

**Dipl.-Ing. Jörg Probst, GERTEC GmbH - Ingenieurgesellschaft**  
Kapitel aus: „Zukunftsmärkte für Ingenieurbüros“, Hrsg. Dietmar Goldammer  
ISBN 3-481-01317-5 - Verlagsgesellschaft Rudolf Müller

## **Energiecontracting - Anwendungsmöglichkeiten in der kommunalen Gebäudebewirtschaftung**

### **1. Der Gegenstand**

Die Konsolidierung der Haushalte von Bund, Ländern und Kommunen ist das vorrangige politische Ziel der kommenden Jahre. Die sich verstärkenden Liquiditätsengpässe der öffentlichen Haushalte zwingen dazu neue Steuerungs- und Finanzierungsinstrumente zu nutzen und so die Drittmittelfinanzierung in erhöhtem Maße anzuwenden. Die Betriebs- und damit auch die Energiekosten sowie die rationelle Energiebereitstellung in öffentlichen Gebäuden sollen einen Beitrag zur Kostenentlastung leisten. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, daß das von der Bundesregierung gesteckte Ziel bis zum Jahr 2005 die CO<sub>2</sub>-Emission in Deutschland um 30% im Verhältnis zum Jahr 1987 nur mit erheblichen Anstrengungen zu mindern ist.

### **Definitionsversuche**

Auf der Suche nach einer Definition von Contracting und von Contractingmaßnahmen bietet sich ein weites Feld. Nicht selten sind Definitionsversuche anbieterseitig geprägt und umfassen die Begriffe Finanzierung, Energiebereitstellung, Bewirtschaftung, Dienstleistung und vieles andere mehr. So findet sich häufig die folgende Definition:

*Contracting bezeichnet die vertraglich fixierte Übertragung von Aufgaben der Energiebereitstellung und der Energiebewirtschaftung auf ein Dienstleistungsunternehmen.*

Dabei fehlen wesentliche Bestandteile in dieser Definition, die den Contracting-Prozeß erst erfolgreich machen können. So ist die Definition wie folgt zu erweitern:

*Dabei werden von den Contractingnehmern Garantien zu den eingesparten Kosten bzw. den vorzunehmenden Investitionen oder zur Qualität des Betriebes abgegeben und die Investitions- und die Betriebsrisiken übernommen.*

## Geschichte:

Dabei ist Contracting keinesfalls eine Erfindung der 90er Jahre, vielmehr hat schon James Watt mit der Erfindung der Dampfmaschine erste Contractingmodelle initiiert.

