



## **Best-Practice-Beispiele im LaNEG Hessen e.V.**

### **„Heizungs-Contracting“**

**Die Bürger-Energiegenossenschaft Rodgau/Rödermark eG (EnerGo eG) investiert bei Neubauten und Sanierungen privater, öffentlicher oder halböffentlicher Gebäude in die Heizungstechnik  
Sachstand: Juni 2015**

#### **Rahmenbedingungen:**

Energie-Effizienz im Gebäudebestand ist sowohl aus energetischer, wie auch aus investiver Sicht der „schlafende Riese“ in der Energiewende. Vielfältige Rahmenbedingungen bei Neubauten oder Bestandsgebäuden (Bausubstanz, Nutzungsart, Denkmalschutz, Logistikmöglichkeiten) machen dabei immer individuelle Planungen und Lösungsansätze zur energetischen Sanierung nötig. Wo ein investiver Eingriff in die Bausubstanz (Dämmung/Isolierung, Lüftungs-/Heiz-Systeme) keine absehbare Refinanzierung bringt oder zu hohe Risiken birgt, kann aber oft eine Optimierung der Wärmebereitstellung ein Investitionsprojekt mit adäquater Energie- und Wirtschafts-Bilanz darstellen. Vielerorts laufen in öffentlichen wie privaten Gebäuden veraltete Öl- oder Gas-Kessel mit schlechtem Wirkungsgrad, unpassender Dimensionierung und unkalkulierbarem Ausfallrisiko. Gerade im öffentlichen oder halböffentlichen Bereich werden jedoch oftmals auch wirtschaftlich sinnvolle Investitionen in den Bestand durch eine prekäre Haushaltslage oder fehlender Planungskapazitäten ausgeschlossen. Hier können regional agierende Energiegenossenschaften mit lokalen Handwerksbetrieben schnell und mit überschaubaren Investitionsvolumen agieren. Die erzielten Einsparpotentiale sichern dabei sowohl die Renditeerwartungen der Genossenschaft als auch eine Einsparung von laufenden und investiven Kosten bei den Gebäudenutzern.

#### **So agiert die Bürger-Energiegenossenschaft Rodgau/Rödermark eG:**

Die EnerGo hat im Bestandsgebäude eines lokalen Sportlerheims mit Schießstand sowie bei einem neu errichteten Seniorenwohnheim der Caritas in neue Heizungsanlagen investiert. Es wurden jeweils ein Pellet-Kessel mit 100 kW Leistung sowie eine Gastherme für Spitzenlasten und Redundanzen verbaut. Die Investition (samt Pufferspeicher, Pellet-Lager und Anschlussleitungen) lag jeweils knapp über 70.000 €.

Über einen langfristigen Contracting-Vertrag (hier über 20 Jahre) beliefert die Genossenschaft den jeweiligen Abnehmer mit Wärme. Die Betriebsführung und Wartung übernimmt der lokale Heizungsbauer im Auftrag der Genossenschaft. Die Abnehmer zahlen dafür einen Grundpreis (der für sich ausreicht, die Investition zu amortisieren) und einen verbrauchsabhängigen Arbeitspreis (der ausreicht, die Kosten von Belieferung, Wartung und Betriebsführung zu decken).

Die Preisgestaltung von Grund- und Arbeitspreis sind dabei variabel an Preisleitklauseln mit öffentlichen Preis-Index-Verweisen gebunden. Da dieselben Index-Verweise auch Bestandteil der Wartungs-, Belieferungs- und Betriebsführungs-Verträgen sind, kann sich die Genossenschaft von möglichen inflationsbedingten Risiken freihalten. Der Abnehmer trägt dabei kein zusätzliches Risiko, dass er im alternativen Eigenbetrieb nicht auch ohnehin tragen würde.

In den vorliegenden Projekten haben die effiziente Technik und der preiswerte Brennstoff einen großen Preisvorteil zu den Bestands- bzw. Vergleichs-Systemen. Aus diesem Einsparungen und Steuervorteilen (nur 7% MwSt. auf Holz-Pellets) generiert sich ein einträglicher Gewinn für die Genossenschaft sowie eine Kostenersparnis für den Abnehmer. Bei jährlichen Heizkosten (Grund- und Arbeitspreis) von ca. 15.000 € spart der Sportverein im Vergleich zu seiner vorherigen Bestandsanlage jährlich rund 1.500 € Betriebskosten, ohne dabei mögliche Investitionskosten bei einem Ausfall der alten Heizungsanlage einzukalkulieren.

### **Kritische Punkte bei der Projektierung:**

Die technische und wirtschaftliche Vorplanung eines gebäudespezifischen Heizsystems wird nicht immer vom jeweiligen Gebäudeeigentümer angestoßen und finanziert. Um hier ein Projekt zu akquirieren, muss ggf. eine Vorleistung erbracht werden. Dies kann die Genossenschaft aber eventuell vergünstigt oder kostenneutral durch Eigenleistungen (bei fachkundigen Mitgliedern) oder durch Kooperation mit lokalen Installationsbetrieben (mit Vorleistung zur Auftragsicherung) erbringen.

Als Risiko bleibt, dass der potentielle Abnehmer während der Projektierung der Contracting-Lösung auf eine eigenständige Umsetzung umschwenkt. Kommunen und Vereine haben hierfür aber meist zu wenig freie Mittel (finanziell wie personell). Öffentliche oder private Wohnungsträger wollen sich vielfach auch bewusst auf der Versorgung ihrer Mieter heraushalten, um sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und um bei der Kostenumlage auf die Mieter eine transparente externe Abrechnung vorweisen zu können.

### **Resümee:**

- Wärme- und Effizienz-Contracting birgt ein hohes Projekt-Potential für die nächsten Jahrzehnte ohne dabei von öffentlichen Regelungen (wie einem EEG) wirtschaftlich abhängig zu sein.
- Das überschaubare Investitionsvolumen ist auch für kleine Genossenschaften umsetzbar.
- Laufende Arbeitsaufwände (Betrieb, Wartung, Belieferung) können extern vergeben werden und sind in die Preisfindung der Lieferverträge einzurechnen.
- Indizierte Preisleitklauseln bei Abnehmer- und Lieferanten-Verträgen egalisieren das Inflationsrisiko bei langfristigen Contracting-Verträgen.
- Gerade öffentliche Liegenschaften sind für Genossenschaften prädestiniert, da meist ein Investitionsstau vorliegt, die Kommune ein insolvenzsicherer Vertragspartner ist und meist ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen Kommune und investiver Bürgerschaft herrscht.
- Halböffentliche Partner wie kommunale Gesellschaften, Vereine oder soziale Bauträger können mit ihren Liegenschaften ebenfalls gute Voraussetzungen für sicherer Investitionsprojekte mitbringen.