

Das Energie- und Wärmelieferungskonzept der DNW „Die Nahwärmeversorgung“ der ADVISOR[®] GmbH

Grundsatzdarstellung



DNW Die Nahwärmeversorgung der ADVISOR GmbH

© 1997 – 2002 ADVISOR GmbH (Aufl. 02.03)



Allgemeines

Energieerzeugung und Energielieferung zählen immer noch zu den sichersten und zukunftsträchtigsten Unternehmungen und Dienstleistungen in allen modernen Industriestaaten

so auch in Deutschland. Die Bilanzen und jährlichen Geschäftsberichte der Energieunternehmen sprechen für sich.

Am erfolgreichsten waren bislang die Energieerzeuger und Energielieferanten, die ihre Kunden über *eigene* Versorgungsleitungen (*eigene* Leitungssysteme) auf der Basis langfristiger Abnahmeverträgen belieferten.

Dazu zählen insbesondere die Lieferanten von Strom, Gas und Fernwärme.

Unter diesen Vorzeichen ist die DNW „Die Nahwärmeversorgung“ der ADVISOR GmbH angetreten, in den exklusiven und bislang kaum gestörten Zirkel absolut gewinnorientierter Energie- und Wärmeversorgungsunternehmen erfolgreich einzutreten.

Zwischenzeitlich ist erhebliche Bewegung in die Energiemärkte gekommen. Die Leitungsmonopole von Strom- und Gaslieferanten brechen auf. Neue Konkurrenten bereichern den Markt und bieten den Endabnehmern die Wahl der für sie vermeintlich vorteilhaftesten Anbieter.

Auch auf dem Gebiet des Energiecontractings und der lokalen Wärmelieferung formiert sich zusehends der Wettbewerb. Hier engagieren sich insbesondere die Brennstoff- und Fernwärmelieferanten, einzelne Stadtwerke, aber auch Hersteller und Installateure von Energieerzeugungsanlagen.

Gerade im Eindruck dieses stetig wachsenden und teilweise schon recht massiven Wettbewerbs bewährt sich tagtäglich die innovative Ausrichtung des Energie- und Wärmelieferungskonzeptes der DNW mit seiner absoluten Unabhängigkeit von Herstellern, Produkten und Brennstoffen und der festen Einbindung der gesamten SHK – Branche durch Vergabe von Planung, Lieferung, Installation und Wartung an unabhängige, fachkundige Dritte.

- Die absolute Positionierung der DNW als reiner Dienstleister, frei von jedem eigenen Interesse an Planung, Produktion und Installation von Energieerzeugungsanlagen oder der Lieferung von Brennstoffen, festigt anhaltend das Vertrauen ihrer Kunden in ihr innovatives Energie- und Wärmelieferungskonzept, unterscheidet die DNW elementar von praktisch allen ihren Mitbewerbern und verschafft ihr somit ganz erhebliche Wettbewerbsvorteile.



Das Unternehmen

Die **DNW Die Nahwärmeversorgung** der ADVISOR GmbH verfügt über ein rund 10jähriges Erfahrungspotential auf dem Gebiet der Erzeugung und Lieferung von Wärmeenergie, aber auch von Strom, Luft und von Kälte sowie über detaillierte Kenntnisse der Energiemärkte und der gesamten deutsche Sanitär- und Heizungsbranche (SHK).

Die **DNW** verfolgt grundsätzlich die gleiche, erfolgreiche Strategie aller Energielieferer: langfristige Versorgungsanbindung ihrer Kunden an feste Versorgungsleitungen. Bei der **DNW** stehen dafür: langfristige und gesicherte Energie- und Wärmeversorgungsverträge und die Energieerzeugung in unmittelbarer Nähe ihrer Kunden.

Grundsätzlicher Geschäftsgegenstand der **DNW** ist die Produktion und Lieferung von Wärme aus **DNW** - eigenen, modernen, energiesparenden und umweltfreundlichen Heizkesselanlagen führender Hersteller.

Darüber hinaus deckt die **DNW** als Contractor mit ihrem umfassenden Dienstleistungspaket und ihrer erfolgreichen Marketingstrategie nahezu alle Geschäftsfelder der gesamten Haus-, Gebäude- und Versorgungstechnik wie folgt ab:

- Vergabe von Planung, Lieferung, Installation und Service von Energieerzeugungsanlagen und andere Anlagen der Haus-, Gebäude und Versorgungstechnik an fachkundige Dritte
- Vergabe oder eigenverantwortliche Übernahme der Finanzierung und Beschaffung der Refinanzierungs- oder Investitionsmittel
- eigenverantwortliche Betriebsführung von Energieerzeugungsanlagen
- eigenverantwortliche und permanente Überwachung und Kontrolle
- eigenverantwortliche Datensammlung und –speicherung
- eigenverantwortliche Auswertung und Analyse
- eigenverantwortliche Früherkennung und Schwachstellenermittlung
- eigenverantwortliche Energielieferung und Energieverkauf
- usw.



Die Geschäftsführung

Konsul o. Ex. Joachim Brendel

Joachim Brendel vertritt schwerpunktmäßig die kaufmännischen und juristischen Belange des Unternehmens.

Er verfügt über jahrzehntelange Erfahrung im Aufbau und der Fortentwicklung innovativer Produktions- und Dienstleistungsunternehmen und in der Durchsetzung gewinnorientierter Marketingkonzepte.

Konsul o.Ex. Joachim Brendel hat maßgeblichen Anteil am innovativen Marketingkonzept des Unternehmens „Der **DNW** Partnerkreis“ und an der Entwicklung und juristischen Abstimmung der inzwischen richtungsweisenden und bundesweit höchst anerkannten Wärme- und Energieversorgungsverträge der **DNW**.

Konsul o.Ex. Joachim Brendel wird bei diversen Design- und Entwicklungsobjekten sowie Patent- und Gebrauchsmustern als Erfinder benannt, hält auch eigene Patente und Schutzrechte und ist Mitglied des Bundesvorstandes der VMU, Vereinigung Mittelständischer Unternehmer e.V.



Die Mitarbeiter

Eine kleine aber umso effizientere Mannschaft hochqualifizierter, meist diplomierter Fachingenieure mit großem Erfahrungspotential auf den Gebieten der Wärme- und Energieerzeugung und der Entwicklung innovativer Wärmeerzeugungsanlagen, erledigt in enger Zusammenarbeit mit externen Forschungs- und Entwicklungsunternehmen, Universitäten, Partnerunternehmen, qualifizierten Fachberatern sowie den vielen Herstellern, Planern und Fachhandwerksbetrieben der bundesdeutschen Heizungs- und Haustechnikbranche, zuverlässig und in optimaler Weise die an sie gestellten Aufgaben.

Die hochgradige Automatisierung der jeweiligen Betriebs- und Überwachungsprozesse sowie die stete Reduktion und Optimierung aller ihrer notwendigen Organisations- und Verwaltungstätigkeiten befähigt die DNW in der Zukunft, zuverlässig steigende Jahresumsätze mit einem absolut optimierten und geringköpfigen Mitarbeiterstab zu realisieren.

Der Vertrieb

Neben den Vertriebsaktivitäten unternehmenseigener Spezialisten ihres Fachgebiets wurde der externe und für die DNW weitestgehend kostenneutrale Gesamtvertrieb des DNW Konzepts sogenannten Beratungsagenturen der „ADVISOR GmbH“ übertragen, die mit einer ständig wachsenden Zahl überwiegend freiberuflicher Energieberater eine flächendeckende, sinnvolle und effektive Vertriebs- und Lizenzvergabekonzeption entwickelt (Lizenzierte Energieberater DNW).

Zudem sind in das Gesamtvertriebskonzept im Rahmen des neu geschaffenen „DNW Partnerkreises“ viele bundesdeutsche Hersteller, Händler, Fachhandwerksbetriebe sowie Planungs- und Vergabebüros partnerschaftlich eingebunden. Auch deren Zahl wird im Rahmen der expandierenden Vertriebsbemühungen weiterhin erheblich und damit flächendeckend anwachsen.

