



Wil, 12. August 2009

Bericht und Antrag an das Stadtparlament

Energiedienstleistungen der TBW – Energie-Contracting

1. Ausgangslage

Geschäftsfelder der Technischen Betriebe Wil

Die Technischen Betriebe Wil (TBW) sind als typisches Querverbundunternehmen tätig in den Bereichen Elektrizitätsversorgung, Gasversorgung, Wasserversorgung und Kommunikationsnetz (früher: Gemeinschaftsantenne). In Kooperation mit der Energie AG Kirchberg und der Energie Wattwil AG betreiben sie zudem ein regionales Rechenzentrum. Die TBW kümmern sich aber nicht nur um die Grundversorgung mit Energie, sondern bieten zunehmend und erfolgreich auch verschiedene Dienstleistungen, beispielsweise im Bereich des Gasapparateservices oder des Kommunikationsnetzes, an.

Langfristig beurteilt werden die Absätze im Kerngeschäft des Energiehandels stagnieren und als Folge der Liberalisierung im Elektrizitätsmarkt werden die Erträge tendenziell sinken. Diese Entwicklung kann durch das Anbieten von Energiedienstleistungen aufgefangen werden. Mit der Liberalisierung wird die Kundenbindung künftig eine wesentlich grössere Bedeutung erhalten. Diese Kundenbindung kann mit Energiedienstleistungen wesentlich gefördert werden. Die TBW haben ein gutes Image bei ihrer privaten, gewerblichen und industriellen Kundschaft und gelten als zuverlässige Partnerin. Sie sind prädestiniert, Energiedienstleistungen anzubieten, da diese Tätigkeit ihrer Kernkompetenz entspricht und sie die Endkundinnen und Endkunden sehr gut kennen.

Die langfristige Entwicklung des Unternehmens geht deshalb in Richtung umfassender Energiedienstleistungen. Konsequenterweise ist der Aufbau des Geschäftsfeldes Energiedienstleistungen in der Strategie der TBW enthalten. Als klassische Energiedienstleistung gilt u.a. das Energie-Contracting.

Begriff Contracting

Unter Contracting wird die Übertragung von eigenen Aufgaben eines Rechtssubjekts auf ein Dienstleistungsunternehmen verstanden. In seiner Hauptanwendungsform des Liefer-, Anlagen-, Wärme- oder Energie-Contracting bezieht sich der Begriff auf die Bereitstellung bzw. Lieferung von Wärme, Kälte, Strom, Dampf usw. und den Betrieb zugehöriger Anlagen. Im vorliegenden Bericht bedeutet Energie-Contracting das Outsourcing von Planung, Finanzierung, Installation und Betrieb von Energieversorgungsanlagen.

Bestehende Contractingaktivitäten

Contracting wurde ursprünglich vor allem in den USA und in Kanada eingesetzt. In Europa wurden erste Verträge mit Drittinvestoren in der Mitte der Achtzigerjahre abgeschlossen. Seither nimmt die Bedeutung von Contracting auch in der Schweiz ständig zu und die Nachfrage steigt kontinuierlich. Die Auslagerung der Wärmebereitstellung an ein Energiedienstleistungsunternehmen wird zunehmend auch in der Schweiz zu einem Bedürfnis. Während vor einigen Jahren erst wenige private Anbietende auf dem Markt waren, finden heute bereits viele Energieversorgungsunternehmen (EVU) im Bereich Contracting ein neues Geschäftsfeld. Einerseits ist die Zeit des jährlich steigenden Energieverbrauchs vorbei, so dass ein Wachstum im Wärmemarkt nur noch durch Verdrängen anderer Marktteilnehmenden möglich ist. Andererseits bietet Contracting eine gute Möglichkeit, die Kundschaft an sich zu binden. Contracting erschliesst letztlich Nutzenpotentiale für alle Beteiligten.

Eine zunehmende Anzahl von Energieversorgungsunternehmen bieten heute Contracting-Angebote als Teil ihrer Dienstleistungen an. Das Geschäftsfeld Contracting gilt als strategische Erfolgsposition in den sich öffnenden Märkten. Es garantiert ökonomisch effiziente und ökologische sinnvolle Lösungen mit daraus resultierend langfristigen Kundenbindungen. Der Aufbau des Geschäftsfelds Contracting erfolgt sowohl aus wirtschaftlichen als auch aus energiepolitischen Gründen. Dabei stehen die Unterstützung des Kerngeschäftes, die Kundenbindung und der sparsame Umgang mit den Energieressourcen im Vordergrund. Kostendeckung und Gewinn sind jedoch zwingend erforderlich.

