

EINFACH WÄRME – CONTRACTING.

1. CONTRACTING KONZEPT

> Contracting als Absatzstrategie zur Kesselmodernisierung

2. CONTRACTING KOMPAKT

> Was Partner und Gebäudeeigentümer wissen müssen

3. CONTRACTING KONKRET

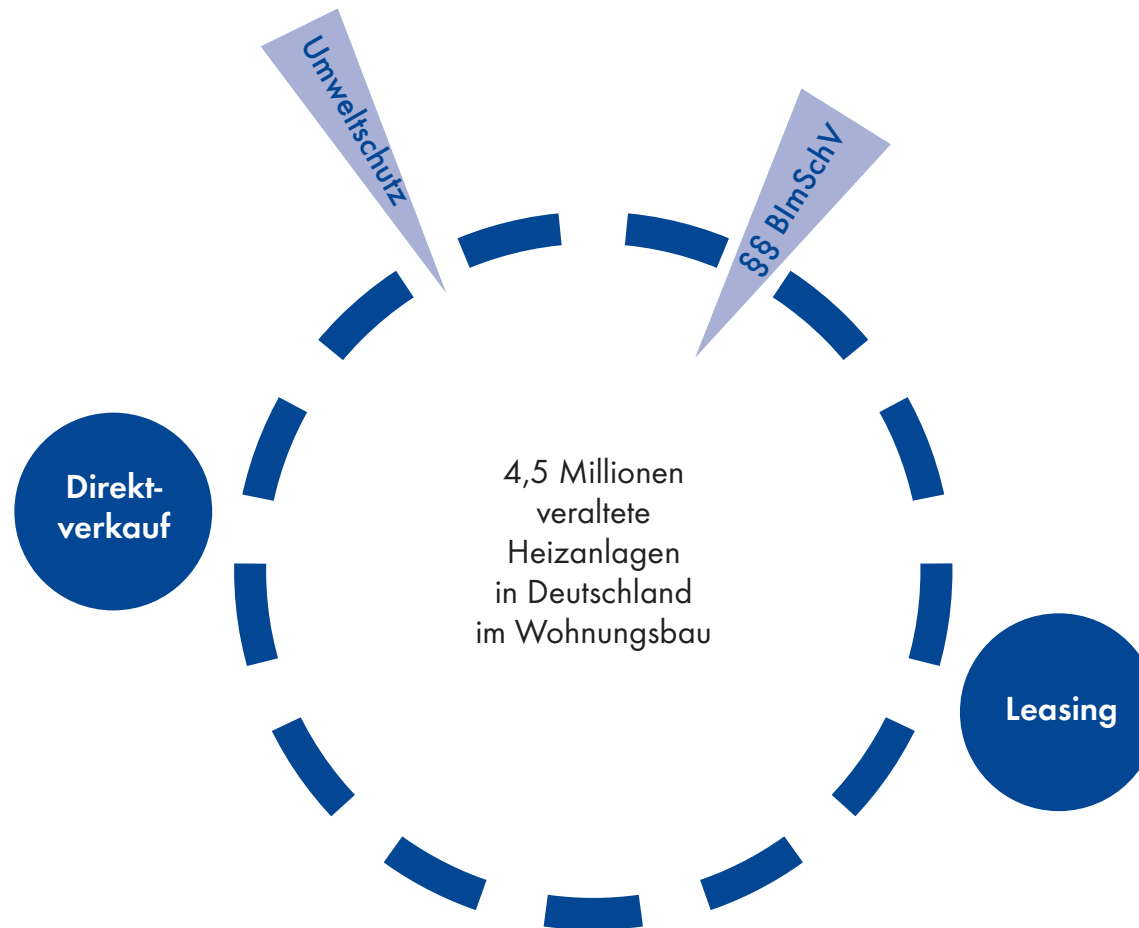
> Wie Contracting in der Praxis funktioniert

1. CONTRACTING KONZEPT – Contracting als Absatzstrategie zur Kesselmodernisierung

- 1.1 Die Situation
- 1.2 Contracting in Deutschland
- 1.3 Das Prinzip
- 1.4 Die Maßnahmen

Direktverkauf und Leasing finden keinen Ansatz bestehende Investitionsblockaden beim Austausch veralteter Heizkessel aufzuweichen

