

Contracting-Offensive Baden-Württemberg

Arbeitsgruppenphase Juli 2012 – Juli 2013

Abschlussbericht

(Stand: November 2013)



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR UMWELT, KLIMA UND ENERGIEWIRTSCHAFT

HERAUSGEBER

Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft
Baden-Württemberg
Abteilung 6 - Energiewirtschaft
Willy-Brandt-Straße 41
70173 Stuttgart
Telefon 0711 126-0
Telefax 0711 126-1258
E-Mail poststelle@um.bwl.de

Bearbeitungsstand: 13.11.2013

Inhalt

1.	Hintergrund, Vorgehen und Ausblick.....	1
1.1.	Energiewende braucht Partner	1
1.2.	Klimaschutzgesetz und IEKK bilden Leitplanken.....	1
1.3.	Einspar- und Effizienzpotenziale erschließen	2
1.4.	Sanierungszyklen bieten Chancen.....	3
1.5.	Contracting ist mehr als ein Finanzierungsinstrument.....	3
1.6.	Gemeinsam den Markt entwickeln	4
1.7.	Deshalb: Die Contracting-Offensive Baden-Württemberg.....	4
1.8.	Baden-Württemberg beginnt nicht bei „Null“	5
1.9.	Viele offene Themen – die Arbeit muss weitergeführt werden.....	5
2.	Empfehlungen zur Umsetzung	6
2.1.	Kommunikationsinitiative „Energie-Contracting“ auf Landesebene	7
2.2.	Qualifizierungsinitiative „Energie-Contracting“ auf Landesebene starten	7
2.3.	„Kompetenzzentrum Energie-Contracting“ in Baden-Württemberg	7
2.4.	Finanzierungsmöglichkeiten für Contracting erweitern	8
2.5.	Förderprogramme für Contracting öffnen	9
2.6.	Genehmigungspflicht für kommunale Contracting-Projekte aufheben	9
2.7.	Energetische Modernisierung auf Quartiersebene stärken.....	9
2.8.	Neue Geschäfts- und Finanzierungsmodelle für kleinere Liegenschaften. erarbeiten	10
2.9.	Handreichungen für die Umsetzung entwickeln	10
2.10.	Energie-Contracting-Baukasten erarbeiten	10
3.	Ergebnisse der einzelnen Arbeitsgruppen	11
3.1.	Arbeitsgruppe 1: Öffentliche Liegenschaften.....	11
3.1.1.	Unterarbeitsgruppe Ausschreibungen, Verträge, Genehmigungspraxis	11
3.1.1.1.	Entwicklung eines Energie-Contracting-Baukastens	12
3.1.1.2.	Empfehlung für die verstärkte Umsetzung von Contracting-Projekten in.. Liegenschaften des Landes.....	13
3.1.1.3.	Entwicklung eines Energie-Contracting-Leitfadens für Kommunen.....	14
3.1.1.4.	Leitfaden für die Projektentwicklung	15
3.1.1.5.	Wegfall der Genehmigungspflicht.....	16
3.1.2.	Unterarbeitsgruppe Kleinprojekte	20
3.1.2.1.	Vorhandene Geschäftsmodelle	20
3.1.2.2.	Handwerker-Contracting.....	22

3.1.2.3.	Schulungsprogramm.....	23
3.1.2.4.	Pilotprojekte „Handwerker-Contracting“	24
3.2.	Arbeitsgruppe 2: Industrie und Unternehmen	25
3.2.1.	Unterarbeitsgruppe Konzepte, Modelle, Vertragsgestaltung	25
3.2.1.1.	Festlegung der Zielgruppe für die Erarbeitung von Konzepten bzw. Modellen.....	25
3.2.1.2.	Evaluation von Hemmnissen und Erarbeitung von Lösungsansätzen	26
3.2.1.3.	Entwicklung eines Modells zur modularen Entwicklung von	
	Energieeffizienz- Projekten:.....	29
3.3.	Arbeitsgruppe 3: Privathaushalte.....	31
3.3.1.	Unterarbeitsgruppe Geschäftsmodelle, Fallstrickkompendien,..... Kooperationen, Verträge	31
3.3.1.1.	Identifikation der richtigen Zielgruppen für Contracting in	
	Baden-Württemberg	31
3.3.1.2.	Quartierskonzepte als Multiplikator	33
3.3.1.3.	Juristischer Leitfaden/Fallstrickkompedium	35
3.3.1.4.	„Handwerker-Contracting“	36
3.4.	Gemeinsame Arbeitsgruppe Finanzierung (Kooperation aus allen drei Arbeitsgruppen).....	38
3.4.1.	Finanzierung von Kleinprojekten	38
3.4.2.	Bürgschaften	40
3.4.3.	Versicherungsmodelle	41
3.4.4.	Rolle von Bürgerenergiegenossenschaften	42
3.4.5.	Gleichstellung von Contractor-Finanzierung in Förderprogramme mit Auftraggeberfinanzierung und Aufsetzung eines Finanzierungsfonds...43	
3.4.6.	Information und Kommunikation.....	44
3.4.7.	Umsatzsteuer-Problematik bei Projekten mit der öffentlichen Hand	45
3.5.	Gemeinsame Arbeitsgruppe Öffentlichkeitsarbeit und Qualifizierung	
	(Kooperation aus allen drei Arbeitsgruppen)	48
4.	Anlagenverzeichnis	58

1. Hintergrund, Vorgehen und Ausblick

1.1. Energiewende braucht Partner

Die „Energiewende“ stellt einen beispiellosen gesamtgesellschaftlichen Konsens dar, der über alle Parteigrenzen hinweg gefunden wurde. Ihre Umsetzung in Baden-Württemberg stellt nicht nur die Landesregierung vor große Herausforderungen. Ein wesentlicher Baustein der „Energiewende“ ist die Steigerung der Energieeffizienz im Gebäudesektor. Nach dem Koalitionsvertrag soll Baden-Württemberg die führende Energie- und Klimaschutzregion in Deutschland werden.

Diesem ehrgeizigen Anspruch kann das Land nicht alleine gerecht werden. Dazu braucht es als Partner die Städte, Gemeinden, Landkreise, Stadtwerke und Verbände, Industrie, Handel, Gewerbe und Handwerk sowie die Bürgerinnen und Bürger.

Die systematische Erarbeitung von umsetzungsorientierten Klimaschutz- und Energiekonzepten hat Konjunktur. Dies gilt für die europäische Ebene, für den Bund und für das Land, in dem aktuell das Integrierte Energie- und Klimaschutzkonzept (IEKK) diskutiert wird.

1.2. Klimaschutzgesetz und IEKK bilden Leitplanken

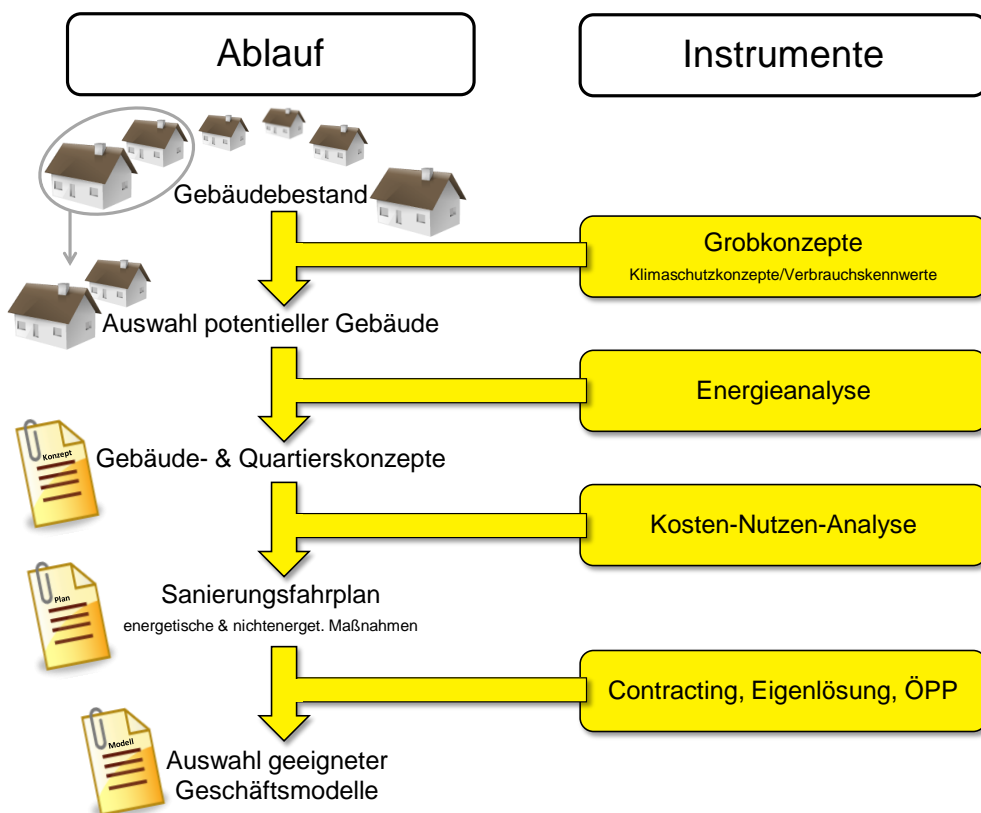
Im Klimaschutzgesetz, das im Juli 2013 verabschiedet wurde, werden für das Land verbindliche Klimaziele festgelegt. Bis 2020 sollen die Treibhausgasemissionen gegenüber 1990 um 25 % verringert werden. Um dies zu erreichen müsste, den zu Grunde liegenden Szenarien zufolge, neben dem Ausbau der erneuerbaren Energien, eine Reduzierung des Endenergieverbrauchs um 16 % gegenüber dem Jahr 2010 verwirklicht werden. Im Klimaschutzgesetz wird auch eine Vorbildwirkung der öffentlichen Hand festgeschrieben, die für Kommunen und das Land gilt.

Die Erstellung des Integrierten Energie- und Klimaschutzkonzepts (IEKK), als Instrumentarium zur Umsetzung des Klimaschutzgesetzes, wurde durch eine intensive Bürgerbeteiligung (BEKO) sowie verschiedene Verbändetischen begleitet. Es soll nach Fertigstellung die konzeptionelle Grundlage für die Energie- und Klimapolitik in Baden-Württemberg bilden, um die vorgegebenen Treibhausgasreduzierungen zu erreichen. Für Gebäudeeffizienz und Gebäudeener-

gieversorgung sind im IEKK zahlreiche eigenständige Maßnahmen vorgesehen. Dabei sind Einsparungen im Strom- und Wärmesektor notwendig.

1.3. Einspar- und Effizienzpotenziale erschließen

In der energetischen Sanierung der Bestandsgebäude liegt eines der bedeutendsten CO₂-Einsparpotenziale. Bei weiter steigenden Energiekosten nimmt zudem die ökonomische Notwendigkeit zu, mit Energie sparsam umzugehen. Die energetische Modernisierung von bestehenden Wohn- und Nichtwohngebäuden muss daher in den Vordergrund gerückt werden. Für ein zielorientiertes Vorgehen sowie die Absicherung von Investitionsentscheidungen sind Energiekonzepte oder Sanierungsfahrpläne für die Gebäude unerlässlich. Eine energetische Bewertung der Ist-Situation und daraus abgeleitete Maßnahmen bieten die Chance verschiedene Alternativen und Instrumente für deren Umsetzung zu prüfen sowie vor dem Hintergrund der gegebenen finanziellen und sonstigen Rahmenbedingungen gegeneinander abzuwägen. Dies gilt für einzelne Bestandsimmobilien sowie besser noch für ganze Quartiere oder Unternehmen, idealerweise eingebettet in ein Energie- oder Klimaschutzkonzepte auf kommunaler Ebene.



Bei einem Energiekonzept oder Sanierungsfahrplan sollte insbesondere auch der dauerhaft sparsame Betrieb sowie eine Überwachung des Energieverbrauchs berücksichtigt werden. Es bedarf insoweit einer Lebenszyklusbetrachtung/Sanierungszyklusbetrachtung.

1.4. Sanierungszyklen bieten Chancen

Der Erneuerungsbedarf von Gebäuden und Anlagen – nicht nur mit dem Fokus auf Energieeinsparung – ist unbestritten. Das Bewusstsein für Energieeffizienz ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Die Umsetzung von Maßnahmen erfolgt dennoch häufig deutlich verzögert. Mangelnde personelle Kapazitäten, fehlende Kompetenz hinsichtlich komplexer Gebäude- und Versorgungstechnik und Unsicherheiten bzgl. der Wahl der geeigneten Handlungsoption führen zum Sanierungsstau und damit zu einer unerwünschten Verlängerung der Sanierungszyklen.

Energiekonzepte oder Sanierungsfahrpläne helfen diese Unsicherheiten abzubauen. Die bei einer Sanierung anstehenden Maßnahmen können häufig mit überschaubaren Mehrkosten aus energetischer Sicht optimiert werden. Sanierungszyklen sollten daher regelmäßig dazu genutzt werden, Energiekonzepte oder Sanierungsfahrpläne zu erstellen und in der Folge konsequent umzusetzen.

1.5. Contracting ist mehr als ein Finanzierungsinstrument

Die energiepolitischen Ziele im Gebäudesektor werden mit den bisherigen Mitteln und Ansätzen aus verschiedenen Gründen nicht zu erreichen sein. Neue Wege sind erforderlich, auf denen bestehendes Fachwissen und einschlägige Erfahrungen zielgerichtet eingesetzt und verfügbare Finanzmittel mobilisiert werden. Energie-Contracting ist ein spezielles Instrument zur Umsetzung und ggf. Finanzierung energetischer Modernisierung. Im Rahmen der Contracting-Offensive soll dieses Instrument in den Mittelpunkt gerückt, seine Potentiale und Chancen ermittelt und vermittelt sowie im Markt stärker verankert werden.

Bisher wurde Energie-Contracting häufig nur als Finanzierungsinstrument gesehen. Der eigentliche Vorteil des Contracting ist jedoch, dass die fachliche Kompetenz des Contractors für Planung, Bau und Betrieb baulicher sowie versorgungs-, anlagen- und regelungstechnischer Maßnahmen genutzt und das Risiko sowie ggf. die Finanzierung an diesen übertragen werden kann. Der Contractor garantiert langfristig eine vereinbarte Energieeinsparung. Energiekosten werden damit planbarer, die Qualität der Maßnahmen besser.

Durch einen Wettbewerb in der Planungsphase wird sichergestellt, dass alle technischen, organisatorischen und wirtschaftlichen Optionen geprüft und bewertet werden und so die für den Kunden beste Lösung gefunden wird. Eine qualifizierte Vorbereitung von Contracting-Projekten ist die Grundlage für eine optimierte Erschließung von Energieeffizienz- und Kosteneinsparpotentialen über den Vertragszeitraum einer Contracting-Maßnahme. Das beiderseitige Interesse am Projekterfolg macht den Charme von Contracting aus.

Mit Energie-Contracting hat sich in Deutschland seit ca. 1990 sowohl bei Kommunen als auch in Liegenschaften der Industrie, des Gewerbes und der Privatwirtschaft ein hoch wirksames Werkzeug bewährt.

Auf dem Markt haben sich im Wesentlichen zwei Formen des Energie-Contracting und eine interne Variante etabliert:

- Energieliefer-Contracting
- Energiespar-Contracting
- Intracting

Die Erläuterung der Varianten findet sich im Anhang.

1.6. Gemeinsam den Markt entwickeln

Um den Contracting-Markt in einem überschaubaren Zeitraum wesentlich weiterzuentwickeln und zu stimulieren, bedarf es gemeinsamer, gleichgerichteter Anstrengungen aller Marktakteure. Erfolgreiche Beispiele beleben den Markt und dienen als Referenz für weitere Projekte.

Von Vorteil hierfür ist, dass in Baden-Württemberg neben den Contractoren auch das Land und die Kommunalen Landesverbände die Marktentwicklung von Contracting positiv begleiten, ebenso wie die bei der Contracting-Offensive mitwirkenden Verbände, Unternehmen und Organisationen.

1.7. Deshalb: Die Contracting-Offensive Baden-Württemberg

Die Contracting-Offensive Baden-Württemberg soll das Instrument Contracting bekannter machen, aber auch gezielt die Beteiligten zusammenbringen um Erfahrungen zu bündeln, Hemmnisse abzubauen und Abläufe zu vereinfachen. Angebot und Nachfrage sollten zusammengeführt, Werkzeuge und Musterlösungen entwickelt und somit dazu beigetragen werden, einen wachsenden Markt für Contracting-Lösungen zu schaffen.

Von Juli 2012 bis Juli 2013 haben mehr als 100 Teilnehmer aus Verbänden der Kommunen, der Industrie, des Gewerbes, des Handwerks, der Energie-, der Finanz-, der Versicherungs- und der Wohnungswirtschaft, der Ingenieur- und Architektenkammer, des Verbraucherschutzes, der Energieagenturen sowie Vertreter der Ministerien und weiterer Verbände in drei Arbeitsgruppen und 8 Unterarbeitsgruppen mitgewirkt (Teilnehmerliste s. Anhang). In einem Plenum am 9. Juli 2013 wurden die Ergebnisse vorgestellt, die im vorliegenden Bericht ausführlich dargestellt sind. Die drei Arbeitsgruppen arbeiteten, dem Ergebnis der Auftaktsitzung folgend, zielgruppenorientiert:

- Arbeitsgruppe 1: Öffentliche Liegenschaften
- Arbeitsgruppe 2: Industrie und Unternehmen
- Arbeitsgruppe 3: Private Liegenschaften

1.8. Baden-Württemberg beginnt nicht bei „Null“

Die Contracting-Offensive Baden-Württemberg kann auf gute Grundlagen aus dem Land zurückgreifen:

- Projektgruppe „Kommunaler Klimaschutz“ der Nachhaltigkeitsstrategie mit Handreichung „Finanzierungsinstrumente für Energieeinsparinvestitionen“
- Empfehlungen z.B. des Verbandes des „Öffentliche Hand“ zum Integrierten Energie- und Klimaschutzkonzept (IEKK)
- KEA-Materialien und Kongresse
 - Flyer „Contracting für Kommunen“ und Leitfaden Contracting
 - Leitfaden für Machbarkeitsstudien
 - Modellvertrag Energieeinspar-Garantie
 - KEA-Checkliste
- IKEC – Interkommunales Energiespar-Contracting als erfolgreich umgesetztes EU-Projekt
- European Energy Service Award 2011 als Auszeichnung für die KEA als den ersten Promotor von Energiedienstleistungen
- Namhafte Anbieter aus Baden-Württemberg mit langjähriger Contracting-Erfahrung

1.9. Viele offene Themen – die Arbeit muss weitergeführt werden

In den Arbeitsgruppen und Unterarbeitsgruppen wurden viele Fragestellungen zusammengetragen und nach sachlichen und zeitlichen Prioritäten bewertet. Der Projektfahrplan der Arbeitsgruppenphase der Contracting-Offensive war nicht nur zeitlich sehr ambitioniert.

