

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 19 (2006)
Heft: 9

Artikel: Wärme und Strom im Abo : Energie-Contracting
Autor: Wymann, Jean-Pierre
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-122968>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 16.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Wärme und Strom im Abo

Text: Jean-Pierre Wymann
Illustration: Karoline Schreiber

Wasserkraft ist weitgehend ausgeschöpft, Atomenergie produziert radioaktive Abfälle und fossile Brennstoffe werden immer teurer. Darauf reagieren die Energielieferanten mit einer neuen Dienstleistung: Contracting. Stromkonzerne liefern nicht mehr nur Elektrizität, sondern finanzieren und unterhalten auch Energieanlagen.

«Wir werden Ihnen kostenlos eine Dampfmaschine überlassen. Wir werden diese installieren und für fünf Jahre den Kundendienst übernehmen. Wir garantieren Ihnen, dass die Kohle für die Maschine weniger kostet, als Sie gegenwärtig an Futter (Energie) für die Pferde aufwenden müssen, die die gleiche Arbeit tun. Und alles, was wir von Ihnen verlangen, ist, dass Sie uns ein Drittel des Geldes geben, das Sie sparen.» James Watt (1736–1819).

Der schottische Erfinder James Watt, der einem Kunden oben stehendes Contracting-Angebot machte, konnte damals kaum wissen, dass die Wartung und Finanzierung von Energieanlagen 200 Jahre später ein Wachstumsmarkt werden würde. Heute erzielen die Industriellen Werke Basel mit Contracting bereits drei Prozent des Gesamtumsatzes, Tendenz steigend. Wie das kommt? Neubauten brauchen immer weniger Energie und immer mehr Selbstversorger verkaufen ihre überschüssige Wärme und Strom weiter. Zudem zwingen die steigenden Rohstoffpreise und die geplante CO₂-Abgabe die Energielieferanten, ihr Angebot laufend zu erweitern. Um konkurrenzfähig zu bleiben, bieten sie neben Gas- und Fernwärme auch Energie aus erneuerbaren Quellen, wie zum Beispiel aus Solarkollektoren, Fotovoltaikzellen, Biomasse, Brennstoffzellen, Erdwärme oder Wärme aus See-, Grund- oder Abwasser an. Wie bei der Migros gibt es verschiedene Produktlinien: Economy, Ratio oder Natur. Kurz: Die Energielieferanten versuchen Absatzeinbussen mit Contracting zu kompensieren und greifen damit in die angestammten Tätigkeitsfelder von Planern, Banken und Immobilienfirmen ein.

Weniger Risiko, bessere Auslastung

Energie-Contracting bietet dort Vorteile, wo die finanziellen Mittel knapp sind und gleichzeitig ein niedriger Energieverbrauch angestrebt wird. Einen Teil der hohen Investitionen für energiesparendes Bauen, die Risiken und den Unterhalt der neuen technischen Anlagen übernimmt der

Contractor. Energieerzeuger profitieren, indem sie ihr Netz bestehender Anlagen erweitern. Beispielsweise mit dem Ausbau ihres Fernwärme-Netzes können sie Kehrlichtverbrennungsanlagen besser auslasten und wirtschaftlicher betreiben. Auch für Gebäude, bei denen eine hohe Betriebssicherheit gewährleistet sein muss, wie etwa Spitäler, bietet sich Contracting an: Die Energielieferung ist mit einem 24-Stunden-Pikettdienst garantiert. Die Liegenschaftsbesitzer können den Unterhalt der Anlagen auslagern und so die Kosten für Wartungspersonal abbauen. Für den Verbraucher ändert sich nichts: Der Wärme- oder Kältebezug ist so einfach wie Strom aus der Steckdose. Als Kunde bezieht man Energie und überlässt Finanzierung, Betrieb und Unterhalt dem Contractor.

Energie sparen und Strom verkaufen?

Der Contractor ist in der Wahl der Energieform frei. Er macht seine Offerte nach dem Errechnen des Energiebedarfs. Er bestimmt also mit, wie diese Energie erzeugt wird. In wenig erprobte Technologie wird er kaum investieren – um sein eigenes Risiko zu minimieren, wird er unterhaltsarme und sichere Anlagen bevorzugen. Die Fernüberwachung mittels aufwändiger Steuerung erleichtert ihm den Unterhalt. Der Ersatz einzelner Komponenten vor Ablauf der Lebensdauer erhöht die Versorgungssicherheit. Das alles macht der Contractor aber nicht nur zum Wohl des Kunden: Alle diese Aufwände und das technische Risiko muss er mit dem Grund- und Energiepreis abgeten.

