

# Energie-Contracting richtig ausschreiben

Leitfaden  
für Architektinnen  
und Architekten

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Vorwort</b> .....	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Das Prinzip Energie-Contracting</b> .....	<b>4</b>
2.1	Funktion von Contracting .....	4
2.2	Nutzen von Contracting .....	5
2.2.1	Vorteile für die Bauherrschaft .....	5
2.2.2	Vorteile für den Architekten .....	6
2.2.3	Geeignete Projekte für Energie-Contracting .....	6
<b>3</b>	<b>Das erfolgreiche Vorgehen</b> .....	<b>7</b>
3.1	Wettbewerb dank Ausschreibung .....	7
3.2	Die Contracting-Ausschreibung .....	7
3.2.1	Stand der Planung bei der Ausschreibung .....	7
3.2.2	Ausschreibungsunterlagen .....	7
3.2.3	Einholen von Angeboten.....	8
3.2.4	Vergleich der Angebote .....	8
3.2.5	Ablaufschema und Schnittstellen (nach SIA 112/2001) .....	8
3.2.6	Second opinion und Projektprüfung .....	9
3.2.7	Ansprechstelle.....	9
<b>4</b>	<b>Checklisten</b> .....	<b>10</b>
4.1	Ausschreibungsunterlagen.....	10
4.2	Angebotsvergleich.....	11

# 1 Vorwort

Energie-Contracting bietet entscheidende Vorteile, so die Auslagerung von technischen Risiken, die optimale Einbringung von Know-how in Energie-Projekte und die Entlastung der Investitionsbudgets.

Energie-Contracting, oder kurz: Contracting, ist in unseren deutschsprachigen Nachbarländern und in einzelnen Regionen der Schweiz bereits weit verbreitet. EnergieSchweiz, das Programm des Bundesamtes für Energie, ist mit Swiss Contracting eine Partnerschaft zur Förderung des Energie-Contractings eingegangen. Denn: Contracting ist eines der Instrumente, mit welchen die Ziele der Schweizer Klimapolitik erreicht werden sollen.

Swiss Contracting ist der Schweizer Fachverband für Energie-Contracting. Er ist unabhängig und nicht gewinnorientiert und hat die Verbreitung und Förderung des Energie-Contracting in der Schweiz zum Ziel. Swiss Contracting ist ein nationaler Verband, der die Interessen aller am Contracting-Markt Beteiligten wahrnimmt.

Der vorliegende Leitfaden richtet sich an Architektinnen und Architekten. In ihrer Funktion als Gesamtverantwortliche für Neubau oder Modernisierung von Gebäuden spielen sie eine entscheidende Rolle, wenn es um die künftige Energieversorgung von Immobilien geht – und damit auch um den zukünftigen Energieverbrauch unserer Gesellschaft.

Architektinnen und Architekten finden hier in kompakter Form die wichtigsten Prinzipien und Argumente sowie handfeste, praxiserprobte Tipps rund ums Contracting.

Wir wünschen viel Erfolg bei der Umsetzung von nutzenstiftenden Contracting-Projekten!

Zürich, im November 2005

Swiss Contracting, Auftraggeber und Herausgeber  
Michael Gergey, Autor

Swiss Contracting, Forum für Energiedienstleistungen  
Tel. 044 365 20 15, Fax 044 365 20 18  
Birmensdorferstrasse 65, 8004 Zürich  
Email: [info@swisscontracting.ch](mailto:info@swisscontracting.ch)  
Homepage: [www.swisscontracting.ch](http://www.swisscontracting.ch)

Secrétariat pour la Suisse romande  
Case postale 396, 1040 Echallens  
Tél 021 886 20 20, Fax 021 886 20 30

Segretariato per la Svizzera di lingua italiana  
Casella postale, 6670 Avegno  
Tel 091 796 36 09, Fax 091 796 36 04

## 2 Das Prinzip Energie-Contracting

### 2.1 Funktion von Contracting

#### Das ist Energie-Contracting

Energie-Contracting ist die Auslagerung von Planung, Finanzierung, Bau und Wartung einer Energieversorgungsanlage an eine Firma, den Contractor.

