

Contracting- Energie sparen durch Privatisierung?

Florian Kramer

Am 24.-25. Mai fand in Leipzig ein EU-Minister Treffen zur Stadtentwicklung statt. Im Rahmen dieses inoffiziellen Treffens wurde die „Leipzig Charta“ verabschiedet. Liest man sie, dann fallen einem neben den üblichen schwammigen, neoliberalen Formulierungen auf, dass drei große Bereiche dieses Papier wie ein roter Faden durchziehen: 1. Die Förderung „wirtschaftlichen Wachstum im Sinne der Lissabon Strategie“; 2. „Städtebauliche Aufwertung benachteiligter Stadtquartiere“; und 3. Eine Erhöhung der „Umweltqualität“, durch Schaffung „Energieeffizienter Gebäude“.1

Wie die Umsetzungen der ersten beiden Maßnahmen in der Realität aussehen, muss hier nicht weiter ausgeführt werden. Doch wie sieht es mit Letzterem aus? Wo steckt hier der Pferdefuß? Faule Kompromisse bei Emissionshandel und Schadstoffplaketten dürften jedem bekannt sein. Deshalb soll es nachfolgend vielmehr um ein Finanzierungsmodell gehen, welches das Bundesministerium um Wolfgang Tiefensee ausdrücklich empfiehlt, dem so genannten Contracting.

Dabei handelt es sich, wie der Name schon sagt um einen Vertrag zwischen einem Energiedienstleistungsunternehmen (Contractor, oder Contractinggeber) und einem Gebäudebesitzer (Contractingnehmer). Als Contractingnehmer treten vermehrt Kommunen und der Bund auf. So hat die Bundesregierung 2002 das „Pilotprojekt Contracting in Bundesliegenschaften“ auf den Weg gebracht. Dabei handelt es sich um 40 Projekte mit einem Investitionsvolumen von ca.16 Mio. Euro2. Peanuts? Vielleicht, jedoch sollen sich daraus Anreize und „Erfahrungen“ für andere, weit größer Vorhaben ergeben. Propagiertes Ziel ist es: „energetische Modernisierungsmaßnahmen ohne eigene Haushaltsmittel [zu] realisieren“ um damit CO2 Emissionen zu reduzieren.3

Contracting, welches schon seit Anfang der 90'er Jahre in Deutschland betrieben wird, lässt sich grob in zwei relativ unterschiedliche Varianten untergliedern.

Die erste Form ist das Energiespar-Contracting.

Der Contractor baut, plant und finanziert dringend notwendige Erneuerungen an Gebäuden und Anlagen, um Energiekosten zu senken, ohne dass die Kommune dabei Eigenkapital aufbringen müsse, so die häufigste Darstellung. Zudem sei eine Mindesteinsparung durch eine „Einsparggarantie“ zugesichert und das private Unternehmen finanziere seine Investitionen allein durch die eingesparten Kosten.

Die Realität sieht wie oft anders aus. Man könnte sich fragen, wenn der Contractor Geld nur aus Einsparungen bekäme, wozu es dann noch einer Garantie bedarf? Da das Energiedienstleistungsunternehmen zwar die Maßnahmen baut und plant, die Finanzierung jedoch meist über Forfaitierung erfolgt.

Der Contractinggeber nimmt bei dieser Finanzierungsvariante einen Kredit auf und tätigt damit die Investitionen. Die Kommune zahlt nach dem Ende der Baumaßnahmen weiterhin die Energiekosten und zudem während der Laufzeit des Dienstleistungsvertrages, eine Contracting-Rate, eine fest vereinbarte jährliche Summe, aus der Zins und Tilgung des vom Contractor aufgenommenen Kredits beglichen wird und er zudem einen Gewinn erhält. Die einzige Möglichkeit das die Stadt an den Einsparungen beteiligt wird, oder zumindest keine Verluste hat, besteht darin, dass die Reduzierung der Energiekosten größer ist als die Contracting-Rate. Um das sicher zu stellen gibt es die „Einspargarantie“, welche aber mit einer Besonderheit der Forfaitierung umgangen werden kann. Dann nämlich, wenn sie mit einem Einredeverzicht verbunden ist. Das bedeutet, der Contractor verkauft, wie bei Forfaitierung üblich, die Rate an sein Kreditgeber als Tilgung und die Stadt muss vertraglich zustimmen (Einredeversicht) die Rate an die Bank zu zahlen, komme was da wolle, also wenn z.B. die „Einspargarantie“ nicht eingehalten wird. Außerdem ist der Contractor mit diesem Finanzierungsmodell in der Lage Steuern zu sparen, da er aus Steuerrechtsgründen keine Gewerbe- und Ertragssteuern zahlen muss. Im Prinzip handelt es sich um eine verdeckte Kreditaufnahme der Kommune, bei der nicht nur die Bank, sondern auch ein Unternehmen profitiert. Der einzige Vorteil für die Stadt liegt darin, dass der Kredit nicht im Vermögenshaushalt auftaucht und deshalb dieser bewilligt wird. Dafür kostet es aber mehr als doppelt soviel, wie wenn sie den Kredit selber aufgenommen hätte. Nicht nur kommt der Profit für den Contractinggeber hinzu, sondern noch „Softkosten“, wie Honorar für Anwälte, Wirtschaftsprüfer, Sachverständige etc. auch fallen Baumaßnahme an, die sonst nicht nötig gewesen wären, z.B. Zwischenzähler.

