

Bewegung in Sicht?

Contracting. Nach wie vor ist die Dienstleistung nicht eindeutig definiert. Für eine rentable Umsetzung des Wärme-Contractings in der Wohnungswirtschaft fehlen noch immer die gesetzlichen Rahmenbedingungen.

Jola Horschig, Springe

„Wir werden Ihnen kostenlos eine Dampfmaschine überlassen. Wir werden diese installieren und für fünf Jahre den Kundendienst übernehmen. Wir garantieren Ihnen, dass die Kohle für die Maschine weniger kostet, als Sie gegenwärtig an Futter für die Pferde aufwenden müssen, die die gleiche Arbeit tun. Und alles, was wir von Ihnen verlangen, ist, dass Sie uns ein Drittel des Geldes geben, das Sie sparen.“ Diese Worte werden dem Schotten James Watt zugesprochen. Sollte das stimmen und er ein Unternehmen gefunden haben, das auf seinen Vorschlag eingegangen ist, dann wäre der 1819 verstorbene Erfinder vermutlich der Vater des Contractings. In Deutschland gibt es das Contracting seit den 1980er-Jahren. Seit 30 Jahren also, und man sollte meinen, dass nach einer so langen Zeit die grundsätzlichen Dinge geklärt sind. Doch dem ist nicht so. Der Begriff ist nach wie vor nicht eindeutig definiert, die Art der Dienstleistungen auch nicht. Und für eine rentable und unbürokratische Umsetzung des Wärme-Contractings in der Wohnungswirtschaft fehlen nach wie vor die gesetzlichen Rahmenbedingungen. Vor allem die Umlagefähigkeit der Wärmelieferkosten mit der Betriebskostenabrechnung ist noch nicht ausreichend gesichert.

Rechtsrahmen suboptimal

Bei den Beteiligten besteht „weitgehend Einigkeit darüber, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Contracting als ein Weg zur Steigerung der Energieeffizienz zurzeit zwar besser sind als früher ..., dass sie aber noch keineswegs



Die Umlagefähigkeit der Wärmelieferkosten ist noch nicht ausreichend gesichert.

optimal sind und eine Verbesserung notwendig“, schreibt Dr. Dietrich Beyer, Richter am Bundesgerichtshof a. D., in seinem Artikel „Contracting in der Wohn- und Gewerberaummiete“.¹ Genau diese Verbesserungen sollen eigentlich mit der geplanten Mietrechtsreform geschaffen werden. Doch wie häufig bei Gesetzesnovellierungen könnte es in einigen Bereichen komplizierter werden. Darauf deutet zumindest der Referentenentwurf des Mietrechtsänderungsgesetzes (MietRÄndG) hin, der seit Oktober 2011 vorliegt. Einfacher wird Contracting nach Auffassung von Dr. Dietrich Beyer in den Fällen, in denen nach bisheriger Rechtslage eine Umstellung im laufenden Mietverhältnis nicht realisierbar war. Dort jedoch, wo nach bisheriger Rechtslage eine Umstellung ohne Weiteres möglich war,

wird es schwieriger. Der Grund: Der Entwurf sieht vor, dass Energie eingespart werden muss und die Betriebskosten nicht steigen dürfen. Damit könnte, befürchtet die zur Kalo-Gruppe gehörende Urbana Energiedienste GmbH, eine Erhöhung des Verwaltungsaufwands und eine Behinderung des Contractings verbunden sein.

Ein weiteres Hindernis hat das ab 1. Januar 2012 geltende Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) geschaffen. Zur Erklärung: Die Lieferung von Wärme wird durch den Einsatz von Block- |→

Fortsetzung auf Seite 44

¹ Der Beitrag von Dr. Beyer erscheint in der aktuellen Ausgabe der Zeitschrift „Contracting und Recht“ und steht bereits unter www.mietgerichtstag.de (-> Mietgerichtstag 2012 -> Vorträge 2012, 3. Beitrag von unten) zum Download bereit.



Jetzt gleich anfordern!