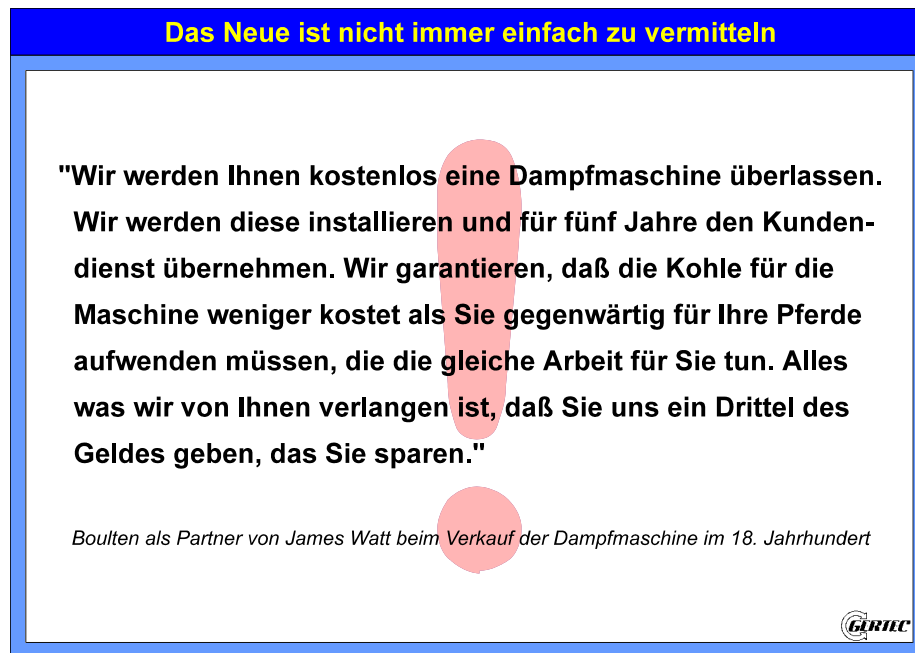


Bild 1: James Watt/Contracting

## Wesensbestandteile:

Um Contracting zu einem den Zielen des Contractingnehmers angepaßten Instrument zu machen, ist es erforderlich, sich die Wesensbestandteile vor Augen zu führen. Zunächst liegt in einer Vielzahl von öffentlichen Gebäuden aber auch in der Privatwirtschaft ein erhebliches Rationalisierungspotential vor und nicht selten läßt sich ein erheblicher Investitionsstau ausmachen. Dabei herrscht ein deutlicher Kostendruck, so daß eine Realisierung von Energiesparmaßnahmen erforderlich ist. Dem gegenüber steht die Privatwirtschaft, die sowohl in der Lage ist die erforderlichen Dienstleistungen zu erbringen als auch freie Finanzmittel zur Verfügung zu stellen, um die Realisierung geeigneter Rationalisierungsmaßnahmen zu ermöglichen.

## Auf der Suche nach Sicherheit

Gekennzeichnet ist der Entscheidungsprozeß durch ein erhebliches Sicherheitsbedürfnis aller Beteiligten. Die Finanzmittel sollen aus Sicht des Anlegers rentierlich angelegt sein. Der Betrieb soll sicher funktionieren und den Contractingnehmer mit möglichst wenig Entscheidungen belasten. Die vorgeschlagenen Maßnahmen sollen die versprochene Effizienz erreichen und entsprechende Kosteneinsparungen ermöglichen, ohne dabei den gewohnten Betrieb zu gefährden oder zu unterbrechen.

Um zu einem geeigneten Contracting je nach Anforderung zu gelangen, ist es daher bereits zu Beginn erforderlich, die unterschiedlichen Bedürfnisse und Ausgangssituationen zu definieren und in der ersten Stelle des Pflichtenheftes detailliert zu beschreiben.

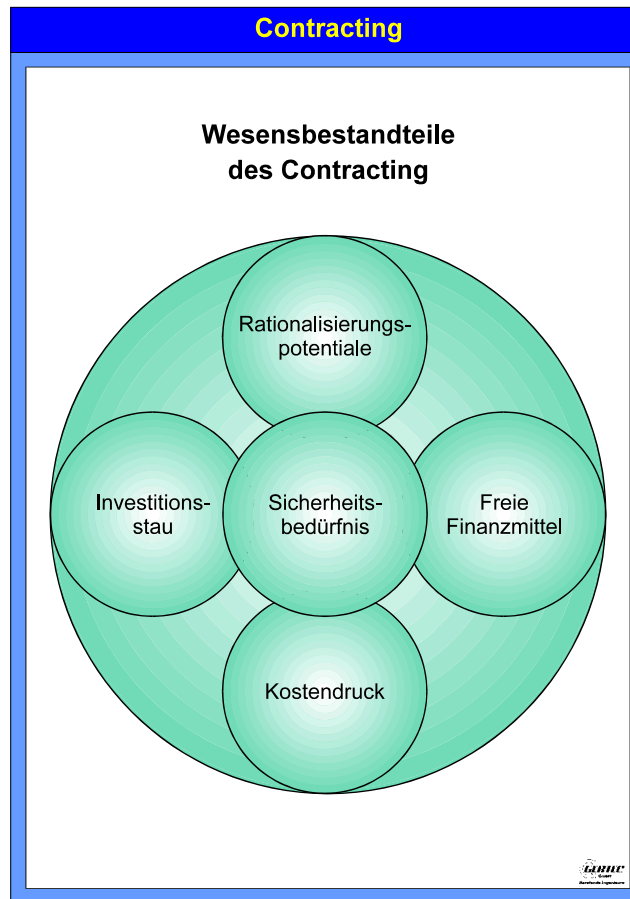


Bild 2: Wesensbestandteile des Contractings z. B. in Krankenhäusern oder öffentlichen Gebäuden

Für den Erfolg eines Contractingverfahrens ist es von entscheidender Bedeutung, die Ziele bereits zu Beginn zu formulieren. Im wesentlichen stehen dabei

- die Kostenreduktion der Betriebskosten,
- die Erhöhung der Funktionalität der vorhandenen Anlagen und
- die Umweltentlastung durch Rationalisierungsmaßnahmen

im Vordergrund. Dabei sollen Finanzmittel verwandt werden, die von dritten Partnern stammen und somit nicht die eigenen z.T. auch nicht mehr vorhandenen Liquiditätsreserven berühren.

