

GETEC AG

Energiekostensenkung in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen



Contracting als Möglichkeit zur Reduzierung und planbaren Gestaltung der Energiekosten in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen.

Referent:

Dipl.-Wirt.-Ing. H. Suschowk

Stellv.-Abt.-Leiter GETEC AG

Herzlich Willkommen!

AGENDA

- I. Ausgangssituation auf dem deutschen Gesundheitsmarkt**
- II. Energiekostensenkung durch Contracting**
- III. Umsetzung in der Praxis**
- IV. Zusammenfassung**
- V. Kurzvorstellung GETEC**

I. Ausgangssituation

Krankenhäuser im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld

Der Gesundheitsmarkt im Umbruch

Die dt. Krankenhäuser stehen unter ungeheurem wirtschaftlichen Druck:

- Pauschale Vergütungen gemäß DRG
- Tarifierhöhungen im ärztlichen Bereich
- Mehrwertsteuererhöhung auf 19%
- gedeckelte Budgets

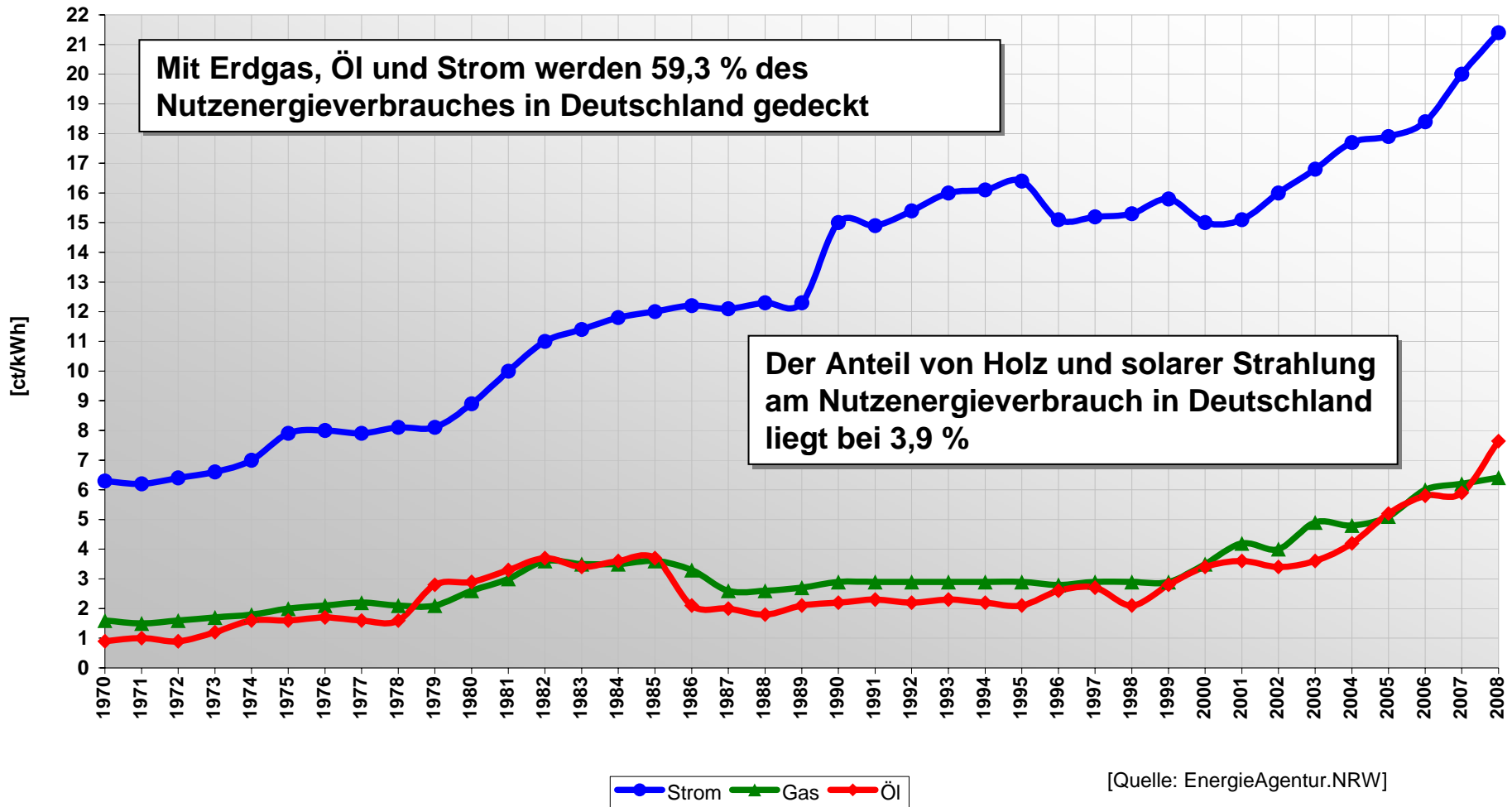
Die Folgen:

- Jedes vierte Krankenhaus (550) wird schließen
- Zwei von drei öffentlich-rechtlichen Krankenhäusern werden schließen oder verkauft
- Von 723 öffentlichen Krankenhäusern bleiben nur noch 225 übrig
- Die Zahl der privaten Krankenhäuser steigt von 468 auf 675

Quelle: Ernst & Young Studie 2005:
„Gesundheitsversorgung 2020“

I. Ausgangssituation

Energiepreise in Deutschland



I. Ausgangssituation

Ausgangssituation auf dem deutschen Gesundheitsmarkt

- Gebäude im Gesundheitswesen zählen aufgrund der hohen Anforderungen an die Wärmeversorgung zu den besonders energieintensiven Einrichtungen
 - **Energiekosten sind mittlerweile entscheidender Wirtschaftsfaktor**
- Zielstellung für die Branche:
 - **Deutliche Senkung der Energiekosten**durch z.B.
 - Optimierung der Energiebeschaffung (Gas, Strom , Öl, Ersatzbrennstoffe)
 - Optimierung der Energieerzeugung
 - Optimierung der Betriebsführung,
 - Minimierung der Kosten für Wartung und Instandhaltung
- Lösungsmöglichkeit:
 - Eigenrealisierung, mit:
 - Energieberater, Planer, Architekt,
 - Ausschreibung, Vergabe, Abrechnung (AVA)
 - **Finanzierung, Einspargarantien?**

