



Der VfW in der Öffentlichkeit

Pressespiegel des
Verbandes für Wärmelieferung e.V.

Januar 2012

Das Energiebudget entlasten

Bei der Energiewende geht es nicht nur um neue, nachhaltige Wege der Erzeugung, sondern auch um effizienten Energieeinsatz. Im Bereich der Wärmeversorgung von Gebäuden lässt sich dieser durch die Dienstleistung Contracting erreichen.



Foto: BilderBox

Energiekosten: Contracting ermöglicht es, die laufenden Kosten der Energieversorgung zu senken, ohne den Investitionshaushalt zu belasten.

Die energetische Sanierung von öffentlichen Liegenschaften ist aus ökonomischer und ökologischer Sicht unabdingbar. Energiedienstleistungen können dabei eine zentrale Rolle spielen. Contracting ist eine davon. Hier werden Maßnahmen der Gebäudemodernisierung im energetischen Bereich auf einen privaten Contractor übertragen, der sie ganzheitlich umsetzt. Die-

ses Modell ermöglicht es der Kommune, ihren investiven Haushalt zu entlasten und gleichzeitig die laufenden Kosten der Energieversorgung zu senken. Weil die Ausschreibungen von unterschiedlichen Marktakteuren wie Ingenieurbüros, Energieagenturen, Bauverwaltungen und Beratungsunternehmen durchgeführt werden, ist es wichtig, dass dabei Qualitätsstandards eingehalten werden.

Möglichkeiten der Ausschreibung

Zu Beginn der Ausschreibung ist festzulegen, welche Art der Energiedienstleistung infrage kommt. Je nach dem Schwerpunkt der vertraglichen Leistung ist entweder nach der Verdingungsordnung für Lieferungen und Leistungen (VOL) oder der Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB) auszuschreiben. Beim Energieliefer-Contracting ist die VOL/A anzuwenden, beim Einspar-Contracting die VOB/A. Die Zuordnung sollte durch einen Fachjuristen geprüft werden.

Des Weiteren sollte festgelegt werden, welche Art der Ausschreibung erfolgen

soll. Es wird zwischen drei Verfahren unterschieden: der öffentlichen und der beschränkten Ausschreibung und der freihändigen Vergabe (s. a. Tabelle links).

Ferner kommt es darauf an, die unterschiedlichen Anforderungen an die Contracting-Lösung konkret zu beschreiben. Sie ergeben sich aus der Gebäudeart und dem Nutzungszweck. Leistungsbeschreibung, Anforderungen an die Bieter und die Zuschlagskriterien sind so auszugestalten, dass nicht einzelne Gruppen von Bietern ausgeschlossen werden.

Je mehr der Anbieter weiß, je weniger die Freiheit der Anlagengestaltung eingeschränkt ist und je sicherer das Risiko eingegrenzt wird und demjenigen zugeordnet ist, der es beeinflussen kann, desto genauer werden die Angebote sein und die Preise den Wünschen des Ausschreibenden nach Preiswürdigkeit entsprechen.

Zu benennende Beteiligte

Am Verfahren sind mehrere Stellen beteiligt, die mit Name, Anschrift und Ansprechpartner genannt werden müssen. Das sind zum einen der öffentliche Auftraggeber und zum anderen der zuständige Fachplaner. Darüber hinaus ist es sinnvoll, klarzumachen, welche die ausschreibende und welche die Auskunft gebende Stelle ist. Als prüfende Stelle werden in der Regel die Kontaktdaten der Vergabekammer genannt. *Sabrina Stöter*

Die Autorin

Sabrina Stöter ist beim Verband für Wärmelieferung, Hannover, für den Bereich Politische Kommunikation zuständig

Drei verschiedene Verfahren

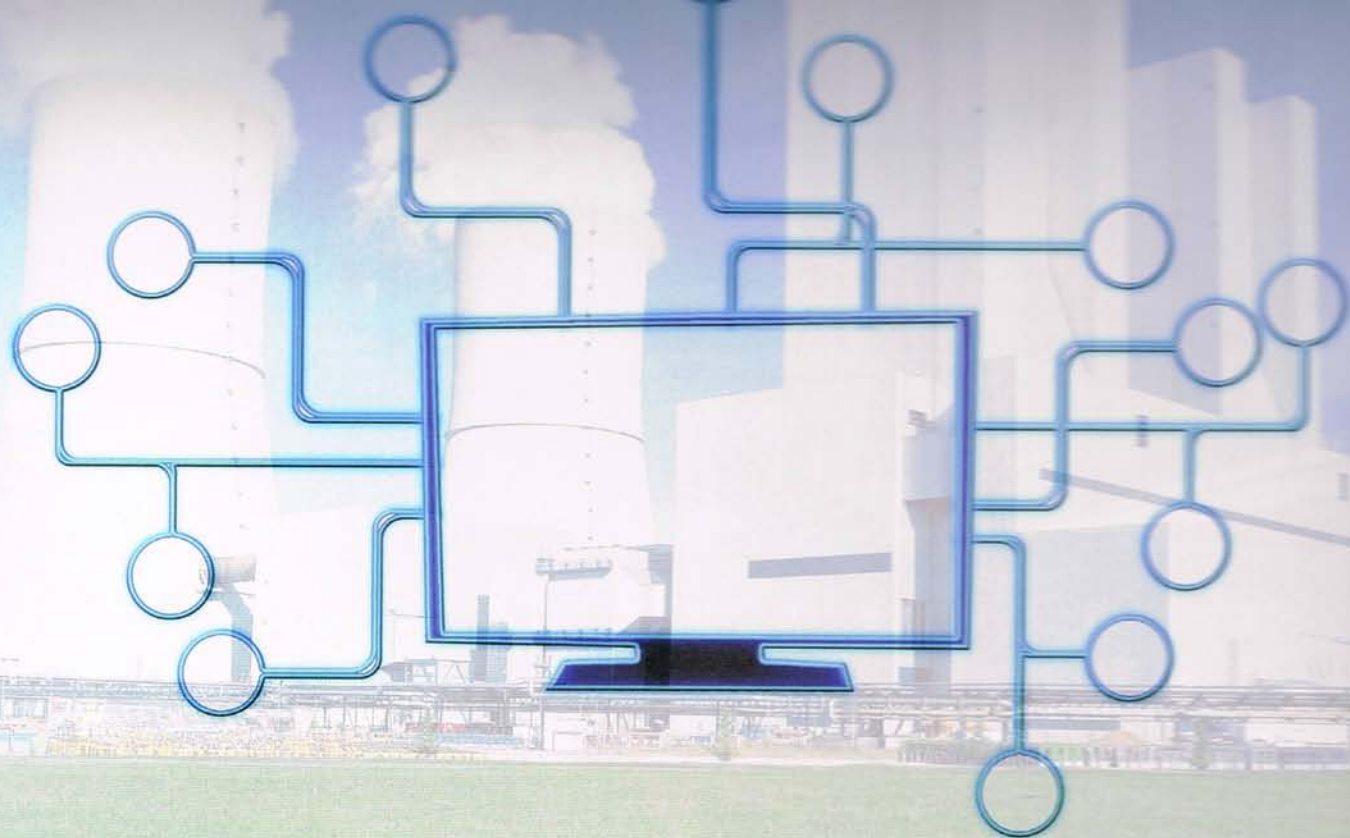
Welche Wege gibt es für die Ausschreibung von Contracting?