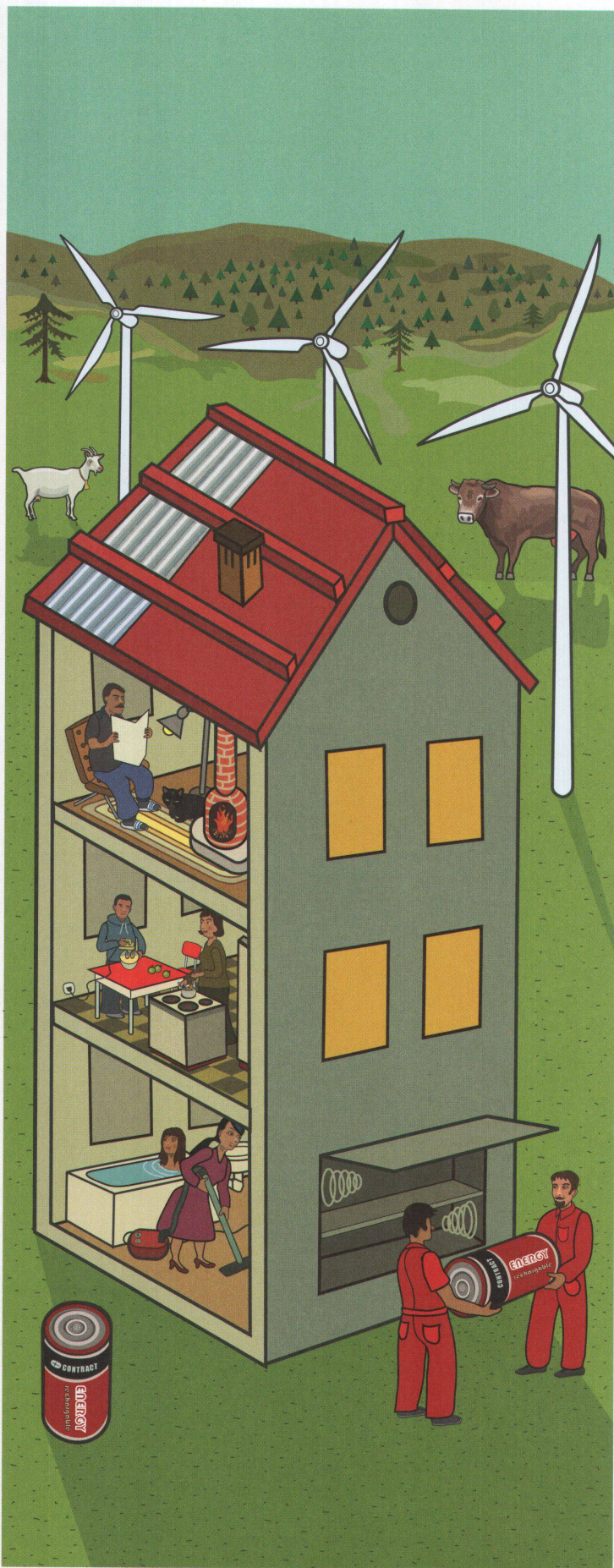
Energiesparende Anlagen zu bauen, ist also nicht der primäre Anreiz des Contractors. Im Gegensatz zu staatlichen Energieversorgern, die zur Verminderung der CO₂-Emissionen angehalten sind und deshalb gezielt Energie aus erneuerbaren Quellen fördern, bietet der Contractor auch nicht erneuerbare Energieträger an. Das aktuelle Bild der Energielandschaft Schweiz zeigt: Bei der Wärmeerzeugung liegt der erneuerbare Anteil bei gerade mal 10 Prozent. Auf den Gesamtenergieverbrauch bezogen, betrug der Anteil erneuerbarer Energien 2004 lediglich 17 Prozent.

15 bis 30 Jahre Vertragsdauer

Aus der verwirrenden Vielfalt von Angeboten das Passende auszuwählen, braucht einiges an Fachwissen und eine gute Nase dafür, wie sich der Energiemarkt entwickeln wird. Welcher Energie-Standard soll erreicht werden? Minergie-, Minergie-P- oder Passivhaus-Standard? Wie viel Energie wird benötigt und welches ist die richtige Energiequelle dafür? Wie soll die Energie erzeugt werden? Wer finanziert die Anlage und übernimmt Betrieb und Unterhalt? Keine einfachen Entscheidungen für den Kunden. Eine der wenigen Konstanten ist die Vertragsdauer: Sie liegt üblicherweise zwischen 15 und 30 Jahren.

