

Die Änderungen im Mietrecht aus dem Jahr 2013 haben massiven Einfluss auf die Umsetzung von Wärmelieferungskonzepten. Geregelt wurde, wann Gebäudeeigentümer auf gewerbliche Wärmelieferung umstellen dürfen. Eine angepasste Zielgruppenstrategie ist nötig und kann zu einer signifikanten Marktbelebung beitragen.

von **Dipl.-Kaufm. Andreas Böhl**

Die **Wohnungswirtschaft** war und ist eine der attraktivsten Kundengruppen für Energiedienstleistungen – wie zum Beispiel die Wärmelieferung. Die zum 1. Juli 2013 in Kraft getretenen Änderungen im Mietrecht schaffen nun rechtliche Klarheit bezüglich der Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung. Doch lassen sich

der WärmeLV sind derzeit lediglich die Werte aus der Studie „Bekanntmachung der Regeln zur Datenaufnahme und Datenverwendung im Wohngebäudebestand“ des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung vom 30. Juli 2009 als anerkannte Pauschalwerte zu verwenden. Die sich ergebenden Jahresnutzungsgrade werden jedoch sei-

Beim Monitoring installiert der Energiedienstleister einen Wärmemengenzähler hinter dem Kessel und verknüpft damit weitere Services, wie zum Beispiel Verbrauchsanalysen. Somit stellt das Monitoring auch einen Mehrwert für Eigentümer und Nutzer (Mieter) der Immobilie dar.

unter Beachtung der Regelungen Projekte jetzt tatsächlich leichter umsetzen? Oder ist es gar schwieriger geworden, erfolgreich Contracting-Projekte 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.

Dreh- und Angelpunkt des Vergleichs stellt dabei der Jahresnutzungsgrad der bisher installierten Anlage dar. Entsprechend des § 10 Absatz 2 der Wärmelieferverordnung (WärmeLV) kann er unterschiedlich ermittelt werden. Sofern kein Wärmemengenzähler installiert ist sieht der Gesetzgeber eine Ermittlung durch Kurzzeitmessung vor oder aber die Anwendung von anerkannten Pauschalwerten. Da in nahezu sämtlichen Bestandsgebäuden kein Wärmemengenzähler vorhanden ist, kommt insbesondere den anerkannten Pauschalwerten als Berechnungsgrundlage aktuell eine wesentliche Bedeutung zu. Nach der Begründung von § 556c BGB und

tens der Contracting-Branche als nicht realistisch eingeschätzt und führen regelmäßig dazu, dass sich Projekte nicht wirtschaftlich umsetzen lassen.

bekannter und gegebenenfalls unrealistischer Jahresnutzungsgrade 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 weitere Services, wie zum Beispiel Verbrauchsanalysen. Somit stellt das Monitoring auch einen Mehrwert für Eigentümer und Nutzer (Mieter) der Immobilie dar.

Das beschriebene Konzept des Monitorings stellt aus strategischer Sicht des Anbieters im Wesentlichen auf zwei Aspekte ab. Zum einen wird zu einem sehr frühen Zeitpunkt eine enorme Kundenbindung erzielt. Die Positionierung von Contractoren als Energieeffizienzpartner schafft eine Vertrauensbasis und bietet ein Fundament für eine langfristige und enge Zusammenarbeit. Zum anderen steigt die Wirtschaftlichkeit von Wärmelieferungsprojekten signifikant, sofern der ermittelte Jahresnutzungsgrad unterhalb des ansonsten anzusetzenden Nutzungsgrads gemäß anerkannter Pauschalwerte liegt. Erfahrungen und



Monitoring macht transparent, wie effizient die installierte Technik arbeitet.

Monitoring als Basis einer Energieeffizienzpartnerschaft

Durch angepasste Dienstleistungskonzepte für die Wohnungswirtschaft lassen sich oben aufgeführte Probleme der Vergleichsrechnung auf Basis un-

Analysen ausgewählter Projekte zeigen, dass sich der Ertrag des Contractors auf diese Weise nicht selten um mehr als 40 Prozent steigern lässt.

Im Zusammenhang mit dem oben beschriebenen Monitoring lassen sich weitere attraktive Dienstleistungen