Das jährliche Contracting-Geschäftsvolumen eines EVU in der Grösse der TBW beträgt in der Regel zwischen CHF 500'000.-- bis zu einigen Millionen Franken. Eine optimale Nutzung der Synergien eines Verbundwerks (wie es die TBW sind) ist vorteilhaft, um Contracting erfolgreich zu betreiben. Die bestehenden Kernkompetenzen werden dabei genutzt und fehlende Kompetenzen (beispielsweise für Planungsarbeiten) bei externen Fachspezialistinnen oder Fachspezialisten eingekauft.

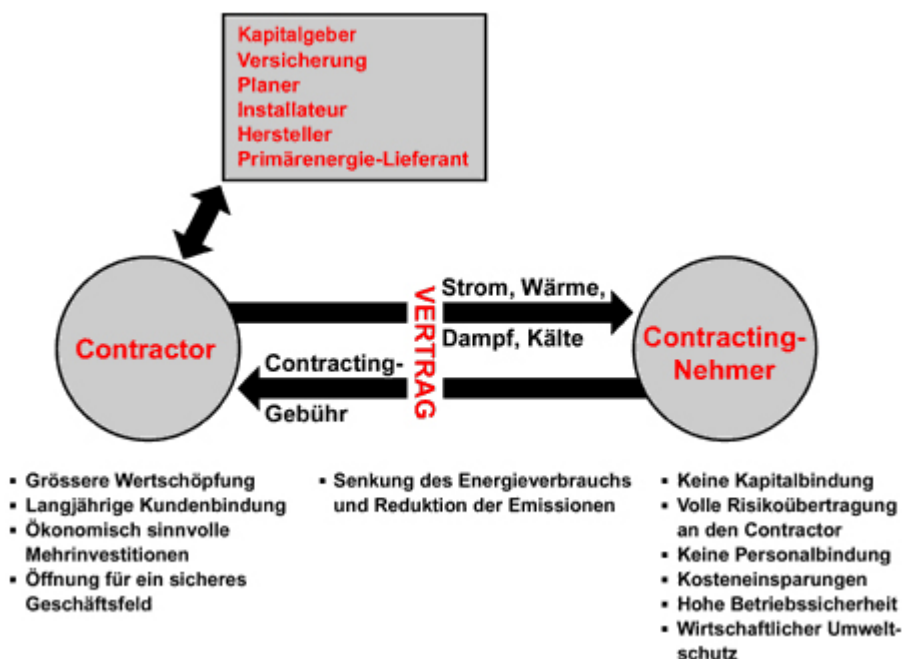
Die TBW sind Netzwerkpartner der Swisstopower AG, einem gemeinsamen Energiedienstleistungsunternehmen von über dreissig führenden Schweizer Stadtwerken. Dieser Zusammenschluss hat das Ziel, die Kräfte der Stadtwerke im freien Markt zu bündeln, Mehrwerte für die Kundschaft zu schaffen sowie Know-how zu entwickeln und auszutauschen, beispielsweise auch im Bereich Energie-Contracting. Über diese Verbindungen sind die TBW in der Lage, Kundinnen und Kunden mit mehr als einem Standort in der Schweiz auch überregional standardisiert und einheitlich zu bedienen oder grössere Anlagen in Kooperation abzuwickeln.

Die TBW sind auch Mitglied des Vereins Swiss Contracting, dem Forum für Energie-Contracting. Dieses Schweizer Kompetenzzentrum für Energie-Contracting unterstützt Nutzende, Anbietende sowie Partnerinnen und Partner in allen Fragen rund um das Contracting und stellt den Erfahrungsaustausch sicher. Als neutraler Verband hat Swiss Contracting zum Ziel, der ökonomisch wie ökologisch sinnvollen Dienstleistung Energie-Contracting in der Schweiz zum Durchbruch zu verhelfen. Über einen Mantelvertrag von Swiss Contracting lassen sich für die Mitglieder Risiken aus diesem Geschäftsfeld versichern.

