



Gemeinsam für  
den Klimaschutz

Ratgeber

---

## Energiespar- und Energieliefercontracting

---

Sascha Görlitz

Die hier vorgestellten Ergebnisse wurden im Rahmen des Projekts „klimaGEN – Von der Energie- zur Klimaschutzgenossenschaft. Strategien der Bürgeraktivierung zur Erschließung von Klimaschutzpotenzialen“ erhoben.

Dezember 2018

DGRV – Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e. V.

Bundesgeschäftsstelle Energiegenossenschaften

Pariser Platz 3, D-10117 Berlin

[www.dgrv.de](http://www.dgrv.de) [goerlitz@dgrv.de](mailto:goerlitz@dgrv.de)

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



UNIKASSEL  
VERSITÄT



## Energiespar- und Energieliefercontracting als erfolgreiches Geschäftsmodell?

Das Geschäftsmodell „Contracting“ als Solches ist keine neue Erfindung. Schon seit mehreren Jahrzehnten existieren nachhaltige Contractingmodelle (z. B. Beleuchtung, BHKW...) und finden auch bei Energiegenossenschaften immer mehr Anklang. Es gibt nachweislich mindestens 20-30 Energiegenossenschaften, die Contractingmodelle in Deutschland mit Kommunen und Gewerbeunternehmen aufgesetzt haben – insofern ist mit ca. 50 Projekten am deutschen Markt zu rechnen. Das zeigt, dass es durchaus Möglichkeiten gibt, selbstständig, mit gewerblichen und/oder öffentlichen Partnern Projekte umzusetzen.

Erste Erfahrungen und Erkenntnisse

Neben Energiespar- (z. B. Beleuchtung) und Energieliefercontracting (Strom und Wärme aus z. B. BHKW), existiert ebenso das Finanzierungscontracting (reine Finanzierung bzw. Leasing der Energieerzeugungsanlage). Dieser Ratgeber für Energiegenossenschaften fokussiert sich auf Energiespar- und Energieliefercontracting, da dies die häufigsten Contracting-Formen sind und am einfachsten vervielfältigt werden können.

Abgesehen von großen Energieeinsparpotenzialen ergeben sich für alle beteiligten Parteien auch wirtschaftliche Vorteile. Contracting lohnt sich immer dann, wenn nicht genügend Kapital für eine Energieeffizienzmaßnahme beim Contractingnehmer zur Verfügung steht. Hier können Energiegenossenschaften ins Spiel kommen und mit Know-How, personellen wie auch finanziellen Ressourcen als Dienstleister auftreten. Im Weiteren wird gezeigt, wie dies erfolgreich umsetzbar ist.

Das Grundmodell des Contractings ist recht einfach gestaltet:



Quelle: in Anlehnung an Berliner Energieagentur 2016.

Das Prinzip ist wie folgt: es wird ein Contractingvertrag über eine Einsparung von X % mit dem Contractor (Energiegenossenschaft) aufgesetzt. Der Contractor finanziert die Maßnahme und setzt diese auch technisch um. Die Kommune bzw. das Gewerbeunternehmen wird mit Inbetriebnahme der Effizienzmaßnahme Eigentümer der entsprechend eingesetzten Technologie, wobei die Eigentumsübertragung vertraglich auch individuell gestaltet werden kann. Das Risiko und die Verantwortung für die jeweilige Einsparung liegt beim Contractor. Die Kommune bzw. das Gewerbeunternehmen gibt eine Einredeverzichtserklärung<sup>1</sup> ab und sichert so den Kapitaldienst.

<sup>1</sup> Verzicht auf jegliche Einwendungen aus dem Grundgeschäft gegenüber dem Forderungskäufer (hier: Energiegenossenschaft), kein Widerspruch seitens Kommune/Gewerbe mehr möglich, Zahlungen müssen geleistet werden.

Formal könnte der Contractor die Forderung an ein externes Finanzierungsinstitut verkaufen, wenn er selbst nicht in finanzielle Vorleistung gehen möchte, um sich die Effizienzmaßnahme vorfinanzieren zu lassen. Die Laufzeit eines Energiesparcontracting-Vertrags liegt bei ca. 10-15 Jahren je nach Einsparungspotenzial. In der Praxis gibt es mittlerweile auch Projekte mit weitaus kürzeren Laufzeiten – je nach Effizienzmaßnahme und Größenordnung. Aber auch längere Laufzeiten können sinnvoll sein, z.B. empfiehlt sich beim Energieliefercontracting ein Vertrag von 15 Jahren Laufzeit, um die gewonnene Energie (Wärme, Kälte, Strom) so lange wie möglich dem Contractingnehmer zur Verfügung stellen zu können.

