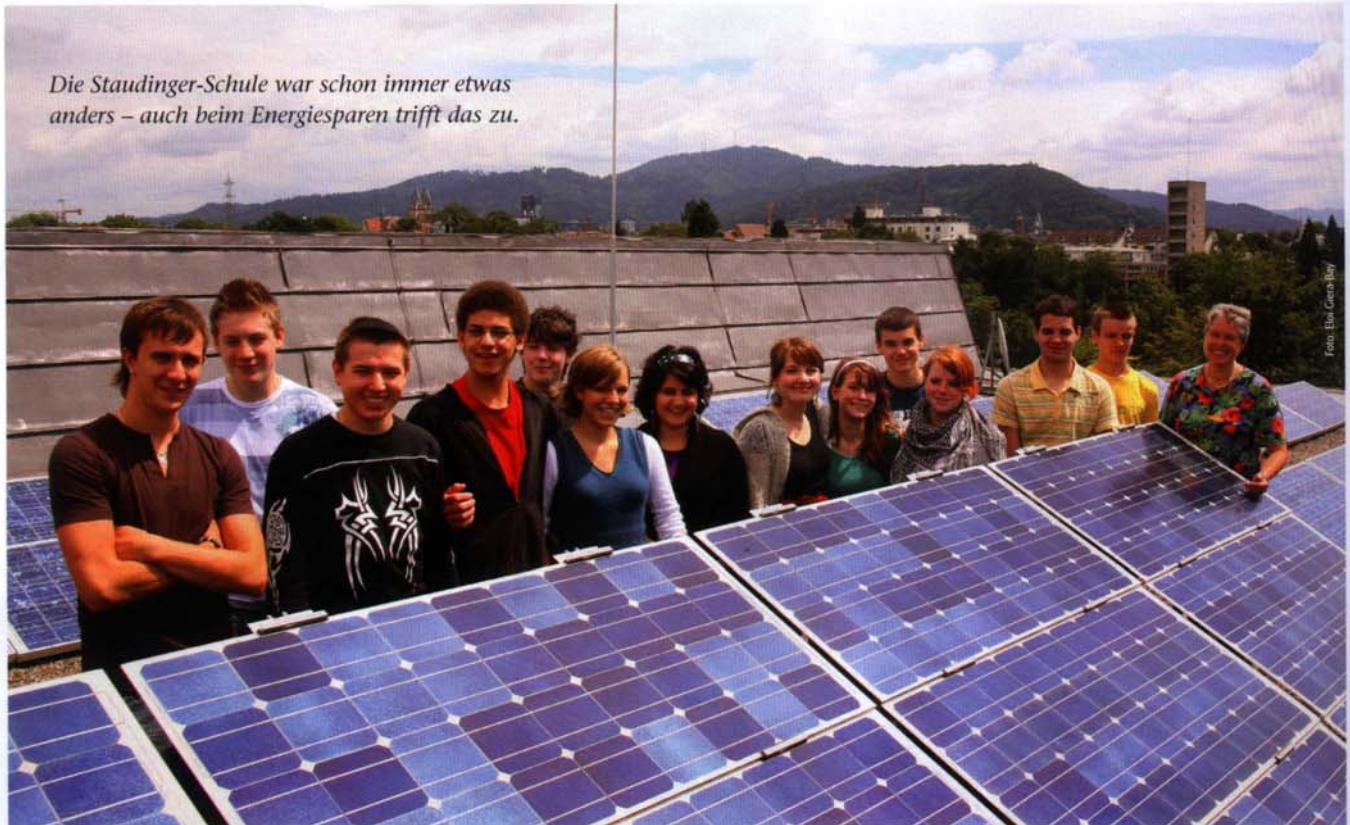


# CO<sub>2</sub> vermeiden und verdienen

Das Eco-Watt-Projekt an der Staudinger-Schule in Freiburg ging nach acht Jahren zu Ende – mit beeindruckender Bilanz.

den Investoren über einen definierten Zeitraum einen Großteil der eingesparten Energiekosten aus. Mit Abschluss des Projektes – und das war nun bei Eco-Watt Ende September – gehen alle weiteren

tierten damals in das Projekt; die Mindesteinlage betrug 1.000 Mark. Mit dem Geld wurde in der Staudinger-Schule die Beleuchtung saniert, die Heizung und Lüftung, so wie auch die Sanitärtechnik –



*Die Staudinger-Schule war schon immer etwas anders – auch beim Energiesparen trifft das zu.*

VON BERNWARD JANZING

Teurer Klimaschutz? Von wegen. Effizienter Umgang mit wertvoller Energie kann richtig Geld bringen. Der beste Beweis ist das Projekt Eco-Watt in der Staudinger-Schule, dessen Abschlussbilanz nach acht Jahren faszinierend gut ist – und eigentlich nach Nachfolgeprojekten schreit.

Das Konzept ist so simpel, dass man geneigt ist, den Haken zu suchen – doch es gibt keinen. Das ganze nennt sich Einsparcontracting und funktioniert so: Investoren nehmen Geld in die Hand, um auf eigene Rechnung ein öffentliches Gebäude energetisch zu sanieren. Dafür zahlt der Eigentümer des Gebäudes

Einsparungen an den Gebäudeeigentümer; in diesem Fall also an die Stadt Freiburg. So profitieren am Ende alle Beteiligten: die Kommune, der Investor und obendrein die Umwelt.

