlreichen Vorteilen. Die Bereitstellung moderner und damit energieeffizienter Heiztechnik nach vorheriger Fachberatung und Planung, stabile Energiekosten sowie ein ausgelagertes Betriebsrisiko sprechen für sich.

#### Für die einzelnen Verbrauchergruppen bedeutet die Dienstleistung:

- Kosteneinsparung durch effiziente Technologien und optimierten Betrieb der Energieanlage
- Übertragung von Verantwortung sowie von technischen und wirtschaftlichen Risiken auf den Contractor als kompetenten Dienstleistungspartner
- Konzentration des Kunden auf seine Kernaufgaben, Entlastung von bestimmten Aufgaben

Bei allen Contracting-Lösungen kommt moderne, energieeffiziente Anwendungstechnik zum Einsatz. Diese trägt zur Energiekosteneinsparung und Umweltentlastung bei, und ist ein wesentlicher Grund, warum die Effizienz-Dienstleistung Contracting auch in der politischen Diskussion einen hohen Stellenwert einnimmt.

In der Praxis sind beim Energie-Contracting zwei grundsätzlich unterschiedliche Varianten von Bedeutung:

	Ziel	Mögliche Leistungen
1) Energie-Liefer-Contracting	Wirtschaftliche und ökologische Vorteile durch gezielte Optimierungsprozesse nutzbar machen	Finanzierung, Planung und Errichtung bzw. Übernahme der Energieanlage; Betriebsführung insbes. Instandhaltung und Bedienung; Energieträgereinkauf und Nutzenergielieferung
Finanzierungs-Contracting	Optimierung der Investitionskosten (Contractingnehmer betreibt Anlage auf eigenes Risiko)	Planung, Finanzierung und Errichtung
Technisches Anlagenmanagement	Optimierung der Betriebskosten (Anlage gehört dem Contracting-Nehmer)	Betriebsführung (Bedienung, Überwachung, Störungsbehebung) und Instandhaltung (Inspektion, Wartung, Instandsetzung)
2) Energie-Einspar-Contracting	Garantierte Ergebnisverbesserung (Finanzierung der Investition über garantierte Kosteneinsparung)	Finanzierung, Planung, Errichtung; Bedienung und Instandhaltung; Schulung des Betriebspersonals



#### Die Contracting-Partner:

- Contractor  
Energieversorger, Energiedienstleister, Energieagentur, Anlagenbauer, Handwerk oder Finanzinstitute
- Contracting-Nehmer  
Hausbesitzer, Wohnungsunternehmen, kommunale Institutionen, Gewerbebetriebe oder Industrieunternehmen

## Energie-Contracting Full-Service per Definition

Energie-Contracting lebt von der Ausschöpfung vorhandener Potenziale zur Effizienzsteigerung in Kundenanlagen. Es stellt ein Instrument dar, um notwendige Erneuerungs-, Sanierungs- und Modernisierungsinvestitionen auszulösen, die ansonsten nicht getätigt oder erheblich verzögert würden. Contracting ist eine marktwirtschaftliche und pragmatische Lösung zur Steigerung der Energieeffizienz und zur Reduktion der Energiekosten.

#### Die Definition:

Energie-Contracting stellt ein Modell zur Finanzierung, Errichtung und zum Betrieb von Energieanlagen durch einen Dritten (ein auf diese Aufgabe spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen) dar. Dieser Dienstleister wird als Contractor bezeichnet.

Der Contracting-Nehmer nutzt hierbei die finanziellen, personellen und informatorischen Ressourcen sowie das Know-how des Contractors. Hierzu wird ein Vertrag zwischen dem Contracting-Nehmer und dem Contractor geschlossen.

Für die Dienstleistungen des Contractors zahlt der Contracting-Nehmer während der Laufzeit dieses Vertrages eine fest vereinbarte Contracting-Rate.