Contractoren sind Unternehmen, die sich auf die Energieversorgung von Gebäuden und Prozessen spezialisiert haben. Der Contractor ist im Bauprozess verantwortlich für...

- die Fachplanung der Wärmeerzeugung (und oft auch der Wärmeverteilung), meist in Zusammenarbeit mit einem regionalen Fachplaner
- die Finanzierung der Wärmeanlage auf eigene Rechnung
- die Ausführungsplanung und Installation der Anlagen, meist in Zusammenarbeit mit regionalen Unternehmen
- die spätere Wärmelieferung (inklusive Service, Reparaturen, Unterhalt und Erneuerung), meist in Zusammenarbeit mit regionalen Unternehmen

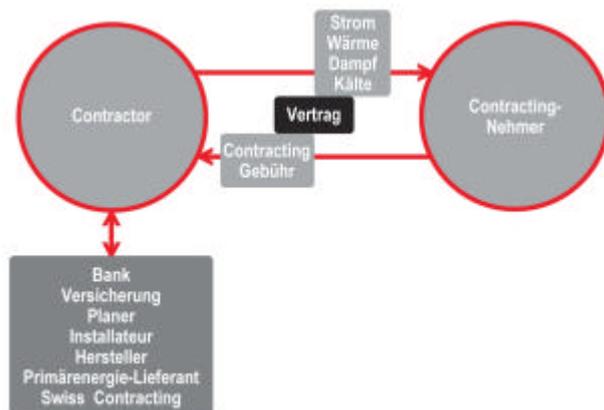


Abbildung 1: Der Contractor ist ein umfassender Dienstleister

Die Energieversorgung wird unter vertraglich klar geregelten Rahmenbedingungen ausgelagert<sup>1</sup>. Der Bauherr schliesst mit dem Contractor einen Energieliefervertrag ab. Darin legen die Vertragspartner fest, was der Contractor zu welchen Bedingungen zu liefern hat:

- Energie-Menge -> Leistung (kW), Verbrauch (kWh)
- Energie-Form -> Wärme, Kälte, Strom etc; Definition von z.B. Temperatur Vor-/Rücklauf
- Schnittstelle -> Schnittstelle zum Verteilsystem, Zuordnung der Verantwortung
- Vertragslaufzeit -> üblich 15 - 20 Jahre bzw. durchschnittliche Nutzungsdauer der Anlage
- Kosten -> Grund- und Energiepreis
- Primärenergie -> Anteile der verschiedenen Energieträger

Im Contracting übernimmt der Ersteller der Anlage die Funktionsgarantie nicht nur während ein bis fünf Jahren nach Bauabschluss, sondern während der gesamten Laufzeit des Contracting-Vertrags.

Dabei ist besonders zu beachten, dass der Contractor auch für den Betrieb und Unterhalt der Anlage verantwortlich zeichnet.

Der Bauherr hat im Contractor einen einzigen, zuständigen und kompetenten Ansprechpartner, wenn es um die Energieversorgung seiner Gebäude oder Prozesse geht.

<sup>1</sup> Vom englischen Wort „contract“ für „Vertrag“ rührt denn auch die Wortschöpfung „Contracting“.

## 2.2 Nutzen von Contracting

### 2.2.1 Vorteile für die Bauherrschaft

#### **Wärmeliefergarantie während gesamter Vertragslaufzeit**

Der Contractor ist dafür ausgebildet, die Risiken von Energieanlagen abzuschätzen und ihnen mit Massnahmen zu begegnen. Der Contractor gibt eine Wärmeliefergarantie über die Vertragslaufzeit ab, in der Regel also über 15 Jahre. Damit geht er bedeutend über die Garantiefrist für versteckte Mängel hinaus (lediglich 5 Jahre).

