

Gesundheitswesen

Krankenhäuser entdecken Contracting



Best-Practice-Beispiele im Internet
Eine Liste der mit dem BUND-Gütesiegel ausgezeichneten Kliniken finden Sie unter: www.bit.ly/kliniken1
Über Contracting-Projekte von VfW-Mitgliedern können Sie sich informieren unter: www.bit.ly/kliniken2

Energieversorgung ist in Kliniken eine komplexe Herausforderung. Immer mehr Manager erkennen dort, wie mit Dienstleistungen hohe Einsparungen bei den Strom- und Wärmekosten erzielt werden können.

Von Michael Gneuss

600 Millionen Euro könnten Krankenhäuser nach Erhebungen des BUND-Arbeitskreises Energie an Energiekosten einsparen. Viele Kliniken sind sich dieser Chance zur Verbesserung ihrer Wirtschaftlichkeit aber nicht bewusst. Mit der Tagung „**Energieeffizienz im Gesundheitswesen**

durch Contracting“ zeigen die viamedica-Stiftung, Buderus Deutschland und der VfW am 2. und 3. Dezember Wege für mehr Energieeffizienz in Krankenhäusern auf.

Die Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer aus dem Gesundheitswesen und Führungskräfte der Energiedienstleister. Mit drei der Referenten führte „Contracting NEWS“ vorab Interviews über Energieversorgung und Energieeffizienz in deutschen Krankenhäusern. Einig sind sich **Markus Loh**, Projektleiter bei der viamedica-Stiftung, **Stefan Bolle** von GASAG Contracting und **Stefan Thiel** von Buderus Deutschland dabei hinsichtlich der Chancen für Kliniken: Die Einsparung von jährlich sechs- bis siebenstelligen Summen ist durch energetische Sanierungen möglich.

Mit Markus Loh, Stefan Bolle und Stefan Thiel sprach Michael Gneuss.

Interview mit Markus Loh

„Das Potenzial für Energieeinsparungen ist in Kliniken unglaublich groß“

Markus Loh arbeitet als Projektleiter für die Stiftung viamedica, die sich unter anderem für mehr Klimaschutz in Krankenhäusern einsetzt.

CONTRACTING NEWS: Sie beteiligen sich an der Tagung ‚Energieeffizienz im Gesundheitswesen durch Contracting‘. Warum?

MARKUS LOH: Krankenhäuser sind unglaublich energieintensiv. Auf ein Krankenhausbett entfällt der Energieverbrauch von zwei Einfamilienhäusern im Bestand. Dieser Verbrauch könnte aber erheblich gesenkt werden. Das Ziel der Stiftung viamedica ist es, den Umweltschutzgedanken stärker im Gesundheitswesen zu verankern. Deshalb unterstützen wir Aktivitäten, die auf mehr Energieeffizienz in Kliniken abzielen.

Müssten Krankenhäuser nicht aus eigenem Interesse alles für einen möglichst sparsamen Umgang mit Energie tun? Schließlich ist der Kostendruck ja groß.

Die steigenden Energiekosten sind für Krankenhäuser natürlich ein Problem. Aber Investitionen in Maßnahmen, die Abhilfe schaffen, stehen auf den To-do-Listen des Krankenhaus-Managements nicht auf den Spitzenplätzen. Alles was direkt der Versorgung der Patienten dient, hat höhere Priorität.

Aber wenn die Energiekosten gesenkt werden, gibt es mehr Mittel für die Versorgung der Patienten.

Natürlich. Aber die Managementkapazitäten sind begrenzt. Die Blicke richten sich beim Kostensparen eher auf Bereiche, in denen die Ausgaben insgesamt höher sind. Energie macht deutlich weniger als fünf Prozent der Gesamtkosten aus. Investitionen in moderne Energietechnik sind zudem immer eine Baumaßnahme, und die sind in Kliniken nicht



Foto: viamedica

so einfach zu bewältigen. Die Versorgungssicherheit muss immer hundertprozentig gewährleistet sein.

Warum ist es doch sinnvoll, die Energiekosten zu senken?

Das wollen wir ja gerade aufzeigen. In Krankenhäusern gibt es viele Ansatzpunkte für mehr Energieeffizienz. Beim Dampf für die Sterilisation, im Energiemanagement, beim Kühlen, im Lastspitzenmanagement, in Küchen, Wäschereien, an Fassaden, bei Fenstern, am Dach und natürlich bei der Heiztechnik. Durch ein ganzes Bündel von Maßnahmen können die Energiekosten um bis zu 40 Prozent gesenkt werden. Das sind sechs- bis siebenstelligen Beträge im Jahr.