Per Fax: 0180/50 50 441*

Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

*0,14 m/Min. aus dem dt. Festnetz, abw. Mobilfunkpreise, ab 1.3.2010 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

**Empfehlen Sie jetzt die Immobilienwirtschaft.
Ihr Geschenk wartet bereits auf Sie.**

Digitales Notizbuch mit Bluetooth Funktion

- > Erfasst handschriftliche Notizen digital und ohne PC
- > Überträgt Daten per Bluetooth zum Bearbeiten oder Weiterleiten per Email/MMS
- > Speichert bis zu 100 Seiten
- > Akku für bis zu 8 Stunden kontinuierliches Schreiben
- > Inkl. Grafiktablett, Stift, 2x Tintenminen, Werkzeug zum Minenwechsel, USB Kabel, CD

**Ihre
Prämie**



Ja, ich habe einen Abonnementen erworben.
Bitte schicken Sie meine Prämie an folgende Adresse. Ich erhalte meine Prämie, selbst wenn ich kein Immobilienwirtschaft-Abonnent bin.

Name, Vorname _____

Straße, Nr _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon _____

Ja, ich abonniere die Immobilienwirtschaft
für mind. 1 Jahr zum Preis von € 136,- inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von 4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname _____

Straße, Nr _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon _____

Ich zahle per Rechnung bequem per Bankeinzug

Kontonummer _____ BLZ _____

Name der Bank _____

Datum _____ Unterschrift _____

Der neue Abonnent darf innerhalb der letzten 6 Monate nicht Bezieher der Immobilienwirtschaft gewesen sein. Das Prämienangebot gilt nicht bei Eigen- oder Umbestellungen, Geschenk-, Gutschein-, Studenten- oder Ausbildungsabonnements. Sie erhalten die Werbeprämie innerhalb von 4 Wochen nach Bezahlung des neuen Abonnements.

Bestellnummer: A06228_DIR
Werbenummer: 029742T3
Prämienbestellnummer: 5297141

HAUFE.

heizkraftwerken (BHKW) häufig mit der Lieferung von Strom kombiniert. Was energetisch sinnvoll ist, ist jedoch wegen der EEG-Umlage (2012 = 3,59 ct/kWh zuzüglich Mehrwertsteuer) bei Contracting-Modellen nun hinderlich.

In der Branche ist angesichts der aktuellen und künftigen rechtlichen Rahmenbedingungen deutliches Zähnknirschen zu hören. Stephan Wahle, Geschäftsführer der E-con 24 GmbH und beim Wärme-Contracting Kooperationspartner der Innotec Energie-Management GmbH, sieht die Entwicklung sportlich: „Durch das Mietrechtsänderungsgesetz wird die Situation für Contractoren noch interessanter.“

Arbeitserleichterung

Wärme-Contracting bietet vom Prinzip her eine win-win-Win-Situation für alle Beteiligten: Immobilieneigentümer – Mieter – Contractor. Nutznießer ist die Umwelt. Durch den Einsatz neuer, effizienterer Anlagentechnik wird der Energieverbrauch gesenkt. Die damit verbundenen Einsparungen dienen dazu, die neue Anlage zu finanzieren. Ein weiteres Argument für Contracting: Analyse, Planung, Auswahl, Bau, Finanzierung und Betrieb einer Heizungsanlage haben sich zu einem komplexen Spezialgebiet entwickelt. „Sind Energie- und Wärmeversorgung kein Kerngeschäft, dann nehmen Contractoren ihren Kunden Arbeit in einem Bereich ab, der ihn am Tagesgeschäft hindert und für den er zusätzliches Personal bräuchte“, erläutert Norbert Hirt, Leiter Wärme-Contracting bei den Stadtwerken Heidelberg.

„Eigentümer schauen in der Regel auf den Investitionspreis, nicht auf die effizienteste Technik“, ergänzt Fritz Thormählen, Geschäftsführer der OVE Objekt-Versorgung mit rationellem Energieeinsatz GmbH. „Steuerung, Regelung und professionelle Fernüberwachung sind jedoch genauso wichtig wie die Anlage selbst.“ Beim Wärme-Contracting ist bei der Abrechnung nicht die Menge des Brennstoffs maßgebend, sondern die gelieferte Wärme. Vor die-



Blockheizkraftwerke. Kraft-Wärme-Kopplung nimmt einen immer größeren Stellenwert ein.

sem Hintergrund haben Contractoren größtes Interesse daran, eine zuverlässig funktionierende Anlagentechnik mit niedrigem Brennstoffverbrauch einzusetzen und diese optimal zu betreiben und zu warten.

