

Klaus-Dieter Clausnitzer, Elisabeth von Hebel

Kurzfassung

Mini-Contracting. Weiterentwicklung von Contractingdienstleistungen für Einfamilienhäuser unter Einbindung Regenerativer Energien und mit Effizienzversprechen

Der Forschungsbericht wurde mit Mitteln der Forschungsinitiative Zukunft Bau des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung gefördert (Aktenzeichen SF-10.08.18.7-09.44) / II 3 - F20-09-1-167). Die Verantwortung für den Inhalt des Berichts liegt allein bei den Autoren.

Dem „Contracting“ wird in vielen Energiekonzepten eine wichtige Rolle bei der Steigerung der Energieeffizienz zugewiesen. Dabei denken viele Experten bisher vor allem an den Einsatz dieses Instruments bei großen Nichtwohngebäuden: Nur dort könne der Aufwand zur Etablierung des Geschäftsmodells wieder eingespielt werden. Ferner wird darauf aufmerksam gemacht, dass bei vermietetem Wohnraum ungelöste Probleme bei der Umlegung der Kosten auf die Mieter existieren. Last but not least ist trotz jahrzehntelanger Informationen über Contracting noch eine verhältnismäßig geringe Nutzung von Contracting im Bereich der Nichtwohngebäude zu beobachten. Dessen ungeachtet gibt es etliche Anbieter, vor allem regional verankerte Energieversorger, die zentrale Elemente des Contractings nutzen und Energiedienstleistungen für die Zielgruppe „Einfamilienhäuser“ in einer etwas abgespeckten Version anbieten.

Wieso gibt es diese Anbieter und Dienstleistungen – wider alle Theorie? Wie sehen die erfolgreichen Dienstleistungen aus? Und wie könnte man diese weiterentwickeln, damit bei Einfamilienhäusern die Energieeffizienz stärker und schneller gesteigert werden kann bzw. mehr regenerative Energie zum Einsatz kommt?

In einer vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung im Programm „Zukunft Bau“ des Bundesbauministeriums hat sich 2010/11 das Bremer Energie Institut mit solchen „Mini-Contracting“-Dienstleistungen befasst. Weitere Förderer bzw. Partner des Projekts waren das VdZ – Forum für Energieeffizienz, die EWE ENERGIE AG und der Zentralverband Sanitär Heizung Klima.

Das Ziel des Forschungsvorhabens bestand vor allem darin, fundierte Anstöße zur Weiterentwicklung vorhandener Contracting-Dienstleistungen für Einfamilienhäuser zu geben. Dazu wurden die bestehenden Angebote analysiert und Befragungen der handelnden Akteure durchgeführt. Durch weiterentwickelte Dienstleistungen könnte das Potenzial für eine höhere und schnellere CO₂-Reduktion besser ausgenutzt werden. Im Fokus der Weiterentwicklung standen deshalb Fragen der größeren Marktdurchdringung, der verstärkten Einbindung regenerativer Energien, erhöhter Energieeffizienz und der Einbeziehung weiterer Dienstleistungen, z.B. aus dem Bereich Smart Home.

Im Folgenden werden einige wichtige Ergebnisse der Untersuchung wieder gegeben. Zur detaillierten Auseinandersetzung mit dem Stoff wird auf die Langfassung verwiesen.

Analyse bestehender Angebote

Unter „Contracting“ wird ein Instrument verstanden, bei dem die Planung, die bauliche und organisatorische Durchführung, die Investition, die Energielieferung und der Betrieb einer Energieumwandlungsanlage nicht vom Gebäudeeigentümer, sondern von einem anderen Akteur vorgenommen wird. Nicht immer werden alle diese Leistungen von allen Contracting-Anbietern bzw. bei allen Objekten angeboten, in manchen Fällen kommen jedoch auch weitere hinzu, z.B. eine garantierte Energieeinsparung.