Wie können die Kliniken dazu bewegt werden, diese Einsparpotenziale zu nutzen?

Interview mit Stefan Bolle

„Sanierung im laufenden Betrieb ist eine anspruchsvolle Aufgabe“

Stefan Bolle ist Leiter Vertrieb / Energiemanagement bei GASAG Contracting. Seiner Ansicht nach ist das Geschäft mit Krankenhäusern eine Sache für Spezialisten.

CONTRACTING NEWS: Sie führen schon lange Contracting-Projekte mit Kliniken durch. Warum?

STEFAN BOLLE: Krankenhäuser sind sehr anspruchsvoll und daher aus technischer Sicht sehr reizvoll. Es geht ja nicht nur um Wärmeversorgung, wir kümmern uns auch um Strom, Dampf, Lüftung und Kälte. Das kann nicht jeder und das wissen auch die Kliniken. Die alles entscheidende Aufgabe für Contractoren ist daher, Vertrauen zu gewinnen.

Ist das schwer?

Der erste Kontakt ist für uns in der Regel die Technische Abteilung, die in Kliniken ja schon oft genug unter einem erheblichen Kostendruck gelitten hat. Meist wird zunächst befürchtet, dass Contracting zu weiterem Personalabbau führen könnte. Diese Bedenken müssen wir zerstreuen.

Haben Sie denn in der Folge von Contracting-Projekten schon Stellenabbau erlebt?

Nein, definitiv nicht. Das würden wir mitbekommen, da wir sehr eng und sehr gut mit dem Technischen Personal in Krankenhäusern zusammenarbeiten, wenn die neuen Anlagen aufgestellt sind. Das Krankenhaus-Management weiß dann zu schätzen, dass sie jemanden an ihrer Seite haben, der weiß wie es geht. Und wir brauchen die Mitarbeiter vor Ort. ‚Ihr seid Augen und Ohren für uns‘, sagen wir immer.

Wir haben dafür den ‚KlinergieCheck‘ geschaffen. Das ist eine neutrale energetische Potenzialanalyse, die wir speziell für Kliniken mit großen Planungsbüros entwickelt haben.

Wie sehen Sie die Chancen des Contractings in diesem Zusammenhang?

Es war bisher nicht ganz leicht für Contractoren zum Zuge zu kommen, weil viele Klinikmanager die Abläufe für die Energieversorgung nicht aus der Hand geben wollen. Eine Reihe von Dienstleistern hat sich daher zurückgezogen. Aber es gibt mittlerweile viele Projekte, in denen Contractoren gezeigt haben, was möglich ist, und die ausgezeichnet funktionieren und Schule machen. Wenn das nicht so wäre, würden wir uns als Stiftung ja auch nicht für dieses Modell stark machen.



Foto: GASAG Contracting

Wir vergüten die Leistungen sogar.

Was gibt denn den Ausschlag für Contracting?

Ich nenne Ihnen zwei Fälle, die vorherrschen. Es gibt Kliniken, in denen das Management zurecht davon ausgeht, dass auch das eigene Personal die ja durchaus sehr schwierige Modernisierung der Energietechnik bewältigen würde. Aber es fehlt das Geld.

Und der zweite Fall?

Der zweite Fall ist, dass sich die Technische Leitung der Klinik die Komplexität des Projekts bewusst macht. Die Sanierung im laufenden Betrieb ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Die Technische Abteilung kann darin ja gar keine große Erfahrung haben. In der Regel erlebt jeder Mitarbeiter die grundlegende Erneuerung der Energietechnik ja nur ein- oder zweimal in seinem Berufsleben. Deshalb wird die Unterstützung von Spezialisten gesucht. Möglicherweise finanziert die Klinik die Anlage sogar selbst.

Aber es wird dann ein Spezialist für Kliniken gesucht?

Ja, ohne spezielle Expertise und Referenzen wird es kaum möglich sein, in diesem Bereich Fuß zu fassen.

Sind Krankenhäuser die anspruchsvollsten Kunden?

Nein, die Industrie ist ebenfalls ein sehr spezielles Feld. Aber ich würde sagen, wer in Krankenhäusern besteht, der kann auch alles andere. Der Wettbewerb ist deshalb hier auch etwas dünner. Es geht nicht nur um einen Preiswettbewerb, sondern auch um einen Qualitätswettbewerb.

Wie können mehr Krankenhäuser zu Energieeffizienz-Investitionen motiviert werden?