#### Vertragsverhältnis zwischen Contractor und Contracting-Nehmer





#### Vorteile im Überblick:

- günstiger Gesamtpreis – Contractor-Preise liegen oft unter den Kosten eines Eigenbetriebs
- Kostentransparenz – Nutzenergie-Kosten werden planbar und somit langfristig kalkulierbar
- Abrechnungsservice bei Weitervermietung – der Contractor übernimmt die Aufgaben
- Abschreibungsvorteil – nach Vertragsende geht die effiziente Energieanlage als abgeschriebenes Objekt in den Besitz des Contracting-Nehmers über

## Energie-Liefer-Contracting Variante mit Rundumbetreuung

Beim Energie-Liefer-Contracting sorgt der Contractor für Planung, Finanzierung und Errichtung sowie für den Betrieb, die Bedienung, Wartung und Instandhaltung der Energieanlage. Diese Contracting-Form wird daher auch als „Anlagen-Contracting“ bezeichnet. Der Contractor kann aber auch eine bereits vorhandene Anlage übernehmen und modernisieren. Er ist für den Bezug und Einsatz der benötigten Endenergie zuständig.

Die in der Energieanlage erzeugte Nutzenergie verkauft der Contractor in definierter Menge und Qualität an den Contracting-Nehmer. Dabei kommen als Nutzenergie beispielsweise Raum- und Prozesswärme, Kälte, Licht, Dampf und Druckluft in Frage. Weiterhin werden Projekte zur Stromlieferung realisiert, beispielsweise gekoppelt mit Wärme aus Blockheizkraftwerken, die sich in räumlicher Nähe zum Verbraucher befinden. Für alle diese Dienstleistungen erhält der Contractor vom Contracting-Nehmer eine entsprechende Vergütung, die meist einen Grundpreis (Anlagenbereitstellung), einen Arbeitspreis (Nutzenergie-Lieferung) sowie einen Mess-/Verrechnungspreis beinhaltet.

#### Nutzen für den Contracting-Nehmer:

Energie-Liefer-Contracting entbindet den Contracting-Nehmer von Kapital- und Fachkompetenz-Bereitstellung sowie jeglichen Pflichten in den Bereichen Wartung, Reparatur und Instandhaltung. Darüber hinaus entfallen für ihn sämtliche finanzielle und technische Risiken hinsichtlich des Energieanlagen-Betriebs. Zudem profitiert der Contracting-Nehmer von einer Anlagenerneuerung zum wirtschaftlich sinnvollsten Zeitpunkt – der Contractor kennt den Wirkungsgrad der bestehenden Anlage und ermittelt das effizienteste Wechseldatum.

#### So funktioniert es genau:

Der Contractor sowie der Contracting-Nehmer schließen einen entsprechenden langfristigen „Liefervertrag“.

Oft vereinbaren Contracting-Nehmer und Contractor nur Teilbereiche des möglichen Leistungsspektrums. Dementsprechend ist eine Vielzahl von Contracting-Spielarten im Markt realisiert. Die Bezeichnungen für diese Teilbereiche des Energie-Liefer-Contracting können unterschiedlich sein:

Bezieht sich der Leistungsumfang des Contractors nur auf Bausteine, die im Zusammenhang mit der Investition stehen, so spricht man von „Finanzierungs-Contracting“ (auch als „Anlagenbau-Leasing“ bezeichnet).

Stehen Dienstleistungen rund um den Betrieb der Anlage im Mittelpunkt, so nennt man dies „Technisches Anlagenmanagement“. Hierbei liegt der Fokus auf professionellem Bedienen, Überwachen, Warten und Instandhalten der Energieanlagen. Ein Teilbereich kann dann z. B. das „Betriebsführungs-Contracting“ sein, also der optimierte Betrieb bestehender oder neu errichteter Anlagen.



#### Vorteile im Überblick:

- kein technisches oder wirtschaftliches Risiko hinsichtlich der Modernisierung / Sanierung der Energieanlage
- lediglich geringes Energiepreisrisiko über die Laufzeit des Vertrages
- automatische Steigerung des Wertes und der Attraktivität bei Gebäude-Sanierung und -Modernisierung
- reduzierte Energiekosten spätestens nach der Vertragslaufzeit

## Energie-Einspar-Contracting Variante mit Zielgarantie

Beim Energie-Einspar-Contracting (auch als „Performance Contracting“ bezeichnet) überträgt der Contracting-Nehmer bei einer vorhandenen Anlage die Investition in Energieeffizienzmaßnahmen und / oder den Betrieb der Anlage. Vertragsgegenstand ist bei dieser Contracting-Form die Erfüllung einer Einspargarantie für die Kundenanlage.

