

# Moderne Energie ohne Investition

Mit Contracting kann die Energieversorgung quasi outgesourct werden / Dem Hauptvorteil, dass kein eigenes Kapital benötigt wird, stehen aber auch Nachteile gegenüber

**STUTTGART/GROSS-ZIMMERN.** Der Hotelier oder Gastronom investiert vorzugsweise in Bereiche, in denen der Gast direkt davon profitiert. Die gebäudetechnischen Anlagen gehören meist nicht dazu. So mancher Gastgeber, bei dem etwa die Modernisierung der Heizungstechnik ansteht, beschäftigt sich deshalb mit dem Thema Contracting.

## Kostenersparnis als Lohn

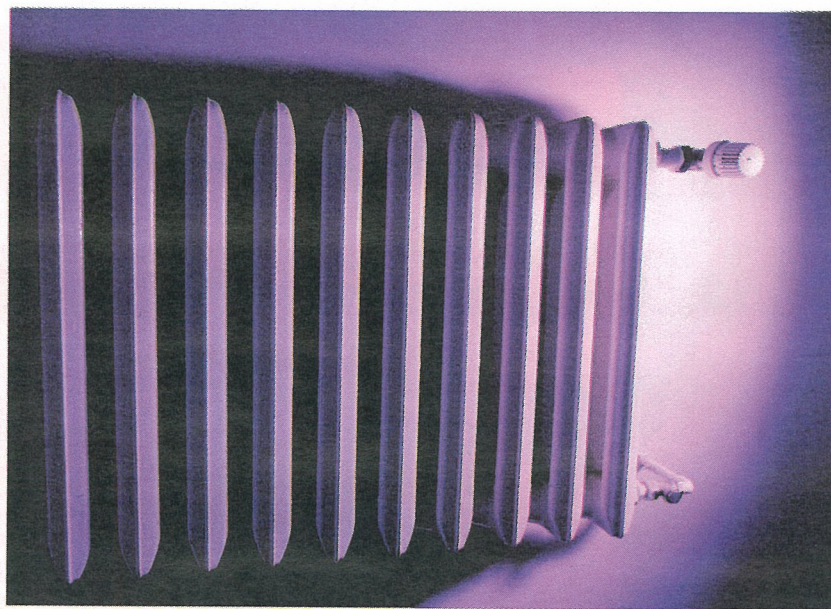
Der erste Contractor war vermutlich der Erfinder der Dampfmaschine, James Watt. Er bot seinen potenziellen Kunden an, ihnen kostenlos eine solche Maschine zu überlassen und für fünf Jahre den Kundendienst zu übernehmen. Watt garantierte, dass die Kohle für die Dampfmaschine weniger Kosten verursachen würde als das Futter der Pferde, die die gleiche Arbeit verrichteten. Als Lohn verlangte er ein Drittel der Einsparungen.

Das Contracting hat viel Ähnlichkeit mit Outsourcing oder Leasing.

Der Contractor investiert in technische Anlagen, betreibt die Anlagen und liefert das Erzeugnis der Anlagen (zum Beispiel Wärme) an den Kunden. Zwischen Contractor und Kunde wird ein langfristiger Vertrag, meist über 15 bis 20 Jahre geschlossen. Es gibt eine Vielzahl von Varianten.

Die wichtigsten sind das Performance-Contracting und das Anlagen-Contracting. Beim Performance-Contracting werden Anlagen und Gebäude modernisiert und optimiert, um den Energieverbrauch zu senken. Die erzielten Einsparungen werden zur Finanzierung des Contracting herangezogen. Das Anlagen-Contracting befasst sich mit der Errichtung von Anlagen und dem Verkauf der erzeugten Energie.

Von Umweltschützern empfohlen, wird das Contracting von Energieversorgern und Errichtern gebäudetechnischer Anlagen angeboten. Contracting-Modelle dienen primär dazu, Barrieren zur Umsetzung von Ener-



**Einfach aufdrehen:** Für den Gast zählt nur das warme Zimmer. Der Hotelier muss darauf achten, dass die Energie ökonomisch und ökologisch erzeugt wird

Foto: Imago

giesparmaßnahmen und Modernisierungen zu überwinden. Ist das Contracting, wie häufig dargestellt, aber auch für einen Hotelbetreiber der Kö-

nigsweg zur Modernisierung technischer Anlagen? Von den Anbietern und Befürwortern werden folgende Vorteile angeführt:

1. Modernisierung und Optimierung technischer Anlagen ohne Investitionen seitens des Immobilieneigentümers oder Betreibers.
2. Der Kunde kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren und muss sich nicht mit Planung, Errichtung und Betrieb der technischen Anlagen befassen.
3. Der Contractor ist Spezialist auf seinem Gebiet und trägt alle technischen und finanziellen Risiken des Projekts.