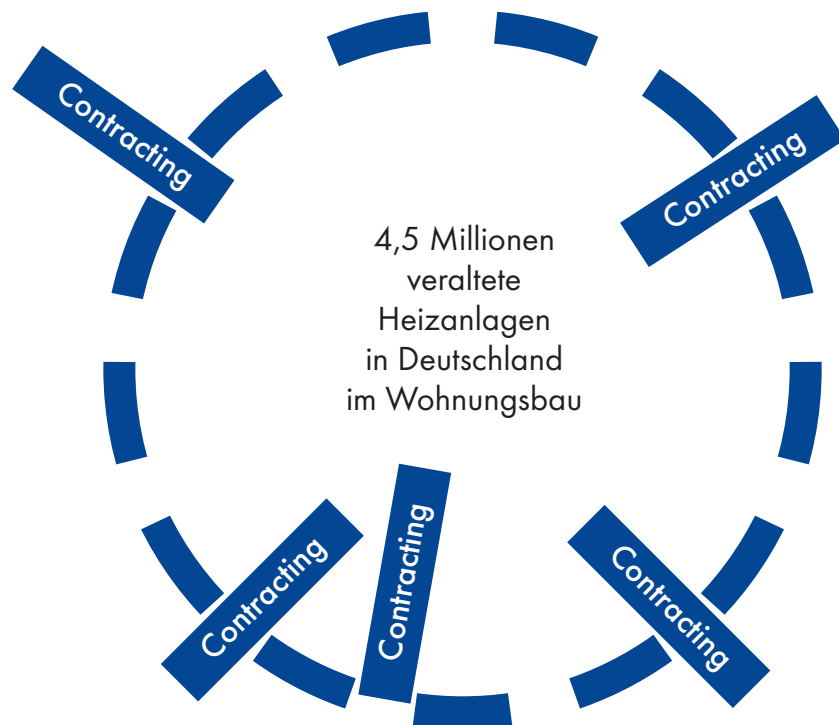
1.1 Die Situation



- Fehlendes Kapital
- kein Energieeinsparinteresse

Die Investitionsübernahme seitens des Contractors löst die Blockade und legt ein enormes Marktpotenzial frei

1.2 Contracting in Deutschland (1)



Contracting (hier: Wärme-Contracting) *

„Beim Wärme-Contracting wird ein Gebäude durch einen außenstehenden Dritten, dem Contractor, mit Wärme versorgt. Dieser übernimmt neben der Investition auch den Betrieb der Energieerzeugungsanlage.“

* Wärme-Contracting ist eine Form des Energieliefer-Contracting. Näheres siehe „2.1 Charakterisierung der Contracting-Formen“

Riesiges Anlagen-Potenzial in Deutschland!

Von den 4,5 Mio. veralteten Heizanlagen sind ca. 1,34 Mio. contracting-geeignet. Davon wurden erst 7% über entsprechende Wärmelieferungsverträge versorgt.

Eine Vielzahl von Gründen spricht für eine immer stärkere Durchsetzung der Energiedienstleistung Contracting

1.2 Contracting in Deutschland (2)

Marktdaten

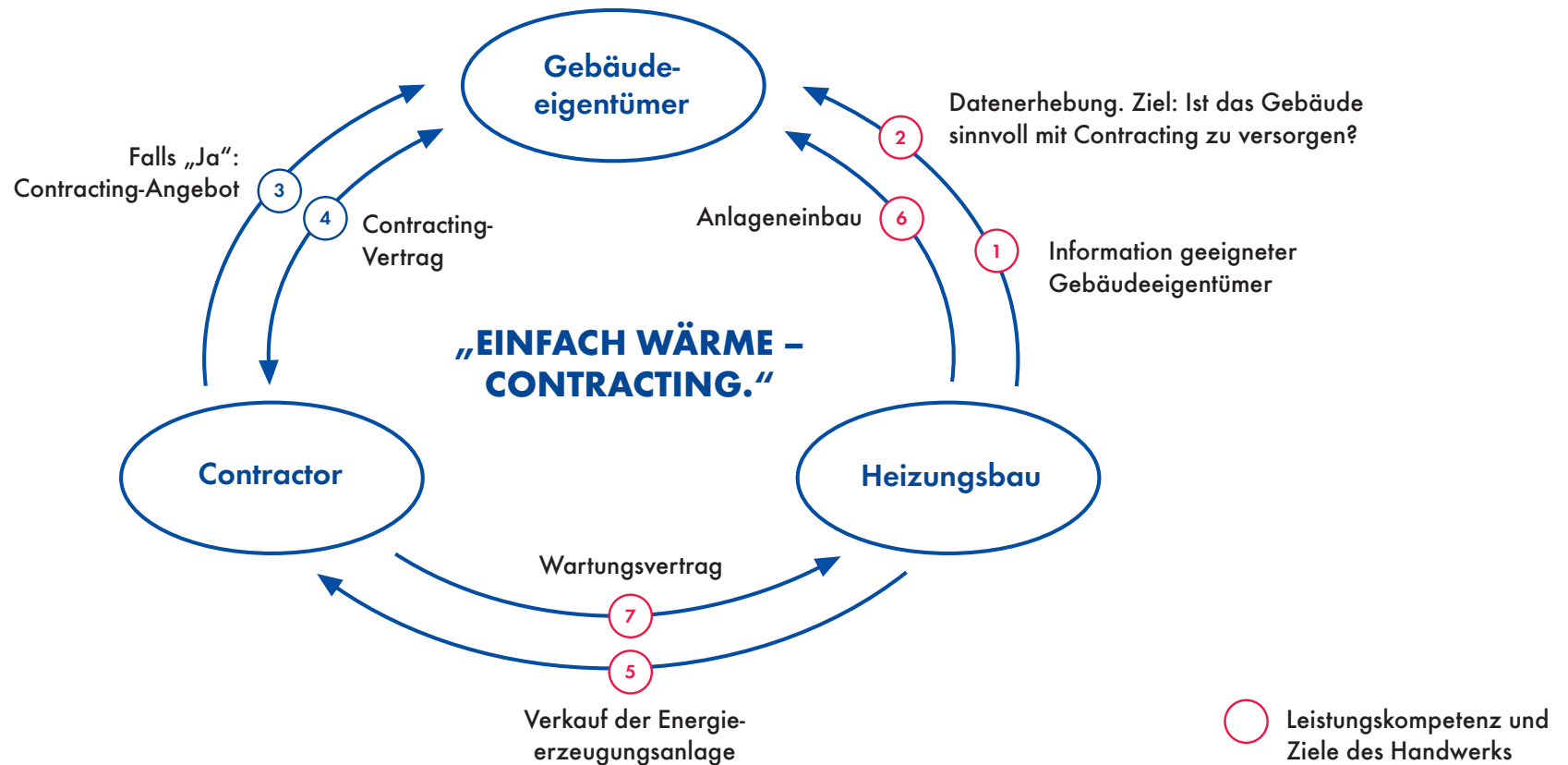
- > **Anbieter:** Ca. 500 Contractoren, u.a.
 - Energiedienstleister
 - Anlagenbauer
 - Regional- oder Verbundversorgungsunternehmen
 - Stadtwerke
- > **Nachfrager:** Eigentümer von Gebäuden aus
 - Wohnungsbau
 - Gewerbe, Industrie, Kommunen sowie
 - Krankenhäuser, Altenheime, Schulen etc.
- > 50.000 Contracting-Verträge sind derzeit abgeschlossen
- > 85% dieser Verträge beziehen sich auf „Wärme-Contracting“