Er versichert die Anlagen gegen Feuer, Elementarschäden oder Diebstahl und technische Risiken genauso wie gegen Vermögensschäden. Energiebereitstellung ist sein Kerngeschäft. Fällt eine Anlage aus, wird er im schlimmsten Fall eine mobile Zentrale zur Überbrückung des Ausfalls installieren.

#### **Entlastung des Bauherren-Investitionsbudgets**

Der Contractor finanziert die Anlage selber. Die Bausumme wird tiefer, ebenso die Hypothekarbelastung. Die Anlage wird im Betrieb über die laufenden Kosten amortisiert, die Belastung ist besser verkraftbar.

Mit Contracting setzt der Bauherr konsequent das Prinzip der Lebenszeit-Betrachtung um. Die Kosten während der ganzen Lebenszeit der Anlage werden optimiert, und nicht wie häufig üblich nur die Höhe der Anfangsinvestition. Sollte eine optimale Anlage in der Beschaffung etwas kostenintensiver sein, holt sie dieses Handicap dank geringerer Betriebskosten wieder auf.

Contractinggebühren sind voraussehbare, kalkulierbare Ausgaben in den laufenden Kosten. Es treten keine zusätzlichen, überraschenden Kosten für Reparaturen oder Erneuerungen auf, auch nicht bei Schäden oder unerwarteten Problemen an der Anlage.

#### **Zugeschnittene Anlagen mit optimalem Wirkungsgrad**

Im ureigenen Interesse des Contractors liegt es, eine qualitativ hochstehende Anlage zu realisieren. Denn diese wird kostengünstig, sparsam im Energieverbrauch und in Betrieb und Unterhalt sein. Für Reparaturen und Unterhalt aller Art ist der Contractor verantwortlich!

Ein niedriger Wärmepreis ist nur mit einem guten Wirkungsgrad der Energieerzeugung zu erreichen. Um eine gute Offerte einreichen zu können, muss der Contractor daher mit optimalem Wirkungsgrad rechnen – und später die Anlage so betreiben, damit die Rechnung aufgeht.

#### **Mengenvorteile**

Weil der Contractor mehrere Anlagen betreut, profitiert er von Mengenvorteilen: beim Energieeinkauf, bei der Lagerhaltung und beim Service.

Das ist die Idee von Contracting: Die Eigeninteressen des Contractors so auszurichten, dass sie der Bauherrschaft dienen.

#### **Nachhaltige Energieversorgung**

Dank Contracting lassen sich die ökonomischen und ökologischen Ziele des Bauherrn mit wirtschaftlichen Anforderungen verheiraten. Die häufig höhere Anfangsinvestition für Anlagen mit erneuerbaren Energien ist mit Contracting kein Problem mehr.

<i>Risiko</i>	<i>Eigenbetrieb</i>	<i>Contracting</i>
Garantiefälle	Kein Risiko	Kein Risiko
Reparaturen nach Garantieende	Volles Risiko	Kein Risiko
Energiepreisentwicklung	Volles Risiko	Volles Risiko
Wartung	Volles Risiko	Kein Risiko
Verfügbarkeit der Anlage	Volles Risiko	Kein Risiko
Zustand der Anlage	Volles Risiko	Kein Risiko
Kapitaldienst	Volles Risiko	Kein Risiko

Abbildung 2: Risikosituation beim Eigenbetrieb und im Contracting

## 2.2.2 Vorteile für den Architekten

### Vorteile für den Bauherren zur Geltung bringen

Der Architekt ist stets bestrebt, für seinen Bauherrn optimale Lösungen zu finden. Mit der Berücksichtigung einer Contracting-Variante kann der Architekt die Wünsche der Bauherrschaft nach einer nachhaltigen Energieversorgung mit Wärmeliefer-Garantie und gleichzeitiger Entlastung des Investitions-Budgets erfüllen.

