

Angebotsdurchsicht

zum Indikativen Angebot vom 24.Jan 2025 aus dem Hause GreenPlanet

zur Modernisierung der Wärmeerzeugungsanlage in der WEG St. Lambertiplatz 8-12

(eingegangen per eMail am 2.Feb 2025)

Grundlage

Der Fa. GreenPlanet wurden folgende Unterlagen Ende November 2025 als Angebotsgrundlage übergeben:

- Ausgefüllter Fragebogen Wärmecontracting V1_6 der Fa. GreenPlanet (Bearbeitung + Versand durch FP)
- Heizkostenabrechnungen der Jahre 2021 – 2023 (Versand durch ISG)

Ob das Konzept zur Heizungsmodernisierung von Frank Petersen aus Mai 2024 mit der Vielzahl an Grundlagendaten dem Hause GreenPlanet vorliegt, ist dem Autor nicht bekannt (Vermutung: *nein*)

Ob vor Angebotsstellung eine Ortsbegehung mit GreenPlanet stattgefunden hat, ist dem Autor ebenfalls nicht bekannt.

Das Geschäftsmodell Contracting

Der Contractor liefert und betreibt die erforderliche Anlagentechnik. Auch die Energiebeschaffung und deren Bezugskosten sind Pflicht des Contractors. Auf dieser Grundlage verkauft der Contractor an den Nutzer Wärme. Der Nutzer zahlt im Gegenzug für jede Kilowattstunde den vereinbarten Preis. Der Preis ist so kalkuliert, dass mit Blick über die Laufzeit des Vertrages sowohl die Energiebezugskosten als auch die Kosten für die Errichtung der technischen Anlage, für das Betreiben und für den Rückbau derselben als auch deren Finanzierungskosten sowie ein Gewinnzuschlag abgegolten werden. Der Contractor wird folglich niemals eine Vertragslaufzeit anbieten, die das Risiko enthält, dass die technische Anlage infolge ihres bestimmungsgemäßen Betriebs bereits in die letzte Phase mit Ausfallrisiko durch Verschleiß eintritt, denn dann wäre der Contractor verpflichtet, in der Endphase des Vertrages entsprechenden Ersatz zu liefern – womit sein Geschäftsmodell gescheitert wäre. Wenn also der Contractor keine längere Laufzeit anbietet als 15 Jahre, heißt das nicht, dass Wärmepumpen üblicherweise nach 15 Jahren „verbraucht“ sind und ggfs. komplett ausgewechselt werden müssen. Es bedeutet lediglich, dass erfahrungsgemäß ab dem 16.Jahr die Betriebsphase mit erhöhtem Ersatzteilbedarf anläuft. Daraus resultierende Reparaturkosten sind schlecht kalkulierbar und daher auch in den Wärmepreis nicht eingerechnet. Gleichwohl kann die Wärmepumpe weitere 10..15 Jahre ihren Dienst tun.

Letzteres weiß auch der Contractor. Deshalb bindet er seine Vertragsleistung an die Selbstverpflichtung, die technische Anlage zum Ende der Vertragslaufzeit – für den Nutzer kostenfrei –

wieder auszubauen. Diese Maßnahme ist eher als „Drohung“ zu verstehen, denn in den meisten Fällen wünscht der Nutzer den Verbleib der Anlage. An dieser Stelle „droht“ jetzt der Vertrag dem Nutzer, das möglicherweise überteuert erscheinende Übernahmeangebot seitens des Contractors anzunehmen. Andernfalls baut dieser die bestehende Anlage aus, und der Nutzer kann sehen, wie er zu einer neuen Anlage kommt. Vertragsfrieden stellt sich ein, wenn bereits bei Vertragsabschluss sowohl der Restwert der Anlage als auch dessen technischer Mindestzustand bereits festgelegt sind.

Der Contractor wählt die (vermutete) Güte seiner Komponenten eigenverantwortlich aus. Man darf davon ausgehen, dass der Contractor bevorzugt solche Komponenten auswählt, die a) eine höhere Ausfallsicherheit vermuten und b) eine überdurchschnittliche Energieeffizienz realisieren lassen. Letzteres, weil die Energiebezugskosten in seiner Leistungsverpflichtung stehen. Der zum Ende der Vertragslaufzeit zu übernehmenden Wärmeerzeugungsanlage dürfen also ordentliche bis gute „technische Gene“ anvermutet werden - und schafft so erst die Grundlage, dass eine Übernahme der Altanlage zum Ende der Vertragslaufzeit überhaupt attraktiv sein könnte¹.