- Grundprämisse des gesamten Vertriebsgeschehens bildet die Vermeidung energieerzeugungsfremder Kosten und Leistungen zur Stabilisierung konkurrenzfähiger und absolut marktgerechter Wärme- und Energiepreise.



Der Markt

In Deutschland entfallen ca. 44% der jährlichen Gesamtenergie auf sogenannte Kleinverbraucher (ohne Großindustrie). Ca. 80% dieser Energie wird nur zum Beheizen von Gebäuden und zum Beheizen von Brauchwasser eingesetzt. Etwa 40 - 50% der hierzu eingesetzten Heizkesselanlagen gelten, allein in Deutschland - West, als veraltet, umweltschädlich und als Energieverschwender.

Die Situation in Deutschland - Ost zeigt sich noch dramatischer. Neben den veralteten Heizkesselanlagen befinden sich die weit verbreiteten Fernheizkraftwerke und deren Leitungsnetze in geradezu hoffnungslosem Zustand. Der technische und ökonomische Instandhaltungs- und Investitionsstau ist im höchsten Maße besorgniserregend.

Die Bundesregierungen haben bereits seit längerem mit einer verschärften und langfristig angelegten Umweltgesetzgebung reagiert. Danach müsse allein die CO₂ Emissionen zunächst bis zum Jahr 2005 um 25% und der Energieverbrauch, insbesondere von Heizkesselanlagen drastisch gesenkt werden

Weitere Maßnahmen der Bundesregierungen zur notwendigen Energieeinsparung und zur CO₂ Minderung setzten diese Entwicklung fort:

- Inkrafttreten der neuen WSchV (Wärmeschutzverordnung)
- Novellierung der Heizungsanlagen - Verordnung
- Novellierung der Kleinf Feuerungsanlagen - Verordnung mit Umsetzung der EG-Wirkungsgradrichtlinie und neuen Nachrüstpflichten für Altanlagen, usw.

Mit einer permanenten Fortschreibung und Verschärfung der Verordnungen und Auflagen ist zukünftig zu rechnen.

Ältere Heizkessel können aber diese Auflagen technisch nicht mehr erfüllen.

Das heißt: "AUS" für mehr als 6 Millionen veralteter Heizkesselanlagen in Deutschland I

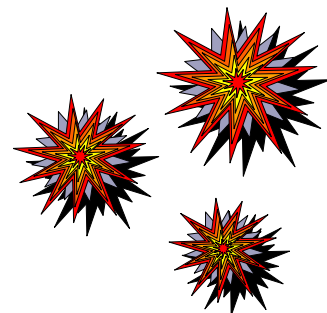
Der Gesetzgeber und die Schornsteinfeger sorgen schon dafür!

Eigentlich eine grandiose, staatliche Anschubhilfe, die enorme Investitionen und Umsätze in der gesamten Heizungsbranche auslösen müßte.

Dem ist aber leider nicht so.

- Trotz dieser staatlich verordneten Maßnahmen wird es nämlich nicht zwangsläufig zu einer erheblichen Umrüstung alter Heizungsanlagen kommen.

Warum?



- Weil es für den Immobilieneigentümer keine erheblichen, finanziellen oder steuerlichen Investitionsanreize mehr gibt
- Weil der Immobilieneigentümer Neuinvestitionen in Energie- oder Heizungsanlagen und speziell in Heizkesselanlagen aufgrund gesetzlicher Vorschriften nicht sofort auf seine Mieter umlegen darf
- Weil dem Immobilieneigentümer der erhöhte Verbrauch alter Anlagen egal ist, da er den eigentlichen Energieverbrauch voll auf die Nebenkosten bzw. Mieter umlegen darf
- Weil die gesetzlichen Sanktionen viel zu schwach sind, als dass sie den Immobilienbesitzer zum Umdenken zwingen könnten
- Weil bei dem Immobilieneigentümer oft die Geld- oder Kreditmittel und bei den Kommunen oft die Haushaltsmittel fehlen
- Weil der Immobilieneigentümer mit seinem guten Geld etwas Besseres anfangen kann, sofern er es denn zur Verfügung hat
- Weil sich für den Immobilieneigentümer eine finanzielle Investition in eine neue Energie-, Heizkessel- oder Heizungsanlage einfach nicht rechnet

Hier liegt aber in Deutschland, allein an alten Heizkesseln, ein Umrüstungspotential von mehr als 41 Milliarden EURO brach!

Quelle: Bundesministerium für Forschung und Technologie

In Deutschland - West sind derzeit nämlich mindestens 3,5 Mio. und in Deutschland - Ost umgerechnet ca. 3 Mio. Heizkessel älter als 10 Jahre oder sogar gänzlich veraltet. (Neuwert: ca. 41 Milliarden EURO)

Und jährlich kommen ca. 275.000 weitere dazu. (Neuwert: ca. 1,75 Milliarden EURO), weil natürlich jährlich eine weitere Anzahl von Heizkesseln das Alter von 10 Jahren überschreitet.

Von den veralteten Heizkörpern, Ventilen, Steuerungen und Wärmeverteilungsanlagen gar nicht zu sprechen. Da kommt leicht noch einmal mehr als die doppelte Summe zusammen. Wir sprechen also von einem brachliegenden Markt mit weit über 102 Milliarden EURO Gesamtvolumen!

Quellen: Bundesministerium für Forschung und Technologie, deutsche Bausparkassen, Fachverbände des Heizungsgewerbes



Das sind aber nur die in der Bundesrepublik bereits vorhandenen Altanlagen

Gerade auch in den vielen tausend jährlichen Neubauten in Deutschland ist der zukünftige Bedarf an modernen, energiesparenden und umweltfreundlichen Energie-, Heizungs- und Heizkesselanlagen enorm:

Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäuser, Reihenhäuser, Büro- und Verwaltungsgebäude, kommunalen Liegenschaften, Schulen, Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime, Gewerbe- und Industriekomplexe, etc.

Hier stehen nicht nur die Investitionskosten im Vordergrund. Vielmehr sind die Immobilienbesitzer auch daran interessiert, eine optimale Energie- oder Wärmeversorgung ohne eigenen finanziellen Aufwand und ohne eigenes Betreiberrisiko zu realisieren - besonders dann, wenn sie dadurch alle Kosten für Anschaffung, Erhaltung und Betrieb in vollem Umfang und ohne jeden Abzug als Betriebs- oder Mietnebenkosten an ihre Mieter durchreichen können.

- Eine komplette und unmittelbare Weiterberechnung aller Wärmekosten an die Mieter, einschließlich der Investkosten, ist nach derzeitiger Gesetzeslage nur dann möglich, wenn die Immobilienbesitzer selbst keine Eigentümer der Wärmeerzeugungsanlage sind, also nur dann, wenn die Immobilienbesitzer die Wärme von Dritten einkaufen.

Den gesamten technischen Aufwand und den problembehafteten Betrieb einer Energie- oder Heizungsanlage überlassen die Immobilienbesitzer deshalb gerne fachkundigen Dritten. Nicht nur moderne, energiesparende und umweltschonende Heizkesselanlagen sind mit ihrer Steuerungstechnik für den Laien recht kompliziert!

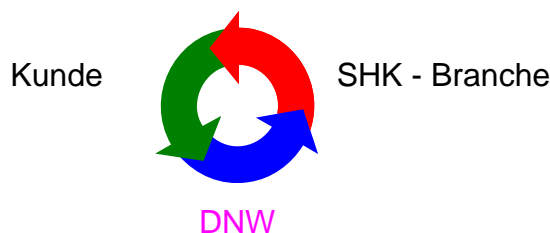
Da ist oft auch der Hausverwalter oder der altbekannte Hausmeister völlig überfordert!

