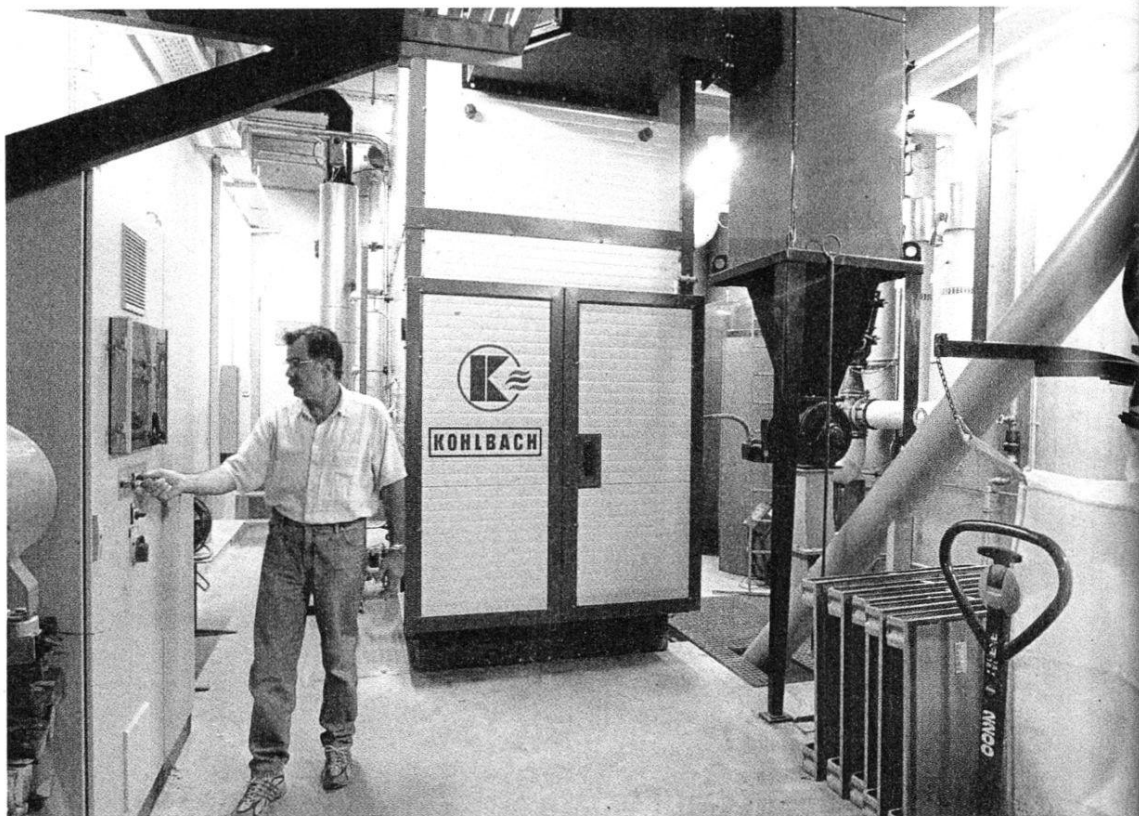




erneuerbare
energien
14.-16.02.2003

**Kraft-Wärme-Anlage
mit Holzfeuerung:**
In Markgröningen
nördlich von Stutt-
gart versorgt ein
Kessel mit 500
Kilowatt Leistung
das Schulzentrum
Benzburg.



Öko-Wärme mit guter Rendite

Die Firma KWA aus Bietigheim-Bissingen profiliert sich mit Holzheizzentralen und Blockheizkraftwerken

Das Gutachten klang einfach zu gut. Für ihr Hallenbad hatte sich die schwäbische Gemeinde Metzingen ein Blockheizkraftwerk (BHKW) durchrechnen lassen – und konnte am Ende nicht so recht glauben, was das beauftragte Ingenieurbüro da präsentierte; die errechnete Rendite von zwölf Prozent schien den Herren aus der Kommunalverwaltung schlichtweg unrealistisch.

Für die Experten vom Ingenieurbüro Schuler (IBS) aus dem württembergischen Bietigheim-Bissingen war damit die Stunde der Wahrheit gekommen. Denn plötzlich hieß es von Seiten der Stadt: „Wenn Sie auf Ihre eigenen Rechnungen vertrauen, dann bauen Sie die Anlage doch selbst.“ Für Wolfgang Schuler, Gründer und Chef von IBS, war die Ant-

wort klar: „Wir stehen zu unseren Berechnungen“, ließ er die Stadtspitze wissen. Und weil der Ingenieur ohnehin schon plante, eine Firma zum Betrieb von Kleinkraftwerken zu gründen, entstand nun die KWA Kraftwärmeanlagen GmbH – das junge Unternehmen realisierte umgehend das BHKW.

