

# Contracting als Weg zur Finanziellen Gebäudemodernisierungen –

**Dr. Wilhelm von Braunmühl**  
Geschäftsführer, HEWContract GmbH, Studium und Promotion in den Fächern Physik, Geophysik, Wissenschaftstheorie an der Universität Frankfurt. Arbeiten an den ökologischen Grundlagen des Themenfeldes „Energie und Umwelt“. Seither: in der Position des Abteilungsreferenten Koordinator des „Energiekonzept Zukunft“ der Hamburgischen Electricitäts-Werke AG und Geschäftsführer der HEWContract GmbH.

## Zusammenfassung

Psychologie könnte angesprochen sein, wo kognitive Dissonanzen offensichtlich werden. Als Infrastrukturleistung ist Energie trotz seiner großen Umweltrelevanz kein Verbraucherthema mehr. Um Strom, Gas, Öl oder Fernwärme zu einem wertvollen Produkt werden zu lassen, mit dem sparsam umzugehen ist, braucht es wirtschaftliches Interesse. Das entwickelt sich beim Verbraucher durch höhere Energiepreise, ordnungsrechtliche Zwänge oder durch die Möglichkeit, das Ergebnis des eigenen Energieeinsatzes direkt und günstiger kaufen zu können, als es selbst herzustellen ist. Dazu bedarf es in der Regel zusätzlicher Technik, die unmittelbar beim privaten oder gewerblichen Verbraucher installiert werden müsste, von ihm aber aus einer Vielzahl von Gründen nicht installiert wird. Deshalb könnten sich eine Vielzahl praktischer, psychologischer Beratungstätigkeiten aus dem Widerspruch ableiten lassen, der zwischen einem Interesse der Verbraucher an einer Kostensenkung und der damit verbundenen Notwendigkeit besteht, einen Fremden – z.B. über neue Finanzierungsmodelle – in die eigene Eigentumssphäre eintreten zu lassen.

## Abstract

Psychology might be addressed wherever cognitive dissonance becomes apparent. As an infrastructural facility, energy is no longer a consumer topic despite its considerable environmental relevance. If electricity, gas, oil and long-distance heat supplies are to be conveyed as valuable products to be used sparingly, economic interest is required. This is generated in the consumer by higher energy prices, officially imposed restraints or by the opportunity to purchase the product of one's own energy contribution directly and more cheaply than one can actually produce it. As the measures necessary to do so have to be implemented directly on the private or industrial consumer's premises, a number of practical, psychological consulting activities could be derived from the contradiction between the interest in a cost reduction and the attendant necessity of allowing an outsider into one's own private sphere of ownership.

# erung von energiesparenden glichkeiten und Probleme

## 1

### Einleitung

Im nachfolgenden geht es nicht um Werbung, nicht um Kaufbeeinflussung von Konsumenten, nicht um Marketing. Es geht vielmehr um die Kluft zwischen Wollen und Handeln, zwischen Bewußtsein und Tun.

Über den gesamten Zeitraum der 70er Jahre rangierte das Thema Umweltschutz auf dem ersten oder einem der vordersten Plätze der politischen Agenda der Bundesrepublik, Europas und darüber hinaus. Die Notwendigkeit zur Energieeinsparung war in aller Munde, Waldsterben, Gewässerversauerung, Bodenschutz und Klimaprobleme hießen die Etappen der öffentlichen Debatte. Bei der Frage aber, wer etwas tun sollte, ging St. Florian um: „Verschon mein Haus, zünd andere an“. Mit dem Ende der Debatte Mitte der 90er Jahre – so befürchteten Umweltschützer – ist es mit dem Handeln nun gänzlich vorbei. Der Wirtschaftsdruck steht im Vordergrund. Erst kommt das Fressen, dann kommt die Moral. Als wäre Umweltschutz nur eine Sache der Moral.

Wenn das in Buchtiteln erscheinende Logo von Umweltschützern (H. Weinziel) „Passiert ist gar nichts“ richtig ist, dann liegt es zu einem guten Teil an der Konfrontation zwischen ewig Besserwissenden und dem moralischen Zeigefinger der Umweltschützer und den abgeklärten, ihr Business beherrschenden Wirtschaftsvertretern. Ein Ausgleich zwischen beiden Gruppen ist schwer zu finden, weil sich beide in gleicher wichtiguerischer Manier in Szene und Unrecht setzen, jede zu ihrer eigenen differenzierten Haltung gleichermaßen verteuftelt. Polarisierung verhindert Kommunikation und ist damit keine Problemlösung.