Für die Eigentümer von Gebäuden ergeben sich bei der Nutzung von Contracting eine Reihe von Vorteilen, z.B. die Abnahme von Risiken und Liquiditätsvorteile; je nach Art des Contractings auch weitere wie die garantierte Energie- und Energiekosteneinsparung.

Als Mini-Contracting wird ein Contracting verstanden, bei dem es auf der Objektseite um die Modernisierung von Heizungsanlagen im Leistungsbereich bis etwa 50 kW bzw. um Ein- und Zweifamilienhäuser und um kleinere Nichtwohngebäude geht. Bisher handelt es sich fast immer um Energieliefer- oder Anlagen-Contracting, bei dem keine Garantie für eine bestimmte Einsparung gegeben und die Leistung nicht durch Energiekosteneinsparungen refinanziert wird. Ein nicht unerheblicher Unterschied zu Contracting-Angeboten für Mehrfamilienhäuser besteht darin, dass es bei Einfamilienhäusern kein Problem mit der Kostenumlage auf Mieter gibt.

Durch Recherchen und Befragungen im Rahmen der Untersuchung konnten ca. 40 Anbieter identifiziert werden, die Mini-Contracting anbieten und darüber Auskunft geben. Es handelt sich mit wenigen Ausnahmen um Energieversorgungsunternehmen, die diese Dienstleistungen auf lokalen Märkten anbieten (Stadtwerke).

Die Kundenzahlen der ausgewerteten Anbieter bezüglich ihrer Mini-Contracting-Angebote streuen stark. Die meisten Mini-Contracting-Kunden hat die EWE ENERGIE AG (Oldenburg) mit etwa 10.000 Kunden (Stand Mitte 2010). Weitere, zahlenmäßig besonders bedeutende Akteure, sind die swb AG über eine Tochterfirma mit ihrer Marke „Inhome“, die Stadtwerke Neuss und „DEW21“ (Dortmund) mit jeweils mehreren tausend Kunden. Alle anderen ausgewerteten Anbieter berichten nur über 10 bis 700 Kunden, wobei ca. 60 % der ausgewerteten Anbieter bis zu 100 Mini-Contracting-Kunden aufweist. Mitte 2010 dürfte die Zahl der Mini-Contracting Kunden in Deutschland demnach bei etwa 20.000 gelegen haben. Da es neben den ausgewerteten 40 Anbietern noch weitere geben dürfte (mit spezifisch geringeren Kundenzahlen), kann die Zahl der Mitte 2010 bestehenden Mini-Contracting-Verträge auf etwa 25.000 bis 30.000 abgeschätzt werden.

Typisierend kann man die bisherigen Dienstleistungen wie folgt beschreiben:

- Es geht vornehmlich um die Modernisierung von Heizkesseln und Nebenanlagen in Bestandsgebäuden, in zweiter Linie um deren Erstinstallation in Neubauten.
- Technisch geht es nicht um Individuallösungen wie bei großen Nichtwohngebäuden. Demzufolge ist der Transaktionsaufwand gerade bei den Unternehmen mit großen Kundenzahlen aufgrund gut strukturierter Abläufe und Verträge gering.
- Der häufigste Energieträger ist Erdgas.
- Aus Sicht der Anbieter geht es vor allem darum, eine langfristige Kundenbindung herzustellen.
- Es gibt sowohl eine Abrechnung über die erzeugte Wärme (bei der dann die Effizienz der Anlage zumindest z.T. das Risiko des Contractors ist), als auch über den Gasverbrauch (bei der die Effizienz nicht Sache des Contractors ist).
- Es werden bereits Kombinationen mit Solarthermie und Dienstleistungen mit anderen regenerativen Energien angeboten.
- Eine bestimmte Energieeffizienz oder eine garantierte Einsparung gibt es nicht.
- Die Dienstleistungen zielen im Wesentlichen auf eine Finanzierung der neuen Anlage über eine Contractinggebühr ab, wobei die Wartung fast immer, Reparaturen nicht immer inkludiert sind.
- Die Vertragslaufzeit beträgt meist 10 Jahre.
- Es erfolgt eine starke Zusammenarbeit mit dem SHK-Handwerk, wobei diese Betriebe im Auftrag des Contractors tätig werden.