Das war im Jahr 1993. Die Wärmeversorgung des Metzinger Hallenbades blieb natürlich nicht das einzige Projekt der Bietigheimer. 17 Blockheizkraftwerke, zehn Holzheizanlagen und eine Wasserkraftanlage wurden bis heute – überwiegend in Baden-Württemberg – errichtet. Anders als mancher Contractor aus der klassischen Energiewirtschaft realisiert die KWA ihre Vorhaben stets als Beteiligungsprojekte für (oft private) Investoren.

Aus mehreren Anlagen schnürt die KWA alljährlich in den letzten Monaten des Jahres ein Paket, das sie dann als GmbH & Co KG für Investoren vermarktet. Der jüngste Fonds zum Beispiel fasst sieben Energieprojekte zusammen: Holzheizzentralen, Blockheizkraftwerke sowie eine Solaranlage und eine Investition in Einspar-Contracting.

Interessant sind solche Investments besonders für Anleger, die bereits für das nächste Jahrzehnt deutlich steigende Öl- und Gaspreise erwarten. Ausschlaggebend dafür sind die Verträge, die den Projekten zu Grunde gelegt werden. Die KWA betreibt die Anlagen selbst und verkauft die Wärme an Kommunen oder Unternehmen – klassisches Anlagen-Contracting eben. Den Wärmepreis hat sie zumeist mehr oder weniger stark an den Öl- oder Gaspreis gekoppelt. „Zum Teil haben wir den Wärmepreis voll an Gas oder Öl gebunden, zum Teil nur zu einem bestimmten Prozentsatz“, sagt Anton Lutz, Geschäftsführer der KWA. Da hänge immer von den Kunden ab.

Für die Investoren soll am Ende eine Vorsteuer-Rendite von sieben Prozent herauspringen – unter der eher vorsichtigen Annahme, dass die Strompreise stabil bleiben und die

Ölpreise nur moderat steigen. Gehen die Ölpreise in den kommenden Jahren aber um mehr als ein Prozent pro Jahr in die Höhe oder steigen die Strompreise merklich, dann sind sogar satte Aufschläge bei der Rendite möglich. Somit kommt auch die politische Entwicklung der vergangenen Jahre dem Unternehmen und natürlich den Anlegern sehr entgegen: „Die Ökosteuer“, sagt Lutz, „wirkt sich fantastisch aus.“

ten Projekten engagieren. So werden Kontrakte mit Privatfirmen nur als dezente Beimischung in den Fonds gewählt. Dennoch will sich die KWA privaten Unternehmen nicht ganz verschließen: Ein Projekt im aktuellen Energiefonds liefert Wärme an zwei Gartenbaubetriebe in Malsch bei Karlsruhe. „Diese Investition haben die Banken natürlich sehr genau geprüft“, betont KWA-Geschäftsführer Lutz.

Wachstumsraten von jährlich 25 Prozent sind keine Seltenheit für das Unternehmen

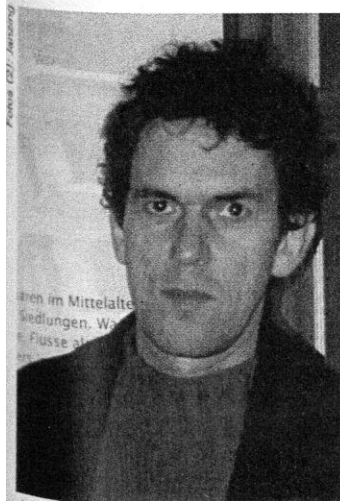
So sind die Probleme der Branche heute weniger finanzieller als bürokratischer Natur. Denn viele Gemeinden – obwohl oft der Pleite nahe – schrecken noch davor zurück, Aufträge an Contractoren zu vergeben. Der Hintergrund: Projekte mit mehr als 400.000 Euro Umsatzvolumen müssen europaweit ausgeschrieben werden. Und das ist lästig. Die Umsatzgrenze ist schließlich schnell erreicht, weil bei ihrer Berechnung die Regellaufzeit der Anlage, üblicherweise 20 Jahre, angesetzt wird. Da bleibt kaum ein Contracting-Projekt unter dem Limit.

Andererseits sind die kommunalen Wärmekunden aber für die KWA die sichersten und damit wichtigsten. Denn private Wärmeabnehmer bergen stets ein Insolvenzrisiko – kein Contractor kann sich daher über ein bestimmtes Maß hinaus in priva-

Die höchste denkbare Sicherheit bringt indes ein Einspar-Contracting-Projekt in Sachsenheim, das ebenfalls im jüngsten Fonds integriert ist. Einspar-Contracting bedeutet: Der Investor saniert ein Gebäude oder die Gebäudetechnik und erhält über einen festgelegten Vertragszeitraum die eingesparten Energiekosten ausbezahlt. Im Falle Sachsenheim installiert die KWA in zwei städtischen Sporthallen Energie sparende Pumpen und Warmwasserbereiter sowie eine bessere Regelung der Lüftung. Bei 48.000 Euro Investitionssumme wird die Stadt über acht Jahre hinweg jeweils 8.000 Euro an die KWA auszahlen. Damit werden die Investitionen refinanziert sein, und zudem ist eine gute Rendite gesichert.