Das spricht für Contracting

- > **DIN Contracting (8930-5)** sorgt für eine einheitliche Begriffsdefinition
- > immer mehr **Rechtssicherheit**
- > Verbände verstärken Druck auf Gesetzgeber, die **Rahmenbedingungen** für Contracting zu verbessern
- > **Contracting-Markt reife** schreitet weiter voran
- > **Klimazielgrenzen** rücken immer näher

Bei der Initiative „Einfach Wärme – Contracting“ profitieren Partner vom Contracting, ohne selbst Contractor zu sein

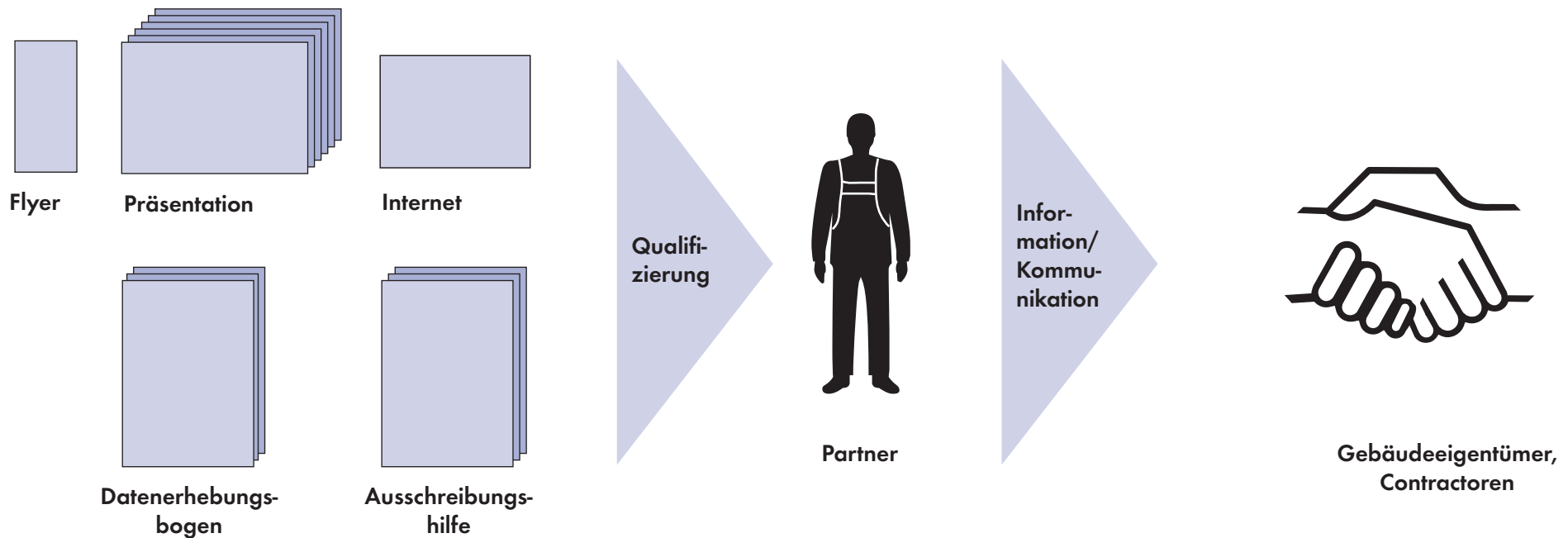
1.3 Das Prinzip



Eigens erarbeitete Medien qualifizieren die Partner und begleiten die Kommunikation mit Contractoren und Gebäudeeigentümern

1.4 Die Maßnahmen

Medien der Initiative „Einfach Wärme – Contracting“



2. CONTRACTING KOMPAKT – Was Partner und Gebäudeeigentümer wissen müssen

- 2.1 Charakterisierung der Contracting-Formen
- 2.2 Funktion des Wärme-Contracting
- 2.3 Leistungsumfang des Wärme-Contracting
- 2.4 Vorteile des Wärme-Contracting
- 2.5 Eignungstest für Immobilien