Genau an dieser Stelle könnten interessante neue Aufgaben für Menschen liegen, die sich der Moderation, der Kommunikation, der Vermittlung und der Problemlösung verschrieben haben.

## 2

### Die Rolle von Energiesparmaßnahmen in Unternehmen

Beispiele:

Bietet heute eine Wohnungsbaugesellschaft ihr Objekt zur Miete an, so steht sie – von einzelnen Bereichen abgesehen – in Konkurrenz zu anderen Unternehmen, die ebenfalls ihre Wohnung zur Miete anbieten; im gleichen Viertel, in vergleichbarer Lage, in gleicher gewünschter Quadratmeterzahl, aber mit unterschiedlicher Ausstattung. Zu den bevorzugten Ausstattungsmerkmalen zählen Fahrstuhl, Zentralheizung, Bad, separates WC usw. Die Liste ist noch sehr viel umfangreicher. Einer dieser Punkte ist der Nebenkostenbereich für Heizung und Warmwasser. Er gerät in Gefahr, gegenüber den vielen anderen Punkten „unter den Tisch zu fallen“, oder einer unter vielen zu bleiben.

Daß ein Vermieter den Wärmebedarf eines Gebäudes nicht optimiert, ist leicht dadurch zu erklären, daß Aufwendungen, die er zur Verringerung der Verbrauchskosten aufbringt, die Kaltmiete belasten. Sie aber stellt den zentralen Vergleichsmaßstab gegenüber anderen Objekten in gleicher Lage dar, während die Wärmekosten nur peripher eine Rolle spielen. Es ist wirtschaftlich nachvollziehbar, wenn der Vermieter eher auf spezifische Ausstattungsmerkmale (separates Gäste-WC und italienische Fliesen) denn auf Fragen der Wärmedämmung oder eine optimierte Heizungsanlage Wert legt.

Wenn ich hier und im folgenden häufiger über Gebäude- und Wärmedämmung spreche, so ist dieses nur ein Bild für eine Vielzahl unterschiedlichster Verbrauchssektoren bei Aufgaben der öffentlichen Hand, in Gewerbe und Industrie, im Wohnungswesen und in Dienstleistungsunternehmen. Sie alle benötigen Licht, Wärme, Kälte, Lüftung, Druckluftantriebe und andere sogenannte Nutzenergieformen, mit deren Hilfe sie das

Erst kommt das Fressen, dann kommt die Moral. Als wäre Umweltschutz nur eine Sache der Moral.

Polarisierung verhindert Kommunikation und ist damit keine Problemlösung.

## ■ Praxis

Ob aber etwas mehr oder etwas weniger Energie verbraucht wird, ... schlägt sich nur peripher auf die Produktionsqualität nieder.

erzeugen und herstellen, was sie selber oder ihre Mieter benötigen. Die Kernaufgabe eines Reifenherstellers ist, in seinem Marktsegment möglichst gute Reifen herzustellen. Über ihren Verkauf garantiert er Arbeitsplätze und Renditen. Die Betriebsbedingungen der Reifenproduktion müssen „stimmen“. Die Mitarbeiter des Unternehmens müssen gerne arbeiten, um gute Leistungen zu bringen. Ob aber etwas mehr oder etwas weniger Energie verbraucht wird, ob die Druckluftleitung möglicherweise defekt und notdürftig repariert, ob die Reflektorschirme der Leuchten korrodiert oder ob die Leistungsaufnahme der Antriebsmotoren wegen Überalterung viel zu hoch ist, schlägt sich nur peripher auf die Produktionsqualität nieder. Die Ver- und Entsorgungskosten eines Unternehmens betragen in der Regel nicht mehr als 5%. Selbst eine Kostenverringerung um 20% reduziert dieses Volumen nur um 1% real, dementsprechend nachrangig ist die Aufmerksamkeit für diesen Sektor.

