

**Zeitschrift:** Wohnen  
**Herausgeber:** Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger  
**Band:** 89 (2014)  
**Heft:** 6: Energie

**Artikel:** Genau hinschauen lohnt sich  
**Autor:** Zulliger, Jürg  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-585883>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 12.12.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

Das Energie-Contracting birgt Chancen und Risiken

# GENAU HINSCHAUEN LOHNT SICH



Bilder: EWZ

Immer mehr Wohnsiedlungen beziehen die Energie für Heizung und Warmwasser nach dem Modell des Contractings. Dabei besitzen die Bauträger die Anlage nicht mehr selbst. Vielmehr garantiert ein professioneller Dienstleister die gewünschte Menge Energie. Mit einem Contracting fördern Baugenossenschaften oft den Einsatz erneuerbarer Energie. Die wirtschaftliche Seite und kaum kündbare Verträge werfen aber Fragen auf.

Von Jürg Zulliger

Die Statistiken beweisen es: Fossile Energieträger sind im Neubau ein Auslaufmodell. Die allermeisten Bauherrschaften und die Baugenossenschaften ganz besonders setzen heute auf erneuerbare Energien wie Erdwärme oder Photovoltaik. Dabei lohnt sich gerade bei mittleren und grösseren Überbauungen oft die Zusammenarbeit mit einem Contracting-Partner: Der Contractor, zum Beispiel ein grosses Energieunternehmen, übernimmt die Finanzierung, Planung und Realisie-

**2013 stellte die BEP die Wärmeversorgung ihrer Siedlung Bändlistrasse auf erneuerbare Energieträger um. Dabei wählte sie ein Energie-Contracting mit EWZ als Partner. Zum Einsatz kommt neu eine Grundwasser-Wärmepumpe. Photovoltaikanlagen auf den Dächern decken rund einen Drittel von deren Strombedarf.**

rung der ganzen Anlage. Zugleich garantiert er die Lieferung der bestellten Menge Energie, überwacht und repariert wenn nötig die Anlage. Grundsätzlich kommen dafür verschiedene Energieträger wie Erdwärme oder die Nutzung der Energie aus Luft, Pellets oder Holzschnitzeln in Frage.

Es gibt zwar keine offizielle Statistik zum Marktanteil von Energie-Contracting in der Schweiz, aber laut Ronny Brunner vom Branchenverband Swiss Contracting kann diese Vertragsform die Marktposition derzeit stark ausbauen: «Vor allem bei Wohnbauten in der Deutschschweiz verzeichnen wir ein exponentielles Wachstum.» Einen der Hauptgründe sieht er darin, dass die Technik komplexer geworden ist und sich die Kunden meist auf ihr Kerngeschäft konzentrieren wollen. Im Fall von

Baugenossenschaften kann man intern meist auf geschulte Fachleute für Bau, Unterhalt, Finanzen und Bewirtschaftung zugreifen, aber es fehlen eigene Spezialisten, um komplexe technische Anlagen richtig planen, betreiben und warten zu können. Insofern drängt sich ein Contracting auf – die Aufgabe wird mitsamt Finanzierung und längerfristiger Betreuung an einen Dritten delegiert.

### Zugang zu erneuerbarer Energie

Die Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals Zürich (BEP) hat seit 1999 bereits mehrmals Anlagen im Energie-Contracting realisiert. «Unsere Erfahrungen sind vorwiegend positiv», erläutert Geschäftsleiter Urs Baumann. Inzwischen werden über tausend Wohnungen über Anlagen im Energie-Contracting versorgt. «Unser strategisches Ziel lautete, erneuerbare Energie einzusetzen und vor allem den CO<sub>2</sub>-Ausstoss im Betrieb zu senken», so der BEP-Geschäftsleiter. Ins Gewicht fällt auch, dass die BEP früher mit eigenen Wärmepumpenprojekten Lehrgeld zahlen musste. «Wenn wir die Anlagen selbst erstellen, sind damit verschiedenste Risiken verbunden – möglicherweise fehlen einige Jahre später die Spezialisten, die für Kontrolle und Wartung nötig sind», erläutert Urs Baumann.