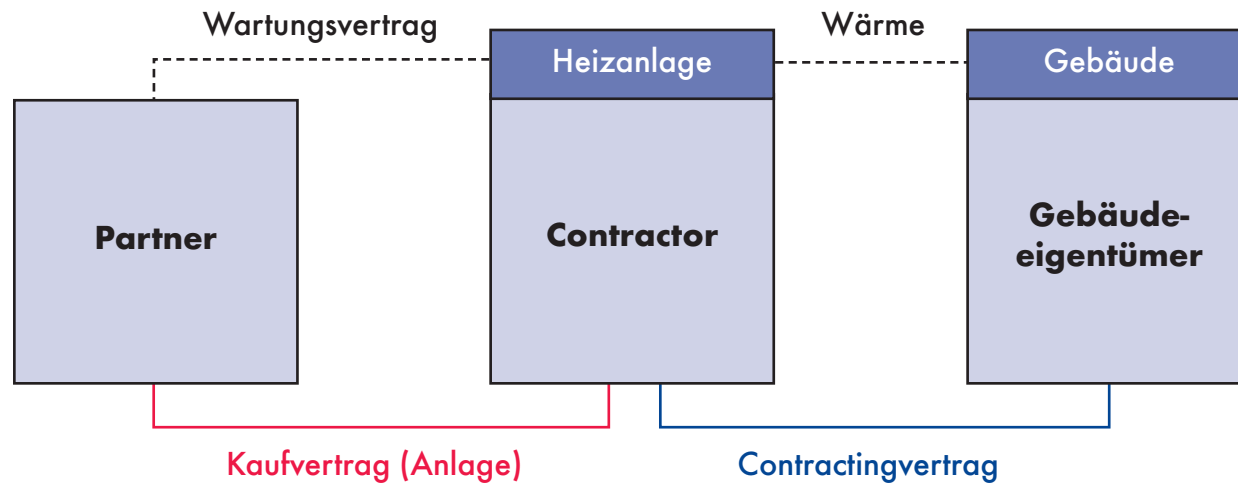
Nur beim Energieliefer-Contracting liegen Eigentum und Betrieb der Energieerzeugungsanlage in einer Hand

2.1 Charakterisierung der Contracting-Formen

	Energieliefer-Contracting (= Wärme-Contracting)	Einspar-Contracting	Finanzierungs-Contracting	Technisches Anlagenmanagement
Definition	Beim Energieliefer-Contracting wird ein Gebäude oder Objekt durch einen außenstehenden Dritten, dem Contractor, z.B. mit Wärme versorgt. Dieser übernimmt neben der Finanzierung der Heizungsanlage auch den Betrieb sowie die Verwaltung, Wartung und Instandsetzung.	Gewerkeübergreifende Optimierung der Gebäudetechnik und des Gebäudebetriebes durch einen Contractor auf Basis einer partnerschaftlich gestalteten Zusammenarbeit.	Bereitstellung einer abgegrenzten technischen Einrichtung (oder Anlage) zur Ermöglichung eines sicheren, wirtschaftlichen und umweltschonenden Betriebs.	Umsetzung technischer Dienstleistungen durch einen Contractor, um einen sicheren, wirtschaftlichen und umweltschonenden Betrieb von technischen Anlagen dauerhaft sicherzustellen.
Anlagen-Eigentümer	Contractor	Gebäudeeigentümer	Contractor	Gebäudeeigentümer
Anlagen-Betreiber	Contractor	Contractor	Gebäudeeigentümer	Contractor
übl. Vertragslaufzeit	10-20 Jahre	3-10 Jahre	5-20 Jahre	1-5 Jahre
Marktanteil	ca. 85 Prozent	ca. 10 Prozent	ca. 2,5 Prozent	ca. 2,5 Prozent
Eignung für ...	Bestands- und Neubau jegl. Art, ab Anlagenleistung > 100 kW	gewerblicher, industrieller und kommunaler Bestandsbau	gewerblicher Bestands- und Neubau	Bestands- und Neubau (einschl. nicht-energetechn. Anlagen)

Wärme-Contracting ist vertraglich abgesichert und macht den Contractor zum Dienstleistungspartner von Partnern und Gebäudeeigentümer

2.2 Funktion des Wärme-Contracting



Vertragsbasis ist immer die Heizungsanlage. Ein darüber hinaus gehender Leistungsumfang ist individuell zu vereinbaren

2.3 Leistungsumfang des Wärme-Contracting



Leistungs-
umfang

zum Beispiel:

- Heizkessel mit Brenner
- Sicherheitstechnische Ausrüstung nach DIN 4751
- Regelungstechnik
- Abgasleitungen
- Hauptverteiler mit Mischer und Pumpen
- Brauchwasserspeicher
- ggf. BHKW mit Anbindung an Hauptleitung, Leistungsmessung, Kompensation
- ...

Bestandteil Optional

Wärme-Contracting erspart dem Gebäudeeigentümer Investitionen und befreit ihn von vielen Aufgaben. Doch auch andere profitieren

2.4 Vorteile des Wärme-Contracting



Der **Gebäudeeigentümer** wird von Aufgaben wie Wartung, Reparatur, Instandhaltung, Brennstoffeinkauf etc. entlastet. Der Contractor übernimmt Anschaffung oder Erneuerung und den Betrieb der Heizungsanlage sowie deren Ausfallrisiko



Die **Umwelt** wird aufgrund einer Primärenergieeinsparung von Schadstoffemissionen entlastet



Die **Mieter** erhalten eine sichere Wärmeversorgung zu vergleichbaren Preisen



Dem **Partner** wird durch Wärme-Contracting ein neuer Absatzweg eröffnet

Eine Reihe von Kriterien müssen erfüllt sein, um Wärme-Contracting anwenden zu können. Partner erheben die Daten. Contractor werten sie aus