## 2. Der Markt

Der vorhandene Gebäudebestand in der Bundesrepublik und die Vielzahl gebäudetechnischer Anlagen sind aufgrund ihres Alters und der z.T. überholten Technik nicht selten in sanierungs- und erneuerungsbedürftigem Zustand. Das gesamte Energieeinsparpotential in Deutschland wird von der Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages in ihrem Gutachten über die Vorsorge zum Schutz der Klima-atmosphäre auf ca. 35 - 45% geschätzt. Dies entspricht ca. 70 - 90 Mill. DM pro Jahr. Davon ist hier jedoch nur ein Teil unter heutigen Gesichtspunkten wirtschaftlich umsetzbar und auch davon wiederum nur ein Teil über Contracting zu realisieren.

Das tatsächliche Maßnahmenvolumen für Energiesparcontracting wird in Deutschland gegenwärtig auf ca. 10 Mill. DM pro Jahr geschätzt. Dabei dürfte der öffentliche Bereich, d.h. der Bund, die Länder und die Kommunen mit etwas 10% an diesem Potential beteiligt sein<sup>1</sup>. Dabei setzt sich dieser Markt im wesentlichen aus zwei Hauptgruppen zusammen. Das sind zum einen Anlagencontracting und zum anderen Einsparcontracting.

### Formen:

Anlagencontracting umfaßt die Finanzierung, die Planung und den Bau sowie den Betrieb von Anlagen durch das Contractingunternehmen. Die Vergütung erfolgt entsprechend der erbrachten Leistung.

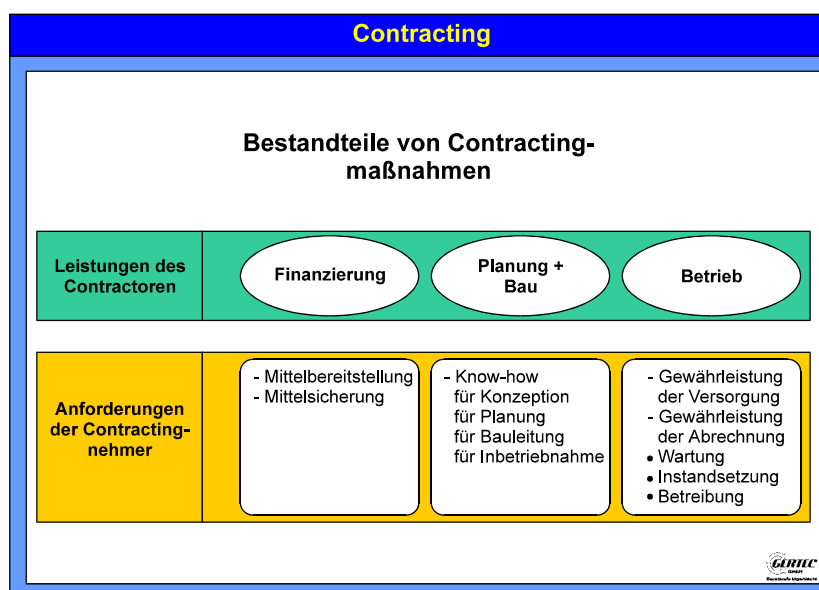


Bild 3: Bestandteile von Contractingmaßnahmen

Bei Energieeinsparcontractingmaßnahmen liegen die Leistungen des Contractingunternehmens ebenfalls in der Finanzierung, der Planung und dem Bau sowie dem Betrieb der Anlage, sie werden jedoch ergänzt durch die Garantie der zu erwirkenden Einsparung. Diese Garantie erfolgt auf unterschiedlichem Wege.