Vorbehältlich der parlamentarischen Genehmigung konnten die TBW bereits ein erstes Contractingprojekt akquirieren. Es handelt sich dabei um eine Energieerzeugungsanlage in einer Terrassensiedlung im Minergie-Standard. Das Contracting umfasst in diesem Fall Installation sowie Betrieb und Unterhalt der kompletten Wärmeerzeugungsanlage mittels Erdsonden-Wärmepumpe für Heizung und Warmwasser inklusive deren Verbindungsleitungen und Regulierung.

2. Contractingmodelle

Contracting-Lösungen sind individuell auf die unternehmerischen Ziele der Kundschaft (= Contracting-Nehmer) abgestimmte Energiekonzepte, welche technisch und wirtschaftlich optimiert die Unternehmen dabei unterstützen, das Energiemanagement effizienter zu betreiben, ihre Betriebskosten zu senken und die Werterhaltung der Anlagen sicherzustellen. Mit Contracting entfallen bei der Kundschaft die Anfangs- und Ersatzinvestitionen und sie profitiert von der Einkaufskompetenz, einem technischen Know-how und einem vertraglich definierten Energiepreis.



Anlagen-Contracting

In einem Objekt werden dem Contractor die Räume oder Gebäudeteile für die Erstellung einer Energieversorgungsanlage zur Verfügung gestellt. Die Kundschaft bestimmt den Umfang des Contracting. Der Contractor plant, erstellt, finanziert und betreibt die Energieversorgungsanlage. Auf der Basis eines langfristigen Contractingvertrags ist der Contractor Eigentümer der Anlage und damit verantwortlich für Investition und Betrieb, also für Wartung, Unterhalt und allfällige Reparaturen während der gesamten Vertragsdauer. Am vertraglich festgelegten Einspeisepunkt liefert der Contractor die Energie an die Kundschaft. Die Kundschaft bezahlt für den Energiebezug einen vertraglich festgelegten Bezugspreis. Dieser Preis deckt alle Kosten des Contractors für Kapital, Betrieb der Anlage (Betrieb, Wartung und Erneuerung), Energiebeschaffung, Verwaltung und Risiko und beinhaltet im Weiteren einen marktkonformen Gewinn.

Betriebsführungs-Contracting

Beim Betriebsführungs-Contracting übernimmt der Contractor in Form einer technischen Dienstleistung lediglich den Betrieb und die Wartung einer Energieversorgungsanlage. Diese Form des Contracting wird besonders bei technisch anspruchsvollen Investitionen angewandt. Für die Kundschaft erübrigen sich die Anstellung und aufwändige Schulung eigenen Personals.

Einspar-Contracting

Hier stehen Beratung und Verbesserung der Energieeffizienz eines Gebäudes im Vordergrund. Der Contractor finanziert bauliche Energiesparmassnahmen und wird für seine erbrachte Leistung entschädigt, indem er über einen festgelegten Zeitraum einen Anteil der Energieeinsparungen erhält. Nach Ablauf dieser Frist profitiert die Kundschaft vollumfänglich von den getroffenen Massnahmen.

Vom Contractor wird nicht die aus einer bestimmten Energieerzeugungsanlage produzierte Energie geliefert, sondern die Belüftung, Beheizung, Beleuchtung und/oder Warmwasserversorgung für ein ganzes Gebäude oder einen bestimmten Gebäudeteil. Die Kundschaft bestimmt den Umfang des Contracting. Der Contractor ergreift die notwendigen Massnahmen (Neuanlage, Sanierung oder Optimierung), finanziert die gesamten Investitionen und übernimmt im Normalfall die Wartung. Als Gegenleistung erhält der Contractor einen vertraglich festgelegten Anteil an der erzielten Energiekosteneinsparung. Der Contractor erzielt einen marktkonformen Gewinn bei der Abgeltung seiner Leistungen.

3. Contracting als Geschäftsfeld der TBW

Entwicklung

Der Trend zu Energie-Contracting ist zunehmend. Nebst den kantonalen Elektrizitätswerken SAK und EKT sind auch die Stadtwerke Winterthur und Schaffhausen bereits überregional tätig. Auch das Kompetenzzentrum erneuerbare Energien Südthurgau KEEEST beabsichtigt Aktivitäten im Bereich Contracting. Können die TBW zukünftig das Energie-Contracting nicht selbst anbieten, so werden andere Anbietende dieses wachsende Marktbedürfnis abdecken.