Öffentliche Ausschreibung (Offenes Verfahren)	Beschränkte Ausschreibung (Nicht offenes Verfahren)	Freihändige Vergabe (Verhandlungsverfahren)
Eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen wird öffentlich zur Abgabe von Angeboten aufgefordert	Eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen wird zunächst öffentlich zur Teilnahme aufgefordert Sodann wird eine beschränkte Anzahl von Unternehmen zur Abgabe von Angeboten aufgefordert	Mit oder ohne vorherige öffentliche Aufforderung wendet sich der Auftraggeber an ausgewählte Unternehmen, um mit einem oder mehreren Unternehmen über Auftragsbedingungen zu verhandeln
Gesetzlicher Regelfall Andere Verfahren nur dann möglich, wenn ausdrücklich zugelassen	Nur über Ausnahmetatbestände nach VOB/A und VOL/A	Nur über Ausnahmetatbestände nach VOB/A und VOL/A
Rechtsgrundlagen: § 101 Abs. 2, 7 GWB § 55 BHO § 3 Abs. 1, § 3 EG Abs. 1 VOL/A Art. 28, 1 Abs. 11 VKR	Rechtsgrundlagen: § 101 Abs. 3 GWB § 3 Abs. 3, § 3 EG Abs. 2 VOL/A Art. 28, 1 Abs. 11 VKR	Rechtsgrundlagen: § 101 Abs. 4 GWB § 3 Abs. 5; § 3 EG Abs. 3 VOL/A Art. 30, 31, 1 Abs. 11

Quelle: VFW Ausschreibungsleitfaden

gemeinderat-online.de

Hinweise auf Praxishilfen, darunter der Ausschreibungsleitfaden des Verbandes für Wärmelieferung (VFW) sowie Ausschreibungsmuster, finden Sie auf www.gemeinderat-online.de/ Fachthemen / Wirtschaft & Finanzen



Potenziale für **virtuelles Contractor-Kraftwerk?**

Kraft-Wärme-Kopplung Energiedienstleister könnten mit ihren Anlagen als virtuelles Kraftwerk auch Regelernergie liefern. Einerseits bieten sich hier Chancen, doch momentan überwiegt die Herausforderung.

➤ Virtuelle Kraftwerke können ein wichtiges Instrument zur Stabilisierung der Stromversorgung und zur optimalen Netzauslastung sein. Bietet sich hier die Chance eines neuen Geschäftsfelds für Contractoren? Ende 2011 hielt der Verband für Contracting und Energiedienstleistungen VfW dazu eine Tagung ab. »Vorteile von virtuellen Kraftwerken sind, dass sie zum Beispiel aus einer Vielzahl von einem oder mehreren Energiedienstleistern betriebenen BHKW bestehen können, die hochflexibel reagieren«, so die geschäftsführende Vizepräsidentin Birgit Arnold. Dabei ist das unter heutigen gesetzlichen Rahmenbedingungen (KWK-G, EEG) mit den erwarteten Effekten aus der Novellierung des derzeit im parlamentarischen Verfahren KWK-G 2012 anzusetzende Potenzial an dezentralen KWK-Anlagen im Bereich bis 2.000 kW »abhängig von der weiteren Entwicklung der erschließbaren Wärmesenken« stellt Tagungsleiter Heinz Ullrich

Brosziewski, Mitglied im Beirat für Technik-Innovation-Management des VfW, klar. Ein in der Anhörung des Bundesumweltministeriums zur Novellierung des KWK-G intern favorisiertes Szenario der Untersuchungen des Ökoinstituts geht in der Klasse bis 50 kW von einem Ausbau dezentraler KWK-Anlagen von 500 MW bis 2020 aus, in der Klasse 50 bis 2.000 kW von 1.500 MW.

