

Progressive Ideen der Haustechnik – Hemmnisse und Lösungsansätze

# Anlagencontracting – Outsourcing des Eigentums?

Immer komplexere Haustechniksysteme rufen nach kompetenten Betreibern. Diese sind nicht mehr generell gleichzusetzen mit den Hauseigentümern. Lösungen dabei können aufgeteilte Aufgaben in Form von Contractingmodellen sein, die einen neuen Umgang der Beteiligten mit der Immobilie oder Teilen davon voraussetzen.

**Karina Castella, Martin Hitz\***

Die Immobilie wird heute begriffen als integrales System von Gebäudesubstanz und Betriebszubehör, wobei die haustechnischen Installationen immer wichtiger werden. Hochkomplexe Bautechnologien und Steuerungsmodelle verbinden ehemals getrennte Gebäudeteile in einem System der zentralen Gebäudeleittechnik. Die für die Funktion der Immobilie notwendigen Betriebsstoffe wie elektrischer Strom sowie weitere Energien werden von aussen bezogen. Wir leben in «Maschinen» wie schon Le Corbusier in «Vers une Architecture» 1923 angedeutet hat.

Das gegenwärtige Paradigma zeichnet sich einerseits durch die steigende Nachfrage nach idealem Komfort und Sicherheit, andererseits durch Respekt gegenüber dem natürlichen Umfeld mit notwendigen Massnahmen zur Energieeinsparung aus. Die Eigentümer stehen vor anspruchsvollen Entscheiden über Investitionen und Betrieb von Anlagen unter Berücksichtigung der Nachhaltigkeit. Bei steigender Komplexität der

Haustechnik wird es heute sinnvoll, die Verantwortung für den Betrieb und für die Erstellung der Energieerzeugungsanlagen auszulagern. Damit wird die Verantwortung über z.B. Erdsonden oder Wärmepumpen einer Fachkompetenz abgegeben und damit die Mitwirkung für die Koordination über die gesamten haustechnischen Systeme ermöglicht. Bei grossen Anlagen mit Mischnutzungen sowie auf Arealen mit mehreren Eigentümern bietet sich eine Optimierung des Energiekonsums durch die Mehrfachnutzung von verschiedenen Komponenten an. Eine kompakte Lösung mit Synergien der einzelnen Konsumenten spart Installations- und Energiekosten sowie auch komplizierte Wege der Werkleitungen.

Allen diesen Bedürfnissen kommt in der Schweiz seit zehn Jahren die Idee des Anlagencontractings entgegen. Dies ist, jedoch nicht immer einfach umsetzbar, insbesondere, wenn man dafür notwendige rechtliche und bauliche Regelungen betrachtet. Dazu braucht es noch heute seitens konservativ eingestellter Eigentümer die Be-

reitschaft «das eigentliche Herz der Liegenschaft» (nämlich z.B. die Haustechnikzentrale oder Teile davon) in fremde Hände auszulagern sowie je nach Konzept mit der Nachbarschaft in ein «Joint Venture» einzutreten.

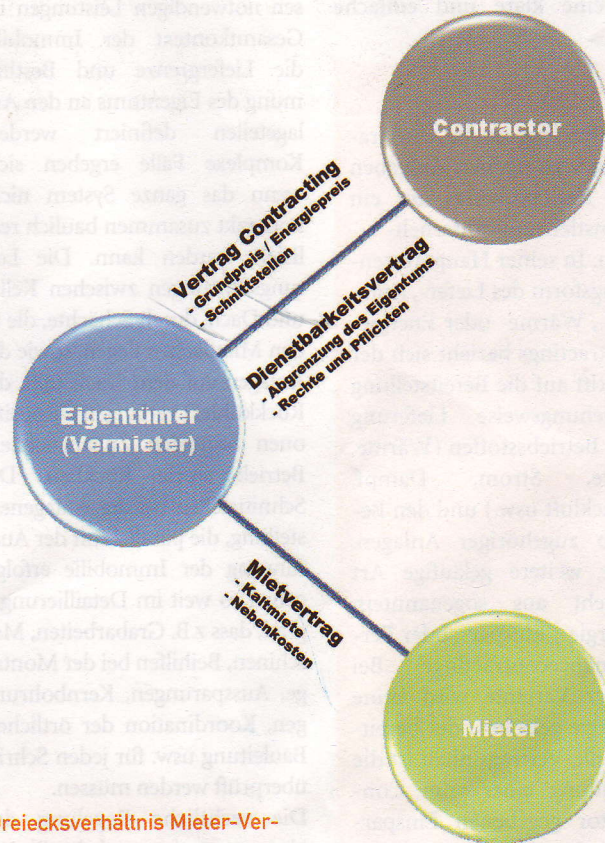
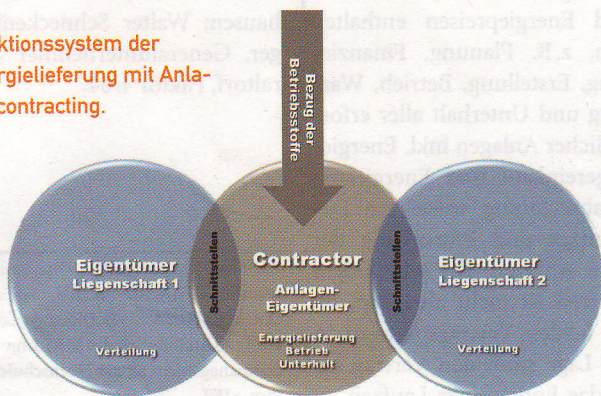
## Einfache und sichere Lösungsansätze