Es ist davon auszugehen, dass im Falle von Mini-Contracting-Dienstleistungen eine bessere Energieeffizienz erzielt wird als bei der normalen Heizungsmodernisierung.

Dies beruht auf folgenden Bausteinen:

- Bei etwa 50 % der Anbieter wird die Energie über einen Wärmemengenzähler abgerechnet. Die Effizienz der Anlage liegt damit zum größeren Teil im Risikobereich des Contractors.
- Die Vertragsdauer beträgt zumeist 10 oder 15 Jahre; diese lange Zuständigkeit für Betriebsrisiken und auch die Zuständigkeit für Wartung und Reparaturen fördert den Einsatz technisch hochwertigerer Geräte.
- Die laut Vertrag vorgesehene jährliche Wartung führt zu einer optimierten Betriebsweise.
- Dadurch, dass der Contractor nicht mit jedem, sondern nur mit ausgesuchten SHK-Betrieben zusammenarbeitet (i.d.R. nur Innungsbetriebe), wird auf eine höhere Qualität abgezielt.
- Dadurch, dass der Contractor i.d.R. die Anlage beim Kunden abnimmt, erfolgt quasi eine Beaufsichtigung der Installation, auch z.B. bzgl. der Einhaltung der Vorgaben der EnEV. Das gibt es bei der „normalen Heizungsmodernisierung“ nicht.

In der Summe dürften diese Maßnahmen dazu führen, dass im Falle von Mini-Contracting die Energieeffizienz im niedrigen einstelligen Bereich (2–5 %) höher liegt als ohne Mini-Contracting.

Grundlagen für die Weiterentwicklung

Zur Ermittlung von Ansatzpunkten für eine Weiterentwicklung wurden fünf Befragungen in Bezug durchgeführt. Die Befragungen der Handwerker wurden vom Bremer Energie Institut durchgeführt, die Befragungen der Kunden durch das vom Projektpartner EWE beauftragte Marktforschungsunternehmen „Konkret“ aus Bremen.

Wichtige Ergebnisse der Befragungen

Aus den Befragungen der Handwerksbetriebe, die aktiv die „Wärme plus“- Dienstleistung der EWE unterstützen¹, ergibt sich, dass mehr als 80 % ihre Erwartungen an diese Dienstleistung als erfüllt ansehen. Für sie bringt diese Dienstleistung folgende Vorteile:

- Gewinnung neuer Kunden: Knapp 2/3 der aktiven Handwerker gewannen durch das Mini-Contracting-Angebot neue Kunden; davon 55 % mehr als 6 Kunden pro Jahr.
- Knapp 60 % gaben an, dass die Dienstleistung den Kunden den entscheidenden Impuls zur Durchführung der Modernisierung gegeben habe.
- Durch den Wartungsvertrag kommen die Handwerker regelmäßig zu den Kunden, was ihnen eine gute Gelegenheit zur Anbahnung weiterer Aufträge bietet.
- Das Inkassorisiko wird ihnen abgenommen; denn der Auftraggeber ist nun der solvente Energieversorger, nicht der einzelne Hauseigentümer.

Zur Weiterentwicklung des Mini-Contracting werden von den aktiven Handwerksbetrieben vor allem folgende Wünsche geäußert:

- Die Erklärbarkeit des Kundenvertrags sollte verbessert werden.
- Einige Hemmnisse, die Kunden tangieren, sollten beseitigt werden. Hierbei wurden genannt: 1. Der von Kunden als hoch empfundene Restwert der Anlage nach 10 Jahren, 2. Die lange Vertragsdauer ohne offensichtliche Ausstiegsmöglichkeit, 3. Die fehlende freie Wahl des Erdgasanbieters, 4. Die fehlende Einbeziehbarkeit von KfW- und BAFA-Förderung sowie die fehlende Möglichkeit der steuerl. Absetzbarkeit von Lohnanteilen der Handwerksleistungen.
- 55 % sind der Meinung, dass eine garantierte Energieeinsparung weitere Kunden motivieren würde, die Dienstleistung in Anspruch zu nehmen.
- Die Vorteile, die die Dienstleistung für den Kunden bildet, sollten besser mit Zahlen hinterlegt werden.