Eine Garantie dafür, dass der Contractor den Vertrag erfüllen kann, gibt es nicht. Die Energieerzeugungsanlage bleibt bis Vertragsablauf Eigentum des Contractors. Geht er Konkurs, kommt die Anlage zur Konkursmasse. Dem Kunden bleibt kaum eine andere Wahl, als seine Maschinen im Keller zum Zeitwert zu kaufen, es sei denn, er findet einen neuen Anbieter, der den Vertrag übernimmt. Oder er ist gegen Ausfälle seines Contractors mit einem Multi-risk-Contracting-Schutz versichert.

Eine weitere Konstante sind die vierteljährlichen Kosten: Sie setzen sich aus einem Grund- und dem Energiepreis zusammen. Der Grundpreis ist in der Regel eine Pauschale, die aus den Kosten für Finanzierung, Betrieb und Unter-



halt besteht. Sie wird der Teuerung angepasst. Der Energiepreis berechnet sich aus den Kosten des Energieträgers und dem Wirkungsgrad der Anlage.

Auch für kleine Haushalte

Dass Contracting auch bei kleinen Haushalten sowohl für den Lieferanten wie auch für den Verbraucher interessant ist, zeigt das Beispiel des Kochs Christoph Jäggi aus dem Jura. Er hat sich ein Bauernhaus mit Restaurant in Pleigne gekauft. Für die anstehende Sanierung und den Betrieb der Ölheizung reichte sein Umbau-Kredit nicht. Er hat deshalb eine Contracting-Lösung gewählt. Für die Wärme aus der Holzpellet-Heizung und den Solarkollektoren zahlt er ohne Berücksichtigung der Subventionen jährlich 9745 Franken. Dieser Betrag setzt sich zu 78 Prozent aus den Kosten für Finanzierung, Betrieb und Unterhalt (Grundpreis) und zu 22 Prozent aus dem Energiepreis zusammen. Jäggi muss weder Vorinvestitionen von 66 000 Franken tätigen, noch kümmern ihn steigende Ölpreise. Für die Holzpellets werden ihm 7,2 Rp./kWh berechnet. Bei einem Wirkungsgrad der Heizung von 80 Prozent ergibt das einen Energiepreis von 9 Rp./kWh.

Netzwerk und Dezentralisierung

Contracting kann einen wichtigen Beitrag zu einer dezentralen, vielfältigen und effizienten Energieversorgung leisten. Denn es macht Sinn, die Energie dort zu produzieren, wo sie benötigt wird. Nicht zuletzt auch, um Transportverluste zu vermeiden. Dezentrale Anlagen alleine sind aber noch nicht effizient. Erst im Verbund zu kleinen Netzwerken steigen die Auslastung und der Wirkungsgrad der einzelnen Anlage. Ob die Energieproduktion auf erneuerbaren oder nicht erneuerbaren Energieträgern basiert, steht dabei nicht im Vordergrund. Denn auch ein Blockheizkraftwerk, das aus fossilen Brennstoffen mit hohem Wirkungsgrad neben Wärme auch noch Strom erzeugt, ergänzt das Netzwerk sinnvoll. Ein enges Geflecht von kleinen Energieanlagen mit unterschiedlichen Energiequellen kennt keine Totalausfälle und bleibt auch bei Umweltkatastrophen oder technischem Versagen stabiler. •

Was ist Energie-Contracting?

«Contracting» bedeutet «Vertrag abschliessen». Energie-Contracting steht für Energie im Abonnement. Das Angebot gilt für alle Arten von Gebäuden, auch für Einfamilienhäuser. In der Schweiz gibt es bereits etwa 100 Contractors, die im Fachverband Swiss Contracting zusammengeschlossen sind.

www.swisscontracting.ch

Man unterscheidet folgende Angebote:

--> Anlage- und Betriebs-Contracting:

Der Contractor finanziert die Energieanlagen und betreibt sie. Der Kunde bezahlt die verbrauchte Energie zu einem vertraglich festgelegten Preis.

--> Einspar-Contracting: Der Contractor

finanziert Energiesparmassnahmen, wie zusätzliche Wärmedämmung oder neue Leuchten. Über die Energie- und Kosteneinsparungen wird er für seine Investitionen entschädigt.