II. Energiekostensenkung durch Contracting

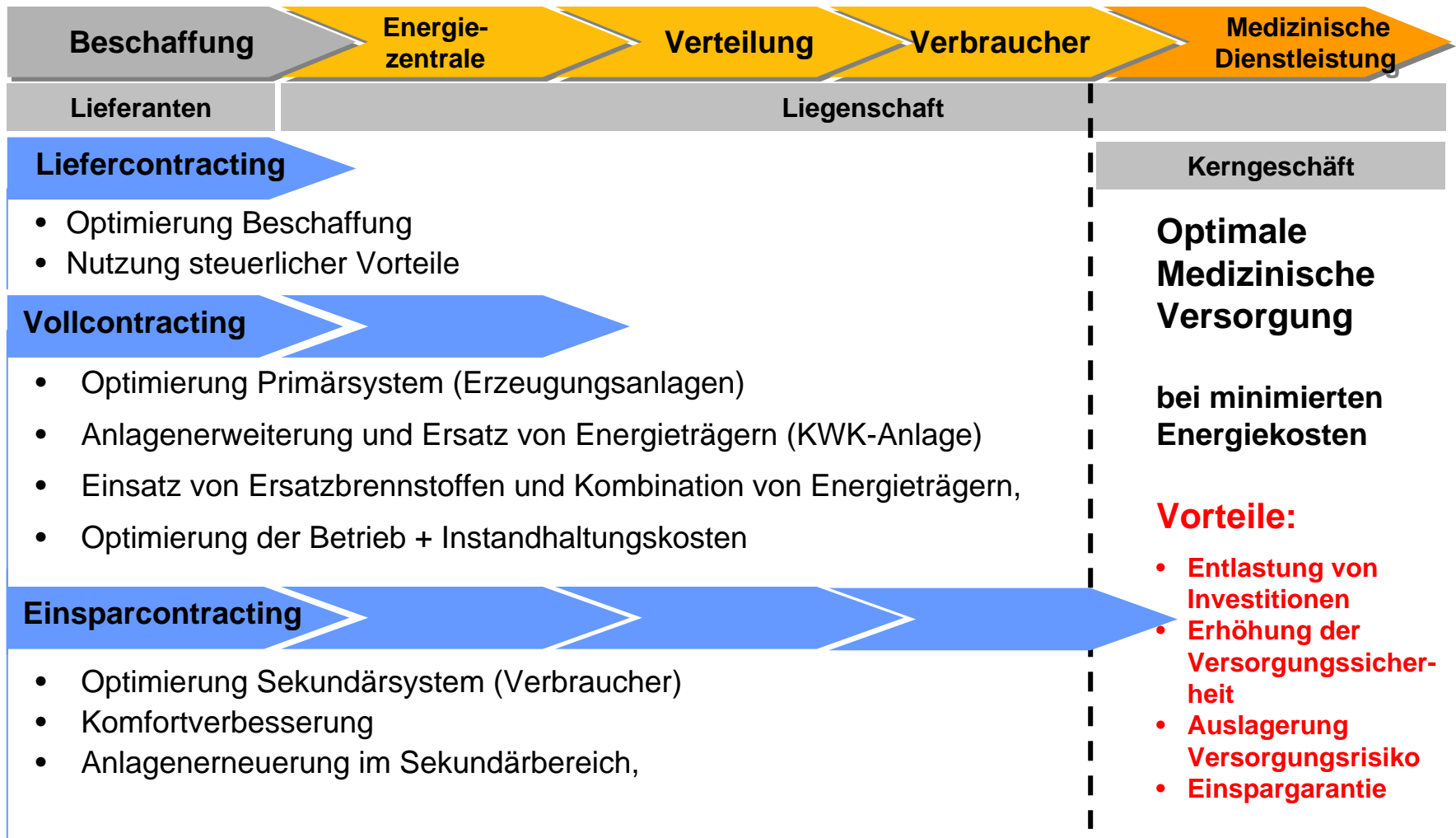
Contracting als Dienstleistungsprozess



→ Auslagerung des Versorgungsrisikos auf Contractor

II. Energiekostensenkung durch Contracting

Contractinglösungen in der Energieversorgung



II. Energiekostensenkung durch Contracting

Herangehensweise

- Analyse der Ist-Situation
 - Klärung bestehender Vertragsverhältnisse
 - Dokumentation der vorhandenen Anlagen
 - Erfassung der technischen Daten der Energieerzeugungsanlagen
 - Untersuchung und Abbildung der Energieflüsse
 - Aufnahme Parameter und Nutzungszeiten

- Vorteilhaft:

Bearbeitung und Umsetzung in verschiedenen Projektphasen

- zeitnahes Generieren von Vorteilen
- Bearbeitung erfolgt nach erprobten und standardisierten Vorgaben
- Das Projekt kann nach jeder Projektphase gestoppt werden
- Es müssen nicht bei jeder Liegenschaft alle Projektphasen umgesetzt werden

III. Umsetzung in der Praxis

Klinikgruppe VITANAS

46 Senioren Centren im gesamten Bundesgebiet

- 33 Senioren Centren, davon 12 Einrichtungen in Berlin
- 1 weiteres Senioren Centrum ist im 1. Quartal 09 in Betrieb gegangen
- 2 weitere Senioren Centren sind in der Umsetzung, geplante Eröffnung im Frühjahr 2010
- 2 Klinische Centren
- 3 Psychiatrische Centren

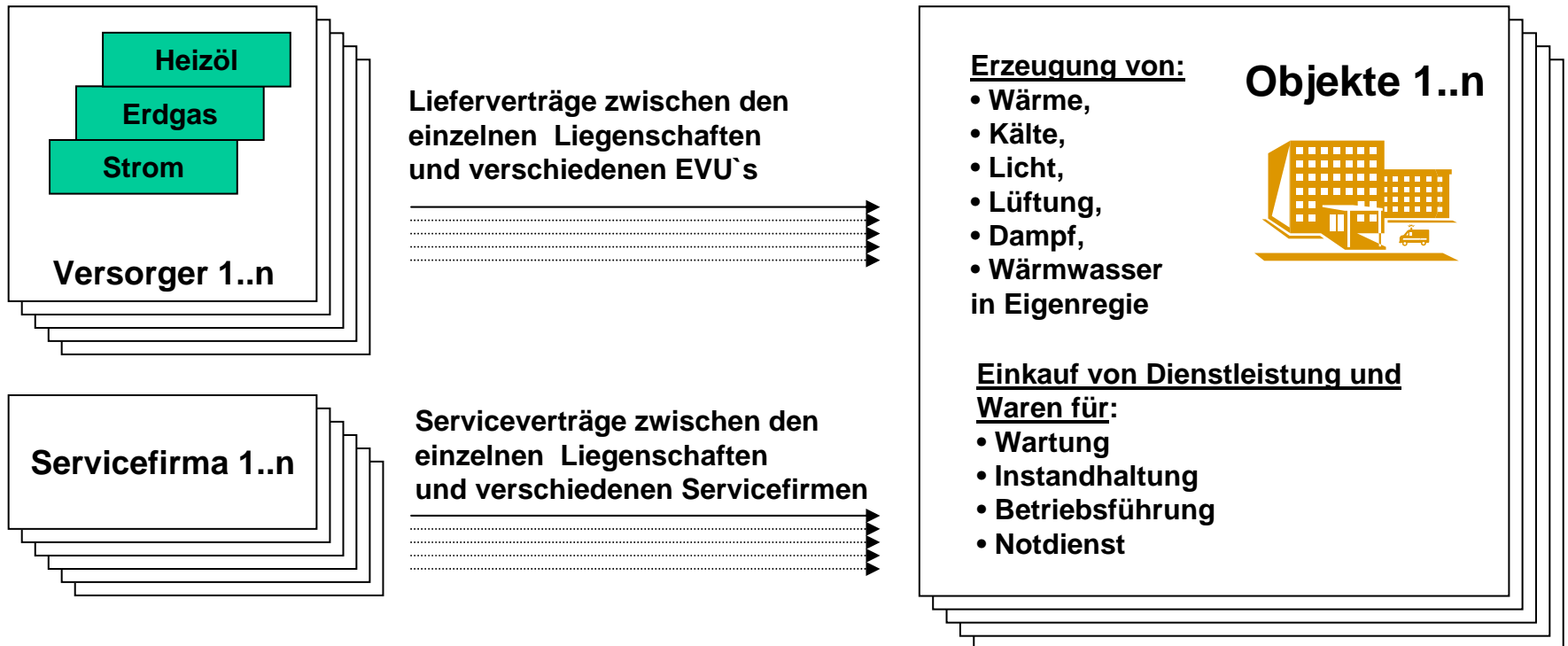
Betrachtung von 25 öl- bzw. gasversorgten Objekten in mit:

- | | |
|--------------------------------|---------------------------|
| ▪ Gesamte Anschlussleistung | ca. 15,6 MW _{th} |
| ▪ Jahresgasverbrauch | ca. 15,4 Mio kWh/a |
| ▪ Jahresölverbrauch | ca. 14.470 hl/a |
| ▪ Jahresenergiekosten (Gas/Öl) | ca. 1,4 Mio €/a |
| ▪ Jahresstromverbrauch | ca. 6,8 Mio kWh/a |
| ▪ Jahresstromkosten | ca. 500.000 €/a |



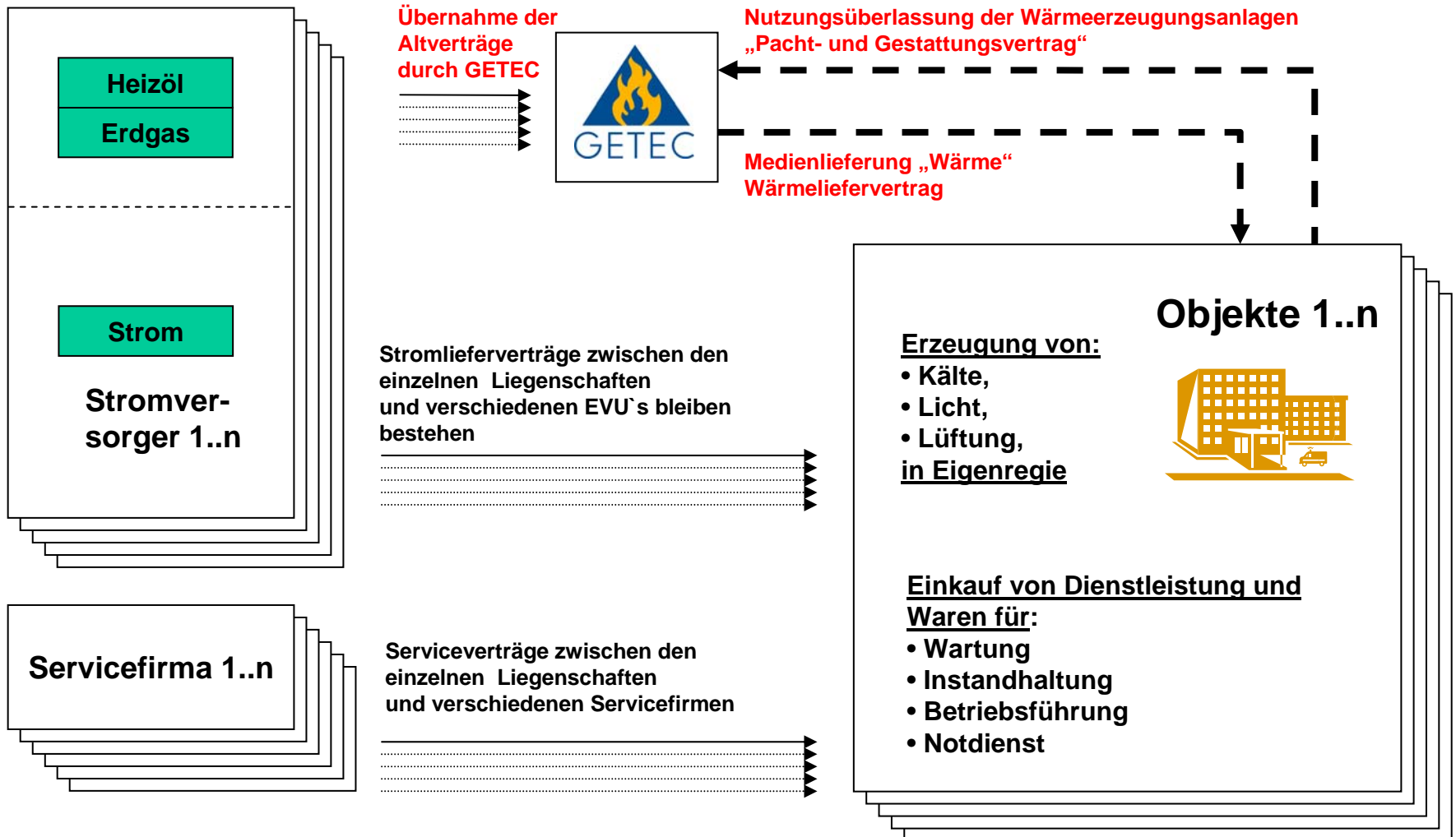
III. Umsetzung in der Praxis

Ausgangssituation



III. Umsetzung in der Praxis

1. Projektphase – Wärmeliefervertrag



III. Umsetzung in der Praxis

1. Projektphase – Wärmeliefervertrag

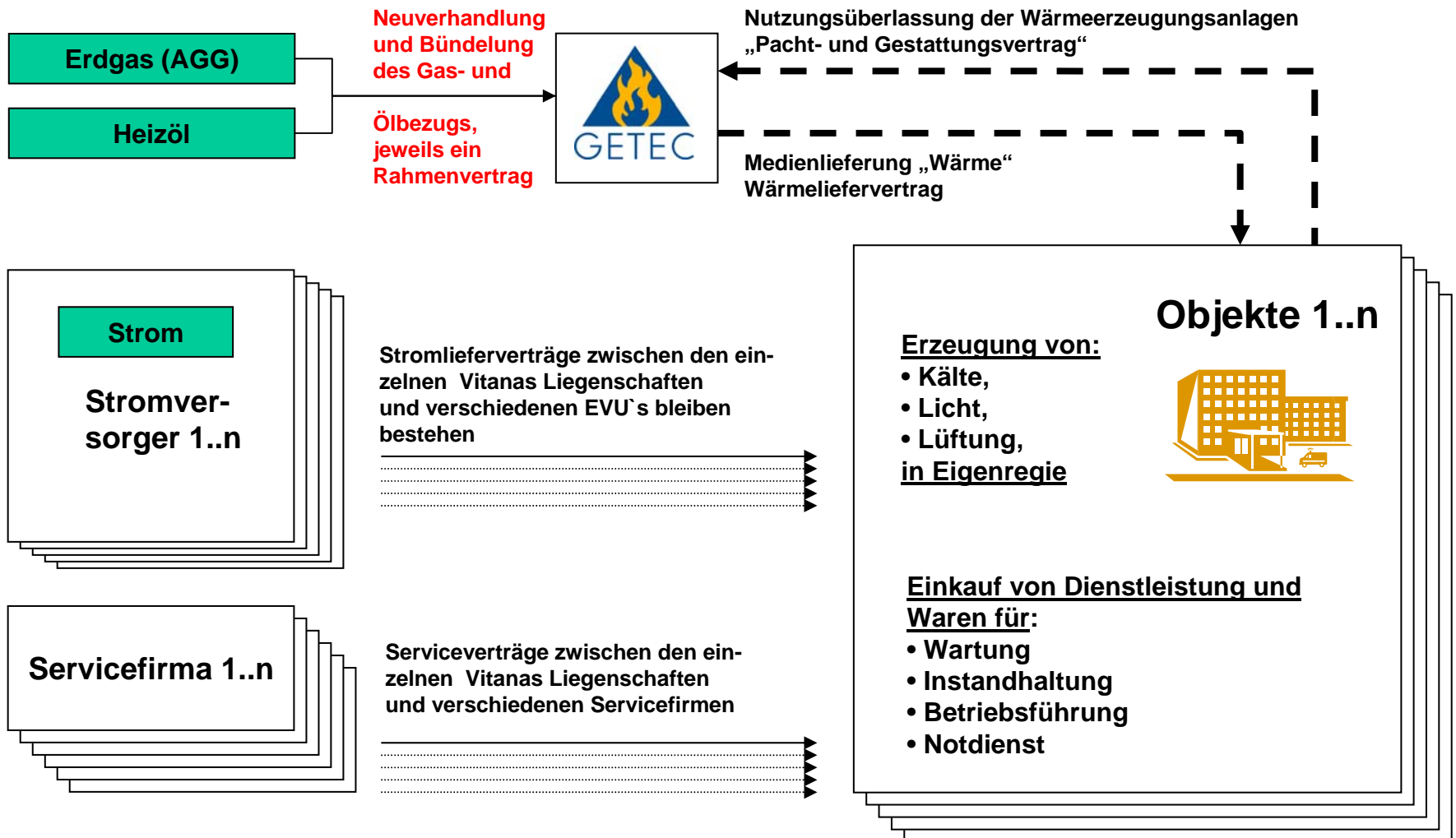
- **Vorteil für den Kunden**
 - Schnelle Umsetzung, da keine Investitionen notwendig sind.