Von alledem profitieren die DNW und Ihre Partner in der gesamten deutschen SHK Branche (Sanitär, Heizung, Klima etc.).

Wie?

Durch das "DNW – Energie- und Wärmelieferungskonzept" und durch seine einzigartige, nach allen Seiten offene Marketingstrategie:

"Der DNW Partnerkreis"



Das Prinzip des Energie- und Wärmelieferungskonzepts der DNW ist denkbar einfach



Die **DNW** bietet ihren Energie- oder Wärmekunden an, dass sie in deren Immobilien neue, energiesparende und umweltschonende Heizungs- oder Energieerzeugungsanlagen installieren und betreiben kann, ohne dass die Kunden dafür auch nur einen Cent selbst investieren oder sich in der Folge um deren laufenden Betrieb, Instandhaltung oder Service kümmern müssen!

Komplett mit allem notwendigen Zubehör: z.B. Warmwassererzeuger, Verteilung, Heizkörper, Kälte-, Klima- oder Lüftungsaggregaten, Kaminsanierung, Brennstofflager, etc.!

Und dazu noch Anlagen mit optimaler, bislang unerreichter Betriebs- und Versorgungszuverlässigkeit.

Ganz gleich, ob diese Energie- oder Heizungsanlagen für ein Neubauvorhaben gedacht sind oder ob nur alte Anlagen gegen neue ausgetauscht werden sollen.

Dieses Angebot der **DNW** gilt prinzipiell für alle Wärme- oder Energieerzeugungsanlagen: für Heizungsanlagen, Hausanschlussstationen (Fernwärme), Heizhäuser, Heizkraftwerke, Nah- und Fernwärmenetze, Kraft - Wärme - Kopplungsanlagen (BHKW's), Lüftungs-, Klima-, Kälte- oder Gefrieranlagen, aber auch für viele andere Anlagen der Haus- und Gebäudetechnik, wie z.B.: Wasseraufbereitungsanlagen, Pressluftanlagen, usw.

Das Dienstleistungsangebot der **DNW** ist in der neueren Fachsprache auch bekannt als: Betreibermodell mit Drittfinanzierung, Energie - Contracting oder durch ähnliche Umschreibung.



- Die **DNW** betreibt also viele einzelne Energieerzeugungs-, Heizkessel- oder Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen (BHKW's) jeweils unmittelbar in den Gebäuden ihrer Kunden. Die Anlagen verbleiben dabei aber ständig im Eigentum der **DNW** oder ihres Refinanzierers. Die Anlagen selbst werden im Auftrag der **DNW** durch externe Fachunternehmen geplant, installiert und gewartet.
- So können sowohl vorhandene, veraltete Anlagen der Kunden bequem gegen neue ausgetauscht als auch Anlagen in Neubauobjekte installiert werden.
- Die **DNW** folgt ebenso dem in Deutschland vorherrschenden Verbraucherverhalten "Zentralheizungen direkt in den Gebäuden" und nutzt konsequent die Vorgaben des Gesetzgebers.
- Die **DNW** Kunden werden durch Wärme- bzw. Energieversorgungsverträge langfristig gebunden. Die Anlagen selbst werden von der **DNW** betrieben und, soweit gewünscht und vereinbart, per Computer und moderner Datentechnik rund um die Uhr fernüberwacht und gesteuert.
- Die erzeugte Wärme, der Strom, die Kälte oder die sonstige Energie wird in die bereits gebäudeseitig vorhandenen Verteilungssysteme (Heiz-, Strom-, Kälteleitungen, etc.) eingespeist. Die Energiemenge wird an den vertraglich definierten und geeichten Übergabestellen gemessen und kontinuierlich an den Kunden verkauft.
- Dabei wird die permanente Leistungsbereitstellung durch einen feststehenden Grund- oder Leistungspreis, die kundenseitige Energieabnahme durch einen verbrauchsabhängigen Verbrauchs- oder Arbeitspreis dargestellt.
- Mit ihrem System der "Nah - Wärme" ist die **DNW** den teilweise vorhandenen großen Fernwärmekraftwerken weit überlegen: kurze Leitungswege, kein Energieverlust, kaum Flächenverbrauch, minimale Personalkosten, reduzierte Investitionskosten.

Ergebnis: geringere Energiekosten, Ressourcenschonung, Entlastung der Umwelt, absolut überzeugende, konkurrenzfähige Energiepreise.



Die DNW übernimmt als verlässlicher Partner die volle Verantwortung für die Wärme- oder Energieversorgung ihrer Kunden - durch wirtschaftliche und individuell auf Mensch, Objekt und Umwelt abgestimmte, höchst effiziente und stets maßgeschneiderte Lösungen

- Die Bündelung und Auslagerung von Investitions-, Finanzierungs- und Betreiberleistungen in die Hand der DNW als Contractor entlastet den Immobilienbesitzer sowohl bei Neubauten als auch bei Sanierungs- oder Modernisierungsmaßnahmen von kostenintensiven Faktoren, betriebsfremden Problemen und kaum kalkulierbaren Betreiber Risiken und erhält ihm zudem auch in Zeiten knapper Mittel finanzielle Spielräume.

Wärme- oder Energielieferung durch die DNW heißt:

Wirtschaftlichkeit, Umweltschutz, neueste und zukunftssichere Technologien, CO₂- und Schadstoffminderung, Ressourcenschonung und Erhöhung der Lebensqualität mit bezahlbarer Wärme- oder Energieversorgung in absoluten Einklang zu bringen. Verringerter Brennstoffbedarf, hohe Wirkungsgrade, günstige Einstandspreise für die genutzte Primärenergie und dadurch attraktive Energie- oder Wärmekosten sind für die DNW selbstverständlich.

- Ihre optimalen Versorgungslösungen mit stets frei gestaltbarem Leistungsumfang beinhalten ebenso Nah- wie Fernwärmekonzepte, gebäudebezogene und BHKW Konzepte, wie auch vergleichbare Lösungen zur Strom-, Lüftungs-, Klima-, Kälte- oder Pressluftversorgung.



Schlüssig wird das DNW Konzept aber erst durch die lückenlose Einbindung aller Beteiligten der bundesdeutschen Energie-, SHK- und insbesondere der gesamten Heizungsbranche, in eine nach allen Seiten und in jeder Hinsicht offene Unternehmensphilosophie: "**Der DNW Partnerkreis**".

Partner der DNW sind deshalb ebenso alle Hersteller oder Lieferanten moderner Energie- oder Heizungsanlagen wie alle Fachhändler, Fachplaner, Installations- und Servicebetriebe für Energieerzeugungsanlagen, hier insbesondere Heizungen, und alle privaten oder kommunalen Energie- oder Brennstofflieferanten.

Ergebnis: schnelle, flächendeckende Umsetzung des **DNW** Konzepts, fachkompetente Beratung, Planung, Installation, Service und Vertrieb.

Zukunftsträchtig wird das DNW Konzept durch die kompromisslose, glaubwürdige, dauerhafte und langfristige Umsetzung dieses Partnerschaftsgedankens.

Die DNW produziert und verkauft nur Wärme und Energie - sonst nichts!

Alles andere, wie: Planung, Lieferung, Installation, Service, Brennstoff, etc. wird von ihr per Ausschreibung und Auftrag zu branchenüblichen Bedingungen an fachkundige Branchenunternehmen vergeben.

■ **Deshalb ist die DNW** mit ihrem Energie- und Wärmelieferungskonzept als reiner Dienstleister ein hochinteressanter Partner für die gesamte SHK und Heizungsbranche - und **kein Konkurrent**.

Dank profunder Markt- und Branchenkenntnis, einem erstklassigen Team eigener Professoren, Fachingenieure, Techniker und Berater sowie einem durchdachten Marketingsystem, ist es somit der **DNW** möglich, ihre Kunden zukünftig mit absoluter Fachkompetenz, modernster Technik und konkurrenzfähigen Energie- oder Wärmepreisen zu überzeugen, sie mit langfristigen Energie- oder Wärmeversorgungsverträgen zu binden, umfassende "Leitungsnetze" zu unterhalten und enorme Mengen an (Wärme) -energie zu liefern.