### Welche Bestandteile sollte ein Contracting-Vertrag haben?

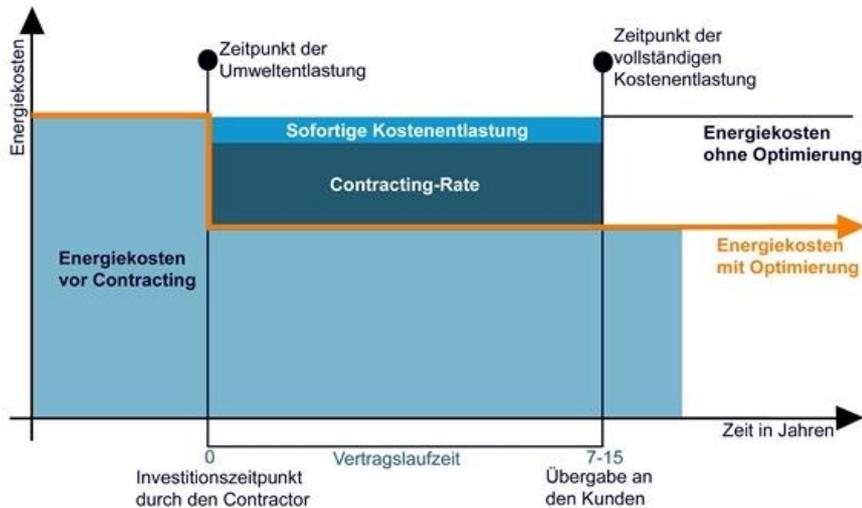
Inhalte eines Contracting-Vertrags
Vertragsziel (z. B. garantierte Energieeinsparung) & Vertragsdauer
Regelungen der Nicht- bzw. Übererreichung der Ziele
Leistungen des Contractors und des Contractingnehmers
Garantiepflichtungen des Contractors
Angaben zu den erforderlichen technischen Mindeststandards
Sicherstellen eines nachhaltigen wirtschaftlichen Interesses des Contractors an einer funktionstüchtigen Anlage
Anforderungen an die Verfügbarkeit und Versorgungssicherheit
Bedingungen der vertragskonformen Leistungserfüllung und deren Vergütung
Eigentumsrechte, Haftungsregelungen und Vorkehrungen für die Rechtsnachfolge
Regelungen für eventuell auftretende Schäden oder Betriebsstörungen
Regelungen im Zahlungsausfall des Contractingnehmers

### Bestandteile Contracting-Vertrag

Beim Contracting gibt es im Wesentlichen den Umsatzstrom aus der vereinbarten Contracting-Rate, der individuell mit dem Contractingnehmer vereinbart wird. Entsprechend ist eine monatliche Rate anzusetzen, die die Projektentwicklungskosten, die (De-)Installation, die Produktkosten sowie die Wartung abdecken, zuzüglich der Marge für ihre Energiegenossenschaft. Die Summe daraus sollte aber geringer sein als die der laufenden monatlichen Energiekosten des Contractingnehmers zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, da sonst kein Anreiz zur Umsetzung der Effizienzmaßnahme besteht. Dabei sollte gewährleistet sein, dass die Kosteneinsparung für den Contractingnehmer während der Vertragslaufzeit

### Wie lässt sich mit Contracting Geld verdienen?

mindestens 10% beträgt. Praxisbeispiele zeigen, dass nach Ende der Laufzeit bis zu 70% Kosteneinsparung möglich sein können. Folgende Abbildung verdeutlicht die Systematik und die Reduktion der Energiekosten.



Quelle: Klimaschutz- und Energie-Beratungsagentur Heidelberg 2018.

Beim Energieliefercontracting kommt die Besonderheit dazu, dass die Refinanzierung ebenso – neben dem Entgelt für die Effizienzmaßnahme – aus dem Energieverkauf erfolgt und damit eine zusätzliche Einnahmequelle bietet.

**Auf Ihre Energiegenossenschaft kommen für die interne Kalkulation bzw. Renditeberechnung eines Contractingprojekts entsprechende Kosten zu.**

Für Sie als Contractor stehen im Wesentlichen folgende Schritte bevor:

### 1. Aufspüren von Projekten

- In welchem regionalen Umfeld möchte ihre Energiegenossenschaft tätig werden und welche Infrastrukturen gibt es in dieser Region?
  - Kommunale Einrichtungen (Gemeindeämter, Rathäuser, Kirchen, Krankenhäuser, Schulen, KITAs, öffentliche Straßenbeleuchtung...)
  - Wohnquartiere versus Gewerbeunternehmen?
- Gibt es schon Contracting-Projekte in der Region?
  - Wie sind die bisherigen Erfahrungswerte und wie nimmt das Umfeld diese Art von Effizienzmaßnahme wahr?

**Ihr Aufwand: Zeit (Praxisbeispiele zeigen, dass sich der zeitliche Aufwand über mehrere Monate erstrecken kann)**

Welche Kosten  
müssen eingeplant  
werden?

