

# Optimierung bestehender Verträge für Fernwärme

Günter Fröhlich – Klaus Becké GbR  
Bremerhaven

# Referent

- Günter Fröhlich – Dipl.-Betriebswirt (61)
- Langjähriger Leiter eines Versorgungs- und Verkehrsunternehmens mit ca. 1.000 Mitarbeitern
- Eigene Aktiengesellschaft im Bereich der erneuerbaren Energien gegründet
- Seit Mitte 2009 Beratungsgesellschaft: Fröhlich – Becké GbR, Bremerhaven

# Die Fernwärme in der deutschen Versorgungswirtschaft

- Regulierte Bereiche: Strom und Gas
- „Unregulierte Bereiche“ **Fernwärme** und Wasser
- Die „Fernwärmeversorgung“:
  - Wachstumsbereich
  - Cash cow

# Weitere Chancen für die Fernwärme (Gesetzgebung)

- Erneuerbare – Energien - Wärmegesetz
- Vorgeschriebener Anteil „Erneuerbarer Energien im Neubau“
- Fernwärme als Ersatzmaßnahme

# Bedeutung der Fernwärme aus Sicht der Versorgungswirtschaft

- Fernwärme – der letzte weitgehend „freie“ Bereich der Versorgungswirtschaft
- Teilweise noch extrem lange Vertragslaufzeiten der Fernwärmeversorgungsverträge; „tolle“ Verlängerungsklauseln
- In der Regel: Sehr gute Gewinnsituation
- Für die Öffentlichkeit „unauffällige Versorgungssparte mit positiven Image“



# Fernwärme aus Sicht der Wohnungswirtschaft

- Heizkosten kein „kausaler Erfolgsfaktor“
- Extrem komplexe und schwierige Materie (mehrere hundert relevante Urteile)
- Versorgungswirtschaft dominiert Literatur und Veröffentlichungen
- Extrem gute Fernwärmelobby
  
- Es gibt außerhalb der Versorgungsunternehmen wenig fachliche Kompetenz für Fernwärmeversorgungsverträge

# Konsequenzen

- Versorgungsunternehmen: „Beharren auf der aktuellen, meist „ertragsgünstigen“ Situation
- Wohnungswirtschaft: „Möglichkeiten zur Verbesserung der Kostensituation werden nicht erkannt bzw. können nicht durchgesetzt werden
- Asymmetrische Vertragskompetenz

# Folgen der asymmetrischen Vertragskompetenz

Viele Fernwärmeversorgungsverträge enthalten Regelungen, die die Wohnungswirtschaft erheblich benachteiligen und oft sogar unwirksam sind.

Preisunterschied zwischen den Preisen des teuersten und des günstigsten Fernwärmeversorgungsunternehmens beträgt **über 100%**.

# VEA - Fernwärmepreisvergleich 2009 (10 teuerste / 10 günstigste)

- Stadtwerke Pforzheim
- EnBW in Stuttgart
- swb in Bremen
- Wuppertaler Stadtwerke
- EVU Bonn
- Stadtwerke Hanau
- Entsorgungsbetriebe Solingen
- Braunschweiger Versorgungs - AG
- Stadtwerke München
- Rheinenergie Köln
- Stadtwerke Münster
- Stadtwerke Flensburg
- Stadtwerke Lemgo
- Mainnova Frankfurt
- N Enrgie Nürnberg
- Stadtwerke Herten
- E.ON Fernwärme Gelsenkirchen
- Stadtwerke Neustadt / Weinstraße
- Stadtwerke Bielefeld
- Stadtwerke Würzburg

# WIBERA Preisspiegel 12/2009

## (184 Fernwärmeversorgungsunternehmen)

Stichtag	Fernwärme gesamt	Arbeitspreis Anteil	Wärme aus Gas
	€ / MWh	€ / MWh	€ / MWh
15.10.08	68,82	56,64	68,57
15.04.09	68,03	55,58	68,95
15.10.09	64,27	51,87	56,70

# Versorgungsunternehmen versus Wohnungsgesellschaften

- Gehen nicht auf Nachfragen ein
- Geben irreführende Auskünfte
- Taktieren hinhaltend und beschwichtigend
- Weisen darauf hin, dass Verschlechterung droht
- Bieten neue (formal richtigere) Verträge an  
Geben kleines Bonbon, wenn schnell neu abgeschlossen wird
- Sponsoring für Kommunen

# Typische Vertragsmängel

- Überhöhtes Preisniveau
- Ungültige Preisgleitklauseln
- Historische, überholte technische Faktoren
- Falsche Messung der Fernwärme
- Überhöhte Verrechnungsleistungen
- Nicht durch vertragliche Regelungen gedeckte Abrechnungen
- Abrechnungen entsprechen nicht den gesetzlichen Vorgaben
- usw.

# Zwischenbilanz Fröhlich–Becké GbR

Bei grob geschätzten: Fernwärmekosten je Wohnung von ca. 600 – 1.000 €/a:

- Bisher war kaum ein von uns überprüfter Fernwärmevertrag mängelfrei
- **Meist zwischen 15% und 50% überhöhte Preise**
- Erste Preissenkungsvorschläge der Versorgungsunternehmen wurden im Verhandlungsverlauf um mehre hundert Prozent erhöht

# Was ist zu tun?

- Den Versorgungsunternehmen muss „Fernwärmekompetenz“ gegenüber gesetzt werden
- Nicht zu früh sich mit Zugeständnissen zufriedengeben
- Sukzessive Druck für das Versorgungsunternehmen aufbauen und verstärken
- Dem Versorgungsunternehmen die Konsequenzen einer Nichteinigung klar machen

# Wie geht man vor?

- Gerichtlicher Prozess ist in der Regel nicht notwendig
- Gefahr für Versorgungsunternehmen, dass über § 315 BGB die Offenlegung seiner Kalkulation erreicht wird
- Rechnungskürzungen androhen und durchführen
- Dehnung von Verjährungsfristen
- Manchmal ist ein kartellrechtliches Preismissbrauchsverfahren (§ 19 GWB) möglich
- usw.

# Bei Anschluss- und Benutzungszwang

- Gemeindeordnungen
- Anschluss- und Benutzungszwang führt **immer** zur Monopolstellung
- Regelfall: Anwendung des § 19 GWB
- Zuständigkeit der Kartellbehörden

# Achtung!

Nicht ohne gründliche vorhergehende Prüfung einen neuen Fernwärmeversorgungsvertrag unterzeichnen.

Mit ihrer Unterschrift akzeptieren sie in der Regel den Ausgangspreis unwiderruflich (und der Ausgangspreis kann deutlich überhöht sein).

# Brauchen Sie Unterstützung durch die Fröhlich – Becké GbR?

- Kostenfreie Ersteinschätzung
- Nach Auftragserteilung: Systematische Analyse der Fernwärmeverträge und Abrechnungen
- Gutachten, Durchsetzungsstrategie
- Operative Begleitung: Schriftverkehr, Verhandlungen, Bewertung von Angeboten usw.
- Unterstützung: Kartellbehörde, Rechtsstreit
- Im Wesentlichen „Erfolgshonorar“