



HINTERGRUNDINFORMATIONEN CONTRACTING

CONTRACTING

Contracting – eine Möglichkeit zur Steigerung der Energieeffizienz im WEG-Bestand

Contracting in aller Kürze

Unter dem Begriff Contracting versteht man die Energieversorgung in Gebäuden oder Produktionsanlagen durch einen Dienstleister. Mit Hilfe des technischen Know-hows und der Erfahrung des Dienstleisters können Energieerzeugungsanlagen und -einrichtungen ökonomisch und ökologisch gebaut und betrieben werden. Energie-Contracting (EC) ist nicht auf bestimmte Energieträger oder Technologien ausgerichtet. Vertragsparteien sind der Contractor, d.h. das ausführende Unternehmen, und der Contracting-Nehmer, d.h. der Kunde. Der Contracting-Nehmer beauftragt den Contractor mit der Durchführung der vereinbarten Leistung. Der Contractor berät den Kunden im Vorfeld und installiert eine kundenspezifische Lösung. Das resultierende Energiedienstleistungspaket umfasst die Planung, den Betrieb und die Wartung, die laufende Optimierung der Anlagen sowie den Einkauf des Energieträgers und die Finanzierung des Projekts. Der Contractor übernimmt die Verantwortung für die technische Umsetzung und das wirtschaftliche Risiko. Er garantiert dem Contracting-Nehmer das vereinbarte Ergebnis und die Einhaltung der Kosten über die gesamte Laufzeit des Projekts, die in der Regel zehn bis 15 Jahre beträgt. Weitere Informationen finden Sie <<[hier](#)>>.

Es gibt vier Arten von Energie-Contracting:

Energieliefer-Contracting (Energy supply contracting - ESC)

Bei dieser Form des Contracting plant, finanziert und baut der Contractor eine Energieversorgungsanlage. Der Contracting-Nehmer erhält die Energie daraus zu vertraglich vereinbarten Konditionen für einen festgelegten Zeitraum. Das bedeutet, dass beim Energieliefer-Contracting der Vertragsgegenstand die Lieferung von Energie ist.



Energieleistungs-Contracting (Energy performance contracting - EPC)

Bei diesem Contracting-Modell übernimmt der Contractor alle Aufgaben für den Contracting-Nehmer, von der Finanzierung über die Planung bis zur Betreuung. Gegenstand des Vertrags ist die garantierte Einsparung von Energiekosten auf Seiten des Contracting-Nehmers. Um diese Einsparungen zu erreichen, führt der Contractor auf eigenes Risiko Energiesparmaßnahmen durch, die darauf abzielen, den Energiebedarf auf Seiten des Contracting-Nehmers und damit den Energieverbrauch zu senken. Der Contractor erhält einen Teil der eingesparten Energiekosten als Vergütung.

Betriebsführungs-Contracting - Operations management contracting

Im Gegensatz zum Energieliefer-Contracting übernimmt der Contractor bei diesem Contracting-Modell eine bestehende Anlage und führt Optimierungsmaßnahmen auf eigenes Risiko durch.

Vertragsfinanzierung – Contract-Financing

Hierbei plant, baut und finanziert der Contractor eine eigene Anlage, die es dem Betreiber der Anlage (dem Contracting-Nehmer) ermöglicht, diese sicher und umweltschonend zu betreiben. Die anfänglichen Investitionskosten werden vom Contractor getragen und vom Contracting-Nehmer über die Laufzeit des Vertrages zurückgezahlt.

Die wichtigsten Merkmale, in denen sich Contracting von anderen Energiedienstleistungen unterscheidet, sind die Übernahme garantierter Leistungen durch den Contractor über eine längere Vertragslaufzeit und die Tatsache, dass der Contractor auf eigenes Risiko Investitionen zur Optimierung und Steigerung der Energieeffizienz der bereitgestellten Anlagen tätigt.

Energiedienstleistungsunternehmen (Energy Service Companies - ESCOs)

Contracting wird in der Regel von so genannten Energiedienstleistungsunternehmen (ESCOs) angeboten und durchgeführt. Diese Unternehmen unterscheiden sich von den traditionellen Energieberatern oder Ausrüstungslieferanten dadurch, dass sie auch die Finanzierung der



Maßnahme übernehmen oder vermitteln können und ihre Vergütung direkt an die erzielten Energieeinsparungen gebunden ist.

Kurz gesagt, ein ESCO ist ein Unternehmen, das Energiedienstleistungen anbietet, zu denen auch die Durchführung von Energieeffizienzprojekten (und von Projekten für erneuerbare Energien) gehören kann, und zwar in vielen Fällen auf schlüsselfertiger Basis. Die angebotenen Energiedienstleistungen umfassen eine breite Palette von Aktivitäten, wie z.B.:

- Energieberatung,
- Energieanalysen und -audits,
- Energiemanagement,
- Projektplanung und -durchführung,
- Wartung und Betrieb,
- Überwachung und Bewertung von Einsparungen,
- Verwaltung von Immobilien/Einrichtungen,
- Lieferung von Energie und/oder Ausrüstung,
- Bereitstellung von Dienstleistungen (Raumheizung, Beleuchtung usw.).

Die drei Hauptmerkmale von ESCOs:

1. ESCOs garantieren Energieeinsparungen und/oder die Erbringung der gleichen Energiedienstleistung zu niedrigeren Kosten. Eine Leistungsgarantie kann verschiedene Formen annehmen: Sie kann sich auf die tatsächlichen Energieeinsparungen eines Projekts beziehen, sie kann vorsehen, dass die Energieeinsparungen ausreichen, um die monatlichen Schuldendienstkosten zu tilgen, oder dass das gleiche Maß an Energiedienstleistungen für weniger Geld erbracht wird.
2. Die Vergütung der ESCOs ist direkt an die erzielten Energieeinsparungen gebunden.
3. ESCOs können den Betrieb eines Energiesystems finanzieren oder dabei helfen, eine Finanzierung zu arrangieren, indem sie eine Einspargarantie geben.

Somit übernehmen ESCOs ein gewisses Risiko für die Erzielung einer verbesserten Energieeffizienz in der Einrichtung (Anlage, Gebäude) eines Nutzers und lassen sich die erbrachten Dienstleistungen (entweder ganz oder zumindest teilweise) von der Erreichung dieser Energieeffizienzverbesserungen bezahlen.

Da die Energiepreise steigen, könnte Contracting zu einem zunehmend wichtigeren Instrument für die umfassende Sanierung von WEG-Gebäuden und ESCOs zu einem zentralen Partner für Hausverwaltungen und Wohnungseigentümer*innen werden. Contracting hat sich



jedoch in Deutschland bisher nicht vollständig durchgesetzt, da sie einerseits Informationsdefizite in Bezug auf die spezifischen Bedürfnisse einer WEG haben und andererseits nicht wissen, wie sie die Bedürfnisse von Wohnungseigentümer*innen und Immobilienverwalter*innen in ihren Geschäftsmodellen berücksichtigen können. Es ist daher von entscheidender Bedeutung, eine gemeinsame Grundlage für die Entwicklung der Geschäftsmodelle und Finanzierungsinstrumente für WEG zu schaffen.