### Systemwahl

Wichtig für den Architekten ist die Systemwahl, also welche Bedürfnisse des Bauherrn und welche gesetzlichen Bedingungen zu erfüllen sind, und welcher Energieträger und welche Technologie die Wärme liefern soll. Denn davon sind viele Entscheide abhängig: der Platzbedarf, die Leitungsanschlüsse und die Auslegung der Wärmeabgabe sowie die ökonomische und ökologische Belastung.

Der Contractor unterstützt den Architekten bei der Systemwahl: In der Contracting-Offerte können die Architekten auch die Preise für mehrere Systeme abfragen, was einen Systemvergleich verschiedener Energieträger oder Technologien für das Objekt zulässt.

### Entlastung von technischen Details

Der Architekt kann die Technik der Wärmeerzeugung an eine kompetente und vertrauenswürdige Firma abgeben. Die für den Bauprozess und die Nutzung des Gebäudes wichtigen Eckwerte sind im Energieliefervertrag festgelegt, technische Details obliegen dem Contractor, der Architekt wird entlastet.

### Geringerer Koordinationsaufwand

Im Contracting übernimmt der Contractor die Gesamtverantwortung für die Wärmeanlage. Der Architekt hat einen einzigen, kompetenten und entscheidungsbefähigten Ansprechpartner für diesen Teil des Bauprozesses. Der Koordinationsaufwand ist dank der Vereinfachung dieser Schnittstelle erheblich geringer.

## 2.2.3 Geeignete Projekte für Energie-Contracting

Contracting eignet sich gleichermassen für Modernisierung/Sanierung und Neubau sowie für alle üblichen Energietechnologien mit fossiler oder erneuerbarer Energiequelle.

Je grösser das Projektvolumen ist, desto mehr erweitert sich der Optimierungsspielraum für den Contractor. Es gibt sogar Projektbeispiele für einzelne Einfamilienhäuser. Typische Anwendungsgebiete von Contracting sind: einzelne oder mehrere Mehrfamilienhäuser, mehrere Einfamilienhäuser bzw. Reihen-Einfamilienhäuser, öffentliche und private Büro- und Dienstleistungsgebäude und Industriebauten.

## 3 Das erfolgreiche Vorgehen

### 3.1 Wettbewerb dank Ausschreibung

Dem Architekten und seiner Bauherrschaft steht eine ganze Reihe an Contractoren zur Verfügung, welche ihre Dienstleistung regional oder gesamtschweizerisch anbieten.

Der Bauherr kann den Wettbewerb nutzen und von verschiedenen Contracting-Anbietern Angebote einholen. Damit lassen sich die Kosten optimieren. Zudem spielt der Wettbewerb auch auf der Ebene der Anlagenkonzepte: Erfahrene Contractoren sind ihren Konkurrenten auch dank guten Konzepten immer eine Nasenlänge voraus.

### 3.2 Die Contracting-Ausschreibung

#### 3.2.1 Stand der Planung bei der Ausschreibung

Die Contractoren können ihr energietechnisches Know-how (und ihre Optimierungsfähigkeiten) dann am besten zur Geltung bringen, wenn ihnen nur funktionale Vorgaben gemacht werden. Es sollte nur die benötigte Leistung und Energiemenge vorgeschrieben werden, nicht aber bestimmte Produkte oder Hersteller.

Auf der Stufe Vorprojekt haben Architekten bisher die meisten und besten Erfahrungen mit Contracting-Ausschreibungen gemacht.

Minimal sollten vor der Ausschreibung definiert sein: Leistung, Energiemengen, Schnittstelle und Anteil erneuerbarer Energieträger.

Wird die Anlage vor der Contracting-Ausschreibung durchgeplant und eine konkrete technische Ausgestaltung vorgeschrieben, geht der Spielraum für die Contractoren verloren. So kann das wirtschaftliche und technische Spektrum nur sehr begrenzt berücksichtigt werden.