Die Wirtschaftsbehörde eines Landes ist engagiert, den wirtschaftlichen Prozeß in einem Land zu optimieren und in möglichst vielen Facetten zu unterstützen. Eine Vielzahl von Mitarbeitern beschäftigt sich mit den Schlüsselbranchen in der Region und ist bemüht, ihr Wohlergehen zu stabilisieren und neue Betriebe anzugliedern, ein „positives Beschäftigungsklima“ zu schaffen. In dem Gebäude gehen die Vertreter der Wirtschaft ein und aus und versuchen, hier oder dort etwas in ihrem Sinne zu bewegen. Angesichts dieser Aufgaben ist der Wirkungsgrad der Heizungs- oder Klimaanlage des Ministeriums eher peripher. Der Erfolg der Behörde hängt von der sich steigernden Wirtschaftskraft im Lande ab, nicht vom Energieverbrauch des Gebäudes in dem die Mitarbeiter tätig sind.

Was benötigt wird, ist eine absolute Senkung der CO<sub>2</sub>-Emissionen und des Energieverbrauches bei steigendem Bruttosozialprodukt.

Beispiele dieser Art ließen sich beliebig wiederholen, ob für Hotels, Gaststätten oder Krankenhäuser. Die Aufgaben der jeweiligen Institutionen sind im ganz überwiegenden nicht davon abhängig, ob die Versorgungstechnik in den jeweiligen Liegenschaften optimiert ist oder „nur“ funktioniert.

Dennoch ist es offensichtlich aus ökologischen und volkswirtschaftlichen Gründen wichtig, den Einsatz von Brennstoffen für die Herstellung von Waren und Dienstleistungen zu verringern, und zwar ganz deutlich zu verringern. Das deutsche Parlament

und die Bundesregierung sind den Vorschlägen der Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages gefolgt, haben eine Reduktion des CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland von 25 bis 30% (Basis 1987) beschlossen und eine weitergehende Verringerung um 50% bis zum Jahr 2030 und um 80% etwa in der 2. Hälfte des kommenden Jahrhunderts für erforderlich angesehen. Eine Minderung der CO<sub>2</sub>-Emission in solchem Umfang ist durch keinen Wechsel der Brennstoffe vorstellbar. Sie erfordert eine deutliche Steigerung der Energieproduktivität über das Maß des wirtschaftlichen Wachstums hinaus. Immerhin erreicht ist die bekannte Entkopplung von Bruttosozialproduktwachstum und Primärenergieverbrauch. Während das Bruttosozialprodukt in den vergangenen 20 Jahren um ca. 50% gewachsen ist, blieb der Energieverbrauch konstant. Aber eben nur konstant. Was benötigt wird, ist eine absolute Senkung der CO<sub>2</sub>-Emissionen und des Energieverbrauches bei steigendem Bruttosozialprodukt.

Neben den ökologischen Erfordernissen gibt es ökonomische Gründe, für eine Steigerung der Energieproduktivität einzutreten. Ich gehe wieder auf das Beispiel der Wohnungswirtschaft als repräsentatives Beispiel für viele andere Bereiche des Energieeinsatzes ein:

In Deutschland gab es 1990 rund 33 Mio. Wohnungen. 49% der 26,8 Mio. Wohnungen in den alten Bundesländern waren Ein- oder Zweifamilienhäuser. Der jährliche Zuwachs durch Neubauten betrug in den Jahren 1985 bis 1991 zwischen 208.000 und 314.000 Einheiten. Von den 7 Mio. Wohnungen in den neuen Bundesländern waren 33% Ein- und Zwei-Familienhäuser. 1990 wurden 61.000 Wohnungen neu gebaut. Haushalte und Kleinverbraucher sind in über 10,5 Mio. Gebäuden zu Hause, davon fast 4 Mio. Mehrfamilien-Mietgebäude unterschiedlicher Größe. Bei einem Sanierungszyklus von 40 Jahren stehen in Deutschland jährlich etwa 100.000 Mietgebäude zur Sanierung an, hinzu kommen die öffentlichen und kirchlichen Gebäude aller Art.