Doch diese scheinbare Bequemlichkeit hat ihren Preis. Der Contractor liefert dem Kunden die direkt nutzbare Energie. Der Energiepreis enthält die Kosten der Investition, die Kosten für Betrieb und Wartung sowie den Brennstoff. In den Energiepreis wird natürlich auch ein Gewinn einkalkuliert. Insgesamt ergibt sich ein vergleichsweise hoher Energiepreis.

Auch bietet Contracting nicht die erhöhte Flexibilität wie sie üblicherweise bei Outsourcing erreicht wird. Im Gegenteil: Die Vertragspartner sind sehr lange aneinander gebunden. Sollte irgendwann Unzufriedenheit mit den Contracting-Leistungen entstehen, besteht nur selten eine Möglichkeit sich hiergegen wirksam zur Wehr zu setzen. Hier steht, anders als bei einem Energielieferanten mit vielen Kunden (wie ein Fernwärmeversorger), der Contracting-Nehmer dem Contractor ziemlich alleine gegenüber.

## Lange Vertragsbindung

Somit erfordert der Abschluss eines Contracting-Vertrags eine gründliche Analyse und Vorbereitung. Neben den technischen Aspekten sind auch eigentumsrechtliche Fragen zu klären. Dies ist in gepachteten Objekten oft schwierig.

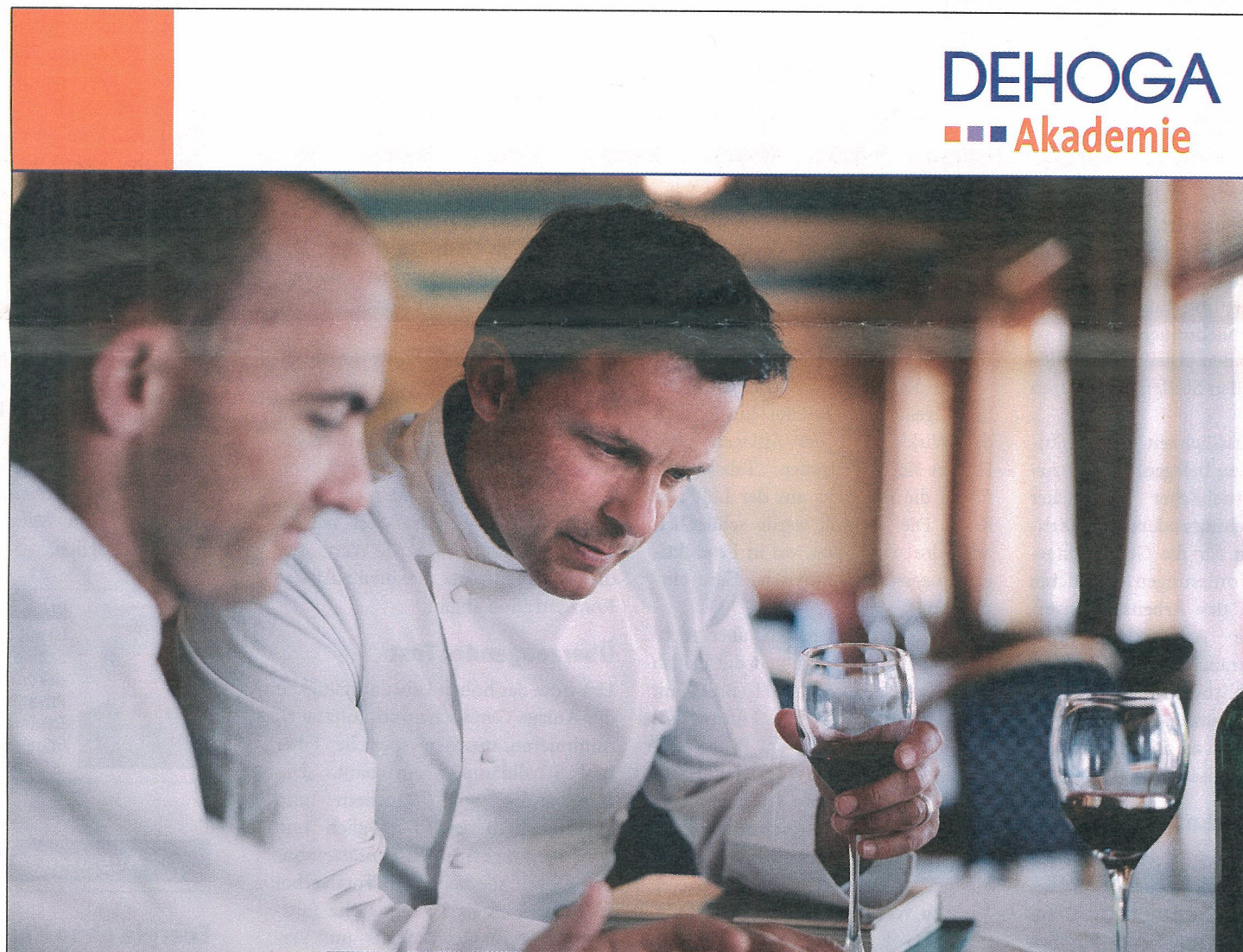
Deshalb sollte der Hotelier in jedem Einzelfall sehr genau prüfen, ob Contracting für ihn eine günstige Lösung ist. Auf unabhängige fachliche Unterstützung sollten er hierbei auf keinen Fall verzichten.