Der Contractor garantiert einen Einsparerfolg in einer fest vereinbarten Höhe. Hierzu führt er Modernisierungs-/Sanierungsmaßnahmen durch. Die erforderliche Investition finanziert der Contractor aus der über die Vertragszeitdauer erzielte Einsparung an Energiekosten. Die Amortisation der Aufwendungen des Contractors erfolgt durch eine Beteiligung an den garantierten Energiekosteneinsparungen. Die Basis für die Berechnung der Contracting-Rate bildet die so genannte Baseline (Referenzwert). Dies sind die Energiekosten des Contracting-Nehmers zu Vertragsbeginn (z. B. bereinigter Durchschnitt beim Endenergieverbrauch der letzten zwei Jahre).

Der Schwerpunkt beim Energie-Einspar-Contracting liegt fast ausschließlich auf Modernisierungs- und Sanierungsvorhaben. Weiterhin sollte die Nutzung des Objektes im Laufe der Vertragszeit nicht zu großen Schwankungen unterworfen und die Nutzung langfristig gesichert sein. Das heißt, es sollten keine maßgeblichen Nutzungsänderungen innerhalb der Vertragslaufzeit auftreten. Vor diesem Hintergrund bieten insbesondere öffentliche Liegenschaften ein erhebliches Potenzial für dieses Dienstleistungsmodell.

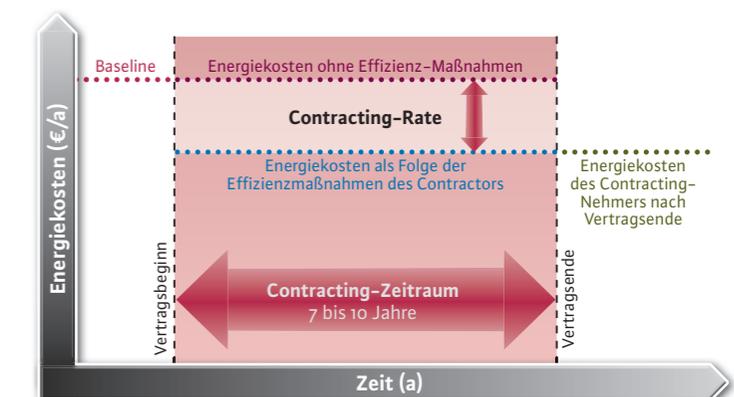
Die Entlastung der Umwelt beginnt sofort mit Vertragsbeginn. Dem Contracting-Nehmer kommt die volle Energiekosteneinsparung erst dann zu, wenn das Vertragsende erreicht ist.

Beim Beteiligungsmodell profitiert der Contracting-Nehmer von der Kosteneinsparung in einem kleineren Umfang schon während der Vertragszeit. In der Praxis liegt die Einspargarantie des Contractors in der Größenordnung von 20 Prozent. Diese Dienstleistung erschließt also ein wirtschaftliches Effizienzpotenzial trotz möglicher Finanzierungsprobleme beim Contracting-Nehmer.

#### Nutzen für den Contracting-Nehmer:

Energie-Einspar-Contracting bietet dem Contracting-Nehmer doppelte Entlastung, denn er wird sowohl von organisatorischen, als auch von finanziellen Lasten und Pflichten befreit, die Energieeffizienzmaßnahmen und -investitionen mit sich bringen. Zudem profitiert der Contracting-Nehmer durch einen vertraglich garantierten Energieeinsparerfolg.

