

Interview mit Siegfried Rehberg

„Es sind die üblichen Gepflogenheiten im Geschäftsverkehr zu beachten“

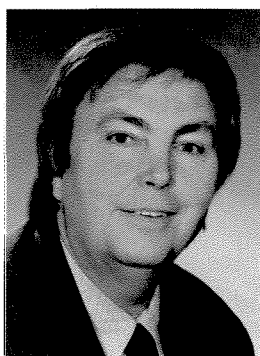
Im DW-Interview erläutert Siegfried Rehberg, bei GdW und BBU zuständig für Energie- und Technikfragen, worauf Wohnungsunternehmen achten sollten, wenn Sie Verträge mit Contractoren schließen.

Es hat schon zur Jahrtausendwende zwischen BBU, Vfw Verband für Wärmelieferung und PECU Bundesverband Privatwirtschaftlicher Energie-Contractingunternehmen eine Verbändevereinbarung gegeben. Was war Sinn und Zweck?

Rehberg: Bereits seit Beginn der 90er Jahre hat der BBU seine Mitgliedsunternehmen zum Thema „Wärmelieferung“ beraten. Es war gerade in der Nachwendezeit, als viele Energiedienstleistungsunternehmen als Tochterunternehmen großer Energieversorger aus den alten Bundesländern in den neuen Bundesländern aktiv wurden, um die nahezu flächendeckend vorhandene Fernwärmeversorgung zu sichern. Als in der Nachwendezeit viele Industrieunternehmen ihren Betrieb einstellten, drohte auch die Fernwärmeversorgung zum Erliegen zu kommen. Hier sind dann die Energiedienstleistungsunternehmen häufig als „Retter der Fernwärmeversorgung“ für die Kommunen und die Wohnungsunternehmen tätig geworden. Sie ließen sich häufig allerdings ihre Tätigkeit nicht nur gut bezahlen, sondern auch mit langjährigen Verträgen sichern. Angesichts der sich zwischenzeitlich für die Wohnungsunternehmen und ihre Mieter als sehr ungünstig darstellenden Wärmelieferverträge hatte der BBU im Jahr 2002 die Initiative ergriffen und zusammen mit weiteren wohnungswirtschaftlichen Verbänden eine Interessengemeinschaft von Kunden eines Energiedienstleistungsunternehmens gegründet.

Die wenig schönen Erfahrungen der frühen Jahre...

Rehberg: Diese vielfältigen Erfahrungen mit Wärmelieferverträgen, aber auch zunehmende Angebote von Energiedienstleistern, die für Wohnungsunternehmen tätig werden wollten, führten im Jahr 2003 zum Abschluss der „Vereinbarung zum Wärmeliefercontracting“ zwischen dem BBU, PECU und dem Vfw. Mit dieser Verbändevereinbarung wurde ein Instrumentarium geschaffen, das eine Umsetzung des Contractings in der



Siegfried Rehberg

Wohnungswirtschaft unter Berücksichtigung der Interessen der Wohnungsunternehmen, ihrer Mieter und der Contractoren sichert.

Was ist das Besondere?

Rehberg: Im Vorwort heißt es: „...Sie verfolgen dieses Ziel, indem sie Kunden und Contractoren Kriterien zur Handhabung der nicht einfachen Materie vorlegen, die sie in die Lage versetzen, den Wettbewerb zu nutzen, präzise Anfragen zu stellen, die zu vergleichbaren Angeboten führen und deren vertragliche Umsetzung sich an einen Regelkatalog anlehnt, der nach allseitiger Auffassung die Basis eines angemessenen Interessenausgleichs widerspiegelt.“

Das klingt wie ein erster Schritt in Richtung Benchmark...

Rehberg: In der Vereinbarung wird beschrieben, welche Angaben für die Einholung von Angeboten durch das Wohnungsunternehmen erbracht werden sollten, welche Beschreibungen in den Ausschreibungsunterlagen zu präzisieren sind, damit technologieoffen verschiedene Angebote eingeholt werden können und miteinander zu vergleichen sind und welche Vertragsinhalte im Wärmeliefervertrag geregelt werden sollten. Die Verbändevereinbarung ist damit eine Ausschreibungshilfe und eine Sammlung von Bausteinen für den Wärmeliefervertrag, zusammen mit Grundlagen zur Erstellung eines Vollkostenvergleiches zwischen einer Eigenlösung des Wohnungsunternehmens und Angeboten im Energieliefercontracting.