Um all diese Liegenschaften im Rahmen der ohnehin stattfindenden Sanierung hinsichtlich der gesetzlichen Anforderungen auf den Stand der Wärmeschutztechnik zu bringen, wären 100 bis 200 Mrd. DM je Jahr notwendig. Solche Aktivität brächte Fortschritt zugunsten der Behaglichkeit der Bewohner, würde Gebäudesubstanz erhalten,

würde einen Markt für in Deutschland produzierte und installierte Technik schaffen und ginge lediglich zu Lasten importierter Energieträger. Aber dieser Fortschritt findet nicht statt. Heizen ist Sache des Mieters, einer Verbesserung des baulichen Standards steht die Vergleichsmiete entgegen.

Obwohl also ökonomische und ökologische Gründe für eine gezielt eingesetzte und mit Augenmaß betriebene Steigerung der Energieproduktivität sprechen, wird ein viele hundert Milliarden DM schwerer Markt nicht erschlossen, weil er nur ein relativer Markt ist, immer nur Anhängsel des umfassenden wirtschaftlichen Geschehens.

### 3 Contracting

Nun gibt es seit einiger Zeit ein neu entwickeltes Instrument, das in Deutschland mit dem Begriff Contracting (siehe Kasten) verbunden wird, mit dessen Hilfe jener brachliegende Markt der Produktivitätssteigerung von Energie bedient werden könnte. Nennen wir ihn versuchsweise einmal den „Markt der Energieoptimierung“.

Mit Contracting wird ein Verfahren bezeichnet, mit dessen Hilfe Maßnahmen zur Verringerung des Energieverbrauches durch die Einsparung selbst finanziert werden. Dabei werden die Maßnahmen durch einen Partner des Verbrauchers identifiziert, geplant, finanziert, gebaut und betrieben.

Das Verfahren führt also dazu, daß eine Investition zur Energieeinsparung durchgeführt wird, ohne daß der Kunde diese Investition selbst vornimmt. Die Rückzahlrate für die Contracting-Maßnahme entspricht der Rate, die sonst für den Energieverbrauch gezahlt worden wäre.

Die Wärmedämmung am Haus beispielsweise läßt den Einbau einer kleineren Heizungsanlage zu, in der weniger Brennstoff zur Erwärmung des Hauses verbrannt werden muß.

Dieser Markt hat ein Volumen von vielen 100 Mrd. DM, aber er erschließt sich nur in der Zusammenarbeit der betreffenden Gruppierungen, z.B.:

- zwischen dem Produzenten, dem bisherigen Energieversorger und dem Optimierer,

- zwischen dem Eigentümer einer Liegenschaft, dem Mieter und dem Optimierer,
- zwischen dem Reifenhersteller, dem Versorger und dem Optimierer,
- zwischen den politischen Verantwortungsträgern einer Gemeinde, dem Versorger und dem Optimierer.

... der „Markt der Energieoptimierung“ liegt brach...

Es braucht immer mehrere Partner, weil mehrere Partner in das Geschäft involviert sind. Der Liegenschaftseigentümer, weil es um Maßnahmen geht, die in seiner Liegenschaft realisiert sind. Der Liegenschaftsnutzer, weil er derjenige ist, der von der Maßnahme profitiert und der bisherige Versorger, weil dessen Versorgungssituation durch die Maßnahme tangiert wird.

Was passiert tatsächlich? Ein Beispiel aus der Praxis:

Es handelt sich hierbei um eine Wohnsiedlung, in der zusammen 8 Häuser so im Karree gebaut wurden, daß zwischen den Häusern ein größerer Freiraum entstanden ist, der gemeinschaftlich genutzt wird. In den Häusern sind jeweils 6 oder 9 Wohnungen untergebracht (zusammen 57 WE; Altbau, 7.500 m<sup>2</sup> Wohnfläche, 7.500 m<sup>2</sup> Wandfläche und 1.500 m<sup>2</sup> Dach).

Die Häuser sollen z. Zt. saniert werden, d. h. es steht in Teilen ein neuer Verputz, eine Vergrößerung der Dachüberstände und eine neue Farbgebung der Häuser zur Debatte. Damit verbunden wird in dem einen oder anderen Fall auch die Installation einer neuen Heizungsanlage. Diese Maßnahmen wurden als typische Maßnahmen der Bausanierung durchgeführt und als solche für den Mieter kostenfrei realisiert.