#### Laufzeitmodell Energie-Einspar-Contracting





#### Mögliche Contracting-Nutzenergien:

- Raumwärme
- Warmwasser
- Kälte
- Beleuchtung
- Dampf
- Druckluft

## Kundengruppen

### Potenzielle Contracting-Nehmer

Die konkrete Zielsetzung und Ausgestaltung eines Contracting-Vorhabens hängt von den jeweiligen Anforderungen des Kunden ab. Die Rahmenbedingungen und die Vorgehensweise beim Contracting können je nach Kundengruppe sehr unterschiedlich sein. Potenzielle Contracting-Nehmer sind:

#### Privatkunden

Eigentümer von Ein-, Zwei- und kleineren Mehrfamilienhäusern. Im Fokus steht die Lieferung von Raumwärme (und Warmwasser). Dabei dominiert eine vereinfachte Form des Energie-Liefer-Contracting.

#### Wohnungsgesellschaften / Immobiliengesellschaften

Eigentümer großer Wohnanlagen sowie komplexer Immobilien. Auch hier steht die Wärmelieferung im Vordergrund. Energie-Contracting kann hierbei in ein Facility-Management-Konzept integriert werden.

#### Gewerbe-Betriebe

Handwerks-Betriebe, Gastronomie, Hotellerie, Handel, Dienstleister, Praxen, Büro-Gebäude oder landwirtschaftliche Betriebe. Ein Schwerpunkt liegt in der Wärmelieferung für die Betriebsgebäude (Raumwärme im Nichtwohnbau).

#### Industrie-Unternehmen

Produzierendes Gewerbe oder Branchen wie Metall-, Glas-, Papier-, Textil- oder Nahrungsmittelindustrie. Je nach Branche werden Nutzenergien wie Wärme, Kälte, Beleuchtung, Dampf

und Druckluft benötigt. Der Trend zur Konzentration auf Kernkompetenzen und damit zur Ausgliederung der Nutzenergielieferung ist bei Industrieunternehmen besonders ausgeprägt.

#### Kommunale und öffentliche Institutionen

Städte, Gemeinden, Landkreise, Zweckverbände oder Körperschaften. Dabei steht die Wärme und Beleuchtung für Rathäuser, Schulen, Kindergärten, Bürgerhäuser, Verwaltungs- und Vereinsgebäude im Vordergrund. Contracting ermöglicht hier insbesondere die Realisierung von Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen (und damit von Energieeffizienzmaßnahmen).

#### Soziale Einrichtungen

Träger der Krankenhäuser, Kliniken, Rehabilitationseinrichtungen, Alten- und Pflegeheime, Anstalten oder Kasernen. Ein Krankenhaus benötigt beispielsweise neben Raumwärme auch Kälte, Dampf und Beleuchtung. Eine moderne Gebäudeleittechnik trägt ebenfalls zur Energieeffizienz bei.



#### Die Contracting-Vorteile aus Privatkunden-Perspektive:

- keine Eigeninvestition
- Bequemlichkeit und Komfort
- kalkulierbare Kosten
- fachliche Kompetenz
- Zeitersparnis durch umfassenden Service
- moderne Anlage
- Nutzung regenerativer Energien
- Dritter betreibt Anlage

aus der Befragung „Contracting für Privatkunden“, Mehrfachnennungen möglich  
Quelle: trend:research GmbH

## Contracting für Privatkunden Wohnimmobilien im Optimierungsfokus

Bei Wohnimmobilien stellt die Raumwärme-Lieferung die häufigste Form des Energie-Liefer-Contracting dar. So bieten beispielsweise Energieversorger hierfür Dienstleistungen unter Produktbezeichnungen wie Privatkunden-Contracting, Klein-Contracting, Rundum-Sorglos-Paket, Wärme-Direkt, Wärme-Service, Full-Service, Mehrwärme u.ä. an. Der Umfang dieser Dienstleistung lässt sich an die Bedürfnisse des jeweiligen Hausbesitzers und seiner Wohnimmobilie anpassen.