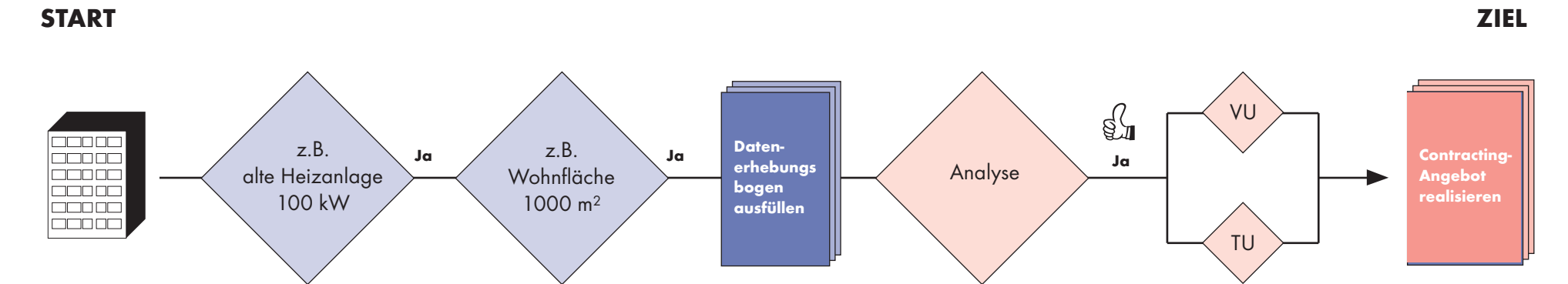
2.5 Eignungstest für Immobilien

Quantitative Prüfung durch Partner

mittels Gebäudeauswahl und Datenerhebungsbogen

Qualitative Prüfung durch Contractor

mittels Auswertung der Datenerhebungsbogen



z.B. Mehrfamilienhaus *

* Grundsätzlich contracting-geeignet sind Wohn- und Geschäftshäuser, Wohnanlagen, Wohnbaugebiete, Mehrfamilienhäuser, Krankenhäuser, Hotels, Kindergärten, Schulen, Alten- und Pflegeheime

VU: Vollumlage der Wärmekosten auf Nutzer
(gem. Heizkostenverordnung §7 Abs.1, §8 Abs.1)

TU: Teilumlage der Wärmekosten auf Nutzer
+ Contractingpauschale Eigentümer
(gem. Heizkostenverordnung §7 Abs.4, §8 Abs.4)

3. CONTRACTING KONKRET

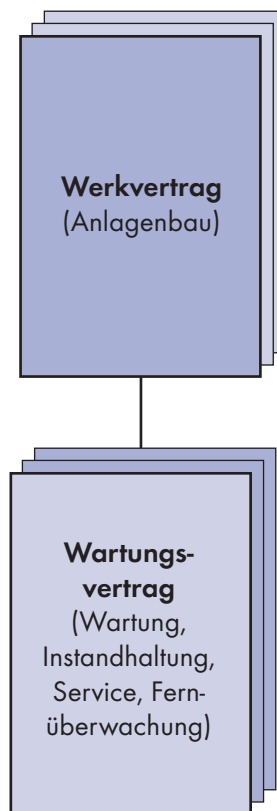
Wie Contracting in der Praxis funktioniert

- 3.1 Vertragstypen im Contracting
- 3.2 Eigenbetrieb versus Wärme-Contracting
- 3.3 Einsparpotenziale
- 3.4 Wärmepreis
- 3.5 Varianten zur Umlage der Wärmekosten
- 3.6 Klimaschutz

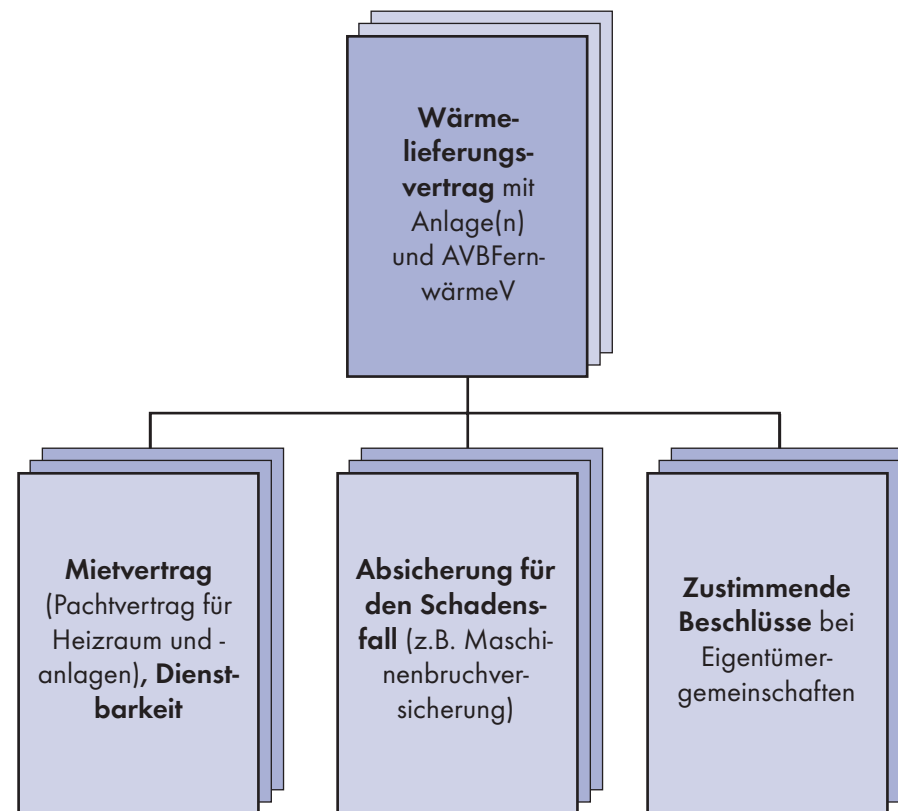
Zur rechtlichen Absicherung dient eine Reihe von Musterverträgen und Vereinbarungen, die an die individuelle Situation anzupassen sind