#### 3.2.2 Ausschreibungsunterlagen

Die empfehlenswerten Inhalte einer Contracting-Ausschreibung sind in **Checkliste 1 „Ausschreibungsunterlagen“** auf in Kapitel 4 aufgelistet.

Die Ausschreibungsunterlagen sollen den Willen und den Wunsch der Bauherrschaft enthalten. Die Ausschreibung soll deutlich machen, welche Anforderungen der Contractor mit seinem Angebot unbedingt erfüllen muss (Leistung, Energiemenge), und wo Spielraum für Optimierungen herrscht (z.B. Varianten für den Energieträger).

Architekten sind in den wenigsten Fällen Energieexperten, die diese Angaben ohne Hilfe berechnen und zur Verfügung stellen könnten. Der Vertrauens-Fachplaner kann hier einspringen, oder der Architekt kann die eigens zugeschnittene Ausschreibungs-Dienstleistung von Swiss Contracting in Anspruch nehmen. Im Verband **akkreditierte Fachplaner** mit speziellem Know-how in der Contracting-Ausschreibung erstellen die Ausschreibungsunterlagen. Diese Fachleute können auch bei der Beurteilung der eingereichten Offerten helfen.

Der Fachplaner für die Ausschreibungsunterlagen sollte mindestens die folgenden Bedingungen erfüllen:

- verfügt über Erfahrung (Referenzen) bei der Ausschreibung und/oder Realisierung von Energie-Contracting-Projekten
- kennt die Empfehlungen aus dem vorliegenden Leitfadens und ist gewillt, sie umzusetzen.

Die bei Swiss Contracting akkreditierten Fachplaner erfüllen diese Anforderungen.

### 3.2.3 Einholen von Angeboten

Wie bei allen Offertrunden üblich wird empfohlen, mindestens drei Contractoren zur Offerte einzuladen.

**Adressen von Contractoren** sind auf der Homepage von Swiss Contracting aufgelistet: [www.swisscontracting.ch](http://www.swisscontracting.ch), Rubrik Service/Contractoren.

Die Mitglieder von Swiss Contracting sind in der **Projektbörse** zusammengeschlossen. Architekten können sie kostenlos in Anspruch nehmen. Die Projektbörse funktioniert so: Die Ausschreibungsunterlagen für ein Projekt werden den Contractoren über Internet zur Verfügung gestellt. Die interessierten Contractoren reichen zuhanden des Architekten Angebote ein. Die Geschäftsstelle des Fachverbands fungiert als Koordinationsstelle. Auf diese Weise erhält der Architekt schnell und kostenlos qualitativ hochstehende Angebote.