 - Sofortige Reduzierung der Energiekosten um 3-5 %

- **Leistungen von GETEC**
 - Einstieg in die bestehenden Erdgaslieferverträge und Übernahme der Heizölbeschaffung mit Umstellung auf Wärmelieferung
 - Kurzfristige Generierung von Vorteilen durch Nutzung von steuerlichen Vorteilen und Nachverhandlung der Bezugsverträge für Heizöl
 - 1. Erarbeitung eines Einsparkonzeptes mit Energiecheck

- **Rahmenbedingungen**
 - Abschluss jeweils eines Pacht- und Gestattungsvertrages (Anlagen bleiben weiterhin im Eigentum des Kunden)
 - Abschluss jeweils eines Wärmeliefervertrages
 - Betriebsführung und Instandhaltung bleiben zunächst beim Kunden

III. Umsetzung in der Praxis

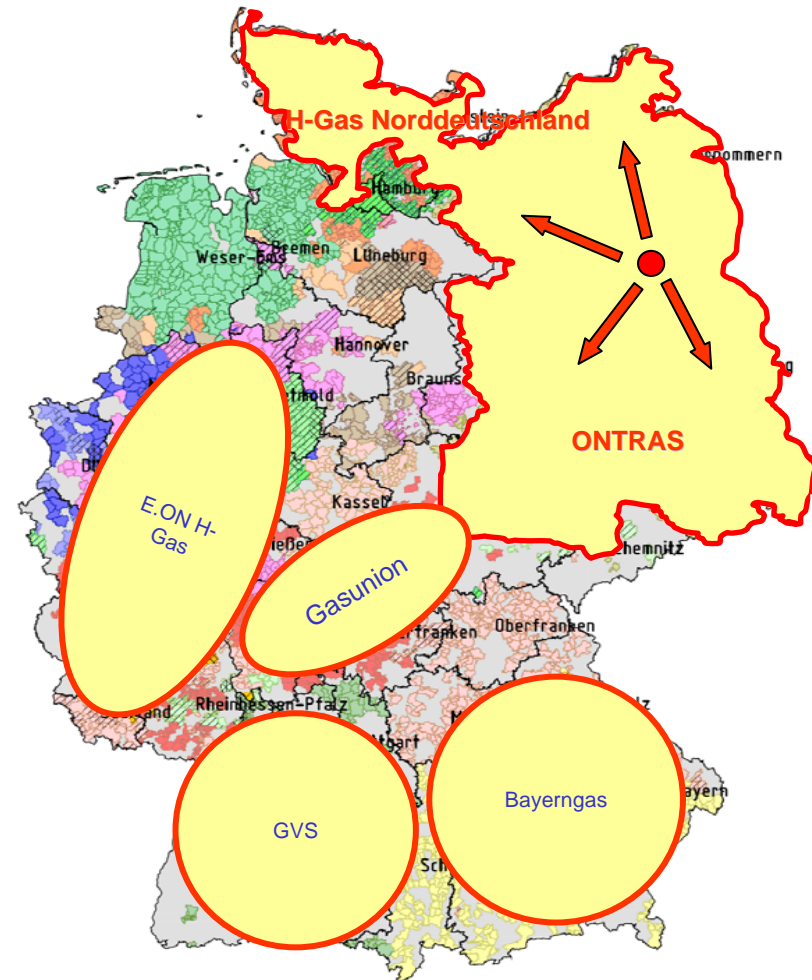
2. Projektphase – Optimierung der Energiebeschaffung



