

Für Effizienz, Komfort und Wertsteigerung

Was versteht man unter Energiespar-Contracting?

Mit einem innovativen Geschäftsmodell Energieeffizienz steigern und damit langfristig Energie und Geld sparen: Das bietet Energiespar-Contracting. Der Verband swissesco hat ein Netzwerk zu dessen Bekanntmachung aufgebaut und zusammen mit dem Bundesamt für Energie (BFE) Grundlagen für die Umsetzung entwickelt.



Energiesparen und Energieeffizienz sind entscheidende Aspekte, wenn es um die Nachhaltigkeit und die Rendite von Immobilien geht. (Bilder: zVg)

Liegenschaftsbesitzer profitieren dank Energiespar-Contracting von einer integrierten Dienstleistung, die nicht nur Planung und Installation, sondern je nach Vertragsmodell auch die Investition umfasst. In den USA, in Deutschland, Frankreich oder Österreich wird das so genannte «Energiespar-Contracting ESC» seit vielen Jahren erfolgreich angewendet.

In der Schweiz zurzeit noch wenig bekannt

Auch in der Schweiz wird es vermehrt angewendet – aber nur wenige Unternehmen bieten diese Dienstleistung an. Sie machen dies mit Überzeugung und Erfolg und einige von ihnen haben im September 2015 die Gründung des Verbandes swissesco angestossen. Der Verband will den Schweizer Markt für Energiespar-Contracting weiter entwickeln. 2016 hat swissesco einen Leit-

faden und Musterverträge für die Umsetzung entwickelt. Zudem vernetzt swissesco die relevanten Akteure. Das Bundesamt für Energie (BFE) unterstützt die Initiative fachlich und finanziell.

Attraktives Geschäftsmodell

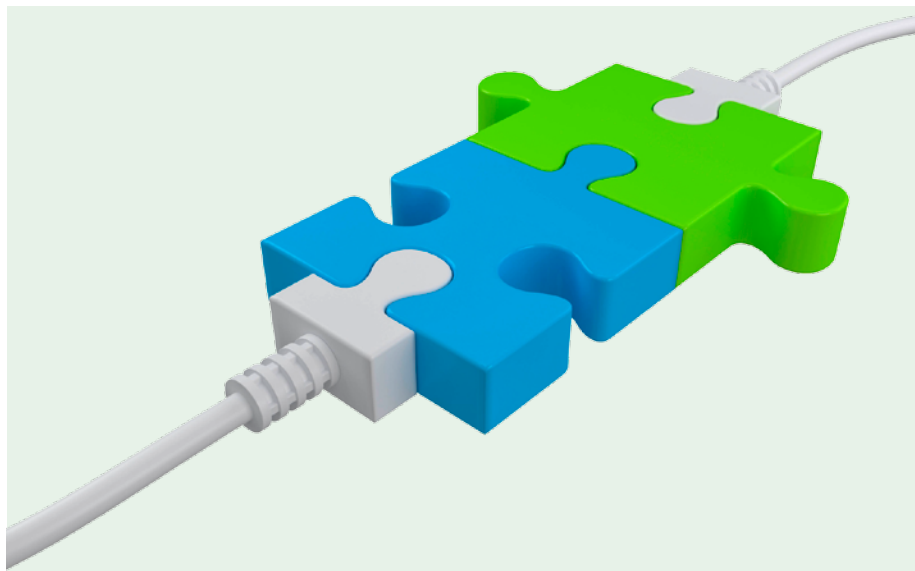
Für Energiedienstleister, Berater, Installateure, Facility-Manager, Cleantech-Anbieter, Anlagebauer, aber auch Investoren kann Energiespar-Contracting zum attraktiven Geschäftsmodell werden. Sie nutzen nicht nur ihre Kernkompetenz mit Produkten und Dienstleistungen, sondern sichern sich über mehrere Jahre stabile Kundenbeziehungen und eine erfolgsabhängige Rendite.

