



RENreporter

www.renreport.de



Im Gespräch mit

**Dipl.-Ing. Norbert Krug
Vorstandsvorsitzender des VfW
Verband für Wärmelieferung e.V.
Hannover**

'Contracting mit Erneuerbaren Energien'

KW33-06

Interview**Beilage zum RENreporter**im Gespräch mit**aktuelles Thema**Exklusivinterview

Welche Möglichkeiten bietet Contracting bei der Erzeugung und Nutzung von Wärme- und Kälte, um Energie zu sparen?

Beim EnergieContracting geht es um die Lieferung von Wärme, Kälte, Druckluft und Strom. Anbieter ist ein Contractor, der Contractingnehmer auf der anderen Seite kauft Energiemengen ein, also kWh oder Endenergie. Aus dieser Konstellation ergibt sich, dass ein Contracting-Dienstleister im Wettbewerb dafür Sorge trägt, Energie möglichst günstig und sparsam zu erzeugen. Je günstiger er dies realisiert, desto höher ist seine Rentabilität im Rahmen der Lieferverträge mit seinen Abnehmern. Er hat daher ein primäres Eigeninteresse die verkauften Energiemengen mit sparsamen und effizienten Systemen zu erzeugen. Langfristig festgeschriebene Lieferverträge von bis 15 Jahren bieten wiederum Sicherheit für den Contractingnehmer im Rahmen seiner Investitionsentscheidungen.

Wer sind typische Contractinganbieter?

Es gibt in Deutschland etwa 500 Anbieter von EnergieContracting. Dazu gehören alle großen Energieversorger mit Eon, Vattenfall, RWE oder EnBW, entweder unter eigenem Namen oder mit Tochtergesellschaften. Ferner gibt es viele Stadtwerke, die nicht mehr das Gas verkaufen, sondern die daraus erzeugte Wärme. Aber auch professionelle Mittelständler, die sich mit dem Thema Contracting befassen. Die Aufteilung dürfte etwa bei 55% Mittelständler, 35% Stadtwerke und 10% große Energieversorger liegen.

Welche Rolle spielen schon heute Erneuerbare Energien im Contracting?

Augenblicklich spielen Sie in der realisierten Ausführung eine noch untergeordnete Rolle. Allerdings wird der Fokus immer mehr auf die Erneuerbaren gerichtet, weil es Möglichkeiten der Förderung gibt und weil die Energiepreise eine Höhe erreicht haben, die die Erneuerbaren Energien wirtschaftlich werden lassen.

So ist es heute durchaus wirtschaftlich, mit Holzsnitzel oder Pellets zu arbeiten, anstatt auf Öl und Gas zu setzen. Dies wird bei neuen Projekten auch immer häufiger in Erwägung gezogen und auch zunehmend realisiert.

Eine Variante ist recht interessant, die derzeit beim Contracting immer häufiger diskutiert wird: Bestehende Verträge mit langen Restlaufzeiten, z.B. 8 Jahre, werden um regenerative Alternativen wie Holzsnitzel oder Pellets ergänzt. Allerdings nicht die gesamte, sondern eine Teilanschlussleistung von 25 bis 30% des Anschlusswertes. Diese Teilleistung deckt ca. 70% der Jahresarbeit ab.



Nutzwort

Herausgeber des RENreports: Medienbüro Nutzwort * im Häußlersfeld 20 * 77855 Achern
Telefon / Fax (0 78 41) 66 94-18/-22 * E-Mail: info@nutzwort.de * Internet www.nutzwort.de
www.renreport.de

V.i.S.d.P.: Dipl.-Ing. Achim Frommann



Können Sie konkrete Beispiele nennen?

Bisher wurden mit VfW-Mitgliedern ca. 23.300 Contractinganlagen ausgeführt, davon rund 1 bis 2% mit Erneuerbaren Energien. Einige Beispiele sind im Internet unter www.energiecontracting.de beschrieben.

Und aus welchen Bereichen?