Ein in Deutschland verbreiteter und juristisch wie wirtschaftlich bearbeiteter Vertrag ist durch die Landesregierung in Hessen erstellt worden und in einem Musterleitfaden zusammengefaßt<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Quelle Cromm G.: Drittfinanzierung aus Sicht der staatlichen Hochbauverwaltung

<sup>2</sup> Hessisches Ministerium für Umwelt, Energie, Jugend, Familie und Gesundheit: Contracting-Leitfaden für öffentliche Liegenschaften des Landes Hessen; erstellt durch die Arbeitsgemeinschaft Berliner Energieagentur GmbH, Kommunalkonsult GmbH und RA Hans-G. Schubert

### 3. Chancen und Risiken

Der zunächst von Anbietern und Nachfragern überaus positiv eingeschätzte Contractingmarkt und hier im besonderen der Markt für Energieeinsparcontracting ist zunächst überbewertet worden. Gegenwärtig entstehen neben einer ganzen Anzahl von Maßnahmen im Anlagencontracting auch Musterbeispiele für Energieeinsparcontracting. Gefördert durch die konsequente Durcharbeitung durch das bereits zitierte Vertragswerk aus Hessen bietet sich nur durch eine sehr genaue Definition der Leistungen des Contractingunternehmens eine Erfolgchance.

#### **Einsparcontracting ohne Wünsche**

Wie die aktuellen Beispiele z.B. in der deutschen Sporthochschule in Köln, in dem Contractingpool in Düsseldorf oder auch Fernwärmelieferungsverfahren in Unna zeigen, ist es von wesentlicher Bedeutung, Contractingverfahren nicht mit unwirtschaftlichen Maßnahmen zu belasten. Hier liegen wesentliche Risiken der bisherigen Verfahren. Nicht selten gehen Kommunen davon aus, umfangreiche Wunschlisten für Solarkollektoranlagen, Blockheizkraftwerke, photovoltaische Anlagen und Detailausstattung von Schulgebäuden im Rahmen von Contracting gar noch im Rahmen von Energieeinsparcontracting umsetzen und realisieren zu können. Diese Maßnahmen gehören ganz eindeutig nicht in Gebäudepools, gehören nicht in Contractingverfahren mit Einspargarantien, sondern in Anlagencontracting.

Das heißt, in Gebäudepools gehören lediglich Gebäude hinein, in denen wirtschaftlich umsetzbare Maßnahmen enthalten sind. Auch muß es dem Contractingunternehmen überlassen bleiben, Vorschläge zu machen, für dessen Realisierung sie letztlich wirtschaftlich verantwortlich sind und deren Haftung sie übernehmen können.

Die häufig vorliegende Überlastung mit Maßnahmen, die aus dem politischen Raum entsteht, führt das Contractingverfahren an dieser Stelle ad absurdum.

Entsprechend ist es erforderlich, die Anforderungen detailliert im Pflichtenheft zu beschreiben. Im wesentlichen sind es:

- Potentiale der Kostenreduktion und Senkung der späteren Betriebskosten.
- Die optimale und dauerhafte Senkung der jährlichen Kosten.
- Die Erhaltung des Gebäudewerts bzw. dessen Steigerung.
- Die Erhöhung der Funktionalität der vorhandenen Anlagen.
- Die Umweltentlastung durch Rationalisierungsmaßnahmen.

Das Hauptaugenmerk bei Contractingmaßnahmen liegt dabei häufig auf regelungstechnischen Anlagen. Daneben sind die Investitionen im Kesselbereich sowie im Rahmen der Energieverteilung im Gebäude zentrale Bestandteile.

#### 4. Nutzer

Zu den Nutzern oder auch Contractingnehmern zählen in den meisten Fällen Eigentümer bzw. Nutzer von Gebäuden in praktisch allen Verbrauchssektoren. In den bisherigen Contracting Anwendungen stand die Sanierung von Energieerzeugungsanlagen im Vordergrund der Investitionsaktivitäten. Während zusätzliche Maßnahmen zur Reduzierung des Energiebedarfs aufgrund mangelnder Wirtschaftlichkeit nur vereinzelt durchgeführt werden. Es lassen sich entsprechend drei Anwendungsschwerpunkte bzw. Nutzertypen ausmachen:

- Individueller und gewerblicher Sektor,
- Wohngebäudebereich,
- öffentliche Einrichtungen.