Die ECO-WATT GMBH, die 1999 die Freiburger Staudinger-Schule energetisch auf Vordermann brachte, war in doppelter Hinsicht ein Pionierprojekt. Zum einen fand die Aktion statt zu einer Zeit, als Einsparcontracting noch relativ unbekannt war. Und zum zweiten setzte Initiator **Dieter Seifried**, der sich durch seine langjährige Arbeit am Öko-Institut viel Renommee als Energieexperte erworben hat, auf Bürgercontracting: Nicht große Firmen, sondern die Menschen aus der Stadt sollten die Rendite erwirtschaften.

Rund 100 Bürger aus der Region inves-

Strom-, Wärme- und Wassereinsparung, das war das Ziel.

Und dieses wurde mehr als erreicht. In den folgenden acht Jahren konnten jeweils 6 Prozent Zins an die Geldgeber ausgeschüttet werden. ECO-WATT hatte die Rendite von Anfang an auf diesen Prozentsatz gedeckelt, ansonsten wären durchaus zweistellige Renditen drin gewesen. Doch man wollte nicht nur maximalen Profit erzielen, sondern zugleich auch Gutes tun – und so wurde eingangs definiert, dass aus den darüber liegenden Einsparungen lieber zusätzliche Umweltinvestitionen der Schule finanziert werden sollen.

So kam es dann auch: 280.000 Euro wurden in das Projekt investiert – und im Gegenzug wurden binnen acht Jahren

669.000 Euro an Strom, Wärme und Wasser eingespart. Für jeden investierten Euro flossen also 2,40 Euro zurück. So gute Erträge hatten selbst die Initiatoren kaum erwartet: Seifried hatte mit jährlichen Einsparungen von 60.000 gerechnet – am Ende waren es im Durchschnitt aber mehr als 83.000 Euro pro Jahr.

Gleichermaßen beeindruckend ist die Umweltbilanz: 1,4 Millionen Kilowattstunden Strom wurden eingespart, 5,4 Millionen Kilowattstunden Wärme, und 77.000 Kubikmeter Wasser. Damit wurden 2.600 Tonnen CO<sub>2</sub> vermieden, also 325 Tonnen pro Jahr. Und so liefert ECO-WATT zwar nicht den ersten, aber doch einen eindeutigen Beweis, dass das Prinzip Einsparcontracting blendend funktioniert. Das weiß auch die Bundesregierung inzwischen – und so wurde nach der letzten Bundestagswahl in der Koalitionsvereinbarung festgeschrieben: „Die Durchführung von Contracting-Projekten in Bundesliegenschaften wird verstärkt.“

Schließlich liegt das Geld hier zwar nicht auf der Straße aber in den Fluren:

Auf etwa 800 Millionen Liter Heizöl-äquivalent jährlich schätzt das Umweltbundesamt das Minderungspotenzial beim Wärmebedarf in öffentlichen Liegenschaften.

Weil auch Unternehmen das Potenzial dieses Geschäftsmodells längst begriffen haben, ist die Zahl der Contractoren auf dem deutschen Markt in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Nach Schätzungen von Marktkennern erreicht sie inzwischen eine dreistellige Anzahl. Die Anbieter kommen aus unterschiedlichsten Branchen, so zum Beispiel aus der Energiewirtschaft (darunter auch Stadtwerke), aus dem Anlagenbau, der Bauwirtschaft oder aus dem Sektor Gebäudemanagement. Bekannt sind in diesem Metier zum Beispiel die SIEMENS-Tochter SBT und die MANNHEIMER MVV ENERGIEDIENSTLEISTUNGEN GMBH, eine Tochter der ehemaligen MANNHEIMER STADTWERKE. Hauptstadt des Einsparcontractings ist Berlin. 502

*In den öffentlichen Gebäuden sind besonders hohe Einsparpotenziale zu heben*

Liegenschaften mit 1.300 Gebäuden hat die Stadt inzwischen in solchen „Energiesparpartnerschaften“ unter Vertrag – das ist Rekord in Deutschland. Schließlich war nirgends sonst der finanzielle Leidensdruck so groß. So wurden bereits 19 Pools umgesetzt; mit Schwimmbädern, Schulen, Hochschulgebäuden, aber auch anderen Einrichtungen, wie etwa der Justizvollzugsanstalt.

Beste Empfehlungen also für weitere Projekte dieser Art. Und doch ist in Südbaden derzeit kein Nachfolgeprojekt für Eco-Watt absehbar – denn hier ist wie auch bundesweit mangelnde Kooperationsbereitschaft der Kommunen das große Hemmnis.

Doch es wird nur eine Frage der Zeit sein, bis weitere Projekte folgen werden. Denn Einsparcontracting hat einen starken Verbündeten: steigende Energiepreise. Und die werden immer mehr zur Gewissheit.

aus:

Baden intern – Magazin für Politik und Wirtschaft, 10. Jahrgang Nr. 10 Oktober 2007, E42923