

Ein Thema für die Zukunft – aber noch nicht für die Gegenwart

Kälte-Contracting

100 Mrd. DM – Dies ist der geschätzte Betrag einer aktuellen Marktstudie, der im Immobilienbereich sprichwörtlich auf der Straße liegt bzw. durch "Facility Management" umverteilt werden kann. Hierzu zählen auch Contracting-Maßnahmen, was eine neuere Form der Energielieferung beschreibt. Auch "Kälte" ist bekanntermaßen Energie, die für Immobilien, selbstverständlich aber auch für rein kältetechnische Anwendungen, geliefert werden könnte – oder vielleicht schon geliefert wird?

Zumindest ein klares Ergebnis erbrachten die Recherchen der KK-Redaktion im Hinblick auf eine Berichterstattung über ausgeführte „Kälte-Contracting“-Projekte in der vorliegenden Ausgabe: Wer über Kälte-Contracting spricht, redet von der Zukunft, aber (noch) nicht von der Gegenwart. Faktisch können nämlich die in Deutschland ausgeführten Projekte, bei denen die Lieferung von Kälteenergie im Vordergrund steht, bislang noch an einer Hand abgezählt werden.

Etwas anders sieht es aus, wenn die Kälte ein Bestandteil eines umfassenden Energielieferungsvertrags mit den weiteren Bausteinen Wärme und Strom ist. In der Regel handelt es sich in diesen Fällen um gewerbliche Objekte, Verwaltungs- und Bürogebäude oder auch um Häuser bzw. Liegenschaften der öffentlichen Hand.

Hierzu zwei Beispiele:

1. Für die Regionaldirektion der AOK in Hannover hat die Gesellschaft für Wärmeversorgung und Energiemanagement (GETEC), Hannover, vor 2 1/2 Jahren als Contractor die Wärme- und Kälteversorgung sowie die Grundlaststromdeckung übernommen. Dabei wurde die bestehende Heizkesselanlage auf eine Kraft-, Wärme-, Kältekopplung umgerüstet. Zum Einsatz kommen ein Blockheizkraftwerk, eine Heizkessel-

energieverbrauch von rund 5 500 MWh und bei den CO₂-Emissionen von über 2 000 t erzielt werden.

2. Seit 1995 hat die Stadtwerke Dresden GmbH (DREWAG)¹ 13 Projekte in Verbindung mit einer Kältelieferung ausgeführt bzw. befinden sich momentan noch in der Ausführung. Da der Energieversorger ein eigenes Fernwärmenetz betreibt, liegt es nahe, dieses möglichst auch in den Sommermonaten auszulasten, wozu Absorptions- und



Einbringung einer Kältemaschine in die Regionaldirektion der AOK in Hannover

anlage zur Spitzenlastabdeckung sowie eine Schrauben-, eine Absorptions- und eine Turbokältemaschine. Die einzelnen Gesamtleistungen betragen:

- Elektrische Leistung: 495 kW
- Wärmeleistung: 2 520 kW
- Kälteleistung: 2 880 kW

Durch diese Maßnahmen konnten jährliche Einsparungen bei den Betriebskosten von 300 000 DM, beim Primär-

Adsorptionskälteanlagen bzw. Systeme zur sorptiven Kühlung eingesetzt werden. Die genutzten Energiequellen sind Dampf, Heizwasser und auch Solarenergie. In allen Projekten, bei denen sich die benötigte Kälteleistung in einem

¹ Infos unter www.drewag.de

Spektrum zwischen 100 und 1 400 kW bewegt, wird die erzeugte Kälte zur Klimatisierung der Gebäude bzw. in einem Fall auch eines Industriebetriebs genutzt.