Dabei wird die **DNW** zukünftig Betriebsergebnisse erzielen, die den großen Energielieferanten um nichts nachstehen.



Auf den Punkt gebracht

- Die **DNW** liefert Wärme, bei Bedarf auch Strom und auch Kälte, als komplette Dienstleistung.
- Dazu lässt sie bei ihren Kunden, vor Ort, moderne, energiesparende und umweltgerechte Wärme- oder Energieerzeugungsanlagen installieren, die sie selbst finanziert, betreibt, edv-gestützt überwacht und instand halten lässt.

Der Vorteil für DNW Kunden

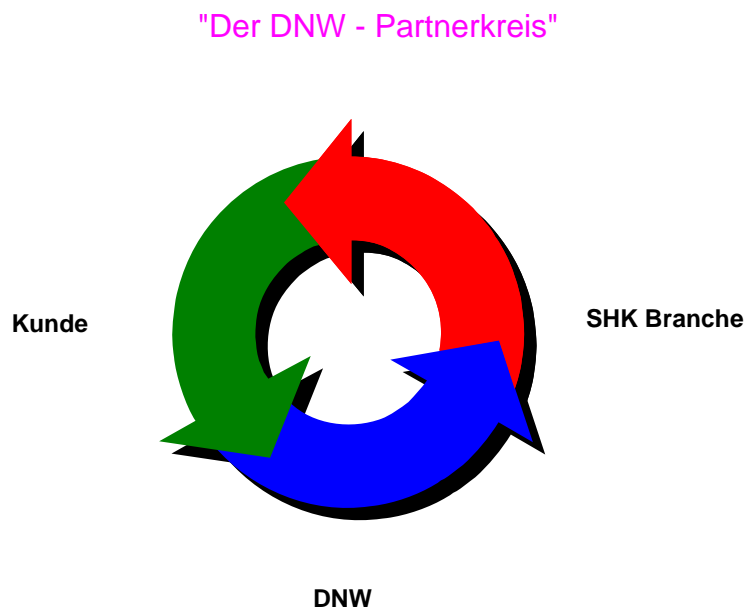
- Wegfall von Investitions-, Wartungs- und Instandhaltungskosten
- kein Kapitalaufwand und keine Kapitalbindung
- kein Betriebsrisiko
- volle Durchreichung aller Wärmekosten als Betriebs- oder Mietnebenkosten
- optimale Versorgungssicherheit
- wirtschaftlich attraktive Energieversorgung

Der Vorteil für die Umwelt

- Geringerer Brennstoffeinsatz
- Ressourcenschonung
- Verringerung der CO₂-Emissionen
- v umweltschonende Energieversorgung



Das Marketingkonzept



DNW - Partner sind grundsätzlich alle namhaften Hersteller, Lieferanten, Fachplaner, Installateure und Servicebetriebe für Energie- oder Wärmeerzeugungsanlagen (z.B. Heizungsanlagen) sowie alle privaten und kommunalen Energie- oder Brennstofflieferanten in der gesamten Bundesrepublik Deutschland, insbesondere also alle Fachhandwerker und Fachunternehmen für moderne, energiesparende und umweltschonende Energie- oder Heizungsanlagen, deren Planung, Lieferung, Installation und Wartung.

Diese Partnerschaft entsteht nicht etwa durch komplizierten Vertrag oder satzungsgewundene Regelungen. Vielmehr ist sie das geradezu zwingende Ergebnis der verblüffenden **DNW** Marketingstrategie:

Die DNW ist völlig offen für alle Branchenbeteiligten, insbesondere für alle Produkte, Hersteller, Lieferanten, Planer, Installateure und Brennstoffe.

Die DNW ist insoweit unabhängig und neutral gegenüber allen Branchenbeteiligten, d.h. sie hat keine Marken-, Händler-, Brennstoff- oder Lieferbindungen oder -verpflichtungen.

Die DNW verfolgt als reiner Dienstleister keine anderen Interessen als die der Wärme- oder Energielieferung.



Die DNW vergibt ständig Aufträge zur Planung, Lieferung, Installation und Wartung von Energie- oder Heizungsanlagen an die gesamte Branche sowie Lieferaufträge an Brennstoffhändler

Die DNW steht aber ebenso umgekehrt ihren Partnern für deren Kunden bzw. für dort bereits vorliegende Aufträge zur Verfügung - insbesondere allen Fachplanern, Fachhandwerkern und Fachunternehmen der SHK Branche.

- Die DNW plant, liefert, installiert und wartet die Energieerzeugungsanlagen also nicht selbst und produziert oder handelt auch keine Brennstoffe. Sie überlässt das alles vielmehr ihren Partnern. Sie ist demnach als reiner Dienstleister geringerer Partner der Branche - und kein Konkurrent.

An den beachtlichen Materialmengen, allein z.B. für die von der DNW zu vergebenden Heizungsanlagen (ca. 65% der Gesamtinvestitionen) sind die Heizungsanlagen- und Kesselproduzenten sowie die Fachhändler ebenso interessiert wie die Brennstofflieferanten an dem zu erwarteten Volumen an benötigtem Brennstoff (Öl, Gas, Fernwärme oder anderer) bzw. die Planer und die Heizungsfachbetriebe an den Planungs-, Installations- und Wartungsaufträgen.

Bei einem unterstellten Investitionsvolumen von rund 26 Mio. € werden z.B. ca. 16,62 Mio. € Heizungsmaterial benötigt, wird jährlich ca. 20 Mio. Liter Heizöl verbraucht, (Gas ist dabei unmittelbar vergleichbar) und es werden für rund 9 Mio. € Installationsleistung zu vergeben sein.

Die sich hieraus ergebenden jährlichen Einnahmen aus Wärmelieferungen dürften sich dabei um 10,3 Mio. € bewegen.

Bei Investitionsvolumina in Höhe von rund 153 Mio. € wird ca. 99,7 Mio. € Heizungsmaterial benötigt, werden jährlich ca. 102 Mio. Liter Heizöl verbraucht, (Gas ist dabei unmittelbar vergleichbar) und es werden für rund 53,7 Mio. € Installationsleistung zu vergeben sein.

Die jährlichen Einnahmen der DNW aus Wärmelieferungen dürften sich dann dabei insgesamt um 61,3 Mio. € bewegen.

Bei erfolgreicher Lösung der beachtlichen Finanzierungsproblematik sind, angesichts der exorbitanten, brachliegenden Marktpotentiale, längerfristig Investitionsvolumina in Höhe von 500.000.000,00 € durchaus realistisch. Analog potenzieren sich die Anteile an benötigtem Heizungsmaterial, Planungskapazität, Installationsleistung und Brennstoff.

Der enorme, bundesdeutsche Energie- und Wärmemarkt bietet der DNW zukünftig fast unbegrenzten Spielraum für weitere, erhebliche Investitionsvolumina, mit der sie ihre Marktposition festigen und ausbauen kann.

- Zur Lösung der höchst komplexen Refinanzierungsthematik hat die DNW unterschiedliche Modelle zur Eigenkapitalstärkung, Fremdfinanzierung und Beteiligung entwickelt

Neben der Gründung einer eigenständigen Leasinggesellschaft kooperiert sie erfolgreich mit namhaften, bundesdeutschen Banken, Refinanzierern und Leasinggesellschaften und bietet externen Investoren variable Formen der Beteiligung.