Vor allem hinsichtlich der laufenden Strommarktöffnung gilt das Contracting in der Branche zunehmend als strategische Erfolgsposition und als wichtiges Instrument zur Festigung der eigenen Position auf dem Energiemarkt. Zudem resultiert für die TBW aus diesem neuen Geschäftsfeld eine Verlängerung der Wertschöpfungskette mit neuen Erträgen bei gleichzeitiger Intensivierung der Kundenbindung.

Zielsetzungen

In ökologischer Hinsicht soll sich das Angebot der TBW primär auf sinnvolle Konzepte mit hoher Energieeffizienz und verstärkter Nutzung der erneuerbaren Energien konzentrieren, wie z.B. Erdwärme-, Abwärme-, Grundwasser-, Solar- oder Biogasnutzung. Die CO₂-Einsparung ist dabei primäres Ziel.

Das Contracting-Angebot der TBW soll eine Mehrwertschöpfung in ökologischer Hinsicht zum Ziel haben. Mit dem Angebot sollen bei Neubauten und Sanierungen die Bauherrschaften aktiv von den Vorteilen des Contracting überzeugt werden, um mit einem ökologisch abgestimmten Heizungskonzept einen Mehrwert zu generieren.

In ökonomischer Hinsicht hat sich das Angebot nach betriebswirtschaftlichen Kriterien auszurichten. Das neue Geschäftsfeld soll innerhalb der TBW eigenständig und gewinnorientiert geführt und bezüglich der Abgaben an den städtischen Haushalt analog behandelt werden wie die anderen Bereiche.

Als Zielgruppen für das Contracting-Angebot der TBW gelten vor allem Hauseigentümerinnen und -eigentümer, Bauherrschaften, Generalbauunternehmungen und die öffentliche Hand. Für Planung, Finanzierung, Installation, Betrieb und Wartung ihrer Heizungsanlagen ist so nur noch ein Partner zuständig.

In Mehrfamilienhäusern steigt der Trend, die Hauswartfunktion und damit auch das Facility-Management auszulagern oder an eine Verwaltung zu delegieren. Mit dem neuen Geschäftsfeld des Anlagen- und Betriebsführungs-Contracting können die TBW gerade auch diesem wachsenden Bedürfnis gerecht werden.

Marktpotenzial

Die Region Wil wird voraussichtlich auch in Zukunft von einem überdurchschnittlichen Neubauvolumen profitieren können. Beim Neubau von Mehrfamilienhäusern liegt derzeit das grösste Marktpotential im Energie-Contracting. Die Heizzentrale von einem Contractor bauen und betreiben zu lassen, wird zunehmend zu einem Bedürfnis, da sich damit Zuständigkeiten klar regeln und Streitigkeiten vorbeugen lassen. Im Bereich von Gewerbe- und öffentlichen Bauten sehen deren Eigentümerinnen und Eigentümer immer weniger den Bau und Betrieb ihrer Heizungsanlage als Kernkompetenz an und bevorzugen eine hohe Versorgungs- und Betriebssicherheit ohne Kapitalbindung mit nur einem Ansprechpartner. Die TBW schätzen das Marktpotential in der Region Wil für Energie-Contracting auf mehrere Millionen Franken.

In der Region Wil sind rund 400 Ölheizungen mit einer thermischen Leistung von mehr als 100 kW in Betrieb. Die gesamte installierte thermische Leistung dieser Kessel beträgt rund 100 MW. Rund 300 dieser Anlagen sind heute älter als 15 Jahre und deshalb in absehbarer Zeit sanierungs- oder ersatzbedürftig. Die installierte thermische Leistung dieser Kessel beträgt insgesamt 60 MW. Es darf angenommen werden, dass bei 20 % dieser Anlagen die Rahmenbedingungen für ein Energie-Contracting gegeben sind.

Zum Vergleich:

Um das generell wachsende Marktpotenzial nutzen zu können, hat das Elektrizitätswerk Zürich (EWZ) vor kurzem dem Parlament einen zusätzlichen Rahmenkredit von 180 Mio. Franken für das Geschäftsfeld Contracting beantragt, nachdem bereits zuvor ein Kredit von 135 Mio. Franken bewilligt wurde. Dank diesem Rahmenkredit kann das EWZ geeignete Projekte schnell und effizient im wachsenden Markt realisieren. EWZ bietet seit über zehn Jahren Energiedienstleistungen in den Bereichen Energie-Contracting und Facility-Management an.