Ursprünglich beschränkten sich Contractingaktivitäten auf den industriellen und gewerblichen Verbrauchssektor. Dieser Anwendungsschwerpunkt liegt darin begründet, daß die energieintensiven Produktionen wie beispielsweise der Eisen- und Stahlerzeugung oder der papierverarbeitenden Industrie ein erheblicher Prozeßwärme- und Stromverbrauch beinhaltet. Die Erzeugungskosten von Wärme und Strom können hier durch energieeffiziente Technologien, z.B. durch Kraft-Wärme-Kopplung, erheblich reduziert werden. Die aller Orten aktuellen Outsourcing-Bestrebungen unterstützen den Einsatz von Contracting, so daß die Energieanwendung in einigen Großbetrieben durch Dritte, nicht selten große Energieversorgungsunternehmen, im Rahmen des Outsourcing übernommen worden ist.

Bei Wohngebäuden werden Contractinglösungen schwerpunktmäßig in Form von Wärmelieferungskonzepten sowie Wärmeservicepaketen praktiziert. Für Wohnungsbesitzer, Wohnungsbaugesellschaften und Wohnungsvermieter bieten Contractinglösungen den Vorteil, nicht selbst in die Erneuerung von Heizungsanlagen investieren zu müssen. Darüber hinaus übernehmen Contractoren viele als lästig empfundene Aufgaben des Vermieters, wie z.B. den Service, die Wartung und die Verbrauchsabrechnung mit den Mietern.

Contractingleistungen in öffentlichen Einrichtungen und Gebäudebereichen werden immer relevanter, da die Kommunen angehalten sind, Kostensenkungspotentiale in allen Bereichen auszuschöpfen und aufzuspüren.

Da hierbei die Energieversorgung vielfach vernachlässigt worden ist und die erforderlichen Mittel für die Rationalisierungsmaßnahmen im energetischen Bereich durchaus hoch sind, findet sich hier ein erhebliches Potential für Contracting. Der Anreiz zur kostenbewußten Investitionsplanung und zum effizienten Anlagenbetrieb liegt dann beim Contractingunternehmen. Contractinglösungen werden daher in zunehmendem Maße auch zu energetischen Optimierungen z.B. in Krankenhäusern eingesetzt.

## 5. Partner

Die wesentliche Voraussetzung zur erfolgreichen Durchführung eines Contractingvorhabens ist die Seriosität des Partners bzw. Contractors und seines Angebots. Dabei steht seine Fachkompetenz ebenso im Vordergrund wie seine Betriebserfahrung und die Fähigkeit die Finanzierung auch für größere Maßnahmen zu gewährleisten.

Bei Contractingvorhaben mit großem Finanzierungsaufwand, muß darüber hinaus geprüft werden, inwieweit die Bonität gewährleistet ist.

Für Partner oder Contractoren gelten als Voraussetzung für Contractingdienstleistungen energietechnisches und energiewirtschaftliches Know-how, organisatorische Fähigkeiten, Kenntnisse der Vertragsgestaltung sowie der Zugang zu den finanziellen Mitteln. Im einzelnen sind im Contractinggeschäft folgende Branchen aktiv:

- Energieversorgungsunternehmen und Stadtwerke
- Gewerbebetriebe
- Anlagen- und Komponentenhersteller
- Finanzdienstleistungsunternehmen.

## 6. Wirtschaftlichkeit

Der Betrachtung der Wirtschaftlichkeit sowie der Wirtschaftlichkeitsberechnung kommt bei der Realisierung von Contractingmaßnahmen eine besondere Bedeutung zu. Dies ist darin begründet, daß sowohl der Contractingnehmer als auch der Contractinggeber über den gesamten Zeitraum des Contractingprojektes wirtschaftlich miteinander verbunden sind. Nur durch die reduzierten Energiekosten, die z.B. bei dem Betrieb einer Schule oder einem Krankenhaus entstehen, können die Investitionskosten gedeckt werden. Dabei entstehen die reduzierten Energiekosten z.B. bei der Kommune, die Investitionskosten werden aber durch den Contractinggeber getragen.

Die Verbindung wird durch den Contractingvertrag hergestellt, hier wird unter Zugrundelegung einer Bemessung der alten Energiekosten, in Form einer Baseline eine Bezugsgröße geschaffen und auch die Verwendung der reduzierten Kosten definiert.

Dabei sind ganz unterschiedliche Modelle denkbar.