Das DNW Marketingkonzept "Der DNW Partnerkreis"

- fördert bundesweit Aufträge, Umsätze sowie Handwerks- und Dienstleistungen des örtlichen Mittelstandes und der Industrie
- sichert bundesweit vorhandene und schafft neue Arbeitsplätze im örtlichen Handel, Handwerk und der Industrie
- verschafft bundesweit den Kommunen vor Ort zusätzliche Gewerbesteuererinnahmen und Abgaben, besonders dann, wenn sie selbst oder öffentliche Auftraggeber Energie- oder Wärmelieferungsverträge mit der DNW abschließen

Für alle DNW - Partner gilt daher gleichermaßen:

Die Teilnahme am DNW Konzept sichert langfristig und in hohem Maße eigene Aufträge, Umsätze, Gewinne, Arbeitsplätze und beachtliche Marktanteile.

In dieses Marketingkonzept "Der DNW Partnerkreis"

kann die DNW bundesweit allein mehr als 30.000 fachkundige Installationsunternehmen für Heizkesselanlagen, Tausende von Fachplanern sowie eine Vielzahl von namhaften Heizkesselherstellern, Fachhändlern, Stadtwerken, private und kommunale Fernwärme- oder Brennstofflieferanten sinnvoll einbinden. Sie alle dienen der DNW nicht nur als Vertriebspartner. Vielmehr nutzen sie selbst auch umgekehrt das DNW Konzept als verblüffende Verkaufs- und Finanzierungshilfe für eigene, bereits vorhandene Objekte.

DNW - Partner

bieten ihren Kunden, also den Energie- oder Wärmeabnehmern, eine moderne, energiesparende und umweltschonende Energie- und Wärmeversorgung mit optimaler, bislang unerreichter Betriebs- und Versorgungssicherheit.

DNW - Partner

planen, liefern, und installieren ihren Kunden, also den Wärmeabnehmern, neue, energiesparende und umweltschonende Heizkessel-, Heizungs- oder Energieerzeugungsanlagen kostenlos, das heißt, ohne dass ihre Kunden dafür selbst auch nur einen Cent investieren müssen, denn alle Kosten für die Planung, Anschaffung und Installation übernimmt die DNW.

Die Vorteile für die DNW Partner

- langfristig gesicherte Auftragslage
- v gewinnorientierte Preisgestaltung
- v gesicherter Abverkauf von Produkten und Leistungen
- v konkurrenzlose Angebote
- v Erfolge in Ausschreibungen
- v wirksame Verkaufsunterstützung
- v zusätzliche und langfristige Einnahmen durch Wartungsverträge
- v gesicherte Arbeitsplätze



Die Kunden

DNW Energie- und Wärmeabnehmer sind insbesondere

- Vermieter
- Bauherren
- Bauträger
- Wohnungsbaugesellschaften
- Immobilien- oder Liegenschaftsbesitzer
- Staatliche oder kommunale Liegenschaftsverwaltungen
- usw.

Die DNW übernimmt als Betreiber (Contractor) der Heizungs- oder Energieerzeugungsanlage die gesamten Planungs- und Investitionskosten sowie alle Folgekosten und Leistungen, d.h.:

- den laufenden Betrieb
- die permanente Überwachung und Kontrolle
- Auswertungen, Analysen und Vergleiche
- die regelmäßige Wartung
- Reparaturen und Instandhaltung
- den Austausch und die Erneuerungen
- neue Auflagen des Gesetzgebers
- die Brennstoffversorgung
- und, und, und...

Die DNW kümmert sich natürlich auch, falls erforderlich, gemeinsam mit ihrem Partner, ebenso um das Brennstofflager, den Schornstein und die Demontage einer eventuellen Altanlage ihres Kunden, wie auch um Verteileranlagen, Heizkörper, Erdleitungen, Gebäudeneubauten oder Umbauten usw., also einfach um alles, was für die Installation und den Betrieb der jeweiligen Energie- oder Wärmeerzeugungsanlage notwendig ist.

DNW Kunden, also die Energie- oder Wärmeabnehmer, zahlen in Zukunft nur noch

- einen Grundpreis und die Wärme die sie verbrauchen.

Genau so einfach wie bei Strom, Gas, Wasser oder Telefon.



Vermieter dürfen alle Wärmekosten der **DNW**, also auch die darin enthaltenen Investitionskosten, vollumfänglich und direkt auf ihre Mieter bzw. die Mietnebenkosten umlegen.

Denn nicht zuletzt der Bundesgerichtshof hat in seinem Urteil vom 25.10.1989 (VIII ZR 229/88) entschieden:

"Wird aus einer nicht im Eigentum des Gebäudeeigentümers stehenden Heizungsanlage von einem Dritten nach unternehmenswirtschaftlichen Gesichtspunkten eigenständig Wärme produziert und an andere geliefert, so handelt es sich um Fernwärme. Auf die Nähe der Anlage zu dem versorgten Gebäude oder das Vorhandensein eines größeren Leitungsnetzes kommt es nicht an."

*Anmerkung - hieraus folgt: Bei der von der **DNW** gelieferten "Nahwärme" handelt es sich um Fernwärme im Sinne der ABVFernwärmeV.*

Im vorgenannten Urteil führt der BGH weiter aus, dass die Vertragsbeziehungen [Wärmekunde - Fernwärmeversorgungsunternehmen] vom sachlichen Geltungsreich der sogenannten HeizkostenVO nicht erfasst werden.

*Anmerkung - hieraus folgt: Im Rahmen der Wärmeversorgungsverträge der **DNW** findet die sog. HeizkostenVO (Änd. VO BGBL I 1989, 116) keine Anwendung.*

*Das bedeutet: Die gesamte Wärmelieferungsrechnung des Wärmelieferanten (**DNW**) ist in voller Höhe umlagefähig, genauso wie bei allen Fernwärmeunternehmen.*

Die **Wärmekosten der DNW** sind trotz allem marktüblich, absolut konkurrenzfähig und keinesfalls höher als die vergleichbaren Kosten der alten oder einer vergleichbar neuen Anlage. **Mieter müssen also keine Erhöhung ihrer bisherigen Wärmekosten befürchten.** Wie das geht? Die gesamten Investitionskosten und ihre notwendigen Gewinne erwirtschaftet die **DNW** überwiegend durch die zukünftig eingesparte Energie. Moderne Heizungsanlagen verbrauchen nachweislich nämlich bis zu 30% weniger Energie als die heutigen Altanlagen.

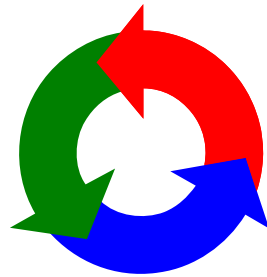
DNW Kunden

nutzen zukünftig hochmoderne, energiesparende Energieerzeugungs- oder Heizkesselanlagen führender Hersteller. Die Art, der Typ und die Marke sowie der Brennstoff wird von dem Installateur, durch die Planung oder Ausschreibung oder vom Kunden selbst bestimmt.

Diese modernen Heizkessel- oder Energieerzeugungsanlagen gewährleisten **DNW** Kunden, gemeinsam mit dem **DNW** System: "online - control", optimale und bislang unerreichte Wärme - und Versorgungssicherheit. Rund um die Uhr.



**Das Problem "Heizung"
hat sich damit für DNW Kunden langfristig erledigt.**



Die Vorteile für DNW Kunden

- ✓ keine Investitionskosten - freies Geld
- ✓ vollständige Durchreichung aller Wärmekosten an die Mieter
- ✓ keine investiven Belastungen öffentlicher Haushalte

- ✓ kein Betriebsrisiko mit hochmodernen Heizungsanlagen
- ✓ kein Problem mit neuen Umweltauflagen, der Wartung, der Instandhaltung
- ✓ kein Problem mit dem Brennstoff

- ✓ Betriebs- und Personalkostensparnis
- ✓ Versorgungssicherheit, Tag und Nacht
- ✓ Trotzdem keine höheren Wärmekosten als bei vergleichbaren Anlagen



Die volkswirtschaftliche Bedeutung

Die volkswirtschaftliche und arbeitsmarktpolitische Bedeutung des DNW Wärmelieferungskonzepts ist daher unbestritten

Insoweit rechnet die DNW auch fest mit wachsender Unterstützung aus Politik, Verbänden und Wirtschaft. Denn auch unabhängige Studien der Fachverbände aus Deutschland und Österreich belegen: Allein der Austausch von 4,5 Millionen alter Heizkesselanlagen kann bis zu 60.000 neue Arbeitsplätze im Heizungsbauerhandwerk schaffen. Dazu noch viele weitere im Handel und in der Industrie. Umsätze in Höhe von 30 - 45 Mrd. € sichern innerdeutsche Auftragsvergaben, notwendige Unternehmensgewinne sowie erhebliche, zusätzliche Steuereinnahmen.

