

Mit fremder Pelletsheizung wohlig warm

BEIM CONTRACTING ÜBERNIMMT EIN ENERGIELIEFERANT DIE WÄRMEVERSORGUNG

Der Markt für Wärmecontracting wächst. Auch die Pelletsbranche profitiert davon. Gerade für Holzpelletsanlagen mit mittleren und höheren Leistungen kann Contracting eine wirtschaftlich sinnvolle Alternative sein.

Obwohl romantisch zwischen Wäldern und Flussauen gelegen, ist das bayerische Städtchen Mering kein verschlafener Ort. Dank schneller Verkehrswege in die Großstädte Augsburg und München hat sich die Einwohnerzahl in den vergangenen Jahrzehnten verdoppelt. Weitere Zuzügler werden kommen: Am Rand von Mering warten im „Wohnpark am Sandberg“ 14 innovative Energiesparhäuser auf neue Bewohner. Hochwärmegedämmte Außenwände, dreifachverglaste Fenster und eine Pelletsheizung sorgen dafür, dass die Energierechnung der Mehrfamilienhäuser niedrig bleibt.

Das Besondere an dem Projekt: Anstatt in jedem Gebäude einen Pelletskessel aufzustellen, entschied sich der Bauherr, die Wohnpark am Sandberg GmbH & Co. KG, für ein Pelletsnahwärmenetz. Es wird vom Energiecontractor Südwärme AG aus Unterschleißheim für 15 Jahre finanziert und betrieben. „Vorgabe des Bauherren war das Erreichen des KfW-40-Niedrigenergiehaus-Standards, um von zinsgünstigen Finanzierungsmöglichkeiten für effiziente Energiesparhäuser zu profitieren. Mit konventioneller Heiztechnik, wie etwa einer Gasbrennwertheizung kombiniert mit Solar, wäre dieser Standard nur mit einem sehr hohen baulichen Aufwand für die Wärmedämmung möglich gewesen“, erklärt Rudi Maier, Vorstand der Südwärme AG. Da Südwärme bereits in der Planungsphase einbezogen war, konnte das Unternehmen dem Bauherren ein maßgeschneidertes Nahwärmekonzept mit Holzpellets anbieten.

Die Grundlast deckt ein 220-kW-Pelletskessel. In Spitzenzeiten schaltet sich ein Öl-Niedertemperaturkessel mit 345 kW zu. Gegenüber einer herkömmlichen Ölheizung spart die Anlagenkombination 91% klimaschädliches CO₂ pro Jahr ein. Im Vergleich zu einer Einzelversorgung der Gebäude fällt die gewählte Lösung deutlich wirtschaftlicher aus und bleibt durch das Contracting für Eigentümer und Nutzer erschwinglich – ein wichtiges Argument für interessierte Wohnungsmieter und -käufer.

Contracting immer beliebter
Mering ist kein Einzelfall. Strenge Umweltauflagen, großer Modernisierungsbedarf und die hohen Investitionskosten für moderne Heizanlagen sind Gründe, warum Kommunen, öffentliche Einrichtungen, Wohnungswirtschafts- sowie Gewerbe- und Industrieunternehmen bei der Wärmeversorgung immer häufiger auf Contracting setzen. Beim Contracting, englisch „contract“ für „Vertrag“, kümmert sich ein Dienstleister (Contractor) im Auftrag eines Kunden (Contractingnehmer) um die Versorgung von Immobilien mit Energie.

Nach Angaben des Verbands für Wärmelieferung (VfW), der bundesweit 266 Contractingdienstleister vertritt, ist Energieliefercontracting (auch: Anlagen-, Nutzenergiecontracting) mit 85% die in Deutschland am häufigsten gewählte Vertragsform. Dabei übergibt der Gebäudeeigentümer Planung, Bau, Modernisierung, Finanzierung und den laufenden Betrieb der Energieversorgung komplett an einen Dienstleister, weil ihm der Eigenbetrieb entweder zu aufwendig erscheint oder weil er die Kosten schlicht nicht zu stemmen vermag. Der Contractor verkauft dem Kunden die benötigte Endenergie anschließend zu einem Festpreis. Beim Einsparcontracting (auch: Performancecontracting), das in 8% der Fälle vereinbart wird, optimiert der Contractor zudem den Energieverbrauch des versorgten Gebäudes und schult die Nutzer in energiesparendem Verhalten.