III. Umsetzung in der Praxis

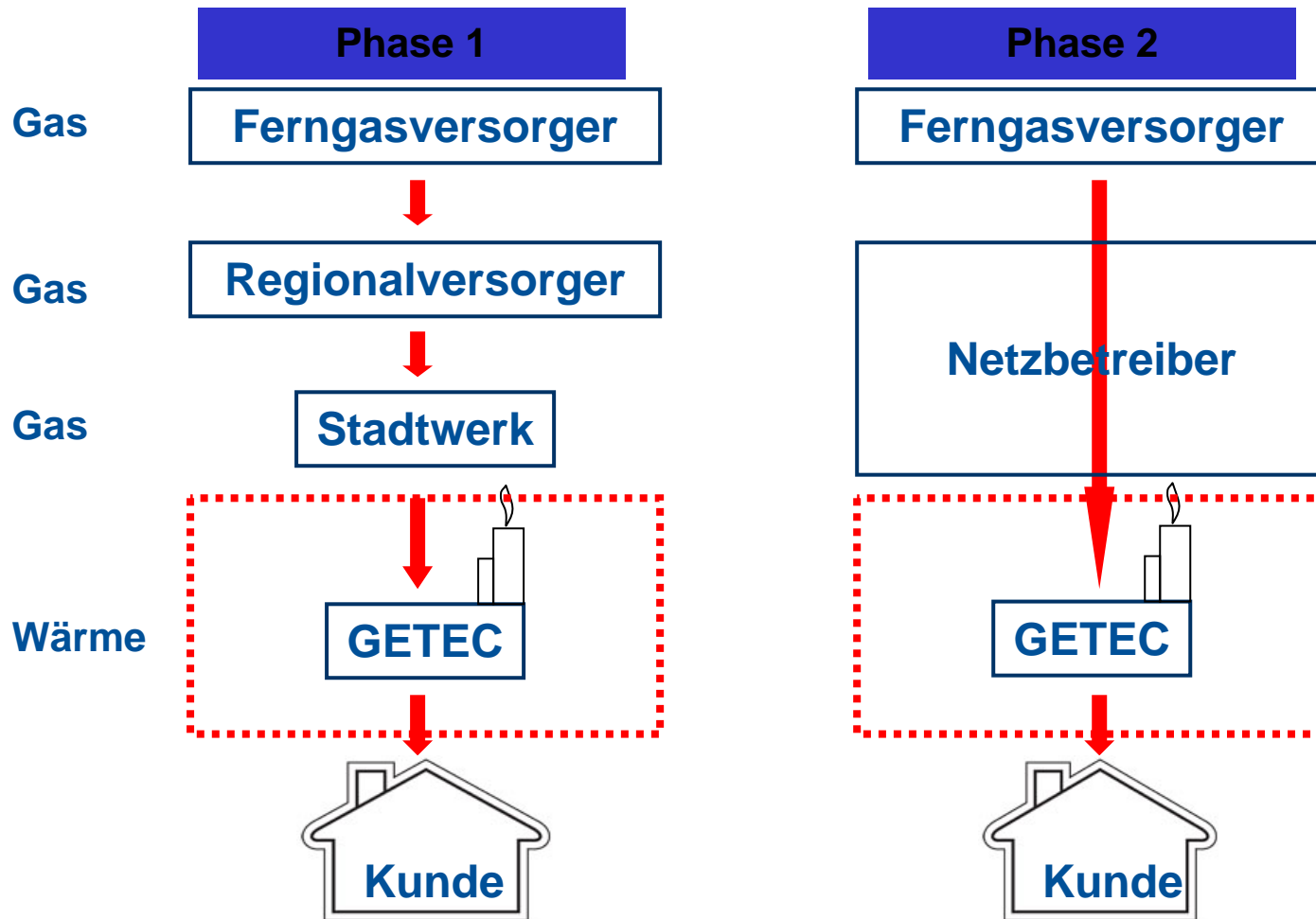
2. Projektphase – Optimierung der Energiebeschaffung

- **Marktgebiet der GETEC**
 - seit dem 01. Oktober 2007 bestehendes Portfolio im Marktgebiet ONTRAS
 - seit dem 01. Januar 2008 Aufbau von Portfolien in allen H-Gas Marktgebieten
 - Im übrigen Gebiet (z. T. L-Gas) sind die Potentiale geringer



III. Umsetzung in der Praxis

2. Projektphase – Optimierung der Energiebeschaffung



III. Umsetzung in der Praxis

2. Projektphase – Optimierung der Energiebeschaffung

- **Vorteile der Bündelung des Gasbezugs im Rahmen der Projektumsetzung**
 - Durch professionellen Energieeinkauf werden Brennstoffkosten erheblich minimiert
 - Die Gasmengen der Liegenschaften werden gebündelt am Markt zu sehr günstigen Konditionen beschafft
 - Im Rahmen des Lastgangmanagements wird das Verbrauchsverhalten der Kliniken und Heime analysiert, um evtl. Leistungsspitzen zu vermeiden und weitere Kosten einzusparen
 - Gasverträge sind marktgerecht mit einer derzeit üblichen Laufzeit von 12 Monaten
 - Preisanpassungsmechanismus ist dem volatilen Energiemarkt angepasst und bringt dem Kunden erhebliche Vorteile im Gaspreis