Die Arbeitsgruppen waren sich deshalb einig darin, dass kein wichtiges Thema und kein wichtiger Lösungsansatz nur deshalb nicht aufgegriffen werden soll, weil es/er zeitlich nicht bis zum Abschlussplenum abgearbeitet werden kann.

Neben den bearbeiteten Themen und Ergebnissen, die in den nachfolgenden Abschnitten dargestellt sind, werden dem Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft als federführendem Ressort Empfehlungen für eine Weiterführung der Contracting-Offensive überlassen.

Es lohnt sich, noch weiter an der Verbesserung der Rahmenbedingungen, der Einordnung in Förderprogramme, an der Verbreitung von Best-Practice-Beispielen, der Weiterentwicklung von Contracting-Modellen und einigem mehr zu arbeiten.

Neben dem Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft sind dabei auch weitere Landesressorts gefordert wie z.B. das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft, das Innenministerium, das Ministerium für Verkehr und Infrastruktur, das Ministerium für den Ländlichen Raum und Verbraucherschutz sowie das Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst. Daneben sollten alle wichtigen Akteure u.a. aus dem Teilnehmerkreis der Contracting-Offensive bei der Erarbeitung von konkreten Lösungen einbezogen bleiben oder werden.

2. Empfehlungen zur Umsetzung

Im Rahmen der Arbeitsgruppenphase der Contracting-Offensive wurden die für die Vertreter der Anbieter, der Kunden und der Finanzwirtschaft wichtigsten Themen erörtert und Empfehlungen formuliert. Die zehn zentralen Empfehlungen der Arbeitsgruppen sind nachfolgend zusammengestellt. Die Arbeitsgruppen bitten das Ministerium für Umwelt, Klimaschutz und Energiewirtschaft Baden-Württemberg, zusammen mit den betroffenen Ministerien, die Contracting-Offensive auf dieser Grundlage weiter zu verfolgen und dafür weitere Finanzmittel vorzusehen. Die Arbeitsgruppenmitglieder haben sich grundsätzlich bereit erklärt, ihre Expertise und ihre Arbeitszeit für die Fortführung der Arbeiten zur Verfügung zu stellen.

Die nachfolgenden Empfehlungen sind arbeitsgruppenübergreifend dargestellt. Die gesamten, in den Arbeitsgruppen diskutierten Themen und detaillierten Empfehlungen sind in Kapitel 3 zusammengefasst.

2.1. Kommunikationsinitiative „Energie-Contracting“ auf Landesebene starten

In weiten Bereichen ist Energie-Contracting nicht ausreichend bekannt. Dem sollte mit einer Kommunikationsinitiative begegnet werden, die vorrangig die derzeit nur begrenzt contractingaffine Entscheiderebene adressiert. Als weiterer Adressatenkreis sollten die im Bereich Finanzen unterstützenden Partner für Unternehmen insbesondere Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Banken angesprochen werden, die das Vertrauen der Entscheider in den Unternehmen haben und als „Contracting-Multiplikatoren“ eine wichtige Rolle übernehmen könnten. Es wird empfohlen, eine auf die verschiedenen Zielgruppen ausgerichtete Kommunikationsinitiative zu starten, entsprechende Kernbotschaften zu formulieren und spezifische FAQ- Hilfestellungen zu erarbeiten. Hilfreich wäre darüber hinaus eine Zusammenstellung bereits verwirklichter, erfolgreicher Contracting-Projekte in einer Best-Practice-Broschüre.

2.2. Qualifizierungsinitiative „Energie-Contracting“ auf Landesebene starten

In Baden-Württemberg besteht ein Mangel an Projektentwicklern und Beratern, welche potentiellen Contracting-Kunden als erfahrene, kompetente und neutrale Partner zur Seite stehen könnten. Ziel sollte es sein, Ingenieure, Planer, Architekten, Energieberater und Mitarbeiter regionaler Energieagenturen als Projektentwickler zu qualifizieren. Vergleichbarer Mangel besteht auf der Anbieterseite. Kleinere und mittlere Unternehmen sollten insbesondere als Anbieter kleinerer und mittlerer Energie-Contracting-Projekte qualifiziert werden. Empfohlen wird die Erarbeitung eines Konzeptes zur Identifikation, Ansprache und Qualifizierung potenzieller Projektentwickler in Baden-Württemberg sowie neuer Contracting-Anbieter aus Handwerk und Mittelstand. Das Konzept sollte konkrete Vorschläge zu Adressaten sowie Schulungs- und Coachingansätzen enthalten und mögliche Anbieter, Strukturen und Ressourcen benennen. Bereits auf dem Markt vorhandene Angebote sollten hierbei berücksichtigt werden.

2.3. „Kompetenzzentrum Energie-Contracting“ in Baden-Württemberg einrichten

Contracting ist heute ein ausgeprägter Anbietermarkt. Erforderlich ist die Umkehr in einen Nachfragemarkt für integrierte Gebäudeenergiekonzepte oder Saniierungsfahrpläne, für deren Umsetzung Contracting ein interessantes Instrument sein kann. Für die Entwicklung des Contracting-Marktes in Baden-Württemberg wäre das Etablieren einer zentralen, unabhängigen, nicht operativ

tätigen Ansprechstelle hilfreich. Sie könnte allen aktuellen sowie insbesondere interessierten neuen Marktakteuren zur Seite stehen, den Marktteilnehmern als Informationsdrehscheibe und als Ansprech- und Auskunftsstelle dienen sowie die vielfältigen Informationen rund um Contracting bündeln. Eine wesentliche Aufgabe könnte zudem darin bestehen, die im Rahmen der Arbeitsgruppenphase der Contracting-Offensive erarbeiteten Erkenntnisse und Empfehlungen aufzunehmen, Impulse für deren Umsetzung zu setzen sowie deren Wirksamkeit zu evaluieren. Empfohlen wird die Einrichtung eines Kompetenzzentrum Contracting Baden-Württemberg und dazu Ausrichtung, Organisationsform, Ausstattung und Finanzierung in einer Machbarkeitsstudie untersuchen zu lassen.

2.4. Finanzierungsmöglichkeiten für Contracting erweitern

Wenn ein Contractor dem Kunden gleichzeitig auch eine Finanzierung anbieten kann, verbessert sich seine Marktposition. Insbesondere für Kleinprojekte in Verbindung mit neuen und kleineren Contractoren fehlen angepasste Finanzierungsmodelle. Es wird empfohlen, gemeinsam mit den Hausbanken und dem Genossenschaftsverband neue Finanzierungsmodelle, die sich nicht unmittelbar an der Bonität des Contractors oder des Contracting-Nehmers orientieren, zu entwickeln (z.B. projektbasierte Finanzierung), zu erproben und in die Breite zu tragen.

Darüber hinaus sollten Absicherungsinstrumente etabliert werden, um einerseits das Risiko für den Contracting-Kunden jedoch andererseits auch für den Contractor zu minimieren. Denkbar wären Ausfallversicherungen oder -bürgschaften. Es wird empfohlen die konkrete Ausgestaltung möglicher Absicherungsinstrumente mit Banken und Versicherungen sowie Vertretern der Contracting-Kunden wie auch der Contractoren zu entwickeln.

Ergänzend dazu könnte auf Landesebene ein Finanzierungsfonds für Energieeffizienzprojekte eingerichtet werden, der durch Unternehmen, Genossenschaften, Banken und die öffentliche Hand gespeist und durch einen unabhängigen und ggf. öffentlichen Träger verwaltet wird. Nachdem in den Arbeitsgruppen bereits erste Projektskizzen diskutiert wurden, wird empfohlen im nächsten Schritt die Machbarkeit eines solchen Fondsmodells zu prüfen, ggf. die Rahmenbedingungen zu präzisieren und mit den wesentlichen Akteuren einen marktfähigen Lösungsansatz zu entwickeln.

2.5. Förderprogramme für Contracting öffnen

Einige bestehende Förderprogramme berücksichtigen Contractoren bereits als gleichberechtigte Antragsteller. In der Mehrzahl der Förderprogramme sind Contractoren nicht oder nur eingeschränkt antragsberechtigt.

Diese Ungleichbehandlung ist nicht gerechtfertigt und sollte zügig beseitigt werden. Eine Zusammenstellung der entsprechenden Förderprogramme auf Basis des Status quo wurde bereits erarbeitet. Es wird empfohlen, in allen relevanten Förderprogrammen des Landes Contracting zukünftig als gleichwertige Umsetzungsalternative zu einer Eigenlösung anzuerkennen sowie sich dafür einzusetzen, dass dies für Bundesprogramme ebenfalls übernommen wird.

2.6. Genehmigungspflicht für kommunale Contracting-Projekte aufheben

Kommunale Contracting-Projekte sind zwar grundsätzlich haushaltsrechtlich zulässig, bedürfen aber derzeit durch ihre Einstufung als kreditähnliches Rechtsgeschäft in jedem Einzelfall einer Genehmigung durch die Kommunalaufsicht. Damit sind sie gegenüber „konventioneller Maßnahmenumsetzung“ schlechter gestellt. Vor dem Hintergrund, dass Contracting durch die garantierten Effizienzrenditen oft deutlich günstiger ist als die konventionelle Beschaffung ist diese Regelung überholt und haushaltsrechtlich nicht nachvollziehbar. Es wird empfohlen, den Wegfall der Einzelgenehmigungspflicht durch die Änderung der Verwaltungsvorschrift des Innenministeriums über allgemeine Genehmigungen und die Freistellung von der Vorlagepflicht nach dem Gemeindefreigrenzengesetz (VwV Freigrenzen) zu erwirken.

2.7. Energetische Modernisierung auf Quartiersebene stärken

Für die energetische Modernisierung des Gebäudebestands können auf Quartiersebene mitunter deutlich effizientere Konzepte entstehen als auf Gebäudeebene. Darüber hinaus können auf Quartiersebene durch gezielte Ansprache auch Privathaushalte einbezogen werden. Dies lässt sich anhand von Erfahrungen aus der Städtebauförderung und aus städtebaulichen Sanierungsmaßnahmen belegen. Da die Erarbeitung von Quartierskonzepten in der Regel deutlich zeit- und kostenaufwändiger ist, als eine Betrachtung von Einzelobjekten (z.B. bei Berücksichtigung von Nahwärmenetze), sollten deutlich mehr Anreize für die Erstellung von Energiekonzepten auf Quartiersebene geschaffen werden. Es wird empfohlen, Energiekonzepte auf Quartiersebene als Fördervoraussetzung in die Städtebauförderung des Landes aufzunehmen. Dies stärkt auch die Nachfrage nach Contracting.

2.8. Neue Geschäfts- und Finanzierungsmodelle für kleinere Liegenschaften erarbeiten

Bei der Sanierung kleiner Liegenschaften, wie Wohngebäude, Gewerbebetriebe, oder kleiner öffentlicher Liegenschaften, besteht ein sehr großes Marktpotential. Die bestehenden Geschäftsmodelle Energiespar-Contracting und Energieliefer-Contracting können jedoch aufgrund des kleineren Umfangs von Investitionen und Dienstleistungen nicht 1:1 übertragen werden. Für überregional tätige, größere Contractoren ist außerdem der administrative Aufwand zu hoch. Um den Markt durch neue, lokal und regional tätige, kleinere Anbieter zu erschließen, sollten geeignete modular aufgebaute Geschäftsmodelle entwickelt werden. Diese können dann auch durch kommunale Unternehmen, das Handwerk oder Energiegenossenschaften, abhängig von deren Geschäftspolitik und Erfahrungsstand, komplett oder in Teilen angeboten werden. Für die Finanzierung sollten bestehende Modelle analysiert und angepasst sowie neue entwickelt werden. Es wird empfohlen, die im Rahmen der Arbeitsgruppenphase gefundenen Ansätze auszuarbeiten, in konkreten Pilotprojekten umzusetzen, diese durch einen neutralen Gutachter evaluieren zu lassen und die Erfahrungen für die weitere Modellgestaltung und die Weiterentwicklung der vertraglichen Grundlagen zu nutzen.

2.9. Handreichungen für die Umsetzung entwickeln

Auf dem Markt verfügbare, sehr unterschiedliche Ausschreibungsunterlagen sowie Vergabe- und Vertragsmuster sind über die Jahre in der Praxis weiterentwickelt und inzwischen sehr umfangreich und damit unübersichtlich geworden. Ein Contracting-Leitfaden könnte die Unterlagen auf das Wesentliche zurückführen und einen einheitlichen Rahmen schaffen. Es könnten Hilfestellungen für zentrale Vertragsregelungen aufgegriffen werden sowie Verfahrensleitlinien für die Durchführung von Ausschreibungen enthalten sein. Der Leitfaden könnte sich, ggf. getrennt nach Kundenzielgruppe, an Contracting-Nehmer und Projektentwickler richten. Im Rahmen der Arbeitsgruppenphase wurden bereits viele Änderungs- und Vereinfachungsvorschläge diskutiert und besprochen. Es wird empfohlen, die Arbeiten fortzusetzen und daraus standardisierte, vereinfachte Handreichungen zu entwickeln.

2.10. Energie-Contracting-Baukasten erarbeiten

Die derzeit üblichen, wenig flexiblen Contracting-Geschäftsmodelle gehen teilweise an den individuellen Bedürfnissen der Kunden vorbei. Diese haben unterschiedliche Anforderungen beispielsweise an die Gebäudetechnik, die Finan-

zierung oder den Anlagenbetrieb. Daher bedarf es individueller Angebote, die besser auf die einzelnen Kunden zugeschnitten sind und dennoch für den Contractor nicht zu hohen Vorbereitungsaufwand verursachen. Eine Lösung wäre, die Grundelemente von Contracting wie energetische Planung, Versorgung, Modernisierung, Optimierung, Betriebsführung, Finanzierung und Unterhalt so zu gestalten und zu standardisieren, dass daraus individuelle Gesamtpakete zusammengefügt werden können. Es wird empfohlen, gemeinsam mit weiteren Akteuren wie der dena, der Berliner Energieagentur, dem Umweltbundesamt und der Bundesstelle für Energieeffizienz einen Energie-Contracting-Baukastens zu erarbeiten, um damit flexible Lösungen für Contracting-Kunden in Baden-Württemberg bereitstellen zu können und gleichzeitig eine Vorreiterrolle in Deutschland zu übernehmen.

3. Ergebnisse der einzelnen Arbeitsgruppen

Die Inhalte von Kapitel 3 wurden in vorliegender Form von den einzelnen Arbeits- und Unterarbeitsgruppen erarbeitet und ausformuliert. Inhaltliche Überschneidungen sind daher in Kapitel 3 nicht zu vermeiden.

3.1. Arbeitsgruppe 1: Öffentliche Liegenschaften

3.1.1. Unterarbeitsgruppe Ausschreibungen, Verträge, Genehmigungspraxis

Dem Kapitel 3.1.1 liegen folgende 8 Anlagen bei, die den Unterkapiteln 3.1.1.1 bis 3.1.1.5 nicht direkt zugeordnet werden konnten:

- Anlage 1 zu Kapitel 3.1.1 Vergabegrundsätze
- Anlage 2 zu Kapitel 3.1.1 Abfrage-Anbieter-Finanzierungsinstitute
- Anlage 3 zu Kapitel 3.1.1 Ausarbeitung-Leitfaden-Bayern
- Anlage 4 zu Kapitel 3.1.1 Berechnungsmethodik-Kapitalwerte
- Anlage 5 zu Kapitel 3.1.1 Hemmnisse-und-Lösungsansätze
- Anlage 6 zu Kapitel 3.1.1 Zusammenfassung Rückmeldungen AG 1 Vergabeverfahren
- Anlage 7 zu Kapitel 3.1.1 Protokollauszug-AG1-UAG1_1.Sitzung
- Anlage 8 zu Kapitel 3.1.1 Protokollauszug-AG1-UAG1_2.Sitzung

3.1.1.1. Entwicklung eines Energie-Contracting-Baukastens

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Der Gebäudebestand ist sehr heterogen, er besteht aus den unterschiedlichsten Gebäudearten und ihrer Nutzung, wie z. B. Wohngebäude, Verwaltungsgebäude, Krankenhäuser, Schulen, Schwimmbäder, Produktionsgebäude, Forschungslabore usw. Daher bedarf es für die energetische Optimierung und Sanierung, individueller Lösungen für jedes einzelne Gebäude, Liegenschaft oder Quartier. Dieser individuelle Bedarf kann wirtschaftlich aber nur erfüllt werden, wenn standardisierte Grundelemente (Bausteine) zu einem individuellen Lösungspaket zusammen gesetzt werden können. Zudem ist für eine nachhaltig hohe Effizienz auch eine hohe Qualität der Planung und Ausführung erforderlich. Die Kernaufgaben für die energetische Versorgung, Modernisierung, Optimierung, Betriebsführung und Unterhalt lässt sich in einzelne Module gliedern. Jeder Kernaufgabe können nun die Verantwortung und Leistungsinhalte zugeordnet, sowie Standards für Ausschreibung und Vertragspassage formuliert werden. Je nach Ausgangslage kann dann in Abhängigkeit der benötigten und finanzierbaren Module entschieden werden, ob z. B. Eigenbesorgung, Contracting oder Intracting am besten und wirtschaftlichsten zum Ziel führt. Das Energiemanagement sollte immer Bestandteil sein aber auch eine Erfolgsgarantie für eine hohe Qualität und Nachhaltigkeit oder mindestens ein einmaliger Erfolgsnachweis.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

- Ein erstes Konzeptpapier mit Strukturskizze und Kurzbeschreibung wurde erstellt, siehe Anlage „Modularer Baukasten für die energetische Gebäudesanierung“.
- Erste Begründungen und eine Empfehlung für die Vertiefung können erst nach den Sommerferien 2013 und einer vorab erforderlichen Abstimmung formuliert werden.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Die Contracting-Offensive empfiehlt folgende Punkte weiterzuverfolgen:

- Für die einzelnen Bausteine sind standardisierte Unterlagen gemeinsam mit anderen Akteuren wie dena, BEA, UBA, BfEE usw. zu erarbeiten.
- Mögliche Finanzierungsgeber für dieses große, mehrjährige Projekt, wie z. B. BMWI, BfEE, UBA und DBU, sind noch zu akquirieren.
- Das Land Baden-Württemberg sollte sich in der Phase 2 der Contracting-Offensive aktiv an der Entwicklung eines Energie-Contracting-Baukastens

beteiligen, um damit auch eine Vorreiterrolle in Deutschland zu übernehmen.