Ke, bis, hung, raa

irkt

Regenerative Quellen machen im Vergleich zum klassischen Contractinggeschäft mit Öl oder Gas langsam Boden gut. „Erneuerbare Energien werden immer mehr nachgefragt. Contracting mit Biomasse war früher etwas Besonderes, ist inzwischen aber durchaus normal“, sagt VFW-Projektleiter Frank Stoppa. Preiskapriolen beim Heizöl und mögliche Gaslieferstopps haben Immobilienbesitzer aufgeschreckt. Bürgermeister sehen sich in der Pflicht, wenn es darum geht, Klimaschutzziele auf kommunaler Ebene umzusetzen und die regionale Wertschöpfung zu fördern. Bau-träger müssen die Energieeffizienz ihrer Bauprojekte erhöhen, um den verschärften Energiegesetzen und -verordnungen Rechnung zu tragen.

Vorfahrt für Holzpresslinge

Auch die Pelletsbranche hat in den vergangenen Jahren von der Entwicklung profitiert. „Contracting mit Pellets spielt bei uns eine große Rolle. In den Jahren 2007 und 2008 war es im Anlagenbereich zwischen 200 kW und 1 MW der Brennstoff schlechthin“, betont Südwärme-Vorstand Maier. Kein Wunder, denn gerade für Pelletsanlagen im mittleren und größeren Leistungsbereich bietet Contracting eine sinnvolle Alternative, da sich auf diese Weise Markthemmnisse wie die anfänglich höheren Anlagekosten und der zum Teil größere Wartungsaufwand gegenüber Öl- und Gasheizungen wieder wettmachen lassen. „Das Interesse an Contracting mit Pellets ist aufgrund des baden-

württembergischen Erneuerbare-Wärme-Gesetzes und natürlich wegen der seinerzeit sehr hohen Preise für fossile Brennstoffe stark gewachsen“, bestätigt Ulf Kühn, Geschäftsführer der Firma Immotherm GmbH in Tübingen, ein auf Energiecontracting spezialisiertes Gemeinschaftsunternehmen der Technischen Werke Friedrichshafen, der Stadtwerke Tübingen und des Siedlungswerks Stuttgart.

In der Praxis finden sich je nach Philosophie des Contractors sowohl bivalente Lösungen, bei denen ein Holzpelletskessel durch andere Wärmeerzeuger unterstützt wird, als auch monovalente, also rein mit Holzpellets versorgte Heizungen. „Mittlerweile errichten wir unsere Anlagen grundsätzlich monovalent“, erläutert Kühn. Bei der Südwärme AG orientiert man sich an der Heizlast der Gebäude. Das Unternehmen bevorzugt bivalente Anlagen, da dadurch eine höhere Versorgungssicherheit gewährleistet sei. Einen Mittelweg wählt man bei der Kewog Energie und Dienste GmbH in Tirschenreuth. Pelletsanlagen werden monovalent installiert. „Sind jedoch noch herkömmliche Heizanlagen vorhanden, ziehen wir sie zur Spitzenlastabdeckung mit heran“, sagt Geschäftsführerin Diana Hehenberger.

In der Praxis vielfach bewährt

Bei der Firma Immotherm, die seit neun Jahren Holzpelletsanlagen im Contracting betreibt und inzwischen über eine ansehnliche Referenzliste →

 **PIAZZETTA**

**Ein Kaminofen.
Alle Räume warm.**



Heizen mit dem
patentierten
Warmluftsystem.



Fordern Sie kostenlos
unseren Katalog an.

kontakt@gruppopiazzetta.de

INT.FREECALL(Festnetz)
00800-21082007

Ein 220-kW-Pelletsessel der Marke KÖB Pyrot beheizt 14 energiesparende Mehrfamilienhäuser in Mering.

verfügt, ist man überzeugt, auf dem richtigen Weg zu sein. „Unsere Erfahrungen mit Holzpelletsanlagen sind gut. In den nächsten zwei Jahren planen wir etwa acht bis zehn weitere Anlagen in Betrieb zu nehmen“, sagt Geschäftsführer Kühn. Obwohl die möglichen Fehlerquellen beim Bau und Betrieb der Holzpelletsanlagen deutlich höher seien als bei Öl- oder Gasanlagen, sind auch bei der Südwärme AG die Erfahrungen laut Vorstand Maier „grundsätzlich recht positiv“.