PARTNER MIT SPEZIALWISSEN

Auf die bereits in dezentraler KWK in Betrieb befindliche Leistung wird in dieser Betrachtung nicht eingegangen, weil die Mehrzahl der Anlagen in dieser Klasse zur Eigenversorgung von Objekten konzipiert ist und dem Markt nur unwesentlich zusätzliche Leistung zur Verfügung stellen kann, so Brosziewski weiter. »Jedoch stellen diese Anlagen ein erhebliches Potenzial an negativer Regelleistung dar. Dieses ist aber derzeit nicht bezifferbar, da hier keine geschlossenen Untersuchungen vorliegen.«

Erwägt ein Contractor, das Geschäftsfeld anzugehen, sollte er genau hinschauen. »Er wird überlegen müssen, ob er im Gegensatz zur bisher klassischen Wärmegrundlastdimensionierung einer KWK-Anlage eventuell höhere Leistung installiert, um beim Aufruf positiver Leistung im Mittellastbereich fahren zu können.« An Investitionen ständen die Mehrkosten einer größeren Anlage im Vergleich zu den erwarteten Zusatzerlösen an, führt Brosziewski wichtige Punkte auf. Auch die Installation von Wärmespeichern erscheine unumgänglich, um etwa Konflikte bei der Wärmelieferungsverpflichtung zu umgehen. »In jedem Fall sollte der Betreiber mit spezialisierten Unternehmen Kooperationsvereinbarungen eingehen, da der Markt hochdynamisch sein wird und Spezial-Know-how erfordert.« Es stehe im Raum, dass das bisher vertretene Konzept des virtuellen Kraftwerks meist für Betreiber eigener Bilanzkreise interessant ist, um eben diese zu optimieren. Be-

Gemeinsam mehr: War noch vor ein bis zwei Jahren die Vorhaltung der Minutenreserve das entscheidende Kriterium zur Steuerung eines virtuellen Kraftwerkes aus dezentralen Energieerzeugern, ist dies aufgrund der Preisänderungen an den Märkten nicht mehr maßgebend. Die Reserven könnten auch von Contractoren durch Blockheizkraftwerke (BHKW) geliefert werden.

sonders Stromlieferanten hätten den Vorteil, wesentliche Teile der benötigten Infrastruktur und administrativen Organisation (Stromeinkauf, Marktbeobachtung) bereits zu haben. »Objektversorger und mittelständische Contractoren verfügen in der Regel über diese »Sowieso«-Voraussetzungen nicht und müssen sie erst aufbauen und damit der Refinanzierung durch die zusätzlichen Erträge unterwerfen.«

SPEICHER OHNE WENN UND ABER

Auch sieht der Experte einige Gefahren und Herausforderungen bei der Umsetzung: Ein Punkt seien hohe geweckte Erwartungen bei den Betreibern aufgrund von vergangenheitsbezogenen preislichen Szenario-rechnungen. Mit den erzielten Preisen für Regelleistung wird errechnet, welche zusätzlichen Erlöse eine Anlage in der Vergangenheit hätte erzielen können. »Dabei wird übersen, dass der Markt extrem abhängig vom Auktionsverfahren ist. Die Szenario-rechnungen unterstellen, dass der Betreiber zu jeder Auktion die später zuschlagsfähigen Preise angeboten und darauf den jeweiligen Zuschlag bekommen hätte.«

Außerdem sind gerade bei kleineren Anlagen die Transaktionskosten für Fahrplanprognose, Vorhalten der Fernsteuerungs-

technik und An- und Abmelden der Anlagen im Verhältnis recht hoch. Der Aufwand für die erforderlichen vertraglichen Vereinbarungen und der notwendigen Steuerungs- und Kommunikationstechnik ist fast unabhängig von der Anlagengröße.

Ein weiterer Punkt: In der Regel sind Contractoren zur kontinuierlichen Wärmelieferung aus den Anlagen per Vertrag verpflichtet. Wird im Rahmen des Aufrufs negativer Reserve die Anlage gedrosselt oder gar abgeschaltet, muss der Betreiber auf alternative Wärmeerzeuger (Reservekessel) zurückgreifen, da Heißwasserspeicher aus volumentechnischen Gründen in der Regel nur für die Überbrückung kurzer Zeiten ausgelegt sind.

Wird die Anlage zur positiven Reserve aufgerufen, muss der Betreiber die dann anfallende überschüssige Wärme wirtschaftlich unterbringen, etwa in Speichern. »Denn da dezentrale KWK-Anlagen bis auf seltene Ausnahmefälle wärmegeführt betrieben werden, dürfte zum Zeitpunkt des Aufrufs ungenutzte KWK-Kapazität bei gleichzeitigem echtem »Wärmebedarf« kaum gegeben sein.« Geschlossene Lösungen zu diesen Punkten seien erst in Entwicklung. In zahlreichen Untersuchungen werde viel auf die

Kombination aus Wärmespeichern und Absorberkälteanlagen gesetzt.

»Die Randbedingungen des Energiemarktes behindern eher virtuelle Kraftwerke, als dass sie diese fördern. Gesetze sowie Verordnungen sind zum Teil nicht aufeinander abgestimmt«, so Brosziewskis Fazit. Er kommt zu dem Schluss, dass sich die Teil-



»Die Randbedingungen des Energiemarktes behindern eher virtuelle Kraftwerke, als dass sie diese fördern.«

Heinz Ullrich Brosziewski, VfW

nahme an Kraftwerksverbunden für kleinere Unternehmen lohnen könnte, da bisher virtuelle Kraftwerke nur von den großen Marktteilnehmern realisiert werden.