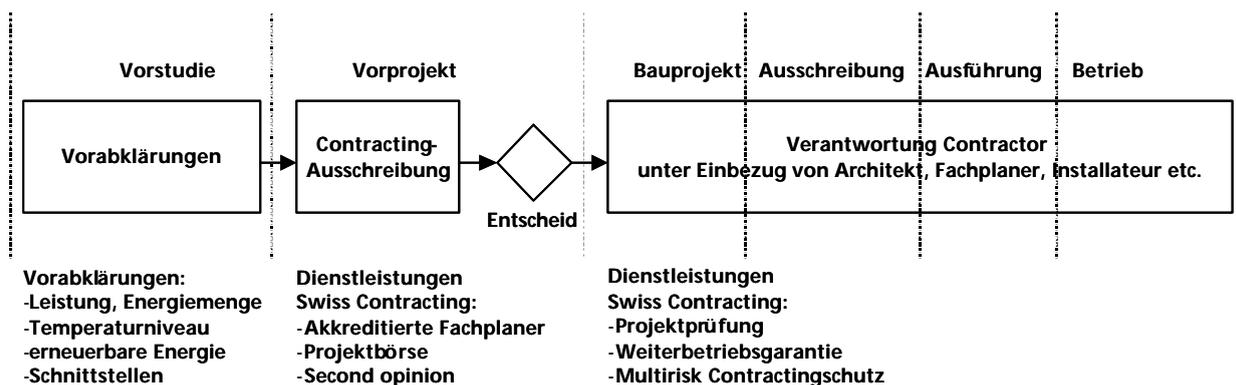
### 3.2.4 Vergleich der Angebote

Wichtige Kriterien für den Angebotsvergleich von Contracting-Offerten sind in **Checkliste 2 „Angebotsvergleich“** in Kapitel 4 aufgeführt.

### 3.2.5 Ablaufschema und Schnittstellen (nach SIA 112/2001)

Empfehlenswerter Zeitpunkt für die Contracting-Ausschreibung ist die Phase „Vorprojekt“.

Bauprojekt, Unternehmersuche und Ausführung für die Energieversorgungs-Anlage ist danach Sache des ausgewählten Contractors.



Ablaufschema 1: Das erfolgreiche Vorgehen

Der Contractor ist Gesamtverantwortlicher für die Energieversorgung des Gebäudes. Er schliesst mit dem Bauherrn den Energieliefervertrag ab. In Koordination mit dem Architekten erstellt der Contractor die Anlage.

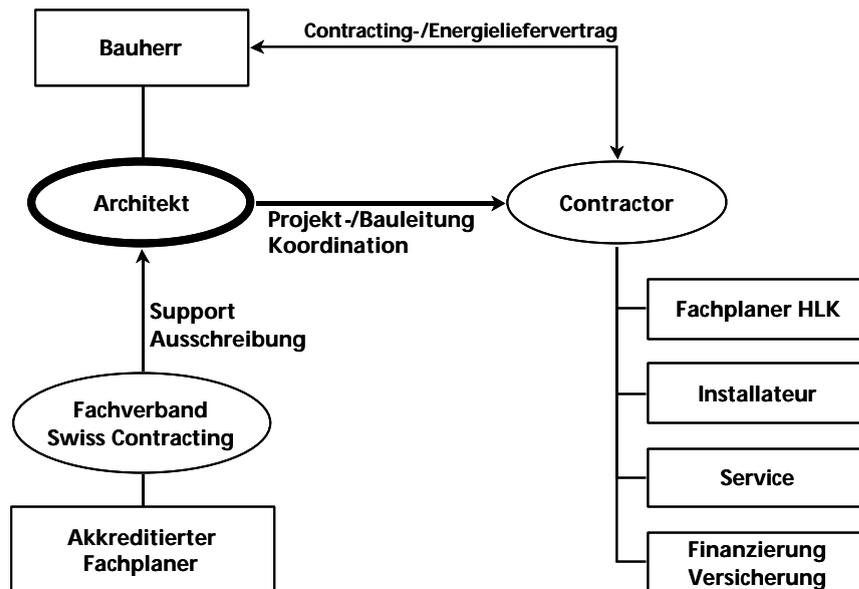


Abbildung 3: Partner des Architekten im Contracting

### 3.2.6 Second opinion und Projektprüfung

Will sich der Architekt oder der Bauherr rückversichern, kann er bei Swiss Contracting eine **Zweite Sichtung** (Second opinion) von Ausschreibungsunterlagen und/oder Angebotsvergleich anfordern.

Zudem kann der Bauherr oder der Architekt verlangen, dass das auszuführende Projekt die Swiss Contracting-**Projektprüfung** durchläuft. Hierbei prüft ein akkreditierter Prüfexperte das Contractingprojekt des ausgewählten Contractors. Prüfkriterien sind: Verträge, Technik, Wirtschaftlichkeit und Sicherheit. Besteht das Projekt die Prüfung, wird es vom Fachverband für die Finanzierung und Realisierung empfohlen.