- Damit einhergehende notwendige Anpassungen und Veränderungen in den Beschaffungs- und Bauprozessen sind nur zu erreichen, wenn eine politische Forderung dieses unterstützt. Die erforderliche energetische Sanierungsquote kann dadurch maßgeblich erhöht werden unter gleichzeitiger Berücksichtigung der Bedürfnisse der jeweiligen Eigentümer bzw. Betreiber. Auch würde der notwendige Vorbereitungsaufwand für die Projekte reduziert.

D. Anlagen:

- Anlage zu Kapitel 3.1.1.1 Modularer Baukasten für die energetische Gebäudesanierung

3.1.1.2. Empfehlung für die verstärkte Umsetzung von Contracting-Projekten in Liegenschaften des Landes

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Das Land Baden-Württemberg ist Eigentümer von rund 8.000 Gebäuden mit etwa 11 Millionen Quadratmetern Fläche. Derzeit betragen die CO₂-Emissionen der Landesgebäude rund 500.000 Tonnen pro Jahr und haben damit einen Anteil von 0,6 % bezogen auf die gesamten CO₂-Emissionen in Baden-Württemberg (etwa 75 Millionen Tonnen pro Jahr). Die Energiekosten für Strom und Wärme betragen jährlich über 230 Millionen Euro. Die Werterhaltung der landeseigenen Liegenschaften sowie ihre energetische Optimierung erfordern einen hohen finanziellen Aufwand. Im Jahr 2012 wurde das Energie- und Klimaschutzkonzept für landeseigene Liegenschaften von der Landesregierung beschlossen. Unter Berücksichtigung aller realisierbaren Maßnahmen inklusive Contracting wird mit dem Konzept eine Sanierungsquote der Landesgebäude von mindestens 2 % p.a. angestrebt.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Auf Basis des ursprünglich vom Landesbau Baden-Württemberg entwickelten und zwischenzeitlich von der Deutschen Energieagentur (dena) fortgeschriebenen Contracting-Leitfadens schreibt die Landesbauverwaltung bereits seit vielen Jahren Energie-Contracting-Projekte aus. Auf dieser Grundlage wurden über 120 Maßnahmen im Energiespar-Contracting realisiert. Hinzu kommen diverse Maßnahmen im energieliefer-Contracting. Jedoch ist die Anzahl ausgeschriebener Projekte hinsichtlich der vielen Liegenschaften noch zu gering und

sollte deutlich gesteigert werden. Hierzu wurden im Energie- und Klimaschutzkonzept für landeseigene Liegenschaften, das die Landesregierung am 11.12.2012 verabschiedet hat, Maßnahmen beschlossen.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Die Contracting-Offensive empfiehlt folgende Punkte weiterzuverfolgen:

- Um einen zunehmenden Beitrag zur energetischen Sanierung zu leisten, empfehlen die Teilnehmer der Contracting-Offensive eine vermehrte Umsetzung von Effizienzmaßnahmen in den Landesliegenschaften mittels Contracting.
- Gemäß den einzuhaltenden Vorgaben müssen die realisierbaren Contracting-Projekte selbsttragend sein, d.h. sie müssen sich aus den eingesparten Energiekosten refinanzieren.
- Für eine 2. Phase der Contracting-Offensive sind Vertreter der Landesbauverwaltung stärker einzubinden.

D. Anlagen

Keine

3.1.1.3. Entwicklung eines Energie-Contracting-Leitfadens für Kommunen

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Die vorliegenden Contracting-Leitfäden für Landes- und Bundesliegenschaften der dena, der Länder Hessen und Bayern gehen nur sehr eingeschränkt auf kommunale Anliegen und Besonderheiten ein. Bisher wurden keine Contracting-Leitfäden speziell für die Entwicklung und Ausschreibung kommunaler Liegenschaften erarbeitet. Für kommunale Contracting-Ausschreibungen in Baden-Württemberg werden seit vielen Jahren die Ausschreibungsunterlagen der KEA angewendet und in diesen Projekten weiterentwickelt. Der Umfang dieser Unterlagen, bestehend aus Verfahrensleitfaden, Vertragsmuster und zahlreicher Anlagen, ist über die Jahre sehr umfangreich und damit schwierig handhabbar geworden.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

- Seitens der Anbieter und Auftraggeber wurden viele Änderungsvorschläge gesammelt, besprochen und priorisiert (siehe Anlage „Hemmnisse und Lösungsansätze“).

- Für Ausschreibungen in den nächsten Jahren, sind die Ausschreibungsunterlagen der KEA gemeinsam zu verschlanken und zu optimieren, und daraus einen Energie-Contracting-Leitfaden für Kommunen zu erstellen. Erste Ergebnisse wurden in einem separaten Workshop am 25.06.2013 diskutiert und erarbeitet.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Die Contracting-Offensive empfiehlt folgende Punkte weiterzuverfolgen:

- Erstellung eines Energie-Contracting-Leitfadens für kommunale Liegenschaften in Baden- Württemberg mit folgenden Schritten:
 - Inhaltliche und redaktionelle Überarbeitung der KEA Ausschreibungsunterlagen fortsetzen und abschließen.
 - Erarbeiten eines Mustervertrags mit Anlagen und eines Verfahrensleitfadens für Energieliefer- und Energieeinspar-Contracting auch unter Abgleich mit anderen Musterverträgen wie z.B. dem dena-Leitfaden, der von der Landesbauverwaltung BW eingesetzt wird.
- Überarbeitete Vergabeunterlagen sind abschließend vergabe- und vertragsrechtlich durch Fachjuristen zu prüfen.

D. Anlagen:

- Anlage 1 zu Kapitel 3.1.1.3 Protokollauszug_WS-Ausschreibungsunterlagen
- Anlage 2 zu Kapitel 3.1.1.3 BMVBS-Leitlinie_Durchführung-Präqualifizierungsverfahren

3.1.1.4. Leitfaden für die Projektentwicklung

A. Hintergrund/Hemmnis/ Problemstellung:

Es fehlen in Baden-Württemberg qualifizierte Entwickler von Energie-Contracting-Projekten. Die einzige zentrale Organisation ist derzeit die Klimaschutz- und Energie-Agentur GmbH (KEA) in Karlsruhe. Auf der bisherigen langjährigen Erfahrung der KEA, vor allem bei Energie-Contracting-Projekten mit Kommunen, soll die KEA einen Leitfaden für Auftraggeber und Projektentwickler erarbeitet, in dem die Abläufe dargestellt und Hilfestellungen für maßnahmenbezogene Kalkulationen gegeben werden. Dieser Leitfaden kann zudem für die von der BAFA geplante Qualifizierung von Projektentwicklern sowie für die Qualifizierung von Energieagenturen in Baden-Württemberg als Projektentwickler verwendet werden.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Alle UAG-Mitglieder waren sich einig, dass ein Leitfaden für die Entwicklung von Energie-Contracting-Projekten für die standardisierte Marktentwicklung erforderlich ist und dabei die besonderen Anforderungen in Baden-Württemberg widerspiegelt. Ein solcher Leitfaden ist durch die KEA zu entwickeln, um eine spätere stärkere Nachfrage nach Energie-Contracting flächendeckend in Baden-Württemberg bedienen zu können. Er ist zugleich ein Qualifizierungsinstrument und soll zudem erforderliche Standards sichern. Hilfreich sind hier bereits verfügbare Ausarbeitungen der Deutschen Energieagentur GmbH (dena).

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Die Contracting-Offensive empfiehlt folgende Punkte weiterzuverfolgen:

- Beauftragung der KEA durch UM oder ein anderes Ministerium.
- Ein erster Gliederungsentwurf für einen Leitfaden zur Projektentwicklung wird durch KEA erstellt.
- Erarbeitung Leitfaden durch KEA ggf. mit Unterstützung seitens der Verbände.

D. Anlagen

Keine

3.1.1.5. Wegfall der Genehmigungspflicht

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Als generell wichtige Fragestellung bei der Contracting-Thematik wurde schon bei der Auftaktveranstaltung zur Contracting-Offensive und auch aus den Arbeitsgruppen die unterschiedliche Wirtschaftlichkeitsprüfung zwischen Contracting und Eigenlösung benannt.

Verschiedentlich wurde in diesem Zusammenhang die Forderung erhoben, dass rechtliche Änderungen in der Gemeindeordnung, in der Gemeindehaushaltsverordnung oder in Verwaltungsvorschriften bzw. der ausgeübten Verwaltungspraxis der Rechtsaufsicht notwendig sind, damit Contracting-Lösungen den richtigen Stellenwert bekommen.

Die im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie Baden-Württemberg – Jetzt das Morgen gestalten – erarbeitete Handreichung für Kommunen „Finanzierungsinstrumente für Energieeinsparinvestitionen“ setzt sich ebenfalls mit den Erfordernissen auseinander:

Nr. 7 „Wirtschaftlichkeitsprüfung: Wesentliche Bausteine eines Wirtschaftlichkeitsvergleichs zwischen Contracting und Eigenlösung“ sowie Nr. 8 „Genehmigungsvoraussetzungen“.

Dem Redaktionsteam der Handreichung Finanzierungsinstrumente gehörte auch ein Vertreter des Innenministeriums als der obersten Rechtsaufsichtsbehörde in Baden-Württemberg an. Bei der Betrachtung der Genehmigungsvoraussetzungen wurde dabei unterstellt, dass bei Contracting-Verträgen in der Regel Zahlungsverpflichtungen eingegangen werden, die wirtschaftlich einer Kreditaufnahme gleichkommen. Wenn dieser Annahme gefolgt wird, bedeutet dies nach § 87 der Gemeindeordnung (GemO) „Kreditaufnahmen“ Folgendes:

„(5) Die Begründung einer Zahlungsverpflichtung, die wirtschaftlich einer Kreditaufnahme gleichkommt, bedarf der Genehmigung der Rechtsaufsichtsbehörde. Absatz 2 Satz 2 und 3 gilt entsprechend.“

Dieser Bezug bedeutet: *„Die Genehmigung soll unter dem Gesichtspunkt einer geordneten Haushaltswirtschaft erteilt oder versagt werden; sie kann unter Bedingungen erteilt und mit Auflagen verbunden werden. Sie sind der Regel zu versagen, wenn die Kreditverpflichtungen mit der dauernden Leistungsfähigkeit der Gemeinde nicht in Einklang stehen.“*

Erfolgt die Begründung von Zahlungsverpflichtungen im Rahmen der laufenden Verwaltung, ist eine Genehmigung der Rechtsaufsichtsbehörde nicht erforderlich. Bei Contracting-Verträgen dürfte bis auf sehr wenige Einzelfälle die Zuordnung als Geschäft der „laufenden Verwaltung“ ausscheiden (Größenordnung).

Das Innenministerium kann nach § 87 Absatz 5 die Genehmigung für Rechtsgeschäfte, die zur Erfüllung bestimmter Aufgaben dienen oder den Haushalt der Gemeinde nicht besonders belasten, allgemein erteilen.

Durch den sogenannten „Freigrenzenerlass“ ist die nach § 87 Absatz 5 erforderliche Genehmigung für kreditähnliche Rechtsgeschäfte innerhalb bestimmter Wertgrenzen bereits allgemein erteilt. Aktuell ist dazu die Verwaltungsvorschrift des Innenministeriums über allgemeine Genehmigungen und die Freistellung von der Vorlagepflicht nach dem Gemeindegewirtschaftsrecht (VwV-Freigrenzen) vom 25.11.2010 (GABl. 2010, Seite 470) heranzuziehen.

Eine generelle Ausnahme für Contracting-Verträge sieht die VwV-Freigrenzen nicht vor. So sind z.B. nur Leasing-Verträge ausgenommen, wenn sie über „bewegliche Sachen“ geschlossen werden.

Auf Contracting-Maßnahmen können also nur die monetären Freigrenzen-Regelungen, gestaffelt nach Einwohnerzahlen bei den Gemeinden, angewendet werden. Sie reichen von 70.000 Euro (bis 3.000 Einwohner) bis 5,25 Mio. Euro (mehr als 250.000 Einwohner) und bei Landkreisen generell bis 1,1 Mio. Euro. Mehrere dabei sachlich oder wirtschaftlich zusammenhängende Rechtsgeschäfte müssen zudem als Einheit behandelt werden.

Bei Gemeinden mittlerer Größe (10.000 bis 40.000 Einwohner) liegt die Wertgrenze bei 280.000 Euro. Damit sich der Verwaltungsaufwand für Contracting-Lösungen „lohnt“ werden bei Projekten dieser Gemeindegrößenklasse zwangsläufig mehrere Vorhaben eventuell zusammengefügt und gebündelt werden müssen. Damit ist im Regelfall davon auszugehen, dass für Contracting-Projekte die Wertgrenzen überschritten werden mit der Folge, dass Einzelgenehmigungen durch die Rechtsaufsichtsbehörde notwendig sind.

Im Ergebnis ist die Einordnung als Zahlungsverpflichtung, die wirtschaftlich einer Kreditaufnahme gleichkommt, mit einer höheren Hürde verbunden. Denn im Gegensatz zur Aufnahme von einzelnen (Kommunal-)Krediten, die im Gesamtbetrag der vorgesehenen Kreditaufnahme enthalten sind und im Rahmen der Haushaltssatzung der Gesamtgenehmigung unterworfen wurden, ist hier jeweils die Einzelgenehmigung weiter notwendig.

Der aktuelle Kommentar Aker/Hafner/Notheis, Gemeindeordnung, Gemeindehaushaltsverordnung befasst sich unter den Randnummern 89 ff. zu § 87 GemO mit der Begrifflichkeit sowie Beispielen von kreditähnlichen Rechtsgeschäften. Eine wichtige Vorbemerkung dazu ist, dass als kreditähnliche Rechtsgeschäfte solche Geschäfte einzuordnen sind, die wirtschaftlich, nicht juristisch, einer Kreditaufnahmen gleichkommen. Als Beispiele für kreditähnliche Rechtsgeschäfte sind aufgeführt: Kaufpreisschulden, Rentenschulden, Lieferanten- und Unternehmerstundungen, Leasing, Mietkauf, Betreibermodell und Forfaitierung.

Auf Contracting wird in der Kommentierung nicht direkt eingegangen. In der Handreichung unter Beteiligung des IM wird allerdings Contracting den kredit-

ähnlichen Rechtsgeschäften zugeordnet mit allen Konsequenzen zur Einzelgenehmigung usw.

Die Handreichung unterstellt weiter, dass auch bei Investitionen im Zusammenhang mit Contracting-Lösungen die Gemeindehaushaltsverordnung (GemHVO) zu berücksichtigen ist. Die GemHVO-Fassung vom 11.12.2009 (gültig ab 01.01.2010) regelt dazu in § 12 „Investitionen“:

„(1) Bevor Investitionen von erheblicher finanzieller Bedeutung beschlossen werden, soll unter mehreren in Betracht kommenden Möglichkeiten durch einen Wirtschaftlichkeitsvergleich unter Einbeziehung der Folgekosten die für die Gemeinde wirtschaftlichste Lösung ermittelt werden.“

Zur Wirtschaftlichkeit kreditähnlicher Rechtsgeschäfte vergleiche die Randnummern 103 bis 106 zur oben erwähnten GemO-Kommentierung.

Ein Vergleich mit PPP-Modellen führt zu weit und wird den Vorteilen von Contracting nicht gerecht.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Kommunale Contracting-Projekte sind zwar grundsätzlich haushaltsrechtlich zulässig, bedürfen aber durch ihre Einstufung als kreditähnliches Rechtsgeschäft in jedem Einzelfall einer kommunalaufsichtsrechtlichen Genehmigung. Dies stellt sich als wesentliches Hindernis für die Steigerung der Nachfrage nach kommunalen Projekten zur Hebung von Einspar- und Effizienzreserven im umfangreichen kommunalen Gebäudebestand heraus.

Contracting ist mehr als ein Finanzierungsinstrument. Die Umsetzung von Klimaschutzzielen und der Einsatz von erneuerbaren Energien in Kombination mit garantierten Effizienzrenditen zeigen den Mehrfachnutzen auf.

Vertragliche Vereinbarungen stellen sicher, dass den kommunalen Auftraggebern keine finanziellen Nachteile entstehen.

Die Hürde der Einzelgenehmigung für Contracting ist überholt und weder haushaltsrechtlich nachvollziehbar noch aus anderen Gründen eine Schlechterstellung gegenüber „konventioneller Maßnahmenumsetzung“ länger zu rechtfertigen.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Die Contracting-Offensive empfiehlt - als Konsequenz aus den dargestellten Gesichtspunkten - den Wegfall der Einzelgenehmigungspflicht für kommunale Contracting-Projekte.

Dies ist durch die entsprechende Anpassung der VwV des Innenministeriums über allgemeine Genehmigungen und die Freistellung von der Vorlagepflicht nach dem Gemeindewirtschaftsrecht (VwV-Freigrenzen) zu ermöglichen.

D. Anlagen

- Anlage 1 zu Kapitel 3.1.1.5 Positionspapier-Kommunalaufsichtliche-Genehmigung
- Anlage 2 zu Kapitel 3.1.1.5 Kommunalaufsichtliche Genehmigung
- Anlage 3 zu Kapitel 3.1.1.5 Wegfall-Genehmigungspflicht
- Anlage 4 zu Kapitel 3.1.1.5 Antworten-zur-Anfrage-Genehmigungspraxis

3.1.2. Unterarbeitsgruppe Kleinprojekte

3.1.2.1. Vorhandene Geschäftsmodelle

A. Hintergrund/Hemmnis/ Problemstellung:

Große Potentiale stecken in der Sanierung kleinerer Liegenschaften (öffentliche Gebäude, Gewerbe und Wohngebäude). Gegenüber der klassischen Eigenlösung ist aus der Sicht der öffentlichen Gebäudebetreiber ein wesentlicher Mehrwert von Contractingprojekten, dass Planung, Ausführung und Betrieb in einer Hand liegen und durch die Lernprozesse aus dem Betrieb ein erhebliches Optimierungspotential erschlossen werden kann.

