

Chance auf stabile Marktanteile

Anlagen-Contracting für Industriekunden ist ein Angebot, das auch Stadtwerke ihren Kunden machen können.

RENATE LOHMANN, FALKO JÖRDENS und PATRICK KEMNITZ* schildern, wie dabei das Risiko kleingehalten werden kann.

Acht Stadtwerke, große überregionale Energieversorger oder ausländische Energieversorger, die auf dem deutschen Markt Fuß fassen wollen, wählen immer

häufiger das Anlagen-Contracting, um große Kunden langfristig zu binden und zugleich ihre eigene Erzeugungsposition auszubauen. Allerdings gibt es neben den vielfältigen Chancen auch umfang-

reiche Risiken, die beim Contracting über Gedeih oder Verderb entscheiden können. Werden diese Risiken bewusst von zukünftigen Contracting-Gebnern kalkuliert und gemanagt, gibt es keinen Grund, warum beispielsweise Stadtwerke den großen Vier das Feld überlassen sollten.

Um die Risiken im Anlagen-Contracting zu beherrschen, ist eine Reihe von kritischen Faktoren zu berücksichtigen, die letztlich den Erfolg des Contracting-Projektes und den Nutzen für den Industriekunden beeinflussen können.

Die einzelnen Phasen beachten

In der Akquisitions- und Vertragsphase wird die Basis für das Contracting gelegt. Sie ist für die Ausgestaltung der Kundenbeziehung von zentraler Bedeutung, in ihr ist eine Win Win-Situation für beide Vertragspartner zu entwickeln. Hauptbestandteil dieser Kundenbeziehung ist die Bindung des Industriekunden durch die Lieferung von Strom, Dampf und/oder Wärme an den Energieversorger, den Contractor. Folgende Kernelemente sind zusätzlich zu gestalten oder zu prüfen:

Die vertragliche Fixierung des individuellen zeitlichen Energiebedarfs des Kunden, insbesondere unter Berücksichtigung folgender Besonderheiten:

- Spezifische Lastgänge, wie zum Beispiel Anfahren von Produktionslinien oder Minderbedarf aufgrund von ungeplanten Ausfällen beim Contracting-Nehmer
- Geplante und ungeplante Stillstände des Kraftwerks, beispiels-

weise aufgrund von Revisionen oder Wartungen oder Havarien

• „Einfahrzeit“ oder Anlaufphase des neuen Kraftwerkes in den ersten ein bis drei Jahren, in denen mit erhöhten Ausfällen und Stillstandszeiten gerechnet werden muss.

Außerdem müssen die Vertragspartner zunächst prüfen und dann vertraglich gestalten, wer für das Auffinden alternativer Wege zur Bereitstellung von Dampf und Wärme bei Kraftwerksausfällen verantwortlich ist. Weitere Punkte, die geklärt werden müssen, sind die mögliche Lieferung von Brennstoffen, zum Beispiel Grubengas oder Ersatzbrennstoff (EBS), vom Contracting-Nehmer an den Contractor und die Ausgestaltung der Verantwortlichkeiten und damit die monetären Verpflichtungen zwischen Contractor und Contracting-Nehmer.

Nach dieser Akquisitions- und Vertragsphase ist in der dann folgenden Planungsphase zu klären, welcher Kraftwerkstyp mit welchem Brennstoff realisiert werden soll. Bei der Brennstoffauswahl können klassische fossile Energieträger, wie Kohle und Gas oder auch erneuerbare Energien wie Biomasse, zum Einsatz kommen. Kann der Contracting-Nehmer eigene Brennstoffe liefern, etwa Ersatzbrennstoffe, dann können sowohl für den Contracting-Kunden als auch für den Contractor erhebliche Zusatznutzen durch die Ausweitung auf Entsorgungsdienstleistungen entstehen.

In allen Contracting-Fällen ist die Entscheidung in erster Linie vor dem wirtschaftlichen Hintergrund zu treffen, wobei folgende Positionen mit einzurechnen sind:

- Die Entwicklung der Brennstoffkosten
- Zu erwartende Kosten für CO₂-Emissionszertifikate, für Kraftwerkskomponenten und Logistikanforderungen



Stadtwerke können auch Contracting-Modelle für Industriekunden anbieten, wenn sie einige Regeln dabei beachten

• Wirtschaftliche Risiken etwa bezüglich Altlasten auf dem Baugrund, insbesondere bei Industriestandorten.

Wurde die Entscheidung zugunsten eines Kraftwerkstyps getroffen und die Vergütung der Energielieferungen abschließend geklärt, müssen diese Ergebnisse detailliert dokumentiert werden; das gilt sowohl für die zugrundegelegten Annahmen und Rahmenbedingungen als auch für deren Bewertung und für die zeitlichen Abfolgen. Aufbauend auf den Ergebnissen der Planungsphase kann dann ein Projekt-Controlling für die Bau- und die Betriebsphase aufgebaut werden.