Der Modernisierungsaufwand beträgt 1 Mio. DM, die Umlage nach § 3 Miethöhengesetz 110.000 DM je Jahr. Der Contractor bietet die gleiche Maßnahme für 100.000 DM je Jahr an. Wichtiger als die absoluten Beträge ist die Umlage über den Wärmepreis. Der Wärmepreis betrug im genannten Beispiel vor Durchführung der Modernisierung durchschnittlich DM 1,50 pro m<sup>2</sup> und Monat. Die Modernisierung führt nach gesetzlich erlaubter Umlage zu einer Erhöhung der Kaltmiete um DM 1,20 je m<sup>2</sup> und Monat. Kostenmindernd für die Mieter wirkt sich dabei eine erwartete Verringerung des Wärmepreises um 70 Pf je m<sup>2</sup> und Monat aus.

Es braucht immer mehrere Partner, weil mehrere Partner in das Geschäft involviert sind.

Als Alternative zu diesem Verfahren steht zur Debatte, die Außenhaut der Gebäude sowie das Dach mit einer zusätzlichen Wärmedämmschicht zu versehen, um auf diese Weise den Energieverbrauch der Gebäude deutlich unter dem jetzigen Stand zu senken. Diese zusätzlichen Maßnahmen des Wärmeschutzes gelten rechtlich als Modernisierung und werden über eine erhöhte Kaltmiete letztlich vom Mieter finanziert. Der Modernisierungsteil der Maßnahme läßt sich nun auf zwei Weisen durchführen:

Konventionell ist die Durchführung nach dem Miethöhengesetz (§3 MhG) das besagt, daß die Investitionskosten für die Modernisierungsmaßnahmen zu 11%/Jahr auf die Mieter umgelegt werden dürfen, sofern die dadurch bedingte Mieterhöhung zu wenigstens 1/3 durch die Energieeinsparung kompensiert wird, die durch die Maßnahme erfolgt (wenn die Energieeinsparung wenigstens Pf 33/m<sup>2</sup> ergibt, darf die Gesamtmaßnahme auf bis zu DM 1,-/m<sup>2</sup> umgelegt werden).

Alternativ zu diesem Weg ist das Contractingverfahren darauf ausgerichtet, die Kosten der Modernisierungsmaßnahme direkt mit der Energieeinsparung zu verrechnen und den Mietern nur den Differenzbetrag anzulasten (statt DM 1,- minus Pf 33 Heizkostenersparnis von vornherein Pf 65). Durch die Effizienzsteigerung bei der Durchführung ergibt sich dann noch eine geringe zusätzliche Kostenersparnis für die Durchführung, d. h. für den Mieter. Das Contractingverfahren ist damit in der Summe transparenter und konkret etwas günstiger.

Wie kommt es zu der Kostensenkung? Weil die erfahrenen Contracting-Unternehmen die gleichen Maßnahmen kontinuierlich durchführen, eine vollständige Übersicht über die erforderlichen Marktsegmente besitzen und über gute Kundenkontakte zu entsprechenden Bauunternehmen verfügen, kommt es aus Sicht der Wohnungswirtschaft zu einer deutlichen Beschleunigung der Maßnahme und damit zur Kostensenkung. Weitere und bisweilen größere Einsparungen werden durch Einkaufsvorteile und durch die Auswahl von ausführenden Unternehmen erreicht. Schließlich können über Fernüberwachung von Anlagen, durch optimale Einkaufskonditionen für Brennstoffe und durch Rationalisierung bei Wartung und Service Kostenvorteile gegenüber dem klassischen Eigenbetrieb inklusive Eigenfinanzierung erreicht werden.

Andere Vorteile liegen in der möglichen Übernahme von Personal, was aus Sicht aller Partner immer dann sinnvoll ist, wenn die Personen beim Contractor umfassender und rationeller arbeiten können als in dem Ursprungsbetrieb.

Wo liegen die Nachteile neben all diesen Vorteilen, die einem sprunghaften Ansteigen der Anwendung von Contracting entgegenstehen werden?

Man muß die Änderung nachvollziehen, die sich für die Akteure ergibt, wenn sie sich des Contracting-Verfahrens bedienen wollen. Vor dessen Einsatz ist ein anderes Vorgehen für sie rational als nachher. Vor Einsatz des Verfahrens war es wirtschaftlich sinnvoll, nicht zu investieren, um Energieverbräuche zu senken. Nach Einsatz des Verfahrens ist es sinnvoll. Vor Einführung des Verfahrens war es nicht sinnvoll, Lampen zu tauschen, Kühlanlagen auszuwechseln, Druckluftanlagen frühzeitig zu sanieren usw. und nach Einführung des Verfahrens wird all dies sinnvoll sein. Dieser Wechsel zehrt am beruflichen Selbstverständnis von Personen, die einer entsprechenden Tätigkeit über ein, zwei oder drei Jahrzehnte nachgegangen sind und entsprechende Verhaltensweisen trainiert haben.

