

Ein großes Marktpotenzial können sich Contractoren durch Energiedienstleistungen für die Wohnungswirtschaft erschließen. Andreas Böhl* schildert, wie das trotz der gesetzlich geforderten Kostenneutralität gelingen kann.

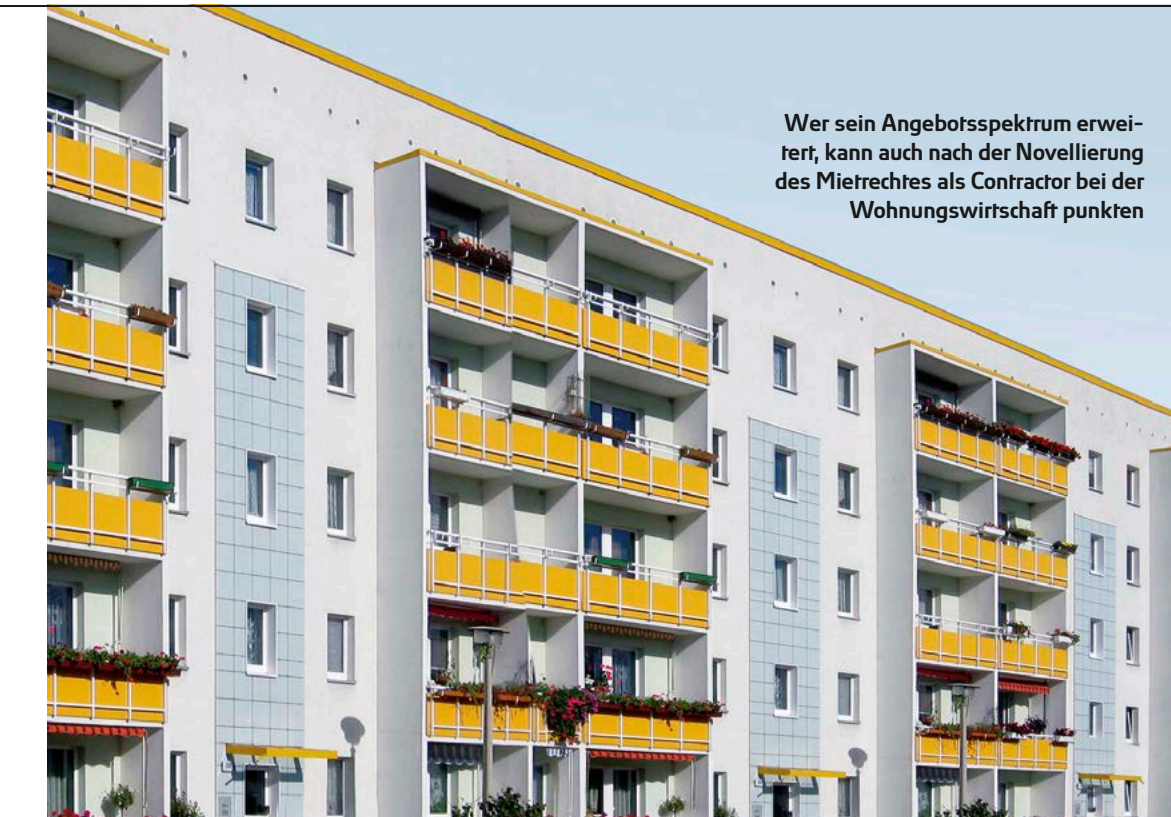
Die Änderungen im Mietrecht, die zum 1. Juli 2013 in Kraft getreten sind, regeln wann und unter welchen Voraussetzungen ein Immobilieneigentümer auf gewerbliche Wärmelieferung umstellen darf. § 556c BGB und die korrespondierende Wärmelieferverordnung (WärmeLV) haben somit massiven Einfluss auf die Umsetzung von Wärmelieferungskonzepten. Eine angepasste Zielgruppenstrategie ist erforderlich, sie kann zu einer signifikanten Belebung des Marktes beitragen.

Die Wohnungswirtschaft war und ist eine der attraktivsten Kundengruppen für Energiedienstleistungen wie Wärmelieferung. Die Änderungen im Mietrecht schaffen rechtliche Klarheit bei der Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung. Doch lassen sich unter Beachtung der Regelungen Projekte leichter umsetzen? Ist es gar schwieriger geworden, erfolgreich Contractingprojekte für Mehrfamilienhäuser zu realisieren?

Die Praxis zeigt, dass insbesondere das Erfordernis der „Kostenneutralität“, also der Vergleich zwischen den bisherigen Betriebskosten der Wärme- und Warmwassererzeugung und den fiktiven Kosten einer Wärmelieferung, zur Unwirtschaftlichkeit von Projekten führen kann. Diese resultiert entweder aus zu geringen Projektrenditen auf Anbieterseite oder zu hohen Investitionszuschüssen des Eigentümers.