Das Geschäftsmodell der KWA geht auf – der kleine Player mit Sitz im Umweltzentrum Rommelmühle an der Enz kann sich immer wieder gegen die Macht der Großen aus der Contracting-Branche behaupten. So lagen die Umsätze aller KWA-Gesellschaften im vergangenen Jahr nach Firmenangaben bei über 3,5 Millionen Euro – Wachstumsraten von jährlich 25 Prozent sind keine Seltenheit.

Ergänzt wird die KWA GmbH seit Juni 2001 durch die KWA Contracting AG. „Die Kommunen entscheiden sich kurz vor der Sommerpause für ein Nahwärmeprojekt und wollen im Herbst natürlich schon die Wärme beziehen“, beobachtet Lutz immer



Anton Lutz, KWA-Geschäftsführer



erneuerbare
energien
14.-16.02.2003

wieder. Technisch ist das zwar in der Regel noch zu leisten, aber das Einsammeln von Kommandit-Kapital ist in dieser kurzen Zeit kaum machbar. Also wurde durch die AG eine Gesellschaft mit Eigenkapital geschaffen, deren Aufgabe es alleine ist, die Projekte vorzufinanzieren. Anschließend, wenn die Anlagen laufen, werden diese in die Hände einer GmbH

& Co. KG übergeben, während die AG sich einem neuen „Start Up“ zuwendet. Nach diesem bewährten Prinzip will die KWA auch in Zukunft weiterarbeiten. Das Spektrum der Anlagen aber soll breiter werden. „Biogas ist für uns auch eine ganz interessante Option“, sagt Physiker Lutz. Denn hier gebe es viel Potenzial, das längst nicht ausgereizt ist.

Contracting

Freitag, 14.02.2003, auf der Messe „erneuerbare energien“ in Böblingen

- 09:00 Uhr: **Begrüßung und Einführung**
Herr Dienhart, Stadtwerke Sindelfingen GmbH
- 09:15 Uhr: **Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung am Beispiel der Bausparkasse Schwäbisch Hall**
Herr Gentner, Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH
- 09:45 Uhr: **Contracting am Beispiel Gebäudeüberwachung im Rahmen von Facility Management**
Herr Breuning, Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH
- 10:15 Uhr: Kaffeepause
- 10:45 Uhr: **Holzverstromung mit ORC-Technik**
Herr Lutz, IBS Ingenieurbüro Schuler GmbH
- 11:15 Uhr: **Mikro-Gasturbine und Kältetechnik**
Herr Jelinek, Bayerngas GmbH
- 11:45 Uhr: Kaffeepause
- 12:00 Uhr: **KWK-Contracting**
Herr Kaier, STEAG Energie-Contracting GmbH
- 12:30 Uhr: **Contracting im Produktionsbereich am Beispiel STP**
Herr van Bergen, Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH
- 13:00 Uhr: Ende der Veranstaltung

Kontakt: Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH
Tel.: 0791-401-0, Fax: 0791-401-401,
Internet: www.stadtwerke-hall.de

Gebühr: 80 Euro (Anmeldung erforderlich)

Messegelände unterm Funkturm
Berlin

8. bis 10. Mai 2003

SolarEnergy

Weltmesse für
Erneuerbare Energien

Wind-Power-Expo
Wärmepumpen-Expo

Biomasse - Biogas - H₂ - Energy

PRO FAIR

www.solarenergy-berlin.de • Tel: 05121 - 206 260
info@solarenergy-berlin.de • Fax: 05121 - 206 2626

Anzeige

Ob Biogas, Holz oder Energieeinsparung: Die Investoren erhalten jeweils nicht nur eine rein monetäre Rendite, sondern natürlich auch eine ökologische. Für ihren aktuellen Energiefonds hat die KWA sie wieder ausgerechnet: Mit jeweils 10.000 Euro Einlage werden jährlich 38 Tonnen Kohlendioxid vermieden. Im Bundesdurchschnitt bläst jeder Bürger im Jahr etwa zehn Tonnen Kohlendioxid in die Atmosphäre – somit macht ein einmaliges Investment in Höhe des Mindestbetrages eine vierköpfige Durchschnittsfamilie in der Bilanz praktisch zum Nullemissionshaushalt.



Firmensitz: Das Ökokaufhaus Rommelmühle in Bietigheim-Bissingen

Übrigens: Auch die Stadt Metzingen hat ihre Skepsis gegenüber dem Blockheizkraftwerk in ihrem Hallenbad längst überwunden. Viel mehr noch – nach nur fünf Betriebsjahren kaufte sie der KWA die Anlage ab, an die sie sich einst nicht herange-
traut hatte. Der Gesinnungswandel hatte natürlich einen handfesten Grund: „Das Projekt erwirtschaftet eine Rendite von zwölf Prozent“, sagt KWA-Gründer Schuler. Anders als für die Kommunalvertreter, kommt das für den Ingenieur nicht überraschend: „Das ist genau die Rendite, die wir der Stadt vorgerechnet hatten.“

Text: Bernward Jahn