Die Umrüstung auf moderne Heizkesselanlagen führt zu enormen Energieeinsparungen, drastisch verminderten Schadstoffemissionen und einer beachtlichen Entlastung der Umwelt, nicht zuletzt von Kohlenmonoxiden und Stickoxiden.

Seit 1990 ist in den CO₂ Beschlüssen der Bundesregierung wiederholt die Bedeutung und das große Interesse an Drittfinanzierungsmodellen zur Ausnutzung bestehender Energieeinsparpotentiale hervorgehoben worden. Dies gilt nicht nur für den öffentlichen, sondern auch vor allem für den industriellen und den privaten Bereich. Hierzu heißt es im Kabinettsbeschluss vom September 1994 u.a.:

"Die Bundesregierung begrüßt das zunehmende Angebot von Drittfinanzierungsmöglichkeiten, denn nach wie vor scheitern häufig Investitionen zur Steigerung der Energieeffizienz... an zu langen Kapitalrückflusszeiten bzw. wegen der Nutzung begrenzter Kreditlinien vorrangig für... [andere] Investitionen. Gerade in den letzten Jahren hat sich gezeigt, dass in solchen Fällen Drittfinanzierungsmodelle bzw. Betreiberkonzepte einen Ausweg bieten."

Und heute?

Auch Wirtschaftsminister a.D. Dr. Werner Müller lobte das Contracting als eine Strategie, die den Verbrauchern energiesparende Innovationen zur Verfügung stellt, ohne sie mit zusätzlichen Kosten zu belasten.

„Obwohl die mit der Wärmelieferung verbundenen Aufwendungen nach der Heizkostenverordnung (HKVO) voll umlagefähig sind, wird der Wärmebezug für die Mieter in der Regel nicht teurer – dank der sparsamen Betriebsweise moderner Heiztechnik.“

Das Einsparpotential wird am Beispiel der modernen Heizung deutlich: Leistungsorientierte Niedertemperaturkessel von heute benötigen bis zu 30%, Brennwertgeräte sogar bis zu 40% weniger Brennstoff als ihre betagten Vorgänger.

Nutznieser einer Modernisierung ist aber auch die Umwelt. Schließlich emittiert eine moderne Ölheizung mehr als 50% weniger Schadstoffe als eine veraltete Anlage.“



Der Verfahrensablauf

Der Verfahrensablauf des **DNW** Energie- und Wärmelieferungskonzepts am Beispiel von **Heizkessel- oder Heizungsanlagen**. Der grundsätzliche Ablauf ist bei anderen Anlagearten (BHKW's, Kraft-Wärme-Kopplung, Kälte, Klima, Luft, Wasseraufbereitung etc.) ähnlich und durchaus vergleichbar.

v

Zunächst berät der Kunde eingehend sein Energie- oder Heizungsproblem mit dem **DNW** Fachberater. Der nimmt alle wichtigen Daten auf.

Dann erhält der Kunde ein schriftliches Angebot. Beratung und Angebot sind natürlich kostenlos. Wenn dem Kunden das Angebot zusagt, schließt die **DNW** mit ihm einen auf seine persönlichen Bedürfnisse speziell angepassten, langfristigen **Energie- oder Wärmeversorgungsvertrag**.



In Zukunft überlässt der Kunde der **DNW** vertraglich seinen bisherigen oder seinen neuen Energie- oder Heizraum. Dort lässt die **DNW** später die neue, moderne Energie- oder Heizkesselanlage für den Kunden kostenlos installieren.

Wenn vereinbart, lässt die **DNW** auch die erforderliche Energie- oder Wärmeverteilungsanlage, also Heizkörper, etc. kostenlos installieren.

Steht ein Energie- oder Heizraum nicht zur Verfügung, oder ist er außerhalb vorgesehen, z.B. bei großen Miets- oder Verwaltungsgebäuden, Stadthallen, Schulen, Krankenhäusern, Altenheimen, Reihenhäusern, Siedlungen, ganzen Stadtteilen, Industriekomplexen etc. (örtliches Fernwärmekonzept), wird der **DNW** vom Kunden eine Freifläche überlassen. Dort lässt sie ein komplettes Energiehaus, Heizhaus oder ein Heizkraftwerk installieren.

Natürlich auch ohne jegliche Investitionskosten für den Immobilienbesitzer.



Anschließend schreibt die DNW die Anlage nach branchenüblichen Kriterien zur Vergabe aus. Dann erteilt sie dem besten Bieter, in der Regel einem Energie- oder Heizungsfachbetrieb möglichst aus der Nähe des DNW Kunden, den Auftrag zur Planung und Installation der Energie- oder Heizkesselanlage. Bei größeren Anlagen wird zusätzlich ein Fachplanungsbüro beauftragt. Die DNW übernimmt dafür alle Kosten.

Kommt der Auftrag von einem DNW Partner, verbleibt er natürlich von Anfang bis Ende bei ihm.

Gleichzeitig vereinbart die DNW mit diesem Heizungsfachbetrieb auch einen langfristigen Wartungsvertrag - ansonsten mit einem anderen Serviceunternehmen.

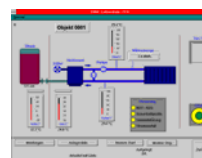
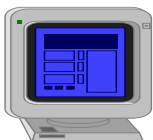
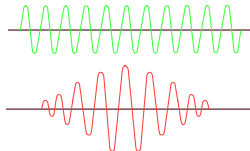
Auch hier übernimmt die DNW alle Kosten

Nach erfolgter Installation schaltet die DNW die Energie- oder Heizkesselanlage, wenn gewünscht und vereinbart, per deren vorhandener DDC Technik und einem eigens entwickelten Schnittstellen-, Steuerungs-, Kontroll- und Speichermodul über entsprechende Telefon- oder Datenleitungen direkt auf ihren Zentralcomputer.

Von diesem Zentralcomputer aus werden von der DNW seit Juli 1995 bundesweit, gleichzeitig und rund um die Uhr Energie- und Heizkesselanlagen unterschiedlichster Größen, Typen und Hersteller vollautomatisch überwacht und gesteuert.

Der DNW Zentralcomputer ist seinerseits mit dem installierenden Fachbetrieb oder dem Serviceunternehmen bzw. mit dessen Fax über die Telefonleitung und per Mobil - Funk Tag und Nacht verbunden. Rund um die Uhr.

Der DNW Zentralcomputer überwacht lückenlos die Energie- oder Heizkesselanlage in allen wichtigen Funktionen. Rund um die Uhr -Tag und Nacht.



Der DNW Zentralcomputer meldet jeden Störfall sekundenschnell und detailliert per Fax an den Fachbetrieb und zusätzlich per Mobil - Funk auf dessen Handy. Er sorgt rechtzeitig für Brennstoff, Wartung und Instandhaltung. Er garantiert - alles in allem - **eine optimale und bislang unerreichte Betriebs- und Versorgungssicherheit.**

Daneben dokumentiert und speichert er unabhängig alle wesentlichen Abläufe und Verbrauchswerte. So exakt, so schnell und so sicher kann das kein Immobilienbesitzer und auch kein Hausmeister. Und schon gar nicht rund um die Uhr - Tag und Nacht.

Zur vollkommenen Sicherheit wird der **DNW** Zentralcomputer zusätzlich von erfahrenen **DNW** Fachingenieuren ständig und persönlich betreut.