Für die derzeit auf dem Markt agierenden Anbieter ist die Erschließung dieses Marktes mit einem zu großen Aufwand verbunden.

Die wesentlichen Hemmnisse für die Durchführung von Kleinprojekten (unter 100.000 € Energiekostenbasis bei Einsparcontracting und unter 100 kW Heizleistung bei Energieliefercontracting) sind:

- Verträge zu umfangreich und komplex
- Finanzierung für kleine Summen problematisch
- Zu aufwändige Ausschreibung

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis

Im Rahmen einer Befragung wurde eruiert, ob und wenn ja welche Geschäftsmodelle für kleinere Liegenschaften am Markt angeboten werden und welche

Rolle das Handwerk spielt. Die Auswertung der eingegangenen Fragebogen (Anlage 6) hat ergeben, dass im Wesentlichen drei verschiedene Modelle zur Einbindung von Handwerkern in Kleinprojekte vorhanden sind.

- Handwerker übernehmen ausschließlich die Funktion des ausführenden Organs. Akquise, Finanzierung, etc. verbleiben bei den Stadtwerken.
- Handwerker werden stärker einbezogen und übernehmen Aufgaben wie die Kontrolle der Anlagen oder auch die Akquise.
- Modell „Südwärme“: Die Hauptstelle arbeitet mit lokalen und ortsansässigen Handwerksunternehmen zusammen. Die Handwerker agieren selbstständig und übernehmen die praktischen Ausführungen. Dabei können sie auf Verträge, Finanzierung, Marketing, u. ä. Hilfsmittel, die ihnen die Südwärme-Hauptstelle zur Verfügung stellt, zurückgreifen.

Diskussionsergebnis:

Das Potential der Kleinprojekte wird als groß eingeschätzt, wird durch die o.g. Geschäftsmodelle aber nicht erschlossen.

Allerdings ist das Marktsegment für kleine Dienstleister wegen der Vertrags- und Finanzierungsproblematik schwer zu erschließen. Deshalb müssen entsprechende Vertragsmuster, Finanzierungsmodelle (Genossenschaft), etc., erarbeitet werden und die Projekte standardisiert werden.

Mittelfristig sollen Lösungsansätze für die integrale (Gewerke übergreifende) Sanierung gefunden werden.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Es sind weitere gemeinsame Gespräche mit Hausbanken und Akteuren notwendig, um Problemstellungen bei der Finanzierung zu erörtern und Lösungsansätze zu präzisieren.

Ausarbeitung eines vereinfachten Verfahrens für Kleinprojekte mit dem Ziel sehr kostengünstige und massentaugliche Beschaffungsverfahren zu entwickeln.

Hierzu ist die Unterstützung eines Vergaberechters notwendig.

D. Anlagen:

- Anlage zu Kapitel 3.1.2.1_Zusammenfassung_GM Stadtwerke

3.1.2.2. Handwerker-Contracting

A. Hintergrund/Hemmnis/ Problemstellung:

Das Handwerk ist bei den vorhandenen Angeboten meist lediglich ausführender Partner der Stadtwerke. Für Handwerker bietet sich aufgrund ihrer Kundennähe die Erschließung dieses Marktes an. Zielrichtung soll es sein, im Rahmen von Handwerker-Contracting-Projekten Geschäftsmodelle zu entwickeln, bei denen die Handwerksunternehmen ein breiteres Leistungsspektrum wahrnehmen können.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Um Contracting in die Breite zu tragen und als Umsetzungswerkzeug für Sanierungsmaßnahmen in kleineren Liegenschaften zu etablieren, sollte das Handwerker-Contracting forciert werden.

In einem Arbeitspapier wurde die Rolle des Handwerks im Contracting beschrieben. Demnach soll wie oben dargestellt ein Geschäftsmodell mit einer noch weitergehenden Selbstständigkeit der Handwerksunternehmer entwickelt werden.

Ziel ist es, Handwerker in die Lage zu versetzen, möglichst eigenständig Contractingangebote am Markt anzubieten. Die Entwicklung des Handwerker-Contractings soll stufenweise auf der Grundlage eines Anlagen-Contractings beginnen. Zur Qualifikation sind umfassende Schulungsprogramme notwendig wie sie z.B. beim VfW (Verband für Wärmelieferung, Hannover) teilweise schon vorhanden sind. Die Struktur der Angebote soll als Baukastensystem erfolgen, das die Realisierung von Contracting-Projekten modular ermöglicht und erneuerbare Energien mit einbezieht. Das Arbeitspapier zum Handwerker-Contracting ist als Anlage 1 beigefügt.

Zielgruppe sind die privaten Haushalte, zu denen die Handwerker (z.B. Schornsteinfeger) schon einen direkten Kontakt haben. Sie sollen in die Lage versetzt werden Rundum-Pakete anzubieten.

Diskussionsergebnis:

Der Ansatz eines Handwerker-Contracting, der auf eine vollständige Selbstständigkeit des Handwerkers zielt, ist sinnvoll. Um die Ansätze zu plausibilisieren soll möglichst schnell ein Pilotprojekt „Handwerker-Contracting“ auf den Weg gebracht werden.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Die Ausarbeitung dieser Geschäftsmodelle soll unter Einbindung des Handwerks als selbstständiger Anbieter erfolgen. Die Inhalte des Arbeitspapiers zum Handwerker-Contracting sind dabei ebenso wie Finanzierungsmodelle mit zu berücksichtigen.

D. Anlagen:

- Anlage zu Kapitel 3.1.2.2 Arbeitspapier Handwerker-Contracting

3.1.2.3. Schulungsprogramm für Kleinprojekte

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Aufgrund der geringen Erfahrungen der Handwerker im Bereich des Contractings sind Qualifizierungsmaßnahmen auf unterschiedlichen Ebenen notwendig.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

In einem ersten Schritt wurden die vorhandenen Schulungsangebote der verschiedenen Verbände (ZVI, ESC-Verband, VfW, etc.) gesichtet. Wegen Mangel an (Einstiegs-) Schulungen bei diesen Institutionen zum Thema Contracting soll ein auf Kleinprojekte zugeschnittenes modulares Schulungspaket erarbeitet werden. Grundlage sind die Materialien des VfW. Ziel ist es, vermehrt Grundlagen-Schulungen auf regionaler Ebene anzubieten.

Diskussionsergebnis:

Bei Weiterführung der Contracting-Offensive soll eine Zusammenarbeit mit dem VfW angestrebt werden.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Erarbeitung eines modular aufgebauten Schulungsprogramms für Anbieter aus dem Handwerk für Kleinprojekte innerhalb eines Jahres (Energie- und Anlagencontracting).

D. Anlagen:

Keine

3.1.2.4. Pilotprojekte „Handwerker-Contracting“

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Heidelberg beteiligt sich als eine von 19 Modellkommunen bundesweit am Förderprogramm „Masterplan 100 % Klimaschutz“ des Bundesumweltministeriums. Im Rahmen des Beteiligungsprozess mit verschiedenen Akteuren wurden ca. 150 bis 200 mögliche Maßnahmen zur Zielerreichung klimaneutraler Kommune bis 2050 zusammengetragen. Als eine Maßnahme wurde das Thema „Handwerker-Contracting“ identifiziert.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

In verschiedenen Arbeitstreffen unter Beteiligung des Handwerks, der Banken, der Energiegenossenschaften etc. wurde die Maßnahmenidee bis zur Erstellung einer Projektskizze weiter konkretisiert.

Auf Basis dieser Projektskizze mit Beschreibung der Arbeitspakete (Anlage 2) sollen nun Fördermittelanträge für das Pilotprojekt gestellt werden, z.B. beim Ministerium für Wirtschaft und Finanzen Baden-Württemberg.

Dazu müssen in einem nächsten Schritt der finanzielle Aufwand für die Arbeitspakete abgeschätzt werden.

Eine Idee für ein weiteres Pilotprojekt könnte die Sanierung der „Öldörfer“ sein. Das sind Dörfer/Kommunen, deren Energieversorgung noch komplett auf Heizöl beruht und für die kein Anschluss an das Erdgasnetz geplant ist. Auch andere Versorgungssysteme in Form von Biomassedörfern oder Nahwärmenetzen wurden bisher nicht realisiert.

Diskussionsergebnis:

Die Durchführung eines Pilotprojektes wird als dringend notwendiger Schritt zur Konkretisierung der Idee „Handwerker-Contracting“ erachtet.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Die Durchführung von Pilotprojekten soll möglichst schnell auf den Weg gebracht werden. Die Förderung soll nicht die durchgeführten Effizienzmaßnahmen finanzieren (kein Baukostenzuschüsse), sondern die notwendigen Transaktionskosten. Dies sollte mit Beteiligung des Handwerks und der Energiegenossenschaften (siehe Projektskizze Pilotprojekt Heidelberg) erfolgen.

D. Anlagen:

- Anlage 1 zu Kapitel 3.1.2.4_Projektkonzept Handwerkercontracting
- Anlage 2 zu Kapitel 3.1.2.4 Handwerkercontracting Heidelberg –Referenzen
- Anlage 3 zu Kapitel 3.1.2.4 Erfolgreiche Beispiele Contracting für Kleinanlagen in Baden Württemberg
- Anlage 4 zu Kapitel 3.1.2.4 Handwerkercontracting Organisationsoptionen

3.2. Arbeitsgruppe 2: Industrie und Unternehmen

3.2.1. Unterarbeitsgruppe Konzepte, Modelle, Vertragsgestaltung

3.2.1.1. Festlegung der Zielgruppe für die Erarbeitung von Konzepten bzw. Modellen

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Die Struktur von Industrie und Gewerbe in Baden-Württemberg ist vielseitig geprägt. Neben Großunternehmen und multinationalen Konzernen ist in der Fläche des Landes eine sehr viel größere Anzahl von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie Gewerbebetrieben ansässig.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Als hauptsächliche Zielgruppe für die 1. Arbeitsphase der Contracting-Offensive wurden KMU (Industrie) sowie Gewerbebetriebe definiert. Diese haben im Gegensatz zu Großunternehmen i. d. Regel weder unternehmensinterne Kompetenzträger für den Bereich ‚Energieeffizienz‘ noch eigene personelle Ressourcen, um Projekte zu initiieren und nachhaltig weiter verfolgen zu können.

Eine wichtige Unterzielgruppe der Gewerbebetriebe bilden Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen (Krankenhäuser und Pflegeheime). Diese Zielgruppe hat andere inhaltliche Schwerpunkte und erfordert ein anderes Herangehen als KMU und Unternehmen des produzierenden Gewerbes. Aufgrund des begrenzten Zeitrahmens der 1. Phase der Contracting-Offensive erfolgte eine Fokussierung auf die letztgenannte Zielgruppe. Aus zeitlichen Gründen wurde die Bearbeitung der Aufgabenstellung für die Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen zurück gestellt.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Die Contracting-Offensive empfiehlt, folgende Punkte weiterzuverfolgen:

- das für die Zielgruppe in der UAG entwickelte Vorgehen zur Implementierung von Energieeffizienz-Projekten im Rahmen einer Fortsetzung der

- Contracting-Offensive vertiefend zu bearbeiten
- für die Zielgruppe Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen im Rahmen einer Fortsetzung der Contracting-Offensive einen eigenständigen Ansatz zu erarbeiten, aufsetzend auf den Ergebnissen aus den Arbeitsgruppen 1 und 2.

D. Anlagen:

Keine

3.2.1.2. Evaluation von Hemmnissen und Erarbeitung von Lösungsansätzen

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

In Industrie und Gewerbe sind der Bekanntheitsgrad und die Akzeptanz von Contracting als Instrument für die Umsetzung von Energieeffizienzprojekten bislang eher gering. Es bestehen zahlreiche Vorbehalte gegenüber Contracting, die zum Teil auf unzureichendem Wissen bzw. Vorbehalten der Gruppe der Entscheidungsvorbereiter bzw. –träger beruhen und zum Teil auf den Anforderungen, die diese Zielgruppe an das Contracting hat und die in den bisherigen Modellen und Verträgen nicht ausreichend berücksichtigt sind.

Die Steigerung der Energieeffizienz in Unternehmen hat in den letzten Jahren kontinuierlich an Bedeutung gewonnen, was sich auch in der Gründung zahlreicher Energietische und der Nachfrage nach Energieberatungen zeigt. Hier werden in interessierten Kreisen Lösungen vorgestellt, diskutiert und ‚best practice‘-Beispiele verbreitet. Der gängige Weg der Umsetzung ist meist jedoch die Eigenrealisierung anstelle von z. B. Contracting-Lösungen. Dieser ist bisher eher selten in eine ganzheitliche Betrachtung eingebettet und betrifft zumeist einzelne Maßnahmen, die nicht aufeinander abgestimmt sind.

Contracting steht bei Unternehmen des produzierenden Gewerbes im Ruf, kompliziert sowie komplex und schwer verständlich zu sein, und zahlreiche ‚Pferdefüße‘ zu haben.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnisse.

In der Arbeitsgruppe, in der sowohl Anbieter von Contracting-Lösungen als auch potenzielle Auftraggeber vertreten waren, wurden oben genannte Ursachen für die fehlende Akzeptanz von Contracting sowie Hemmnisse für Auf-

traggeber, Contracting-Projekte überhaupt anzugehen vertiefend diskutiert. Wesentliche Hindernisse stellen aus Sicht der Arbeitsgruppe die nachstehend aufgeführten Punkte dar.

1. Fehlender Bekanntheitsgrad von Contracting bzw. unzureichender Informationsstand, insbesondere auf der Ebene der Entscheidungsträger.

Als eine Hauptaufgabenstellung wurde in der Arbeitsgruppe identifiziert, Contracting der Zielgruppe leichter zugänglich, besser verständlich und einfacher handhabbar zu machen. Als Ansprechpartner bei der Zielgruppe wurde die Ebene der Entscheidungsträger (Management, Geschäftsleitung) identifiziert.

2. Steuerliche und bilanztechnische Betrachtung des Contracting

Industriebetriebe bevorzugen in Bezug auf die Eigentumsverhältnisse an im Contracting umgebauten Anlagen off-balance-Lösungen, um die eigene Liquidität zu schonen bzw. das Projektvolumen aus der Unternehmensbilanz heraus zu halten. Ein Eigentumsübergang vom Contractor oder Leasinggeber muss bisher über eine Nebenabrede geregelt werden, um auch steuerliche Nachteile zu vermeiden (Fälligkeit der Umsatzsteuer).

3. Komplexität von Contracting-Verträgen und -projekten

Contracting-Verträge gelten als komplex und zu umfangreich und erfordern aus Sicht der Auftraggeber einen zu großen Aufwand für die Prüfung und Bewertung des Vertragswerkes.

Contracting-Projekte, insbesondere Einspar-Contracting, umfassen viele Bereiche und greifen damit umfassend in den Betrieb des Unternehmens ein. Dies schränkt aus Sicht der Auftraggeber deren Flexibilität zu stark ein. Dasselbe gilt für Verträge mit langen Laufzeiten (> 7 Jahre bis 15 Jahre)

4. Finanzierung von Contracting-Projekten

Fremdfinanzierung wird von Unternehmen in der Regel bevorzugt für Maßnahmen in Anspruch genommen, die mit dem Kerngeschäft zu tun haben, z.B. Veränderungen in der Produktion (neue Produktionsmaschinen oder Umbauten in der Produktion, die die Produktivität des Unternehmens erhöhen). Contracting-Projekte betreffen meist nicht direkt das Kerngeschäft sondern Neben- und Ver-

sorgungseinrichtungen. Unternehmen wünschen dafür häufig eine Finanzierung über den Contracting-Geber. Bei dieser Form der Projektfinanzierung stellen Banken derzeit auf die Bonität des Contracting-Gebers ab. Die Bonität des Unternehmens, das von dem Projekt den eigentlichen Nutzen hat und damit eine Besserstellung erreicht, wird für die Risiko-Bewertung nicht herangezogen.

Dies bedeutet für mittelständische Contracting-Geber ein nicht unerhebliches Risiko. Insbesondere erreicht ein (mittelständischer) Contracting-Geber bei der Addition mehrerer Vorhaben schnell seine Finanzierungs- und Bonitätsgrenze. Dies führt in der Praxis dazu, dass ein Projekt deshalb nicht umgesetzt werden kann oder die Finanzierung doch auf die Bonität des Unternehmens abgestellt wird. Dies führt häufig zu einer Verzögerung der Umsetzung, da Investitionen in die Produktion aus Unternehmenssicht in der Regel Vorrang haben. Bei großen Unternehmen mit eigenen Finanzierungsabteilungen trifft diese Einschränkung nicht zu, da diese als Contracting-Geber ggf. die Finanzierung im eigenen Hause abwickeln.

5. Ungleichbehandlung von Eigentümern und (Liefer-)Contractoren bei der Befreiung von der EEG-Umlage beim Betrieb von KWK-Anlage

Beim Betrieb von Kraft-Wärme-Kopplungen (KWK)-Anlagen ist der Anlagenbetreiber nur dann von der Zahlung der EEG-Umlage für eigenerzeugten Strom befreit, wenn er auch der Endabnehmer ist. Contractinggeber, insbesondere bei Liefercontracting-Projekten, sind hier schlechter gestellt und müssten die EEG-Umlage abführen. Dies verschlechtert die Wirtschaftlichkeit von KWK-Projekten in erheblichem Maße, sofern nicht andere Regelungen zum Eigentumsübergang getroffen werden.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Die Contracting-Offensive empfiehlt, folgende Punkte weiterzuverfolgen:

- die Entwicklung einheitlicher, juristisch geprüfter Vorlagen für Contracting-Verträge, die sich gegenüber einem Vertrag für kommunale Projekte inhaltlich auf wesentliche Punkte beschränken (Vertragslänge max. 6 bis 8 Seiten) im Rahmen einer Fortschreibung der Arbeit der Contracting-Offensive. Eine Standardisierung von finanzierungs- und risikorelevanten Bestandteilen wird dabei angestrebt.
- die Einrichtung eines Energieeffizienzfonds für die Finanzierung von Contracting- bzw. Energieeffizienzprojekten im Rahmen der Fortschreibung der Contracting-Offensive voranzutreiben. Dieser Fonds soll die Möglichkeit

- bieten, Projekte zu prüfen und auf die Bonität des Endkunden abzustellen.
- die Vergabe eines Rechtsberatungsauftrages zu Beginn der Fortsetzung der Contracting-Offensive durch das Umweltministerium zur Prüfung von Möglichkeiten zur Behebung der vorbeschriebenen steuerlichen / bilanziellen Hemmnisse. Im Ergebnis soll ein Vorschlag für eine vertraglich ‚saubere‘ Regelung vorgelegt werden.
- Zur Behebung des vorbeschriebenen Hemmnisses der Ungleichbehandlung bei der Befreiung von der EEG-Umlage sollte das Umweltministerium umgehend bei der Bundesregierung vorstellig werden, um eine Gleichbehandlung von Contractoren und Endabnehmern zu erwirken. Dies würde dazu beitragen, dass die Implementierung von KWK-Projekten im Rahmen der Energiewende erleichtert wird und die Anzahl der Projekte steigen kann.