Genau hier ist Hilfe notwendig, die von wirtschaftlichen Projektpartnern alleine nicht gegeben werden kann. Wenn die Ängste von Mitarbeitern, ihren Arbeitsplatz zu verlieren, für vorhandene Entscheidungsabläufe neue Prioritäten zu setzen oder allgemein mobiler werden zu müssen, erst zu dem Zeitpunkt entscheidungsrelevant werden, zu denen Verhandlungen zwischen unterschiedlichen Wirtschaftspartnern geführt werden (dem Contractor und dem Eigentümer), ist das Scheitern der Verhandlungen vorprogrammiert. Notwendig ist, im Vorfeld entsprechende Maßnahmen durchzuführen und Aufgeschlossenheit zu erzeugen, die nicht nur Ängste abbaut, sondern Interesse an der veränderten Situation weckt. In vielen „mittelständischen“ Bereichen gibt es noch ein weiteres Hemmnis, das eher psychischer als wirtschaftlicher Natur ist: die Bedeutung des Besitzstandes. Die Immobilie ist und bleibt die Basis des wirtschaftlichen Handels. Sie gehört oder ist doch wenigstens dauerhaft in Besitz desjenigen, der in einem Gebäude wohnt oder wirtschaftlich tätig ist. Kann es da sein, daß die Heizungsanlage in fremdem Eigentum steht und neben der Heizungsanlage womöglich die Heizungsrohre, die Heiz-

... ein weiteres Hemmnis, das eher psychischer als wirtschaftlicher Natur ist: die Bedeutung des Besitzstandes.

Dieser Wechsel zehrt am beruflichen Selbstverständnis von Personen, die ... entsprechende Verhaltensweisen trainiert haben.

körper und die Thermostatventile auch? Und ist es darüber hinaus sogar möglich, daß auch die Gebäudehülle oder wenigstens Teile von ihr in fremdem wirtschaftlichem Eigentum stehen? Was für moderne Großunternehmen kein Thema mehr ist, daß ihnen das sie umgebende Agreement vom Auto, über die Telefonanlage bis zum Computer nicht mehr gehört, ist für viele Unternehmer, die eher dem mittelständischen Bereich zuzuordnen sind, noch eine Hürde, die überwunden werden will.

## Literatur

- VDEW (Herausgeber) „Contracting Grundlagenpapier“, VWEW-Verlag, Frankfurt 1995.
- VDEW (Herausgeber) „Contracting-Fallbeispielsammlung“, VWEW-Verlag, Frankfurt 1997.
- VDEW (Herausgeber) „Contracting-Wirtschaftlichkeitsbeurteilung“, VWEW-Verlag, Frankfurt 1997.
- GEWOS -Wärmeschutzcontracting Durchführungsstudie im Auftrag der HEW AG 1997 (in Bearbeitung).
- Enquete-Kommission Schutz der Erdatmosphäre (Herausgeber) „Mehr Zukunft für die Erde“, Economica Verlag GmbH, Bonn 1995
- Bundesarchitektenkammer (Herausgeber) „Energiegerechtes Bauen & Modernisieren - Grundlagen und Beispiele für Architekten, Ingenieure und Bewohner“, Birkhäuser Verlag, Basel 1996

# UMWELT & BERATUNG

F A C H Z E I T S C H R I F T

für:

Umweltberatung  
Abfall(wirtschafts)beratung  
Energieberatung  
Umweltbildung  
Bau- und Wohnberatung

**Kostenloses  
Probeheft anfordern!**

Schwerpunktthema  
der Ausgabe 1/97:

Umweltkommunikation

Herausgeber:  
Verband für Umweltberatung  
Nordrhein-Westfalen e.V.  
Evinger Platz 11  
44339 Dortmund  
Telefon: 02 31/85 54 81  
Telefax: 02 31/85 55 18