Die Auslagerung von Energiedienstleistungen inklusive deren Anlagen bedeutet, die Erstellung des Systems und Lieferung der Betriebsstoffe sowie den Betrieb und Unterhalt über eine gewisse Zeitperiode sicherzustellen. Die Gesamtverantwortung ist nur mit der Herrschaft über die Anlagen möglich, was zum physischen Out-

sourcing dieses Immobilianteils führt. Die Umsetzung des Konzeptes verlangt neben der Festlegung von Preis und Dauer noch eine vertragliche Abgrenzung des Eigentums mit dazugehörigen Dienstbarkeiten sowie eine klare Definition der Verantwortlichkeiten bei den Schnittstellen.

Die Anlageninvestition wird seitens des Contractors über die Vertragsdauer amortisiert. Die entsprechenden Grundpreiskosten zusammen mit dem Energieverbrauch und den Betriebskosten (Betrieb und Unterhalt, Instandhaltung und Instandsetzung) werden periodisch auf die Mieter als Nebenkosten überwält und verrech-

Funktionssystem der Energielieferung mit Anlagencontracting.



Dreiecksverhältnis Mieter-Vermieter-Contractor.

net. Der Eigentümer profitiert, indem er seine eigenen Investitionskosten reduzieren kann. Damit der Mieter nicht gesamthaft höhere Kosten bezahlt, soll die Amortisation der Anlageninvestition von der Nettomiete abgezogen werden oder am besten getrennt von Nebenkosten dargestellt werden (die Amortisation hängt wie die Kaltmiete von den Hypothekarzinsen ab, die Nebenkosten werden an den Index der Konsumentenpreise angepasst). Im Fall der Auslagerung schon vorhandener Anlagen, deren Investitionspreis schon in der Kaltmiete inbegriffen ist und wo ein zusätzlicher Grundpreis in den Nebenkosten keinen Sinn macht, wäre diese Anlage für einen niedrigeren Preis dem Contractor zu übergeben, was wiederum grosses Vertrauen zwischen Eigentümer und Contractor voraussetzt.

Der Contractor trägt allenfalls die höchsten Investitionsrisiken, die mit der Bonität des Investors oder mit der Existenz des Mieters als Voraussetzungen für seine Energieproduktion verbunden sind.

Die Konzeption der Anlagen soll eine klare und einfache

## Contracting

Contracting ist die Übertragung von eigenen Aufgaben des Rechtssubjekts auf ein Dienstleistungsunternehmen. In seiner Hauptanwendungsform des Liefer-, Anlagen-, Wärme- oder Energiecontractings bezieht sich der Begriff auf die Bereitstellung beziehungsweise Lieferung von Betriebsstoffen (Wärme, Kälte, Strom, Dampf, Druckluft usw.) und den Betrieb zugehöriger Anlagen. Eine weitere geläufige Art besteht aus sogenanntem Energie-, Einspar-, oder Performancecontracting. Bei dieser Variante wird keine Energie geliefert oder bereitgestellt. Vertragsinhalt ist die Erfüllung einer vom Contractor gegebenen Einspargarantie.