Gegenüber dem Mitbewerber Hackschnitzel schneiden Pelletsanlagen durch den homogenen Brennstoff, die geringen Emissionen und die einfache Lagerung besser ab. „Es hat sich erwiesen, dass es wesentlich effektiver ist, Pelletsheizanlagen im Contracting zu erbauen als Hackschnitzelanlagen“, sagt Andreas Kummer, Geschäftsführer der Biotec Contracting in Sandhausen bei Heidelberg. Beim Contracting mit Hackgut sei der Betrieb durch mehr Störeinsätze und größeren Verschleiß der feuerbelasteten Teile erheblich aufwendiger als

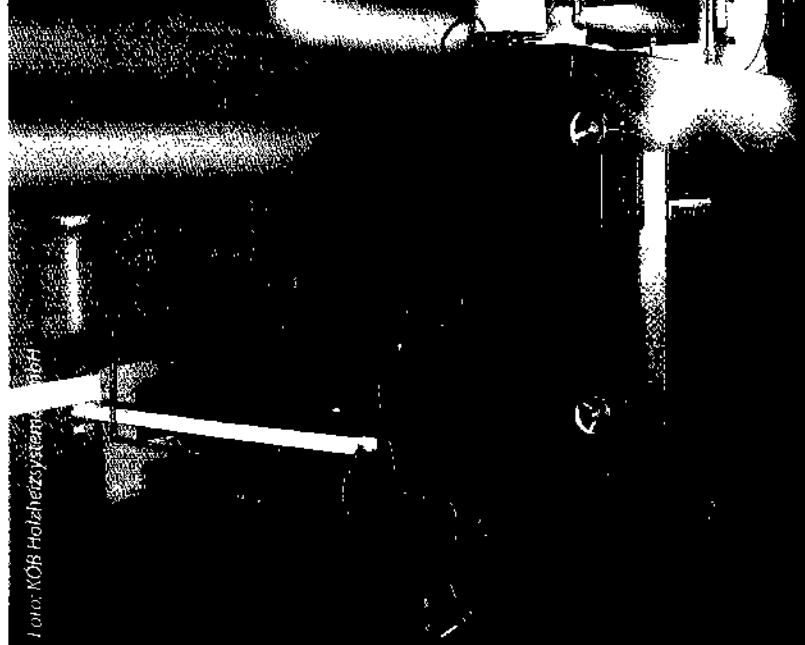


Foto: KÖB Holzheiztechnik

bei Pellets, berichtet Kummer aus der täglichen Praxis.

