

Interview

„Öffentliche Ausschreibungen für Einspar-Contracting müssen einfacher werden“

Im Juni feiert der Vfw seinen 25. Jahrestag. Die Contracting NEWS hat aus diesem Anlass mit Dipl.-Ing. Ullrich Brickmann, Obmann des Arbeitskreises Einspar-Contracting im Vfw und Leiter Marketing Energieeffizienz bei der Siemens AG Building Technologies, über die Entwicklung des Einspar-Contractings in den vergangenen Jahren und Zukunftsaussichten gesprochen. Im Interview mit Michael Gneuss wünscht sich Ullrich Brickmann vor allem auch eine Anpassung des öffentlichen Vergaberechts, damit Energieeffizienz-Contracting einfacher und häufiger ausgeschrieben werden kann.

CONTRACTING NEWS: Anlässlich des 25-jährigen Jubiläums des Vfw würden wir gerne von Ihnen als Obmann des Arbeitskreises Einspar-Contracting wissen: Wie sehen Sie die Entwicklung dieser speziellen Contracting-Variante?

ULLRICH BRICKMANN: Einspar-Contracting wird heute leider immer noch nicht mit der klassischen Eigenbesorgung gleich gestellt und bleibt damit unter seinen Marktmöglichkeiten. Es gibt zwar inzwischen zahlreiche Experten, die verstanden haben, welchen Mehrwert das Einspar-Contracting bietet. Auf der anderen Seite existiert aber immer noch eine gewisse Skepsis und unverständliche Zurückhaltung.

Worauf führen Sie die zurück?

Viele öffentliche Auftraggeber können noch immer nicht mit der Begrifflichkeit Contracting und speziell mit dem Einspar-Contracting umgehen. Das liegt daran, dass es noch keine gesetzliche Grundlage gibt, in der diese Energiedienstleistung und ihre Umsetzung eindeutig definiert sind. Der Begriff Contracting wird in der Baubranche auch für andere Zwecke eingesetzt – nämlich zum Beispiel im Hochbau für das normale Schließen von Werksverträgen. Der Begriff ist




Dipl.-Ing. Ullrich Brickmann ist Obmann des Arbeitskreises Einspar-Contracting im Vfw und Leiter Marketing Energieeffizienz bei der Siemens AG Building Technologies Division.

(Foto: Vfw)

daher für viele Akteure zu allgemein. Im Markt wird außerdem mit unterschiedlichen Contracting-Modellen teilweise sogar gegeneinander argumentiert, das führt nicht unbedingt zu höherer Akzeptanz. Viele Auftraggeber können auch nicht zwischen Liefer-Contracting, Einspar-Contracting oder zum Beispiel Betriebsführungs-Contracting unterscheiden. Wir sollten daher besser von Energieeffizienz-Contracting sprechen. Unter dem Strich führt diese Verwirrung leider dazu, dass die Möglichkeiten, die insbesondere das Einspar-Contracting bietet, bei weitem noch nicht ausgeschöpft werden.

Haben Sie Hoffnungen, dass sich das ändert?

Im aktuellen politischen Umfeld hat es in den letzten Monaten tatsächlich erste gesetzgeberische Entwicklungen gegeben, die mich optimistisch stimmen. Im Nationalen Aktionsplan Energieeffizienz – kurz NAPE, dem politischen

 Sie haben Anmerkungen zum Thema, eigene Erfahrungen oder Lösungen?

Schreiben Sie uns!

michael.gneuss@jmg-berlin.de

Programm des Bundeswirtschaftsministeriums – soll der Einsatz von ‚Contracting‘ gestärkt werden. Um die Klimaschutzziele für 2020 und später erreichen zu können, muss auch die Energieeffizienz wesentlich verbessert werden und das geht sehr wirkungsvoll und nachhaltig mit Energieeffizienz-Contracting.

Warum?