So kam es, dass die BEP in verschiedenen Siedlungen – beispielsweise im Quartier Wipkingen – in Zusammenarbeit mit dem städtischen Energiedienstleistungsunternehmen EWZ moderne Anlagen im Energie-Contracting realisiert hat (Nutzung der Wärme aus Abwasser oder Grundwasser). Das Fazit punkto Versorgungssicherheit, Betrieb und Wartung ist positiv. Auch beim Neubau Hofächer in Dietikon (ZH) setzt die Genossenschaft die bisherige Strategie fort. Bei diesem Neubau gab es aber eine Ausschreibung, wobei mehrere Contracting-Anbieter Offerten eingereicht hatten. Am Schluss fiel die Wahl wiederum auf eine Anlage, die vom EWZ erstellt wird. Sie umfasst moderne Erdsonden, Wärmepumpen und Photovoltaik auf dem Dach der Gebäude. Nebst der Versorgung mit Heizung und Warmwasser bietet die Technik in diesem Fall auch eine Kühlmöglichkeit während der Sommermonate.

### Aufpreis ist gesunken

Für die BEP waren von Anfang an Nachhaltigkeit und CO<sub>2</sub>-Reduktion prioritär und nicht unbedingt die Kosten. «Der Aufpreis gegenüber konventionellen, alten Heizungen ist aber im Lauf der Jahre immer geringer geworden», betont Urs Baumann. Er ist überzeugt, dass zum Beispiel im Neubau Hofächer die Nebenkosten sehr tief liegen werden. Nach den jetzigen Planungen dürften die Kosten dort auf jährlich rund 2000 bis 2500 Franken für eine durchschnittliche 3 ½-Zimmer-Wohnung zu stehen kommen. In diesem Gesamtpreis ist nicht nur der Verbrauch an Energie, sondern auch der ganze Betrieb, Wartung und Finanzierung der Anlage inbegriffen.

Die Zürcher Baugenossenschaft Sonnengarten setzt seit dem Neubau im Triemli mit 194 Wohnungen ebenfalls auf Energie-Contracting: «Es ist uns wichtig, dass wir uns als Bauherr nicht um die neue Energietechnik kümmern müssen. Unser Contracting-Partner EWZ trägt die Risiken, übernimmt die Finanzierung und garantiert uns vertraglich die versprochene Lieferung Energie für Heizung und Warmwasser in der Siedlung», sagt Geschäftsführer Georges Tobler. Bei dem Grundstück handelt es sich um das Areal, wo die Stadt Zürich 2010 mit einem eigenen Geothermie-Kraftwerk die Energie aus warmem Wasser in über 2000 Meter Tiefe nutzen wollte. Das Projekt konnte mangels warmem Wasser zwar so nicht umgesetzt werden. «Die Nutzung der Wärme über Wärmepumpen, die im Rahmen des Energie-Contractings realisiert wurde, funktioniert aber einwandfrei», betont Georges Tobler.

### Eigene Fachleute: pro und contra

Die Auslagerung der ganzen Technik und Wartung hat für die Baugenossenschaft Sonnengarten auch den Vorteil, keine eigenen Fachleute und Techniker dafür ausbilden zu müssen. Nebst allen anderen Aufgaben wäre es zum Bei-