Regenerative Energien werden fast ausschließlich für den Wohnungsbau eingesetzt. Dort herrscht eine größere Planungssicherheit. Ein vermietetes Wohnobjekt benötigt für die Nutzung Heizwärme. Im industriellen Bereich hingegen schließen Unternehmen meist nur kurzfristige Verträge ab. Planungen über einen 3-jährigen Zeitraum hinaus sind dort eher unüblich. Hier ist man bei Innovationen im Contractingbereich zurückhaltend. Ausnahmen sind Bereiche wie bei der Automobilindustrie, Malzfabriken, usw.

Contracting ist in der Industrie also eher unüblich?

Hierzu kann ich Ihnen ein paar Zahlen nennen: Wir haben über unsere VfW-Mitglieder wie gesagt Kenntnis von 23.300 Contractingverträgen. Die Gesamtzahl in Deutschland dürfte etwa bei 45.000 liegen. Der Anteil, der davon auf die Industrie entfällt, dürfte etwa bei 10 bis 20% liegen. Natürlich ist dies nicht gleichzusetzen mit den verkauften Wärme- bzw. Energiemengen. Die Industrie plant wie gesagt in Produktzyklen, die aber seltenst einen Zeitraum von 10 Jahren umfassen.

Allerdings ist zu beobachten, dass BHKWs mit Biotreibstoffen immer häufiger wegen der Einspeisesituation des erzeugten Stroms in die Überlegungen einbezogen werden. Es gibt einige große Objekte, z.B. Mälzereien, mit langfristigen Planungszeiträumen für die derzeit Planungen existieren. Umgesetzt wurden nach meinem Kenntnisstand allerdings noch keine Anlagen.

Wie verbreitet ist bereits das Thema Kältecontracting?

Kältecontracting ist nach wie vor ein kleiner Markt. Es gibt wenige Firmen, die fachlich überhaupt qualifiziert sind, Kältecontracting auszuführen. Klassische Wärme-Contractoren gehen heute langsam und vorsichtig in dieses Segment. Große Energieversorger bieten dies schon länger an, meist aber im Rahmen eines kompletten Energiemanagements für Wärme, Kälte, Strom, etc. Sobald Contractoren positive Erfahrungen mit Kältecontracting gemacht haben, wird es aber einen ähnlichen Stellenwert einnehmen, wie bereits heute das Wärmecontracting.

Ihr Verband VfW veranstaltet am 17.10. in Berlin erstmals die Tagung 'Contracting mit Erneuerbaren Energien'. Was sind die Ziele dieser Veranstaltung?

Wir wollen Contractoren, Contractingnehmern und Planern zeigen, dass es hier einen interessanten Bereich gibt, der heute wirtschaftlich arbeitet und echte finanzielle Vorteile bietet. Anhand von realen Beispielen wird beleuchtet, dass es tatsächlich auch funktioniert. Ferner werden Besonderheiten der Anwendung Erneuerbarer Energien angesprochen.

(Anm. der Red: Das Tagungsprogramm finden Sie unter www.energiecontracting.de ,Veranstaltungen)





Und welchen Nutzen bietet der VfW darüber hinaus für seine Mitglieder?

Der VfW ist ein Lobbyist für das Contracting. Ein Beispiel: Das neue EEG hatte vorgesehen, dass Contracting deutlich schlechter gestellt werden sollte. Der VfW hat gemeinsam mit anderen Organisationen Einspruch erhoben, Politiker informiert und erreicht, dass die vorgesehenen Änderungen innerhalb weniger Wochen nicht weiter verfolgt wurden. Letztendlich ist Contracting eine volkswirtschaftlich positive Sache.

Wir bieten Contractoren und Contractingnehmern, aber auch allen tangierenden Wirtschaftsbereichen eine Reihe von Informationen. Es gibt einen regelmäßigen Newsletter. Musterverträge, die seit nunmehr 17 Jahren regelmäßig fortgeschrieben werden, liegen vor. Zwischenzeitlich gibt es über 20 Vertragsmuster für alle Bereiche des Contractings. Die aktuelle Rechtsprechung fließt laufend darin ein.

Neben dem von den Finanzierungsinstituten und Hauseigentümern sowie Mietern geschätzten Treuhandservice bei Ausfall eines Contractors bietet der VfW Qualitätssicherungsmaßnahmen (in Arbeit ist ein RAL-Gütezeichen) an. Der juristische Beirat mit namhaften Mitgliedern diskutiert und kommentiert schließlich die aktuelle Rechtssituation für den VfW.