#### Beispiele für Privatkunden-Contracting:

- Neubau eines Wohngebäudes  
Der Dienstleister übernimmt als Contractor die Planung, die Finanzierung, den Einbau und die Inbetriebnahme einer energieeffizienten Heizung einschließlich der Lieferung der benötigten Endenergie.
- Sanierung / Modernisierung im Altbau  
Der Contractor übernimmt die Demontage und fachgerechte Entsorgung der Altanlage. Er ersetzt sie durch eine moderne, effiziente Anlage.
- Betrieb einer bereits eingebauten Anlage  
Der Contractor pachtet die Heizung, überprüft, modernisiert und betreibt sie.

Regelmäßige Wartung und Instandhaltung, ein 24-Stunden-Notdienst sowie Dokumentation und Auswertung bzw. Analyse des Energieverbrauchs und der Energiekosten gehören in der Regel mit zum Leistungsangebot. Details werden in einem Vertrag zwischen dem Hausbesitzer als Contracting-Nehmer und dem Energiedienstleister geregelt.

#### Kosten für den Contracting-Nehmer:

Für den Contracting-Nehmer setzen sich die Contracting-Kosten aus einem Jahresgrundpreis (inkl. Messpreis) und den Arbeitskosten (abhängig von der benötigten Heizwärme) sowie einem Energiepreisindex zusammen.

In der Regel erfolgt die konkrete Umsetzung dieser Contracting-Projekte in Zusammenarbeit mit dem lokalen bzw. regionalen Fachhandwerk. Die Betriebe wurden für diese Aufgabe in besonderer Weise qualifiziert.

Privatkunden-Contracting stellt eine attraktive Lösung für Neubauten dar, aber auch für Besitzer und Eigentümergemeinschaften von Wohnimmobilien, deren Heizungssystem modernisiert werden muss. Es ist somit also auch ein Weg, um den Sanierungs- und Modernisierungstau in den Heizungskellern zügig zu beseitigen.





#### **Einflussfaktoren einer Contracting-Analyse:**

- Höhe der Investition
- Nutzungsdauer der Anlage
- Kapitalzinssatz
- Energieverbrauch
- Energiepreise und ihre Entwicklung
- Rückstellungen für Wartung, Instandhaltung und Bedienung

