



Autohaus Reisacher / Innovatives Energie-Konzept im neuen Betrieb in Landsberg

Energie-Contract

VON DIETER RADL

Wir werden Ihnen kostenlos eine Dampfmaschine installieren und für fünf Jahre den Kundendienst übernehmen. Wir garantieren Ihnen, dass die Kohle für die Maschine weniger kostet, als Sie heute an Futter für die Pferde aufwenden, die die gleiche Arbeit tun. Alles was wir von Ihnen verlangen ist, dass Sie uns ein Drittel des Geldes geben, das Sie sparen.“ James Watt hat vor 200 Jahren nicht nur die Dampfmaschine auf den Markt gebracht, sondern als Vermarktungsweg auch das Urmodell dessen, was man heute „Contracting“ nennt. Ein Energielieferungs-Contracting modernster Art hat das Autohaus Reisacher in seinem neuen BMW Betrieb in Landsberg realisiert, der im Oktober 2007 eröffnet wurde und bei der Energiegewinnung auf Wärmepumpentechnologie setzt.

Sparsame Schwaben

„Wachsen oder weichen“ heißt das nüchterne Motto Peter Reisachers (38), der nach Studien- und Arbeitsjahren in den USA anno 1996 ins elterliche BMW Autohaus in Memmingen eingestiegen war. 15 Mitarbeiter zählte das Unternehmen damals, heute

sind es 187. Zum Stammsitz kamen Standorte in Krumbach, Vöhringen, Ulm und Landsberg dazu. 1500 Neuwagen der Marken BMW und MINI sowie 2500 Gebrauchtwagen waren die Absatzziele der Gruppe für 2007.

Wachsen heißt bei Peter Reisacher „kontrolliert wachsen“. Auch bei seinem jüngsten Neubau in Landsberg – direkt an der A96-Ausfahrt Landsberg-Ost am ersten Kreisverkehr vor der Ortseinfahrt – hat der bayrische Schwabe aufs Budget geschaut. Hilfreich war dabei die Tatsache, dass sein Bruder Axel Reisacher Architekt ist, als solcher die Entwurfsplanung machte und im ständigen Dialog mit dem Generalunternehmer Unglehart, Memmingen, für schnelle Bauzeit (5 Monate) und Kostenkontrolle sorgte. „Wir haben hier sozusagen einen veredelten Industriebau hingestellt“, erläutert Axel

Reisacher und verweist auf aktivierte Sparpotenziale wie zum Beispiel

→ die im BMW Corporate Design vorgesehene abgehängte Decke, die hier nur im optisch dominierenden Mittelteil der Ausstellung („driving gallery“) ausgeführt wurde und so auf teure Fassadenanschlüsse verzichtete;

→ auf die planebene Ausführung der Kunden- und Verkäuferzone, deren Sucupira-Parkett dank fehlender Stufe nun nicht zur

Stolperfalle werden kann;

→ das fehlende „Schwebdach“ über der Ausstellung, das jedoch dank realisiertem Traggerüst (siehe Foto oben) jederzeit nachgerüstet werden kann.

Rund 200.000 € würde dieses Schwebdach kosten, etwa so viel, wie die in Landsberg eingesetzte Wärmepumpentechnologie mehr gekostet hat als eine konventionelle Öl- oder Erdgas-



Peter Reisacher: „Wir machen uns unabhängig von der Ölpreis-Entwicklung.“

anlage – oder besser gesagt: „hätte“. Denn Peter Reisacher hat nicht in Anlagen, Geräte und Technologie investiert, sondern Heizung, Warmwasser und Klimatisierung zum Festpreis eingekauft (vgl. Kasten rechts), für monatlich durchschnittlich gut 2000 €. Mit seinem „gemieteten“ Kraftwerk spart er sich ca. 33 Prozent Energiekosten im Vergleich zu herkömmlicher Gaskessel-Technik und der Umwelt 27 Prozent CO₂-Emissionen. Nach 6,5 Jahren werden sich die (rechnerischen) Mehrkosten für die umweltfreundliche und von fossilen Brennstoffen unabhängige Wärmepumpentechnologie amortisiert haben.

Energie-Blackbox

Wie sehen die Details dieses Anlagen- bzw. Energie-Contractings aus? „Wir haben mit der e-con AG einen Nutzenergielieferungsvertrag (Heizung, Warmwasser, Lüftung und Kühlung) geschlossen. Im Festpreis enthalten: Sämtliche Geräte und Anlagen, Strom für die Wärmepumpe – Strompreis für drei Jahre fix –, Wartung und Online-Überwachung, eventuelle Reparaturen, sinnvolle Modernisierungen, kurz: alles inklusive.“ Der Contractor, die e-con AG, hat bei dieser Vertragskonstruktion ein Eigeninteresse an einer optimalen Einstellung und ständigen Optimierung von Energieeffizienz und Wirkungsgrad der Anlage. Wenn am Brunnenschacht etwas sein sollte: Der Contracting-Nehmer, das Autohaus Reisacher, ist aus dem Risiko, der Contractor muss für Abhilfe sorgen. Wenn der nächste Technologiesprung erfolgt: Der Contractor wird sich im Interesse seiner Margenoptimierung darum kümmern, dass die effizienteste Technologie zum Einsatz kommt.