## 2. Projektanbahnung und -akquise, Vertragsgestaltung

- Sind Sie gut vernetzt? Haben Ihre Genossenschaftsmitglieder Kontakte, die man direkt ansprechen kann?
  - Die Praxis zeigt, dass Flyer oder Telefonate nicht unbedingt geeignet sind, ins Leere laufen und sich daraus meist keine Contractingprojekte ergeben.
  - Nehmen Sie also persönlich Kontakt auf und zeigen Sie die Vorteile Ihrer Energiegenossenschaft auf. Bauen Sie Vertrauen auf! Sie kennen als regionale Energiegenossenschaft die Probleme und Nöte der Menschen vor Ort am besten und erkennen Energiesparpotenziale am ehesten.
- Handelt es sich um einen kommunalen Contractingnehmer?
  - Dann holen Sie sich Informationen zu Ausschreibeverfahren ein.
- Machen Sie sich im Vorfeld Gedanken, welche Energieträger vorhanden sind und die größten Kostenfaktoren beim potenziellen Contractingnehmer sein könnten:

Check-Liste
<b>Alter der Wärme- und Stromanlagen sowie Beleuchtung</b> (behalten Sie auch Kälte und Dampf im Hinterkopf)
<b>Kostenaufstellung für die eingesetzte Energie</b> (Strom/Wärme/Beleuchtung)
<b>Wartungs- und Reparaturkosten der Anlagen in den letzten drei Jahren, bestehende Wartungsverträge</b>
<b>Technische Beschreibung der Wärme-, Strom und Beleuchtungsanlagen</b> (Laufleistung und Zeit, Anzahl der Anlagen, derzeit entrichteter Strom- und Wärmepreis pro kWh inkl. MwSt., Jahresend- und Monatsrechnungen)
<b>Benötigter Leistungs- und Energiebedarf</b>
<b>Angestrebte Laufzeit des Contracting-Vertrags</b>

Check-Liste zur  
Projektanbahnung

Zeigen Sie dem potenziellen Contractingnehmer bereits marktfähige technologische Möglichkeiten auf, auch gern von anderen Energiegenossenschaften (siehe Anhang) und beschreiben Sie die wirtschaftlichen und ökologischen Vorteile klar.

Gründe für Contractingnehmer Energiespar- und/oder  
Energiefreiercontracting umzusetzen:

Allgemein	Wirtschaftlich	Ökologisch
Vorbildcharakter der Kommune/des Gewerbes	Beteiligung an der erwirtschafteten Rendite	Erhebliche Emissionsverringerng möglich
Imagegewinn, da emissionshemmende Technologien eingesetzt werden	Verringerung der Wartungskosten	Erreichen von kommunalen Klimaschutzziele
Neuester Stand der Technologie	Energiekosteneinsparung zwischen 10 % und 70 %	Fossile Ressourcen (insb. Öl und Gas) werden geschont bzw. durch den Einsatz Erneuerbarer Energien substituiert
	Keine Mehrkosten für die Kommune/ Gewerbe, da das Contracting aus der Einsparung heraus finanziert wird	

Überlegen Sie sich ein geeignetes Modernisierungskonzept und holen Sie sich entsprechende Angebote für die Effizienzmaßnahmen ein, vergleichen Sie und werten Sie aus.

Neben Musterverträgen (siehe Anhang), die individuell angepasst und anwaltlich geprüft werden sollten, empfiehlt es sich, einen Vorvertrag aufzusetzen, der Ihnen Exklusivität und ein Entgelt für Ihre Vorarbeiten (Projektentwicklungskosten) zusichert. So mindern Sie das Absprungrisiko bzw. bleiben nicht auf Projektentwicklungskosten (Arbeitszeit, Einholen von Kostenvoranschlägen, Aufspüren und Screenen von Infrastrukturen...) sitzen, falls der Contractingnehmer das Projekt nach Ihrer Ausarbeitung selber umsetzt. Kommunizieren Sie, dass dieses Entgelt mit den späteren Contracting-Raten verrechnet wird.

Sofern Sie als Contractor eine Anlage (z. B. KWK-Anlage) auf dem Grund des Contractingnehmers errichten, muss ein Pacht- und Gestattungsvertrag abgeschlossen werden. Entsprechend können Pachtkosten anfallen, die in der Kalkulation zu berücksichtigen sind.

Prüfen Sie, ob der finale Vertrag die oben genannten Bestandteile enthält. Kalkulieren Sie die Laufzeit und eine entsprechende monatliche Contracting-Rate, die (unter Berücksichtigung vorher vereinbarter Projektentwicklungskosten), die (De-)Installation, die Produktkosten sowie die Wartung und Ihre Marge abdecken. Wie oben bereits erwähnt, sollte die

Summe daraus geringer sein als die der laufenden monatlichen Energiekosten des Contractingnehmers zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, da sonst kein Anreiz zur Umsetzung der Effizienzmaßnahme besteht. Zur Vereinfachung und zum besseren Verständnis lohnt es sich, eine grafische Darstellung für den Contractingnehmer aufzubereiten, ähnlich wie im Bereich „Wie lässt sich mit Contracting Geld verdienen“ bereits dargestellt.