III. Umsetzung in der Praxis

2. Projektphase – Optimierung der Energiebeschaffung

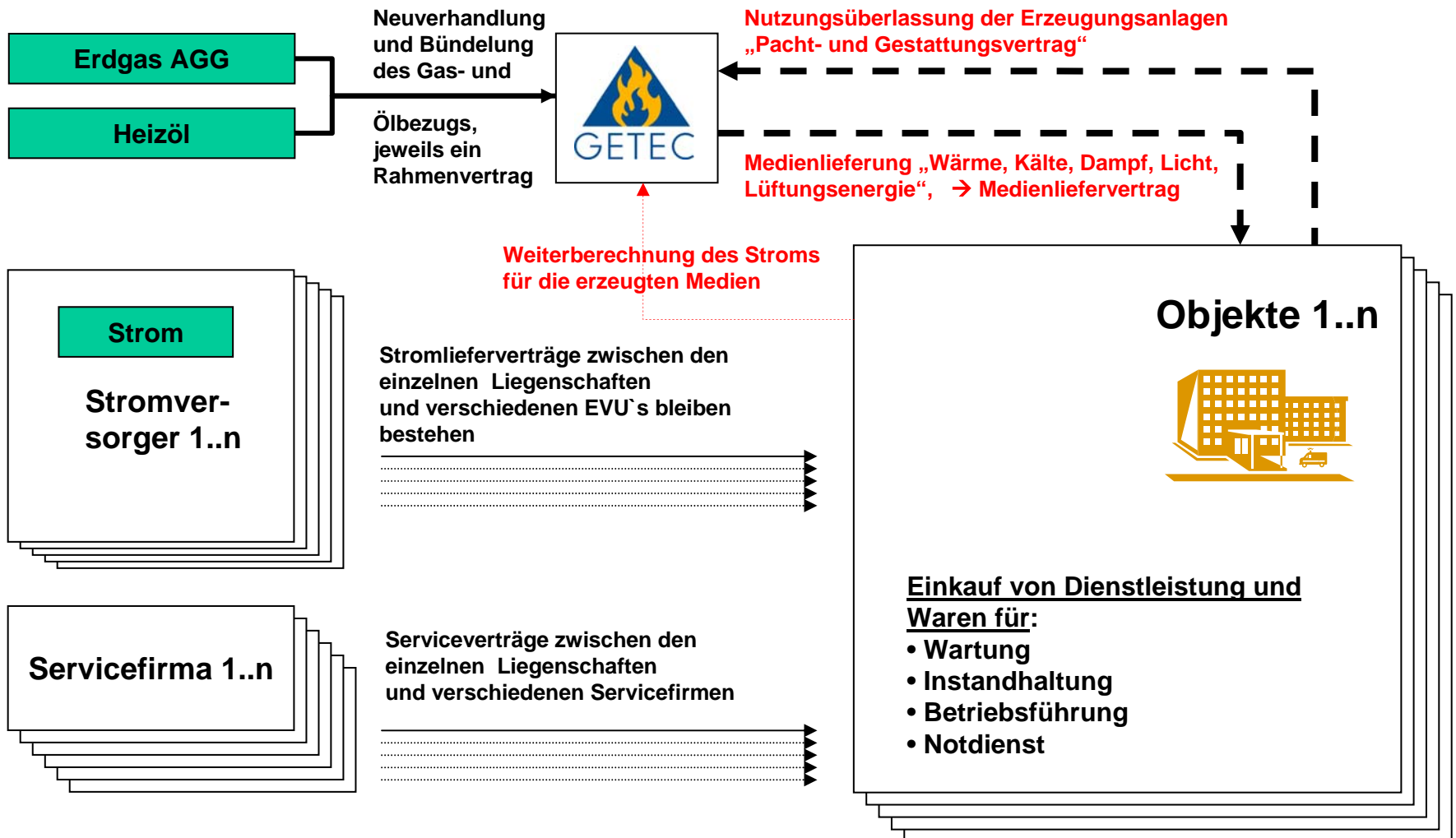
- **Vorteil für Kunden**
 - Reduzierung der Energiekosten um weitere 5 bis 10 %
 - Entlastung von administrativen Aufgaben, wie z.B. Energieeinkauf
 - Notwendige Investitionen und Baumaßnahmen zur Erschließung von ersten Optimierungspotenzialen werden von GETEC finanziert

- **Leistungen von GETEC**
 - Neuverhandlung bzw. Neuabschlüsse der Erdgas- und Öllieferverträge
 - Bündelung des Energiebezuges auf wenige Lieferanten
 - Untersuchung und Nutzung von technischem Optimierungspotenzial
 - Optimierung der Betriebsführung

- **Rahmenbedingungen**
 - Abschluss von Lieferverträgen durch GETEC

III. Umsetzung in der Praxis

3. Projektphase – Medienlieferung



III. Umsetzung in der Praxis

3. Projektphase – Medienlieferung

▪ Vorteil für den Kunden

- Weiterer Sofortvorteil aus steuerlichen Vergünstigungen (ca. 5-8%)
- Erschließung weiterer Potenziale durch z.B. technische Optimierungen
- Kunde bleibt dabei weiterhin Vertragspartner der Stromlieferanten

▪ Leistungen von GETEC

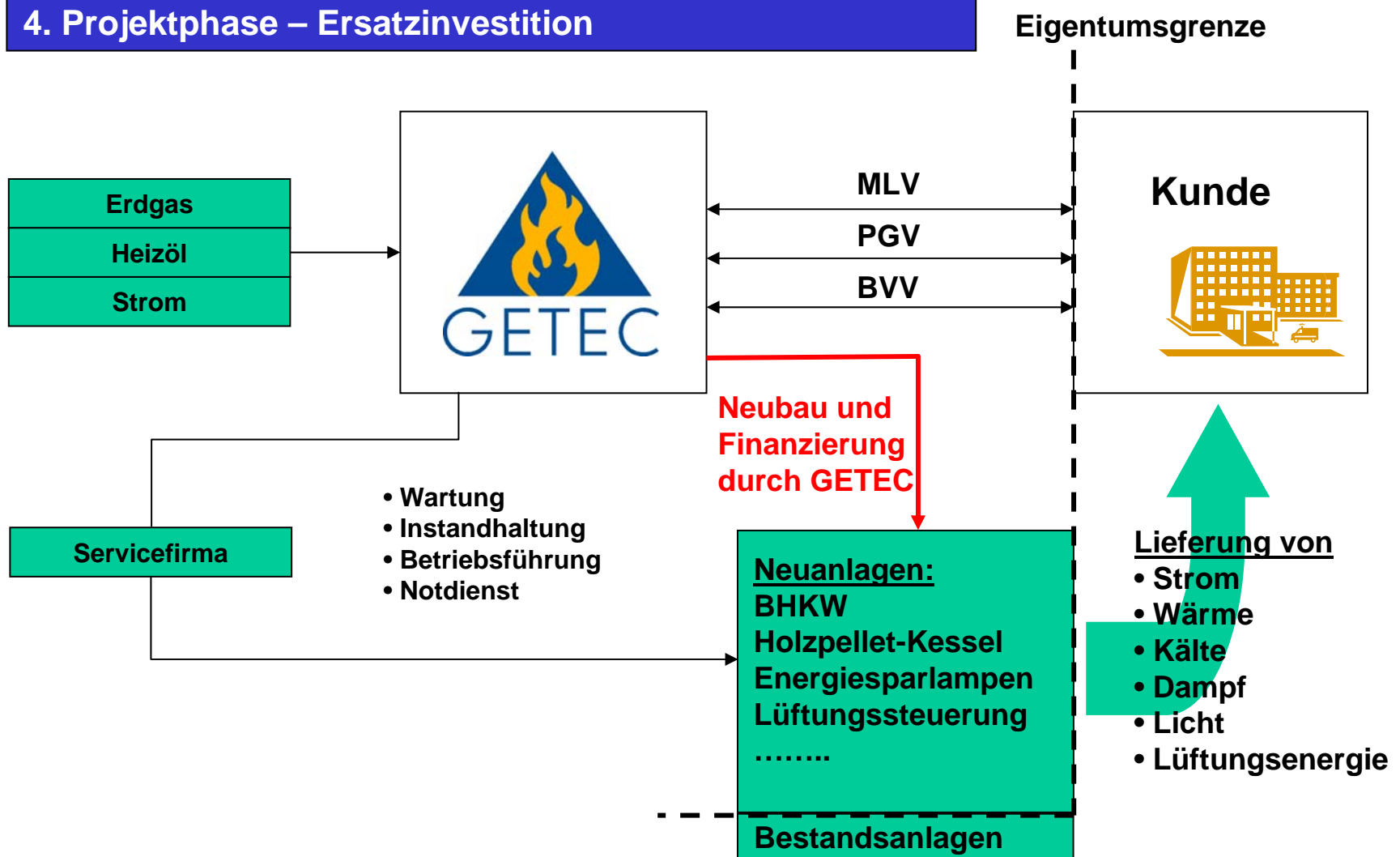
- GETEC übernimmt im Rahmen eines Medienliefervertrages die Versorgung der Liegenschaften mit Dampf, Kälte, Licht und Raumluft.
- Hierzu pachtet GETEC alle Stromverbraucher Heißwassererzeuger, Beleuchtung, Pumpen, Lüfter, Kühlgeräte und Dampferzeuger an.
- Diese werden in einem Raumbuch mit den Verbrauchsdaten erfasst.
- Während der Vertragslaufzeit liefert GETEC die Medien zu den bestehenden Konditionen für Strom, auf Grundlage medienbezogener Arbeitspreisen (1:1).