4. Erneuerbare Energie dank Contracting

Abwasser ist eine regenerative, umweltfreundliche Energiequelle. Die Energiegewinnung aus Abwasser ist im Zusammenhang mit der Förderung erneuerbarer Energien zunehmend. In mehreren Städten der Schweiz sind dazu Machbarkeitsstudien in Auftrag gegeben worden. Durch die konstante Wassertemperatur von 15-20 Grad ergibt sich im Winter ein Wärme- und im Sommer ein Kühlpotential. Das Abwasser in der Schweiz enthält genügend Energie, um über 300'000 Wohnungen mit Wärme zu versorgen.

Die TBW haben aus diesem Grund für die Stadt Wil eine Potential- und Standortanalyse in Auftrag gegeben. Die Analyse zeigt auf, dass auf dem südlichen Stadtgebiet entlang der Hauptkanäle genügend Abwärmepotenzial vorhanden ist, um rund 1'250 kW Wärmeleistung vor der ARA Freudenu und rund 6'300 kW Wärmeleistung nach der ARA Freudenu als erneuerbare Energie nutzen zu können. Entlang dieser Hauptkanäle befindet sich auch ein Mehrfaches an geeigneten und potenziellen Abnehmenden, welche aber selbst kaum aus Eigeninitiative eine solche Anlage planen und bauen würden.

Die TBW verstehen sich dabei als Impulsgeberin in der Einführung von zukunftsweisenden Technologien. Mit Energie-Contracting lässt sich gerade in diesem Bereich die Anwendung erneuerbarer Energien fördern, um damit in einer der effizientesten Form den Ausstoss von CO₂ zu reduzieren. Bei einer vollständigen Nutzung des Wärmepotentials aus dem Abwasser könnten in Wil jährlich rund 1'400'000 Liter Heizöl bzw. rund 3'700 Tonnen CO₂ eingespart werden.

Energie-Contracting liefert somit einen wichtigen Beitrag an die umweltschonende Versorgung mit Energie und unterstützt die Ziele der Nachhaltigkeit.

5. Geschäftsmodell

Vorgehen

Der Bereich "Contracting" wird in die Organisation der TBW eingegliedert und durch die Abteilung „Markt und Kunden“ betrieben, wobei ein Personalausbau vorerst nicht notwendig ist. Eine optimale Nutzung der Synergien innerhalb der TBW (Beratung/Verkauf, Finanzen/Dienste, Servicecenter für Gasapparate, Pikettorganisation) bildet dafür die Grundlage.

Die Planung und der Bau der Anlagen sollen primär in Kooperation mit lokal stark verankerten Energieplanenden und Heizungsinstallationsfirmen ausgeführt werden, welche bereits heute für die TBW als Marktmittlende auftreten. Betrieb und Wartung der Anlagen sollen weitgehend durch eigene Servicetechniker ausgeführt werden.

Bei der Akquisition eines Contracting-Projekts werden die Rahmenbedingungen und die Wirtschaftlichkeit geklärt und die Contractorleistungen müssen in Form eines verbindlichen Angebots der Kundschaft offeriert werden. Das bedeutet, dass die TBW - sofern die Kundschaft das Angebot annimmt - in der Pflicht stehen, die entsprechenden Contractorleistungen zu erbringen. Die TBW gehen also bereits bei Offertabgabe eine Verpflichtung für die entsprechende Investition ein. Damit im Markt zeitgerecht gehandelt werden kann, ist die Kompetenz über einzelne, objektbezogene Contractinginvestitionen möglichst weit in die operative Linie zu delegieren.

Für das Contracting von Heizungsanlagen im kleineren Leistungsbereich ist vorgesehen, das Standardprodukt „Heatbox“ der Swissspower anzubieten. Dieses umfasst die komplette Wärme- und Heizungslösung für Einfamilien- und Mehrfamilienhausbesitzende inklusive das produktbezogene Marketing- und Umsetzungskonzept.

Die Vertragsdauer für das Contracting soll normalerweise auf 15 bis 30 Jahre festgesetzt werden.

Der Aufbau des Contracting-Bereichs der TBW ist ein kontinuierlicher Entwicklungsprozess, dessen Geschwindigkeit primär von der Baukonjunktur im Gebäudebereich und der eigenen Akquisitionsintensität abhängt.

Es finden keine Quersubventionen für Contractingprojekte statt. Beim Eigenbezug von Energie durch die TBW kommen die ordentlichen Preise zur Anwendung.