## TIPPS: DAS «KLEINGEDRUCKTE» IM CONTRACTING-VERTRAG GENAU PRÜFEN

1. Holen Sie verschiedene Offerten ein und verlangen Sie Referenzen.
2. Bauherren und Architekten sind meist weder Energie- noch Contracting-Spezialisten. Lassen Sie sich daher bei Geschäften von dieser Tragweite unabhängig beraten, am besten schon bei der Ausschreibung.
3. Verlangen Sie detailliert Rechenschaft, wie die Anlage funktioniert, ob der Contractor jederzeit den Betrieb garantiert, welcher Energieträger zum Einsatz kommt und wie hoch die jährlichen Kosten sein werden.
4. Fragen Sie nach den Kapitalzinsen, die der Contractor in seiner Finanzierungsrechnung einsetzt. Im Contracting sind es oft 4 bis 5 Prozent, Hypotheken für Gebäude bekommen Sie aber für 1 bis 2 Prozent. Prüfen Sie Varianten wie Betriebscontracting.
5. Prüfen Sie, welche Ausstiegsmöglichkeiten Sie haben: Wer nicht aufpasst, unterschreibt einen 30-jährigen Energieliefervertrag, der kaum oder nur zu überhöhten Rückkaufpreisen der Anlage gekündigt werden kann.
6. Stellen Sie sicher, dass die Leistungen, Kosten und die gelieferte Energie fair indexiert sind – fair wäre höchstens eine Indexierung des Betriebs an die allgemeine Teuerung oder bei Wärmepumpen die Kopplung an den Strompreis. Akzeptieren Sie keine sachfremde Indexierung, zum Beispiel an den Erdölpreis – schliesslich soll ja erneuerbare Energie genutzt werden.
7. Verlangen Sie eine transparente Abrechnung und Einblick in die Originalbelege – was kostet die Anlage zu marktüblichen Preisen?
8. Prüfen Sie die Kündigungsmöglichkeiten, natürlich auch vor Vertragsende: Ein Ausstieg und Rückkauf zu einem fairen Preis sollte jederzeit möglich sein. Alles andere ist ein Indiz für einen Knebelvertrag. Am Ende der Vertragsdauer sollte die ganze Anlage ins Eigentum des Kunden übergehen, und zwar unabhängig davon, ob bestimmte Teile vorher noch repariert oder ersetzt wurden.

spiel für Hauswarte nicht realistisch, den Betrieb der Wärmepumpen und der Wärmeverteilung zu überwachen und gegebenenfalls Störungen zu beheben. Noch offen ist, ob die Heizkosten auch im erhofften Mass sinken. «Nach erst einer Heizperiode ist es noch zu früh, um diese Frage eindeutig zu beantworten», sagt der Sonnengarten-Geschäftsführer. Die Genossenschaft kann sich aber gut vorstellen, weitere Projekte nach diesem Modell zu realisieren.

Einen anderen Weg schlägt die Familienheim-Genossenschaft Zürich (FGZ) ein, die derzeit mit dem Anergienetz ein zukunftsweisendes Wärmeversorgungssystem aufbaut. Sie hat sich gegen ein Contracting entschieden und will die neuartige Anlage selbst betreiben. Wie FGZ-Präsident Alfons Sonderegger erläutert, geht es dabei vor allem darum, das technische Know-how intern aufzubauen und damit weniger auf externe Fachleute angewiesen zu sein. Dies bedeute auch einen Gewinn für den Regiebetrieb der Genossenschaft, der dank dem Anergienetz eine weitere Stelle für eine qualifizierte Fachperson anbieten oder eine bestehende Stelle um diese Funktion ergänzen könne.

### Kritik an hohen Kosten

Kritik gibt es aber auch von Baugenossenschaften, die negative Erfahrungen mit dem Contracting gemacht haben. Der Geschäftsführer einer mittelgrossen Baugenossenschaft gibt zu Protokoll: «Mit dem heutigen Kenntnisstand würde ich kein zweites Mal die Variante Contracting wählen.» Die Kosten seien höher als erwartet, und wenn der Contracting-Vertrag einmal abgeschlossen sei, könne kaum noch nachverhandelt, geschweige denn nachträglich wieder gekündigt werden. Der Geschäftsführer empfindet die Situation als sehr belastend und will mit Verweis auf den schwelenden Konflikt vorerst nur anonym Auskunft geben. Auch der Geschäftsführer einer anderen, grösseren Genossenschaft sieht sich bei den Kritikern: «Wir haben bisher auf Energiecontracting verzichtet, weil der Contractor in der Regel einen sehr hohen Kapitalzins für seine Anlage einsetzt. Unter dem Strich zahlen wir mehr, als wenn wir die Anlage im Eigentum halten würden.»

Bei der Finanzierung durch das Contracting-Unternehmen bleibt im Dunkeln, welche sonstigen Margen für Risiko und Gewinn oder schlicht und einfach auch Mehrwertsteuern anfallen, die man sich sonst sparen könnte. Ähnlich äussert sich die Generalunternehmung Allreal, die sowohl für das eigene Portfolio als auch für Dritte grosse Projekte realisiert, aktuell etwa das Guggach-Areal in Zürich oder das Richti-Areal in Wallisellen: «Wenn wir die Anlagen selbst planen, erstellen und betreiben, profitieren wir von einer wesentlich günstigeren Finanzierung, als wenn ein Contractor das tut», sagt Allreal-Sprecher Matthias Meier.