Zudem wird es mit der Swiss Contracting-Weiterbetriebsgarantie ausgestattet. Die **Weiterbetriebsgarantie** sorgt dafür, dass die Anlage zu jeder Zeit im Sinne des Energieliefervertrags betrieben wird, auch wenn der Contractor dauerhaft ausfallen sollte. Swiss Contracting würde in einem solchen Fall den interimistischen Betrieb organisieren und die Anlage an einen neuen Contractor weitervermitteln.

Die Projektprüfung ist auch Bedingung für die Aufnahme des Projekts in den Multirisk Contractingschutz. Dies ist eine spezifische Rahmenversicherung für Contracting-Projekte mit vorteilhaften Konditionen.

### 3.2.7 Ansprechstelle

Wenn Sie Fragen haben, wenden Sie sich an:

Swiss Contracting

Tel. 044 365 20 15, Fax 044 365 20 18

Birmensdorferstrasse 65, 8004 Zürich

Email : [info@swisscontracting.ch](mailto:info@swisscontracting.ch)

Homepage : [www.swisscontracting.ch](http://www.swisscontracting.ch)

## 4 Checklisten

### 4.1 Ausschreibungsunterlagen

#### 1. Adressen, Auskunftsstellen

- Ausschreibende Stelle: Ansprechperson, Adresse
- Auskunftgebende Stelle (z.B. Beratungspartner): Ansprechperson, Adresse

#### 2. Ausgangslage und Zielsetzung

- Übergeordnete, zusammenfassende Beschreibung, um den Anbietern einen Überblick zu geben.
- Vergabeverfahren

#### 3. Das Objekt

- Ort: Lageplan
- Zu beliefernde Gebäude: Beschreibung, Grösse (EBF, BGF), Standard Wärmedämmung
- Art der Nutzung, ev. geplante Veränderungen der Nutzung
- Vorgesehene Standorte für die Anlagen des Contractors

#### 4. Energiebedarf und Energielieferung

- Zu erbringende Leistung (kW) und Energiemenge (kWh) oder Raum- und Warmwassertemperatur, Lastgang (saisonal, Tag), Lastspitzen, Vor- und Rücklauftemperatur
- Verwendung der Energie, z.B. Wärme (Heizung, Brauchwarmwasser), Strom, Kälte (Raumklima), Lüftung
- Bei Modernisierung: für mindestens die letzten drei Jahre: Energierechnungen, verbrauchte Energiemengen, installierte Leistung, Heizkostenabrechnungen

#### 5. Technik

- Gewünschte Art der Anlage, z.B. Holzschnitzelheizung, Blockheizkraftwerk, Wärmepumpe, etc.
- Anteil erneuerbarer Energie
- Bei Modernisierung: Beschreibung der heutigen technischen Anlagen: Alter, Leistung, Menge, Service, ev. gewünschte Demontage/Entsorgung

#### 6. Betriebssicherheit

- Tolerierter Betriebsunterbruch ohne Vorankündigung (Störung), in Stunden
- Tolerierter Betriebsunterbruch mit Vorankündigung (Reparatur, Wartung), in Stunden

#### 7. Schnittstellen, Verantwortlichkeiten

- Schnittstelle Eigentum/Investitionen: Definition der Liefergrenze und Bestimmung des Eigentums an den Anlageteilen (z.B. bis und mit Wärmeübergabestation inkl. Wärmezähler ist Eigentum des Contractors)
- Verantwortlichkeiten und Leistungen des Contractors, die in Grund- und Energiepreis enthalten sind, z.B. Planung, Finanzierung, Erstellung, Betrieb, Wartung und Unterhalt aller erforderlichen Anlagen inkl. Energieträgereinkauf und Energiekostenabrechnung, Demontage und Entsorgung der alten Anlagen