3.1 Vertragstypen im Contracting

Verträge zwischen Handwerk und Contractor

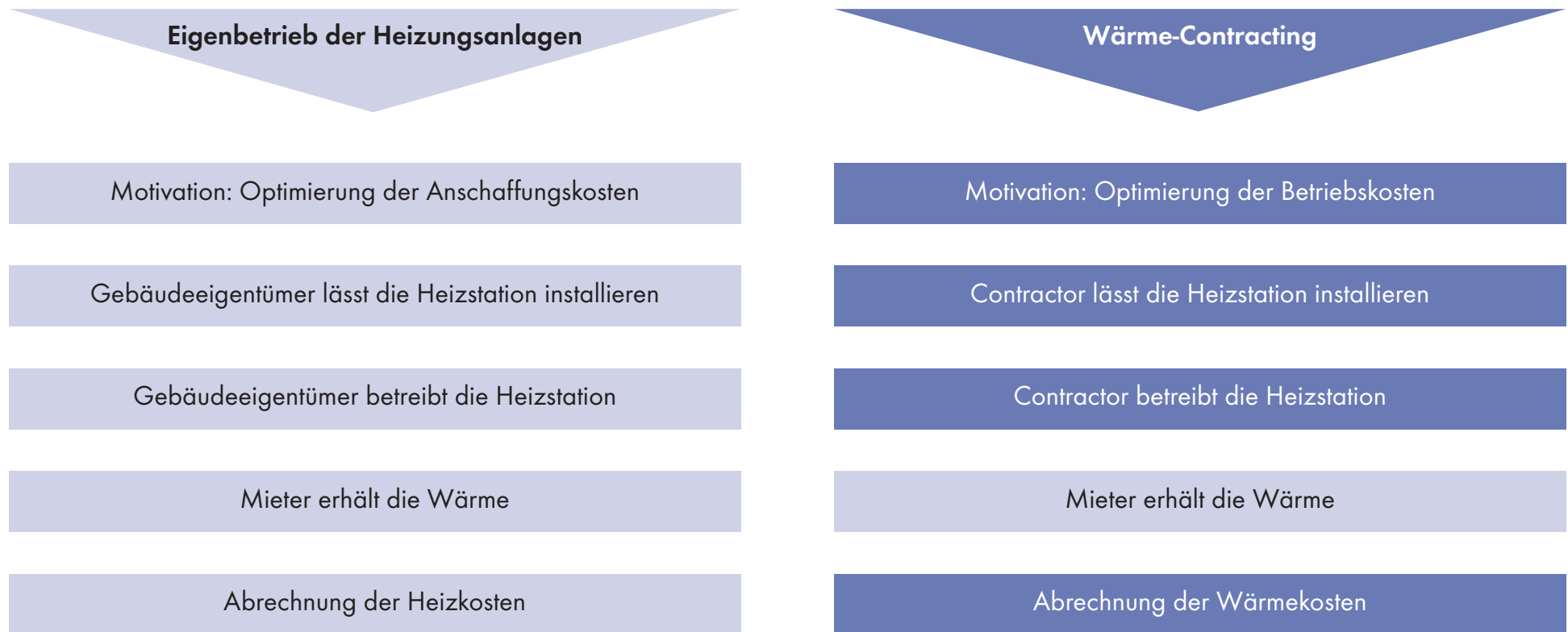


Verträge zwischen Gebäudeeigentümer und Contractor



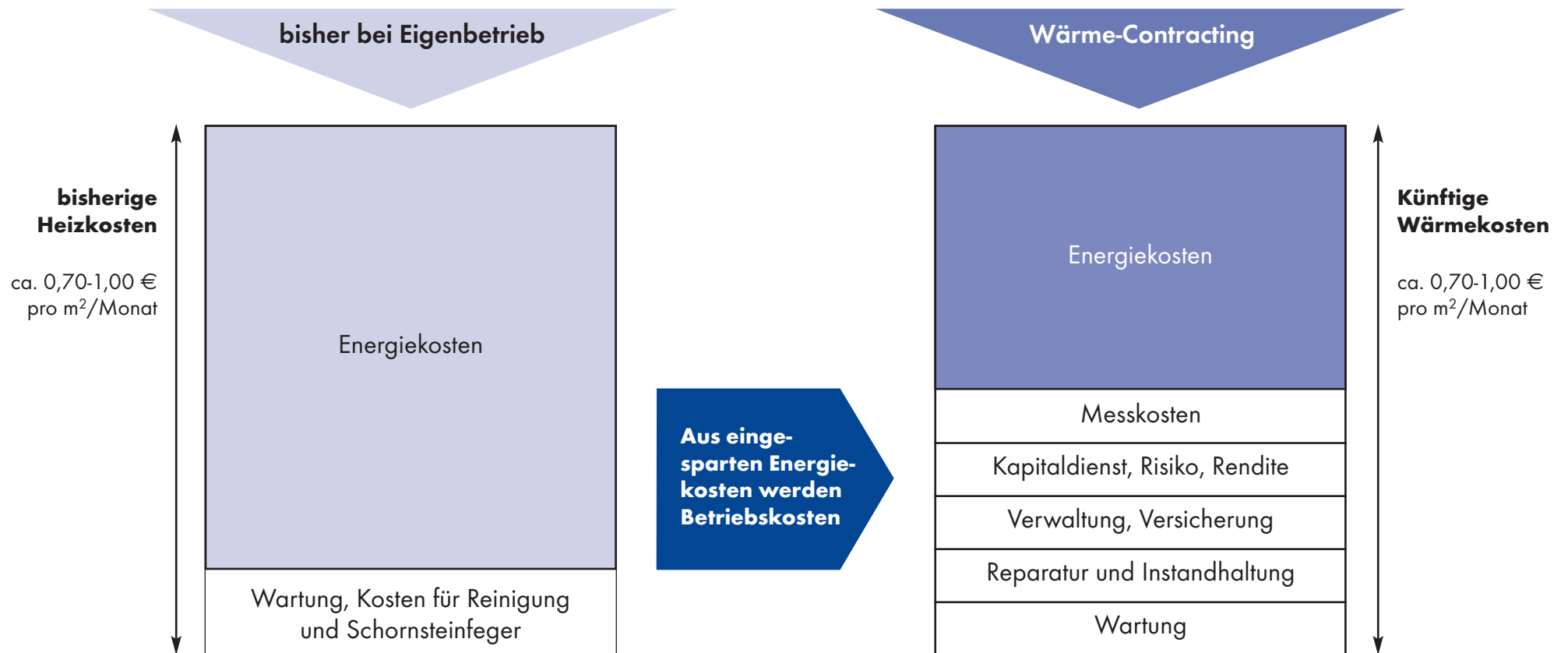
Wärme-Contracting macht aus „Anschaffungskosten“ „Betriebskosten“; „Heizkosten“ werden zu „Wärmekosten“

3.2 Eigenbetrieb versus Wärme-Contracting



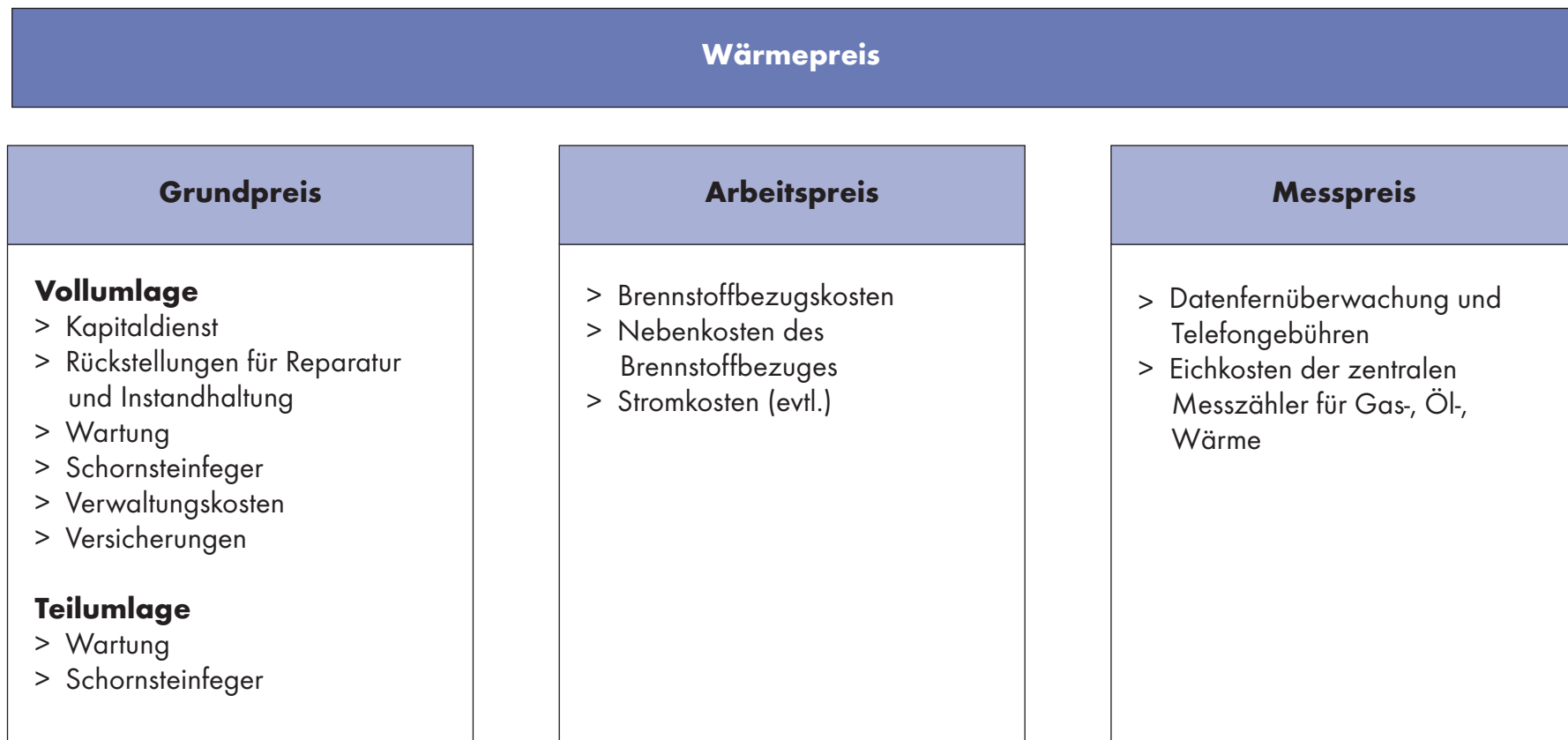
Neue Technologie und optimaler Anlagenbetrieb reduzieren die Energiekosten und ermöglichen so die Energiedienstleistungen des Contractors