### **Zeitpunkt der Ausschüttung:**

So kann bei kurzen Contractinglaufzeiten die gesamte Summe der eingesparten Kosten dem Contractingunternehmen zufließen, um so eine möglichst zügige Refinanzierung zu gewährleisten. Der Nutzen für die Kommune entsteht erst nach Ende des Contractingvertrages, es fällt ihr als Eigentümerin eine sanierte Anlage zu, die vielleicht 5-7 Jahre alt ist und sich in gutem Zustand befindet.

Denkbar ist auch, bereits von Beginn des Contractingmodells an, eine Ausschüttung der eingesparten Energiekosten an den Contractingnehmer fließen zu lassen, um so am Erfolg bereits zu Beginn des Projektes zu partizipieren. Dies setzt längere Projektlaufzeiten voraus.

Beide Varianten sind finanziell gleich, bedürfen aber der detaillierten betriebswirtschaftlichen Prüfung.

### **Synergie als Muß-Bestandteil:**

Die Wirtschaftlichkeit von Contractingmaßnahmen ist nur dann gewährleistet, wenn an allen Wesensbestandteilen von Contracting ein Interesse seitens des Contractingnehmers besteht. Nur wenn die **Finanzierung**, die **Planung**, der **Bau** und der **Betrieb** durch Dritte gewährleistet werden soll, kann Contracting ein geeignetes Instrument sein.

Möchte ein Krankenhaus oder eine Kommune die Finanzierung selbst vornehmen, kann ein Hochbauamt die Planung selbst durchführen oder ist eigenes Betriebspersonal zur Verfügung, so daß nicht alle drei Bestandteile von Contracting angefragt werden, ist eine Wirtschaftlichkeit sehr detailliert zu prüfen und häufig nicht gewährleistet.

Wesensbestandteil des Entscheidungsprozesses muß an dieser Stelle immer auch die Überprüfung der Eigenkosten sein, d.h. die Frage ist zu beantworten welche Kosten entstehen z.B. im kommunalen Bereiche bei einer Selbstvornahme der Maßnahme. Hierzu ist es im Speziellen erforderlich, neben den Investitions- und Betriebskosten auch die eigenen Personalkosten einzurechnen.

## **7. Die Modellpalette**

Neben den beschriebenen Maßnahmen des Einspar- oder Anlagencontractings ergibt sich aus der letztgenannten Frage der Wirtschaftlichkeit und der Eigenvornahme immer auch die Frage, muß die Maßnahme durch einen externen Partner vorgenommen werden? Entsprechend haben sich Contractingmodelle entwickelt, die die Möglichkeit des „verwaltungsinternen Contractings“ verfolgen.

Mit dem Begriff Intracting oder auch verwaltungsinternes Contracting oder Stuttgarter Modell genannt, ist eine verwaltungsinterne Einheit beschrieben, die die Contractorrolle übernimmt. Contractornehmer sind die anderen Organisationseinheiten der Verwaltung. Es wird also nicht wie beim Contracting eine Energiedienstleistung aus einer Hand von außen eingekauft, sondern vielmehr durch eine interne Einheit erbracht.

Verwaltungsinternes Contracting kann nicht nur in Kommunen ein Instrument der Ausschöpfung vorhandener Potentiale sein, es bietet sich auch für andere Körperschaften des öffentlichen Rechts wie z.B. Kreise und Landschaftsverbände an.

Neben den eigentlichen Contractingverfahren und Formen verbleiben Sonderformen wie die Projektgesellschaft, die Fondsfinanzierung und viele weitere bekannte Finanzierungsformen.

Contracting						
Varianten und Formen von Contracting						
	Anlagen-contracting	Einspar-contracting	Nutzungs-contracting	Projekt-gesellschaft	Fonds-finanzierung	Eigen-realisation
Leistung	- Wärme-lüftungs- verteilung	- Einspar- garantie	- Nutzungs- überlassung	- Finanzierung - Planung - Bau - Betrieb	- Finanzierung	-,-

Bild 4: Varianten und Formen von Contracting

## 8. Die Rahmenbedingungen

Um zu einer angemessenen und wirkungsvollen Contractingmaßnahme zu gelangen, die den festgelegten Zielen entspricht, empfiehlt es sich eine Marktabfrage durchzuführen<sup>3</sup>.