Gehen Sie final mit einer ansprechenden und verständlichen Präsentation in Ihre Mitgliederversammlung und werben Sie für das Contracting-Projekt. Schließlich haben Sie noch eine Finanzierung auf die Beine zu stellen.

**Ihr Aufwand: Zeit (interne Vorbereitungszeit, Gremienabstimmungen, projektspezifische Gespräche) und Geld für die anwaltliche Beratung/Prüfung der Verträge (letzteres dürfte aber minimal sein, wenn Sie Musterverträge nutzen).**

### 3. Projektumsetzung

Verhandeln Sie den Vertrag final aus und schließen Sie ihn ab. Sorgen Sie nun für die Bestellung der technologischen Komponenten. Nach der Lieferung kann die Montage beginnen. Sie sind nun für die Überwachung und Wartung verantwortlich (wenn Sie dies vertraglich vereinbart haben).

**Wesentliche rechtliche Rahmenbedingungen beim Contracting sind Folgende:**

#### Wärmelieferverordnung (WärmeLV)

Die sogenannte Kostenneutralität ist sicherzustellen (geregelt in § 556c Abs. 1 Nr. 2 BGB). Dies kann der Wärmelieferant bzw. Contractor erreichen, indem er beispielsweise die bestehende Heizungsanlage noch effizienter betreibt, eine effizientere Heizungsanlage neu errichtet oder die Wärme aus einem Wärmenetz mit besserer Energieeffizienz liefert. Wie diese Kostenneutralität zu berechnen ist, legt die WärmeLV fest. Die WärmeLV stellt damit klar, dass sich der Contractor bei der Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung für seinen Kunden aus den Einsparungen der Energiekosten innerhalb der Vertragslaufzeit finanzieren muss.

#### Länderregelungen

Auf Ebene der einzelnen Bundesländer wurden hierzu Rahmenbedingungen gefasst, die zum Teil sehr unterschiedlich sind. Daher empfehlen wir Ihnen folgende Webseite [www.kompetenzzentrum-contracting.de](http://www.kompetenzzentrum-contracting.de).

Welche Rahmenbedingungen müssen beachtet werden?

## Wirtschaftlichkeitsnachweis

Energiespar-Contracting-Vorhaben in öffentlichen Liegenschaften müssen häufig vor der Vergabe bereits einen Wirtschaftlichkeitsnachweis gegenüber der Eigenumsetzung liefern. Die Bundeshaushaltsordnung (BHO §7) gibt vor, dass die Wirtschaftlichkeitsuntersuchung selbst angemessen sein muss, also nicht zu unverhältnismäßigen Transaktionskosten führen soll. Der Nachweis der Haushaltsentlastung kann somit ausreichend sein.

## Vergaberecht

Die Vergabeordnung VOB/A bzw. Regelungen zur Vergabe von Dienstleistungen sind nach der neuen Vergabeverordnung (VgV) für Energiesparcontracting Projekte relevant. Die VOL/A für Aufträge oberhalb des Schwellenwertes wurde aufgehoben, sie gilt nur noch für Aufträge unterhalb des EU-Schwellenwertes für Dienst- oder Lieferleistungen (siehe folgende Abbildung).

Wertgrenze/Schwellenwert*	Verfahrensart	
<b>Nicht öffentliche Auftraggeber</b>		
≤ 500**	keine Vorgabe	
> 500**	drei formlose Vergleichsangebote/Preisvergleiche	
> 100.000** und ≤ 50 % Zuwendung	drei formlose Vergleichsangebote/Preisvergleiche	
> 100.000** <u>und</u> > 50 % Zuwendung	<b>Förmliches Vergaberecht</b>	
	<b>VOL-Leistungen</b>	
	≤ 500***	keine Vorgabe
	> 500*** und ≤ 20.000***	Freihändige Vergabe oder Beschränkte Ausschreibung
	> 20.000***	Öffentliche Ausschreibung
	<b>VOB-Leistungen</b>	
	≤ 20.000***	Freihändige Vergabe
> 20.000*** und ≤ 200.000***	Beschränkte Ausschreibung	
> 200.000***	Öffentliche Ausschreibung	
<b>Öffentliche Auftraggeber</b>		
<b>Lieferungen und Dienstleistungen generell</b>		
≤ 500***	keine Vorgabe	
> 500*** und ≤ 20.000***	Freihändige Vergabe oder Beschränkte Ausschreibung	
> 20.000*** und < 221.000	Öffentliche Ausschreibung	
≥ 221.000	EU-Verfahren	
<b>Soziale und andere besondere Dienstleistungen</b>		
≤ 500***	keine Vorgabe	
> 500*** und ≤ 20.000***	Freihändige Vergabe oder Beschränkte Ausschreibung	
> 20.000*** und < 750.000	Öffentliche Ausschreibung	
≥ 750.000	EU-Verfahren	
<b>Planungsleistungen der Architekten/Ingenieure</b>		
< 221.000	Haushaltsrecht/drei formlose Vergleichsangebote	
≥ 221.000	EU-Verfahren	
<b>VOB-Leistungen</b>		
≤ 20.000***	Freihändige Vergabe	
> 20.000*** und ≤ 200.000***	Beschränkte Ausschreibung	
> 200.000*** und < 5,548 Mio.	Öffentliche Ausschreibung	
≥ 5,548 Mio.	EU-Verfahren	