D. Anlagen:

Keine

3.2.1.3. Entwicklung eines Modells zur modularen Entwicklung von Energieeffizienz- Projekten:

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Industrie- und Gewerbebetriebe haben, wie bereits im vorherigen Abschnitt beschrieben, zahlreiche Vorbehalte gegenüber Contracting, insbesondere in Bezug auf Verträge, die Komplexität typischer Energiespar-Contracting-Projekte, die sich üblicherweise auf alle technischen Anlagen bzw. Gewerke beziehen, sowie die Laufzeit der Projekte. Aus Unternehmenssicht sollte ein Contracting-Vertrag nicht länger als 5, in Ausnahmefällen (z. B. bei Erneuerung der Energieerzeugung) 7 Jahre laufen.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnisse

Im Ergebnis der Unterarbeitsgruppensitzungen wurden drei wesentliche Erfolgsfaktoren ausgemacht, um die Implementierung von Contracting- bzw. Energieeffizienzprojekten voranzutreiben:

1. Contracting braucht eine Initialzündung durch eine neutrale Instanz, die damit Interessenten anregt und Akteure zusammenbringt
2. Contracting braucht Vertrauen in die Akteure und einen definierten Prozess mit übersichtlichen Projekten, der den Unternehmen Flexibilität bei der Umsetzung belässt

3. Contracting braucht nachweisbare Erfolgsbeispiele, die entsprechend publiziert werden und damit das Image verbessern und zum ‚Nachmachen‘ anregen

Basierend auf den festgestellten Hemmnissen wurde ein möglicher Weg definiert, die vielfältigen Hindernisse in einem modularen Ansatz für die Implementierung von Projekten zu adressieren und damit den Weg für eine weitere Verbreitung von Energieeffizienzprojekten bzw. Contracting-Projekten zu ebnen. Um Unternehmen umfassend zu unterstützen, wird vorgeschlagen, der Umsetzung von Projekten eine Unternehmensberatung ‚Energie‘, die Erstellung eines Masterplans ‚Energie‘, vorzuschalten. Dieser Masterplan beinhaltet eine Mittelfristperspektive von 10 Jahren, in welche Richtung ein Unternehmen sich in Bezug auf Energieeffizienz und Energieerzeugung bewegen sollte. Aus diesem Masterplan sollen aufeinander abgestimmte, überschaubare Einzelprojekte resultieren, die im Zeitraum von mehreren Jahren sukzessive umgesetzt werden können. In diesem Rahmen soll dann die Prüfung des Umsetzungswerkzeugs Contracting erfolgen.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Die Contracting-Offensive empfiehlt, folgende Punkte weiterzuverfolgen:

- das Aufsetzen eines Start-Up-Programms für eine Energieeffizienz-Initiative ‚Industrie und Gewerbe‘ in Baden-Württemberg im Rahmen der Fortsetzung der Contracting-Offensive voranzutreiben. Aus den Erfolgsfaktoren resultiert ein Vorschlag für ein Start-Up-Programm, um den modularen Ansatz im Rahmen der Fortsetzung der Contracting-Offensive in die Praxis einzuführen und damit den Weg zu bereiten für eine Steigerung der Akzeptanz von Contracting als Instrument zur Erhöhung der Energieeffizienz in Industrie- und Gewerbebetrieben. Dieses Programm beinhaltet u. a. auch folgende Punkte:
- es basiert auf dem modularen Vorgehen zur Entwicklung von Energieeffizienzprojekten
- es beinhaltet die Einbeziehung eines noch zu gründenden Finanzierungsfonds
- um erste Erfahrungen mit dem modularen Vorgehen zu sammeln, sollten Modellprojekte initiiert und gefördert werden. Die Contracting-Offensive schlägt dazu eine Förderung der Erstellung von Masterplänen ‚Energie‘ vor: die ersten 50 Unternehmen sollen einen Zuschuss (bis 100 %) erhalten, sofern sie sich verpflichten, jeweils ein erstes Projekt, dass aus dem Masterplan resultiert, im Verlauf eines Jahres im Contracting umzusetzen.

Für die Initiierung von Modellprojekten wird die Zusammenarbeit mit dem Kompetenzzentrum Mechatronik e.V. (Landesnetzwerk BW) empfohlen, dem zahlreiche Unternehmen aus der Zielgruppe angehören

- um Contracting bei den Entscheidungsträgern in Unternehmen bekannter zu machen, sollten sowohl Energieberater als auch IHK's, Kommunen, Verbände, Wirtschafts-förderer das modulare Vorgehen bzw. Contracting aktiv bewerben. Dazu sollte ein entsprechendes Schulungsprogramm aufgesetzt werden
- die Begleitung des Start-Up-Programm soll durch eine Arbeitsgruppe der Contracting-Offensive erfolgen. Weiterhin soll die Einbindung neutraler Instanzen (z. B. durch ein zu gründendes Kompetenzzentrum Contracting oder die Klimaschutz- und Energieagentur Baden Württemberg) zur Evaluation und Sicherung der Projektqualität und -ergebnisse erfolgen.

D. Anlagen:

- Anlage 1 zu Kapitel 3.2.1.3 Modell zur modularen Entwicklung von Energieeffizienz- Projekten
- Anlage 2 zu Kapitel 3.2.1.3 Wesentliche Inhalte eines Masterplans ‚Energie‘
- Anlage 3 zu Kapitel 3.2.1.3 Vorschlag für einen Fahrplan für ein Start-Up- Programm für eine Energieeffizienz-Initiative I&G in BW

3.3. Arbeitsgruppe 3: Privathaushalte

3.3.1. Unterarbeitsgruppe Geschäftsmodelle, Fallstrickkompendien, Kooperationen, Verträge

3.3.1.1. Identifikation der richtigen Zielgruppen für Contracting in Baden-Württemberg

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Bei Contracting sind auch regionale Unterschiede zu berücksichtigen. Die Situation in Baden-Württemberg ist eine andere als zum Beispiel in Niedersachsen – in Oldenburg war ein Contracting-Modell im Bereich der Privathaushalte sehr erfolgreich. In Baden-Württemberg jedoch geht die Vermarktung von Contracting-Modellen eher schleppend voran. Es wird zwar davon ausgegangen, dass insbesondere im Bereich der Ein- und Zweifamilienhäuser enormes Potential schlummert, jedoch hemmen der hohe Verfahrensaufwand, die teilweise geringen erzielbaren Einsparungen bei den Investitionskosten (Kostenargument) und der hohe Mess-, Regel- und Investitionsaufwand deren Umsetzung.

Meist ist genügend Eigenkapital in den Privathaushalten vorhanden, um die Anlagen selbst zu erwerben. Der eigentliche Mehrwert von Contracting als „Rundum-sorglos-Paket“ wird (noch) nicht erkannt und als Finanzierungsinstrument wird es nicht benötigt.

Im Bereich Contracting zur Heizungssanierung wird beobachtet, dass es in der Regel auch keine Frage des Geldes ist, ob man saniert, sondern vielmehr eine Frage der Bereitschaft des Hausbesitzers.

Insbesondere bei älteren Menschen, die Eigentum besitzen, ist es selten das fehlende Eigenkapital, das einer Sanierung im Wege stünde. Oftmals wird die Sinnhaftigkeit einer solchen Investition hinterfragt, da mit langen Amortisationszeiten zu rechnen ist. Auch Contracting-Angebote in diesem Bereich sind eher langfristig angelegt.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Viele der Teilnehmer haben schon Erfahrungen mit regionalen Unterschieden gemacht. So hat die EnBW AG das Konzept „Heizung Rundum“, welches von der niedersächsischen EWE 2002 eingeführt wurde, 2011 versucht in Baden-Württemberg zu etablieren. Hier stößt es jedoch auf wesentlich weniger Resonanz. Zielgruppe sind Eigentümer von Ein- und Zweifamilienhäusern, die diese selbst nutzen. Die Handwerkerschaft wird in Installation und Wartung mit einbezogen.

Sowohl die Handwerkerschaft, kommunale Unternehmen wie auch private Energieversorger haben Hausverwaltungen als mögliche Zielgruppe entdeckt. Insbesondere kleinere Hausverwaltungen verfügen kaum über eigene energie-technische Expertise. Also Folge muss ein nicht unwesentlicher Mehraufwand für die Vermittlung von Informationen an die Hausverwaltungen, die Beiräte und die Wohnungseigentümergeinschaften zwingend eingeplant werden. Der Einsatz von Energieberatern kann sinnvoll sein, um den Handlungsbedarf und das Contracting-Angebot darzustellen und zu bewerten.

Sicher ist: Es gibt für Contracting in Wohngebäuden nicht nur ein Geschäftsmodell, sondern diese müssen zielgruppenspezifisch ausgearbeitet werden. Zudem sind die Geschäftsmodelle auch aus Kundensicht zu denken!

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Zur Identifikation der Potentiale ist eine realistische Analyse der Ist-Situation in Baden-Württemberg als Grundlage für weitere Aktivitäten im Bereich Privat-

haushalte notwendig. Zielgruppen können nur dann erschlossen werden, wenn man deren Besonderheiten kennt und passgenau auf sie zugehen kann. Darauf aufbauend können Schulungen und Leitfäden erarbeitet oder auch Initiativen zu etwaigen Normänderungen angestoßen werden. Über gezielte Öffentlichkeitsarbeit und Qualifizierung von Anbietern sollen die verschiedenen Geschäftsmodelle kommuniziert werden. Den Kunden muss der Mehrwert von Contracting verdeutlicht werden – nicht nur Kostenaspekte dürfen entscheidend sein sondern auch Nachhaltigkeit und Klimaschutz. Politische Rahmenbedingungen, wie das Klimaschutzgesetz in Baden-Württemberg oder auch konkrete Zahlen wie z.B. die angestrebte Sanierungsquote müssen dabei mit einfließen.

Kooperationen zwischen Energieversorgern, dem Handwerk, Planern und den Energieagenturen müssen forciert und die Umsetzung einzelner Bausteine der Contracting Dienstleistungen entsprechend der individuellen Kundenwünsche ermöglicht werden.

Gezielte Informationsaufbereitung und –weitergabe sowie Trainingsangebote für Hausverwaltungen und WEGs sind zu konzipieren.

D. Anlagen:

- Anlage 1a zu Kapitel 3.3.1.1 Heizung Rundum
- Anlage 1b zu Kapitel 3.3.1.1 Heizung Rundum Vertragslösung
- Anlage 2 zu Kapitel 3.3.1.1 Beispiel Wärme Contracting
- Anlage 3 zu Kapitel 3.3.1.1 Sachstand Contracting Heizungssanierung
- Anlage 4 zu Kapitel 3.3.1.1 Zusammenfassung_GM Stadtwerke

3.3.1.2. Quartierskonzepte als Multiplikator

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Einzelpersonen haben – wie bei 3.3.1.1 schon dargestellt – zumindest in Baden-Württemberg keine bzw. eine sehr schwache Multiplikator-Wirkung. Contracting-Modelle werden hier nur sehr wenig nachgefragt.

Quartierskonzepte können helfen, Contracting als gangbaren Weg zu etablieren und Synergien zu schaffen, die ein Contracting-Projekt wirtschaftlich tragbar machen. Dabei ist die jeweilige Eigentümerstruktur im Quartier zu beachten, die sehr heterogen zusammengesetzt sein kann. Kommunale Entscheider müssen in der jeweiligen Gemeinde vom Konzept überzeugt werden.

Es handelt sich um Großprojekte, so dass bei mehreren beteiligten Parteien Haftungsfragen vorab schon geklärt werden müssen. Eine solide Finanzierung muss gewährleistet sein – etwaige Fördermöglichkeiten sind vorab zu eruieren. Mit erhöhtem Planungsaufwand ist bei diesen Projekten also zu rechnen.

Auch politische Rahmenbedingungen spielen dabei eine Rolle – langfristig muss umgedacht werden. So hat die angestrebte Erhöhung der Sanierungsquote im Gebäudebestand von derzeit ca. 1% auf 2% langfristig eine enorme Senkung des Endenergiebedarfs zur Folge.

Die Erhöhung der Sanierungsquote erfordert jedoch standardisierte, kostengünstige Lösungen, die es zu erarbeiten gilt. Große Teile des Wohnungsbestandes sind jedoch für Standardlösungen ungeeignet und müssen sorgfältig individuell und ganzheitlich geplant werden. Oftmals ist die technische Umsetzung nur mit erheblichen Eingriffen in die Gebäudestruktur zu realisieren, was teuer und teilweise nicht kalkulierbar ist.

Dazu kommt, dass für die ausführenden Akteure Kleinanlagen mit hohem verfahrenstechnischen Aufwand uninteressant sind. Von positiven „Skaleneffekten“ kann bei größeren Projekten ausgegangen werden.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

In der Arbeitsgruppe wurden verschiedene Vorschläge eingebracht und diskutiert, so z.B. die Ideenskizze „Das freistehende Energiemodul als Mittel zur effektiven Umsetzung energiesparender Anlagen“ oder auch ein detaillierter Kriterienkatalog eines Geschäftsmodells für Quartierskonzepte.

Die Teilnehmer waren sich jedoch einig, dass bei der Entwicklung von Quartierskonzepten die vorgeschalteten Beratungsleistungen um übergeordnete Koordinationsaufgaben zwischen den verschiedenen Beteiligten ergänzt werden müssen. Erfahrungen mit den Städtebauförderprogrammen haben gezeigt, dass die Aktivierung aller Akteure für Quartierslösungen deutlich höher auszufallen bzw. einfacher möglich zu sein scheint.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Bei der Vergabe von Landesmitteln sollten die energetischen Aspekte noch vertieft werden. Erfreulicherweise sind sie schon in den Städtebauförderrichtlinien aufgeführt (vgl. Antragsformular 2013).

Mit der BauGB-Novelle 2013 wurden energetische Aspekte bereits in den Katalog der städtebaulichen Missstände des § 136 BauGB aufgenommen.

Der schon erarbeitete Kriterienkatalog zur Vorbereitung von Quartierslösungen soll als Art „Checkliste“ noch weiter vertieft werden.

D. Anlagen:

- Anlage 1 zu Kapitel 3.3.1.2 Quartierskonzepte
- Anlage 2 zu Kapitel 3.3.1.2 Bauteam-Information
- Anlage 3 zu Kapitel 3.3.1.2 Contracting-Offensive_Förderprogramme
- Anlage 4 zu Kapitel 3.3.1.2 Checkliste Quartierskonzepte
- Anlage 5 zu Kapitel 3.3.1.2 Rolle der Architekten und Ingenieure in unterschiedlichen Geschäftsmodellen, Kooperationsmöglichkeiten

3.3.1.3. Juristischer Leitfaden/Fallstrickkompendium

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Bei so gut wie allen Contracting-Modellen treten rechtliche Unsicherheiten auf. Insbesondere bei kleineren Unternehmen fehlt es oftmals an rechtlicher Expertise oder auch am Kapital, solche einzukaufen.

Rechtliche Unsicherheiten bzw. Fehler bei der Vertragsgestaltung können schwerwiegende Folgen haben. Sobald unterschiedliche Gewerke, Energieversorger und Planer gemeinsam an einem Projekt arbeiten, muss es klare Zurechnungsregeln bei Mängeln geben. Fragen der Haftung sind zwingend vorab zu klären. Darüber hinaus ist bei der Vertragsgestaltung die sich stetig ändernde Rechtsprechung zu beachten. Wird dies nicht getan, so kann der Kunde unter Umständen Nachzahlungen geltend machen und schlimmstenfalls den Vertrag in Frage stellen. Zudem sind auch Feinheiten in der Vertragsgestaltung bei den verschiedenen Geschäftsmodellen zu beachten, insbesondere was Eigentumslage, Risikotragung und Finanzierung angeht.

Beim Wärmeliefercontracting ist die Preisänderungsklausel zu achten (Indizes für die Wärmelieferung sind von Brennstofflieferant zu Brennstofflieferant unterschiedlich).

Ein Problem bei der Absicherung der Anlage kann sein, dass die Eintragung in das Grundbuch bei Kunden selten erwünscht ist, da diese den Grundstückswert mindert.

Insbesondere bei Contracting in Mietgebäuden sehen die Teilnehmer große Schwierigkeiten, z.B. müssen bei mehreren Wohnungen in einem Mietsgebäude die Kosten gemäß der Heizkostenverordnung verteilt werden, das Zutrittsrecht zu den Anlagen ist genau zu regeln (bei mehreren vergeblichen

Anfahrten zum Kunden ist dies ein erheblicher Kostenfaktor), bei Umstellung von eigener Wärmeerzeugung des Vermieters auf gewerbliche Wärmelieferung dürfen Betriebskosten für den Mieter nicht höher sein als zuvor. Zudem wirft die Mietrechtsnovelle viele bislang noch ungeklärte Fragen auf. Diese rechtlichen Schwierigkeiten machen Contracting-Modelle für Vermieter oftmals uninteressant.

Beim Finanzierungs-Contracting sind überdies noch die Regelungen des Kreditwesengesetzes zu beachten.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Juristische Fragen wurden in fast allen Sitzungen diskutiert. Zum Teil wurde auch die Ausarbeitung von Musterverträgen als Orientierungshilfe angeregt, wobei dieser Vorschlag bis zum Abschluss der Contracting Offensive nicht zu realisieren war und fraglich ist, ob eine Standardisierung bis in das juristische „Klein-Klein“ überhaupt möglich ist. Es gibt schon Musterverträge vom VfW in einzelnen Bereichen. Hier wurde diskutiert, ob man diese nicht als Grundlage verwenden könnte.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Erarbeitung einer Handreichung mit den wesentlichen juristischen Fallstricken bei den jeweiligen Geschäftsmodellen

Erarbeitung von Musterverträgen unter Einbeziehung von anwaltlichem Rat.