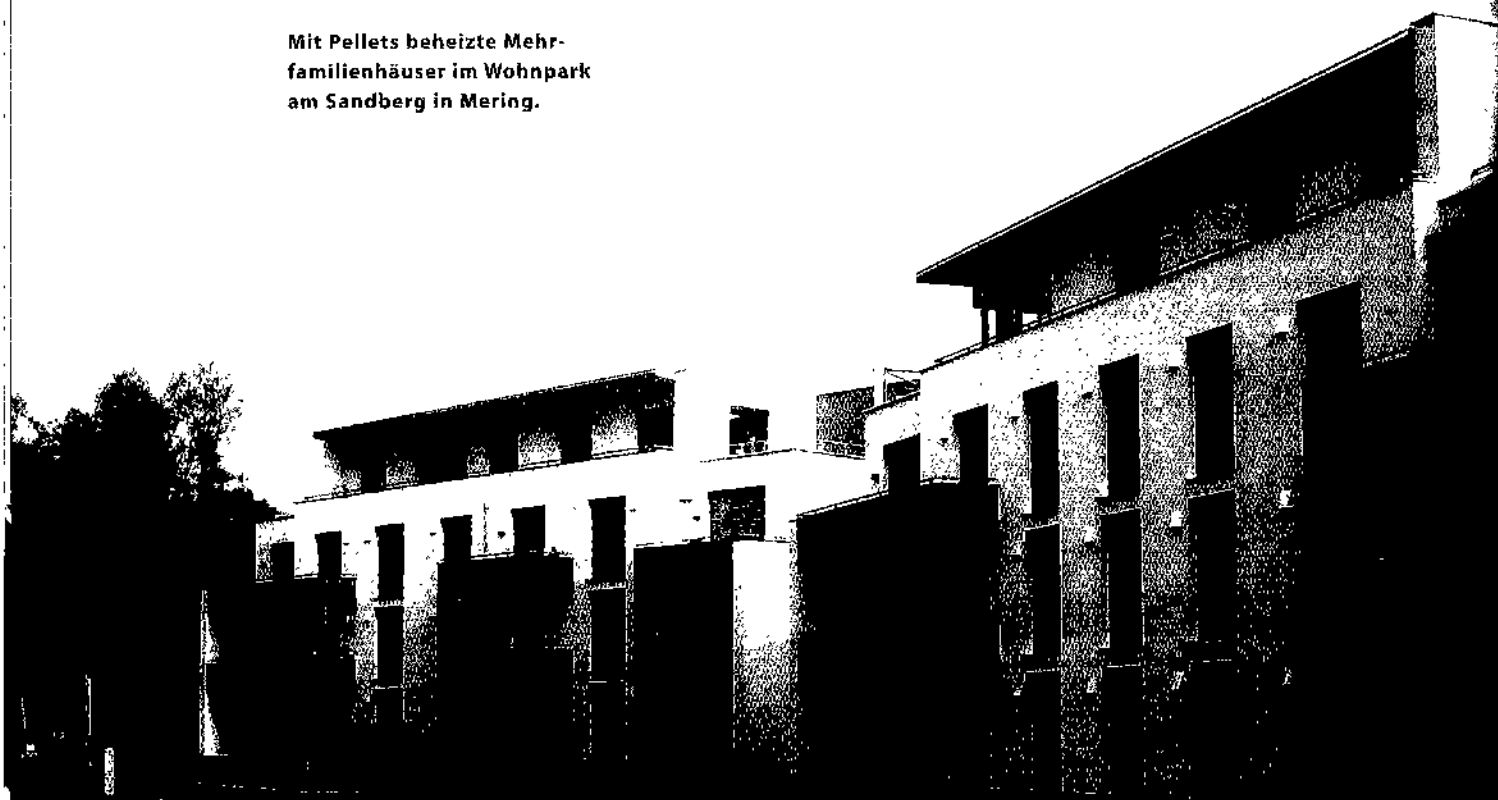
Von den Vorteilen, die die kleinen Holzpresslinge bieten, konnte Kummer bereits viele Kunden überzeugen. Das Unternehmen arbeitet eng mit verschiedenen Energieversorgern zusammen und baut in deren Auftrag Pelletsanlagen, die im Contractingverfahren abgewickelt werden. Jüngstes Projekt ist eine zwei mal 250-kW-Holzpelletsanlage zur Wärmeversorgung von 40 Einfamilienhäusern in Eppelheim für die Baufinanz Bau-träger GmbH & Co. KG in Leimen.

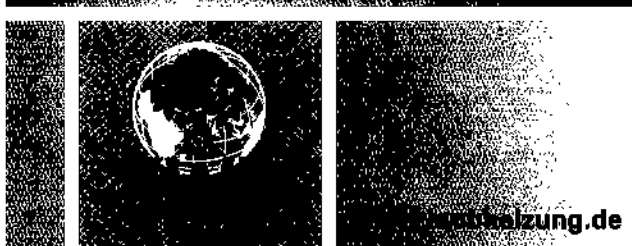
Brennstoffkosten entscheidend

Unter der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise hat das Contractingge-

schäft bisher nicht gelitten. Im Gegenteil: „Der Markt für Contracting weist wie nur wenige andere Dienstleistungsmärkte stabile Wachstumsraten auf“, heißt es in einer aktuellen Studie des Bremer Marktforschungsinstituts Trendresearch. Einen Dämpfer hat das Contractinggeschäft mit Pellets jedoch zuletzt durch die stark gesunkenen Heizölpreise bekommen, denn die Höhe der Brennstoffkosten spielt für die Wirtschaftlichkeit einer Contractinglösung eine wesentliche Rolle. „Derzeit ist die Wirtschaftlichkeit bei Pellets leider nur schwer oder eher gar nicht darstellbar, sodass die Nachfrage sinkt“, bedauert Maier. Nach Einschätzung von Hehenberger haben die hohen Pelletspreise von 2006 bei manchen Kunden anhaltende