Der Contractor nimmt am Förderprogramm der Bundesregierung teil (BEG EM). Einen Teil seiner Anlagenfinanzierung holt er sich also auch vom Staat zurück. Damit lassen sich seine Erlösquellen wie folgt beschreiben:

- ✓ Investitionszulage durch die WEG
- ✓ Fördermittel aus BEG EM
- ✓ Produkt aus dynamisiertem Arbeitspreis x Wärmeverbrauch über 9..15 Jahre
- ✓ Produkt aus dynamisiertem Grundpreis x Anzahl WE's je Monat über 9..15 Jahre
- ✓ Verkaufserlös der „Restanlage“ bei Vertragsende

Beispielrechnung

Betriebsjahr 1: Arbeitspreis = 0,096 €/kWh
 Grundpreis = 42,46 € je WE und Monat
 Wärmeleistung: 165.000 kWh/a

Wärmekosten = 42,46 € x 18 WE's x 12 Monate + 0,096 €/kWh x 165.000 kWh/a

Wärmekosten = 9.171,36 € + 15.840 € = 25.011,36 €

Zum Vergleich: die Energiekosten der bestehenden Anlage (für 2024) liegen bei 24.486 €². Da beim Contracting auch einige Kosten des Betriebes mit den errechneten Zahlen abgegolten sind, muss den Gaskosten (24.486 €) auch noch ein gewisser Teil der Kosten aus der Nebenkostenberechnung hinzugefügt werden. Grob ließe sich sagen: *ungefähr gleich...*

¹ Das seitens des Contractors vorgeschlagene Fabrikat der Wärmepumpe (iDM aus Österreich / siehe idm-energie.at) macht auf dem Papier schon mal einen guten Eindruck (Maschine mit Invertergeregelter Leistungsmodulation / erreichbare Vorlauftemperatur: 70°C bis zu einer Außentemperatur von -10°C (Weiterbetrieb bis -20°C mit VL von 60°C / bei noch kälteren Außentemperaturen erfolgt Abschaltung) / natürliches Kältemittel R290 (Propan))

² Siehe Modernisierungskonzept vom 13.Mai 2024 auf Seite 15

Für das letzte Betriebsjahr (das 15.Jahr) könnten die Wärmekosten etwa so aussehen³:

Betriebsjahr 15:

Arbeitspreis = $0,096 \text{ €/kWh} \times (1,02)^{14} = 0,1267 \text{ €/kWh}$

Grundpreis = $42,46 \text{ €} \times (1,025)^{14}$ je WE und Monat)

Wärmeleistung: 165.000 kWh/a

Wärmekosten = $59,99 \text{ €} \times 18 \text{ WE's} \times 12 \text{ Monate} + 0,1267 \text{ €/kWh} \times 165.000 \text{ kWh/a}$

Wärmekosten = $12.957,84 \text{ €} + 20.905,50 \text{ €} = \mathbf{33.863,34 \text{ €}}$

Vor- / Nachteile des Contractings

PRO

- ✓ Für die WEG entfallen zeitliche Aufwendungen und Kosten für die typischen Abwicklungsaktivitäten im Zusammenhang mit Bauaufträgen wie Planung / Ausschreibung / Vergabe / Bauleitung / Abrechnung / Gewährleistungsverfolgung
- ✓ Es entfällt der Aufwand für das Stellen der Förderanträge (nach BEG EM)
- ✓ Der Finanzierungsaufwand für die Erstinvestition ist deutlich geringer (hier nur für den Investitionszuschuss in Höhe von 27.846 €)
- ✓ Dem Contractor als ehrbarem Kaufmann und Großkunde darf zugerechnet werden, dass er die Wärmepumpe signifikant günstiger einkauft als dies die WEG könnte - und diese Modalität in seine Vertragskalkulation einfließen lässt.
- ✓ Die gleiche Annahme wie im zuvor genannten Punkt gilt auch für die Strombezugskosten des Contractors – auch deshalb, weil der Contractor seine wirtschaftliche Nähe zu grüner Energiegewinnung selbst benennt.

CONTRA

- nach Ablauf der Vertragslaufzeit ist der Heizungskeller wieder „leer“. Die WEG muss erneut eine Wärmeerzeugungsanlage anschaffen (oder in die Übernahme der Contractor-„Rest-Anlage“ investieren)
- die Gewinnerwartung des Contractors muss mitfinanziert werden. Daraus leitet sich die Grundsatzvermutung ab, dass Contracting in der Summe aus Investitionskostenzuschuss⁴ und Betriebskosten zum Ende der Vertragslaufzeit regelmäßig teurer abschließt als eine Eigenmaßnahme.

³ Annahme: Faktor für Dynamisierung des Arbeitspreises = 2 % p.a. / Faktor für Dynamisierung des Grundpreises = 2,5 % p.a.