Allerdings sei diese Beteiligung mit Risiken behaftet, und wenn der Contractor Pech hat, verdient er gar nichts oder nur wenig. Anders wäre es, wenn die großen Unternehmen etwa einem Energiedienstleister mit BHKW ein konkretes Angebot machen und damit eine Planung ermöglichen würden: Erst wenn wirtschaftliche Anreize bei den Akteuren ankommen, werden virtuelle Kraftwerke auch für Contractoren interessant.

www.energiecontracting.de

Termine « Aktuelles

Termine

Konzentriertes Contractingwissen 31. Januar bis 3. Februar 2012 / Kassel

Das Intensivseminar „Energiedienstleistung Contracting 2012“ vermitteln umfassendes Contractingwissen in drei Tagen. Das Intensivseminar ist in die Teile Recht, Betriebswirtschaft, Steuern und Technik unterteilt. Nach dem Besuch sind die Teilnehmer in der Lage, Energielieferung selbstständig oder in Kooperation mit einem Partner anzubieten. Der Besuch dieser Veranstaltung gilt gleichzeitig als Qualifizierungsvoraussetzung für die Mitgliedschaft beim VfW, der später Unterstützung in allen Phasen der Abwicklung des Geschäftes mit Lieferverträgen, bei der Preisermittlung und mit Betriebsgarantien bietet.

Weitere Informationen gibt es im Internet unter www.energiecontracting.de.

Contracting als Thema

7. bis 9. Februar 2012 / Essen

Energiecontracting bleibt ein Schwerpunkt der E-world energy & water. Unter der Schirmherrschaft des Verbands für Wärmelieferung e. V. informieren Unternehmen auf dem Contracting-Point in Halle 2 über Produkte, Entwicklungen und Technologien. Das Geschäftsfeld ist gleichzeitig Thema von drei Konferenzen im Rahmen des Kongressprogramms. Dabei handelt es sich um die Veranstaltungen „Bioerdgas – graue Zukunft für grüne Energien?“ (9. Februar), „Zukunftsmarkt Energiedienstleistungen – Aktuelles aus Recht und Steuern“ (7. Februar) und „Zukunftsmarkt Energiedienstleistungen – Aktuelles aus Vertrieb und Technik“ (8. Februar).

Informationen im Internet unter www.e-world-2012.com.

Messen und Veranstaltungen	
<h2>Veranstaltungen ab Januar 2012 bis Juni 2012</h2>	
Datum und Ort	Info
Januar	2012
31.01.- 02.02.	Kassel Energiedienstleistung Contracting 2012 www.energiecontracting.de Das Intensivseminar „Energiedienstleistung Contracting - Kompaktwissen für Praktiker“ schult in nur drei Tagen umfassend in rechtlichen, betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und technischen Aspekten. Nutzen Sie die Gelegenheit und lernen Sie die Besonderheiten des Marktes für Energiedienstleistungen kennen.
14.02.	Kassel Aufbau des Geschäftsfelds Contracting www.energiecontracting.de Die rasanten Veränderungen im Contracting-Markt erfordern eine flexible Unternehmenssteuerung, um den Herausforderungen der Zukunft zu begegnen. Nutzen Sie das Sonderseminar, um die Besonderheiten des Contracting-Marktes noch besser zu Ihrem Vorteil nutzen zu können. Lernen Sie eine abgestimmte Vertriebsstrategie kennen. Steigern Sie durch ein zielgerichtetes Controlling den Unternehmenserfolg und sichern Sie Ihren Vorsprung im Markt durch die im Seminar vermittelte Planungstechnik.
01.03.	Dortmund Technik für Kaufleute im Contracting www.energiecontracting.de In einem Unternehmen sind kaufmännische Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Regel die erste Ansprechperson bei der Kontaktaufnahme. Gerade in Energiedienstleistungsunternehmen benötigen sie daher verstärkt technische Grundkenntnisse und müssen technische Zusammenhänge verstehen können, um fachkundig den Kontakt aufrechtzuerhalten und an die entsprechenden Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen weiterzuleiten.
17.04	Hannover Technische Optimierung von Contracting-Projekten mit BHKW www.energiecontracting.de Die Energielieferung in der Form des Contracting findet immer mehr Verbreitung. Um sich von der Masse abzuheben, muss der Contractor dem Kunden echten Mehrwert bieten. Dazu gehört neben dem attraktiven Preis auch das bessere Konzept. Die Veranstaltung richtet sich an Entscheider im kaufmännischen und technischen Bereich aus der Contractingbranche. Themenbereiche: Energieretzlicher Rahmen für BHKW im Contracting, Anlagenplanung Stromnetzvarianten, Messung und Inkasso Ort: MARITIM Grand Hotel, Friedrichswall 11, 30159 Hannover Tagungsleitung und Referent: Dipl.-Ing. Heinz Ullrich Brosziewski, Hannover
07.05.- 08.05.	Hamburg Rechtliche Grundlagen des Contractings www.energiecontracting.de Gemeinschaftsveranstaltung mit der IKET GmbH Für den optimalen Ablauf eines Contracting-Projektes treten immer wieder gesetzliche Rahmenbedingungen und rechtliche Fragen in den Vordergrund. Wem gehören die Anlagen? Welche Preisregelungen sind zu treffen? Wie wird die Investition abgesichert? Dieser rechtliche Aspekt bildet einen Teil der wichtigen Grundlagen für das Thema Contracting. Wenn neben dem rechtlichen auch die betriebswirtschaftlichen Hintergründe berücksichtigt werden, kann ein Projekt dauerhaft erfolgreich werden und ohne Risiko sein.
09.05.- 10.05.	Hamburg Betriebswirtschaftliche Grundlagen des Energieliefer-Contractings www.energiecontracting.de Gemeinschaftsveranstaltung mit der IKET GmbH Für den optimalen Ablauf eines Contracting-Projektes treten immer wieder gesetzliche Rahmenbedingungen und rechtliche Fragen in den Vordergrund. Wem gehören die Anlagen? Welche Preisregelungen sind zu treffen? Wie wird die Investition abgesichert?