### Marktabfrage

Nach der Definition der Ziele und des Nutzens sind detailliert die eigenen Daten und Fakten zusammenzustellen, um hiervon ausgehend eine Marktabfrage in Form eines Wettbewerbs durchzuführen. Es empfiehlt sich zweigliedrig vorzugehen und zunächst im Rahmen eines Ideenwettbewerbes den Markt auf seine Innovationen hin abzufragen. Hier sind die Unternehmen gefordert, Maßnahmen vorzuschlagen und diese mit Einsparpotentialen zu verbinden. Dabei läßt sich in den aktuellen Verfahren feststellen, daß deutliche Unterschiede in der Einschätzung der Einsparquoten aber auch der gewählten Technologien bestehen. So gibt es eine Reihe von Contractingunternehmen, die sich verstärkt auf Regelungstechnik konzentrieren, wo hingegen andere sich intensiv mit Investitionsmaßnahmen i.d.R. im Kesselneubau befassen.

<sup>3</sup> Die Frage des Ausschreibungsverfahrens wird nach wie vor widersprüchlich behandelt. Hier empfiehlt sich Prof. Jürgen F. Bauer und Philip Mathey mit dem Gutachten „Rechtliche Anforderungen an Ausschreibung und Vergabe von Energiesparcontractingmaßnahmen im Bereich kommunaler und landeseigener Liegenschaften“, veröffentlicht durch die Energieagentur des Landes NRW unter gleichzeitiger Betrachtung der Stellungnahme von RA Hans-G. Schubert, Berlin unter der Überschrift „Gebietet das Rechtsgutachten Bauer/Mathey zum Contracting bei öffentlichen Bauten (Vergabeverfahren) eine Anpassung der Vergabekonzeption im Contracting-Leitfaden für das Bundesland Hessen

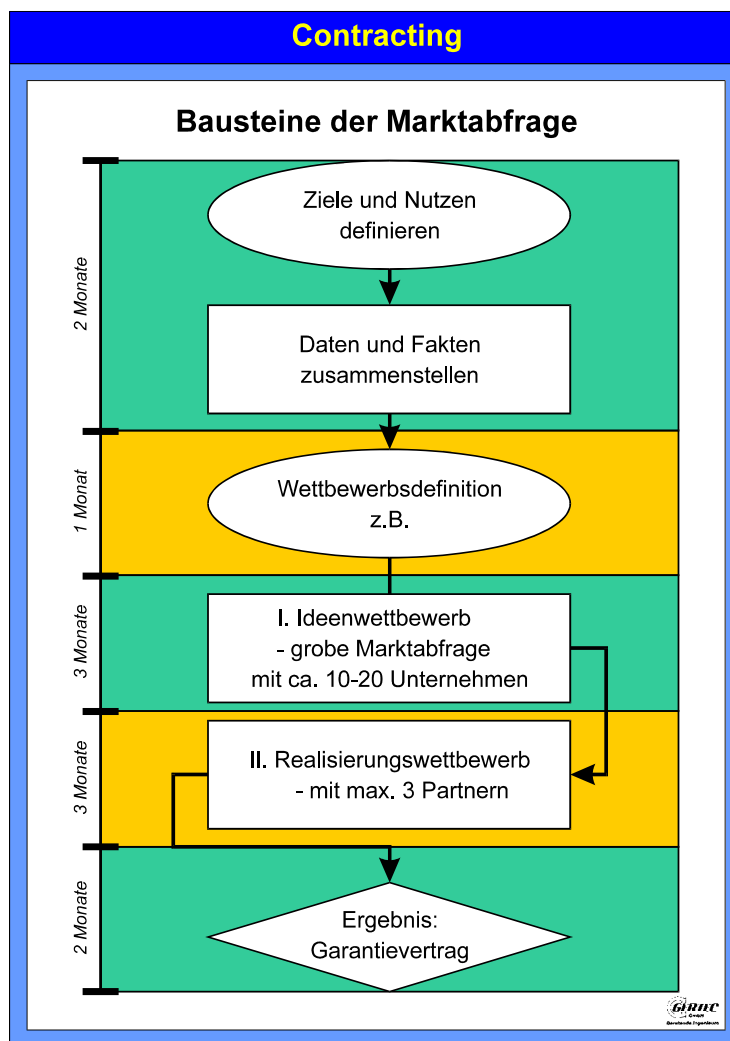


Bild 5: Bausteine der Marktabfrage

Im Realisierungswettbewerb lassen sich dann die vorausgegangenen Ideen verfestigen.