**Karina Castella, Dipl. Architektin ETH/SIA.**

Schnittstellendefinition anstreben. Diese Nahtstellen können in folgenden Kategorien zusammengefasst werden:

- Erstellung und Nutzungsrecht der notwendigen Räumlichkeiten bzw. des Platzes (Aussenanlagen) seitens Liegenschaftseigentümer
- Investition der Anlagen inkl. Ausführung des Systems
- Lieferung der Betriebsstoffe
- Betrieb und Unterhalt
- Rückbau der Anlagen

Bei der Investition soll nach der Festlegung des Systems und dessen notwendigen Leistungen im Gesamtkontext der Immobilie die Liefergrenze und Bestimmung des Eigentums an den Anlageteilen definiert werden. Komplexe Fälle ergeben sich, wenn das ganze System nicht kompakt zusammen baulich realisiert werden kann. Die Leitungsführungen zwischen Keller und Dach, durch Schächte, die in den Mietflächen liegen, sowie die Anlagen auf dem Dach (z.B. die Rückkühler) verlangen Dispositionen bezüglich Zugänglichkeit, Betrieb sowie Rückbau. Die Schnittstellen bei der Anlagenerstellung, die parallel mit der Ausführung der Immobilie erfolgt, gehen so weit im Detaillierungsgrad, dass z.B. Grabarbeiten, Maschinen, Beihilfen bei der Montage, Aussparungen, Kernbohrungen, Koordination der örtlichen Bauleitung usw. für jeden Schritt überprüft werden müssen.

Die rechtliche Regelung der Nutzungsrechte und des Eigen-



**Martin Hitz, Dipl. Architekt ETH/SIA/SWB.**

tums, der Übernahme der Anlage zum Marktpreis oder der Rückbau sind einfach zu gestalten. Idealerweise sollten die Vertragslaufzeiten analog den Amortisationszeiten der einzelnen Komponenten ausgestaltet sein, obwohl man in der Regel davon ausgeht, dass ein Contracting-Vertrag am Ende der Vertragsdauer verlängert wird. Es entsteht ein eigentliches Dreiecksverhältnis Mieter-Vermieter-Contractor mit einem Interessengegensatz der Parteien. Aus Sicht des Contractors ist es wichtig, dass er die Anlage selbst baut oder bauen lässt, und dass er diese sonderrechtsfähig machen kann. Die sonderrechtsfähige Anlage teilt nicht notwendigerweise das gleiche Schicksal wie das Gebäude. Der effizienteste Schutz für den Contractor ist eine dingliche und im Grundbuch eingetragene Sicherheit. Aus Sicht der Eigentümer (Vermieter) ist eine Konkursregelung über die Verantwortlichkeiten und Leistungen des Contractors wichtig. Diese soll in Grund- und Energiepreisen enthalten sein, z.B. Planung, Finanzierung, Erstellung, Betrieb, Wartung und Unterhalt aller erforderlicher Anlagen inkl. Energieträgereinkauf und Energiekostenabrechnung sowie die Demontage und Entsorgung der alten Anlagen. Bei sehr langer Laufzeit ist nicht absehbar, ob die beiden Vertragsparteien in der Lage sind, den Vertrag bis an das Ende seiner Laufzeit zu

erfüllen. Hier kann eine Versicherung mit einer Weiterbetriebsgarantie (zum Beispiel von Swiss Contracting) den Parteien die notwendige Sicherheit gewährleisten.

## Chancen

Das steigende technische Know-how über Prozesse und Produkte sowie die Professionalität und Verantwortung für die beste Performance der Anlagen bleiben weiterhin die wichtigsten Anreize für den Entscheid, diese an einen Contractor zu vergeben. Die Integration des Contractors schon in die frühe Entwicklungsphase des Projekts sichert die besten Chancen für eine günstige sowie bewilligungstechnisch sichere und rasche Lösung. Schwierige Schnittstellen und unterschiedliche Eigentumsverhältnisse für das Contracting sind so einfach wie möglich vertraglich zu regeln und baulich zu realisieren. Die kluge Reduktion der Komplexität und vollständig geprüfte Lösungen sind die wichtigsten Faktoren des Erfolgs beim Anlagencontracting.

**Quellen:** Interview mit Reto Burkhart, IFZ, Mai 2009, Autoren. Eigene Erfahrungen aus den Projekten bzw. aus der Zusammenarbeit mit dem Contractor. «Anlagen in Sonderrecht», Interview mit Peter Altenburger, Anwaltskanzlei Altenburger, Faktor 2/03. «Nichts zu reklamieren», Interview mit Rudolf Glesti, Swiss RE, Faktor 2/03. «Passt noch nicht in alle Köpfe», Interview mit Daniel Woodtli, Coop Schweiz; Katharina E. Müller, Kanton Schaffhausen; Walter Schneckenburger, Generalunternehmer Fehraltorf, Faktor 4/04. ■

\*Autoren: Karina Castella, Dipl. Architektin ETH/SIA, Martin Hitz, Dipl. Architekt ETH/SIA/SWB. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern – IFZ.