Alle einlaufenden Daten und Informationen werden permanent und fachkundig ausgewertet.



Fortlaufende technische und statistische Analysen garantieren einen optimalen Anlagenbetrieb.

Die kundenseitige Energie- oder Wärmeabnahme wird permanent durch geeichte Wärmemengenzähler gemessen und an den Zentralcomputer übermittelt. Die monatliche Kostenabrechnung erfolgt nach Kundenwunsch: gleichbleibender Abschlag oder IST - Abrechnung, also nur mit den exakten Verbrauchswerten des vorausgegangenen Monats. Welcher Energielieferant kann das noch?

Zur Einzelablesung in Mieträumen können Fachunternehmen zur Verbrauchserfassung in das **DNW** Wärmelieferungskonzept eingebunden werden (TECHEM, ISTA, GLORIUS, etc.). Aus mietrechtlichen Gründen muss die Gesamtabrechnung jedoch stets über den Immobilieneigentümer selbst erfolgen, soll der rechtliche Bestand bestehender Mietverhältnisse nicht gefährdet werden.

Der Energie- oder Wärmeabnehmer zahlt in Zukunft nur noch einen Grundpreis und die Wärme, die er verbraucht. Genau so einfach wie bei Strom, Gas, Wasser oder Telefon.

- v Die Energie- und Wärmeversorgung des **DNW** Kunden steht somit unter bestmöglicher Betreuung. Lückenlos - Tag und Nacht. Und das alles zu **DNW** Energie- und Wärmepreisen, die absolut konkurrenzfähig und marktüblich sind, also von Immobilienbesitzern wie Mietern gleichermaßen akzeptiert werden. Denn auch die **DNW** unterwirft sich den strengen Regeln des freien Wettbewerbs.

Ein besseres Angebot können DNW Partner ihrem Kunden wirklich nicht mehr machen. Und deren Konkurrenz in der Branche kann das schon gar nicht.



Originalton DNW:

Wo bleibt die Sicherheit für unsere Kunden, dass wirklich alles so läuft wie wir, die DNW, uns das so denken? Ganz einfach. Wir verkaufen nur Wärme - Energie. Sonst nichts!

Das heißt: Kalkulation und Angebot unserer Wärmepreise müssen zwangsläufig von optimalen Betriebsparametern der neuen Energie- oder Heizkesselanlage ausgehen, um überhaupt marktgerechte Preise bieten zu können und somit konkurrenzfähig zu sein.

Auf Grundlage dieser optimalen Betriebsparameter berechnen wir den Wärmepreis und vereinbaren ihn mit unseren Kunden für die gesamte Vertragsdauer. Natürlich unter permanenter Anpassung an die aktuellen Brennstoffpreise.

Alles, was also zukünftig diese Kalkulationswerte beeinträchtigt, geht letztendlich zu unseren Lasten: Störung, Stillstand, Reparatur, erhöhter Verbrauch, schlechter Wirkungsgrad, usw. Denn der DNW Kunde zahlt ja nur die jeweils abgenommene Wärme (in MWh), nicht den dafür verbrauchten Brennstoff, anfallende Reparaturen oder ähnliches.

Wir sind daher auf Gedeih und Verderb auf eine optimal funktionierende Energie- oder Heizkesselanlage mit erstklassigen Betriebs- und Verbrauchsparametern angewiesen. Vom Verlust können nämlich auch wir nicht leben.

Deshalb ist es nur logisch, dass wir stets alles daran setzen, ja daran setzen müssen, damit die neue Energie- oder Heizkesselanlage immer optimal läuft.

Denn nur durch störungsfreie und energiesparende Heizkesselfunktionen erfüllen wir unsere eigenen Kalkulationsvorgaben. Nur so können wir selbst durch unsere Energie- oder Wärmeversorgung verdienen.

- Unabhängig davon vereinbaren wir mit unseren Kunden i.d.R. weder Mindest- noch Höchstabnahmen, weder Niedrigst- noch Höchsttemperaturen. Die vorgegebenen Parameter werden ausschließlich durch die vereinbarte und von der DNW ständig bereitgestellte Leistung erzeugt. Deshalb behält der DNW Kunde auch zukünftig alle Möglichkeiten zur eigenen, selbstverantwortlichen Energieeinsparung und Ressourcenschonung.

Und wie steht es mit unserer Solvenz und Sicherheit als Versorgungsunternehmen?

Rechtlich abgesicherte und wirkungsvolle Regelungen in unseren Energie- und Wärmeversorgungsverträgen und die Einbindung erstklassiger Bankenpartner in unser Konzept sichern die Immobilienbesitzer permanent vor Insolvenzrisiken der DNW und ermöglichen ihnen erforderlichenfalls einen fortlaufenden, ungestörten Betrieb der Anlagen.



Die faire Partnerschaft

Die DNW - der seriöse und berechenbare Partner für ihre Kunden

- v weil die DNW mit ihren Kunden langfristige, faire, rechtlich abgesicherte und stets nachvollziehbare Energie- und Wärmeversorgungsverträge schließt
- v weil die DNW sowohl ihrem Kunden als auch ihren Refinanzierungspartnern vertraglich bestmögliche Sicherungen anbietet
- v weil die DNW alle Fixkosten und Gewinne in die Leistungsbereitstellung kalkuliert, nicht in den kundenseitigen Verbrauch
- v weil die DNW keine energieseitigen Mindest- oder Höchstabnahmen ihrer Kunden fordert und das zukünftige Verbrauchsverhalten ihrer Kunden nicht beeinflusst.

Damit fördert die DNW ausdrücklich alle derzeitigen und zukünftigen anlagen- und kundenseitigen Energieeinsparungen und betreibt aktiven Ressourcen- und Umweltschutz.

Die DNW - der echte Partner für die SHK Branche

- v weil die DNW regelmäßig Aufträge an ihre Partner zur Planung, Lieferung, Installation, Wartung und Instandhaltung von Energie- oder Heizungsanlagen sowie zur Brennstofflieferung vergibt
- v weil sie sich auch umgekehrt um die Realisierung und Finanzierung der Aufträge ihrer Branchenpartner kümmert
- v weil sie alle dementsprechenden Kosten ihrer Partner übernimmt
- v weil sie ihren Partnern ein völlig neues, verblüffendes und überaus erfolgreiches Verkaufsinstrument bietet

Die DNW - der fairste Partner für die SHK Branche

- v weil die DNW völlig unabhängig von allen Marken, Produkten, Herstellern oder Lieferanten ist
- v weil die DNW völlig unabhängig von allen Arten von Brennstoffen ist (Öl, Gas, Fernwärme oder andere)
- v weil die DNW unabhängig von Planern und selbst kein Planer ist
- v weil die DNW unabhängig von Installateuren und selbst kein Installateur ist
- v weil die DNW völlig offen für alle ihre Partner ist
- v weil die DNW nur Wärme - Energie verkauft - sonst nichts
- v weil die DNW echter Partner der Branche ist - und kein Konkurrent



Die Unabhängigkeit

- v Die DNW versteht sich auch nicht als Konkurrent zu den kommunalen oder privaten Öl-, Gas- oder Fernwärmelieferanten oder den Stadtwerken.
- v Die DNW bezieht ihrerseits vielmehr ständig die notwendige Energie zum Betrieb ihrer Anlagen von den entsprechenden Öl-, Gas- oder Fernwärmelieferanten bzw. den Stadtwerken.
- Das macht sie, als reinem Dienstleister, zum allseits anerkannten Partner und Auftraggeber aller Branchenbeteiligten. Eine besser Plattform zur vertrauensvollen und erfolgreichen Zusammenarbeit konnte kaum geschaffen werden.

v

Unabhängigkeit und Fachkompetenz macht die DNW stark im Angebot und ziemlich konkurrenzlos

Diese gewünschte Unabhängigkeit der DNW von Produkten, Herstellern, Lieferanten und Brennstoffen machte aber auch die Entwicklung eines höchst komplizierten und kostspieligen EDV - Programms zur gleichzeitigen Überwachung unterschiedlicher Energie- und Heizkesselanlagen auf einer einzigen Bedienerplattform erforderlich.