⁴ GreenPlanet gibt den Investitionskostenzuschuss mit 1.300 € je WE an
 $18 \text{ WE's} \times 1.300 \text{ €/WE} = 23.400 \text{ €}$ zuzügl. MWSt {27.846 € in toto}

- Schwer vorauszusehende Preisentwicklung bei Arbeitspreis und Grundpreis wegen vieler Fremdeinflüsse
- Bei Liquidation oder Verkauf des Contracting-Partners während der Laufzeit des Vertrages steht die WEG in einem undefinierten Risiko.
- Mit dem bisherigen Abrechner der Heizungs- und Warmwasserkosten (Minol) muss ein Änderungsvertrag geschlossen werden.

Rechtsrahmen für Wärmelieferverträge

Nachstehend genannte Gesetze und Verordnungen sind einzuhalten:

- **BGB / § 556c** Kosten der Wärmelieferung als Betriebskosten, Verordnungsermächtigung
- Verordnung über die Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung für Mietwohnraum (Wärmelieferverordnung - **WärmeLV**) 2013
- Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (**AVBFernwärmeV**) / hier: **§ 24 Abrechnung, Preisänderungsklauseln**
- Urteil des **BGH** über Fernwärme-**Preisänderungsklauseln** im Verfahrenskomplex „Neues Schweizer Viertel“ / Entscheidungen vom 27. September 2023 (Az. VIII ZR 249/22 und Az. VIII ZR 263/22)

{Alle genannten Gesetze und Verordnungen sind im Internet (kostenfrei) einsehbar}

Offene Fragen / Klärungsbedarf

- (1) Bei Ausfall der Wärmeversorgung (aus technischen Gründen) entstehen während der Ausfallzeit Kosten für eine Ersatzversorgung (z.B. über mobile Heizzentrale). Wer trägt diese Kosten? Wer ist für die Organisation der Ersatzmaßnahme zuständig?
- (2) Welche Regelungen sind vorgesehen für den Fall, dass der Contractor ausfällt? (Absicherung der Investitionszulage / Übernahme der laufenden Energieverträge/etc.)
- (3) Die Warmwasserversorgung in der bestehenden Kombination aus 500-Liter-Edelstahl-Schichtenspeicher mit Nachbeheizung über externen Wärmeübertrager stellt einen bestimmten Komfort hinsichtlich Wasserdruck und Dauerleistung dar. Dieser Komfortstandard wird mit der Neuanlage nicht geändert – oder?
- (4) Ungeklärt ist, wer das Risiko der hygienisch einwandfreien Beschaffenheit des Trinkwassers (nach TrinkwV und VDI 6023) trägt. Da die Warmwasserbereitung in die Zuständigkeit des Contractors fällt, kann die Zuständigkeit nur beim Contractor liegen. Wegen der Einschränkungen in der Zugänglichkeit zum Heizraum muss dies auch für die regelmäßige Wartung (incl. Tausch der Filterkerze) des TW-Filters gelten.
- (5) Unbeschränkte Zugänglichkeit zu der elektro-Zählerverteilung im Heizraum muss (trotz der Vermietung des Heizraums an den Contractor) erhalten bleiben.
- (6) Ist für den Betrieb der Wärmepumpe ein Energiebezug geplant, der auch ein externes AUS- bzw. EINSchalten der WP durch den Stromversorger zulässt? Dann wären entsprechende Pufferspeicher einzuplanen.

- (7) Der Contractor deutet an, es könne ggfs. eine Änderungsnotwendigkeit an einzelnen Heizkörpern erkannt werden. Diese seien dann auf Kosten der WEG anzupassen. Die WEG schließt diese Option aus, da sämtliche Heizkörper in Abstimmung auf die Auslegungstemperaturen 70/55/20 °C ausgelegt sind, und insofern eine hausweite harmonische Auslegung der HK's gegeben ist.
- (8) Angedeutete Kosten für eine Heizlastberechnung braucht der Contractor nicht zu kalkulieren. Die Berechnung seitens des Ersterrichters liegt vor.
- (9) Die Preisgleitklauseln müssen im Vertrag in ihrer Zusammensetzung konkret genannt sein (mathematische Formel / Bezugnahme auf konkret benannte Indizes des Statistischen Bundesamtes / siehe z.B. Avacon-Preisblatt).
- (10) Es erscheint wünschenswert (und für Vergleichskalkulation notwendig), wenn der Restwert der Anlage nach Ablauf der Vertragslaufzeit bereits zu Vertragsbeginn festgelegt wird (analog zur Leasing-Finanzierung von Fahrzeugen). Dabei wäre dann auch der qualitative Betriebszustand der Anlage bei Übergabe an die WEG festzuschreiben.
- (11) Der Contractor muss sein Anlagenkonzept vor der Errichtung durch die WEG freigeben lassen.
- (12) Wartungsgüte und die Wahl der Wartungsintervalle haben signifikanten Einfluss auf die Effektivität der Wärmeerzeugungsanlage. Da beide Einflussgrößen in der Eigenverantwortung des Contractors liegen, muss auch das resultierende Betreiberrisiko beim Contractor verbleiben. Dies ergibt sich daraus, dass die für die Abrechnung gegenüber dem Contractingnehmer relevanten Wärmemengenzähler nicht auf der „Input-Seite“ in die Wärmeerzeugungsanlage sondern auf deren „Output-Seite“ angeordnet werden⁵.