Etwa 40 Prozent der Endenergie wird in Deutschland in Gebäuden verbraucht. Dank der Arbeit der Verbände ist das mittlerweile in der Politik angekommen. Es gibt neuerdings im Bundeswirtschaftsministerium ernsthafte Bestrebungen weitere und auch neue Maßnahmen zu implementieren, um die Effizienzpotenziale wirkungsvoller zu erschließen. Die Prozesse für Bauen, Betreiben und Modernisieren im Gebäudesektor müssen sich ändern. Dabei sehe ich die Chance, dass auch Einspar-Contracting besser und häufiger zum Einsatz kommt. Wir können mit diesem Instrument die Energieeffizienz beträchtlich steigern und viel erreichen. Einspar-Contracting sichert bereits heute den wirtschaftlichen Erfolg der Modernisierung und eine nachhaltig hohe Energieeffizienz durch die vertragliche Einspargarantie. Als Zielgröße wird bereits eine Verbesserung der Energieeffizienz definiert und nicht Stückzahlen und Einheitspreise. Bei der zunehmenden Komplexität des Bauens brauchen wir auch mehr Experten mit höherer Qualifikation für die anspruchsvolle Bewirtschaftung moderner Immobilien und ganzheitlichen Lösungen, die sogar über die Gebäudegrenzen hinausgehen.

An der Stelle sehen Sie ein Problem?

Ja. Ich sehe, dass im öffentlichen Sektor an vielen Stellen kein ausreichendes Fachpersonal mit erforderlicher Qualifikation mehr vorhanden ist. Öffentliche Verwaltungen werden meiner Ansicht nach daher gar nicht drum herum kommen, zukünftig vermehrt auf externe Dienstleister zurückzugreifen – jedenfalls nicht, wenn sie bei großem Modernisierungsbedarf eine hohe Energieeffizienz und Betriebskosten auf möglichst niedrigem Niveau wollen.

Ist Einspar-Contracting genau die richtige Dienstleistung dafür?

Ja, dieses Contracting-Modell ist eine mögliche richtige Lösung: Die ganzheitliche Betrachtung der Gebäude ergibt ein optimales Zusammenspiel von Energieerzeugung, -Transport und -Umwandlung über alle beteiligten Gewerke. Erleichtert wird der Umstieg auf Einspar-Contracting vor allem durch die Absicherung des Erfolgs mittels eines vertraglichen Garantieversprechens. Der Auftraggeber erhält eine maximale Investitionssicherheit, die es so bei keinem anderen Lösungsmodell gibt. Die integrierten Dienstleistungen Anlagenmonitoring, Energie-Controlling, Nachoptimierung und regelmäßiges Reporting bewirken über Jahre Transparenz und eine hohe Nachhaltigkeit der Maßnahmen.

Warum wird Energiespar-Contracting nicht stärker im öffentlichen Sektor nachgefragt?

Es müssten Anpassungen im Vergaberecht vorgenommen werden, denn wenn wir an die energetische Modernisierung

in Gebäuden denken, brauchen wir immer ein Leistungspaket aus Investitionen und Dienstleistungen über sogenannte typengemischte Verträge. Die sind im deutschen Vergaberecht aber standardmäßig nicht vorgesehen. Es kennt nur getrennt Bauleistungen, Lieferleistungen und Planungsleistungen, aber keinen Mix daraus. Öffentliche Ausschreibungen für das Einspar-Contracting müssen einfacher und dazu das Vergaberecht angepasst werden.

Gibt es eine Chance dafür, dass das Vergaberecht im Sinne des Einspar-Contractings geändert wird?

Im europäischen Vergaberecht wurden bereits passende Instrumente implementiert, wie zum Beispiel das Verhandlungsverfahren mit vorgeschaltetem Bieterwettbewerb. Auch sehen die Regeln zu Öffentlich-Privaten-Partnerschaften – kurz ÖPP oder PPP – solche Instrumente vor. Auf Bundesebene hat man erkannt, dass Anpassungen im Vergaberecht zeitgemäß sind, jedoch dauert eine solche Veränderung immer mehrere Jahre. Da aber infolge des novellierten europäischen Vergaberechts auch eine nationale Novellierung erfolgen muss, besteht Hoffnung auf eine schnellere Anpassung an die Erfordernisse des Energieeffizienz-Contractings.

Wenn Sie die 25 Jahre VfW Revue passieren lassen: Was waren die wichtigsten Meilensteine für das Energiespar-Contracting?