Hier empfiehlt es sich, als Ergebnis des Realisierungswettbewerbs unterschriftsfähige Contractingverträge zu formulieren. Erst die unterschriftsreifen Vertragsunterlagen machen die unterschiedlichen Angebote vergleichbar und binden die Contractingunternehmen in ihrer Aussage.

#### Abschluß eines Contractingvertrages

Im Rahmen des Contractingverfahrens und des Ausformulierens eines Contractingvertrages kann auf die breiten Erfahrungen der vorhandenen Contractingmaßnahmen<sup>4</sup> und die verschiedenen Beratungsmöglichkeiten zurückgegriffen werden<sup>5</sup>. Für den Vertrag ist es von wesentlicher Bedeutung, die Philosophie des Contractingverfahrens aus Sicht des Auftraggebers zu beschreiben und hierauf aufbauend den Gegenstand und die Laufzeit zu definieren. Daneben ist die Eigentumsfrage von wesentlicher Be-

<sup>4</sup> siehe z.B.: Contracting, Wirtschaftlichkeitsbeurteilung VDEW Publikation, Frankfurt/Main, Juni 1997  
Verlags- und Wirtschaftsgesellschaft der Elektrizitätswerke MBHVWew, ISBN 3-8022-0519-7

<sup>5</sup> z.B. Beratungsleistungen der Energieagenturen der Länder

deutung und die Preisgestaltung sowie die Formulierung der Basisgrößen und der Haftungsableitungen hieraus.

## 9. Die Zukunftsaussichten

Contracting ist ein effizientes Instrument, das in der Zusammenstellung aus Planung, Bau, Betrieb und Finanzierung dann wirkungsvoll ist, wenn es präzise auf den Bedarf des Gebäudebetreibers und des Projektes zugeschnitten ist.

Dies gelingt nur mit einer umfangreichen Marktabfrage, die vorzugsweise zweistufig unterscheidet zwischen Ideenwettbewerb und Realisierungswettbewerb. Hierbei sind detaillierte Vorgaben erforderlich und eine gründliche Vorbereitung der Datenbasis.

Die Durchführung des Ideenwettbewerbes in zweistufiger Form ermöglicht dann eine breite Marktabfrage und schafft gute Verhandlungspositionen für den Contractingnehmer.

Durch die eindeutige Formulierung einer Garantieerklärung für die vorzunehmende Energieeinsparmaßnahme oder die vorzunehmende Wärmeversorgung, werden Contractingverträge für die Dauer ihrer Laufzeit wirkungsvoll und konfliktfrei sein.

Dabei sind die Leistungsbestandteile Planen, Bauen, Finanzieren und Betreiben jeweils einzeln zu betrachten und zu bewerten.

Dabei ist parallel immer ein Vergleich mit den vorhandenen klassischen Instrumenten des Eigenbaus und der Eigenfinanzierung zu erstellen.

Nur dann, wenn mehr Nutzen und eine Synergie aus Contracting entsteht, die über die reine Finanzierung hinausgeht, ist eine Contractingmaßnahme erfolgreich.

Von wesentlicher Bedeutung ist die Übernahme des Risikos für Planen, Bauen und Betrieb durch den Contractinggeber.

So angewandt ist Contracting ein innovatives Instrument, um Energieeinsparung zu realisieren.

So betrachtet wird Einsparcontracting gleichsam zum Verkauf von Energiesparpotentialen, wobei der Eigentümer des Gebäudes der Verkäufer und der Contractingnehmer der Käufer ist. Nur wenn dieses Instrument unter dieser Philosophie betrachtet wird, wird es sich weiterentwickeln und sich über die Laufzeit der Verträge für alle Projektpartner bewahrheiten.

Die Zukunft von Contractingmaßnahmen hängt dabei im wesentlichen davon ab, keine mit Wünschen überlasteten Projekte in das Einsparcontractingverfahren zu tragen und andererseits alle zu erbringenden Leistungen deutlich zu definieren.

Hier wird auch die Rolle des beratenden Ingenieurs neu definiert. Er wird hier gleichsam zum Projektsteuerer der Contractingmaßnahme, der sowohl über die inhaltlichen, energiesparenden als auch über die formalen, juristischen Aspekte des Verfahrens wacht.