### Mischstrategie denkbar

Der unabhängige Contracting-Experte Roger Fehr aus Erlinsbach (AG) empfiehlt gerade Baugenossenschaften, die finanzielle Seite und die voraussichtlichen Kosten sorgfältig unter die Lupe zu nehmen: «Unter Experten ist sehr wohl bekannt, dass die Contractoren für die Finanzierung der Anlage einen langfristigen Durchschnittszins von oft fünf Prozent einsetzen.» Das sei ein viel zu hoher Zinssatz, denn eine Genossenschaft könne sich heute mit 1,5 oder 2 Prozent wesentlich günstiger finanzieren. «Gerade eine Genossenschaft, die der Gemeinnützigkeit verpflichtet ist und keine überhöhten Kosten hinnehmen sollte, wäre hier gefordert», so der Experte.

Nicht ganz von der Hand weisen lässt sich das Argument des «in-house» fehlenden Know-hows. Nur grossen Genossenschaften wird es möglich sein, eigene Experten für die Technik und den sicheren Betrieb zu rekrutieren und über Jahre auf der eigenen Geschäftsstelle oder in den Siedlungen beschäftigen zu können. Bevor aber dennoch unüberlegt die ganze Anlage inklusive Finanzierung einem Contractor übertragen wird, sollte die Genossenschaft zumindest Alternativen prüfen. «Denkbar ist etwa die Variante eines Betriebs-Contractings», sagt Roger Fehr. Das heisst, ein professioneller Partner verpflichtet sich vertraglich, für den einwandfreien, effizienten Betrieb zu garantieren. Zugleich hält der Bauträger die Erdsonden, Wärmepumpen und die ganze dazugehörige Technik im Eigentum und finanziert sie selbst.

### Kostentransparenz verlangen

Um von Anfang an versteckte Kosten aufzudecken oder zu vermeiden, sollte der Bauträger eine korrekte und detaillierte Ausschreibung

**Blick ins Herz der im Contracting erstellten neuen Heizanlage der BEP-Kolonie Bändlistrasse: Wärmepumpe.**

durchführen. Dabei sind klare Vorgaben zu machen, etwa hinsichtlich der zu erbringenden Leistung, Art des Energieträgers, Details zur Betriebssicherheit, Grösse der Anlage usw. In der Praxis kommt es aber oft vor, dass bestimmte Bauträger immer den gleichen Contracting-Partner berücksichtigen und durch diese Nachlässigkeit wertvolles Optimierungspotenzial verschenken – nicht nur bei den Kosten, sondern auch hinsichtlich der Qualität der Anlage.

Laut Thomas Gautschi, Energieexperte beim renommierten Ingenieurunternehmen Amstein + Walther, kommt es öfters vor, dass das Contracting-Unternehmen die tatsächlichen Kosten für den Einkauf und Bau der Anlage nicht offenlegt. Welche Gewinnmargen, Zinsen und Zinseszinsen in die Berechnung einfließen, bleibt das gut gehütete Geheimnis des Contracting-Anbieters. Unabhängige Experten empfehlen, nach Möglichkeit Einblick in die Gesamtrechnung zu verlangen oder dies schon bei der Ausschreibung als Vorbedingung festzuhalten. Roger Fehr weiss aufgrund eigener

Abklärungen: «Die kalkulierten Preise für den Einkauf von Wärmepumpen und sonstigen Elementen sind oft 20 bis 30 Prozent überhöht, weil die Rabatte nicht weitergegeben werden.» Teils liegen laut Roger Fehr die kalkulierten Kosten sogar um den Faktor 2 zu hoch.

Wegen der sehr langen Vertragsdauer beim Energiecontracting zahlen die Kunden oder letztlich die Mieterinnen und Mieter also über viele Jahre Kostenbeiträge, die überhöht sind und zu einem wesentlich Teil als Gewinnmarge in die Kasse des Contracting-

tors fließen. Solange die Gesamtrechnung unklar ist, ist auch eine teilweise Finanzierung der Anlage durch die Bauherrschaft zweifelhaft: Schiesst die Genossenschaft zum Beispiel 200 000 Franken ein, ist sie möglicherweise nicht sicher, ob damit wirklich die Anlage voll mitfinanziert wird und nicht ein Teil als Marge des Contractors abgezogen wird.

