

1. Begriff

Unter dem Begriff „Contracting“ werden neue Formen der Finanzierung von Energieanlagen diskutiert, die sich von der bisherigen konventionellen Unternehmensfinanzierung unterscheiden.

Der Grundgedanke besteht darin, die Investition eines Energieprojektes von dem eigentlichen, mit Energie zu versorgenden Industrieunternehmen und dessen wirtschaftlicher Entwicklung unabhängiger zu machen.

- Das Energieeinsparcontracting dient zur Betriebsoptimierung von Gebäuden und bezieht sich auf Werterhalt und die Wertsteigerung vorhandener Anlagen.
- Bei dem Anlagencontracting steht der komplette Neubau von Anlagen im Vordergrund.

2. Grundmodelle des Contracting

Contractingmodelle sind ebenso wie die Intensität der Zusammenarbeit innerhalb der Contractingprojekte sehr vielfältig. Die modellbestimmenden Parameter, die zu mannigfaltigen Kombinationen führen, können unterschieden werden nach

- Kunden (Industrie- und Gewerbebetriebe, Kommunen, Zweckverbände, private Haushalte und Mischformen bei Nahwärmekonzepten),
- Zuordnung der Projektaufgaben,
- Art der Finanzierung.

Aus der Vielzahl der in der Praxis vorkommenden Contractingmodelle lassen sich folgende **Grundmodelle** ableiten.

2.1 Betriebsführungscontracting

Bei Betriebsführungscontracting erfolgt durch den Kunden (Contractingnehmer) die Übernahme der Leistungstiefen wie Planung, Bau und Finanzierung. Der Contractor übernimmt nach Inbetriebnahme des Contractingobjektes die technische und/oder kaufmännische Betriebsführung.

In der Regel wird zwischen Contractor und Contractingnehmer ein Betriebsführungs- und ein Vollwartungsvertrag geschlossen.

2.1.1 Bei der **technischen Betriebsführung** steht die Bereitstellung von Ingenieurdienstleistungen im Mittelpunkt. Darunter fallen beispielsweise die Überwachung bzw. Ausführung von Revisions-, Instandhaltungs- und Wartungsarbeiten.

2.1.2 Die **kaufmännische Betriebsführung** hat die Aufgabe, Betriebsdaten zu erfassen, die Verbräuche zu überwachen und z.B. Zahlungen von Steuern, Versicherungsbeiträgen und sonstigen Ausgaben zu veranlassen.

2.2 Finanzierungscontracting

Bei diesem Modell werden vom Contractor Planung, Bau und Finanzierung des Contractingobjektes übernommen. Der Contractingnehmer zahlt fest vereinbarte Raten, die in einem Leasing- oder Mietvertrag vereinbart werden.

Das Contractingobjekt verändert nicht das steuerliche Vermögen. Somit stellen die Leasingraten für den Contractingnehmer voll steuerwirksame Betriebsausgaben dar.

Bei größeren Contractingobjekten soll jedoch einschränkend darauf hingewiesen werden, daß die Finanzverwaltung diese Verträge als „Spezialleasing“ deuten könnte, wenn das Contractingobjekt nur vom Leasingnehmer, nicht aber von einem Dritten sinnvoll genutzt werden kann. Dies hätte eine steuerrechtliche Umdeutung zur Folge.

Aus diesem Grund empfiehlt sich bei größeren bzw. speziell auf den Kunden zugeschnittenen Contractingobjekten eine Objektfinanzierung im Rahmen einer Betreibergesellschaft. Die Betreibergesellschaft wird durch Contractingnehmer (z.B. Industriebetrieb) und Contractor (z.B. EVU) in Form eines Gemeinschaftsunternehmens gegründet. Diese Institution wandelt nach dem Verfahren der „Lohnveredelung“ die vom Contractingnehmer bereitgestellte Einsatzenergie (z.B. Erdgas) in Strom und/oder Wärme um.

2.3 Dienstleistungscontracting

Der Contractor übernimmt sämtliche Leistungstiefen des Contractingobjekts wie Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb. Er stellt dem Contractingnehmer Wärme, Kälte, Strom und/oder Druckluft sowie vielfältige Dienstleistungen zur Verfügung. Die Bezahlung der Energie- bzw. Medieneinheit erfolgt über einen Preis pro Einheit, der in einem Energieleistungsvertrag fixiert wird.

Der erfolgreiche Abschluß eines Vertrages über Dienstleistungscontracting wird entscheidend durch die Kosten für das Contractingobjekt beeinflusst. Diese dürfen nicht über denen liegen, die bei Eigendurchführung durch den Kunden entstehen. Dabei werden die in der Vergangenheit angefallenen Kosten bzw. die geschätzten Kosten bei Neuprojektierungen als Bezugsbasis gesehen.

Der Contractor steht somit vor der Aufgabe, das Energiekonzept so zu optimieren, daß die Nutzenergieverwendung und deren Bereitstellung zu den gegebenen Kostengrenzen möglich sind.

Bei der Vertragsgestaltung zwischen Contractor und Contractingnehmer wird in der Praxis ein zweigliedriger Preis vorgesehen. Im sogenannten Leistungspreis sind alle fixen Kostenbestandteile des Contractors enthalten. Der Arbeitspreis enthält alle variablen Bestandteile.

Der Arbeitspreis wird mit einer Preisgleitklausel versehen – d.h., die für das Contractingobjekt benötigten Brennstoffkosten orientieren sich an den marktüblichen Preisen. Somit ist eine Änderung über die Vertragsdauer möglich. Der Contractor trägt in diesem Fall keine Verantwortung für die Erhöhung der Brennstoffkosten sowie für Verbrauchsschwankungen, die vom Kunden verursacht werden.

2.4 Energieeinsparcontracting

Auch hier plant, baut, finanziert und betreibt der Contractor das Contractingobjekt und versorgt den Contractingnehmer mit Energie- bzw. Medieneinheiten. Zwischen Contractor und Contractingnehmer besteht ein Energieeinsparvertrag, der die Bezahlung des Contractors regelt.

Die Vergütung der Leistung des Energiedienstleisters (Contractors) erfolgt in einem entscheidenden Umfang erfolgsbezogen. Sie ergibt sich aus den Gegenwerten der eingesparten Energiekosten.

Der Vertrag ist hierbei so zu gestalten, daß für den Contractor ein Anreiz besteht, den Endenergie- und Nutzenergiebedarf in einem einzelwirtschaftlich sinnvollen Umfang zu reduzieren.

Dies impliziert, daß der Contractor auch entsprechende Risiken trägt – zumindest bei den meisten Vertragsvarianten.

3. Contractinganbieter

Es gibt folgende Contractinganbieter:

- Energieversorgungsunternehmen
- Banken
- Leasinggesellschaften
- Ingenieur- und Planungsbüros
- Anlagenhersteller
- Energieagenturen
- Brennstofflieferanten
- Heizungsbauunternehmen