



«Das Ziel ist eine ganzheitliche Dienstleistung»

Energie-Contracting ist in aller Munde. «intelligent bauen» hat sich mit Ronny Brunner, dem Geschäftsführer von Swiss Contracting, über diese Dienstleistung, die Überlegungen der Anbieter dahinter, die Auswirkungen auf den Preis und die Möglichkeiten im Bereich der erneuerbaren Energien unterhalten. Interview: Mirko Gentina // Fotos: zvg

intelligent bauen: Contracting ist eine Dienstleistung, die bei Energieprojekten immer mehr zur Anwendung kommt. Allerdings ist vielen Leuten nicht klar, was der Begriff Contracting überhaupt bedeutet. Können Sie da Abhilfe schaffen?

Ronny Brunner: Der Begriff Contracting ist weit verbreitet. Leider wird diese Dienstleistung oft mit einer Finanzierung, etwa Leasing, verwechselt. Unter dem Begriff «Contracting» versteckt sich eine ganzheitliche Dienstleistung für die Lieferung von Energie, wie der Kunde sie benötigt.

Diese ganzheitliche Dienstleistung wird mit der Lieferung von Strom bereits heute erbracht. Der Kunde bezieht Strom aus der «Steckdose», und zwar nach seinem Bedarf. Die Produktion, Übertragung, Leistungsspitzenabsicherung, Sicherheit, örtliche Verteilung und Transformation in kundengerechte Spannungen ist im Preis enthalten und muss den Kunden nicht interessieren.

Das ist das Ziel des Energie-Contractings – eine ganzheitliche Dienstleistung. Ein Contractor liefert dem Kunden die Ener-

gie in der benötigten Form und Menge: Die Wärme zu Heizzwecken und für Warmwasseraufbereitung pro MFH, Überbauungen oder Wärmeverbund, Heisswasser für Prozesse, Dampf, Kälte oder Strom aus Wärmekraftkoppelungen.

Ein Contractor befasst sich mit dem Konzept, der Planung, der Ausführung, dem Betrieb, den Reparaturen und dem Unterhalt. Er liefert die Energie vertragsgemäss und ist auch für die kontinuierliche Lieferung verantwortlich. Das geht bis zur Organisation einer Notheizung, falls eine Störung länger dauert.

Vor allem die verschiedenen Stromlieferanten haben die Initiative ergriffen. Was waren deren Überlegungen?

Den Stromlieferanten (EVU) stand eine Marktveränderung bevor. In der Vergangenheit hatten die Stromlieferanten ihr Versorgungsgebiet und somit klare wirtschaftliche Verhältnisse. Mit dem Stromversorgungsgesetz veränderte sich der Markt. Der Stromkunde kann in Zukunft den Strom kaufen, wo er will. Der Stromabsatz ist neu dem Markt unterworfen und die Sicherheit des Kundenstamms ist nicht mehr gegeben.

Zusätzlich sind viele Stromlieferanten Verbundwerke und liefern auch Gas. Der Verkauf von Strom und Gas unterliegt den gleichen Abläufen wie die Lieferung von Energie im Contracting. Die Strukturen für Zählerablesungen mit Rechnungsstellung und Pikettdienst sind bei den EVU bereits vorhanden. Eine Ausweitung in den Wärmemarkt ist naheliegend. Zuerst war der Gedanke der Kundenbindung und Sicherstellung des Verkaufs von Strom und Gas über einen langen Zeitraum vordergründig. In der Zwischenzeit ist diese Denkweise nicht mehr vorherrschend. Die EVU sind Contractoren geworden, die im Sinne des Kunden Anlagen bauen und die erneuerbare Energie in den Vordergrund stellen. Mit Contracting kann die hohe Anfangsinvestition für Anlagen wie Holzheizungen oder Erdsondenwärmepumpen eliminiert werden, denn die Investitionskosten werden über die Vertragsdauer gleichmässig verteilt und als Grundpreis monatlich oder quartalsweise verrechnet.