D. Anlage:

- Anlage zu Kapitel 3.3.1.3 Geschäftsmodelle und Fallstricke“

3.3.1.4. „Handwerker-Contracting“

A. Hintergrund/Hemmnis Problemstellung:

Es gibt bereits funktionierende Contracting-Modelle, in denen Handwerksbetriebe jedoch einen mehr oder weniger großen Teil ihrer Aufgabenbereiche und des Contracting-Dienstleistungsportfolios zugunsten eines Contracting-Gebers oder Verbundpartners aufgeben. Erkenntnisse aus Kooperationen zeigen, dass die Rolle der Handwerksunternehmen im Wesentlichen auf die Tätigkeiten als Unterauftragnehmer reduziert wird und sich der Kontakt zum Endkunden auf In-

stallation und Wartung beschränkt. Neben den bestehenden Zusammenschlüssen möchte das Handwerk eigenständige Contracting-Konzepte anbieten.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

In den Diskussionen wurde herausgearbeitet, dass das Modell eines eigenständigen Contracting-Verfahrens größeren Handwerksbetrieben vorbehalten bleiben sollte. Kleine Betriebe haben oftmals weder die personelle Ressource noch das Know-how beziehungsweise die finanzielle Ausstattung, um solche Projekte professionell zu managen.

Kontrovers diskutiert wurden Handwerkerkooperationen nach dem sog. „Bauteam-Modell“, wenn diese mit der Gründung einer ARGE oder einer Dach-ARGE verbunden sind.

Probleme können bei Insolvenz oder unberechtigter Zahlungsverweigerung eines ARGE-Partners sowie bei Mängelfragen auftreten. Insbesondere wenn mehrere Gewerke bzw. Planer/Architekten/Energieversorger am Projekt beteiligt sind, ist vorab genau zu klären, wer für Mängel haftet, um Zurechnungsprobleme zu klären.

Der baden-württembergische Handwerkstag hat dazu einen Diskussionsbeitrag verfasst, der sich mit den verschiedenen Aspekten des „Handwerker-Contractings“ befasst.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Entwicklung eines projektbezogenen Finanzierungsmodells, z.B. unter Einbeziehung von Bürgschaftsgebern anhand vorausgehender Evaluierung von bisherigen vergleichbaren Projekten.

Erarbeitung von Musterverträgen, um auch für kleinere Betriebe „partnerschaftliches Contracting“ mit einem Contracting-Geber zu ermöglichen, ohne umfassende Rechtsberatung in Anspruch nehmen zu müssen.

Staatliche Fördermaßnahmen müssen auch für Handwerksbetriebe zur Verfügung stehen.

D. Anlage:

- Anlage zu Kapitel 3.3.1.4 Arbeitspapier Handwerker-Contracting

3.4. Gemeinsame Arbeitsgruppe Finanzierung (Kooperation aus allen drei Arbeitsgruppen)

3.4.1. Finanzierung von Kleinprojekten

A. Hintergrund/ Hemmnis/Problemstellung:

Die Ermittlung einer passgenauen Finanzierungslösung ist wesentliche Voraussetzung für ein erfolgreiches Energieeffizienzprojekt. Dies gilt ebenso für Contracting-Projekte. Zwar ist eine Vorfinanzierung der Investitionen über den Contractor und eine Refinanzierung aus den *Einsparungen* für den Kunden in der Regel eine attraktive Lösung, jedoch kann auch ein Vertragsmodell mit einer Finanzierung über den Auftraggeber eine sinnvolle Alternative sein, wenn dieser günstigere Kreditkonditionen oder ausreichend Eigenkapital mitbringt. Solange Auftraggeber oder Auftragnehmer guten Zugang zu Fremdkapital (gute Bonität) oder ausreichend Eigenkapital mitbringen, besteht bei Contracting-Projekten daher grundsätzlich kein Finanzierungsproblem.

Insbesondere kleine Contracting-Anbieter und neue Marktteilnehmer können allerdings häufig nur begrenzt auf Eigen- oder Fremdkapital zurückgreifen, um dem Kunden eine Finanzierungslösung anzubieten und haben damit einen Wettbewerbsnachteil gegenüber größeren Anbietern (eine umfassende Befragung kleiner Contracting-Anbieter zu Finanzierungshemmnissen wurde im Rahmen der Contracting-Offensive bisher nicht durchgeführt). Gerade diese kleinen Anbieter könnten jedoch wichtige Akteure sein, wenn es um die Erschließung von Potenzialen in Kleinprojekten geht, welche für die großen Contracting-Anbieter weniger attraktiv sind.

Eine projektbasierte Finanzierung, welche auf die Bonität des Projektes abstellt, kann eine Alternative zu einer bonitätsbasierten Finanzierung über Auftragnehmer oder Auftraggeber bieten. Diese Finanzierungsform bringt jedoch in der Regel hohe Transaktionskosten mit sich und verlangt vom Kapitalgeber eine Bewertung des Performancerisikos des Projektes. Eine solche Finanzierung ist in derzeitigen Modellen daher nur für sehr große Projekte gangbar.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Eine im Rahmen der Arbeitsgruppe durchgeführte Befragung von Finanzierungsinstituten (Beteiligung: zwei Teilnehmer) und Contracting-Anbietern (Beteiligung: fünf Teilnehmer) ergab, dass die befragten Contracting-Anbieter derzeit vor allem eine bonitätsbasierte Finanzierung über Auftraggeber oder Auftragnehmer (ggf. über Konzernobergesellschaft) durchführen (Auswertung siehe

Anlage). Eine projektbezogene Finanzierung wird hingegen in der Regel nicht praktiziert, von Seiten der an der Arbeitsgruppe beteiligten Banken als sehr schwierig eingestuft (u.a. aufgrund des hohen Aufwandes zur Prüfung technischer und wirtschaftlicher Risiken nur bei sehr großen Projektvolumina realisierbar), jedoch von den beteiligten kleinen Contracting-Anbietern und Handwerkern als zielführend für die Finanzierung von Kleinprojekten betrachtet. Bisher gibt es jedoch kaum Erfahrungen mit projektbasierten Finanzierungslösungen für Kleinprojekte (z.B. über Pooling, Standardisierungen zur Quantifizierung der Risiken). Objektbezogene Finanzierungen wurden im Rahmen der Befragung ebenso als nur sehr begrenzt geeignet für Contracting-Projekte eingestuft, da Investitionen sich in der Regel im Wesentlichen aus Gebäudebestandteilen und Planungsleistungen zusammensetzen. Im Rahmen der Befragung wurde für bewegliche Wirtschaftsgüter auch Leasing als Finanzierungsform genannt, welches im Rahmen eines Contracting-Projektes ggf. als Baustein neben anderen Finanzierungsformen eingesetzt werden kann.

Von Seiten kleiner Anbieter und der Handwerkerverbände wurde die Entwicklung von Modellprojekten für eine (ggf. projektbasierte) Finanzierung von Kleinprojekten angeregt. Möglicher Ansatzpunkt für die Finanzierung geringerer Einzelprojektvolumina seien Rahmenvereinbarungen mit Contracting-Anbietern zur technischen und wirtschaftlichen Standardisierung. Da in der Arbeitsgruppe auch Skepsis geäußert wurde, ob kleine Marktakteure über die notwendigen Kapazitäten verfügen, um komplexe Vertragsmodelle und Projekte zu verwalten, wurde die Notwendigkeit unterstrichen, mit einfachen, abgrenzbaren Maßnahmen (z.B. Beleuchtung) zu beginnen und diese ggf. zu einem späteren Zeitpunkt zu erweitern und Vertragsmodelle zu standardisieren. Jedoch sind in jedem Falle die bei Projektfinanzierungen zu erfüllenden Voraussetzungen zu berücksichtigen.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Finanzierungsmodelle für Kleinprojekte sollten unter Berücksichtigung der eingebrachten Einwände und unter Einbeziehung kleiner Contracting-Anbieter geprüft werden und in einem zweiten Schritt ggf. Modellprojekte unter Beteiligung von Geschäftsbanken initiiert werden. Im Rahmen dieser Projekte sollten (bis zu einem sinnvollen Maß) standardisierte Contracting-Bausteine und Pooling-Modelle entwickelt werden.

D. Anlagen:

- Anlage zu Kapitel 3.4.1 – Finanzierungsmodelle

3.4.2. Bürgschaften

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

In Baden-Württemberg übernehmen die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg (bis 1,25 Mio. Euro) und die L-Bank (ab 1,25 Mio. bis 5 Mio. Euro) Bürgschaften für Kredite, welche Banken an kleine und mittlere Unternehmen vergeben. Diese Programme könnten bei Contractor-basierter Finanzierung das Kreditausfallrisiko der Hausbank reduzieren. Die Antragstellung für diese Bürgschaftsprogramme erfolgt über die Hausbank. Eine Risikoentlastung erfolgt im Regelfall zu 50%, in besonderen Fällen zu maximal 80%. Gefördert werden Investitionsfinanzierungen, Finanzierung von Existenzgründungen, Betriebsmittelfinanzierungen und Avalfinanzierungen. Die Vorschriften des Kreditwesens verlangen in jedem Fall eine Prüfung der Kapaldienstfähigkeit des Kunden, d.h. eine Bürgschaft darf nicht vergeben werden, wenn mit hoher Wahrscheinlichkeit mit einer Inanspruchnahme zu rechnen ist. Eine Kombination mit Förderkrediten ist möglich.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

In den Arbeitsgruppensitzungen wurden die Möglichkeiten diskutiert, Bürgschaftsprogramme als Instrument zur Absicherung einer anteiligen Kreditfinanzierung in Contracting-Projekten zu nutzen. Es wurden die bestehenden Bürgschaftsprogramme des Landes dargestellt. Es wurde in der Arbeitsgruppe der Bedarf identifiziert, bestehende Bürgschaftsprogramme offensiver in ihrer Eignung für Contracting-Unternehmen als Instrument zur Absicherung einer anteiligen Kreditfinanzierung zu kommunizieren. Ebenfalls in der Arbeitsgruppe erwähnt wurden in diesem Zusammenhang Haftungsfreistellungen, welche eine andere Ausprägung der Bürgschaft darstellen und die Haftung der Hausbank gegenüber der Förderbank und damit auch das Ausfallrisiko der Hausbank reduzieren. Entgegen der Bürgschaft ist die Haftungsfreistellung direkt an den Förderkredit geknüpft und kein eigenständiger Vertrag.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Bestehende Bürgschaftsprogramme (und Haftungsfreistellungen) sollten offensiver in ihrer Eignung für Contracting-Unternehmen als Instrument zur Absicherung einer anteiligen Kreditfinanzierung kommuniziert werden und überprüft werden. Denkbar wäre beispielsweise die Darstellung der Möglichkeiten bestehender Bürgschaftsprogramme im Rahmen der Kommunikationsoffensive/

Kompetenzzentrum Contracting (siehe Ausführungen der Unterarbeitsgruppe Kommunikation).

D. Anlagen:

keine

3.4.3. Versicherungsmodelle

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Die begrenzten Möglichkeiten der Absicherung der Kundenforderung bei dessen Insolvenz erschweren die Finanzierung insbesondere für Contracting-Projekte durch KMU-Contractoren sowie bei KMU-Kunden. Gleichzeitig besteht auch für den Kunden bei längeren Vertragslaufzeiten das Risiko, dass der Auftragnehmer (Contractor) während der Vertragslaufzeit insolvent geht.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Da Bürgschaften nicht eingesetzt werden dürfen, um das Risiko eines zahlungsunfähigen Kunden bei einer längeren Vertragslaufzeit abzusichern, wurden in der Arbeitsgruppe ebenfalls Möglichkeiten diskutiert, mit Versicherungsmodellen das Ausfallrisiko für den Contractor abzusichern. (Forderungsausfallversicherung). Durch eine solche Versicherung könnten die Kreditkosten reduziert werden. Denkbar wäre ein Modell ähnlich der bestehenden sogenannten Hermes-Bürgschaften, wie sie derzeit als staatliche Exportkreditversicherung gewährt werden. Diese Versicherung schützt Unternehmen (gegen Entgelt) vor Verlusten im Falle von ausbleibenden Zahlungen ausländischer Geschäftspartner. Dabei muss bedacht werden, dass natürlich auch die Versicherung zusätzlich Kosten mit sich bringt.

Darüber hinaus wurde angeregt, auch Absicherungsmodelle für das Risiko des Kunden zu entwickeln, dass ein Auftragnehmer während der Laufzeit des Vertrages insolvent geht (Ausfallversicherung für den Contracting-Nehmer). Beim Kunden realisieren sich dann auch bei etwaigem Ausfall des Contracting-Gebers keine finanziellen Risiken. Für den Contracting-Geber kann eine Ausfall-Versicherung zusätzliches Vertrauen schaffen, welches auch die Kundenentscheidung maßgeblich beeinflussen kann.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Es wurde empfohlen (z.B. im Rahmen einer Kurzstudie), Bedarf und Machbarkeit für (staatliche) Versicherungsmodelle für Contracting-Projekte zu prüfen.

D. Anlagen:

keine

3.4.4. Rolle von Bürgerenergiegenossenschaften

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

In Baden-Württemberg sind in den letzten Jahren über 130 Bürgerenergiegenossenschaften entstanden, welche flächig über das ganze Bundesland verteilt sind. Diese beschäftigen sich überwiegend mit der Produktion von Strom aus erneuerbaren Energien, zahlreiche Genossenschaften sind zudem in der Wärmeerzeugung, -lieferung und im Bereich der Kraft-Wärme-Kopplung tätig. Da die Möglichkeiten für lokale Bürgerenergieprojekte begrenzt sind (Dachflächen, windhöfliche Standorte), ist für die nächsten Jahre eine Geschäftsfeldverschiebung im Bereich der Bürgerbeteiligungsanlagen zu erwarten. Es besteht damit eine Chance und ein großes Potenzial, dass bestehende Energiegenossenschaften das Geschäftsfeld Energieeffizienz entdecken und damit auch Contracting-Projekte mittragen können. Hinter den Energiegenossenschaften in Baden-Württemberg stehen über 25.000 Mitglieder, hinzukommen die nicht-genossenschaftlichen Bürgergruppen und Energieagenturen.

Die Bürgerenergieprojekte in Baden-Württemberg sind Vorreiter bei der Entwicklung innovativer Konzepte auf lokaler Ebene. Erfolgreiche Ideen werden von anderen Gruppen aufgegriffen und vervielfältigt. Erfolgreiche Modelle verbreiten sich auf diese Weise schnell, werden im Netzwerk weiterentwickelt und kommen somit vielen Akteuren zu Gute.

Wahrscheinlich ist, dass sich Bürgerenergieprojekte im Effizienzbereich zunächst im mittleren Marktsegment entwickeln werden, sodass eine gewisse Projektmindestgröße erreicht wird, gleichzeitig jedoch das Risiko überschaubar bleibt. Die Einschätzung liegt bei einem Eigenkapitalbedarf zwischen 10.000 und 200.000 EUR. Eine Beschränkung sollte jedoch ausbleiben.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

In der Arbeitsgruppe wurden Möglichkeiten diskutiert, das Geschäftsfeld Energieeffizienz und insbesondere Contracting-Projekte für Bürgerenergiegenossenschaften zu erschließen. Um Projekte mit Modellcharakter entwickeln und kommunizieren zu können, wurde eine Projektförderung für erste Pilotprojekte vorgeschlagen.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Einen An Schub könnte die Entwicklung erster Pilotprojekte leisten, um diese als Modelle darstellen zu können. Denkbar wäre eine Projektförderung mit Bewerbungsverfahren. Im Anschluss sollte eine Auswertung und Kommunikation der Pilotprojekte erfolgen. Um dies zu realisieren, sollte in Kooperation mit dem Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband e.V (BWGV) ein Konzept für die Entwicklung und Realisierung von Pilotprojekten und deren Auswertung und Kommunikation erstellt werden.

D. Anlage:

- Anlage zu Kapitel 3.4.4 - Vorschläge zur Entwicklungsförderung für Modelle zum Bürgercontracting im Effizienzbereich im Land BW

3.4.5. Gleichstellung von Contractor-Finanzierung in Förderprogrammen mit Auftraggeberfinanzierung und Aufsetzung eines Finanzierungsfonds

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Bundesweite KfW-Förderprogramme für Energieeffizienz sind in der Regel auch für Contracting-Unternehmen zugänglich, wenn diese z.B. als KMU oder kommunales Unternehmen die grundsätzliche Antragsberechtigung für das Programm mitbringen. Darüber hinaus muss bei den KfW-Programmen die Investition im wirtschaftlichen Risiko des Contractors liegen und der Contractor, Investor und Betreiber der Anlage sein, was z.B. beim Einspar-Contracting in der Regel nicht der Fall ist. Das Land Baden-Württemberg bietet ebenfalls Förderprogramme an, in welchen Contractoren z. B. als Investoren (Klimaschutz-Plus-Förderprogramm) antragsberechtigt sind. Gleichzeitig sind Contractoren in einigen, nicht auf Energieeffizienz ausgerichteten Förderprogrammen gar nicht antragsberechtigt.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Es wurde eine Übersicht vorhandener Förderprogramme für Energieeffizienz auf Bundes- und Landesebene erstellt. In der Arbeitsgruppe wurde die Notwendigkeit identifiziert, Contracting in allen relevanten Förderprogrammen abgestellt auf den Auftraggeber wie auf den Contractor als gleichberechtigte Lösung zu einer Eigenrealisierung anzuerkennen. Die Entwicklung von separaten öffentlichen Förderprogrammen für Contracting wurde als nicht erforderlich erachtet.

Außerdem wurde in der Arbeitsgruppe ein Finanzierungsfonds für Energieeffizienzprojekte (auf Landesebene) diskutiert. Dieser könnte aus unterschiedlichen Quellen (Unternehmen, Genossenschaften, EVUs, Banken) gespeist und durch einen unabhängigen (ggf. öffentlichen) Träger verwaltet werden. Die Mittelvergabe könnte an die Entwicklung eines Masterplans Energie gekoppelt werden (siehe UAG Konzepte) und insbesondere kleine Projekte und Unternehmen als Zielgruppe adressieren. Bezüglich der genauen Ausgestaltung des Fonds besteht noch Diskussionsbedarf. Grundsätzlich sollte der Fonds eng mit einer Informations- und Kommunikationsoffensive zum Contracting verknüpft werden.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Bestehende Förderprogramme des Landes sollten auf Möglichkeiten der (weitergehenden) Öffnung für Contracting geprüft werden und Empfehlungen für die eventuelle Anpassung von Förderprogrammen auf Bundesebene ausgesprochen werden. Darüber hinaus sollte unter Einbeziehung potenzieller Beteiligter des Fonds (Unternehmen, Genossenschaften, EVU's, Banken) eine Machbarkeitsanalyse und ein Konzeptentwurf für oben beschriebenes Fondsmodell entwickelt werden.