## **Lohnt sich Energie-Contracting?**



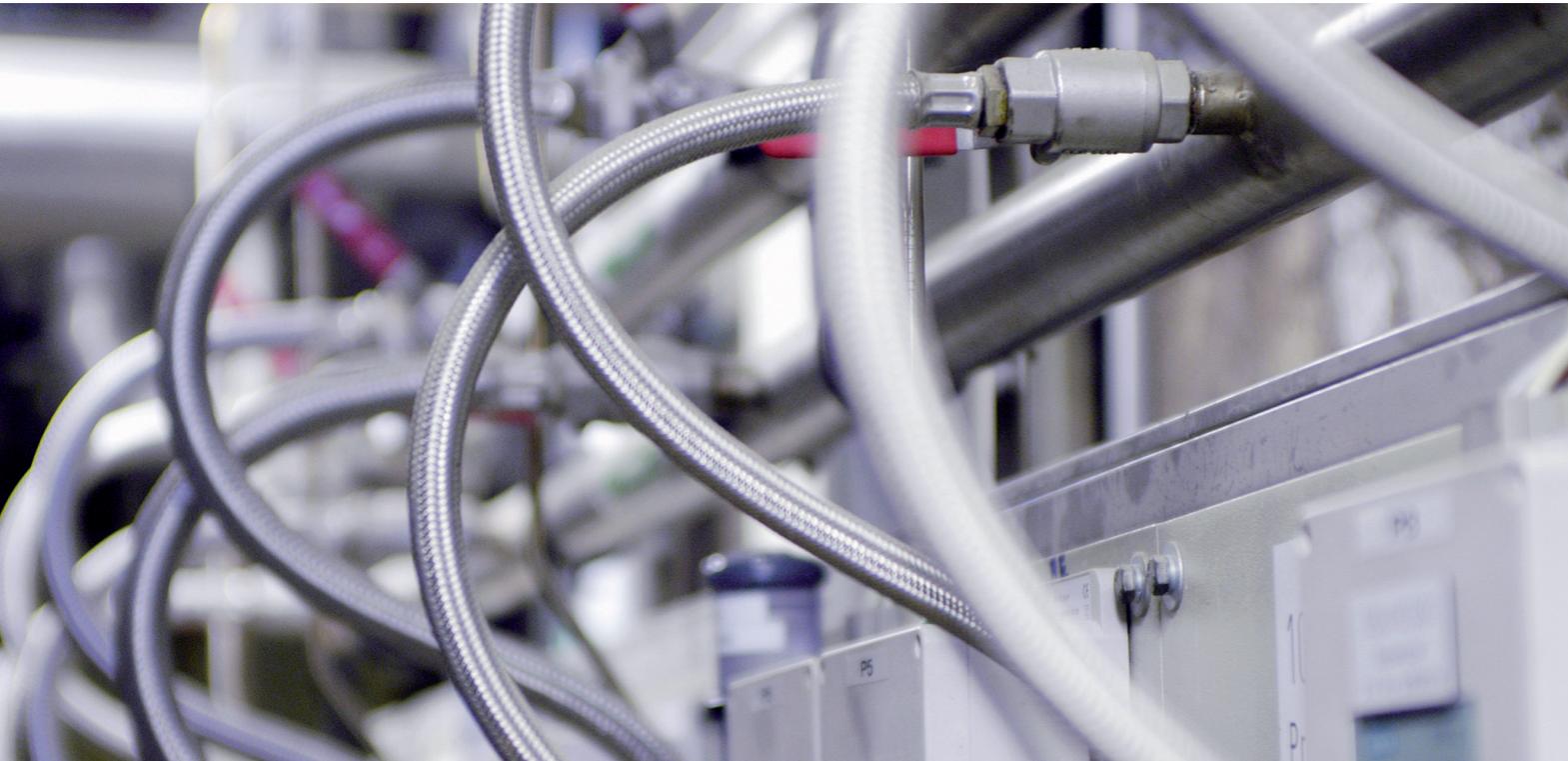
Zur Beantwortung dieser grundlegenden Frage bedienen sich Contractoren eines bewährten Analyse-Schemas, denn ob eine moderne Energieanlage wirtschaftlich ist, muss stets kundenindividuell ermittelt werden. Zur detaillierten Bewertung werden diverse Einflussfaktoren herangezogen – dies ermöglicht eine exakte Wirtschaftlichkeitsrechnung. Das Analyseergebnis gibt sodann Aufschluss über den monetären Nutzen des Contracting-Vorhabens und macht es quantitativ bewertbar.

Zudem muss bei der Analyse die Nutzenverbesserung beim Verbraucher, die mit der höheren Energieeffizienz verknüpft ist, berücksichtigt werden. So führen z. B. in einem Bürokomplex eine hohe Wärmedämmung und ein energieeffizientes Heizungs- und Raumklimasystem auch zu einer Verbesserung der Arbeitsatmosphäre und tragen maßgeblich zu einer langfristigen Werterhaltung, höheren Attraktivität und Wertsteigerung der Immobilie bei.

Schon im Eigeninteresse richten Contractoren die Contracting-Vorhaben über die gesamte Dauer des Vertragszeitraums auf höchstmögliche wirtschaftliche Effizienz aus. Denn die Effizienz der Energieumwandlung ist auch für den Contractor ein wirtschaftlicher Erfolgsfaktor. Contracting eröffnet allen Marktakteuren nur Vorteile und ist bei einem „Vollkostenvergleich“ für den Contracting-Nehmer mindestens gleichwertig zu einer Realisierung in Eigenregie.

#### **Fazit:**

Contractoren können in professioneller Weise die Technik, das Kapital und das Know-how liefern, um für den Kunden wirtschaftliche Vorteile zu realisieren und eine Steigerung der Energieeffizienz in der Kunden-Anlage zu erzielen. Contracting-Nehmer profitieren somit von Investitionen, die ohne Contracting-Maßnahmen nicht eingesetzt worden wären.