\* in EUR netto  
 \*\* Gesamtauftragswert  
 \*\*\* je Los

Quelle: Land Brandenburg 2018.

## Contracting-Vertrag

Das BGB und die Verordnung über allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (Energiefiefercontracting) (AVBFernwärmeV) des Bundesministers für Wirtschaft vom 20. Juli 1980 (BGBl. I, S. 742), geändert durch die Verordnung zur Änderung der energiesparrechtlichen Vorschriften vom 19. Januar 1989 (BGBl. I, S. 112), sind für die Vertragsgestaltung wesentlich.

Nach aktueller Rechtslage (§ 32 Abs. 1 AVBFernwärmeV) beträgt die zulässige Vertragslaufzeit maximal zehn Jahre. Eine Verlängerung um weitere fünf Jahre ist möglich, sofern der ursprüngliche Vertrag nicht mit einer Frist von neun Monaten vor Ablauf gekündigt wird. Neben dem gesetzlichen Kündigungsrecht aus wichtigem Grund können weitere Kündigungsgründe und -fristen vereinbart werden.

Sowohl der Grund- als auch der Arbeitspreis können sich während der Vertragslaufzeit ändern. Eine Preiserhöhung ist allerdings nur möglich, wenn der Vertrag eine wirksame Preisänderungsklausel enthält. Für die Gestaltung solcher Klauseln schreibt § 24 Abs. 4 AVBFernwärmeV vor, dass sie „sowohl die Kostenentwicklung bei Erzeugung und Bereitstellung der Fernwärme durch das Unternehmen als auch die jeweiligen Verhältnisse auf dem Wärmemarkt angemessen berücksichtigen“ müssen. Allerdings hat der Bundesgerichtshof in einigen Entscheidungen aus dem Jahr 2011 Preisänderungsklauseln in Fernwärmelieferverträgen als unwirksam angesehen, weil sie das nötige Maß an Transparenz vermissen ließen oder keine ausgewogene Regelung enthielten (zum Beispiel BGH, Urteil vom 6.4.2011, Az.: VIII ZR 66/09; Urteil vom 13.07.2011, Az.: VIII ZR 339/10)

Hierbei fällt – vorbehaltlich der Nutzung der „Besonderen Ausgleichsregelung“ – grundsätzlich die EEG-Umlage in voller Höhe an. Ersparnisse bei der Stromsteuer, Netzentgelte, netzbezogene Umlagen und Abgaben sowie bei der Energiesteuer für die eingesetzten Brennstoffe sind prinzipiell auch hier möglich. Allerdings dürfte es auch Inhalt der Vertragsverhandlungen sein, inwieweit der Contractor diese Vorteile an seinen Kunden weitergibt.

## KWKG, EEG & Förderungen

Wir empfehlen Ihnen ausdrücklich das Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG) sowie das EEG zu sichten. Darüber hinaus können Förderungen von Interesse sein, die wir Ihnen als Quelle im Anhang zur Verfügung stellen.