Änderungen vorbehalten.

Weitere Veranstaltungen der nächsten Monate finden Sie unter www.vums.de.

Veröffentlichung auf www.pelletshome.com am 04.01.2012

Pellets Pelletsheizungen Info & Tipps Pelletsb

Pellets News

- Heizen mit Pellets
- Experten Interviews
- Erneuerbare Energien
- Partner Pelletshome

 [RSS Feed](#)
 [E-Mail Abo](#)

Häufige Begriffe

enplus	Pelletkessel
wodtke	Deutscher
Energieholz-	und Pellet-
Verband German	Pellets

Arbeitskreis Energieholz gegründet

Mittwoch, 04. Januar 2012 | Autor: Joachim Berner

Energieholz als Brennstoff spielt für Contractoren eine immer größere Rolle. Deshalb hat der Verband für Wärmelieferung (VfW) einen Arbeitskreis für Energieholz gegründet. Mit ihm will die Vereinigung den speziellen Anforderungen der VfW-Mitglieder, die Projekte mit Hackschnitzeln, Pellets oder anderen Holzbrennstoffen realisieren, gerecht zu werden. Als Vorsitzende wählen die Mitglieder Christian Grachtrup von der HDG Bavaria GmbH und Adalbert Sauter von der SOL-Century GmbH.



Der neue Arbeitskreis will sich mit Themen wie Brennstoffbeschaffung, Energiekonzepte, Finanzierung und Wärmenetze beschäftigen. Darüber hinaus soll er bei konkreten Praxisituationen beraten, geplante und realisierte Projekte vorstellen und die aktuelle wirtschaftliche und politische Situation diskutieren.


Weitere Informationen: www.energiecontracting.de

Schlagworte: [Contracting](#), [Energiecontracting](#), [Energieholz](#), [Verband für Wärmelieferung](#), [VfW](#)

Veröffentlichung auf www.verbaende.com am 10.01.2012

Deutsches Verbände Forum

- Startseite
- Presse
- Adressen
- Artikel & News



Startseite » Verbandsmeldung

Pressemitteilung

10.01.2012 16:36
Verband für Wärmelieferung e.V. (VfW)

RIO+20 - Nachhaltigkeit vor Ort! / Fünfter Netzwerk Kongress 21 in Hannover

(Hannover) - Auf Einladung der niedersächsischen Landeshauptstadt Hannover haben vom 7. bis 9. Dezember 2011 rund 600 Fachleute aus Stadtverwaltungen, Nichtregierungsorganisationen und Wissenschaft, Vertreterinnen der Medien und Zivilgesellschaft und Kommunen in 30 Arbeitsgruppen Fragen diskutiert wie: Gelingt es den Kommunen, ihre Finanzpolitik auf Nachhaltigkeit auszurichten? Wie werden sich unsere Städte zukunftsfähig entwickeln? Welche Rolle übernimmt die lokale Wirtschaft? Wie gelingt eine solidarische und gerechte Lebensweise? Wie können Städte klimaneutral werden?

Frank Stoppa vom Verband für Wärmelieferung e.V. hat im Rahmen der Arbeitsgruppe "Szenarien einer 100prozentigen regenerativen Energieversorgung im Industriestandort Deutschland" verschiedene Varianten des Contractings vorgestellt und deutlich gemacht, dass Energiedienstleistungen ein wichtiger Motor für den Ausbau von Erneuerbaren Energien sind.

"Energieeffizienz und die Substitution von fossilen Energieträgern durch Erneuerbare Energien bedürfen zu ihrer raschen und reibungsfreien Umsetzung, ausgereifter und wirtschaftlicher Konzepte. Hier kann das Energiecontracting die zentrale Rolle spielen," erklärt Stoppa.

Zum Kongressabschluss wurde eine Erklärung verabschiedet, die Impulse für die deutsche Delegation des UN-Gipfels für Nachhaltige Entwicklung in Rio de Janeiro am 20. bis 22. Juli 2012 geben soll.

Die Abschlusserklärung sowie weitere Informationen zum Kongress und alle Vortragssfolien sind unter rioplus20kongress.de/ zu finden.

Weitere Informationen zum Energiecontracting und der

Arbeit des VfW sind unter www.energiecontracting.de zu finden.

Quelle und Kontaktadresse:
Verband für Wärmelieferung e.V. (VfW)
Pressestelle
Lister Meile 27, 30161 Hannover
Telefon: (0511) 36590-0, Telefax: (0511) 36590-19
E-Mail: hannover@vfw.de
Internet: <http://www.vfw.de>

(dvf, cl)

Schornsteinfeger stellen 1,3 Millionen Heizungsängel fest

11

Jan 12

Heizung, Heizkessel, Haustechnik, Ölheizung, Gasheizung **Schornsteinfeger stellen 1,3 Millionen Heizungsängel fest**

Bezirksschornsteinfeger kontrollieren jährlich rund 14 Millionen Heizungen. Wie der Verband für Wärmelieferung e.V. jetzt berichtet wurden dabei bundesweit nahezu 1,3 Millionen Heizungsängel aufgedeckt. Zudem wurde 2010 festgestellt, dass etwa 8 Prozent der Heizungen älter als 27 Jahre sind. Der Sanierungsstau in deutschen Heizungskellern hält damit weiterhin an. Der Verband für Wärmelieferung e.V. empfiehlt daher, die Heizwärmeversorgung an einen Energiedienstleister zu übergeben, der durch moderne Heiztechnik Emissionen und Heizkosten reduzieren hilft und die Einhaltung der jeweils geltenden gesetzlichen Anforderungen sicherstellt.



