

EU-geförderte Tagung zum Thema Kältelieferung

In 10 Jahren blüht das Contracting-Geschäft

Immer wieder ist die Rede von „dem“ Zukunftsmarkt Contracting. Inwieweit dies allerdings zutrifft und bis wann das Feld bestellt werden kann, weiß bislang noch niemand genau vorherzusagen. „Dennoch sollte man sich schon heute damit auseinandersetzen“, so das einstimmige Resümee der Referenten, die im Rahmen einer durch die EU geförderten Tagung referierten – nicht zuletzt auch zum Thema Kältecontracting.

„Energieförderung/Kälte-Contracting“ lautete der Titel einer Vortragsveranstaltung, die im Rahmen des Projekts zum Forschungs- und Informationsaustausch, FIA, am 10. Juni 1999 in Frankfurt abgehalten wurde. Die Initiative dazu ging vom Fachinstitut für Gebäude-Klima e.V. (FGK), Bietigheim-Bissingen aus, bei dem auch die Federführung lag. Mit ins Boot holte man sich die Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e.V. (ASUE), Hamburg, die Deutsche Energie-Spar-Arbeitsgemeinschaft (DESA), Essen, den Verband beratender Ingenieure (VBI), Bonn, den Verband für Wärmelieferung (VfW), Hannover, sowie den Projektträger Biologie, Energie, Ökologie (BEO) des Forschungszentrums Jülich. Und rund 40 Zuhörer aus verschiedenen Bereichen, wie dem Anlagen- und Komponentenbau, der Energieversorgung, aus Ingenieurbüros wie auch von Seiten der öffentlichen Hand fanden den Weg in die Mainmetropole, um sich zu informieren.



Bei der von Norbert Krug geleiteten Tagung . . .

Worum geht es überhaupt?

Als Tagungsleiter eröffnete Norbert Krug, Geschäftsführer des Instituts für Kälte-, Klima- und Energietechnik (IKET), Essen, die Veranstaltung, indem er einen aktuellen Überblick über den Contracting-Markt lieferte. „Wer heute von Contracting spricht, sollte erst einmal genau definieren, was er damit überhaupt meint“, so Krug. Schließlich gibt es eine ganze Reihe von Definitionen zu diesem Themenkomplex:

- Energiecontracting (Energieförderung, beispielsweise mit BHKWs)
- Betreibermodell (eine Liegenschaft wird neben dem Eigentümer bzw. Nutzer von einem Dritten, dem Contractor, betrieben)
- Wärme-/Kälte- sowie Stromlieferung (früher ein sehr kompliziertes Verfahren, beispielsweise in bezug auf die Abrechnung; mittlerweile existieren Vertragsmodelle und Rahmenbedingungen, die auch

kleine und mittlere Unternehmen nutzen können).

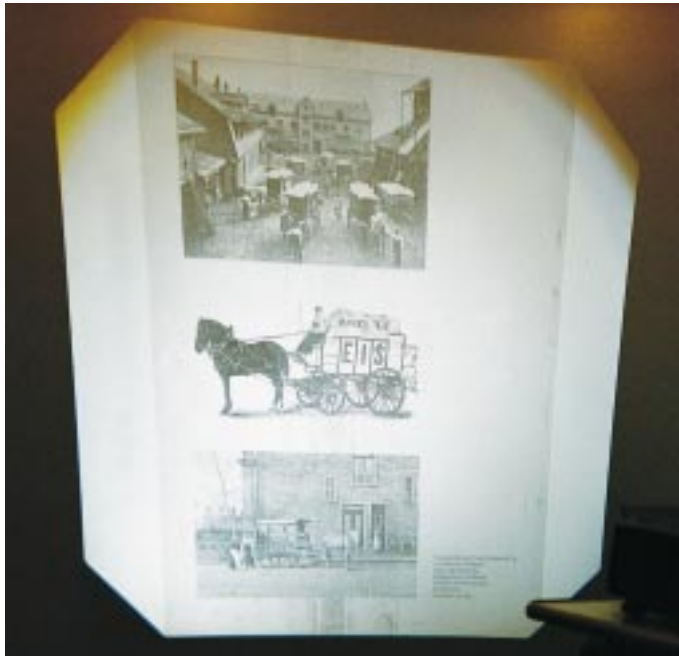
- Einspar-/Performancecontracting (Betreiber bezahlt über einen vereinbarten Zeitraum vergünstigte Energiekosten; Contractor kümmert sich um Einsparungen und schöpft die zusätzlich eingesparte Energiekostendifferenz ab; nach Ablauf des Vertrages geht die Anlage in den Besitz des Betreibers über)
- Facilitymanagement (ein komplettes Gebäude/Liegenschaft wird während seiner Lebensdauer von einem Contractor unterhalten).