Mit dieser gelungenen Meisterleistung deutscher Leit- und Verfahrenstechnik hat sich die DNW schon lange höchst bemerkenswerte auf dem bundesdeutschen Energie- und Heizungsmarkt positioniert. Das haben wiederholt alle vergangenen und namhaften Messen, nicht zuletzt auch die weltgrößte SHK Fachmesse „ISH Frankfurt“, eindeutig unter Beweis gestellt.

Die absolute Unabhängigkeit der DNW von allen Produkten, Herstellern, Lieferanten, Brennstoffen, Planern und Installateuren, ihre vorbehaltlose Öffnung zu allen Branchen- und Marktbeteiligten und nicht zuletzt ihre überraschende Flexibilität in allen Bereichen, natürlich auch den Energie- und Wärmeversorgungsverträgen selbst, ihren Laufzeiten, dem Sicherheitsbedürfnis der Energie- und Wärmekunden, bis hin zu alternativen Formen gemeinsamer Anlagenführung oder einer Beteiligung, usw.

Das alles, und noch einiges mehr, unterscheidet die DNW und ihr Energie- und Wärmelieferungskonzept grundlegend von ihren vorgeblichen Mitbewerbern auf dem bundesdeutschen Wärmeenergiemarkt.



Die Einsatzmöglichkeiten

Das DNW Energie- und Wärmelieferungskonzept ist für alle Arten von Wärme- oder Energieerzeugungsanlagen bestens geeignet, gleich mit welchem Brennstoff sie betrieben werden:

- v kleine bis große Kesselanlagen
- v Fernwärme- Hausanschlussstationen
- v Nah- und Fernwärmenetze
- v Blockheizkraftwerke (BHKW's / Kraft-Wärme-Kopplung zur Wärme- und Stromerzeugung)
- v Heizhäuser - Heizkraftwerke
- v Klima-, Lüftungs-, Kälte-, Pressluft- und Wasseraufbereitungsanlagen
- v usw.

Das DNW Energie- und Wärmelieferungskonzept eignet sich deshalb ideal:

- v für mittlere u. große Mietshäuser
- v für Reihenhäuser, Siedlungen u. ganze Stadtteile (z.B. eine Anlage für mehrere Immobilienobjekte)
- v für örtliche Fernwärmekonzepte
- v für die Liegenschaften von Kommunen, öffentlichen oder privaten Wohnungsbau- gesellschaften, Genossenschaften, Bauträgern, etc.
- v für Verwaltungs- und Bürogebäude
- v für Krankenhäuser, Pflegeheime und Kirchen
- v für Industrieanlagen, Industriegebäude und Industriekomplexe
- v für Eigentumswohnanlagen
- v für große Einfamilienhäuser
- v usw.

Und noch etwas

Die DNW kauft oder mietet ggf. auch bereits vorhandene, **neuwertige** Energie- oder Wärmeerzeugungsanlagen, betreibt sie zukünftig unter Abschluss ihrer Energie- oder Wärmeversorgungsverträge und verschafft so den Immobilienbesitzern freie, finanzielle Mittel für wichtigere Aufgaben.

Die DNW betreibt auch Anlagen, die sich nicht in ihrem Besitz befinden und übernimmt so oder auch nur als Dienstleister kostensparende Betriebs-, Kontroll- und Serviceleistungen bei bislang nicht gekannter Versorgungssicherheit - dank ihres Zentralcomputers und dem **DNW System: "online - control"**.

- v Alles natürlich unter ständiger Einbindung ihrer DNW Partner in der SHK Branche.



Die Rentabilität

Ab welcher Objektgröße ist das DNW Energie- und Wärmelieferungskonzept sinnvoll und rentabel?

Eine oft gestellte Frage, die so absolut nicht zu beantworten ist.

- v Für den Vermieter ist der Wärmebezug von der DNW immer lukrativ, weil er sich damit aller Investitionen, Arbeit und Risiken entledigt und alle Kosten an seine Mieter durchreichen darf.
- v Für den alleinigen Eigennutzer sollten es schon ca. 400 m² und mehr zu beheizender Fläche sein, da Eigennutzer in der Regel vielfältige Zusatz- und Eigenleistungen in ihre tatsächlichen Wärmekosten nicht einkalkulieren.
- v Die Wertigkeit der durch das DNW Wärmelieferungskonzept garantierten und bislang unerreichten Betriebs- und Versorgungssicherheit kann jedoch auch schon bei weit geringeren Flächen zu einer positiven Entscheidung führen.
- v Und genauso, wie bei dem zuvor beschriebenen Beispiel einer neuen, modernen Heizungsanlage, funktioniert das DNW Energie- und Wärmelieferungskonzept auch vergleichbar mit allen anderen Anlagen der modernen Haus-, Gebäude- und Versorgungstechnik.



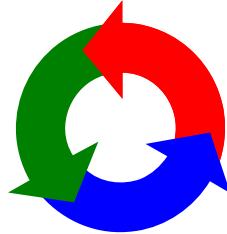
Es würden den Umfang dieser Broschüre sprengen, wollten wir hier auf alle nur denkbaren Möglichkeiten und Modelle näher eingehen. Immobilienbesitzer und Interessenten am DNW Energie- und Wärmelieferungskonzept sollten sich nicht scheuen, ausführlich ihr Problem zu schildern.

Die DNW wird gemeinsam mit ihnen eine sinnvolle Lösung finden.



Schlusswort

Also, **viele gute Gründe**, um mit der **DNW** Energie- oder Wärmeversorgungsverträge abzuschließen, Mitglied im **DNW** Partnerkreis oder Lizenzierter Energieberater der **DNW** zu werden,



und viele gute Gründe,

um der **DNW** in der gesamten, bundesdeutschen SHK- und Energiebranche als fachkundigem und zuverlässigem Dienstleister und Contractor größtmögliche Anerkennung und damit optimale Zukunftsperspektiven zu verschaffen,

an der alle ihre Partner teilhaben können.

Für folgende Einsatzgebiete und Zielgruppen hat die **DNW** spezielle Detailinformationen verfügbar:

- ✓ Neubauvorhaben, Altbau-, Umrüstungs- oder Renovierungsvorhaben
- ✓ private und kommunale Wohnungsbaugesellschaften
- ✓ Kommunen, Behörden, staatliche, kommunale oder öffentlich - rechtliche Körperschaften, kirchliche oder sozialen Träger etc.
- ✓ Partner in der SHK Branche (Hersteller, Planer, Installateure, Servicebetriebe, Energie- oder Brennstofflieferanten etc.)
- ✓ Beteiligung (Investoren) am **DNW** Energie- und Wärmelieferungskonzept
- ✓ Berater im Zukunftsmarkt Deutschlands (Lizenzierte Energieberater der DNW - freiberufliche Vermittler des **DNW** Energie- und Wärmelieferungskonzepts)

Zudem organisiert die **DNW** regelmäßig, in eigener Verantwortung, mit ihrem Vertriebspartner ADVISOR oder gemeinsam mit ihren Partnern in der SHK Branche, Informations-, Schulungs- oder Fortbildungsveranstaltungen an vielen Orten der Bundesrepublik Deutschland.



Ausführlichere Informationen,
auch über unsere weiteren Dienstleistungen als Contractor im Bereich der gesamten
Haus- und Versorgungstechnik, erhalten Sie gerne kostenlos durch unseren
beratenden Außendienst oder direkt von der



**der
ADVISOR GmbH**

Administration:
63776 Mömbris, Marienstr. 14
Tel. 06029 - 996252 ; Fax 06029 - 996253
Internet: <http://www.dnw.de>
e-mail: info@dnw.de