Erdöl spielt beim Wärme-Contracting nur noch eine untergeordnete Rolle. Genutzt werden hauptsächlich Erdgas, Biogas, Holzpellets, Holz hackschnitzel, Solaranlagen und der Wärmebezug von angrenzenden Industrie- und Gewerbeunternehmen. Einen zunehmend größeren Stellenwert nehmen Blockheizkraftwerke, die sogenannte Kraft-Wärme-Kopplung (KWK), ein. Also Anlagen, die Strom und Wärme gleichzeitig produzieren. „Diese Technologie ist hocheffizient und spart bis zu 40 Prozent der Primärenergie gegenüber getrennter Strom- und Wärmeerzeugung, vom Umfang der CO₂-Einsparungen einmal ganz abgesehen“, erklärt Peter Metz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Techem Energy Contracting GmbH. „Genügend Raum für Entwicklung gibt es – denn nur in den wenigsten der 16,2 Millionen be-

wohnten Wohngebäuden wird das Einsparpotenzial der Kraft-Wärme-Kopplung bereits genutzt.“ KWK macht auch angesichts der aktuellen Diskussionen um ein intelligentes Stromnetz, dem sogenannten Smart Grid, Sinn. „Neben den regenerativen Energien brauchen wir die KWK zur dezentralen Stromerzeugung“, meint auch Norbert Hirth. Und BHKWs haben einen Vorteil: Sie können in jedem Haus aufgestellt werden beziehungsweise eine ganze Siedlung mit Wärme und Strom versorgen.

Abwasser: Ungenutztes Potential

Weniger für Siedlungen denn für Städte eignet sich die Abwasserwärmenutzung, die in Deutschland noch generell relativ unbekannt ist. Dabei könnte das einzige „Wärmeleck bei modernen Gebäuden“, so Professor Oliver Christ, Hochschule Weihenstephan-Triesdorf, „in den Innenstädten eine Alternative zur dort in der Regel nicht möglichen Realisierung von Erdwärme sein.“ Zu den Voraussetzungen zählen eine konstant anfallende

Auf einen Blick

- › Beim Wärme-Contracting wird die gelieferte Wärme berechnet, nicht die Menge des Brennstoffs
- › Umlagefähigkeit der Wärmelieferkosten mit der Betriebskostenabrechnung ist nach wie vor noch nicht ausreichend gesichert.
- › Das Erneuerbare-Energien-Gesetz hat mit der EEG-Umlage ein weiteres Hindernis geschaffen.
- › Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb einer Heizungsanlage haben sich zu einem komplexen Spezialgebiet entwickelt.
- › Einen zunehmend größeren Stellenwert nimmt die Kraft-Wärme-Kopplung ein.
- › Abwasserwärme – ungenutztes Potenzial unter unseren Füßen.

Abwassermenge (10 – 15 Liter pro Sekunde) und ein möglichst nah beim Abnehmer liegendes Abwassernetz (< 100 Meter). Rechnen soll es sich bei Liegenschaften mit mehr als 80 Wohneinheiten. Die Technik der Abwasser-Wärmetauscher ist vorhanden und ausgereift und wird seit Jahren in der Schweiz genutzt. Unter unseren Füßen gibt es also noch ungenutztes Potenzial zu entdecken. Bereits fündig geworden sind die Stadt Fürth, die die Wärme des städtischen Abwassers für die Beheizung ihres Rathauses nutzt, und die Städtische Wohnungsbau GmbH in Straubing, die über Abwasserwärmerückgewinnung rund 100 Wohnungen beheizt.

Seit James Watt die Pferde gegen eine Dampfmaschine tauschen wollte, hat sich allerhand bewegt. Und wie sieht es heute beim Wärme-Contracting aus? Der Gesetzgeber, vermutet die Minol Messtechnik GmbH, wird in naher Zukunft eine Lösung schaffen, weil die energiepolitischen Ziele ohne eine stärkere Förderung des Contractings kaum erreichbar sind. ←|



Sie sind Immobilienverwalter. Werden Sie Schutzengel.

Rauchwarnmelder vom Spezialisten für die Wohnungswirtschaft

Rauchwarnmelder retten im Ernstfall das Leben Ihrer Mieter. Und als Immobilienverwalter sollten Sie sich für Minol entscheiden. Denn neben unserem Rauchwarnmelder-Service bekommen Sie das ganze Know-how für die Wohnungswirtschaft mit dazu.

- Umfassender Service mit jährlicher Sicht- und Funktionsprüfung der Melder ohne Mehraufwand bei der Verwaltung
- Schneller und flexibler Einbau der Melder
- Umfassende rechtssichere Dokumentation
- 24h-Mieter-Hotline für Störanfragen

Minol
Alles, was zählt.