



# Newsletter April 2005

## *Inhalt:*

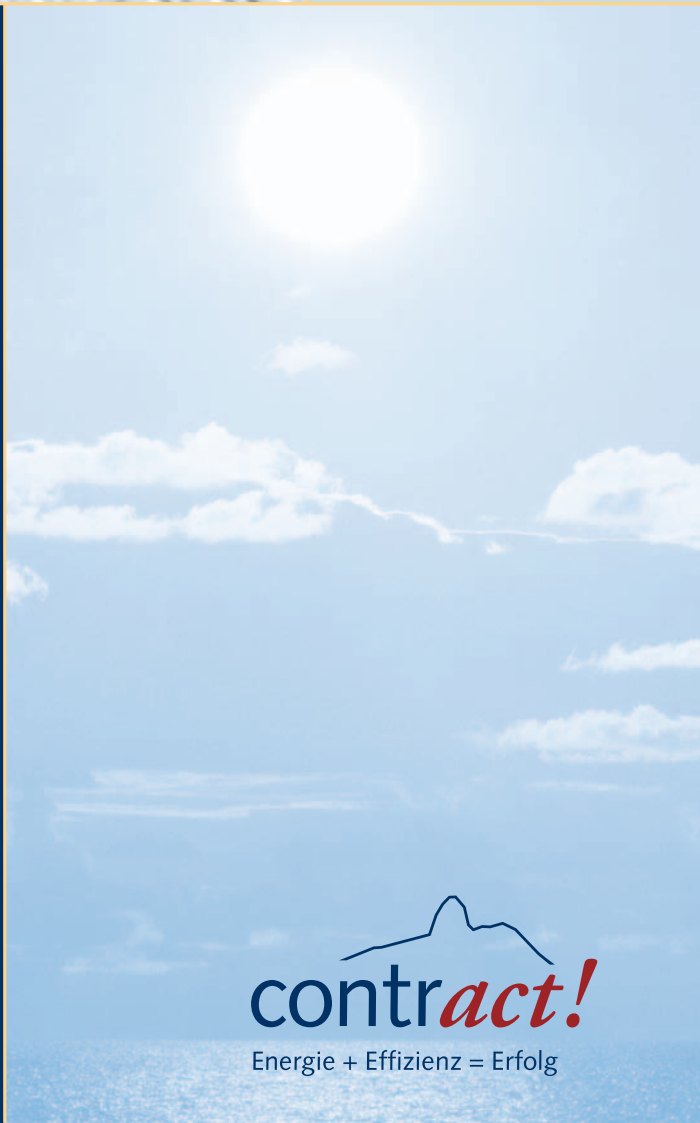
*1. Editorial*

*2. Aktuell*

*3. Thema*

*4. So geht's!*

*5. Impressum*





Grußwort

**Dr. Cornelis Rasmussen**

Geschäftsführer Bremer Energie-Konsens

1. Editorial

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie halten jetzt den ersten Newsletter von *contract!* in Händen. *contract!* ist die neue Bremer Informations- und Beratungsinitiative rund um Contracting. „Energie + Effizienz = Erfolg“ ist die Formel, die das Ziel von *contract!* auf den Punkt bringt. Die Chance, betriebswirtschaftlich sinnvolle Kosteneinsparungen mit der umweltpolitisch notwendigen Minderung des Energieverbrauchs zu verbinden, macht aus unserer Sicht Contracting zu einem der attraktivsten Instrumente auf dem Weg zu einer effizienten Energienutzung. *contract!* soll deshalb entscheidende Impulse zur Umsetzung von Contracting im Raum Bremen geben.

Bremen auf dem Weg zum Spitzenreiter einer Contracting-Liga? Möglich ist vieles – die aktive Teilnahme zahlreicher Partner in Bremen und Bremerhaven vorausgesetzt.