## Empfehlungen für Energiegenossenschaften

### Abschließende Empfehlungen

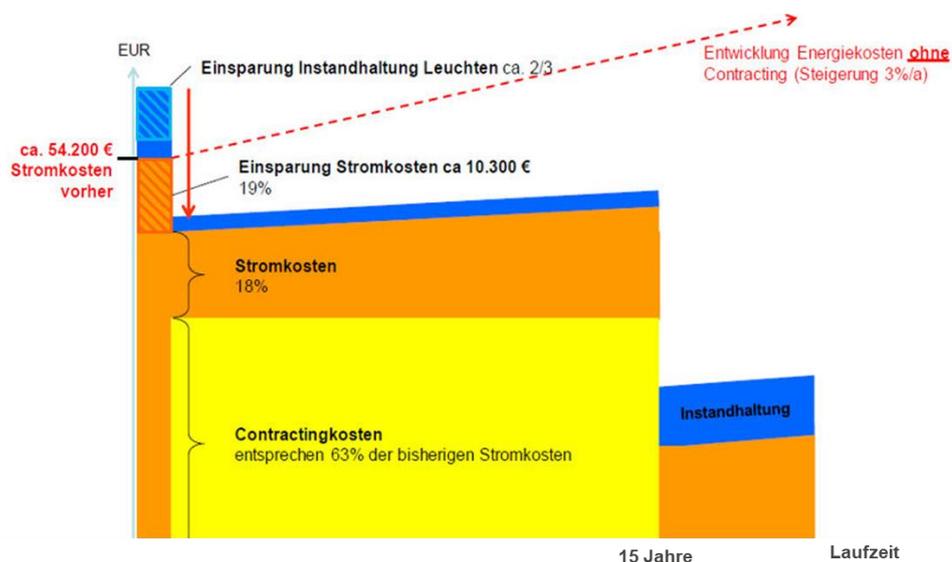
1. Es gibt bisher viele Praxisbeispiele auf energiegenossenschaftlicher Ebene. Insofern kann man von einer guten Wirtschaftlichkeit und langfristigem Planungshorizont ausgehen. Ferner können mit qualifizierten Energiegenossenschaften Erfahrungen ausgetauscht werden.
2. Einige Energiegenossenschaften berichten in der Kommunikation mit Gemeinden von anfänglichem Zögern, was aber als eine überwindbare Hürde dargestellt wird, wenn durch die regionale Verankerung des genossenschaftlichen Ansatzes entsprechendes Vertrauen geschaffen werden kann.
3. Für das richtige strategische Vorgehen in der Projektakquise gibt es keine Allheil-Mittel. Jedoch kann definitiv zur Direktansprache geraten werden!
4. Viele Energiegenossenschaften sprechen von der Erfahrung, dass Aufklärungsarbeit geleistet worden sei und dann Contractingprojekte von den potenziellen Contractingnehmern selbst umgesetzt wurden. Versuchen Sie daher zeitnah einen kleinen Vorvertrag (Exklusivität, Entgelt für Vorarbeiten) aufzusetzen, so dass Sie nicht umsonst gearbeitet haben. Nutzen Sie zudem Musterverträge und halten Sie diese schlank.  
  
Lösungsalternative falls ein Vorvertrag auch nicht zielführend ist: bieten Sie den direkten Kauf der Energieeffizienzkomponenten an. Unternehmen bekommen von vielen Anbietern Komponenten angeboten. Die Energiegenossenschaft bietet jedoch eine herstellerunabhängige Beratung und entwickelt ein maßgeschneidertes Energieeffizienzkonzept. Auch hier lässt sich zumindest ein margenträchtiges Einmalgeschäft erzielen.
5. Schützen Sie sich vor Zahlungsausfällen und möglichen Insolvenzen des Contractingnehmers. Anbieter von Bürgschaftsversicherungen existieren am Markt. Holen Sie sich Angebote ein und preisen Sie diese in die Contracting-Rate mit ein. Darin sollte auch die notwendige Haftpflichtversicherung für das Geschäftsfeld einberechnet werden.
6. Prüfen Sie Ihre internen personellen und zeitlichen Ressourcen. Ein Wartungsvertrag bringt Ihnen zusätzliche Einkünfte sollte aber auch im Einklang mit ehrenamtlichen und/oder hauptamtlichen Strukturen stehen.
7. Gewerbeunternehmen und Gemeinden können die Energieeffizienzmaßnahme auch öffentlichkeitswirksam nutzen. Zeigen Sie als also auch positive Reputationsmöglichkeiten auf. Ebenso können Mitarbeiter eines potenziellen Contractingnehmers sich an der Finanzierung beteiligen und Mitglieder Ihrer Energiegenossenschaft werden.

Folgende Beispiele sollen Ihnen aufzeigen, wie andere Energiegenossenschaften Energiespar- und Energieliefercontracting-Projekte umgesetzt haben.

Good Practices von  
Energiegenossen-  
schaften

### I. Good Practice: Energiesparcontracting bei Straßenbeleuchtung

Mitte 2013 waren die Weichen bei der BürgerEnergieGenossenschaft Riss eG fürs Einsparcontracting im Bereich Straßenbeleuchtung in Warthausen gestellt worden. Die Umsetzung des ersten Bauabschnitts war 2014 abgeschlossen. Mit dem zweiten Bauabschnitt wurden 2015 weitere Bereiche erneuert. Durch die Umstellung von 525 Lichtpunkten in 72 Straßen von sieben Ortsteilen auf LED-Technik spart die Kommune durch den langfristigen Contracting-Vertrag Energiekosten und muss sich nicht mehr um die Instandhaltung der Lampen kümmern. Die Investitionskosten für die Genossenschaft betragen rund 238.000 €. Gefördert wurde diese Maßnahme durch das Umweltministerium Baden-Württemberg. „Dies ist ein sehr gutes Beispiel dafür, dass Genossenschaften in Kommunen bestimmte Aufgaben übernehmen können“, kommentierte BWGV-Präsident Dr. Roman Glaser beim Energietag im Oktober 2016. Minister Untersteller ergänzte damals: „Energieeffizienz ist das zweite große Standbein der Energiewende. Deshalb fördern wir Initiativen wie die in Warthausen zwischen Gemeinde und Genossenschaft. Solche Projekte haben Zukunft.“ Folgende Abbildung zeigt die Kostenentwicklung bzw. -einsparung für den Contractnehmer während der Vertragslaufzeit in Warthausen.