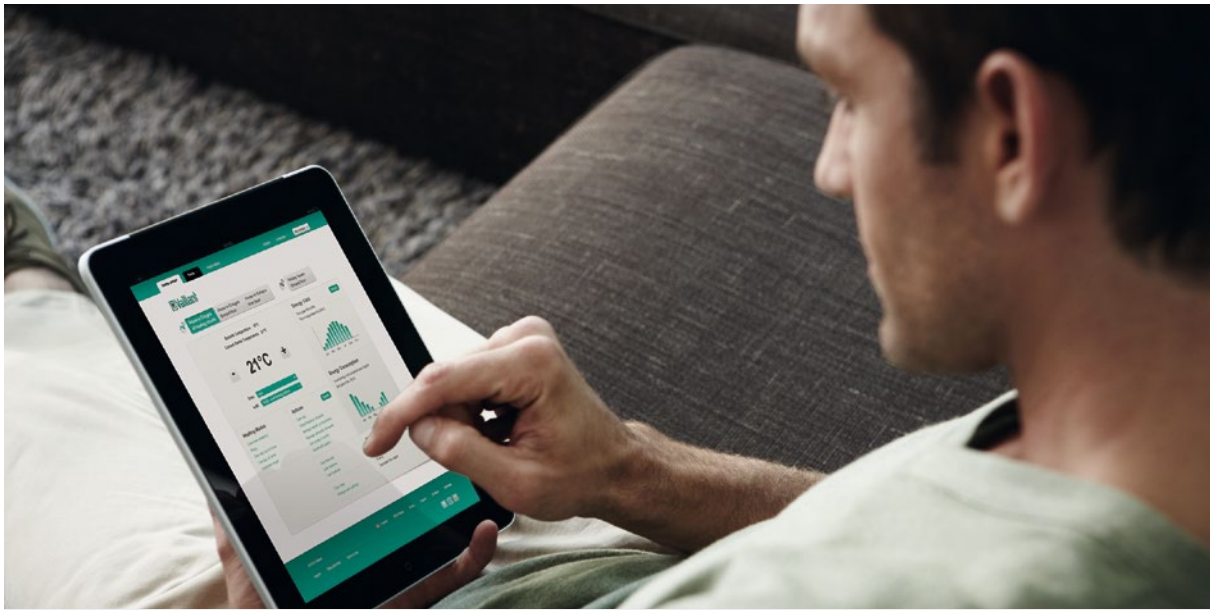


FOTO © VAILLANT GMBH, REMSCHEID

Smarte Technologien bieten den Mietern sowohl mehr Komfort als auch Einsparpotenziale.

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.

Monitoring als Grundlage weiterer Energiedienstleistungen

Aufbauend auf den gewonnen Erkenntnissen des Monitorings lassen sich wirtschaftliche Dienstleistungen rund um die gewerbliche Wärmelieferung darstellen. Die neu geschaffene Transpa-

renz sorgt dafür, dass unterschiedliche Konzepte realisiert werden können. Sofern der Jahresnutzungsgrad über 80 Prozent liegt und der Contractor durch geringinvestive Maßnahmen wie zum Beispiel dem hydraulischen Abgleich 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, oder anders ausgedrückt: aus einer verbesserten Kostensituation des Anbieters.

Bei modernisierungsbedürftigen Anlagen können auf Basis der Erkenntnisse des Monitorings unterschiedliche Konzepte hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit überprüft und dem Eigentümer sowohl klassische Energieliefer-Contracting-Modelle mittels Anlagenmodernisierung sowie BHKW-Konzepte angeboten werden. Eine Steigerung des Umsetzungserfolges ist in aller Regel gegeben, da die Attraktivität des Konzeptes aus Sicht des Eigentümers mit „echten Werten“ untermauert wird.

Smarte Dienstleistungen erweitern das Geschäftsfeld

Wärmelieferung in Wohnobjekten zielt heute vielfach auf Maßnahmen ab, die sich auf die effiziente Erzeugung von Wärme mittels Modernisierung und Betrieb von Heizungsanlagen erstreckt. Zukünftig werden jedoch smarte Technologien eine bedeutendere Rolle ein-

nehmen. So ist es denkbar, dass der Energiedienstleister seinen Leistungsumfang nicht auf die technischen Geräte im Heizraum beschränkt, sondern steuernd über die Stellgröße „Raumwärme“ eingreift. Der Kunde hat die Möglichkeit, Komfortzonen zu definieren oder Raumtemperaturen pro Zimmer festzulegen. Die korrespondierende Abrechnung erfolgt nicht mehr auf Basis von verbrauchten Kilowattstunden (Energie), sondern nach beheizter Fläche und gelieferter Temperatur. Die Aufgabe des Dienstleisters ist es nunmehr, Raumtemperaturen zur Verfügung zu stellen. Durch intelligente Vernetzung der Technik einzelner Wohnungen und der zentralen Heizungsanlage ergeben sich zusätzliche Einsparpotenziale. Den Gedanken der „smarten Wärme“ aufgreifend können Energiedienstleister diesen Markt aktiv weiterentwickeln. Im Fokus sollte dabei immer der Bedarf des Kunden stehen, nämlich eine sichere, günstige und komfortable Versorgung. ■



Der Autor

Dipl.-Kaufm. Andreas Böhl

ist Geschäftsführer der MPW Consulting GmbH in Northeim.

a.boehl@mpw-net.de



FOTO © HOWAGE

Wachstumsmarkt Wohnungswirtschaft: Mit gezieltem Monitoring lassen sich wirtschaftliche Dienstleistungen rund um die gewerbliche Wärmelieferung ausbauen.