Aus meiner Sicht war die Entscheidung des Landes Baden-Württemberg Anfang der Neunzigerjahre zwei Ihrer Liegenschaften, die Staatsgalerie Stuttgart und die Universität Ulm, durch Einspar-Contracting energetisch modernisieren zu lassen, besonders wichtig. Damit wurde gezeigt, dass neue Wege schnell und effizient zum Ziel führen. Es war zunächst ein Ideenwettbewerb ausgeschrieben worden, der mit den Bietern verhandelt wurde. Der Bieter mit den besten Ideen und der wirtschaftlichsten Lösung bekam den Auftrag zur Umsetzung und mehrjährigen Begleitung. Für das Lösungskonzept, damals Performance Contracting genannt, wurde ein Regelwerk erarbeitet und anderen Bundesländern, Energieagenturen und dem Bund zur Verfügung gestellt. Das war die Geburtsstunde dieser Dienstleistung.

Wie wird es weitergehen?

1995 hat Berlin das Lösungskonzept aus Baden-Württemberg übernommen, denn es gab in der Stadt einen riesigen Investitionsstau. Um diesen in den Griff zu bekommen, wurde eine Energiespar-Partnerschaft entwickelt und für die Ausschreibungen und Umsetzungen die Berliner Energieagentur gegründet und beauftragt. Über 500 Gebäude aus dem öffentlichen Gebäudebestand sind so in Berlin energetisch modernisiert worden: Schulen, Rathäuser, Kindertagesstätten, Schwimmbäder, Justizvollzugsanstalten und Hochschulen. Die Deutsche Energieagentur GmbH (dena) hat das ursprüngliche Regelwerk mit Erfolgsgarantievertrag zu einem „Bundesleitfaden“ und später dena-Leitfaden weiterentwickelt. Dieser wurde mit den betroffenen Bundesministerien abgestimmt und enthält neben einem Mustervertrag viele wichtige Anlagen, um die Aufgabe und Objekte zu beschreiben.

War das der Durchbruch für das Einspar-Contracting?

Das Geschäftsmodell ist durch die zuvor genannten Projekte in Deutschland bekannter geworden und es wurde mit erfolgreichen Referenzprojekten aktiv geworben. Bedeutend war auch, dass die dena in enger Abstimmung mit dem Bundesbauministerium das Projekt „Contracting in Bundesliegenschaften“ aufgesetzt hat. So konnten weitere prestigeträchtige Projekte umgesetzt und vom staatlichen Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, BBSR, im Bundesamt für Bauwesen und Raumentwicklung, BBR, evaluiert werden. Die Pionierarbeiten von dena und Berliner Energieagentur waren wichtige Vorarbeiten für die Einführung von Einspar-Contracting zum Beispiel in den Bundesländern Hessen und Bayern.

Und im kommunalen Bereich?

Ursprünglich wurde Einspar-Contracting für größere öffentliche Liegenschaften entwickelt. Daher konnte dieses Modell im kommunalen Bereich nur eingesetzt werden, wenn mehrere Gebäude zu einem Projekt, zum sogenannten Gebäudepool, zusammengebracht wurden. Vorreiter waren hier das Land Berlin und in Baden-Württemberg die regionale Klimaschutz- und Energieagentur GmbH (KEA). Dort wurden Gebäudepools gebildet, ausgeschrieben und



Staatsgalerie in Stuttgart: Geburtsstunde für Einspar-Contracting.
(Foto: Timothy Brown / flickr.com unter © BY-SA 2.0)

als Einspar-Contracting erfolgreich umgesetzt. Aber: Das Einspar-Contracting im kommunalen Sektor ist ein Nischengeschäft geblieben, da der Projektentwicklungsaufwand zeitintensiv ist und viel Überzeugungsarbeit bei kommunalen Verwaltungen und Ausschüssen erfordert. Einspar-Contracting hat zurzeit in Deutschland eine Marktgröße von etwa 150 bis 180 Millionen Euro. Das ist bezogen auf den sehr großen Investitionsstau bei energetischen Modernisierungen in öffentlichen Gebäuden von mehreren Milliarden Euro natürlich noch recht wenig.

Private Unternehmen sind an kein Vergaberecht gebunden. Warum ist Einspar-Contracting kein größeres Thema im Gewerbe und in der Industrie?