Gerhard Peters

Der Autor war Technischer Direktor der Accor Hotellerie Deutschland und ist heute selbstständiger Berater für Energiefragen.

► [www.autark-fm.de](http://www.autark-fm.de)

Anzeige



**DEHOGA**  
Akademie

## Wein trennt die Spreu vom Weizen

Über  
**30% Rabatt**  
für DEHOGA-Mitglieder\*

### FachBrief Wein – Kompetenz für edle Tropfen

In guten Restaurants kann die Küche gut kochen und der Gast gut essen. In Spitzenrestaurants schaffen Küche und Service aus Essen und Wein ein kulinarisches Gesamterlebnis, bei dem das Ganze weit mehr ist als die Summe seiner Teile. Und in der DEHOGA Akademie lernen Sie, wie das geht.

Weinexperten der „Grand-Jury-Européen“ zeigen Ihnen in 4 Kursen über 5 Tage, wie und warum die Weinauswahl die Spreu vom Weizen trennt. Werden Sie mit dem FachBrief Wein Insider in dieser faszinierenden Welt – die nächste Reihe startet am 19. März 2007 (jeder Kurs kann auch einzeln gebucht werden).

Informieren Sie sich auch über unsere FachBriefe zu den Themen Service, Entremetier, Saucier, Gardemanger, Pâtisserie, Bar und Empfang.

[www.dehoga-akademie.de](http://www.dehoga-akademie.de)

\* Paketpreis für Mitglieder aller DEHOGA-Landesverbände 630,- Euro zzgl. MwSt.

DEHOGA Akademie • Hausener Straße 19 • 73337 Bad Überkingen • 0 73 31 - 9 32 50-0 • [info@dehoga-akademie.de](mailto:info@dehoga-akademie.de)

## Contracting

**Investitionen trägt** der Contractor und wird damit Eigentümer der betreffenden Anlagen. Er liefert das Produkt der Anlagen, meist Wärme oder Strom, an das Hotel.

**Anbieter** von Contracting-Leistungen sind Errichterfirmen gebäudetechnischer Anlagen und Energieversorger.

**Vom Contractor** gelieferte Energie ist meist teuer, da Investitionskosten, Wartung und Gewinn des Contractors sich in den Preisen niederschlagen.

**Vertragslaufzeiten** sind meist sehr lang und binden die Partner häufig über 15 bis 20 Jahre aneinander. Preisanpassungsformeln sehen zum Beispiel eine regelmäßige Anpassung (Erhöhung) der Energielieferpreise vor.

**Der Contractor** wird in der Regel Eigentümer der betreffenden Anlagen im Objekt des Kunden. Dies erfordert die Klärung und Abgrenzung eigentumsrechtlicher Fragen zwischen Contractor und Immobilieneigentümer.