Keine Pauschalwerte für den Jahresnutzungsgrad

Dreh- und Angelpunkt des Vergleichs ist dabei der Jahresnutzungsgrad (JNG) der bisher installierten Anlage, der entsprechend § 10 Abs. 2 WärmeLV unterschiedlich ermittelt werden kann. Grundsätzlich ist der anhand gemessener Werte ermittelte JNG anzunehmen. Sofern kein Wärmemengenzähler in-



Wer sein Angebotsspektrum erweitert, kann auch nach der Novellierung des Mietrechtes als Contractor bei der Wohnungswirtschaft punkten

Bild: Tichem

Mit neuen Konzepten zum Erfolg

stalliert ist, sieht der Gesetzgeber eine Ermittlung durch Kurzzeitmessung vor oder aber die Anwendung von anerkannten Pauschalwerten. Da in nahezu sämtlichen Bestandsgebäuden keine Wärmemengenzähler vorhanden sind, kommt insbesondere den anerkannten Pauschalwerten als Berechnungsgrundlage eine wesentliche Bedeutung zu. Nach der Begründung von § 556c BGB und der WärmeLV sind lediglich die Werte aus der „Bekanntmachung der Regeln zur Datenaufnahme und Datenverwendung im Wohngebäudebestand“ des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung vom 30. Juli 2009 derzeit als anerkannte Pauschalwerte zu verwenden. Die sich ergebenden JNG werden jedoch von der Contractingbranche als nicht realistisch eingeschätzt und führen regelmäßig dazu, dass sich Projekte nicht wirtschaftlich umsetzen lassen.

Durch angepasste Dienstleistungskonzepte für die Wohnungswirtschaft lassen sich oben aufgeführte Probleme der Vergleichsrechnung auf Basis unbekannter und gegebenenfalls unrealisti-

scher JNG lösen. Contractoren sollten sich künftig nicht als „Modernisierer“ von Heizungsanlagen positionieren, sondern als Partner für eine effiziente Energieverwendung im Objekt. Diesem Grundgedanken folgend ist das Dienstleistungsspektrum der Contractoren anzupassen. Ausgehend von einer Dienstleistung Monitoring wird die Effizienz der installierten Technik transparent. Beim Monitoring installiert der Energiedienstleister einen Wärmemengenzähler hinter dem Kessel und verknüpft damit Services, etwa die Darstellung von vergleichenden Verbrauchsdaten (Benchmark).

Aufbauend auf den gewonnenen Erkenntnissen des Monitorings lassen sich wirtschaftliche Dienstleistungen rund um die gewerbliche Wärmelieferung darstellen. Die neu geschaffene Transparenz sorgt dafür, dass unterschiedliche Konzepte realisiert werden können. Sofern der JNG über 80 Prozent liegt und der Contractor durch geringinvestive Maßnahmen, wie hydraulischen Abgleich oder ähnliches,

den Nutzungsgrad verbessern kann, bietet sich die Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung im Rahmen eines Betriebsführungscontractings an. Der Dienstleister liefert Wärme und optimiert gleichzeitig den Energieeinsatz. Die Wirtschaftlichkeit des Konzeptes ergibt sich aus der eingesparten Energiemenge.

Auch Projekte in kleinen Objekten sind umsetzbar

Bei modernisierungsbedürftigen Anlagen können bereits im Vorfeld unterschiedliche Konzepte auf ihre Wirtschaftlichkeit hin überprüft werden

und auf diese Weise sowohl klassische Modelle für Energieliefercontracting – entweder durch Anlagenmodernisierung aber auch durch BHKW-Konzepte – realisiert werden.

Das beschriebene Modell des Monitorings zielt im wesentlichen auf zwei Aspekte ab: Einerseits wird zu einem sehr frühen Zeitpunkt eine starke Kundenbindung erreicht. Die Positionierung von Contractoren als Energieeffizienzpartner schafft eine Vertrauensbasis. Dieser Gesichtspunkt ist vor dem Hintergrund, dass der Kunde letztendlich langfristig gebunden werden soll, Grundlage für eine kooperative und erfolgreiche Zusammenarbeit. Andererseits steigt die Wirtschaftlichkeit von Wärmelieferungsprojekten signifikant, wenn der ermittelte JNG unterhalb des ansonsten anzusetzenden Nutzungsgrades gemäß anerkannter Pauschalwerte liegt. Erfahrungen aus analysierten Projekten zeigen, dass auf Basis dieser Vorgehensweise auch Projekte in relativ kleinen Objekten wirtschaftlich umsetzbar sind.