Interessant ist auch, dass ca. 30%-50% der eingesparten Energiekosten aus eingesparten Lohnkosten, durch Outsourcing im Bereich Wartung und Instandhaltung, ermöglicht werden, also überhaupt nichts mit einer Reduzierung von Energie, CO₂-Emissionen usw. zu tun haben, aber dennoch genauso bilanziert werden.⁴

Die zweite Variante, das Energieliefer-Contracting, ist mit Abstand die häufigste Form.

Auch hier handelt es sich um einen Vertrag zwischen Contractingnehmer und einem Contactor. Es stehen jedoch keine baulichen Maßnahmen im Vordergrund. Ohnehin ist bei dieser Contracting-Art mit geringen bis gar keinen Energieeinsparungen zu rechnen, sondern es geht einzig und allein um die Lieferung von Wärme, Strom und anderen Medien für ein gewisses Entgelt. Es handelt sich also um weiter nichts, als um Privatisierung kommunaler Aufgaben. Dabei können die Heizkosten schon einmal um 140% steigen⁵. Der Bundesgerichtshof hat zwar die Umlagerung von „Contracting-Kosten“ auf die Miete untersagt, das betrifft aber nur bereits geltende Mietverträge, bei neu geschlossenen ist dies durchaus zulässig.

Eine Unterform des Energieliefer-Contractings ist das so genannte Finanzierungs-Contracting. Diese Variante ist vergleichbar mit Leasing. Der Contractor finanziert also lediglich die Anlage, die weiterhin von der Kommune betrieben wird. Auch sind alle Voraussetzungen zum fiktiven Leasing gegeben. Was bedeutet, dass ein Investor keine Wärme/Energie-Anlage baut und sie dann vermietet, sondern eine bereits bestehende kauft und sie danach an den ehemaligen Eigentümer zurück vermietet.⁶

Der einzige Sinn liegt darin, dass der Contractinggeber den Kaufbetrag mehrfach von der Steuer absetzen kann und die Leasing-Rate nicht versteuern muss, da sie an eine Briefkastenfirma in einer Steueroase fließt. Es handelt sich simpel ausgedrückt um Steuerhinterziehung und die Stadt macht mit, weil sie einen Teil der hinterzogenen Steuern als kleinen finanziellen „Anreiz“ erhält. Zwar ist es schwieriger geworden solche Finanzkonstruktionen über Ländergrenzen hinweg zu betreiben (Cross Border Leasing), aber für einen einheimischen Investor (Domestic Leasing) ist es weiterhin problemlos möglich.

Es zeigt sich, dass heutzutage selbst die Angst vor Klimaerwärmung benutzt wird, um Profit zu machen und Steuern zu hinterziehen. Sollte doch einmal widererwarten eine Kommune Bedenken haben, wird schnell die neoliberale Argumentationskeule rausgeholt: Auf die Frage nach Hemmnissen vermutet der Sprecher der öffentlich finanzierten „Energieagentur NRW“: „...menschliche Widerstände, weil die Kommunen beispielsweise ihrem Bauamtsleiter sagen müssen, das Gebäudemanagement macht jetzt jemand anderes, der das besser kann.“⁷

1Leipzig Charta zur nachhaltigen europäischen Stadt , Zweiter offizielle Entwurf

2Vgl. Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, Contracting in Bundesliegenschaften

3Rotter, Deutsche Energie-Agentur GmbH: Fachartikel: Contracting für Bundesliegenschaften

4Vgl. Mayer-Renschhausen, Martin (Hrsg.): Kommunales Energiemanagement, S.75ff

5www.mdr.de/umschau

6Vgl. Rügemer, Werner: Cross Border Leasing, Ein Lehrstück zur globalen Enteignung der Städte

7 Zitiert aus einem Interview mit Joachim Frielingsdorf auf www.ea-nrw.de