Anfänglich ist man sicherlich auch auf Widerstände gestossen. Wie konnten die Bedenken überwunden werden?

Wie immer ist man Neuem gegenüber skeptisch. Die Tradition, dass der Hausbe-



«Contracting und erneuerbare Energie bilden eigentlich eine Symbiose.»

sitzer für seine Anlage verantwortlich ist, hält sich hartnäckig. Langjährige Strukturen sind immer schwer zu knacken.

Die Denkweise des Outsourcings, der Auslagerung von Tätigkeiten, die nicht zum Kerngeschäft gehören, förderte das Contracting – und das Betreiben einer Heizung gehört nicht zum Kerngeschäft des Hausbesitzers. Dies haben Firmen und Investoren in Wohnbauten schnell gemerkt. Zusätzlich kann Contracting bei Anlagen ab 50 kW die Wärme meistens günstiger anbieten als bei konventionell erstellten und betriebenen Anlagen. Etwa ab dem Jahr 2000 nahm das Contracting massiv zu. Die guten Erfahrungen und die einfachen Abläufe bei Bau und Sanierungen verbreiteten sich in der Branche schnell. Jetzt haben wir im Mittelland und in der Nordwestschweiz einen etablierten Markt, der sich kontinuierlich in die anderen Regionen ausbreitet.

Nach Ihren eigenen Aussagen herrscht seit dem Jahr 2002 ein regelrechter Boom für Energie-Contracting. Was sind die Gründe für diesen Aufschwung?

Investoren von umbautem Raum sind eigentlich nur an einer Rendite interessiert. Über Jahre bekannte Kosten lassen sich einfacher berechnen. Contracting verhindert zum Beispiel nicht budgetierte Kosten für ausserordentlichen frühzeitigen Ersatz von Technik, aus welchem Grund auch immer. Mit dem Grundpreis 1 für Kapitalkosten ist ein kontinuierlicher, nicht veränderbarer Kostenpunkt über die Vertragsdauer festgesetzt. Überraschungen kommen auf den Kunden keine zu.

Der Mieter oder Stockwerkeigentümer hat ebenfalls klare Kosten im Bereich Betrieb, denn auch diese Kosten sind gegeben und können nur dem Landeskostenindex angepasst werden. Die Energie wird in Abhängigkeit des Verbrauchs verrechnet und kann natürlich den Primärenergiekosten angepasst werden. Der Kunde trägt die Verantwortung ab der vereinbarten Schnittstelle. Meistens sind diese Schnittstellen Leitungen und Wärmeabgabesysteme wie Radiatoren oder Bodenheizungen. Die Dienstleistung wirkt wie eine Langzeitgarantie, denn während der Vertragsdauer,

er, die typisch über eine oder zwei Nutzungsdauern der Technik läuft, kommen keine weiteren Kosten auf die Kunden zu. Ein Totalausfall der Heizung ist versichert und der Contractor stellt sofort eine Notlösung zur Verfügung.

Worin besteht der Nutzen für die Beteiligten, wenn die sich für Energie-Contracting entscheiden?

Energie-Contracting basiert auf einer Win-Win-Situation. Allen Beteiligten muss ein Vorteil entstehen, sonst hat Energie-Contracting keine Chance. Der Kunde hat keine Verantwortung für Konzept, Planung, Bau, Betrieb und Unterhalt. Er bezieht eine ganzheitliche Dienstleistung mit einem Ansprechpartner. Es entstehen praktisch keine Schnittstellen durch unterschiedliche Lieferanten, Planer-Unternehmer und Unternehmer-Lieferanten. Bei jeder neuen Anlage lernt der Contractor dazu und lässt die gewonnenen Erkenntnisse beim nächsten Projekt mit einfließen. Es besteht schon zu Beginn eine Kostenklarheit und das Baukostenrisiko entfällt. Dank grossen ▶



«Dank grossen Mengen kann der Einkauf von Primärenergie vorteilhaft abgewickelt werden.»