Wenn von Zahlen die Rede ist, die dieser Markt alleine in Deutschland hergeben soll, so belaufen sich vorsichtige Schätzungen auf 50 Mrd. DM, die der Realität am nächsten kommen dürften. Darüber hinaus kursieren aber auch optimistische-



. . . traten FGK-Geschäftsführer Günther Mertz und sein Team in erster Linie als Organisatoren hinter den Kulissen in Erscheinung

Wie man sieht, ist die Kältelieferung keine neue Erfindung, sondern wurde bereits zu Beginn dieses Jahrhunderts praktiziert



re Prognosen in Größenordnungen von 200 bis 300 Mrd. DM, deren Glaubwürdigkeit allerdings wohl eher Wunschdenken entspricht. Geht es um die Abwicklung von Contracting-Projekten, denkt man meist an Großunternehmen mit der notwendigen Men-Power, der Logistik, den technischen Mitteln sowie dem finanziellen Background, um diese abzuwickeln. „Ein Trugschluß“, wie Krug anführte, „denn auch kleine und mittlere Unternehmen können sich durchaus vom großen Kuchen ein Stück abschneiden. Dafür sollten sie allerdings schon heute am Ball bleiben, denn bis in rund 10 Jahren wird bei uns das Geschäft so richtig florieren.“

Zahlen des VfW bestätigen darüber hinaus, daß es sich im Grunde um keinen neuen Markt handelt. Denn bereits 1988 belief sich die Zahl der abgeschlossenen Contractingverträge auf rund 2100 (580 davon unter Einbeziehung von Blockheizkraftwerken, also zur Strom- und Wärmelieferung). Die gesamte Anschußleistung lag in einer Höhe von 5160 MW und insgesamt konnte unter Anwendung moderner und anwendungsbezogener Technik Primärenergie in einer Größenordnung von 650 GW eingespart werden. Leider konnte Krug keine aktuellen Werte nennen, allerdings schätzte er die 99er Zahlen auf rund 10 000 abgeschlossene Verträge.

Weshalb man sich auf ein derartiges Geschäft einlassen sollte, wurde nicht zuletzt damit begründet, daß sich der Eigentümer einer Liegenschaft eines Industrieunternehmens oder eines Gewerbebetriebs durch Vergabe des Betriebs bzw. der Unterhaltung seiner Gebäude auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann, mit

dem er ja nicht zuletzt sein Geld verdient. Parallel dazu wurde seitens der Referenten angeführt, daß wohl in absehbarer Zeit auch die Bundesregierung weitere Argumente pro Contracting liefern wird, denn das Thema CO₂-Steuer dürfte wohl die längste Zeit reine Spekulation gewesen sein. Dann macht sich neben dem ökologischen auch der wirtschaftliche Aspekt des sparsamen Einsatzes von Energie noch bezahlt, als dies bislang der Fall ist.



Seinen Sinn für Humor bewies Dr. Joachim Paul mit auflockernden Sprüchen und einer kleinen kabarettistischen Einlage während seines Vortrags

Und vor allem das Kältecontracting, also die Bereitstellung von Kälteenergie, birgt nach Auffassung von Krug noch große Potentiale.

Der Einsatz von Kältecontracting

Einen Beitrag hierzu lieferte Dr.-Ing. Joachim Paul, Geschäftsführer der Integral Energietechnik GmbH, Flensburg. Zunächst aber brachte er den Zuhörern sehr detailliert die von ihm entwickelte und auch seit Jahren eingesetzte Flo-Ice-Technologie nahe, bei der es darum geht, Wasser (ein natürlicher Stoff also) als Kältemittel einzusetzen. Ein derartiges Konzept liegt in Form eines flüssigen Eisbreis vor, der sehr gut zu pumpen ist und durch die Zugabe von Additiven (wie beispielsweise Glykol) Kühlttemperaturen bis -40 °C erreichen kann.

Im weiteren Verlauf seines Vortrags ging er dann auch auf das Thema Fernkälteversorgung und vor allem auf die Vorteile von Flo-Ice gegenüber anderen Kältesystemen ein. Er berichtete über zwei Beispiele, bei denen über eine Kältezentrale Kühlstellen über Entfernungen von bis zu 1 km versorgt werden. Zum einen handelte es sich dabei um eine Liegenschaft mit verschiedenen gewerblichen Einrichtungen und zum anderen um einen Hochschulkampus. Aufgrund der besseren spezifischen Wärmekapazität von Eisbrei gegenüber anderen Kälteträgern können bei gleicher Kälteleistung kleinere Rohrdurchmesser für das Verteilungsnetz verwendet werden. Da außerdem der Druck im Netz auf maximal 6 bar festgelegt ist, können handelsübliche Wasserarmaturen eingesetzt werden. Zwei Punkte, die sich günstig auf die Investitionskosten auswirken. Dem entgegenstellen muß man allerdings den Preis für die Bereitstellung einer kWh erzeugter Kälteleistung, der bei dem Einsatz von Eisbrei vergleichsweise teurer ausfallen kann. Grundsätzlich muß also für jeden Anwendungsfall eine Gesamtkostenbilanz erstellt werden, um das wirtschaftlichste System auszuwählen. Ein nicht wegzudiskutierender Vorteil von Wasser im Vergleich zu synthetischen Kältemitteln sind aber seine umweltneutralen Eigenschaften.