▪ Rahmenbedingungen

- Abschluss jeweils eines Medienliefervertrag
- Ergänzung der Pacht- und Gestattungsverträge

III. Umsetzung in der Praxis

4. Projektphase – Ersatzinvestition



III. Umsetzung in der Praxis

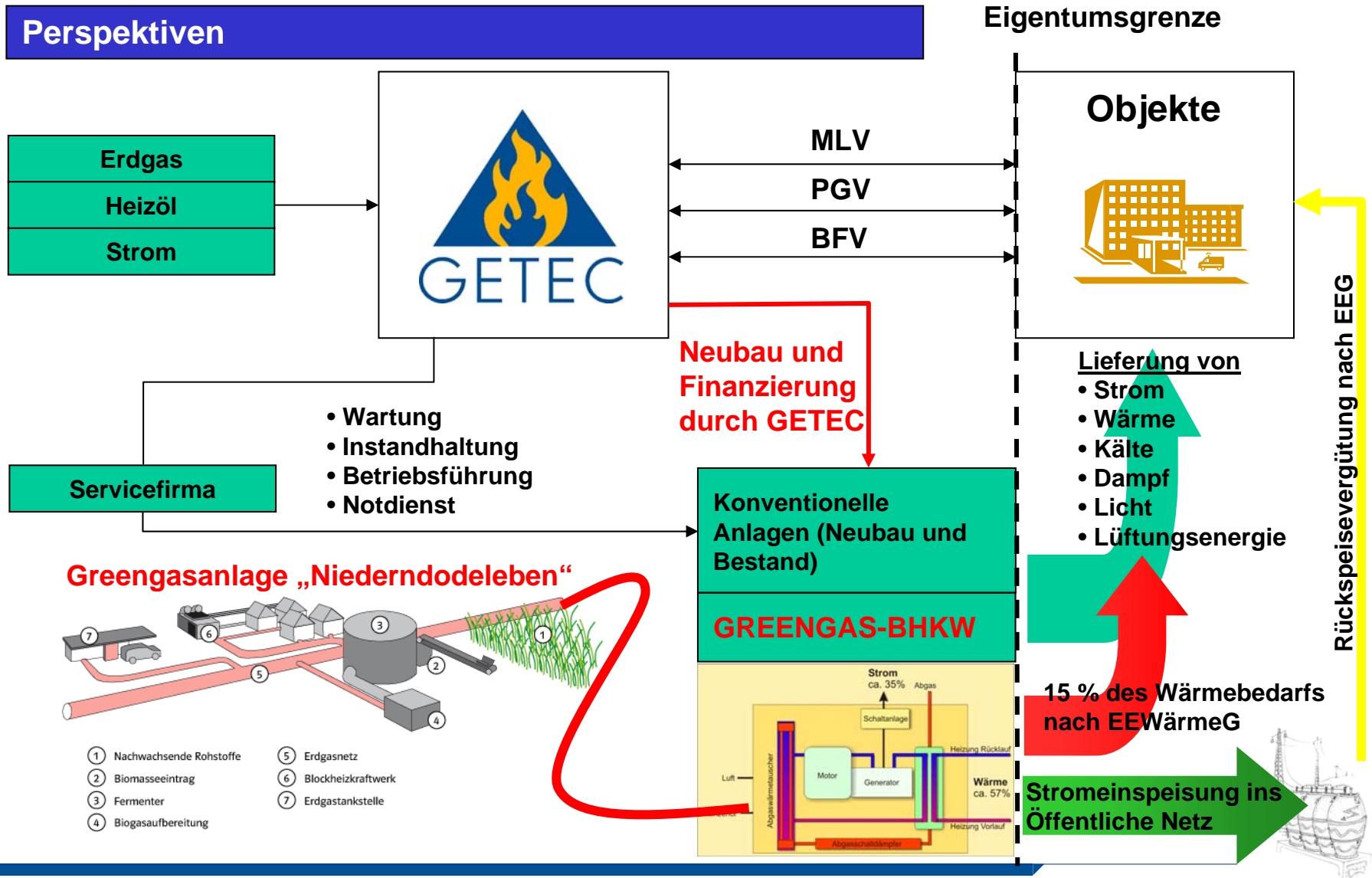
4. Projektphase – Ersatzinvestition

- **Vorteil für den Kunden**
 - Reduzierung der Energiekosten um weitere 3-8 % möglich
 - Völlige Entlastung des Kunden von der Aufgabe „Energieerzeugung“
 - Eingesparte Investition kann für andere Projekte genutzt werden
 - Einsatz modernster Technik durch GETEC, dadurch hohe Verfügbarkeit
 - Gewährung einer 100%igen Versorgungssicherheit durch GETEC

- **Leistungen von GETEC**
 - Neubau einer Energieerzeugungsanlage
 - GETEC übernimmt alle Leistungen inkl. Finanzierung:
Planung, Bau, Betriebsführung, Wartung, Instandhaltung und Notdienst