Ausblick / Empfehlung

Der Contractor wird nach Kenntnis um die realen örtlichen Bedingungen sein Angebot von „indikativ“ (unverbindliche Erstidee) auf „verbindlich“ umstellen. Da das indikative Angebot vermutlich kein Wissen um die Rohrleitungsführung in den Außenbereich, um die Trinkwasser-Großanlage nach DVGW Arbeitsblatt W551 und um das Erfordernis zur Aufstellung von Pufferspeichern abbildet, ist davon auszugehen, dass das verbindliche Angebot signifikant teurer ausfallen wird.

Die Preisgleitklauseln legen einen schwer zu durchschauenden Nebel über die Attraktivität von Wärmelieferverträgen. Warum beispielsweise der Wärmepreisindex in die Gleitklausel zum Arbeitspreis einfließt, ist nur schwer zu vermitteln. Worin liegt die Logik, dass sich bei Verteuerung des Preises für Gas, Öl, Kohle, Holz etc. auch der Arbeitspreis bei Wärmepumpen erhöht, wo doch die Wärmepumpe ausschließlich mit grünem Strom betrieben wird? Derartige Verknüpfungen zu „fremden“ Preisentwicklungen legen die Wurzel für Unwohlsein beim Blick auf die Beständigkeit der erstgültigen Preisabreden aus dem Wärmeliefervertrag. Man denke nur an die Preisentwicklung für die ständig steigende CO₂-Bepreisung. Die wird dann Teil des Wärmepreisindex⁵ sein, und so zahlt der Contractingnehmer indirekt über die Preisgleitklausel dann die „Strafgebühr“ für Wärmeerzeugung aus Verbrennung – zum Kopf schütteln...

⁵ 2 Stück: 1x am Abgang Gebäudewärme und 1x am Abgang zur Warmwasserbereitung

Das vorgenannte Indikative Angebot lässt im Dunkeln, an welcher Stelle der Kalkulation für den Contractor ein Benefit entsteht. Was vereinfacht ausgedrückt bedeutet: das Geschäftsmodell gibt sich nicht zu erkennen⁶. Das ist grundsätzlich eine Situation, bei der vor einer 15-jährigen vertraglichen Bindung alle Alarmglocken schrillen sollten.

Vergleicht man die Bindung an ein regionales Versorgungsunternehmen mit der Bindung an einen privaten „kleineren“ Wärmelieferanten unter der Rubrik Versorgungssicherheit, liegt das größere Risiko üblicherweise beim Wärmelieferanten. Der verkauft sich morgen an Gott weiß wen oder geht in Insolvenz oder kündigt die Verträge, weil er sonst die Energiekosten nicht mehr zahlen kann. Oder seine Bank hat sich verkauft und der neue Eigentümer fordert sofortige Ablösung der Kredite. Oder. Oder...

Dennoch gilt für den Augenblick: die bisher indizierten Preisangaben rechtfertigen eine Absage an den Anbieter nicht. Es kann durchaus lohnend sein, die Ausführungen des Anbieters anzuhören.

Klar ist, dass der Beschluss zu einem Wärmeliefervertrag gegenüber der Alternative einer WEG-eigenen Modernisierung der Wärmeerzeugungsanlage Bewegungsfreiheit im Handeln einschränkt, zusätzliche Risiken mit sich bringt und die Begeisterung für eine Veränderung dadurch dämpft, dass die WEG zu keinem Zeitpunkt des Betriebs der neuen Anlage in den Genuss von Einsparungen kommt. Insofern will eine solche Entscheidung wohl überlegt sein⁷.

Für's Kleingedruckte empfiehlt sich unbedingt begleitende anwaltliche Beratung.

gez.: Frank Petersen / im Febr 2025

⁶ Liegt der Benefit in der Vermutung einer unterschiedlichen Preisentwicklung zwischen dem dynamischen Arbeitspreis (Kopplung an den Wärmepreisindex) und den Strombeschaffungskosten? Oder liegt er im Werterhalt des Grundpreises (Preisgleitklausel mit Inflationsrate) gegenüber den gleichbleibenden Tilgungsraten aus der Finanzierung der technischen Anlage? Oder schon in der Herleitung des Investitionskostenzuschusses? Und nicht zu vergessen: die Preisverhandlung zur Übernahme des Restwerts der Anlage bei Vertragsende.

⁷ [Wenn es nur nicht so herrlich bequem wäre...](#)