3.3 Einsparpotenziale



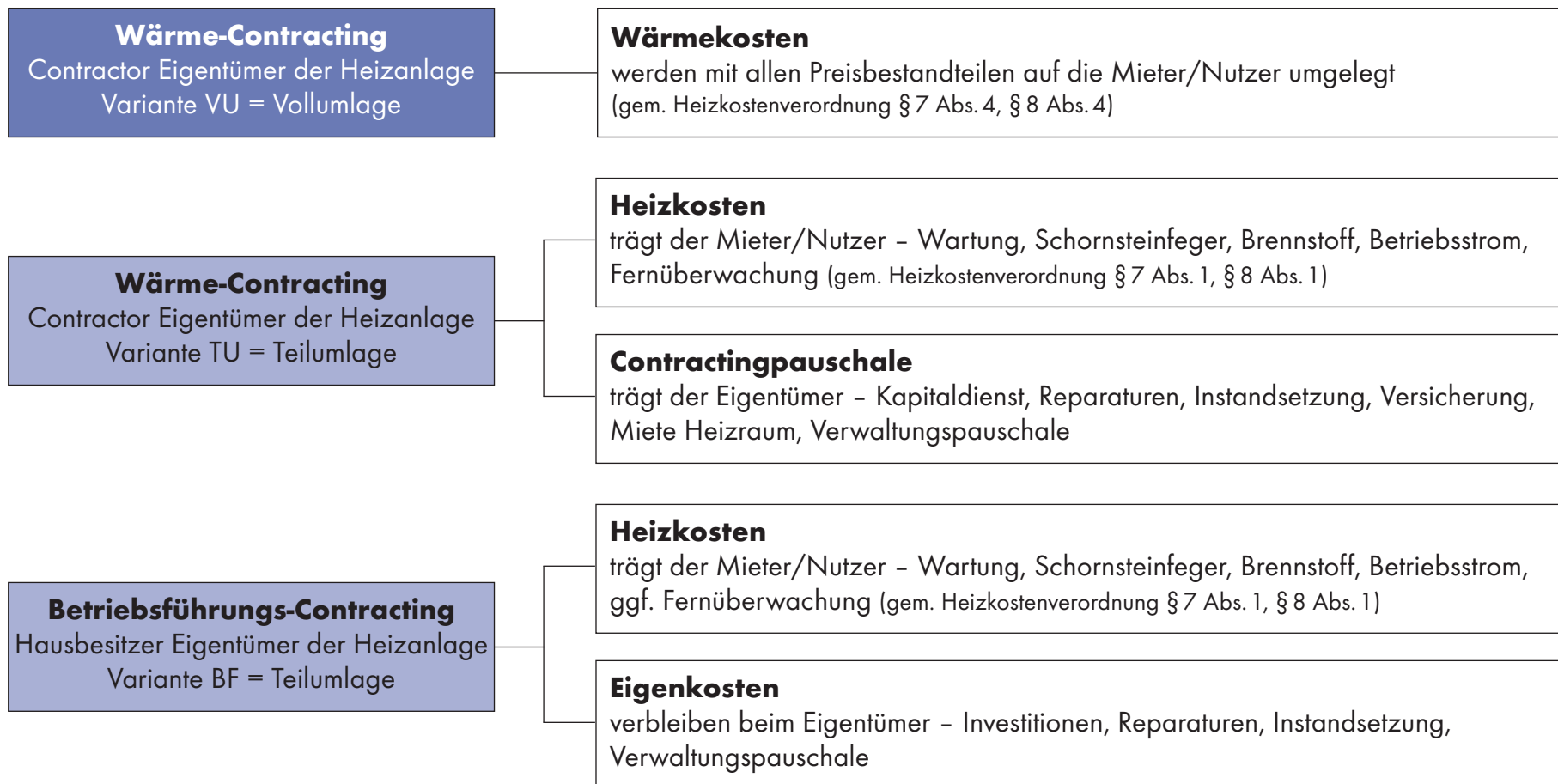
Der individuell zu bestimmende Wärmepreis setzt sich aus Grund-, Arbeits- und Messpreis zusammen

3.4 Wärmepreis



Wärme-Contracting mit Vollumlage der Wärmekosten erreicht die höchste Entlastung für Gebäudeeigentümer

3.5 Varianten zur Umlage der Wärmekosten



Wärme-Contracting kann allein im Wohnungsbau den jährlichen CO₂-Ausstoß um ca. 12 Millionen Tonnen reduzieren

3.5 Beitrag des Wärme-Contracting zum Klimaschutz

Energiebedingte CO₂-Emissionen in Deutschland 2002 in Mio. t [1]