## Contracting verstehen – zwölf wichtige Begriffe

### **Anlagen-Contracting**

gleichbedeutend mit Energie-Liefer-Contracting

### **Baseline**

Ermittelte Energieverbräuche und Energiekosten vor Beginn des Energie-Einspar-Contracting-Vorhabens; sie bilden als Referenzwert die Grundlage für die Berechnung der im Rahmen des Energie-Einspar-Contracting erzielten Einsparung.

### **Contractor**

Dienstleister (also Auftragnehmer), der die erforderlichen Contracting-Maßnahmen durchführt.

### **Contracting-Nehmer**

Verbraucher, der die Dienstleistungen eines Contractors im Energie-Liefer- bzw. Energie-Einspar-Contracting in Anspruch nimmt.

### **Energie-Liefer-Contracting**

Finanzierung, Planung, Errichtung und Betrieb einer Energieanlage durch einen externen Energiedienstleister (Contractor). Über eine vertraglich festgelegte Laufzeit beliefert der Contractor gegen ein Entgelt den Contracting-Nehmer mit Nutzenergie.

### **Energie-Einspar-Contracting**

Erschließung wirtschaftlicher Energieeinsparpotenziale einschließlich Finanzierung, Planung, Errichtung und Betreuung der Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz durch einen Contractor. Der Contractor garantiert einen festen Energieeinsparwert.

### **Energie-Einspar-Garantie**

Verpflichtung des Contractors beim Energie-Einspar-Contracting, eine Mindesteinsparung zu erreichen.

### **Endenergie**

Endenergie ist die Energieform und -menge, die dem Kunden von einem Energielieferanten geliefert und in Rechnung gestellt wird.

### **Facility Management (FM)**

technische, kaufmännische und infrastrukturelle Dienstleistungen für den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft / einer Immobilie

### **Grobanalyse**

erste Abschätzung möglicher Einsparpotenziale, der damit verbundenen Kosten sowie möglicher Contracting-Konzepte

### **Nutzenergie**

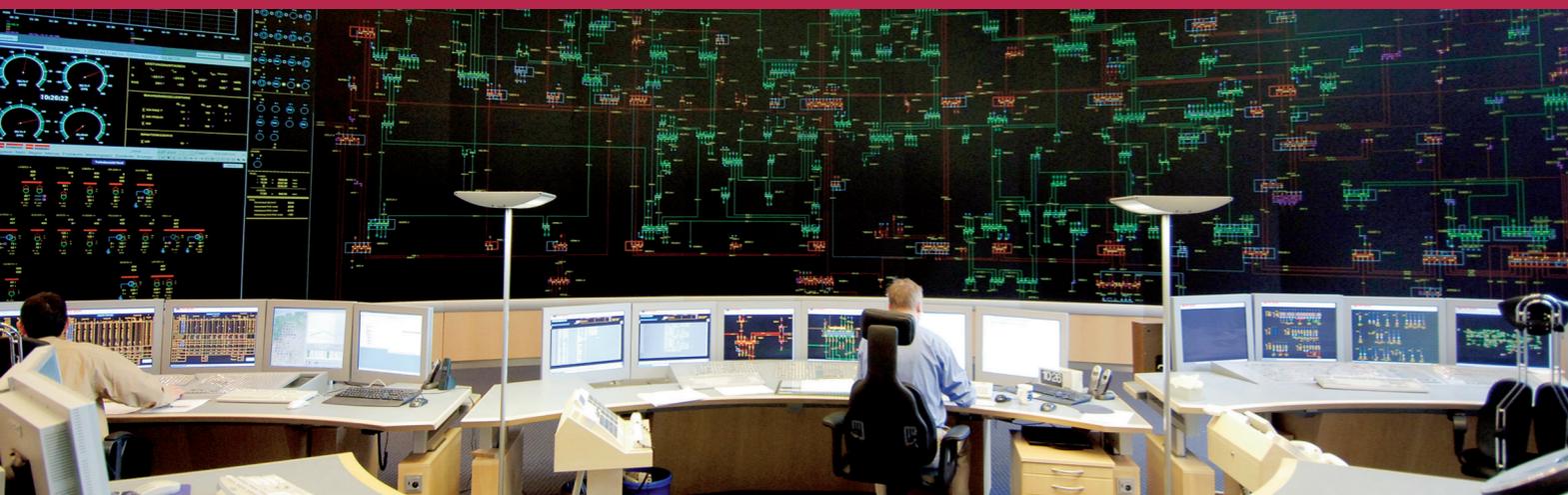
vom Contracting-Nehmer benötigte Energieformen (sog. „Medien“) wie Raum-/Prozesswärme, Dampf, Kälte, Druckluft oder Licht