In den genannten Beispielen, wie auch den meisten bundesweit ausgeführten Projekten, steht die Lieferung von Wärme und Strom im Vordergrund. In zunehmendem Maße spielt aber aus Gründen der Behaglichkeit auch die Klimatisierung eine Rolle. Dies vor allem im Zuge von gebäudetechnischen Sanierungsmaßnahmen, da im Neubaubereich die Klimatechnik in den meisten Fällen bereits ein integrierter Bestandteil der technischen Gebäudeausrüstung ist. Und für eine mechanische Kühlung zu Klimazwecken wird zur Konditionierung der Luft bekanntermaßen Kälteenergie benötigt. Somit ist dies also auch eine Form des „Kälte-Contractings“, allerdings kein reinrassiges, wie es beispielsweise 1998 in einem Berliner Blumen Großmarkt verwirklicht wurde.

2x echte Kältelieferung

Dort entstanden im Zuge von Neubau- bzw. Renovierungsmaßnahmen auf einer Fläche von 1 200 m² 13 neue Kühlräume zu Lager- bzw. Verkaufszwecken. Zur Kälteerzeugung wurde dort eine dezentrale Kälteanlage mit einer Kälteleistung von 140 kW und einer maximalen elektrischen Anschlussleistung von 69 kW installiert. Die Kälteversorgung erfolgt in Form eines Anlagen-Contractings zwischen dem Betreiber der Blumen Großmarkthalle, der



In einem Berliner Blumen Großmarkt hat die Betreibergesellschaft die Kälteversorgung vor 2 Jahren outgesourct

Blumengroßmarkt Berlin e.G., und der ISAD Gesellschaft für ingenieurtechnisches Management mbH als Contractor².

Ein weiteres Beispiel ist die 1998 sanierte Eissporthalle in Halle. Nachdem aus Risikogründen dort die Stadt nicht als Betreiber auftreten wollte, erfolgte die Vergabe in private Hände. Neben dem kompletten Gebäude mußte auch die Kälteanlage erneuert werden. Als Lösung wurde von der Betreibergesellschaft ein Kälte-Contracting gewählt, wobei als Contractor die Fiba Baubetreuungs GmbH aus Halle agiert. Für die Errichtung der 1. Eisfläche wurden 850 000 DM von Fiba in die Kälte-technik sowie das Verteilnetz investiert. Ausgelegt ist die Kälteanlage auf eine Leistung von 360 kW.

Wie für die zuvor beschriebenen beiden Beispiele ist ein Kälte-Contracting auch für andere Anwendungsbereiche der Kältetechnik, wie etwa Großfleischereien, Brauereien, Supermärkte oder für die Lebensmittelagerung vorstell- und auch umsetzbar.

Contracting:

Kennzeichen eines Contracting-Modells ist, daß beispielsweise die Energieversorgungsanlagen eines Gebäudes, eines Großmarktes oder eines Industriebetriebs nicht mehr vom Eigentümer gekauft, gewartet und betrieben werden, sondern dies in Form eines Outsourcings von einem externen Unternehmen übernommen wird. So kann der Betreiber die neueste energieeffiziente Technik erhalten, ohne selbst investieren zu müssen.

Facility Management:

Unter Facility Management werden jene Leistungen verstanden, die zum Bau, zur Bewirtschaftung, zum Unterhalt und zur Entsorgung beispielsweise einer Immobilie notwendig sind. Hierzu zählen infrastrukturelle Dienste (etwa Reinigung, Catering, Sicherheit,...) ebenso wie das kaufmännische Management (z.B. Vermietung) und der technische Bereich (Inspektion, Wartung und Instandsetzung der eingesetzten Anlagen).