#### 8. Preise und Preisgleitklauseln

- Grundpreis (CHF/kW\*Jahr)
- Preisgleitklausel für Grundpreis, indexiert
- Energiepreis (Rp/kWh)
- Preisgleitklausel für Energiepreis, anteilmässig indexiert nach dem Index des Bundesamtes für Statistik für den verwendeten Energieträger
- Kalkulatorischer Preis (Rp/kWh), ergibt sich aus:  
(Jahrestotal Grundpreis + Jahrestotal Energiepreis)/Jahrestotal gelieferte kWh
- Referenzpreise für Energieträger

- Bei Modernisierung: Übernahmepreis (Kaufpreis) für die bestehenden Anlagen
- Förderbeiträge (Auswirkungen auf den Grundpreis)

#### 9. Vertragsdauer

- Vertragsdauer, Versorgungsbeginn und ordentliches Vertragsende (Kalenderdatum und Anzahl Jahre)
- Restwert nach Vertragsablauf, Restwertbestimmung bei ausserterminlicher Vertragsauflösung

#### 10. Vergabekriterien

- Kosten während eines Jahres und kalkulatorischer Preis während der Vertragsdauer, unter Berücksichtigung der Preisgleitklauseln (Simulationsrechnung unter Annahme wahrscheinlicher Veränderungen der angegebenen Parameter)
- Referenzprojekte und Erfahrung in der geforderten Energietechnik und im Contracting allgemein
- Versicherung (Multirisk Contractingschutz oder gleichwertig); Weiterbetriebsgarantie bei Ausfall des Contractors; finanzielle Leistungsfähigkeit

#### 11. Begehung und Fragenbeantwortung

- Obligatorischer Besichtigungstermin der Örtlichkeiten
- Beantwortung von schriftlich gestellten Fragen zuhanden der Besichtigungsteilnehmer

#### 12. Beilagen

- Sofern vorhanden: Vorstudie
- Übersichtsplan
- Prinzipschema
- Bei Modernisierung: Dokumentation der bestehenden Anlagen

*Checkliste 1: Empfohlene Inhalte der Contracting-Ausschreibungsunterlagen*

## 4.2 Angebotsvergleich

### 1. Allgemeines

- Plausibilität der Annahmen (z.B. angebotene Leistung, Energiemenge, Raumanforderung)
- Vollständigkeit der Unterlagen (z.B. Anhänge von Verträgen)
- Referenzen, Erfahrung des Anbieters

### 2. Preis

- kalkulatorischer Wärmepreis über alles (Rp/kWh)
- Anteil Grund/Energiepreis
- Preisgleitklausel (Plausibilität, Sensitivitätsanalyse)

### 3. Verträge

- Vertragsdauer (Abschreibungsdauer vs. Flexibilität)
- Spezielle Vertragsklauseln (muss der Bauherr Risiken tragen?)
- Übereinstimmung mit Verbands-Empfehlungen (Muster-Energieliefervertrag Swiss Contracting)

### 4. Sicherheit

- Übereinstimmung mit Verbands-Empfehlungen (Muster-Energieliefervertrag Swiss Contracting, z.B. Dienstbarkeit)
- Versicherung, Weiterbetrieb, finanzielle Leistungsfähigkeit

### 5. Optimierungen

- Variantenvorschläge mit Zusatznutzen

*Checkliste 2: Wichtige Kriterien für den Angebotsvergleich*

Herausgeber und Bezugsquelle:  
Swiss Contracting, Forum für Energiedienstleistungen  
Tel. 044 365 20 15, Fax 044 365 20 18  
Birmensdorferstrasse 65, 8004 Zürich  
Email: [info@swisscontracting.ch](mailto:info@swisscontracting.ch)  
Homepage: [www.swisscontracting.ch](http://www.swisscontracting.ch)

Secrétariat pour la Suisse romande  
Case postale 396, 1040 Echallens  
Tél 021 886 20 20, Fax 021 886 20 30

Segretariato per la Svizzera di lingua italiana  
Casella postale, 6670 Avegno  
Tel 091 796 36 09, Fax 091 796 36 04