Erfolgspositionen

Folgende Erfolgspositionen begründen die Erwartung, das neue Geschäftsfeld erfolgreich aufbauen zu können:

- die/der Contractingnehmende trägt keine Kapitalbindung;
- für die/den Contractingnehmende/n sind die Kosten langfristig kalkulierbar;
- der/die Contractingnehmer/in hat nur einen Ansprechpartner (klare Zuständigkeiten);
- Nutzung erneuerbarer Energien bei hoher Versorgungs- und Betriebssicherheit;
- die TBW gelten als zuverlässiges und beständiges Energieversorgungsunternehmen;
- die TBW unterhalten bereits heute einen Pikettdienst rund um die Uhr;
- Betrieb und Wartung von Heizungen zählen bereits heute zu den Kernkompetenzen der TBW;
- Contracting gilt heute als Teil eines umfassenden Energiedienstleistungsangebotes.

Geschäftsrisiko

Die Projekte im Anlagen-Contracting sollen sich auf sichere Projekte im Bereich des Wohnbaus und der öffentlichen Anlagen fokussieren, wo der Wärmeabsatz als gewährleistet angenommen werden kann.

Die Investitionen und Leistungsabgrenzungen werden vertraglich abgesichert. Zudem werden das Eigentum an den Energieerzeugungsanlagen sowie das Zutrittsrecht und das Recht auf Benützung der Räumlichkeiten grundbuchlich gesichert, und zwar via Benützungsrecht, Baurecht oder allenfalls Stockwerkeigentum; die geeignete Form ist im Einzelfall festzulegen. Aufgrund der grundbuchrechtlichen Sicherung berühren Eigentumswechsel das Eigentum an den Energieerzeugungsanlagen nicht. Die Investitionskosten werden über einen monatlichen Grundpreis amortisiert, welcher ab der Inbetriebnahme der Anlage und über die Dauer des Vertrages zahlbar ist. Die Kosten für Primärenergie, Betrieb und Wartung der Anlagen werden über einen verbrauchsabhängigen Energiepreis monatlich oder quartalsmässig in Rechnung gestellt. Im Bereich von Wohnbauten und öffentlichen Bauten besteht nur ein geringes Risiko. Industrielle Contractingprojekte hätten gegebenenfalls klare Bonitätskriterien zu erfüllen. Ein eigentliches Risiko bestünde auch in diesen Fällen nur bei konkursbedingten Umnutzungen oder bei Betriebseinstellungen.

Um das Risiko der TBW auch in betrieblichen Belangen so klein wie möglich zu halten, sollen allfällige Beschädigungen, Zerstörungen sowie Unterbruchschäden durch Feuer, Wasser etc. speziell versichert werden. Betriebsanlagen werden zudem wie üblich über entsprechende Garantiewerte vertraglich gesichert.

Wirtschaftlichkeit

Die pro Objekt benötigte Investitionssumme kann stark variieren und liegt zwischen CHF 50'000.-- für den Bau und Betrieb einer Wärmepumpenanlage eines Einfamilienhauses bis zu mehreren Millionen Franken für den Bau und Betrieb einer energieintensiven Grossanlage. Aufgrund der Potenzialabschätzung gehen die TBW davon aus, dass sie vorerst Contractingprojekte in der Grössenordnung von einer Million Franken pro Jahr akquirieren können. Dies entspricht etwa vier grösseren Wohnüberbauungen mit einer Contractingsumme von je CHF 250'000.--.

Die Investitionskosten werden ab Inbetriebnahme ordentlich verzinst und amortisiert. Dies ergibt den monatlichen Ertrag des Grundpreises. Konkretisiert bedeutet dies, dass z.B. eine Investitionssumme von CHF 250'000.-- über 20 Jahre einen monatlichen Kapitalrückfluss (Grundpreis) von rund CHF 1'700.-- bewirkt. Der Ertrag für den Bezug der Primärenergie sowie für Betrieb und Wartung erfolgt in Form des laufenden Energiepreises, der entsprechend indexiert wird. Alle Contractingprojekte müssen über ihre Vertragsdauer betrachtet eigenwirtschaftlich sein, d.h. Kostendeckung und Gewinnerwirtschaftung müssen in jedem einzelnen Fall gegeben sein.