Investitionen in die Modernisierung der Gebäudetechnik haben Amortisationszeiten von fünf bis zehn Jahren, in Dämmmaßnahmen der Gebäudehülle sogar von über 20

Jahren. Somit haben auch Einspar-Contracting-Verträge immer eine mehrjährige Dauer und das ist der Knackpunkt in der Privatwirtschaft. Der übliche Planungshorizont in Industrie und Gewerbe beträgt drei bis fünf Jahre und damit ist es immer problematisch länger laufende Verträge abzuschließen. Anders ist dieses in inhabergeführten Firmen. Dort profitiert der Inhaber direkt von den Kosteneinsparungen und kann damit auch längere Vertragslaufzeiten eher akzeptieren. In der Regel planen Industrie und Gewerbe häufiger mit Einzelmaßnahmen statt mit umfangreichen Modernisierungspaketen, denn Einzelmaßnahmen sind in der Regel einfacher bei laufender Produktion umzusetzen. Im Bereich Gewerbe und Industrie geht es vor allem darum, ein angepasstes individuelles Lösungskonzept mit allen Beteiligten des Auftraggebers zu erarbeiten.

Sie sprachen von den Vertragslaufzeiten als den schwierigsten Punkt. Gibt es noch andere Probleme?

Auch die Produktzyklen können ein Hindernis sein, denn diese bestimmen auch immer die Investitionszyklen. Es gibt daher nur begrenzte Zeitfenster, in denen eine richtungweisende Entscheidung für Einspar-Contracting überhaupt möglich und umsetzbar ist. Das führt leider dazu, dass Investitionen in Energiesparmaßnahmen oft Einzelmaßnahmen sind. Hinzu kommen so profane Dinge, wie die Restvertragsdauer eines angestellten Geschäftsführers. Diese ist ebenfalls davon abhängig, welche Bereitschaft besteht sich für Maßnahmen mit längerer vertraglicher Wirkung zu entscheiden. Wird eine Finanzierung mit angeboten, dann muss diese häufig bilanzneutral sein, ähnlich wie Leasing, und das ist bei fest eingebauten Geräten immer schwierig darzustellen.

Warum kommt das Energieliefer-Contracting häufiger zum Zuge?

Das hängt mit dem Beschaffungsprozess zusammen. Liefer-Contracting ist in der Regel eine klassische Lieferleistung, die mit einem einfachen und standardisierten Vertragsmodell ausgeschrieben und eingekauft werden kann. Ein Einspar-Contracting kann nicht über die klassischen Vergabeordnungen VOL oder VOB ausgeschrieben werden, sondern braucht ein Konstrukt aus dem europäischen Vergaberecht, wie das EU-Verhandlungsverfahren. Dabei wird die Lösung über einen Ideenwettbewerb im Markt erzielt. Ausgeschrieben werden das Objekt, die Zielstellung und gegeben falls Pflichtmaßnahmen. Danach sind die Anbieter frei, Lösungsvorschläge zu erarbeiten, zu unterbreiten und deren Wirtschaftlichkeit nachzuweisen. Das ist nach deutschem Vergaberecht aber so nicht vorgesehen. Die Bauämter scheuen daher häufig vor einem solchen Verfahren zurück. Es gibt – abgesehen von einigen wenigen Energieagenturen – auch im Markt nur sehr wenig Dienstleister, die solche Ausschreibungsverfahren sicher beherrschen. Das ist ein Riesen-Hemmschuh.

Welches Wachstum erwarten Sie für das Einspar-Contracting in den kommenden Jahren?

Wir erwarten für 2015 kein stärkeres Wachstum, sehen aber die Chance, dass die Regierung mit NAPE und ihren



Google-Thermostat Nest: IT-Konzerne interessieren sich zunehmend für den Wärme-Markt.
(Foto: nest.com)

Verpflichtungen zu mehr Energieeffizienz und Klimaschutz die notwendigen Weichen für neue Lösungsmodelle stellen muss. Unter anderem hat dazu das BMWi zum 1. Januar 2015 die neue Förderrichtlinie ‚Projektentwickler für Energieeinspar-Contracting‘ gestartet. Bis jedoch neue Projektentwickler qualifiziert und neue Projekte entwickelt sind, wird es noch zwei bis drei Jahre dauern.