Energiekosten langfristig senken

Auch für Besitzer von Liegenschaften aus vielen Gründen äusserst attraktiv:

- Betriebs- und Energiekosten können langfristig gesenkt werden. Der Kunde bekommt die Energieeinsparungen garantiert und kann unmittelbar nach Umsetzung der Energieeffizienzmassnahmen Kosten sparen.
- Finanzielle und technische Risiken können ganz oder teilweise an den Energiedienstleister ausgelagert werden. Dieser übernimmt Installation, Wartung und Betrieb und unter Umständen auch die Finanzierung der Effizienzmassnahmen.
- Der Kunde kann sich auf sein Hauptgeschäft konzentrieren und die Energieeffizienzmassnahmen in kompetente Hände legen.
- Der Energiedienstleister (die so genannte – Energy Service Company – «Esco») bietet umfassendes Wissen und dient als einzige Anlaufstelle für alle notwendigen Dienstleistungen. Die kostspielige Koordi-

Ein geschicktes, ganzheitliches Zusammenspiel aller Kräfte führt langfristig zum Erfolg und bietet optimale Voraussetzungen für zukunftsweisende Lösungen.



nation verschiedener externer Dienstleister ist nicht mehr notwendig.

- Neben verbesserter Energieeffizienz und Kosteneinsparungen können die umgesetzten Massnahmen zu vielen weiteren Vorteilen führen, wie Reduktion der CO₂-Emissionen, verbesserte Luftqualität und Komfort, Wertsteigerung usw.

Liegenschaften mit hohem Energieverbrauch

Besonders geeignet sind Liegenschaften mit hohem Energieverbrauch, deren Nutzung über einen langen Zeitraum relativ stabil bleibt. Dazu gehören etwa Büroliegenschaften, Supermärkte, Shoppingzentren, Freizeit- und Sportanlagen, Spitäler, Gefängnisse, Schulhäuser, Universitäten oder Produktionsliegenschaften. Auch ausserhalb des Gebäudeparks aber etwa auch die Strassenbeleuchtung. Kleinere Liegenschaften oder Einfamilienhäuser sind für Energiespar-Contracting weniger geeignet.

Vorlagen und Musterverträge

Öffentlich-rechtliche Organisationen müssen die Vorgaben des öffentlichen Vergabewesens einhalten. Hier ist der Energiespar-Contracting-Leitfaden von swissesco eine Starthilfe. Der Leitfaden ist im Herbst 2016 in Deutsch und Französisch erschienen und erklärt die verschiedenen Modelle von Energiespar-Contracting, beschreibt das Vorgehen bei öffentlichen Ausschreibungen und liefert die dazu notwendigen Vorlagen und Musterverträge. Eine erste Version wird derzeit in der Praxis erprobt. Und auch in der Vergangenheit konnten erste Verträge im privaten und im öffentlich-rechtlichen Rahmen erfolgreich umgesetzt werden.

In der Praxis erprobt

Das Konferenzhotel Starling in Genf ist eines dieser Beispiele. 2012 konnten dank Energiespar-Contracting zahlreiche Effizienzmassnahmen in den Bereichen Heizung, Kühlung und Beleuchtung umgesetzt werden. Seither spart man viel Energie und Geld – sogar wesentlich mehr als die vorgesehenen 126 000 Franken pro Jahr. Dank besserer Leistung und zusätzlichen Massnahmen werden jährlich 270 000 Franken gespart. Die Investitionssumme belief sich auf insgesamt 535 000 Franken und wurde von SIG Genf als «Esco» finanziert. Der Einspar-Vertrag lief über 4 Jahre. In dieser Zeit wurde die getätigte Investition komplett amortisiert und darüber hinaus eine willkommene Rendite erzielt. Die Einsparung an Energiekosten teilten sich SIG und Starling. Das Dienstleistungspaket von SIG umfasste Beratung, Installation und Wartung. Wäre das vereinbarte Einsparziel nicht erreicht worden, hätte SIG die Differenz alleine ausgleichen müssen.