Auch KMU können Contractor werden

Bei den Contractoren handelt es sich auf der einen Seite um die Betreiber der Gebäude, Fabriken, Liegenschaften, etc. und auf der anderen Seite um General-Unter- bzw. General-Übernehmer (GU/GÜ), die die Energielieferung entweder als eigenständige Dienstleistung anbieten – ein Beispiel dafür sind seit der Liberalisierung des Strommarktes sehr viele Energieversorger, die sich hier ein neues Geschäftsfeld aufbauen – oder als Gebäude- bzw. Facilitymanager auftreten. Daß es sich hierbei nicht nur um große Unternehmen wie DeTe Immobilien, m+w zander, Krantz-TKT, ROM, Siemens/Landis & Staefa, Johnson Controls oder Honeywell handeln muß, zeigen Entwicklungen der jüngsten Zeit: Immer mehr Betriebe aus dem gleichen Handwerk, aber auch aus unterschiedlichen Gewerken der Haustechnik, schließen sich regional zu Contractinggemeinschaften bzw. zu sogenannten Facility Management AGs zusammen, um gemeinsam auf lokaler und in zunehmendem Maße auch auf überregionaler Ebene auftreten zu können. Durch einen solchen Zusammenschluß wird das Ziel verfolgt, in den Wettbewerb um Aufträge zu großen GU's bzw. GÜ's zu treten, um eigenständig zu agieren, statt als Sub-, Sub-, Sub-,... Unternehmer nur reagieren zu „dürfen“.

Das Kältefachhandwerk mit im Boot

Einer der jüngsten Zusammenschlüsse ist in diesem Zusammenhang die Facility Management Hessisches Handwerk AG (FMH), die sich Ende letzten Jahres gründete. 75 hessische Unternehmen, wozu auch Kältefachbetriebe zählen, zeichneten damals Aktienkapital von mehr als 1 Mio. DM, um im FM-Bereich vorne mitspielen zu können. Es ist das Ziel der FMH, für die Kunden eine ganzheitliche Dienstleistung anzubieten, um damit in den Wettbewerb mit industriellen Facility Managern einzutreten. „Wir werden in der FMH die Fähigkeit haben, gesamtheitlich zu planen, zu kalkulieren und zu managen. Unsere Objektmanager werden die jeweiligen Kunden verantwortlich aus einer Hand betreuen. Sie werden die notwendigen Handwerker-, und falls notwendig, Spezialisteneinsätze

² Die KK berichtete in Ausgabe 4/99 ausführlich über „Kälte-Contracting auf einem Blumen Großmarkt“ in Berlin, zu finden im Internet-Archiv unter www.shk.de/kaelte

steuern, koordinieren und auf Kosten und Qualität hin überwachen“, so Dr. Klaus Schmitt, Vorstandsvorsitzender der FMH.³

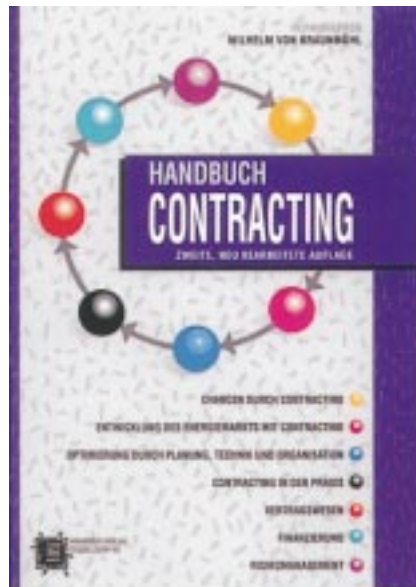
Zwei weitere bereits seit längerer Zeit im Markt aktive Firmenverbände sind die 1998 gegründete Facility Management AG des Hamburger Handwerks⁴, wo mittlerweile 138 Betriebe zu den Aktionären zählen und die Südwärme Ges. für Energielieferung mbH in Unterschleißheim, in der sich Heizungsfachbetriebe zusammengeschlossen haben, um auf diesem Wege Wärmelieferung zu betreiben.