In den ersten 25 Jahren VfW hat sich die Kraft-Wärme-Kopplung als eine dominierende Technologie der Contractoren herauskristallisiert. Bleibt das so oder sehen Sie für die kommenden Jahre neue Technologien, die eine größere Rolle spielen werden?

Ich kann mir für die Zukunft auch Lösungen auf der Basis von Brennstoffzellen und Wärmepumpen gekoppelt mit Speichertechnologien vorstellen. Wenn Sie nach neuen Technologien fragen, muss ich aber auch an digitale Informations- und Kommunikationstechnologien denken. Gemeinsam mit der Gebäudeautomation sind diese Technologien die Erfolgsgrundlage für Energieeffizienz-Contracting, und spannende weitere Entwicklungen sind zu erwarten. Aber zurück zur Kraft-Wärme-Kopplung: Sie bleibt für uns natürlich eine wichtige Basis-Technologie – ebenso wie die Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung. Ich hoffe nur, dass die Rahmenbedingungen vom Gesetzgeber wieder angepasst und damit ein fairer Wettbewerb wieder hergestellt wird.

Welche Risiken sehen Sie?

Mit der Novelle des Erneuerbaren-Energien-Gesetz (EEG) im vergangenen Jahr wurden die Bedingungen für KWK/ BHKW im Vergleich zu älteren Kohlekraftwerke und Windenergie verschlechtert. Wobei KWK beim Energieeffizienz-Contracting nicht eingesetzt wird um subventionierten

Strom zu erzeugen, sondern für die Wärmeerzeugung und gleichzeitige Stromerzeugung für den besseren Wirkungsgrad beziehungsweise Brennstoffausnutzung. Nun steht die Novelle des Kraft-Wärme-Kopplung-Gesetzes an. Im Moment lässt sich aus politischen Äußerungen herauslesen, dass die Regierung auf Distanz zu KWK geht, obwohl das KWK-Ziel von 25 % in 2020 bisher nicht aufgegeben wurde. Wir sind sehr gespannt auf die Reform.

Die erneuerbaren Energien werden weiterhin keine so große Rolle für Contractoren spielen?

Nein, das Problem ist nach wie vor die Volatilität der erzeugten Energie und für einzelne Gebäude sind

Windkraft- oder PV-Anlagen ohne Subvention derzeit in der Regel wirtschaftlich nicht darstellbar. Erneuerbare Energien werden eher indirekt eingesetzt, zum Beispiel durch die Nutzung von Biogas oder den Bezug von Windenergie aus dem Stromnetz. Es gibt aber bereits in den Laboren erste vielversprechende Neuentwicklungen mit deutlich besserem Wirkungsgrad zu geringeren Erstellungskosten. Diese Produkte zur regenerativen Energieerzeugung werden zukünftig im Wettbewerb eine größere Bedeutung bekommen.

Wie wird die Contracting-Branche zum 50. Jahrestag des VfW aussehen?

Die Informations- und Kommunikationstechnologie wird immer mehr zur Schlüsseltechnologie für die Branche. Das wird unter Umständen dazu führen, dass fremde Unternehmen sich für den Contracting-Markt interessieren wie zum Beispiel Apple oder Google. Google hat bereits ein US-Unternehmen der Hausautomation gekauft und arbeitet an Lösungen für Smart Home. Vielleicht übernehmen diese ITK-Konzerne mit finanziellen Möglichkeiten und ihrem Kerngeschäft dann den Lead in der Branche. Solche Gefahren können die heutigen Contractoren nur durch Weiterentwicklung und innovative Angebote begegnen.

Künftig werden Contractoren sich verstärkt IT-Kenntnisse aneignen müssen?

Ja. Es geht aber vor allem darum, ein Gebäude als Gesamtsystem zu betrachten und mit diesem System dann auch umgehen zu können. Dazu gehören auch die Betrachtung von Energiequellen und Energiesenken im weiteren Umfeld der Gebäude und die nutzungsorientierte Verarbeitung von Informationen – ‚Smart Data‘. Dafür gibt es aber heute kaum eine passende Hochschulausbildung. Siemens zum

Beispiel hat daher neben hausinternen Weiterbildungsprogrammen zusammen mit Hochschulen neue Studiengänge eingerichtet.

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 12 a
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 12 a
10119 Berlin
Tel.: 030/8020872-73
anzeigen@dschej.de