Die Anwendung kam etwas kurz

Was im Rahmen der Tagung allerdings etwas zu kurz kam, waren konkrete Praxisbeispiele für die Anwendung und vor allem für die Durchführung eines Kältecontractings. Zum einen deshalb, weil sich Dr. Paul wohl auch aus Zeitgründen nicht



Johannes Große Boymann berichtete über ein derzeit laufendes Ausarbeitungsverfahren für einen Standard zur Energielieferung in der neuen Bundeshauptstadt Berlin, der Rahmenbedingungen genau festlegen soll

mehr tiefer mit der Praxis befassen konnte, vor allem aber, weil der einzige Referent, der über ein konkretes Anwendungsbeispiel berichten wollte, auf der Fahrt nach Frankfurt mit dem Auto liegen blieb und seinen Vortrag dadurch nicht halten konnte¹.

Im weiteren Verlauf der Tagung wurde dann in zwei Beiträgen das Thema „Strom- und Wärmelieferung“ vertieft. Dieter Fehlau, Energiewerkstatt, Hannover, erläuterte den Einsatz von BHKWs in Verbindung mit der Energielieferung vor allem im Wohnungssektor. Dort arbeiten auch rund 40 Prozent der bislang installierten 450 Module seines Unternehmens.

Johannes Große Boymann, Energiedienste Beteiligungsgesellschaft mbH (edb), Berlin, nahm anschließend die aktuellen Probleme und Hemmnisse beim Contracting unter die Lupe. „Mitentscheidend für ein zukünftig funktionierendes Contracting wird es sein, eine Symbiose zwischen dem Fachplaner und dem Contractor bzw. dem Energiedienstleister zu erzielen, um dadurch ein Planungsoptimum zu erreichen bzw. den Kunden bestmöglich versorgen zu können“, so sein Appell an die Zuhörer. Seiner Erfahrung nach fällt der Planer in einem durchgängigen Planungsprozeß sehr oft ab und weiß in vielen Fällen nicht einmal wichtige Parameter für eine technisch und auch wirtschaftlich optimale Planung. Dies ist zwar meist nicht sein verschulden, es wird aber vor allem an ihm liegen, diesen Zustand zu ändern und um mehr Kompetenz zu kämpfen.

Schau genau, worum es geht!

Zum Abschluß der Veranstaltung präsentierte Thomas Frech, Prokurist der Gertec GmbH, Essen, dann das Thema Energiecontracting aus der Sicht des beratenden Ingenieurs. Er erläuterte, wie man in seinem Unternehmen vorgeht, um als Contractor aufzutreten. Die angebotenen Lei-

Am Ende einer umfassenden Markt-abfrage steht bei der Gertec GmbH unbedingt der Garantievertrag

stungen umfassen die Finanzierung, die Planung, den Bau sowie den Betrieb von Objekten. Grundlage ist die Durchführung einer umfassenden Marktabfrage, an deren Ende ein Garantievertrag steht und deren Abwicklung bis zu einem Jahr dauern kann. Frech sieht den Planer in einer strategisch wichtigen Position, nämlich als „Mittler“ zwischen den am Contracting-prozeß beteiligten Parteien. Im Gegensatz zu Krug, der vor allem in kleineren Bereichen wie etwa dem Wohnungsbau große Potentiale für Contracting sieht, beurteilte Frech die Zukunft nicht ganz so optimistisch. Dies vor allem deshalb, weil durch die derzeitige Liberalisierung des Energiemarktes das Kostenargument in den Hintergrund zu treten droht. Gerade aber das Geld spielt für einen Contractingnehmer die Hauptrolle, es sei denn, er handelt aus ökologischen Gesichtspunkten. Außerdem besteht bei Großkunden die Gefahr, daß sie nach erfolgter Beratungsleistung zu dem (oft falschen) Schluß kommen, Contracting auch selbst durchführen zu können. Aus diesem Grund sollte man sich sowohl den Contractor, als auch das Projekt sehr genau anschauen und frühzeitig abwägen, ob ein Contracting überhaupt den erhofften Erfolg bringt. *A. F.*

¹ Wie die Praxis aussehen kann, zeigte KK in Ausgabe 4/99 mit dem Beitrag „Kälte-Contracting auf einem Blumen-großmarkt“. Dieser ist über das Internet unter www.shk.de/kaelte/ abrufbar.

