

Contracting kommt nicht so recht voran Private meets Public

„Private meets Public“ war das Motto der zweitägigen Veranstaltung der Berliner Energieagentur anlässlich ihres 10-jährigen Bestehens im September 2003. Thema der Veranstaltung war unter anderem Contracting.



Berliner Abgeordnetenhaus, Private meets Public

Der erste Veranstaltungstag mit rund 350 Teilnehmern fand im Abgeordnetenhaus von Berlin statt. Hier standen Probleme und Chancen der EU-Osterweiterung – vor allem im Sektor Energie und Umweltschutz – im Fokus der Referate.

- Die Importabhängigkeit der neuen EU-25 wird bis 2030 von heute 50 auf künftig 70 % ansteigen.
- Der CO₂-Ausstoß wird bis 2010 nicht um 8 % vermindert, sondern um 5 % gestiegen sein, wenn sich der Energieverbrauch so weiter entwickelt.
- Die diversen geltenden Richtlinien, die der Energieeinsparung und CO₂-Minderung dienen (Kraftstoffeffizienzrichtlinie, Gebäuderichtlinie usw.) müssen auch in den EU-Beitrittsländern umgesetzt werden.

Der erste Tag schloss mit einer Podiumsdiskussion und mit der offenen Frage, ob es nicht Sinn machen würde, verstärkt in Maßnahmen zur CO₂-Minderung in den neuen EU-Beitrittsländern zu investieren, um mit geringstem Investitionsaufwand am meisten zu erreichen.

Statusseminar: Contractingmarkt Deutschland

Mehrere parallele Workshops fanden am zweiten Tag im Energie Forum Berlin statt. Das Statusseminar zum „Contractingmarkt in Deutschland“ beleuchtete rechtliche Fragen, spiegelte Erfahrungen aus Praxisprojekten wieder und erörterte Perspektiven für die Zukunft.

Veränderte Risikoverteilung

RA Martin Hack, Justiziar des Verbandes für Wärmelieferung, VfW, lieferte einen

Vergleich über die Risikoverteilung eines konventionellen Anlagenbetriebes mit der des Contracting. Konventionell zahlt der Vermieter Investitionen und der Mieter die Energiekosten. Mit dem Contracting kommt der Contractor als dritter Partner ins Boot. Auf seiner Seite liegt das Risiko für die Dimensionierung, die ordnungsgemäße Errichtung, Reparatur, Wartung und Ersatz der Anlage. Durch die vertragliche Gestaltung und seinen eigenen Wirtschaftlichkeitsdruck stelle er einen effektiven Betrieb sicher.

RA Norbert Eisenschmid, Justiziar des Deutschen Mieterbundes, analysierte die Hemmnisse im „Dreiecksverhältnis Contractor, Vermieter und Mieter“. Während Hilfen für die Vertragsgestaltung zwischen Contractor und Vermieter in diversen Leitfäden behandelt werden, liegt in der Praxis die größte Unsicherheit in den Mietverträgen, die oft direkt vom Anlagencontracting betroffen werden. Auf die Kernfrage – „Sollen oder müssen die Mieter einem Contractingvertrag des Vermieters mit externen Unternehmen zustimmen?“ – könne jedoch keine Pauschalantwort gegeben werden. Das Direktcontracting zwischen Contractinganbieter und Mieter (mit dem Vermieter als Mittler) habe sich aber als wenig praktikabel herausgestellt.

Kalt- und Warmmietenproblem

Das Problem der neuen Vertragslage liegt in der Verlagerung von Kostenanteilen der Kaltmiete in die Warmmiete, im ungünstigen Fall kommt es sogar zur Doppelzahlung einzelner Kosten durch den Mieter. Normalerweise enthält die Kaltmiete einen Anteil für die Instandsetzung, der für die Erneuerung der Anlagentechnik am Ende ihrer Lebenszeit vorgesehen ist. Wird die Anlage in ein Contracting übergeben, sorgt der An-

lagenbetreiber oft sofort für den Ersatz veralteter Technik, schreibt jedoch die Neuinvestitionen über den Wärmepreis (und damit die Warmmiete) ab. Wird jetzt nicht gleichzeitig die Kaltmiete gesenkt, zahlt letztendlich der Mieter die Anlagenneuinvestition doppelt – an den Vermieter und den Contractor.

Nur für den sozialen Mietwohnungsbau gibt es eindeutige Regelungen: Um den Anteil der Kosten, für den der Contractor jetzt verantwortlich ist (Anlagentechnik), muss die Kaltmiete gekürzt werden. Für den freien Wohnungsmarkt ist die Rechtslage offen. Eisenschmid fordert in diesem Fall eine Senkung der Kaltmiete bis zur „Warmmieten-Neutralität“, wodurch neue Vertragsabschlüsse zwischen Vermieter und allen Mietern erforderlich sind. Alternativ sei aber auch eine Ausgleichszahlung des Vermieters möglich. Als weiteres Hemmnis von Seiten der Mieter wird die nicht nachvollziehbare Preisfindung des Contractors angesehen. Sie unterscheidet sich grundlegend von der „Gläserne Bilanz“, wie sie aus der üblichen Wärmeversorgung bekannt ist.