Damit in diesem Fall der Gerätetausch problem- und geräuschlos funktioniert, hat Axel Reisacher zusammen mit den Haus-technik-Spezialisten eine besondere bauliche Lösung entwickelt: „Wir haben die ganze Technik in eine Container-Box gepackt und diese wie ein Modul im Werkstattbereich eingehängt (siehe Foto im Kasten). Das hat zwei Vorteile: Zum einen kann diese Box vor Ort beim Heizungsbauer in der Werkstatt montiert werden, was eine qualitativ höherwertige Ausführung ermöglicht als der Einbau vor Ort im Autohaus. Zum anderen kann man dieses Modul ganz einfach vom Leitungssystem trennen, mit neuester Technologie nachrüsten und

ENERGIE ZUM FESTPREIS

Das Autohaus Reisinger hat mit der e-con AG (www.econ-ag.com) aus Memmingen einen Nutzenergielieferungs-Contract geschlossen. Die Eckpunkte des Energiekonzepts:

Nutzenergielieferung:	Heizungswasser, Warmwasser, Kühlwasser
Energiezentrale:	Komplette Anlagentechnik befindet sich in einem Container-Modul, der Energiezentrale. Diese wird von e-con vormontiert geliefert, im Werkstattbereich installiert und sodann von e-con vollautomatisch betrieben und fernüberwacht. Aus dieser Energiezentrale bezieht das Autohaus die nötige Nutzenergie in Form von Heizungs-, Warm- oder Kühlwasser. Die entnommene Energiemenge wird zum Festpreis abgerechnet.
Geothermie:	Das Energiekonzept basiert auf der Nutzung von Geothermie (Grundwasser-Brunnenanlage, ca. 30 m tief). Zwei redundante Wärmepumpen werden zu Heizzwecken eingesetzt. Für die Klimatisierung im Sommer wird dem Grundwasser über Wärmetauscher die Energie zugeführt, die dem Gebäude entzogen wurde.
Betonkernaktivierung	Raumheizung und -kühlung erfolgen über die gleichen, großflächigen (insges. 1.840 qm) Strahlungsflächen. Heizung und Klimatisierung lassen sich so mit geringem Temperaturunterschied zur Raumtemperatur äußerst energieeffizient bewerkstelligen.
Warmwasser	Zur Warmwasserbereitung wird eine weitere Wärmepumpe eingesetzt, die die Luft als Wärmequelle nutzt.
Lüftungsanlage	Zentrale Lüftungsanlage mit Heiz- und Kühlregistern für optimale Raumluftqualität.
Einspareffekte	Rund 27 Prozent weniger CO ₂ -Emissionen und rund 33 Prozent geringere Energiekosten im Vergleich zu konventioneller Technik (Gaskessel + Kältemaschine)
Amortisationszeitraum	Die Mehrkosten im Vergleich zu konventioneller Technik (Gaskessel + Kältemaschine) amortisieren sich in ca. 6,5 Jahren.



Die Energiezentrale: Als Container-Modul im Werkstattbereich „eingeschoben“



Blick ins Innenleben der Energiezentrale: Zwei redundante Wärmepumpen

dann wieder in seinen Steckschacht einschieben,“ erläutert Axel Reisacher die Vorteile dieser Konstruktion.

Peter Reisacher fasst die Benefits dieses Energie-Contracting in einem Satz zusammen: „Wir machen uns auf diese Weise unabhängig von der Ölpreis-Entwicklung, optimieren die CO₂-Bilanz unserer Immobilie, haben kein Anlagen- und Technologie-Risiko, und wir sparen Zeit und Energie – auch unsere eigenen Energien!“ Dass man sich dabei im Vorfeld von der spezifischen Kompetenz des Contractors ein fundiertes Bild machen sollte, wie er es im Falle der e-con AG getan habe, betont Reisacher.

Denn die Komplexität dieser Dienstleistung sei nicht zu unterschätzen. Aber da gehe es ihm nicht anders als seinem Hersteller im Verhältnis zur Zulieferindustrie.

In Ulm entsteht bis Ende 2008 das nächste Reisacher-Autohaus, auch hier soll das gleiche Energie-Contracting-Modell wie in Landsberg realisiert werden. Es sieht so aus, als würde die Reisacher-Gruppe in der Autohaus-Szene zu einem Pionier für ein Vertragsmodell werden, das ein gewisser James Watt vor 200 Jahren entdeckt und damit eine Technologie promoted hat, die das technische Herzstück der Industriellen Revolution werden sollte. ■