Schornsteinfeger stellen 1,3 Millionen Heizungsängel fest - hier: Heizungsöle in einem Hamburger Mehrfamilienhaus (Foto: energie-experten.org)

Die Bundesimmissionsschutz-Verordnung sieht vor, dass Heizkessel mit einer Nennleistung von 4 bis 25 Kilowatt nicht mehr als 11 Prozent **Abgasverlust** aufweisen dürfen. Heizkessel, von 25 bis 50 Kilowatt dürfen sogar nicht mehr als 10 Prozent und Heizkessel über 50 Kilowatt nicht mehr als 9 Prozent Abgasverluste verursachen. Neben diesen Anforderungen sind Gebäudeeigentümer auch zur Einhaltung weiterer gesetzlicher Regelungen wie der Energieeinsparverordnung oder dem Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz verpflichtet. Daher bietet es sich an, die Erfüllung dieser Anforderungen an einen Energiedienstleister zu übergeben, die dann eine neue Heizung auf eigene Kosten installieren und nur die benötigte Heizwärme zu einem vereinbarten Preis an den Gebäudenutzer verkaufen. So können neben der Einhaltung gesetzlicher Verpflichtungen auch erhebliche Energie- und Heizkosteneinsparungen erzielt werden.

Energielieferungsverträge werden in der Regel über 10 bis 15 Jahre abgeschlossen. Der Energiedienstleister bietet dabei nicht nur die Energielieferung aus seinen eigenen Energieanlagen, sondern bei Bedarf auch die Abrechnung mit den Gebäudenutzern bzw. Mietern an. Gerade für Wohnungsbaugesellschaften wird dadurch das Energiecontracting interessant. Diese können durch die Auslagerung des Abrechnungssystems ihre Verwaltung entlasten und Kosten sparen.

Interessierte Gebäudeeigentümer und -verwalter können für Objekte ab einer zu beheizenden Mindestfläche von 1.000 Quadratmetern auf der Internetseite des VfW kostenlos und unverbindlich eine [Anfrage an die Mitglieder des Verbandes](#) stellen. Dabei sind einige Angaben, wie beheizte Fläche, verwendeter Brennstoff oder das Alter der bisherigen Anlage anzugeben. Die Anfrage wird an die Contracting-Anbieter weitergeleitet, die sich dann direkt mit dem Interessenten in Verbindung setzen.



TGA FACHPLANER
MAGAZIN FÜR TECHNISCHE GERÄUDEAUSRÜSTUNG

START NEWS PRODUKTE MAGAZIN ABO STELLENMARKT

ANZEIGE



TGA news

17.01.2012

Cofely

Cofely erwirbt Energiedienstleister IHT



Die Cofely Deutschland GmbH, Köln, hat die sächsische Ingenieurgesellschaft Haus-Technik mbh (IHT) erworben. Die IHT ist seit 1997 im Contracting-Markt aktiv und hat sich mit ihrem Angebot in den vier Geschäftsaktivitäten Wärmelieferung, Stromlieferung, Messdienstleistungen und Heizkostenabrechnung vor allem auf dem regionalen Markt etabliert. Mit der Akquisition

fallen der Betrieb von 17 Blockheizkraftwerken, die Direktvermarktung des dort erzeugten Stroms sowie die Übernahme von Tätigkeiten als Messdienstleister in den Verantwortungsbereich des Energiedienstleisters Cofely. Der Auftragsbestand der IHT liegt insgesamt bei über 20 Mio. Euro.

Durch die Akquisition des Unternehmens aus Lautau stärkt Cofely den Geschäftsbereich Energy Services in Deutschland zusätzlich. Bereits Ende 2010 hatte die GDF-Suez-Tochter den Bochumer Contracting-Spezialisten Proenergy Contracting erworben (Bericht von TGA Fachplaner) und sich so mit über 4000 im Contracting betreuten Energieanlagen in Deutschland als einer der führenden Anbieter und Experte für Energiedienstleistungen positioniert. ■

Veröffentlichung auf www.verbaende.com am 17.01.2012

Deutsches Verbände Forum

Startseite Presse Adressen Artikel & News Stellenmarkt Hintergründe

Verbandsarbeit 2020

27. und 28. Februar 2012, Düsseldorf

Startseite » Verbandsmeldung

Pressemitteilung

17.01.2012 14:11
Verband für Wärmelieferung e.V. (VfW)

Modern, transparent, nutzerfreundlich / Internetportal energiecontracting.de überarbeitet

(Hannover) - energiecontracting.de, das größte Portal für Energiecontracting im deutschen Internet, ist strukturell und visuell überarbeitet worden. Leitlinie des Relaunches war es, die vielfältigen Informationen modern, transparent und nutzerfreundlich darzustellen. Eine neu strukturierte Navigation und aktiv präsentierte Inhalte geben den nötigen Überblick. Bilder und Web-2.0-Elemente sorgen für Akzente und erzeugen Aufmerksamkeit. Ziel ist es, die Zugriffe des Portals weiter zu steigern und die marktführende Stellung von energiecontracting.de auszubauen.