Weitere aktuelle Infos

Zum Themenkomplex Contracting bzw. damit verknüpften Bereichen hat die KK-Redaktion einige weitere Informationen zusammengetragen, die zum Abschluß dieser allgemeinen Kurzbetrachtung zum Thema „Kälte-Contracting“ in kompakter Form zusammengefaßt sind:

Handbuch Contracting

In der zweiten neu bearbeiteten Auflage ist Anfang dieses Jahres das „Handbuch Contracting“ erschienen⁵. Auf fast 900 Seiten beschreiben darin mehr als 50 Autoren aus Industrie, Wirtschaft, Politik und Kommune ausführlich, wie sich Energiecontracting definiert, welche Rolle es im liberalisierten Energiemarkt spielt, wie es funktioniert, welche Chancen das Verfahren bietet und welche Risiken es birgt. Im Mittelpunkt des Buches steht eine Sammlung von Anwendungsfällen mit der ausführlichen Darstellung von Verfahrensweise und Erfolg. Unter anderem ist ein umfangreiches Verzeichnis der am Markt agierenden Contractingunternehmen beigefügt. Das Buch wendet sich an Entscheider in Industrie, Gewerbe, Verwaltung und Wohnungswirtschaft sowie an alle anderen, die in Contractingverfahren involviert sind. (Anm. der Red.: Das Thema Contracting mit dem Schwerpunkt Kälte wird darin (noch) nicht sehr ausführlich behandelt)



Contracting-Leitfaden

Mit dem „Leitfaden für die Ausschreibung von Energielieferung“ bietet der Verband für Wärmelieferung (VfW), Hannover, eine Arbeitshilfe für die richtige Durchführung von Ausschreibungen objektbezogener Energielieferung in den Bereichen Wärme, Strom und Kälte. Dieser behandelt in 3 Kapiteln ausführlich, welche Überlegungen vor einer Ausschreibung angestellt werden sollten, wie die Inhalte einer Ausschreibung auszusehen haben und wie man eine Ausschreibung auswertet. Der

Leitfaden wird in regelmäßigen Abständen überarbeitet bzw. ergänzt und somit auf einem aktuellen Stand gehalten⁶.

Neuer Energy Globe Award

Im Rahmen einer Fernseh-Gala wurde Anfang März dieses Jahres erstmals von dem O.Ö. Energieverband aus Linz (Österreich) der Energy Globe Award verliehen. Dabei handelt es sich um einen neu geschaffenen Preis, mit dem erfolgreiche Projekte und Initiativen in den fünf Kategorien

- Industrie und Gewerbe
- Wohnen
- Kampagnen
- Öffentliche Investitionen
- Sonderpreis

in den Bereichen Energieeffizienz und erneuerbare Energieträger aus allen Kontinenten mit Preisgeldern prämiert werden. Der Wettbewerb stieß weltweit auf großes Echo: Über 900 Einsendungen von Unternehmen, privaten und öffentlichen Organisationen sowie Einzelpersonen aus 72 Ländern aus allen Kontinenten unterstreichen dies. Eingereicht haben unter anderem: Gemeinden, Universitäten und Forschungseinrichtungen, Schulen, Gewerbe- und Industriebetriebe, Energieversorger, private Haushalte, öffentliche Einrichtungen sowie Organisationen auf lokaler, regionaler, nationaler und internationaler Ebene. Auch viele Firmen und Organisationen von außerhalb des Energiebereiches beteiligten sich. Eine Liste mit den prämierten Projekten kann im Internet unter www.esv.or.at eingesehen werden.



Die Gewinner der ersten World Energy Globes während der TV-Gala im österreichischen Fernsehen

³ Siehe hierzu auch den Beitrag „Facility Management AG bietet KMUs gewerkeübergreifende Strukturen“ in KK 7/00

⁴ Mehr dazu finden Sie unter www.fmh-hh.de

⁵ „Handbuch Contracting“, Krammer Verlag Düsseldorf AG; Format 14,8 x 21, kartoniert, Preis 165 DM; zu bestellen unter Fax (0211) 9 14 94 80

⁶ Weitere Angebote des Verbands für Wärmelieferung sind unter www.vfw.de abrufbar

Standard für Performance Contracting

Im Februar 2000 ist das VDMA-Einheitsblatt 24198 „Performance Contracting; Begriffe, Prozessbeschreibung, Leistungen“ erschienen⁷. Es definiert einen Standard für den Bereich Performance Contracting (gesamtheitliche Leistungen wie Planung, Ausführung und Optimierung des Betriebs gebäudetechnischer Anlagen), an dem sich alle Marktbeteiligten orientieren können.