Es wäre schön, wenn über die Krankenhausverbände die möglichen Einsparungen bekannter gemacht würden.

In welcher Höhe sind Einsparungen möglich?

Das hängt davon ab, was in den Häusern bereits getan wurde. Typischerweise ergeben sich Projekte mit Investitionssummen von mehr als einer Million Euro, die Einsparungen von sechsstelligen Beträgen jährlich bringen – das können durchaus mehr als 200.000 Euro sein.

Wird die Reform des EEG Auswirkungen auf das Contracting-Geschäft mit Krankenhäusern haben?

Dass mit dem Inkrafttreten der Reform zum 1. August die Hälfte der EEG-Umlage zu zahlen ist, verschlechtert die Wirtschaftlichkeit der Investitionen natürlich etwas. Aber die Maßnahmen rechnen sich nach wie vor. Ich betrachte das Thema auch von dieser Seite: Der BHKW-Strom ist im Verhältnis zum

Strom aus dem Netz, der mittlerweile mit 6,24 Cent je Kilowattstunde belastet wird, vergleichsweise immer günstiger geworden. Von diesem Vorteil ist nun wieder etwas weggenommen worden.

Tagung Energieeffizienz im Gesundheitswesen durch Contracting

2./3. Dezember 2014

Tagungsort: Buderus Akademie/RTC Lollar, Justus-Kilian-Str. 1, 35457 Lollar
Tel.: 06441/418-2391, Fax: 06441/418-2553

Teilnahmegebühr: 590,-€ pro Person zzgl. gesetzl. MwSt. Die Kosten für die Belegung nur eines Seminartages beträgt 350,-€ pro Person zzgl. gesetzl. MwSt. Mitglieder des VfW mit dem Status „Contractor“ sowie Unternehmen des Gesundheitswesens erhalten einen Nachlass von 10 % der Teilnahmegebühr. Die Zahl der Teilnehmer ist auf 50 Personen beschränkt.

Referenten: **Dipl.-Ing. Norbert Krug (Tagungsleiter)**, Präsident des VfW • **Roland Blum**, SPIE Energy Solutions GmbH • **Stefan Bolle**, Gasag Contracting GmbH • **Dipl.-Ing. Annegret Dickhoff**, Projektleiterin, BUND Berlin e. V. • **Hilmar Fischer**, Architekt • **Oliver Kisignacz**, Stadtwerke Gießen • **RA Michael Körber**, Partner MPW Legal & Tax • **RA Dr. Dirk Legler**, RAe Günther Partnerschaft • **Markus Loh**, Stiftung viamedica • **Dipl.-Wirt.-Ing. Stefan Thiel**, Vertriebsleiter Buderus Deutschland • **Stephan Weinen**, WISAG Energiemanagement GmbH & Co. KG • **Jürgen Winter**, Vorstand Klinikum Altmühlfranken

Kontakt: VfW, Lister Meile 27, 30161 Hannover
Tel.: 0511/36590-0, Fax: 0511/36590-19, hannover@vfw.de, www.energiecontracting.de

Informationen und Anmeldung: www.bit.ly/kliniken3

Eine gemeinsame Veranstaltung von VfW und Buderus in Kooperation mit der Viamedica-Stiftung



Interview mit Stefan Thiel

„Investitionen in Heiztechnik amortisieren sich sehr schnell“

Stefan Thiel, Vertriebsleiter bei Buderus Deutschland, beobachtet eine steigende Nachfrage nach modernen Energieanlagen in Kliniken. Contracting-Modelle haben seiner Ansicht nach großes Potenzial.

CONTRACTING NEWS: Kliniken gelten bislang als zurückhaltend gegenüber Contracting-Modellen. Entspricht das auch Ihren Erfahrungen?

STEFAN THIEL: Ich sehe einen deutlichen Trend hin zu Leasing- und Contracting-Geschäften. In den USA wird kaum noch eine Anlage vom Nutzer selbst gekauft. Das wird auch in Deutschland so kommen. Die Zinsentwicklung beschleunigt die Entwicklung.

Deshalb entscheiden sich Krankenhäuser aber nicht zwangsläufig für Contracting.

Nein, aber hinter Contracting stehen Rundum-Sorglos-Pakete, die sehr attraktiv sind – gerade für technische Abteilungen der Krankenhäuser, die sich so intensiver um Technik kümmern können, die direkt Patienten zugute kommt.

Dann müsste die Nachfrage aus Kliniken nach moderner Energietechnik und Contracting ja steigen.