Wir hoffen, dass *contract!* Ihnen bei der Erreichung Ihrer Ziele helfen wird und freuen uns auf eine spannende Zusammenarbeit,

mit freundlichen Grüßen

Dr. Cornelis Rasmussen

**contract!:** Energie + Effizienz = Erfolg

## Neue Informations- und Beratungsinitiative gestartet

Contracting-Modelle sind in der Praxis vielfach bewährt und tragen durch effiziente Energieversorgungslösungen zur Klima- und zur Kostenentlastung bei. Leider wird Contracting in Bremen im Gegensatz zu anderen Regionen in Deutschland bislang wenig genutzt. Deshalb hat die Klimaschutzagentur Bremer Energie-Konsens jetzt die Initiative *contract!* gestartet. Die auf Bremen und Bremerhaven maßgeschneiderten Angebote sollen dazu beitragen, die Optionen und Vorteile von Contracting bekannter zu machen und möglichst viele Projekte zu initiieren. *contract!* ist als Informations- und Beratungsinitiative ausgerichtet, die künftig eine Schlüsselfunktion auf dem Weg zur Umsetzung von Contracting-Modellen in Bremen und Bremerhaven einnehmen soll.

Konkret besteht das Angebot aus folgenden Bausteinen:

### 1. Informationsplattform und Netzworkebildung:

- + Bereitstellung von umfangreichem Informationsmaterial
- + Workshops und Fachveranstaltungen
- + Promotion von Pilotprojekten
- + Aufbau von Kontakten und Schnittstellenfunktion

### 2. Umsetzungsbegleitung in der Praxis:

- + Festlegung von Qualitätsstandards
- + praxisnahe Checklisten, Ausschreibungs- und Vertragsmuster
- + Anbieterlisten und -empfehlungen
- + Hilfestellung bei der Identifikation und Analyse von geeigneten Objekten
- + Einzelfallberatung in allen Projektphasen
- + Erstellen von Ausschreibungen für Modellprojekte

*contract!* ist zunächst auf eine Laufzeit von drei Jahren angelegt und wendet sich an kommunale Einrichtungen der Stadt Bremen, Krankenhäuser und Bäder sowie Wohnungsbaugesellschaften. Weiterhin werden auch Unternehmen aus Industrie und Gewerbe in Bremen und Bremerhaven angesprochen. *contract!* wurde von Beginn an durch Zielgruppenbefragungen und Workshops mit Akteuren und Experten konsequent auf die Wünsche und Erwartungen dieser Zielgruppen ausgerichtet.

Nutzen Sie die Chancen, die Ihnen *contract!* bietet, denn  
*Energie + Effizienz = Erfolg.*

## Zielgruppenbefragung bestimmt den Kurs von contract!

contract! wurde von Beginn an konsequent an den Bedürfnissen der Zielgruppe ausgerichtet. Im Vorfeld des eigentlichen Projektstarts wurde daher im November 2004 eine Zielgruppenbefragung durch die imug-Beratungsgesellschaft mbH aus Hannover durchgeführt. Dabei wurden 57 Personen aus 47 verschiedenen Institutionen im Bremer Raum mit Hilfe computergestützter Telefoninterviews zu Ihren Assoziationen und Erfahrungen rund um das Thema Contracting befragt. Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen, dass ein nicht unerheblicher Bedarf an Informationsarbeit und Umsetzungsinitiative zum Thema Contracting besteht.

Zwar verbinden etwa 80 % der Befragten Vorstellungen mit dem Begriff Contracting, jedoch nutzen rund 44 % der Befragten bislang weder das Instrument Contracting, noch haben sie dessen Möglichkeiten für ihren Gebäudebestand überprüfen lassen. Unter den verbleibenden Befragten konnten 17 Personen von umgesetzten Contracting-Vorhaben in Ihrem Verantwortungsbereich berichten. Dabei handelte es sich vorwiegend um Anlagen-Contracting zur Realisierung einer neuen Heizungsanlage.

Das Interesse an Information und Unterstützung zum Thema Contracting ist jedoch mehrheitlich vorhanden. Unterstützung ist insbesondere bei den folgenden Fragestellungen gewünscht:

ca. 75 % der Befragten

Analyse von Einsparpotenzialen

ca. 65 % der Befragten

Auswahl technischer **Versorgungsvarianten**, **Vertragsgestaltung** und **Ausschreibung**, Auswahl geeigneter **Anbieter**

ca. 50 % der Befragten

Gestaltung der **Finanzierung**, Abschätzung der **Investitionsstruktur**, Überprüfung der **Vertragsgarantien**

ca. 45 % der Befragten

Unterstützung der **Vertragsverhandlung**,  
Unterstützung der **Maßnahmenumsetzung**

Diesen Wünschen wird contract! durch ein zielgerichtetes Beratungsangebot und detailliertes Informationsmaterial in den genannten Themenschwerpunkten entgegen kommen.

