

Die Umsetzung von energetischen Modernisierungen, Sanierungen, Revitalisierungen oder sonstigen kapitalintensiven Projekten scheitert oft an einem entscheidenden Punkt: Es fehlen die nötigen Finanzmittel. Als alternative Form der Projektrealisierung gewinnt das Contracting zunehmend an Bedeutung. Die Erfolgsfaktoren des Contracting zu benennen und auf dringende Fragen der Kunden eine kompakte Antwort zu geben, ist das vorrangige Ziel der GEFMA 540.

Es werden Antworten und Hinweise gegeben, um den richtigen Contracting-Partner zu finden und die Übertragung der Gesamtverantwortung mit dem nötigen Kenntnisstand durchführen zu können. Hierbei wird auf die wichtigsten Elemente im Bereich der Projektentwicklung, Planung, Erstellung/Nachrüstung, Finanzierung, Instandhaltung, Versorgung, Abrechnung, Gewährleistung und Haftung eingegangen. Unter Ziff. 7 findet sich eine Liste der kostenlos erhältlichen Leitfäden, auf die zum intensiveren Studium selektiv verwiesen wird.

Inhalt

		Seite		Seite	
1	Anwendungsbereich	1	5	Erfolgsfaktoren eines Energieeinspar- Contracting-Projektes	11
2	Begriffe und Definitionen	2	5.1	Beratung	11
2.1	Allgemeine Begriffe	2	5.2	Contractorauswahl	11
2.2	Technische Begriffe	2	5.3	Feinanalyse	12
2.3	Kaufmännische Begriffe	4	5.4	Vertragsgestaltung	13
2.4	Vertragliche Begriffe	4	5.5	Allgemeine Erfolgsfaktoren für die Projektrealisierung	14
2.5	Begriffe zum Kernthema Contracting	5	6	Erfolgsfaktoren eines Energieliefer- Contracting-Projektes	16
3	Entscheidungshilfe für Contracting- Interessierte	7	6.1	Beratung	16
3.1	Abgrenzung von Contractingarten nach DIN 8930-5	7	6.2	Vorbereitung einer Ausschreibung	16
3.2	Elementare Gemeinsamkeiten der Energie- Contracting-Varianten	8	6.3	Contractorauswahl	18
3.3	Entscheidende Vorteile des Energieliefer- Contractings	9	6.4	Feinanalyse	18
3.4	Entscheidende Vorteile des Energieeinspar- Contractings	9	6.5	Vertragsgestaltung	18
4	Anforderungen an die erfolgreiche Beratung	9	6.6	Vertragsende	18
4.1	Grundsätzliche Anforderungen an die Beratung des Contracting- Nehmers	9	7	Auflistung relevanter Energie- Contracting Leitfäden zur weiteren Information	19
4.2	Der Beratungsprozess	10	Zitierte Normen, Vorschriften und andere Unterlagen		19
			Kontaktadresse		19

1 Anwendungsbereich

Contracting und FM sind verwandte Marktangebote. Man könnte fast sagen, Contracting ist Facility Management bezogen auf die Sekundärprozesse, die mit der Energie- und Medienversorgung zu tun haben. So ist die Form des Energieeinspar-Contracting mit dem Energiemanagement vergleichbar, das Betriebsführungs-Contracting wird auch als Technisches Gebäude- oder Anlagenmanagement bezeichnet und das Energie-Liefer-Contracting entspricht einer System-Dienstleistung (vgl. GEFMA 700ff.). Lediglich das Finanzierungs-Contracting ist eine Finanzierungs-Dienstleistung, die (bisher) nicht dem FM zuzuordnen ist.

Mit der GEFMA-Richtlinie 540 soll dem Contracting-Nehmer ein Werkzeug an die Hand gegeben werden, anhand dessen er sich über die verbreitetsten Contracting-Arten und die Vorgehensweise für ein erfolgreiches Contracting-Projekt informieren kann.

Es werden die einzelnen Schritte durch ein Contracting-Projekt genau erläutert, so dass der Contracting-Nehmer zum einen weiß, was er von einem Contractor fordern kann, zum anderen, was er dem Contractor zu liefern hat.

Unter 'Contracting-Nehmer' ist im Rahmen dieser Richtlinie eine Organisation oder Person zu verstehen, die Contracting-Leistungen empfängt. Daher wird in dieser Richtlinie besonderer Wert auf die detaillierten Erläuterungen, Definitionen von Fachbegriffen und verständliche Beschreibungen gelegt.

Dabei wurde besonders darauf geachtet herauszustellen, welche Faktoren für ein erfolgreiches Contracting ausschlaggebend sind.

Abgrenzung:

Der Fokus der Richtlinie liegt auf dem Energie-Contracting, daher werden ab Kapitel 3.2 im Schwerpunkt die hierfür relevantesten Contracting-Formen behandelt. Des Weiteren wird sich in dieser Richtlinie auf Contracting von Gebäuden konzentriert; Kraftwerks-Contracting wird nicht behandelt.