Ob die Warmmietenneutralität jedoch wirklich gerechtfertigt ist, wurde in den Pausengesprächen mit einer anderen Argumentation diskutiert. Energiesparender Anlagenbetrieb setzt meist eine Neuinvestition in Energiespartechiken voraus. Der Contractor schreibt dabei die Kosten im Wärmepreis ab. Beispielsweise wird ein BHKW installiert, statt des vorhandenen Niedertemperaturkessels. Hätte der Vermieter diesen Schritt selbst vollzogen, dürfte er einen Teil der Neuinvestitionen als Erhöhung der Kaltmiete ansetzen. Denn er hat über das normale Instandhaltungsmaß hinaus den Wert der Immobilie gesteigert. Die Mieter müssten diese Investition und die

damit verbundene Kaltmieterhöhung hinnehmen, ohne dass sich die Nebenkosten sofort in gleichem Maße vermindern. Führt aber der Contractor die gleiche Maßnahme durch, kann es dann eine Warmmieten-Neutralität geben?

Vergaberecht verhindert nachträgliche Optimierung

Ein Problempunkt, der bei der Podiumsdiskussion erörtert wurde, betrifft die Vergabe. Erich Mick, Bürgermeister a. D. der Gemeinde Mauer, hatte zuvor festgestellt, dass bei Contracting-Projekten vermehrt Verstöße gegen die Vergabeverfahren auftreten: Viele Kommunen schreiben gesetzwidrig Contracting nicht aus. Stephan Schmickler, Stadtbaurat der Stadt Bergisch-Gladbach, führte hierzu aus, dass das heute geltende Vergaberecht in der laufenden Ausschreibung keine Preis- und Leistungsverhandlungen erlaubt. Das würde einem optimalen Contracting – aber auch anderen Projekten – schaden. Wenn der potentielle Kandidat im Vergabeverfahren den Zuschlag erhalten hat, könne man dessen Angebot nach geltendem Recht nicht mehr ändern, obwohl durch Nachverhandlungen oft eine energetische und finanzielle Optimierung möglich sei.

Theoretisch dürfen die Bieter zwar Nebenangebote abgeben, wirtschaftlich leisten könne sich das aber keiner, wenn er mit oft 100 anderen Bietern ins Rennen geht. Schmickler forderte als Konsequenz daraus eine Änderung des Vergaberechts, obwohl seiner Meinung nach „die echten Verwaltungsleute“ die VOB gar nicht ändern wollten. Dr. Axel Berg, energiepolitischer Sprecher der SPD-Fraktion im Bundestag, stellte in diesem Zusammenhang klar, dass das Vergaberecht der EU geändert werden könnte, sofern das Wirtschaftlichkeitsgebot nicht mehr erfüllt ist. Dazu bedürfe es eines lauten Protestes aus der Praxis.

Contracting als „Rundum-Versorgung“?

Im Angesicht leerer Kassen drängte sich die Frage auf, ob Contracting nicht neben der Anlagentechnik auch für andere Maßnahmen geeignet ist. Beispielsweise als „Rundum-Versorgung“ eines Gebäudes mit Wärmedämmung, Anlagentechnik und Wartung/Instandhaltung. Peter Rathert, Referatsleiter TGA im BMVBW, deutete diese Entwicklungsrichtung als zukunftsweisend für das Contracting an, vor allem für Liegenschaften des Bundes.

Problematisch sehen andere Experten in diesem Zusammenhang die nicht geklärten Eigentumsverhältnisse bei Ende des Contracting-Vertrages. Schmickler verdeutlichte in diesem Zusammenhang das generelle Problem der deutschen Verwaltung: Neue Gebäude kann man heute bauen lassen und anschließend mieten. So könne durch optimale Planung und Betriebsführung viel Geld gespart werden. Im Gegensatz dazu verbiete die deutsche Rechtsprechung den Kommunen aber, alte Gebäude zu verkaufen und zurückzumieten. Für dieses Problem hätte auch Superminister Clement bisher keine Lösung geliefert.

(vor allem der Regeltechnik) vermarkten und den Contractinggeber so langfristig binden.“ Freie Contractoren verfügen hingegen oft über zu wenig Kapital.

Für die richtige Vorgehensweise bei der Kundengewinnung kristallisierte sich aus den Meinungen: Contracting muss zunächst ins oberste Management, dann auf die Ebene der Betriebsleitung. Schmickler: „Hoch einsteigen ist richtig, nicht beim Sachbearbeiter. Die versuchen nur ihr Terrain zu verteidigen und stehen auf dem Schlauch, aus dem eigentlich das Wasser kommen soll.“ **KJ** ←



Fotos: HPE Unternehmensgruppe

Neue Kraft aus bekannten Fehlern

Das Podium war sich einig: die Contracting-Branche müsse das Image schief gelaufener Projekte schnell abschütteln. Vielfach läge es an den Contractoren, die sich mit Aufträgen übernommen und deren Risiken nicht richtig eingeschätzt hätten. Für Wolf-Dietrich Kunze, Vorstandsvorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Fernwärme beim VDEW und Leiter des Center Wärme der Bewag Berlin, ist es generell ein Problem, die Contracting-Branche am Markt zu positionieren. Sie hätte stark mit dem – vielleicht nicht unberechtigten – Argument zu kämpfen, beim Vertragsabschluss „Hintergedanken“ zu haben. „Energieversorger als Contractoren würden als nicht neutral angesehen, denn sie wollten nur ihre Energie verkaufen. Hersteller träfe das Argument zwar nicht so stark, aber auch ihnen wird nachgesagt, sie wollten ihre Produkte



Energie Forum Berlin, passendes Ambiente für Energiefragen