D. Anlagen:

keine

3.4.6. Information und Kommunikation

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

In der Arbeitsgruppe wurde darauf verwiesen, dass auch die Finanzierung von Contracting-Projekten häufig an fehlender Expertise zentraler Akteure scheitert. Viele innovative Vertrags- und Finanzierungskonzepte sind kaum bekannt.

Darüber hinaus wurde darauf verwiesen, dass häufig unzureichende Informationen über Lösungswege für Bilanzierungsrisiken nach International Accounting Standards (IAS) vorliegen. Die Anwendung der internationalen Bilanzierungsrichtlinien kann dazu führen, dass eine vermeintlich zur Bilanzsicherung „outgesourcte“ Energieanlage im Eigentum eines Contractors doch in die Bilanz des Industriekunden gerät und im Zweifelsfall sogar doppelt bilanziert wird.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

Das Thema Kommunikation wurde in der Arbeitsgruppe nur am Rande betrachtet, da eine weitere Arbeitsgruppe sich im Schwerpunkt mit dieser Thematik befasst. In der Arbeitsgruppe wurde jedoch deutlich, dass Informations- und Qualitätsdefizite derzeit eine ausreichende Information aller beteiligten Akteure über bestehende Finanzierungslösungen behindern. Die Aufklärung aller beteiligten Akteure und die Einbindung von Multiplikatoren (Banken, Energiegenossenschaften) wurden daher als zentral identifiziert.

Bezüglich der Problematik bei Anwendung der internationalen Bilanzierungsrisiken wurde auf folgende mögliche Lösungswege verwiesen, welche auch entsprechend kommuniziert werden sollten:

- Der Contracting-Kunde bilanziert nach deutschem Handelsgesetzbuch (HGB), nicht IAS
- Die Contracting-Anlage versorgt mehrere Kunden mit Wärme, Kälte, Strom (auch EEG zählt als zweiter Abnehmer)
- Die Anlage ist als Packageanlage (mobil) konzipiert, kann deshalb am Vertragsende oder vorher umgesetzt werden.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Das Thema Finanzierung sollte ein wesentlicher Bestandteil der in der Unterarbeitsgruppe „Öffentlichkeitsarbeit und Qualifizierung“ entwickelten Umsetzungsschritte sein (Kommunikationsoffensive, Kompetenzzentrum Contracting).

D. Anlagen:

Keine

3.4.7. Umsatzsteuer-Problematik bei Projekten mit der öffentlichen Hand

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

- 1) Vorfinanzierung der Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) bei Energie-Contracting (Energiespar- und Energieliefer-Contracting)

In der Regel gehen beim Energiespar-Contracting alle baulichen Maßnahmen auf Basis des Contracting-Vertrages mit dem Einbau vom Contracting-Geber auf den Contracting-Nehmer über. Beim Energieliefer-Contracting wiederum erfolgt der Eigentumsübergang in der Regel nach Ablauf des Energieliefer-Contractingvertrags. Die Finanzämter verlangen in beiden Fällen die komplette

Abführung der Umsatzsteuer auf die Bauleistungen am Ende der Bauphase mit der Abnahme durch den Auftraggeber – verbunden mit dem Eigentumsübergang (nur beim Energiespar-Contracting) zum Auftraggeber und der Rechnungslegung des Auftragnehmers an den Auftraggeber. Dies bedeutet für die Contractoren kalkulatorisch, dass die Umsatzsteuer auf die Bauleistungen komplett vorfinanziert werden muss und hierdurch ein erheblicher zusätzlicher Zinsaufwand entsteht.

2) Besteuerung der Finanzierungskosten bei Energie-Contracting

Bei Energiespar-Contracting Projekten werden die Gesamtkosten der Maßnahmen ermittelt. Diese setzen sich bei der Finanzierung über den Contractor zusammen aus den Planungs-, den Investitions-, den Wartungs-, den Controlling- sowie den Finanzierungskosten. Die Gesamtkosten werden über die Einsparungen refinanziert. Vertraglich erhält der Contractor monatlich bzw. vierteljährliche Abschlagszahlungen sowie nach jährlichen Endabrechnungen der tatsächlichen Einsparungen den Restbetrag. Auf diese Contracting-Raten wird Umsatzsteuer angerechnet, da bei den herkömmlichen Verträgen die Summe der Dienstleistungen in Form der Einspargarantie das wesentliche Leistungsmerkmal ist. Auf den Zinsanteil innerhalb der Gesamtkosten entfällt dabei auch Umsatzsteuer, dargestellt über den Finanzierungskostenanteil in der o.g. Contracting-Rate plus Umsatzsteuer.

Beim Energieliefer-Contracting sind die Finanzierungskosten inkl. der anfallenden Zinsen im Grundpreis des Energieliefervertrages enthalten. Dies bedeutet für den Auftraggeber, dass er auch für den Teil der Grundvergütung oder des Grundpreises, der der Refinanzierung von Finanzierungskosten dient (Zinsen) Umsatzsteuer bezahlt, obwohl Finanzierungskosten eigentlich gemäß Umsatzsteuergesetzgebung nicht der Besteuerung unterliegen.

Ohne abschließende Klärung besteht die Gefahr, dass der Auftraggeber die Zahlungen entsprechend reduziert und auf diesen Anteil der Grundvergütung oder des Grundpreises keine Umsatzsteuer entrichtet, obwohl der Contractor die komplette Umsatzsteuer nach dem Ende der Bauphase und Rechnungslegung an das Finanzamt abgeführt hatte sowie die jeweilige Rate der Grundvergütung oder des Grundpreises inkl. Umsatzsteuer bereits in Rechnung gestellt hat.

3) Wirtschaftlichkeitsvergleich mit Eigenlösung bei Energiespar-Contracting
Hier werden die ausgewählten Angebote der Bieter mit einer fiktiven Eigenlösung des öffentlichen Auftraggebers i.d.R. durch Kombination aus Kapitalwertmethode und Nutzwertanalyse miteinander verglichen. In den Netto-Angebotswerten der Contractoren für Einspargarantie, Contracting-Rate, Forfaitierungsrate und Anteil des Auftraggebers sind allerdings die Finanzierungskosten inkl. Zinsaufwand für die Umsatzsteuer mit einkalkuliert.

4) Energieliefer-Contracting

Erfolgt die Eigentumsübertragung am Ende der Contracting-Vertragslaufzeit, wurde bisher davon ausgegangen, dass die Umsatzsteuer mit der Aufnahme der Wärmelieferung für die Summe aller Grundpreisraten fällig wird. Jedoch besteht abweichend davon die Auffassung, dass die Umsatzsteuer auf den Kaufpreis zum Zeitpunkt des Eigentumsübergangs fällig wird, sofern davor das Eigentum und die Verfügungsmacht über die Anlage beim Contractor verblieb. Sofern die Verfügungsmacht und der Eigentumsübergang im Wärmelieferungsvertrag derart geregelt ist, dass der Kunde diese Rechte schon zum Vertragsbeginn erhält, wird die Umsatzsteuer aus der abgezinsten Summe aller Grundpreisraten zu Beginn des Vertragsverhältnisses fällig.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

In der Arbeitsgruppe wurden die vier oben geschilderten Problematiken bei Energie-Contracting Projekten mit der öffentlichen Hand bei Finanzierung über den Contractor aufgeworfen und durch den Arbeitskreis Einspar-Contracting des VfW e.V. und die SÜDWÄRME Gesellschaft für Energielieferung AG formuliert. Folgende Lösungsansätze wurden von den Teilnehmern empfohlen:

Zu 1): Der Zinsaufwand durch die Vorfinanzierung der Umsatzsteuer durch den Auftragnehmer ließe sich nur durch Finanzierung des Projektes über den öffentliche Auftraggeber vermeiden. Dann bezahlt dieser die Investitionen und führt die darauf entstehende Umsatzsteuer an das Finanzamt ab. Wenn der öffentliche Auftraggeber ebenfalls kreditbasiert finanziert, entstehen natürlich auch bei diesem Zinsbelastungen für die Finanzierung der Umsatzsteuer – allerdings sind diese wegen der günstigeren Kreditkonditionen im Vergleich zu denen, die privaten Contractoren zur Verfügung stehen, i.d.R. niedriger.

Zu 2): Um zu vermeiden, dass der Auftraggeber die Zahlungen reduziert und auf den Finanzierungskostenanteil der Grundvergütung oder des Grundpreises

keine Umsatzsteuer entrichtet, ist eine Klärung mit den Finanzbehörden dringend notwendig.

Zu 3): Es wurde diskutiert, ob die von den einzelnen Leitfäden und Energieagenturen empfohlenen bzw. praktizierten Verfahren des Wirtschaftlichkeitsvergleichs angepasst werden müssen, um dem oben geschilderten Umstand Rechnung zu tragen. Diesbezüglich besteht jedoch noch weiterführender Diskussionsbedarf.

Zu 4): In der Diskussion wurde das Ziel formuliert, mit den zuständigen Finanzbehörden das Vorgehen abzuklären, damit auch hier eine einheitliche Handhabung gewährleistet wird und Unsicherheiten einiger Anbieter ausgeräumt werden.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Zu 1): In Leitfäden und Empfehlungen für Contracting-Projekte sollte die Problematik erläutert und die Empfehlung ausgesprochen werden - wenn dies im jeweiligen Kontext sinnvoll ist - die Projektfinanzierung über den öffentlichen Auftraggeber abzuwickeln.

Zu 2): Es sollte eine Klärung mit den Finanzbehörden erfolgen. Das Ergebnis sollte entsprechend kommuniziert werden.

Zu 3): Bestehende Leitfäden sollten ggf. angepasst werden.

Zu 4): Es sollte eine Klärung mit den Finanzbehörden erfolgen. Das Ergebnis sollte entsprechend kommuniziert werden.

D. Anlagen:

keine

3.5. Gemeinsame Arbeitsgruppe Öffentlichkeitsarbeit und Qualifizierung (Kooperation aus allen drei Arbeitsgruppen)

A. Hintergrund/Hemmnis/Problemstellung:

Das Energie-Contracting ist seit Jahren ein am Markt etabliertes Lösungsangebot, um die Energiebereitstellung, -verteilung und -nutzung in Liegenschaften und Unternehmen in effizienter, ressourcenschonender und wirtschaftlicher Art und Weise sowie die nachhaltige energetische Sanierung im Gebäudebestand

durch Dritte sicherzustellen. Dies belegen vielfältige und erfolgreiche Projekte verschiedenster Größenordnungen. Dennoch ist die Erschließung dieses Marktes für die derzeit auf dem Markt agierenden Anbieter mit einem zu großen Aufwand verbunden. Gleichwohl sind wesentliche Akteure im Bereich der energetischen Sanierung aus Unkenntnis abgeschreckt und bleiben außen vor. Die Potenziale sind jedenfalls größer als die Nachfrage und so bleibt Energie-Contracting ein Aktivierungsmarkt. Als wesentliches Hemmnis hierbei, sind Defizite bei den Entscheidern auszumachen.

Definition: Der Begriff Contracting wird nachfolgend vereinfachend für Energie-Contracting genutzt und umfasst damit dessen Varianten Energieliefer-Contracting sowie Energiespar-Contracting.

Zielstellung für die Arbeitsgruppe „Öffentlichkeitsarbeit und Qualifizierung“:

Um das Marktvolumen des Contracting zu erhöhen, sind die wesentlichen Vorteile offensiver zu kommunizieren und die wesentlichen Hemmnisse bezogen auf eine breitere Anwendung zu identifizieren. Zudem sind neutrale Projektentwickler (Ingenieurbüros, Energieagenturen, Planungsbüros, Architekten, Energieberater) zu qualifizieren, die die Auftraggeber bei Contracting-Projekten unterstützen können.

B. Arbeitsstand und Diskussionsergebnis:

B 1. Verfügbarkeit, Inhalt und Zugang zu Contracting Information

- Vielfältige Informationen existieren im Markt (Leitfäden, Dokumentationen, Arbeitshilfen, Projektbeispiele, Web-Portale, ...)
- Wesentliche Quellen finden sich für interessierte Anbieter und Nachfrager bei Verbänden (VfW, ZVEW, ESCO-Forum, ...) oder bei Energieagenturen (dena, KEA,...)
- Freier Zugang zu Informationen ist i.d.R. gegeben
- Weiterführende Seminare und Schulungen werden umfangreich angeboten.

Arbeitsergebnis:

- Die Arbeitsgruppe hat eine große Breite an vorhandenen Leitfäden, Unterlagen, Informationsbroschüren zusammengetragen (Anlage 1).

Offen/ToDo/Empfehlung:

- Bereitstellung der Unterlagen über ein öffentlich zugängliches Web-Portal

B 2. Hemmnisse

- Festzustellen ist eine fehlende Vertrautheit und Sicherheit im Umgang mit Contracting-Verfahren. Dies betrifft die Entscheider- und die Sachbearbeiterebene. Zudem sind insbesondere bei der öffentlichen Hand weder die Ausschreibungsvorgänge noch die Vertragswerke in der Verwaltungspraxis etabliert und erläutert.
- Finanzierungsprobleme als häufiges Haupthemmnis erfordern Umgang und Entwicklung innovativer Modelle, die auf die Bonität des Projektes, Forfaitierung etc. abstellen.
- Festzustellen ist, dass Contracting als Alternative zu einer Eigenlösung zu selten ernsthaft in Betracht gezogen wird und dass eine einheitliche Handlungsweise beim Wirtschaftlichkeitsvergleich mit der Eigenlösung fehlt.
- Es wird als wesentliches weiteres Hemmnis angesehen, dass die Vielzahl gut funktionierender Contracting-Projekte in BW und damit auch viele innovative Vertrags- und Finanzierungskonzepte kaum bekannt ist.

Arbeitsergebnis:

- Die Arbeitsgruppe hat Projekte in BW als erste mögliche Referenzen zusammengetragen (Anlage 2).
- Verweis des Themas ‚Contracting versus Eigenlösung‘ an die UAG Ausschreibung/Verträge.
- Erstellung von FAQ für die Auftraggeberseite (Anlage 4).

Offen/ToDo/Empfehlung:

Eine ‚neutrale‘ Evaluierung von bestehenden Projekten ist durchzuführen. Diese soll die positiven Wirkungen darstellen und so als Referenzen dienen. Folgender Inhalt:

- Schrittweises Vorgehen
- Motivation und Entscheidungsprozess des Auftraggebers
- Durchgeführte Maßnahmen in Zahl und Umfang sowie der integrative Ansatz
- Erfahrungen während und nach der Umsetzung der Maßnahmen
- BW-Referenzen für erfolgreiche Contracting-Projekte ausarbeiten (differenziert nach Contracting-Art, Größe, Medien, Kundengruppe).

B 3. Zielstellung einer besseren Kommunikation

Contracting bietet vor allem den Mehrwert einer gut ausgewogenen technischen, wirtschaftlichen und ökologischen Konzeption. Für die Umsetzung der

Energiewende, bei der Contracting ein Baustein ist, sind politische und strategische Zielvorgaben erforderlich. Nur so kann eine wesentliche Reduktion des Energieeinsatzes, eine breitere Anwendung von Energieeffizienzinstrumenten (u.a. Contracting) und ein verstärkter Einsatz erneuerbarer Energien gelingen. Dies gilt für alle Liegenschaften, Industrieanlagen und Privathaushalte gleichermaßen. Ziel ist es, über eine Contracting Offensive eine Aufbruchsstimmung zu erzeugen und erstarrte Strukturen aufzubrechen.

Arbeitsergebnis:

- Contracting darf nicht weiter Nischengeschäft bleiben und ist in die Breite zu tragen.
- Das Land BW sollte seine Vorbildrolle wahrnehmen und Contracting stärker in den Zusammenhang der für die Erreichung der Ziele der Energiewende erforderlichen Umsetzungsansätze/-instrumente rücken.
- Kontrovers diskutiert wurde, ob die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit von Contracting-Projekten als alleiniges Entscheidungskriterium angewendet werden darf. Geteilter Meinung war die Gruppe, ob weitere Vorteile wie Gebäudewert, Maßnahmenumfang oder die Absicherung des Produktionsprozesses in die Entscheidungsprozesse eingebunden werden sollten und ob diese Punkte auch entsprechend in der Kommunikation vermittelt werden müssten.

B 4. Zielgruppenkonforme Kommunikation

- Um das Ziel eines spürbaren und nachhaltigen Anstiegs von realisierten Contracting-Projekten in BW erreichen zu können, bedarf es einer zielgerichteten Ansprache aller Akteure und aller am Umsetzungsprozess Beteiligten.
- Dabei ist das erforderliche Informations-, Schulungs- und Qualifikationsbedürfnis genauestens zu identifizieren und die jeweils erforderlichen Kommunikations- und Qualifikationsaktivitäten auf diese Bedarfe hin auszurichten.

Arbeitsergebnis:

- Durch die Arbeitsgruppe wurden jeweils für die Kundensegmente Industrie, Öffentliche Hand, Private Haushalte detailliert die für eine verstärkte Entwicklung des Contracting erforderlichen Zielgruppen identifiziert und in Übersichten zusammengestellt (Anlage 3).
- Mehr Informationen zu Contracting sollen in die politischen Parteien und deren Stiftungen hineingetragen werden.

- Das Land müsste insbesondere in Richtung der kommunalen Ebene eine verstärkte Nutzung des Contracting empfehlen.

Offen/ ToDo/ Empfehlung:

- Weitere Ausarbeitung und Detaillierung des Kommunikationsbedarfs der einzelnen Zielgruppen.
- Bereitstellung fachlich und sprachlich exakt auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnittene und passende Informationen durch einen Medien- und PR-Profi.