- **Rahmenbedingungen**
 - Ergänzung der Pacht- und Gestattungsverträge
 - Anpassung der Medienlieferverträge

III. Umsetzung in der Praxis



IV. Zusammenfassung

Vorteile durch die Umsetzung im Contracting

- Durch die Umsetzung der Projektes in verschiedenen Stufen können kurzfristig Einsparungen von bis zu 15% erreicht werden.
- Durch die richtige Wahl von Ersatzbrennstoffen und Optimierungsmaßnahmen können die Kosten um weitere 10 % gesenkt und langfristig stabilisiert werden. Die erforderlichen Analysen konnten bereits in den Stufen 1 bis 3 durchgeführt werden.
- Innovative und zuverlässige Anlagentechnik sichert hohe Wirtschaftlichkeit, Redundanz und Verfügbarkeit
- Die Versorgungssicherheit steigt
- Der Kunde wird zu 100% von den nicht zu seinem Kerngeschäft gehörenden Aufgaben entlastet
- Es erfolgt eine laufende Optimierung der Bezugskonditionen und der Betriebsführung
- Generierte Einsparungen stehen dem Kunden sofort zur Verfügung
- Verringerung der CO₂ Emissionen

Kurzvorstellung GETEC

- Unabhängige Energiedienstleistungsgesellschaft mit Hauptsitz in Magdeburg

- Marktführer für Contracting in Deutschland

- Standorte in Hamburg, Berlin, Dortmund, München und Frankfurt

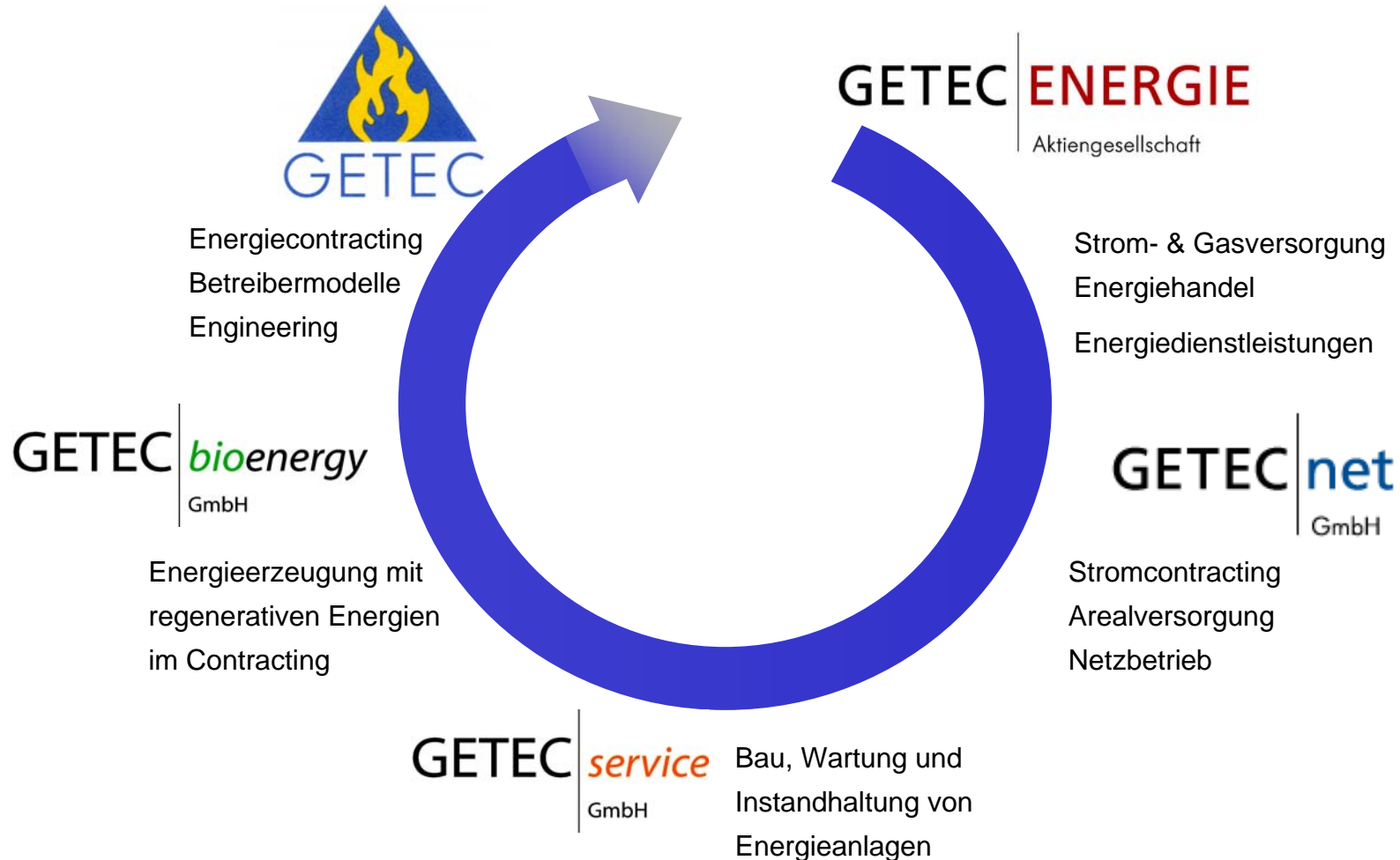


- Entwicklung und Durchführung von Contracting- Modellen für
 - die Wohnungswirtschaft
 - komplexe Liegenschaften
- Maßgeschneiderte, innovative und wirtschaftliche Lösungen zur Energieversorgung
- Nutzung verschiedener Brennstoffe (Biogas, Holz, Erdgas, Heizöl)
- Anwendung innovativer Technologien

Kurzvorstellung GETEC



Die GETEC Gruppe



Erfolg der bereits umgesetzten Contractingprojekte der GETEC

- Der Erfolg bei der Betreuung von Kliniken ist beachtlich
- GETEC versorgt mittlerweile **171 Kliniken** in ganz Deutschland
- Gesamtes Umsatzvolumen dieser Einrichtungen beträgt **23.000.000 €** pro Jahr
- In der Vergangenheit konnten wir gerade im Gesundheitswesen Kostenvorteile in Höhe von **8 ... 15 %** (teilweise bis 20%) aufzeigen und realisieren

Kontakt



GETEC AG

Dipl.-Ing. Holger Suschowk

Albert-Vater-Straße 50

39108 Magdeburg

Tel: 0391 - 25 68 262

Fax: 0391 - 25 68 120

suschowk@getec.de



www.getec.ag

Energiekostensenkung in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen
Dipl.-Wirt.-Ing. Holger Suschowk, Stellv.-Abteilungsleiter GETEC AG