Energieversorger haben mit Contracting die Chance, Großabnehmer für Strom, Dampf und Wärme zu gewinnen und mit ihnen eine langfristige Kundenbindung aufzubauen. Durch einen bewussten Umgang mit den möglichen Risiken während der Vertrags- und Planungsphase sowie durch die Gestaltung der Langfristorientierung eines Industriekunden-Contracting-Projektes kann der Energieversorger stabile Marktanteile dazugewinnen. **E&M**

* Renate Lohmann, Falko Jördens, Patrick Kemnitz, Lexington Consulting GmbH, Berlin

Wider den Klimawandel

Mehr Energieeffizienz will german contract gegen den Klimawandel setzen.

VON ARMIN MÜLLER

Um seine Contracting-Aktivitäten öffentlichkeitswirksam zu unterstreichen, lobte der Energiedienstleister, eine Tochter der Stadtwerke Neuss, einen Preis für einen „Umweltmeister“ aus, der kürzlich auf der Zugschleife vergeben wurde. Ausgezeichnet hat das Contracting-Unternehmen Kunden und Partner, die sich besonders um die Steigerung der Energieeffizienz verdient gemacht haben.

Der Preis wurde in mehreren Kategorien verliehen. In der Kategorie Gastgewerbe gewann die Hamburger Parkresidenz Rahlstedt, ein Seniorenwohnheim, das sich von dem Energiedienstleister seine Energieversorgung mit einem Kessel und einem BHKW modernisieren ließ. Gewinner im Bereich Wohnungswirtschaft ist die Wohnungsgesellschaft Ruhrgebiet, die mehrere Liegenschaften in Duisburg und Leipzig betreut. In die Wohngebäude in Leipzig installierte german contract Pelletkessel sowie ein BHKW und tauschte die Pumpen für die Wärmeverteilung durch hocheffiziente Aggregate aus. Schon zuvor war dort ein Contractor für die

Wärmeversorgung zuständig. Die Stadtwerke Leipzig betrieben eine Gasheizung, die aber nach Aussage von Volker Dittrich, Geschäftsführer der Wohnungsbaugesellschaft, zu hohe Heizkosten verursachte. Mit dem neuen Konzept und dem neuen Contractor werden jetzt gleichermaßen Kosten wie Energie gespart, freute sich Dittrich bei der Preisverleihung auf der Zugschleife.

Die Auszeichnung in der Rubrik Fachhandwerk ging an die Neusser Stamos GmbH. Deren Chef Alex Stamos überzeugte die Jury mit seinen durchdachten Wärmekonzepten und mit einem Weiterbildungsprogramm, in das seine Mitarbeiter und er eingebunden sind. Einen Sonderpreis erhielt das Unternehmen Lechner Projectbau, das zusammen mit Vaillant eine standardisierte Wärmeversorgung für Neubaugebiete mit geringem Wärmebedarf entwickelt hat, die in einer Garage untergebracht werden kann und die auch ein BHKW enthält. Das Konzept sieht vor, dass die KWK-Zentrale samt Wärmenetz von einem Contractor betrieben wird.

Der Energiedienstleister german contract bietet seit 2005 Wärmeversorgungen im Leistungsbereich zwischen 10 kW und 3 MW an. Rund 2 500 Projekte sind mittlerweile bundesweit realisiert und jährlich kommen 300 neue Anlagen dazu, berichtet Vertriebschef Roland Gilges. Insbesondere in Hotels und in der Gastronomie kommen derzeit vermehrt BHKW zum Einsatz.

Noch nicht im täglichen Contracting-Geschäft einsetzbar ist nach Einschätzung von Geschäftsführer Dirk Hunke die Mikro-KWK; sie sei aber eine Technik, deren Entwicklung von den Neussern genau beobachtet werde.

Rund 4 Mio. Euro hat das Unternehmen 2009 erwirtschaftet, bei einer Investition zwischen 16 000 und 17 000 Euro pro Anlage – und das Geschäft entwickle sich besser als gedacht, freut sich der Geschäftsführer. Für dieses Jahr ist ein Umsatz von 5 Mio. Euro geplant, das wäre eine Steigerung um 25 Prozent. Zum Wachstum trägt vielleicht auch bei, dass sich am Markt nach wie vor die Contractoren nicht auf die Füße treten. Hunke zum Wettbewerb in seinem Leistungsbereich: „Wir sehen keinen.“ **E&M**

VISIONEN MIT ENERGIE



Energie mit Zukunft

Besuchen Sie uns auf der Intersolar in München! Halle A5, Stand 538

Unseren europaweiten Partnern bieten wir ausgefeilte Systemlösungen für netzgekoppelte und netzautarke Photovoltaikanlagen, Solarthermie, Solare Kühlung, alternative Heiztechnik und Klein-Windkraftanlagen. Mit Beratung und Unterstützung in Projektierung und Planung sowie der Lieferung von Komponenten und Komplettanlagen renommierter Hersteller erhalten Sie ein umfassendes Leistungs- und Produktangebot im Bereich erneuerbarer Energien. Und alles aus einer Hand.

 Planungs- und Vertriebsgesellschaft für:

-  Photovoltaiksysteme
-  Alternative Heiztechnik
-  Klein-Windkraftanlagen

HaWi Energietechnik AG
 Im Gewerbepark 10 • D-84307 Eggenfelden
 Tel. +49 8721 7817-0 • Fax +49 8721 7817-100
 Info-de@HaWi-Energy.com • www.HaWi-Energy.com

