Welche Erfahrungen wurden gesammelt?

Rehberg: Auf der Grundlage der Verbändevereinbarung sind zwischenzeitlich einige

Wärmelieferverträge abgeschlossen worden. Die Sammlung der Vertragsbausteine stellt eine wichtige Hilfestellung für die Wohnungsunternehmen dar und gibt beiden Vertragspartnern Beispiele für regelbare Vertragsbestandteile.

Wie verhält es sich aus Ihrer Sicht: Ist immer noch so viel Misstrauen gegenüber den Contractoren angebracht, wie die BGH-Urteile gelegentlich präjudizieren lassen?

Rehberg: Nein, das Energieliefercontracting ist eine sehr spezialisierte Dienstleistung, die erhebliches Fachwissen erfordert. Dieses Fachwissen sowohl kaufmännischer wie auch technischer Art muss von Auftragnehmern und Auftraggebern beherrscht werden. Es sind die üblichen Gepflogenheiten im Geschäftsverkehr zu beachten.

Contracting wird häufig als beste und damit alternativlose Variante des Energiesparens im Wärmebereich präsentiert. Zu Recht?

Rehberg: Nein, ob Contracting sich als beste Variante des Energiesparens im Wärmebereich darstellt, kann nur im Einzelfall aufgrund der technischen Bedingungen jeder zu versorgenden Liegenschaft, der bestehenden Energieversorgung und den wirtschaftlichen Leistungsmöglichkeiten der Vermieter und ihrer Mieter im Einzelfall entschieden werden. Energieliefercontracting kann eine von mehreren Möglichkeiten zur zukunftsicheren Versorgung der Liegenschaften mit Energie sein. Letztlich muss der Eigentümer über die zukunftsichere Bewirtschaftung und gegebenenfalls über die Anpassung der Anlagentechnik und der Gebäudehülle selbst entscheiden. Bezüglich des Contracting ist er allerdings in seiner Wahlmöglichkeit sehr eingeschränkt. Deshalb fordern die wohnungswirtschaftlichen Verbände, dass die Politik endlich die Voraussetzungen schafft, dass Contracting, das zweifellos zur Reduzierung der Energieverbräuche beiträgt, vom Gebäudeeigentümer mindestens ebenso gehandhabt werden kann wie jede

selbst durchgeführte energiesparende Modernisierung.

Ein letztes Wort zum Thema Klimaschutz im Allgemeinen. Ist die Bundesregierung nach Meseberg auf dem richtigen Weg?

Rehberg: Angesichts des erheblichen Modernisierungsstandes der Wohnungen der Mitgliedsunternehmen in den wohnungswirtschaftlichen Verbänden – von den knapp 700.000 Wohnungen der BBU-Mitgliedsunternehmen in Berlin gelten als

vollständig oder teilweise modernisiert circa 89 Prozent aller Wohnungen – muss die Bundesregierung endlich zur Kenntnis nehmen, dass die mit wirtschaftlichen Mitteln noch zu erschließenden Energiesparpotenziale geringer sind, als vermutet wird, und die ordnungsrechtlichen Maßnahmen nicht erschlossen werden können. Die wohnungswirtschaftlichen Verbände in der BSI – also die Bundesvereinigung der Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft – haben deshalb bereits im August 2007 die Bundesregie-

rung aufgefordert, Hemmnisse zu beseitigen – so auch für das Contracting –, darüber hinaus Anreize zum Energiesparen zu schaffen und auf ordnungsrechtliche Maßnahmen zu verzichten. Allerdings beobachten wir mit großer Sorge, dass derzeit ordnungsrechtliche Maßnahmen im Vordergrund des politischen Handelns stehen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Das Gespräch führte Kirstin Ruge.