Quelle: <https://www.wir-leben-genossenschaft.de/de/Mehrere-Standbeine-fur-den-Erfolg-3045.htm>

## II. Good Practice: Energieliefercontracting

Die Energiegenossenschaft Odenwald (EGO) hat in Kooperation mit der Stadt Griesheim auf dem Gelände der städtischen Kläranlage ein neues Blockheizkraftwerk (BHKW) gebaut, welches am 20. Februar 2015 offiziell an die Stadt Griesheim übergeben wurde. Das vormals vorhandene BHKW war in die Jahre gekommen, erreichte zuletzt wirtschaftlich schlechte Wirkungsgrade und musste 2014 komplett außer Betrieb genommen werden. Eine erhebliche Faulgasmenge wurde daher ungenutzt abgefackelt. Eine Modernisierung war nun unumgänglich und sollte damit vor allem die Stromerzeugung erhöhen, die dann für die Kläranlage selbst genutzt werden kann. Derzeit verbraucht die Kläranlage laut Energiebericht des Umweltamtes rund 1,4 Millionen Kilowattstunden im Jahr. Nun wird ein Großteil des Energiebedarfes durch das BHKW produziert und an gleichem Ort durch die Kläranlage verbraucht. „Das führt zu einer Entlastung der Betriebskosten, kommt dem Gebührenzahler zugute und ist ein aktiver lokaler Beitrag zum Klimaschutz.“, beschreibt Bürgermeisterin Gabriele Winter das Projekt. Von der EGO errichtet und finanziert wird die Anlage nun von der Stadt gepachtet und betrieben. Die Investitionskosten lagen bei ca. 600.000 € und führen zu einer deutlichen Einsparung der laufenden Energie- und Betriebskosten. „Das Konzept ist auch für weitere Anlagen in anderen Städten und Gemeinden nachahmenswert und umsetzbar. Darüber hinaus können wir dank unserer Rechtsform die Bürger beteiligen.“, so Thomas Mergenthaler, Vorstandsmitglied der EGO.



Quelle: <http://www.energiegenossenschaft-odenwald.de/index.php/energieerzeugung/bhkw>

### III. Good Practice: Energiesparcontracting mit Gewerbeunternehmen

Die EnerGeno Heilbronn-Franken eG hat sich zum Ziel gesetzt, das Geschäftsfeld Energiesparcontracting gewinnbringend zu erschließen. Pilotkunde war das Second-Hand-Kaufhaus GildeCenter der Aufbaugilde. Hier hat die Genossenschaft die komplette Beleuchtung ausgetauscht. Die helleren neuen Lampen sparen über die Hälfte der Stromkosten ein. Die EnerGeno hat die Investition in die 320 Leuchten in Höhe von etwa 35.000 € übernommen.

272.825 kWh verbrauchte die Beleuchtung einer Heilbronner Lagerhalle, bevor die EnerGeno Heilbronn-Franken eG mit einem neuen Lichtkonzept und Lampentausch 85 % Einsparungen erreichen konnte. Die komplette Beleuchtung wurde dabei zunächst auf energiesparende T5-Leuchten umgerüstet. Durch den Einsatz von patentierten Hochleistungsreflektoren wird die Lichtausbeute zusätzlich maximiert. Die folgende Abbildung stellt die Verbrauchs- und Kostensituation vor und nach dem Energiesparcontracting dar.

12 Stunden, 280 Tage	2.800 Stunden p.a.
400 alte T8-Leuchten je 75 W	84.000 kWh
Alte Stromkosten	15.960 €
320 neue T5-Leuchten mit Reflektor, je 35W	31.360 kWh
Neue Stromkosten	5.958 €
Verbrauchs-Reduktion	52.640 kWh
Stromkosten-Einsparung	10.002 €
Strompreis pro kWh	0,19 €

Quelle: EnerGeno Heilbronn-Franken eG

Sobald ein Mitarbeiter einen Lagergang betritt, wird zudem innerhalb von 0,7 Sekunden die Beleuchtung von 10% Minimalhelligkeit auf die volle Lichtstärke gedimmt, was ebenfalls Einspareffekte bewirkt.