B 5. Entscheider als Hauptadressaten

- Für die Belegung des Einsatzes von Contracting ist insbesondere eine Bewusstseinsänderung vor allem bei den Entscheidungsträgern anzustoßen, sodass bei den Entscheidungsprozessen neben der Wirtschaftlichkeit von Projekten weitere Kriterien wie Lebenszykluskosten, Emissionen, Energieeffizienz oder auch die Quartierseinbindung stärker berücksichtigt werden müssen.
- Von den Entscheidern (Verwaltungsspitze, Unternehmensleitung) müssen Empfehlungen an die Arbeitsebenen erteilt werden, dass integrierte und ganzheitliche Energiekonzepte für Gebäude und Anlagen anzuwenden sind.
- Contracting als wesentliche Handlungsoption zur Erreichung der Energieeffizienzziele erfährt somit eine stärkere Nachfrage.
- Eine stärkere Nachfrage wird wiederum ein stärkeres Engagement von etablierten und neuen Contracting-Anbietern nach sich ziehen.

Arbeitsergebnisse:

- Für die öffentliche Hand wurden als primäre Zielgruppen die Entscheider in den Kommunalverwaltungen (Bürgermeister/Oberbürgermeister/ Landräte/Kämmerer) sowie die kommunalen Aufsichtsbehörden (Innenministerium, Regierungspräsidien, Landratsämter, Gemeindeprüfanstalt) identifiziert.

B 6. Zentrale Botschaften erforderlich

- Die Arbeitsgruppe ist sich einig, dass bei Beibehaltung der gewohnten Kommunikationsmuster der erforderliche Aufbruch und das Wachstum im Contracting-Markt nicht zu erreichen ist.
- Die Contracting-Anbieter engagieren sich bereits über Jahre im Rahmen ihrer vertrieblichen Tätigkeit, über die Verbände, auf Messen oder auch

Konferenzen, um Contracting als ein effizientes Lösungsangebot zu verankern.

- In Kontext der Energiewende sind daher Kernbotschaften zu sehen, die im Rahmen der Contracting-Offensive formuliert werden sollen. Diese sollen neben allgemeinen Empfehlungen zum Energiemanagement, konkrete Vorschläge zur verstärkten Etablierung des Contracting enthalten.
- Erforderlich werden klare und deutliche Botschaften an die Entscheiderebene der Nachfrageseite, um so eine bessere Marktdurchdringung des Contracting zu erreichen, dieses aus der Exotenecke herauszuholen und in der öffentlichen Meinung als gängiges Werkzeug zu etablieren.
- Auch wenn Finanzierung häufig ein Haupthindernis darstellt, gibt es bereits oft neue innovative und machbare Lösungen.
- Neue Ansätze erlauben es innovative Contracting-Modelle zu etablieren, die offen sind für Bürgerbeteiligungen, Energiegenossenschaften und Partnerschaften.

Arbeitsergebnisse:

- Die UAG hat eine Kernbotschaft erarbeitet, die an die Entscheider von Contracting-Projekten gerichtet ist. Diese ist exemplarisch an die politischen Entscheidungsträger adressiert, da deutlich gemacht werden sollte, dass Contracting ein wesentlicher Ansatz ist, um durch Einbezug von professionellem Know-how, Kapital und Ressourcen Dritter, die politischen Ziele nach mehr Energieeffizienz und Ressourcenschonung überhaupt erreichen zu können. (Anlage 3)
- Es wurde herausgearbeitet, dass durch das Kommunizieren der neuen innovativen Contracting-Modelle (z.B. Handwerkercontracting) auch neue Contractoren aus Handwerk und Mittelstand für Contracting begeistert werden können.

Offen/ ToDo/ Empfehlung:

- Ableitung von weiteren Kernbotschaften an weitere Zielgruppen und sprachliche Präzisierung durch einen Medien bzw. PR-Profi.

B 7. Flaschenhals Projektentwickler

- Ganzheitliche Energie- und Klimaschutzkonzepte für Liegenschaften, Quartiere und Areale erfordern auf der Eigentümerseite entsprechende Kompetenzen und Know-how.

- Insbesondere in der Umsetzung komplexer integrierter Konzepte bedarf es einer Unterstützung (insb. Ausschreibungen, Begleitung), da diese Vorhaben oftmals einen eher einmaligen Vorgang für die Eigentümer (z.B. Kommunen, Unternehmen) darstellen.
- Die Contracting-Anbieter selbst sind bei öffentlichen Auftraggebern in ihrem beratenden Beitrag limitiert (bzw. ganz ausgeschlossen).
- Es existieren für Contracting-Projekte nur wenige – in BW aktive – qualifizierte Projektentwickler.
- Bereits identifizierte Projekte mit Contracting-Potenzial werden durch die Eigentümer oftmals nicht angegangen, da die gewünschte Projektbegleitung zeitnah wegen fehlender Partner nicht sichergestellt werden kann.
- Im Markt existieren viele technisch versierte Anbieter von Ingenieurplanungsleistungen, die über die grundsätzlichen Voraussetzungen für Contracting-Projektentwicklungen verfügen.

Arbeitsergebnisse:

- Die Beseitigung des Flaschenhalses Projektentwicklung, kann durch eine deutliche Ausweitung der Kapazitäten (Zahl der Anbieter sowie Ressourcen) auf der Projektentwicklerseite überwunden werden.
- Die Erweiterung der Projektentwicklerkapazitäten gelingt durch Identifikation, Ansprache und Qualifikation technisch versierter Anbieter von Ingenieurplanungsleistungen.
- Neben den Energieagenturen sollte die Projektentwicklung und Planung vordergründig bei Planungsbüros, Architekten und Ingenieurbüros angesiedelt werden.

Offen/ ToDo/ Empfehlung:

- Erstellung Informationsbroschüre für Projektentwickler.
- Start einer direkten Ansprache für die Projektentwickler.
- Begleitung/Coaching von interessierten neuen Akteuren, bei der Vorbereitung/ Erstellung/ Durchführung ihrer ersten komplexen Contracting-Vorhaben durch ausgewiesene Contracting-Experten.

B 8. Markteintritt und Qualifikation neuer Contracting-Anbieter

- Für die Qualifizierung von (potenziellen) Contractoren existieren bereits vielfältige Angebote (z.B. über den VfW).
- Die Entwicklung neuer innovativer Contracting-Modelle und der Verweis auf die erfolgreiche Anwendung über Referenzen (z.B. im Handwerker-

contracting) generiert ein zunehmendes Interesse in Handwerk und Mittelstand sich als neue Contractoren aufzustellen.

- Die Vermittlung von Grundlagen des Contracting in der Lehre trägt frühzeitig dazu bei, über die Nachwuchskräfte ein Contracting-Bewusstsein bei den bisher im Contracting-Markt nicht aktiven Akteuren zu etablieren.

Offen/ ToDo/ Empfehlung:

- Abstimmung eines Curriculum für spezifische Seminare im Süddeutschen Raum mit dem VfW.
- Aktive Ansprache von potenziellen neuen Contracting-Anbietern ist erforderlich.
- Ansprache der Hochschulen zur Verankerung von Contracting-Inhalten in der Lehre.

C. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen:

Im Ergebnis der Unterarbeitsgruppensitzungen Öffentlichkeitsarbeit und Qualifikation wurden drei Wesentliche Erfolgsfaktoren ausgemacht:

- 1) Informationen, Wissen und Erfahrungen zum Contracting vorhalten, die Kommunikation der Marktteilnehmer untereinander aktiv befördern, Interessenten aufklären und Akteure zusammenbringen.
- 2) Contracting als ein wesentliches Instrument zur Erreichung der Ziele der Energiewende auf bei den Entscheidern verankern und die erforderlichen Botschaften gezielt kommunizieren.
- 3) Identifikation, Ansprache und Aufbau zusätzlicher Projektentwickler, welche als neutraler und kompetenter Partner die Nachfrageseite beraten und damit die Einstieg erleichtern.

Aus den Erfolgsfaktoren resultieren drei konkrete Maßnahmen, die es im Ergebnis der Contracting-Offensive umzusetzen gilt.

C 1. Etablierung eines Kompetenzzentrums Contracting in BW

Empfehlung:

Aufbau eines Kompetenzzentrums Contracting, welches als zentrale, unabhängige, nicht operative Ansprechstelle allen aktuellen sowie insbesondere interessierten neuen Marktteilnehmern zur Seite steht. Es dient den Marktteilnehmern als Informationsdrehscheibe, als Ansprech- und Auskunftsstelle in BW und bündelt

damit die vielfältigsten Informationsquellen rund um Contracting. Das Kompetenzzentrum entwickelt sich so zu einem unablässigen Treiber und Impulsgeber für die politisch gewünschte und erforderliche stärkere Verbreitung des Contracting im Land BW. Eine wesentliche Aufgabe wird darin bestehen, die vielfältigen Erkenntnisse und Empfehlungen die im Rahmen der Contracting-Offensive erarbeitet wurden aufzunehmen und Impulse für deren Umsetzung zu setzen.

Beispiele für Aufgaben:

- Vermittlung von Erstkontakten möglicher Projektentwickler bzw. Contractoren an interessierte Nachfrager.
- Initiieren Informationsaustausch zwischen Contracting-erfahrenen Kommunen/ Unternehmen und New-Comern.
- Aufarbeitung und Bereitstellung von Informationsmaterialien (im Internet) oder auch Evaluation und Information zu erfolgreichen Referenzprojekten.
- Evaluation des Fortschritts der Umsetzung der Contracting-Offensive und Rückkoppelung von Erkenntnissen, Impulsen, Erwartungen und Forderungen der Marktteilnehmer an die Politik bzw. Verwaltung.
- Sammeln und veröffentlichen von Contracting-Ausschreibungen an zentraler Stelle, ggf. durch ausschreibende Stelle direkt einstellbar.

Nächster Schritt:

Ausarbeitung eines Konzeptes für die Etablierung des Kompetenzzentrums im Land BW. Aufzeigen von verschiedenen Varianten der Ausgestaltung, Ausstattung, Finanzierung und Verankerung dieses Kompetenzzentrums. Verwaltungsinterne Erarbeitung bzw. Beauftragung eines geeigneten Beratungsunternehmens durch das Land BW zur Erarbeitung dieser Machbarkeitsstudie, dabei Mitwirkung und Impulsgebung durch Teilnehmer der Contracting-Offensive.

C 2. Ausarbeitung Kommunikationsinitiative des Landes BW

Empfehlung:

Vorbereitung und Durchführung einer breit angelegten Kommunikationsoffensive im Land BW. Ziel sollte es sein, eine über die aktuelle Kommunikation von Contracting-Anbietern und deren Verbänden hinausgehende Informationskampagne zu starten. Das Hauptaugenmerk ist dabei auf die für die Nutzung des Instrument Contracting verantwortlichen Entscheidungsebenen zu richten. Aufbauend auf den Ausarbeitungen der Arbeitsgruppe (z.B. Zielgruppen, Kernbotschaften, FAQ) empfiehlt es sich für die Konzeption, Ausgestaltung und Umsetzung der sprachlich und fachlich exakt auf die Adressaten zuzuschneidenden Kommunikation der Einsatz eines Medien- bzw. PR-Experten.

Nächster Schritt:

Beauftragung eines internen bzw. externen Medien-Profi für die konkrete Ausgestaltung einer Kommunikationskampagne durch das Land BW. Im Ergebnis dessen liegt ein konkreter Vorschlag über Inhalt, Umfang, Zielgruppen, Medienauswahl und Kosten vor.

C 3. Qualifikationsinitiative Energie-Contracting

Empfehlung:

Identifikation, Ansprache und ggf. Qualifikation der für die Belegung des Contracting dringend erforderlichen weiteren Projektentwickler, die als Berater und ausschreibende Stelle den interessierten Contracting-Nachfragern zur Seite stehen können, aber auch von kleineren und mittleren Unternehmen als Anbieter von Energie-Contracting. Hierbei bedarf es einer neutralen Ansprache wesentlicher Akteure aus dem Bereich der Ingenieurunternehmen, Projektentwickler im Gebäudebereich, lokaler Energieagenturen etc., die grundsätzlich qualifiziert, befähigt und interessiert wären, jedoch teilweise aus Unkenntnis über das Contracting abgeschreckt sind und daher außen vor bleiben. Die in der Umsetzung wesentliche treibende Kraft in der Ansprache sollte hierbei das Land BW in seiner neutralen Rolle einnehmen.

Nächster Schritt:

Verwaltungsinterne Erstellung bzw. Beauftragung eines externen Beraters zur Erarbeitung eines Konzeptes zur Identifikation, Ansprache und Qualifizierung von potenziellen Projektentwicklern in BW sowie von neuen Contractoren aus Handwerk und Mittelstand. Im Ergebnis dessen liegt ein konkreter Vorschlag über Inhalt, Adressaten, ein Schulungs- wie Coachingkonzept und die dafür erforderlichen Verantwortlichkeiten, Strukturen und Ressourcen (Kosten) vor.

D. Anlagen

- Anlage 1 zu Kapitel 3.5 Energiecontracting Broschüren und Leitfäden
- Anlage 2 zu Kapitel 3.5 Erfolgreiche Industriecontracting Beispiele in Ba.-Wü
- Anlage 3 zu Kapitel 3.5 Kernbotschaften-Zielgruppen
- Anlage 4 zu Kapitel 3.5 Contracting FAQ

4. Anlagenverzeichnis

- Teilnehmerverzeichnis
- Kapitel 1:
 - Anlage zu Kapitel 1 Hintergrund, Vorgehen und Ausblick
- Kapitel 3.1.1:
 - Anlage 1 zu Kapitel 3.1.1 Vergabegrundsätze
 - Anlage 2 zu Kapitel 3.1.1 Abfrage-Anbieter-Finanzierungsinstitute
 - Anlage 3 zu Kapitel 3.1.1 Ausarbeitung-Leitfaden-Bayern
 - Anlage 4 zu Kapitel 3.1.1 Berechnungsmethodik-Kapitalwerte
 - Anlage 5 zu Kapitel 3.1.1 Hemmnisse-und-Lösungsansätze
 - Anlage 6 zu Kapitel 3.1.1 Zusammenfassung Rückmeldungen AG 1 Vergabeverfahren
 - Anlage 7 zu Kapitel 3.1.1 Protokollauszug-AG1-UAG1_1.Sitzung
 - Anlage 8 zu Kapitel 3.1.1 Protokollauszug-AG1-UAG1_2.Sitzung
- Kapitel 3.1.1.1:
 - Anlage zu Kapitel 3.1.1.1 Modularer Baukasten für die energetische Gebäudesanierung
- Kapitel 3.1.1.3:
 - Anlage 1 zu Kapitel 3.1.1.3 Protokollauszug_WS-Ausschreibungsunterlagen
 - Anlage 2 zu Kapitel 3.1.1.3 BMVBS-Leitlinie_Durchführung-Präqualifizierungsverfahren
- Kapitel 3.1.1.5:
 - Anlage 1 zu Kapitel 3.1.1.5 Positionspapier-Kommunalaufsichtliche-Genehmigung
 - Anlage 2 zu Kapitel 3.1.1.5 Kommunalaufsichtliche Genehmigung
 - Anlage 3 zu Kapitel 3.1.1.5 Wegfall-Genehmigungspflicht
 - Anlage 4 zu Kapitel 3.1.1.5 Antworten-zur-Anfrage-Genehmigungspraxis
- Kapitel 3.1.2.1:
 - Anlage zu Kapitel 3.1.2.1_Zusammenfassung_GM Stadtwerke
- Kapitel 3.1.2.2:
 - Anlage zu Kapitel 3.1.2.2 Arbeitspapier Handwerker-Contracting

- Kapitel 3.1.2.4:
 - Anlage 1 zu Kapitel 3.1.2.4_Projektkonzept Handwerkercontracting
 - Anlage 2 zu Kapitel 3.1.2.4 Handwerkercontracting Heidelberg -Referenzen
 - Anlage 3 zu Kapitel 3.1.2.4 Erfolgreiche Beispiele Contracting für Kleinanlagen in Baden Württemberg
 - Anlage 4 zu Kapitel 3.1.2.4 Handwerkercontracting Organisationsoptionen

- Kapitel 3.2.1.3:
 - Anlage 1 zu Kapitel 3.2.1.3 Modell zur modularen Entwicklung von Energieeffizienz- Projekten
 - Anlage 2 zu Kapitel 3.2.1.3 Wesentliche Inhalte eines Masterplans ‚Energie‘
 - Anlage 3 zu Kapitel 3.2.1.3 Vorschlag für einen Fahrplan für ein Start-Up-Programm für eine Energieeffizienz-Initiative I&G in BW

- Kapitel 3.3.1.1:
 - Anlage 1 zu Kapitel 3.3.1.1 Heizung Rundum
 - Anlage 2 zu Kapitel 3.3.1.1 Beispiel Wärme Contracting
 - Anlage 3 zu Kapitel 3.3.1.1 Sachstand Contracting Heizungssanierung
 - Anlage 4 zu Kapitel 3.3.1.1 Zusammenfassung_GM Stadtwerke

- Kapitel 3.3.1.2:
 - Anlage 1 zu Kapitel 3.3.1.2 Quartierskonzepte
 - Anlage 2 zu Kapitel 3.3.1.2 Bauteam-Information
 - Anlage 3 zu Kapitel 3.3.1.2 Contracting-Offensive_Förderprogramme
 - Anlage 4 zu Kapitel 3.3.1.2 Checkliste Quartierskonzepte
 - Anlage 5 zu Kapitel 3.3.1.2 Rolle der Architekten und Ingenieure in unterschiedlichen Geschäftsmodellen, Kooperationsmöglichkeiten

- Kapitel 3.3.1.3:
 - Anlage zu Kapitel 3.3.1.3 Geschäftsmodelle und Fallstricke

- Kapitel 3.3.1.4:
 - Anlage zu Kapitel 3.3.1.4 Arbeitspapier Handwerker-Contracting

- Kapitel 3.4.1:
 - Anlage zu Kapitel 3.4.1 – Finanzierungsmodelle

- Kapitel 3.4.4:
 - Anlage zu Kapitel 3.4.4 - Vorschläge zur Entwicklungsförderung für Modelle zum Bürgercontracting im Effizienzbereich im Land BW

- Kapitel 3.5:
 - Anlage 1 zu Kapitel 3.5 Energiecontracting Broschüren und Leitfäden
 - Anlage 2 zu Kapitel 3.5 Erfolgreiche Industriecontracting Beispiele in Ba.-Wü
 - Anlage 3 zu Kapitel 3.5 Kernbotschaften-Zielgruppen
 - Anlage 4 zu Kapitel 3.5 Contracting FAQ