Im Zusammenhang mit dem oben beschriebenen Monitoring lassen sich weitere attraktive Dienstleistungen etablieren. So ist es durchaus denkbar, größere Anlagen auf vorhandene Leitwarten aufzuschalten. Im Falle einer Störung wird ein vorher definierter Handwerkspartner informiert. Auf diese Weise können Störungen behoben werden, bevor das „Frühwarnsystem Mieter“ Alarm schlägt.

Die mietrechtlichen Änderungen des zurückliegenden Jahres sorgen dafür, dass das Hemmnis der Unsicherheit bei der Umlagefähigkeit von Wärmepreisen beseitigt ist. Über eine angepasste Zielkundenstrategie sowie eine Neuausrichtung ihres Dienstleistungsportfolios haben Energiedienstleister die Möglichkeit, das enorme Marktpotenzial zu heben und das Geschäftsfeld nachhaltig auszubauen. **E&M**

* Andreas Böhl, Geschäftsführer MPW Consulting, Northeim

Modelle für Sanierung öffentlicher Gebäude

Die KEA Klimaschutz- und Energieagentur Baden-Württemberg will mit einem Forschungsprojekt dem Contracting in öffentlichen Gebäuden den Weg ebnen. VON ARMIN MÜLLER

Bei dem Ende 2013 gestarteten Vorhaben mit dem Namen EDLIG (Energie Dienstleistungen im Gebäudebestand) arbeiten mehrere Partner zusammen, darunter Forschungsinstitute, Verbände, die Deutsche Energie-Agentur, Banken sowie Ingenieur- und Architekturbüros. Das deutsche Projekt läuft bis 2017, es wird vom Bundeswirtschaftsministerium mit rund 800 000 Euro gefördert. Ein ähnliches Vorhaben gibt es auch auf internationaler Ebene unter dem Namen Annex 61 Business.

Ziel beider Projekte ist es, den Sanierungstau bei öffentlichen Gebäuden mit Hilfe von Contractingmodellen

aufzulösen, die die Finanzierung sowohl der Gebäudetechnik als auch der Gebäudehülle einschließen. Die Anlagentechnik öffentlicher Liegenschaften ist laut KEA im Durchschnitt 25 Jahre alt, die Gebäudehüllen seien sogar noch zehn Jahre älter. Die Sanierungsrate liegt bei rund einem Prozent pro Jahr; das Doppelte bis Dreifache wäre eigentlich nötig, um die Ziele der Energiewende zu erreichen.

Das deutsche (und ähnlich das internationale) Forschungsprojekt ist in fünf Abschnitte aufgeteilt. Es startet mit einer Datenerhebung. Auf deren Basis werden dann für verschiedene Gebäudetypen mit

Hilfe von Simulationsprogrammen Sanierungsmaßnahmen geplant (inklusive der Betrachtung der Gebäudehüllen-Dämmung) und die Energieeinsparung ermittelt. Abschnitt drei beschäftigt sich mit neuen Geschäftsmodellen und der Minimierung von finanziellen Risiken. In den Abschnitten vier und fünf werden Machbarkeitsstudien, Pilotprojekte und ein umfassender Leitfaden für die Branche erarbeitet. Die Ergebnisse will man öffentlich zugänglich machen. Ziel ist es, neue Geschäftsmodelle zur integralen Sanierung mittels Contracting zu entwickeln. **E&M**

Ent+Eff
Fachmesse für Energieeffizienz
Eine Marke des AGFW

www.eneff-messe.de

21. Fachmesse »Energieeffizienz 2014« und AGFW-FachDialog 6.-8. Mai 2014, Köln

Als Schirmherren der Fachmesse konnten wir die Ministerpräsidentin des Landes Nordrhein-Westfalen, **Hannelore Kraft**, und die **RheinEnergie AG** gewinnen.

Die Veranstaltung kombiniert:

- » Messe
- » politisch geprägte Eröffnungsveranstaltung
- » AGFW-Fachdialog
- » AGFW-Mitgliederversammlung

An drei Veranstaltungstagen können sich die Besucher über politische Rahmenbedingungen, den nationalen Markt, Wärmeerzeugung, Wärmespeicher, Sicherheit, Netze, Kundenanlagen und Wärmemessung informieren.

Rund **160 Aussteller** geben den Messebesuchern einen Überblick über das Leistungsspektrum im Bereich der **Wärme, Kälte, Kraft-Wärme-Kopplung** und **dezentraler Energietechnik für industrielle und öffentliche Wärmeversorgung**.

JETZT ONLINE ANMELDEN!

Schirmherren:
Die Ministerpräsidentin des Landes Nordrhein-Westfalen

Veranstalter:
AGFW