Nachfolgend sehen Sie die einzelnen Prozessschritte des Energiesparcontractings der EnerGeno:



Quelle: EnerGeno Heilbronn-Franken eG

### **Weitere Praxisbeispiele:**

<https://www.energienetz-hamburg.de/aufruf/>

<http://www.begin-eg.de/projekte/pv-anlagen-in-der-branchweilerhofstr-in-neustadtweinstr/>

<http://beg-fs.de/projekte/>

### **Weiterführende Informationen**

<https://www.kompetenzzentrum-contracting.de/contracting/contracting-modelle/>

<https://www.bmwi-energiewende.de/EWD/Redaktion/Newsletter/2016/05/Meldung/direkt-erklaert.html>

<https://www.energiecontracting.de/1-definition-info/contracting-formen/energieliefer-contracting.php>

### **Leitfäden:**

[https://www.buendnis-buergerenergie.de/fileadmin/user\\_upload/Energieeffizienz\\_Broschuere-Energiesparen\\_in\\_Buergerhand.pdf](https://www.buendnis-buergerenergie.de/fileadmin/user_upload/Energieeffizienz_Broschuere-Energiesparen_in_Buergerhand.pdf)

<https://www.dena-expertenservice.de/arbeitshilfen/praxishilfen-contracting/>

<https://www.kompetenzzentrum-contracting.de/umsetzungshilfen/tools-praxishilfen/>

[https://www.kea-bw.de/shop/shop-kategorien/?tt\\_products%5Bcat%5D=15&cHash=e0078b0f3704a11c6716b9269a631928](https://www.kea-bw.de/shop/shop-kategorien/?tt_products%5Bcat%5D=15&cHash=e0078b0f3704a11c6716b9269a631928)

<https://www.energiekompetenz-bw.de/contracting/wissensportal/webinar-datenbank/>

<https://www.energieland.hessen.de/energiespar-contracting>

<https://www.energiecontracting.de/1-definition-info/literatur/literatur.php?sektor=Contracting&rubrik=Allgemein>

## KWKG, EEG & Förderungen

KWKG - <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=011270038e75b80b4a069dee4e3cad22;views;document&doc=7954>

EEG - [https://www.gesetze-im-internet.de/eeg\\_2014/](https://www.gesetze-im-internet.de/eeg_2014/)

IKU – Energetische Stadtsanierung – Quartiersversorgung -  
<http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=011270038e75b80b4a069dee4e3cad22;views;document&doc=11602>

KfW-Energieeffizienzprogramm – Produktionsanlagen/-prozesse -  
<http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=011270038e75b80b4a069dee4e3cad22;views;document&doc=12530>

Maßnahmen zur Nutzung erneuerbarer Energien im Wärmemarkt  
(Marktanreizprogramm) - Programms "Erneuerbare Energien Premium" -  
<http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=011270038e75b80b4a069dee4e3cad22;views;document&doc=7739>

## Videos:

Was ist Energiecontracting? – Erklärfilm  
<https://www.youtube.com/watch?v=5z7O7d1otYo>

Webinar Energiesparcontracting in öffentlichen Liegenschaften  
<https://www.youtube.com/watch?v=b-CbvLUkv2Q>

Energieliefer-Contracting: Beispiel Wohnsitzlosenheim Emmendingen  
[https://www.youtube.com/watch?v=SNX\\_SkelN1U](https://www.youtube.com/watch?v=SNX_SkelN1U)

## Musterverträge:

[http://www.bafa.de/BfEE/DE/Energiedienstleistungen/Contracting/Mustervertraege/mustervertraege\\_node.html](http://www.bafa.de/BfEE/DE/Energiedienstleistungen/Contracting/Mustervertraege/mustervertraege_node.html)

[https://www.bfee-online.de/SharedDocs/Downloads/BfEE/DE/Energiedienstleistungen/Mustervertraege/mustervertrag\\_bdew\\_contracting.html](https://www.bfee-online.de/SharedDocs/Downloads/BfEE/DE/Energiedienstleistungen/Mustervertraege/mustervertrag_bdew_contracting.html)

<https://www.energiecontracting.de/3-praxishilfen/recht-vertraege/mustervertraege/mustervertraege.php>

<https://www.buergschaftsbank.de/buergschaftsbank/fuer-kreditinstitute/news/archiv/detailansicht/item/440-jetzt-neu-mustervertrag-fuer-energiespar-contracting>



Gemeinsam für  
den Klimaschutz

**Herausgeber:**

**DGRV – Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e. V.**

Pariser Platz 3  
10117 Berlin

Tel.: 030 2024169-00  
Fax: 030 2024169-85

E-Mail: [info@dgrv.de](mailto:info@dgrv.de)  
Internet: [www.dgrv.de](http://www.dgrv.de)

V. i. S. d.P.: Eckhard Ott, Andreas Schneider  
Stand: Dezember 2018