Unter der Annahme von möglichen Akquisitionen im Umfang von vier mittelgrossen Contractingprojekten ergeben sich die nachfolgenden geschätzten Investitionen, Umsätze und Gewinnerwartungen (in CHF):

	2010	2011	2012	2013	2014
Investitionsbedarf	500'000	1'000'000	1'000'000	1'000'000	1'000'000
Erträge aus Grundpreis	40'000	120'000	200'000	280'000	360'000
Erträge aus Energiepreis	25'000	75'000	125'000	175'000	225'000
Erwarteter Gewinn	10'000	30'000	50'000	70'000	90'000

Die Entwicklung des Geschäftsfeldes ist wegen der sehr unterschiedlichen Projektgrössen schwierig prognostizierbar und deshalb vorsichtig abgeschätzt. Der beantragte Rahmenkredit reicht unter dieser Annahme voraussichtlich für zwei bis drei Jahre. Weitere Rahmenkredite wären wiederum durch das Stadtparlament zu bewilligen.

6. Finanzierung

Die Ausgaben für Contractingprojekte sind als Investitionen einzustufen, welche ordentlich verzinst und abgeschrieben werden, aber auch einen entsprechenden Ertrag ergeben. Alle Contractingprojekte müssen über ihre Lebens- respektive Vertragsdauer betrachtet eigenwirtschaftlich sein.

Durch die Aufteilung des durch das Parlament gesprochenen Rahmenkredits ergeben sich individuelle Projektkredite. Damit marktgerechte Entscheidungsfristen sichergestellt werden können, soll die Kompetenz für Investitionen in kleinere bis mittlere Einzelanlagen an die Geschäftsleitung der TBW delegiert werden.

Sofern vom Stadtparlament der Rahmenkredit von 2 Millionen Franken bewilligt wird, ist vom Stadtrat folgender Bewilligungsmodus vorgesehen:

- a) Projektkredite über CHF 300'000.-- durch den Stadtrat (innerhalb des Rahmenkredits);
- b) Projektkredite bis CHF 300'000.-- durch die Geschäftsleitung TBW (innerhalb des Rahmenkredits).

7. Rechtsgrundlage und Zuständigkeit

Der Grundsatz der Gesetzmässigkeit bindet alle Verwaltungstätigkeit an eine gesetzliche Grundlage, welche Massstab und Schranke dafür ist. Das Verwaltungshandeln ist deshalb nur gestützt auf das Gesetz - oder auf Gemeindeebene durch ein rechtmässig erlassenes Reglement - zulässig.

Das Reglement der Technischen Betriebe Wil vom 11. Dezember 1991, welches die organisatorischen und betrieblichen Grundlagen regelt, zählt in Artikel 2 die Aufgaben der TBW auf. Da das Contracting sowie weitere in der Zwischenzeit veränderte Dienstleistungen dabei nicht genannt werden, soll das Reglement entsprechend ergänzt und begrifflich aktualisiert werden. Dieser Nachtrag III zum Reglement der Technischen Betriebe Wil ist durch das Stadtparlament zu erlassen und untersteht dem fakultativen Referendum (Art. 35 Abs. 1 in Verbindung mit Art. 9 lit. a Gemeindeordnung).

Gemäss Art. 9 Abs. 1 lit. g der Gemeindeordnung unterstehen Beschlüsse des Stadtparlaments über neue einmalige Ausgaben von Fr. 1'000'000.-- bis Fr. 6'000'000.-- dem fakultativen Referendum.

8. Anträge

Herr Präsident
Sehr geehrte Damen und Herren

Der Stadtrat unterbreitet Ihnen folgende Anträge:

1. Dem Aufbau des neuen Geschäftsfelds „Energie-Contracting“ durch die Technischen Betriebe Wil wird zugestimmt.
2. Dem Nachtrag III zum Reglement Technische Betriebe Wil wird zugestimmt.
3. Für zu akquirierende Contractingprojekte wird ein Rahmenkredit von 2 Millionen Franken genehmigt.
4. Über die Aufteilung des Rahmenkredits in einzelne Projektkredite und deren Bewilligung entscheidet der Stadtrat.
5. Die zustimmenden Beschlüsse zu den Ziffern 2 und 3 unterstehen dem fakultativen Referendum.

Seite 10

Stadt Wil

Dr. iur. Bruno Gähwiler
Stadtpräsident

Christoph Sigrist
Stadtschreiber

Beilage: Nachtrag III zum Reglement der Technischen Betriebe