Energiespar-Contracting: Das Konferenzhotel Starling in Genf ist eines der Beispiele. 2012 konnten zahlreiche Effizienzmassnahmen in den Bereichen Heizung, Kühlung und Beleuchtung umgesetzt werden. (Bild: swissesco)

Refinanzierung über Einsparungen

Ein anderes Beispiel betrifft die Gemeinde Kriens als Kunde und Siemens Schweiz als «Esco». Das Schulhaus Amlehn mitsamt Turnhalle und Zivilschutzanlagen wurde für rund 199 000 Franken mit neuen Heizanlagen, elektronischen Ventilen für die Radiatoren und einer neuen Anlagesteuerung ausgestattet. Siemens finanzierte die neuen Anlagen im Umfang von etwa 126 000 Franken zusammen mit einem externen Investor und garantierte eine jährliche Einsparung von 15 000 Franken. Es wurde eine Vertragslaufzeit von 12 Jahren vereinbart. Siemens refinanziert die Investition allein über die Einsparung. Auch hier konnte das anvisierte Ziel übertroffen werden. Und auch hier profitieren Kunde und «Esco» gemeinsam vom Erfolg.

Flexible Anwendung

Wie die Beispiele zeigen ist das Prinzip einfach: Kunde und «Esco» schliessen zusammen einen Energiespar-Vertrag über eine bestimmte Laufzeit ab und teilen sich die Einsparung bei Energiekosten. Der Vertrag kann im Detail ganz unterschiedlich ausgestaltet sein. Grundsätzlich definiert ein Kunde mit einer «Esco» ein integrales Leistungspaket, das von der Planung über die Installation bis zu Betrieb und Wartung von neuen Anlagen geht. Der Kunde entscheidet aber immer selbst wie viel Verantwortung er an die «Esco» delegieren möchte. Seine Entscheidungshoheit bleibt stets gewahrt.

Etablierte Verfahren

Die Energie-Einsparung wird normalerweise durch Massnahmen bei der Wärmever-

sorgung, Kühlung, Lüftung, Beleuchtung oder der Regelung erzielt. Vor der Umsetzung wird mit einer Basisanalyse der aktuelle Energieverbrauch erhoben. Dieser dient für die Definition des jährlichen Einsparpotenzials. Wenn das Einsparziel nicht erreicht wird, erhält die «Esco» selbst entsprechend weniger Geld zurück oder bezahlt eine Kompensation an den Kunden. Wird das Ziel übertroffen, so profitieren «Esco» und Kunde. Die Energieeinsparungen werden mit etablierten Verfahren wie etwa dem Protokoll IPMVP gemessen und verifiziert. Auch hier liefert der swissesco-Leitfaden nützliche Hinweise.

Aussicht auf Erfolgsbeteiligung

Die Effizienzmassnahmen werden durch den Kunden, die «Esco» oder durch einen Finanzdienstleister finanziert. Auch eine Aufteilung der Investitionskosten unter verschiedenen Parteien ist denkbar. Die Investitionen sowie die Kapital-, Abschreibungs-, Wartungs- und Betriebsaufwände werden über die jährliche Einsparung amortisiert. Je nach Umfang der Investition gilt ein Energiespar-Contracting-Vertrag für 3 bis etwa 15 Jahre. Da die Bezahlung der Dienstleistung direkt an die realisierten Energieeinsparungen geknüpft ist, übernimmt die «Esco» während der Vertragslaufzeit ein bestimmtes Mass an Risiko – finanziell, technisch und organisatorisch – erhält dafür aber eine stabile Kundenbeziehung und die Aussicht auf eine willkommene Erfolgsbeteiligung. ■

Weitere Informationen:
swissesco
Falkenplatz 11, 3001 Bern
Tel. 031 301 02 81, www.swissesco.ch
info@swissesco.ch