Mit aktuellen und exklusiven Inhalten ist das vom Verband für Wärmelieferung e. V. herausgegebene Portal das Schaufenster der Contracting-Branche. Kernbereiche, wie die Darstellung von Contracting-Projekten oder Seminaren, haben eine Aufwertung erfahren. In der neu konzipierten Marginalspalte sind Projektübersichten oder aktuelle Seminare nur einen Mausklick entfernt. Wertvolle Praxishilfen zu Ausschreibungen, Contracting-Anfragen, Gesetzestexten oder Studien haben eine eigene Rubrik erhalten und sind so jederzeit auffindbar.

"Im neu angelegten Bereich Lobbyarbeit können sich unsere Mitglieder gezielt über den aktuellen Stand unserer politischen Tätigkeiten informieren" erläutert Dipl.-Ing. Birgit Arnold, geschäftsführende Vizepräsidentin des Verbandes. "Die Website enthält einzigartige Informationen und Werkzeuge; die neue Struktur und ergänzende Elemente machen diese Praxishilfen transparent", ergänzt Uwe Lausterer, Mitinhaber der den Relaunch ausführenden Kommunikations-Agentur faktor K.

Ohne Umwege gelangen Nutzer zu den jeweils gewünschten Inhalten. Am Kopf der Startseite befindet sich ein Bilderwechsel, der wichtige Nachrichten und Projektdarstellungen betont. Dynamische Bildkästen und Akkordeon-Menüs erlauben das Navigieren innerhalb einzelner Seiten und überraschen die Nutzer mit wechselnden Inhalten. Einheitliche Symbole für interaktive Funktionen wie Weiterleitungen oder Dokumenten-Downloads sorgen für Struktur und erleichtern die Orientierung.

"Der überarbeitete Internetauftritt unterstützt uns dabei, die Energiedienstleistung Contracting weiter zu verbreiten und Betriebe noch besser zu unterstützen. Das Portal soll in den kommenden Jahren noch mehr Unternehmen und Personen zusammenbringen, die Energie effizient und umweltschonend nutzen wollen", fasst Birgit Arnold zusammen.

Der neue Webauftritt findet sich unter www.energiecontracting.de

Quelle und Kontaktadresse:
Verband für Wärmelieferung e.V. (VfW)
Pressestelle
Lister Meile 27, 30161 Hannover
Telefon: (0511) 36590-0, Telefax: (0511) 36590-19
E-Mail: hannover@vfw.de
Internet: <http://www.vfw.de>

(dvf, cl)



26.01.12

Energiedienstleister kritisieren Entwurf zur Mietrechts-Novelle

ERN-Blog



„Stark einschränkend und sogar schädlich“: Fünf Verbände aus dem Bereich Contracting und Fernwärme richten sich in einer gemeinsamen Stellungnahme gegen den Referentenentwurf zur Mietsrechts-Novelle.

Die Verbände, darunter auch der Verband für Wärmelieferung (VfW), bei dem die ERN Mitglied ist, fürchten bei der vorgesehenen Neuregelung einen „erheblichen Abwicklungs- und Umsetzungsaufwand“.

Im Kern geht es um den neuen § 556c im BGB, welcher die Kosten der Wärmelieferung als Betriebskosten regelt. Zur Umsetzung soll eine „Verordnung über die Wärmelieferung für Mietwohnraum“ in Kraft gesetzt werden. Diese Initiative hat zunächst einen positiven Aspekt: Mit ihr sollen die bestehenden Möglichkeiten des Energie-Contracting im Bereich Mieten und Wohnen erweitert werden.

Neuregelung nicht notwendig

Dieses Ziel sei allerdings bereits erreicht worden, so die Verbände, und zwar durch eine Änderung der Rechtsprechung des BGH. Die vorgesehene Neuregelung sei dadurch nicht notwendig. Sie wirke „stark einschränkend und sogar schädlich“. Zur Begründung führen die Verbände folgende Punkte an:

1. Der Wärmelieferant baut eine neue Wärmeerzeugungsanlage auf eigene Kosten ein. Durch die Mietrechts-Novelle wären seine erforderlichen Investitionen nur bis zur Höhe der absoluten Warmmietenneutralität als Betriebskosten umlegbar. Baut der Eigentümer die neue Anlage ein und finanziert diese, genießt er dadurch einen deutlichen Vorteil. Und dass, obwohl der Wärmelieferant den Jahresnutzungsgrad der Bestandsanlagen von durchschnittlich 70 bis 75 Prozent auf 90 bis 95 Prozent hebt.

2. Der Eigentümer kassiert als Vermieter zudem eine Modernisierungumlage, wenn er selbst erneuert. Das führt zu einer Erhöhung der Kaltmieten, die versorgungsunabhängig und dauerhaft ist.

3. Das gesamtgesellschaftlich enorm wichtige Ziel einer flächendeckenden Modernisierung der Wärmeversorgung und einer Reduktion der klimaschädlichen Emissionen würde durch die Novelle torpediert. Der Grund: Da das Wärmelieferungs-Entgelt insgesamt gedeckelt ist, wäre die Umstellung nur zulässig, wenn sowohl die Investition als auch die Dienstleistungen des Contractors nur aus der Brennstoffersparnis bezahlt werden könnten. Das ist bei kleineren und mittleren Gebäuden nicht möglich. Die Wärmelieferung würde daher auf völlig unwirtschaftliche Uraltanlagen in großen Mietshäusern beschränkt.