### **Performance-Contracting**

gleichbedeutend mit Energie-Einspar-Contracting

### **Risiken**

Bei Contracting-Projekten trägt in der Regel der Contractor vollständig das technische Risiko (Funktionstüchtigkeit, Verfügbarkeit, Leistungsfähigkeit, Reparaturanfälligkeit der Anlagen etc.) und auch das wirtschaftliche Risiko (Kreditbeschaffung, Ausgabendeckung über den vertraglich vereinbarten Preis, Endenergiebeschaffung etc.).



## Information

**Der BDEW hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Energieeffizienz-Trend aktiv voranzutreiben – die Information potenzieller Contracting-Nehmer ist ein maßgeblicher Teil dieser Mission. Wir fördern Energie-Contracting aus Überzeugung, weil es dazu beiträgt ...**

- ... Effizienzvorhaben auch bei eingeschränkten bzw. nicht verfügbaren Investitionsmitteln zu realisieren.
- ... den Energieverbrauch und damit den Ausstoß von Treibhausgasen sowie weitere Emissionen zu mindern (Klima- und Umweltschutz).
- ... Betriebskosten einzusparen.
- ... den Sanierungs- und Modernisierungstau abzubauen und aufzulösen.

- ... Wohnqualität, Komfort und Produktionsbedingungen zu verbessern und damit einen Mehrwert für den jeweiligen Verbraucher zu schaffen.
- ... technischen Fortschritt in den Energieanwendungsmärkten rascher umzusetzen.
- ... Arbeitsplätze, insbesondere bei regionalen und lokalen Servicepartnern (etwa bei den Fachhandwerksbetrieben) zu sichern und zu schaffen.

### Weitere Informationsquellen für Contracting-Interessenten:

Privatkunden, insbesondere Bauherren und Hausbesitzer, erhalten wichtige Informationen bei ihrem Energieversorgungsunternehmen.

Grundlage der Planung und Konzeption einer kundenindividuellen Contracting-Lösung für ein Wohngebäude sollte stets ein Beratungsgespräch sein, bei dem die technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Aspekte des Contracting-Vorhabens ausführlich erörtert werden. Auf dieser Grundlage kann der Energiedienstleister dem Kunden ein entsprechendes Angebot unterbreiten.

Auch gewerbliche Unternehmen sowie kommunale und öffentliche Einrichtungen erhalten bei Energiedienstleistern Informationen zu Contracting-Lösungen sowie entsprechende Referenz-Beispiele.

### Contracting DIN-Norm:

Im Rahmen des Contracting sei an dieser Stelle auf die DIN 8930 hingewiesen. Hier sind wichtige Contracting-Formen definiert.

### **Herausgeber**

BDEW Bundesverband der  
Energie- und Wasserwirtschaft e. V.  
Reinhardtstraße 32  
10117 Berlin

Telefon +49 30 / 300 199-0  
Telefax +49 30 / 300 199-3900  
E-Mail [info@bdew.de](mailto:info@bdew.de)  
[www.bdew.de](http://www.bdew.de)

### **Redaktion**

Hartmut Kämper, Sven Kulka, BDEW

### **Konzeption und Realisation**

zielgruppe kreativ  
Gesellschaft für Marketing  
und Kommunikation mbH  
[www.zielgruppe-kreativ.com](http://www.zielgruppe-kreativ.com)

### **Bildquellen**

BDEW, RWE, E.ON, GASAG, MVV,  
Fotolia, iStockphoto, Panthermedia

November 2010