Die Assoziationen der Umfrageteilnehmer zum Thema Contracting sind sehr unterschiedlich: Zum einen wird die klare Definition des Aufgabenbereichs und der Kostengarantie, die Übernahme von Finanzierung und Risiko, sowie die Einbindung externen Know-hows durch Contracting positiv bewertet. Jeweils ca. ein Drittel der Befragten erkennt jedoch deutlich kritische Aspekte durch den möglichen Verlust von eigenen Kompetenzen, durch das Abweichen des Con-

tractings von der internen Strategie oder durch die vorrangige Profilierung des Contractors auf Kosten des Auftraggebers.

Interessanterweise äußern jedoch insbesondere die Personen, die bereits praktische Erfahrungen im Contracting sammeln konnten, sehr positive Assoziationen. Die Schlussfolgerung liegt nahe, dass positive Praxisbeispiele der Schlüssel dafür sein können, wenig Entschlossene an das Thema Contracting heranzuführen. Ein wichtiges Ziel von contract! ist es daher auch, Modellprojekte zu initiieren und den Know-how-Transfer aus diesen Modellprojekten sicherzustellen.

**Contracting – Was ist das?**

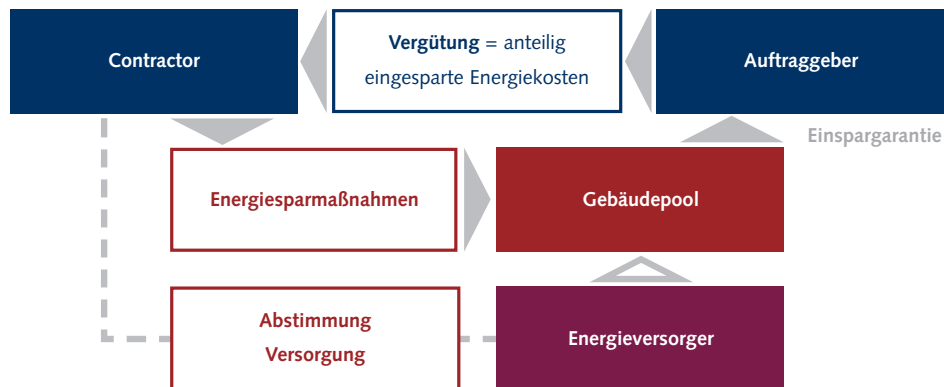
Contracting, dessen ursprüngliche Bedeutung einfach „einen Vertrag abschließen“ ist, dient heute als Oberbegriff für unterschiedliche Formen von Energiedienstleistungen. Gemeint ist damit die Übertragung von Aufgaben der Energiebereitstellung und Energielieferung auf ein darauf spezialisiertes Unternehmen, den Contractor. Dieser setzt sein Know-how ein, um beim Auftraggeber, dem Contracting-Nehmer, Energiesparmaßnahmen und Effizienzsteigerungen zu erzielen, aber auch, um Investitionen mit zu großem Umfang oder zu langer Amortisationszeit zu übernehmen. Von den erzielten Einsparungen und der Effizienzsteigerung durch moderne Anlagensysteme profitieren sowohl Contractor als auch Auftraggeber – eine klassische Win-Win-Situation. Dabei können die geschlossenen Verträge alle Verbrauchsbereiche und Energieformen beinhalten, z.B. Wärme, Strom, Kälte oder Druckluft. Unter den verschiedenen Contracting-Formen sind insbesondere Anlagen-Contracting und Energiespar-Contracting verbreitet.

**Anlagen-Contracting**

Vertragsgegenstand des **Anlagen-Contractings** ist die Versorgung mit Wärme, Strom und weiteren Medien, alternativ wird deshalb auch der Begriff Energieliefer-Contracting genutzt. Der Contractor stellt dem Auftraggeber moderne Energieversorgungs-Anlagen von der Planung bis zum Betrieb zur Verfügung und wird für seine Dienstleistung durch das Nutzungsentgelt für die bereitge-

stellte Energie bezahlt. Dieses beinhaltet auch die Contracting-Rate für die getätigten Investitionen. Vorteile für den Auftraggeber liegen insbesondere in der Nutzung des Know-hows und der Marktvorteile des Contractors, in der Sicherung von Qualitätsstandards, in der Risikoaufteilung sowie in der Effizienzverbesserung durch Investitionen in neue Anlagen.