4. Der Entwurf sieht vor, dass abweichende Regelungen zu Lasten der Mieter unmöglich sein sollen. Durch die aktuelle Rechtslage bestehende Umstellungsmöglichkeiten würden dadurch ausgehebelt.

5. Der Contractor sorgt aus Eigeninteresse dafür, dass die von ihm betriebenen Anlagen ihren Wirkungsgrad im technisch höchst möglichen Maße behalten. Anlagen im Eigenbetrieb verlieren dagegen bis zum Ende ihrer Betriebszeit etwa 20 Prozentpunkte.

6. Wegen des Gebotes der strikten Warmmieten-Neutralität blockiert der Entwurf die Umsetzung von innovativen Technologien. Solarthermie, Wärmepumpen, die Nutzung anderer regenerativer Energieträger und Kraft-Wärme-Kopplung können nicht im Rahmen des gesetzlich vorgesehenen Kostendeckels umgesetzt werden.

7. Zur geplanten Verordnung über die Wärmelieferung für Mietwohnraum (MietWohn-WärmeLV):

- Sie setzt voraus, dass der Vermieter die Menge der erzeugten Wärme in der Vergangenheit gemessen hat. Das ist regelmäßig nicht der Fall, daher ist die Verordnung nicht handhabbar. Auch die Alternative bietet keine Lösung. Der Jahresnutzungsgrad soll „anhand anerkannter Pauschalwerte“ bestimmt werden. Diese sind aber nicht aussagekräftig, da es entscheidend auf Faktoren wie den individuellen Zustand der Anlage und die aktuelle Situation der Immobilie ankommt.

- Die Regelungen zur Preisanpassung in der MietWohn-WärmeLV widersprechen denen der Wärmelieferung nach AVBFernwärmeV. Eine Anpassungsklausel ist nicht vorgesehen. Während der Verordnungsentwurf eine reine Kostenorientierung vorschreibt, verlangt § 24 Abs. 4 AVBFernwärmeV eine gleichgewichtige Kopplung an die Kosten und den Wärmemarkt.

- Die MietWohn-WärmeLV sieht unterschiedlich gestaltete Verträge zur Wärmelieferung vor bei Neuvermietung vs. Bestandsmietverhältnissen bzw. Eigentümern oder Mietern. Dadurch können Transparenz und Vergleichbarkeit der Angebote nicht gewährleistet werden.

- Die Vorgabe zum Kostenvergleich bezieht sich ausschließlich auf den Jahresnutzungsgrad. Sie blockiert damit Einspar- und Effizienz-Potenziale bei Verteilung und Verwendung von Energie. So bleiben Maßnahmen zur Senkung des Heizenergiebedarfs unberücksichtigt. Da diese nicht kostenneutral zu realisieren sind, verhindert die Regelung innovative Konzepte zum Energiesparen.

Fazit der Verbände: Die gesetzliche Regelung muss entweder angepasst oder komplett gestrichen werden. Andernfalls würden nicht nur die Wärmelieferungen im Ergebnis massiv behindert. Auch die Effizienz- und Einsparziele der Bundesregierung seien durch den Entwurf gefährdet.

Veröffentlichung auf www.tga-fachplaner.de am 29.01.2012

TGA FACHPLANER
MAGAZIN FÜR TECHNISCHE GEBÄUDEAUSRÜSTUNG

START NEWS PRODUKTE MAGAZIN ABO STELLENMARKT

ANZEIGE
DIN EN 308
80-90% WRG
AL-KO
QUALITY FOR LIFE

TGA news 29.01.2012

VfW

Außendarstellung modernisiert



Zukünftig wird der VfW nicht mehr als „Verband für Wärmelieferung e.V.“, sondern nur noch mit dem Kürzel „VfW“ auftreten. Der Schriftzug ist auch aus dem Logo entfernt worden, um sich auch in der Außendarstellung als führende Interessenvertretung für Contracting und Energiedienstleistung zu präsentieren.

Die geschäftsführende VfW-Vizepräsidentin Birgit Arnold: „Seit der Gründung des VfW vor 22 Jahren haben sich die Energiedienstleistungsbranche und der Contractingmarkt stark geändert. Anfangs konzentrierten sich die Mitgliedsunternehmen auf die Lieferung von Wärme. Mittlerweile hat sich das Spektrum der gelieferten Nutzenergien und der angebotenen Dienstleistungen dermaßen verbreitert, dass der Begriff ‚Wärmelieferung‘ dies nicht mehr widerspiegelt. Der umfangreiche Neustart des Internetportals www.energiecontracting.de bietet einen guten Zeitpunkt, um dem Leistungsspektrum der VfW-Mitgliedsunternehmen durch Anpassung des Namens gerecht zu werden.“

Heute ist häufig die TGA-Modernisierung im Fokus

Der Markt für Energiedienstleistungen hat sich in den letzten Jahren gewandelt. Es wird nicht nur Wärme geliefert, sondern auch Strom, Kälte, Dampf, Druckluft und weitere Medien. Ein Contracting-Projekt muss heute nicht zwingend die Lieferung von Energie zum Vertragsgegenstand haben. Das Einpar-Contracting zum Beispiel, umfasst ein systematisches Energiemanagement, bei dem gezielte und Gewerke übergreifende Modernisierungs- und Optimierungsmaßnahmen der Technischen Gebäudeausrüstung im Vordergrund stehen. ■



VfW-Pressespiegel Januar 2012

VfW

Lister Meile 27

30161 Hannover

Tel.: 0511/36590-0

Fax: 0511/36590-19

E-Mail: hannover@vfw.de

www.energiecontracting.de