### Miete sinkt, Nebenkosten steigen

Wahr ist aber auch, dass eine Art «Benchmarking» in Sachen Kosten und Vergleiche objektiv nicht ganz einfach sind. «Die Grösse der Wohnungen, die Grösse der Siedlung, die Wahl des Energieträgers, das Benutzerverhalten, die Wärmedämmung und die Fenster der Gebäude usw. sind sehr unterschiedlich und beeinflussen den Verbrauch massiv», sagt Roger Fehr. Als Faustregel gilt aber, dass zum Beispiel eine Minergie-Neubauwohnung mit viereinhalb Zimmern mit Grundkosten von lediglich rund 1000 bis 1200 Franken zu Buch schlagen sollte; dies ist der Grundbeitrag für die Erstellung und Finanzierung von Erdsonden, Wärmepumpen usw. Hinzu kommen noch etwa 300 Franken für den individuellen Verbrauch, also zum Beispiel Stromkosten für den Betrieb der Wärmepumpen.

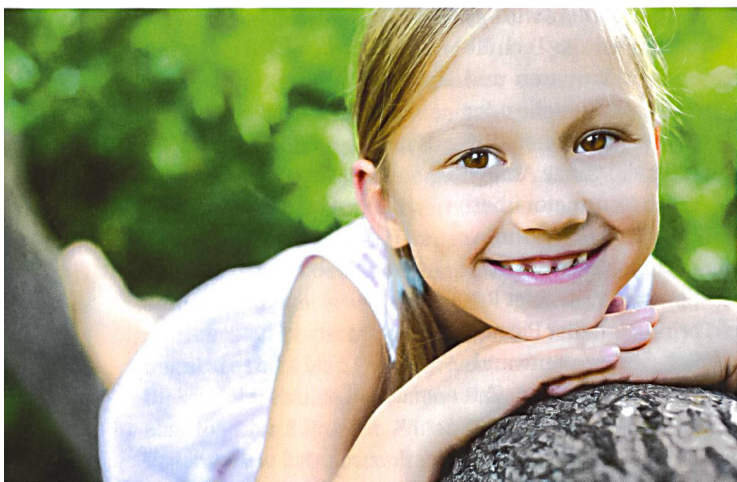
Im Übrigen ändern sich im Energiecontracting auch die Relationen von Miete und Nebenkosten – weil die Heizung keine Investitionskosten mehr verursacht, muss die Miete netto sinken. Dafür steigen die Wärme- bzw. Nebenkosten, weil diese neu auch Verzinsung, Amortisation, Betrieb und Unterhalt der Heizung enthalten. Fazit: Ist die Kalkulation fair und transparent, sollte mit einem modernen Contracting zum einen die Umwelt profitieren, zum anderen müsste aber auch die Kostenkurve nach unten und nicht nach oben zeigen. ■

## AUSKUNFTSSTELLE: BRANCHENVERBAND SWISS CONTRACTING

Der Branchenverband Swiss Contracting vertritt die Interessen der Contracting-Unternehmen in der Schweiz. Der Verband verfolgt also andere Ziele als Bauherrschaften, Genossenschaften oder Konsumenten. Auf der Website finden sich ein Mitgliederverzeichnis oder auch Informationen zur korrekten Ausschreibung von Contracting-Aufträgen.

[www.swisscontracting.ch](http://www.swisscontracting.ch)

ANZEIGE



**WIR SIND KLEIN GENUG, UM AUCH  
GANZ GROSSE PROJEKTE FLEXIBEL  
UND EFFIZIENT ZU STEUERN!**

**Die Sonne verwöhnt uns fast den ganzen  
Tag. Auf die heissen Tage folgen laue  
Nächte: der Sommer hält Einzug.**

Seit mehr als vier Jahrzehnten überzeugt Ammann + Schmid AG als flexibler Heizungsspezialist mit innovativer Technik und Offenheit gegenüber den Energietrends. Neugierig? Wir freuen uns auf Sie!

**ammann  
SCHMID**

HEIZEN MIT VERSTAND.

Ammann + Schmid AG | Freiestrasse 39 | 8610 Uster T 043 399 25 99 | [ammann-schmid.ch](http://ammann-schmid.ch)