Mengen kann der Einkauf der Technik und Primärenergie vorteilhaft abgewickelt werden. Ein Ausfall der Energielieferung entsteht nur bei höherer Gewalt und erneuerbare Energie wird bezahlbar.

Es sind aber auch auf der Seite des Contractors Vorteile auszumachen. Dieser kann seine Wertschöpfung ausweiten und die bereits vorhandenen Strukturen besser nutzen.

Die Vertragsdauer ist lang, deshalb ist es wichtig, dass das Contracting für beide Seiten interessant ist. Die Parteien müssen auch nach 15 Jahren noch gemeinsam an einen Tisch sitzen und sich in die Augen schauen können.

Kommt bei einem Projekt ein Contractor zum Einsatz, so ist dieser in einer Art «Generalunternehmerfunktion» tätig. Wo liegen denn nun die Vorteile gegenüber einer konventionellen Projektrealisation?

Ein Contractor übernimmt eine Art «Generalunternehmerfunktion» über die Vertragsdauer in den Bereichen Konzept, Planung, Bau, Ausführung und Garantie. Wie bei einem Total- oder Generalunternehmer im Bereich Bau kann der Energie-Contractor auch die Abläufe optimieren und seine Erfahrung von bereits erstellten Anlagen einfließen lassen.

Ein Contractor beschäftigt Ingenieure oder Planer und arbeitet mit örtlichen Unternehmen zusammen. Er ist der Auftraggeber und bestimmt auch die Abläufe. Genau wegen dieser Generalunternehmer-tätigkeit ist Contracting erfolgreich über die ganze Vertragsdauer.

Hat dies Auswirkungen auf den Preis?

Contracting musste sich schon zu Beginn gegen die konventionelle Vorgehensweise behaupten. Die Contractoren der ersten Stunde können heute über ihre Missionarstätigkeit nur lächeln. Ein Kunde zu überzeugen war verbunden mit der Beweisführung, dass Contracting günstiger ist. In vielen Fällen wurden Vergleichsrechnungen basierend auf einer Ausschreibung nach SIA erstellt. Nur persönliches Vertrauen hat die ersten Kunden bewogen, ein Contracting einzugehen.

Heute wissen wir, dass Contracting bei Anlagen ab 50 kW oder zehn Wohneinheiten günstiger Wärme liefern kann, als eine konventionell gebaute und betriebene Anlage. Wichtig ist, dass ein Vergleich alle Parameter umfasst. Leider werden manchmal Äpfel mit Orangen verglichen. Anlagen unter 50 kW erfordern gleich viel Arbeit, etwa durch Zählerablesung oder Rechnungsstellung, wie eine grosse Anlage. Auch ist der Zugang zu kleinen Anla-

gen oftmals schwierig. In EFH ist die Heizung im unwichtigsten Raum und deshalb meistens ganz hinten im Keller. Für einen Service oder eine Zählerablesung muss immer ein Termin vereinbart werden. Der Arbeitsablauf eines Mitarbeiters wird dadurch unterbrochen und die Fahrzeiten nehmen zu.

EFH könnten im Contracting erst wirtschaftlich sein, wenn die Heizungen in einem von Aussen zugänglichen Schrank untergebracht und die Anlagen strukturiert aufgebaut sind.

Energie-Contracting und erneuerbare Energie – auf welche Art und Weise geht dies zusammen?

Contracting und erneuerbare Energie bilden eigentlich eine Symbiose. Mit erneuerbarer Energie betriebene Anlagen sind in vielen Fällen aufwändiger als Öl- und Gasanlagen. Holzheizungen verteuern sich durch Schnitzelbunker, Anlage, Abgasreinigung und Baukosten. Erdsonden sind doppelt so teuer wie eine konventionelle Heizung.

Die Primärenergien erneuerbarer Energiequellen sind nicht so marktabhängig wie Heizöl und Gas. Zurzeit lohnt es sich nicht, mit erneuerbarer Energie zu spekulieren. Holz ist noch für mehr als eine Dekade vorhanden. Die Umweltwärme, die bei Wär- ▶