### Energiespar-Contracting



Die Dienstleistung des Energiespar-Contracting umfasst die Finanzierung, Planung, Errichtung und Betreuung von Energiesparmaßnahmen im gesamten Bereich der Energieanwendung. Man spricht deshalb auch von Performance- (Ausführungs-) Contracting. Vertragsgegenstand ist eine garantierte Energiekosteneinsparung. Diese erhält der Contractor in Teilen als Vergütung für seine Investitionen und Dienstleistung. Know-how-Vorteile des Contractors ermöglichen hohe garantierte Einsparungen über die gesamte Vertragslaufzeit, an denen der Auftraggeber von Beginn an durch Beteiligungsmodelle und Bonusregelungen partizipieren kann.

Anlagen-Contracting und Energiespar-Contracting können übrigens auch als kombinierte Energiedienstleistung (Hagener Modell) zur Anwendung kommen. Von den weiteren Contracting-Modellen seien hier nur Betriebsführungs-Contracting und Finanzierungs-Contracting erwähnt.



Ein Beispiel macht Schule ...

## Erfolgreiches Energiespar-Contracting an der Bremer Universität

4. So geht's

Seit mehr als vier Jahren wird die Universität Bremen ihrer Vorreiterrolle auch außerhalb der üblichen Themenfelder in Wissenschaft und Forschung gerecht: durch ein innovatives Energiespar-Contracting-Projekt werden im Gebäude der Fakultät für Sport jährliche Energiekosteneinsparungen von über 17% erzielt. Ausgangspunkt bildete eine Ausschreibung des Gebäudes für Maßnahmen des Energiespar-Contractings durch das Dezernat Technischer Betrieb/Bauangelegenheiten der Universität. Realisiert wurde dann ein Contracting-Vertrag über sieben Jahre Laufzeit, der hauptsächlich Maßnahmen im Bereich Optimierung von Regelungstechnik und Elektroinstallationen beinhaltet. In der Umsetzung zeigt sich zur Freude der Vertragspartner, dass die tatsächlichen Einsparungen an Strom- und Wärmekosten die vertraglich garantierten 17% Prozent noch deutlich überschreiten.

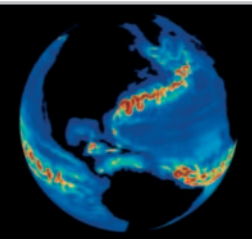
Übrigens: Der Abbau von Personal war zu keinem Zeitpunkt Zielsetzung des Projektes, vielmehr konnte die bestehende Fachkompetenz der hauseigenen Uni-Techniker genutzt und um Erfahrungswerte in Sachen Contracting erweitert werden. Nachmachen erwünscht!



### Ansprechpartner

Herr Orlok  
E-Mail: [orlok@uni-bremen.de](mailto:orlok@uni-bremen.de)  
Tel. 04 21/218-32 03

Frau Blomeyer-Nienstedt  
E-Mail: [blomeyer@uni-bremen.de](mailto:blomeyer@uni-bremen.de)  
Tel. 04 21/218-32 04



*contract!* ist eine Initiative der gemeinnützigen Klimaschutzagentur Bremer Energie-Konsens GmbH. Im Zentrum ihrer Arbeit steht das Ziel, Wege zu einer effizienteren Energienutzung aufzuzeigen. Damit sollen der Energieverbrauch und die Kohlendioxid-Emissionen im Land Bremen und Umgebung gesenkt werden. Contracting kann ein Weg sein, diese Ziele zu erreichen. *contract!* ist ein Beispiel dafür, wie die Bremer Energie-Konsens Win-Win-Situationen schafft, bei denen die Umwelt von einem geringeren Ausstoß an schädlichen Emissionen und Unternehmen und Menschen von sinkenden Energiekosten profitieren.

Mehr Infos zur Bremer Energie-Konsens unter [www.energiekonsens.de](http://www.energiekonsens.de)



Am Wall 140 · 28195 Bremen

Tel. 04 21/37 66 71-0

Fax 04 21/37 66 71-9

[info@energiekonsens.de](mailto:info@energiekonsens.de)

[www.energiekonsens.de](http://www.energiekonsens.de)