Ja, die Umsätze in diesem Bereich steigen tatsächlich. In den Krankenhäusern wird immer mehr Managern bewusst, was sie mit Investitionen in moderne Energietechnik erreichen können.

Was können Sie denn damit erreichen? Es heißt, dass der Anteil der Energiekosten an den Gesamtkosten einer Klinik so gering ist, dass wenig Interesse an moderner Energietechnik besteht.

Der Energiekostenanteil in einem Krankenhaus beträgt nur zwei bis drei Prozent. Aber das spielt keine Rolle. Die

entscheidende Frage aus Sicht des Managements ist in der Regel die nach der Amortisationszeit. Und da haben wir eine positive Antwort: Investitionen in Heiztechnik amortisieren sich in Krankenhäusern sehr schnell.

Wie schnell ist das Geld denn zurückverdient?

Bei einigen Projekten war das schon nach drei Jahren der Fall. Wir rechnen mit Amortisationszeiten zwischen drei und fünf Jahren. Das ist sehr interessant für das Management.

Und das erst recht, weil die Kliniken im Contracting nicht einmal selbst die Investitionen vorschießen müssen?

Genau, das macht es noch attraktiver für Krankenhäuser. Gerade beim Einspar-Contracting, wenn die Leistung des Contracting-Dienstleisters voll durch die Einsparung aus der neuen Technik gedeckt ist. Wir sehen Riesenchancen und ein enormes Potenzial im Krankenhausmarkt.

Wie versuchen Sie, dieses Potenzial zu nutzen?

Neue Projekte kommen in den meisten Fällen dadurch zustande, dass die Leiter der Technik-Abteilungen aus den

Krankenhäusern auf uns oder einen mit uns kooperierenden Contracting-Dienstleister zukommen, weil sie von erfolgreichen Projekten aus anderen Häusern gehört haben. Wir suchen dann in der Regel gemeinsam mit dem Dienstleister die beste Lösung für das Krankenhaus. Die richtigen Versorgungslösungen in Krankenhäusern sind so komplex, dass der Hersteller dabei sein sollte.

Welche Technik kommt für Kliniken infrage?

In Krankenhäusern läuft es eigentlich immer auf ein Blockheizkraftwerk hinaus. Dazu wird ein großer Brennwertkessel benötigt sowie eine Energiemanagement- und Speicherlösung. Es geht aber auch um Kältetechnik und Lüftungsanlagen. Durch das Großhandelsgeschäft, das wir bei Buderus ebenfalls betreiben, können wir die gesamte Technik aus einer Hand liefern.

Welche Kliniken sind aus Ihrer Sicht Best-Practice-Beispiele?

Einige Krankenhäuser, an die wir Anlagen geliefert haben, sind anschließend mit dem BUND-Gütesiegel ausgezeichnet worden: das Martin-Luther Krankenhaus in Wattenscheid, die Klinik Hohe Mark in Oberursel und die Hessische Berglandklinik in Bad Endbach.

Impressum Herausgeber
VfW Verband für
Wärmelieferung e.V.
Lister Meile 27
30161 Hannover
Tel.: 0511/36590-0
hannover@vfw.de
www.energiecontracting.de

Redaktion
Michael Gneuss
Zehdenicker Straße 12a
10119 Berlin
Tel.: 030/8020872-72
michael.gneuss@
jmg-berlin.de

Gestaltung & Satz
FGS Kommunikation
Brunnenstraße 191
10119 Berlin
Tel.: 030/40042929
info@fgs-kommunikation.de
www.fgs-kommunikation.de

Druck
Baumgart –
Die Printagentur
Rendsburger Straße 20
30659 Hannover
Tel.: 0511/4581211
info@print-agentur.de

Anzeigenverkauf
Anna Katharina Fricke
dschej medien GmbH
Zehdenicker Straße 12a
10119 Berlin
Tel.: 030/8020872-73
anzeigen@dschej.de

**Wir machen jedes
Gebäude effizient.**

Mit energieeffizienten Lösungen und innovativen Technologien von Buderus haben Sie überzeugende Argumente bei Ihren Contracting-Projekten. Wir stehen Ihnen jederzeit mit unserer hohen Kompetenz in der technischen Gebäudeausrüstung und unserer jahrelangen Erfahrung im Bereich der erneuerbaren Energien als kompetenter und zuverlässiger Partner zur Seite.

Erfahren Sie mehr auf
www.buderus.de/contracting

Wärme ist unser Element

Buderus