FM-Marktbericht für Deutschland

Das Unternehmen Helbling Management Consulting, München, hat in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Verband für Fa-

cility Management e.V. (GEFMA) im März dieses Jahres einen aktuellen Marktbericht mit dem Titel „Facility Management in Deutschland – Status und Perspektiven“ herausgegeben⁸. In diesem wird das Leistungsvolumen im Immobilienbereich auf rund 100 Mrd. DM geschätzt. Diese Summe verteilt sich auf Maßnahmen des infrastrukturellen (47%), des technischen (40%) und des kaufmännischen (13%) FM, sowohl intern (also vom Betreiber selbst durchgeführt) als auch extern (also von einem Fremd-Unternehmen) durchgeführt. Die Studie soll Transparenz schaffen, Vorteile und Risiken des Outsourcings beleuchten sowie Tendenzen des Verdrängungs- und Konzentrationsprozesses aufzeigen. Informiert wird anhand von 70 Übersichten über FM-Grundlagen und treibende Faktoren, Ziele des FM, Handlungsoptionen der FM-Implementierung, Marktentwicklung sowie Entwicklung der Anbieterstruktur.

DIFMA gegründet

Ende letzten Jahres wurde in Nürnberg das Deutsche Institut für Facility Management (DIFMA) gegründet. Gesellschafter sind Unternehmen der Privatwirtschaft sowie Personen aus Forschung und Lehre. Nach eigenen Aussagen soll mit dem DIFMA das Ziel verfolgt werden, wissenschaftliche Erkenntnisse des FM in die Praxis umzusetzen. Dazu werden dem Kunden „qualifizierte FM-Methoden, -Instrumente und -Systeme, verbunden mit kompetenter Beratung, angeboten, Forschungsaufträge durchgeführt und Schulungsmaßnahmen übernommen“. A. F.

⁷ Das VDMA-Einheitsblatt 24198 wird zum Preis von 25,80 DM vom Beuth-Verlag, Berlin, angeboten

⁸ Die Studie „Facility Management in Deutschland – Status und Perspektiven“ kann über die GEFMA unter Fax (02 28) 23 04 98 zu einem Preis von 450 DM (für Nichtmitglieder) angefordert werden

Maintal/Niedersachswerfen

Bundeschule in Bahrain

Vom 27. bis 31. Mai 2000 führte die Bundeschule Kälte-Klima-Technik, vertreten durch Herrn Jörg Peters, Schulleiter im Ausbildungszentrum Niedersachswerfen, im Auftrag des Umweltprogramms der Vereinten Nationen (UNEP) ein Seminar in Manama, Bahrain, durch. Ziel des Seminars war es, den über 40 Teilnehmern theoretisches und praktisches Wissen über die Umrüstung von R 12- und R 502-Kälteanlagen auf chlorfreie Kältemittel und Kältemittelgemische zu vermitteln. Das große Interesse der Teilnehmer ist auch dadurch begründet, daß Bahrain die Einfuhr von FCKW sowie FCKW-haltigen Produkten verboten hat und dies auch strikt kontrolliert. Dadurch wird die Menge an umlaufenden FCKW immer geringer und damit die Umrüstung in vielen kälte-technischen Anwendungen kurzfristig erforderlich. Über UNEP wurden ca. 70 Absaug- und Recyclinggeräte für Bahrain bereitgestellt, damit der Ausstieg aus FCKW forciert wird und die im Seminar erworbenen Kenntnisse umgesetzt werden können.



Über 40 Teilnehmer interessierten sich für die Umrüstung von R 12- und R 502-Kälteanlagen



Eines von 70 gestifteten Absaug- und Recyclinggeräten