Mit Pellets beheizte Mehrfamilienhäuser im Wohnpark am Sandberg in Mering.





www.stueckholz.de

Spezialist für Pellet-, Hackgut- und Stückholzheizungen 10-300 kW

DER BLAUE ENGEL
Vollqualitätszeichen und Gütesiegel

Stiftung
Warentest
test

Stiftung
Warentest
GUT (2,5)

Befürchtungen vor weiteren Preissprüngen geweckt: „Das Vertrauen ist noch nicht wiederhergestellt und es herrscht oft Skepsis vor.“

Gut, wenn man in solchen Zeiten potenzielle Contractingkunden mit attraktiven Pelletspreisen für sich gewinnen kann. Ein Weg, den die EC Bioenergie GmbH in Heidelberg beschreitet, deren Tochterfirma Energiecontracting Heidelberg AG laut Geschäftsführer Ulrich Kaier seit 1980 zu den „Urvätern des Contractings“ in Deutschland zählt. Da EC Bioenergie selbst Holzpellets produziere, könne sie Wärmelieferverträge und günstige Pellets im Gesamtpaket zu langfristig sehr guten Konditionen anbieten, die kein anderer Energieträger erreiche. „Wir wachsen mit Pelletscontracting in sehr großer Geschwindigkeit und sehen enorme Zukunftspotenziale herein“, sagt Kaier.

Mögliche Fallstricke

Contracting biete Anwendern zwar viele Vorteile, den positiven Aspekten stünden jedoch auch Nachteile ge-

genüber, heißt es beim Verbraucherschutzverein „Wohnen im Eigentum“ in Bonn. Nachteilig seien die langen Laufzeiten der Contractingverträge, die meist über 10–15 Jahre gingen. Oft fehlten sichere Regelungen über Instandhaltungspflichten und den Zustand sowie den Verbleib der Anlage nach Vertragsende. Auch Klauseln über Preisgestaltung und Preissteigerungen seien häufig undurchsichtig.

Die Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe (FNR) empfiehlt deshalb eine detaillierte Vertragsgestaltung, die Haftungsfragen klärt und eine Absicherung im Fall der Zahlungsunfähigkeit sowohl des Contractors als auch des Contractingnehmers vorsieht. Der VfW bietet seinen Mitgliedern eine Weiterbetriebsgarantie für Contractingprojekte und springt bei der Insolvenz eines Contractors kurzfristig als Treuhänder ein.

Kontrovers diskutiert wird der Einsatz von Contracting im Mietwohnungsbestand. Ein Großteil deutscher Mietwohnungen ist aufgrund alter Mietverträge für Energieeffizienzmaßnahmen durch Contracting blockiert. Zu diesem Ergebnis kommt ein Gutachten der Universität Jena, das im Auftrag des ESCO Forums im Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI) erstellt wurde. Das ESCO-Forum, ein Zusammenschluss von Contractoren mit etwa 7.000 Anlagen, und der VfW fordern daher eine Modernisierung des Mietrechts, um Contractinglösungen bei Altbauten flächendeckend zu ermöglichen.

Dem widerspricht der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Sofern die Mietverträge einen Verweis auf die II. Berechnungsordnung enthielten, sei ein rechtssicheres Contracting möglich. Nur für Mietverträge, die vor 1989 abgeschlossen wurden, müsse eine neue gesetzliche Regelung gefunden werden. ■

von
Almut Brusckke-Reimer



Contractingleitfäden und Musterverträge

Energieagentur Hessenenergie
Mustercontracting-Verträge und Musterleistungsbeschreibungen zum Warmecontracting mit Holz
www.hessenenergie.de

Energieagentur NRW:
Übersicht Contractingleitfäden, Ausschreibungsmuster und Contractingberechnungstool
www.ea-nrw.de/contracting

Eine Definition der unterschiedlichen Contractingvarianten und Begriffe findet sich in der DIN 8930-5
www.beuth.de