¹ Mit aktiven Handwerkern sind hier Betriebe gemeint, die die Mini-Contracting -Dienstleistung mindestens 4 Mal im Jahr 2009 zum Einsatz brachten

Bei den „passiven“ Handwerksbetrieben zeigte sich, dass es sich in erster Linie um kleinere Betriebe handelt als es die „aktiven“ Betriebe sind. Im Wesentlichen werden von ihnen die gleichen Vorteile bzw. Erwartungen an die Dienstleistung geäußert.

Wichtig in den Augen aller Handwerksbetriebe ist, dass sie weiterhin den Kundenkontakt haben, dass bei der Wahl der Heizkessel große Freiheit besteht und dass durch die Dienstleistung insgesamt eine Unterstützung ihrer Aufgaben erfolgt.

Im Rahmen des Projekts wurden ferner drei Kundenbefragungen durchgeführt. Dabei ging es – ebenfalls zur Weiterentwicklung von Mini-Contracting – um die Akzeptanz und Attraktivität des Contracting-Modells, das Informationsverhalten bei einer Heizungssanierung und den Sanierungshintergrund, insbesondere die Motivation.

Zur Vereinfachung werden diese Abkürzungen verwendet:

- „MC-Kunden“= Hauseigentümer, die ihre Heizung modernisierten und Mini-Contracting nutzen,
- „Sanierer“ = Hauseigentümer, die in den letzten drei Jahren ihre Heizung modernisierten, jedoch ohne Nutzung von Mini-Contracting,
- „Planer“ = Hauseigentümer, die planen, ihre Heizung innerhalb der nächsten drei Jahre modernisieren zu lassen.

Sowohl bei den Sanierern als auch bei den Planern ist Mini-Contracting relativ unbekannt, jedoch zeigten sich bei Erläuterung mehr als zwei Drittel interessiert.

Aus der Sicht der Sanierer und Planer gibt es bei ihnen drei wichtige Gründe, die für eine Nutzung von MC sprechen: Der mit großem Abstand wichtigste ist, dass „alles in einem Paket geboten wird, auch ein guter Service“ (67 %). Des Weiteren nennen die Befragten die „Finanzierungsmöglichkeit“ (29 %), ein „günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis“ (16 %) sowie die „Wartung durch den Contractor“ (16 %) als Vorteile.

Gegen Contracting spricht aus der Sicht der Sanierer und Planer insbesondere eine „lange Vertragslaufzeit“, die zu einer „hohen Bindung“ (30 %) und damit auch zu einer „hohen Abhängigkeit von dem Contractor“ (26 %) führe. Daneben sehen sie „hohe Kosten“ (19 %), den „Fremdbesitz der eigenen Heizanlage“ (10 %) sowie „undurchsichtige Verträge“ (7 %) als Nachteile.

Die befragten Nicht-Kunden beurteilen es zudem als negativ, dass ihnen bei der Nutzung von der Mini-Contracting-Dienstleistung die Möglichkeit fehle, eine staatliche Förderung bzw. Steuernachlässe in Anspruch zu nehmen.

Die MC-Kunden sind sehr zufrieden mit dem Mini-Contracting: 54 % vergaben die Note 1, weitere 35 % die Note 2. 62 % sehen keine Verbesserungsmöglichkeiten. Als wichtigste Nutzungsgründe für Mini-Contracting werden von ihnen fast die gleichen genannt, die auch für die Sanierer bzw. Planer

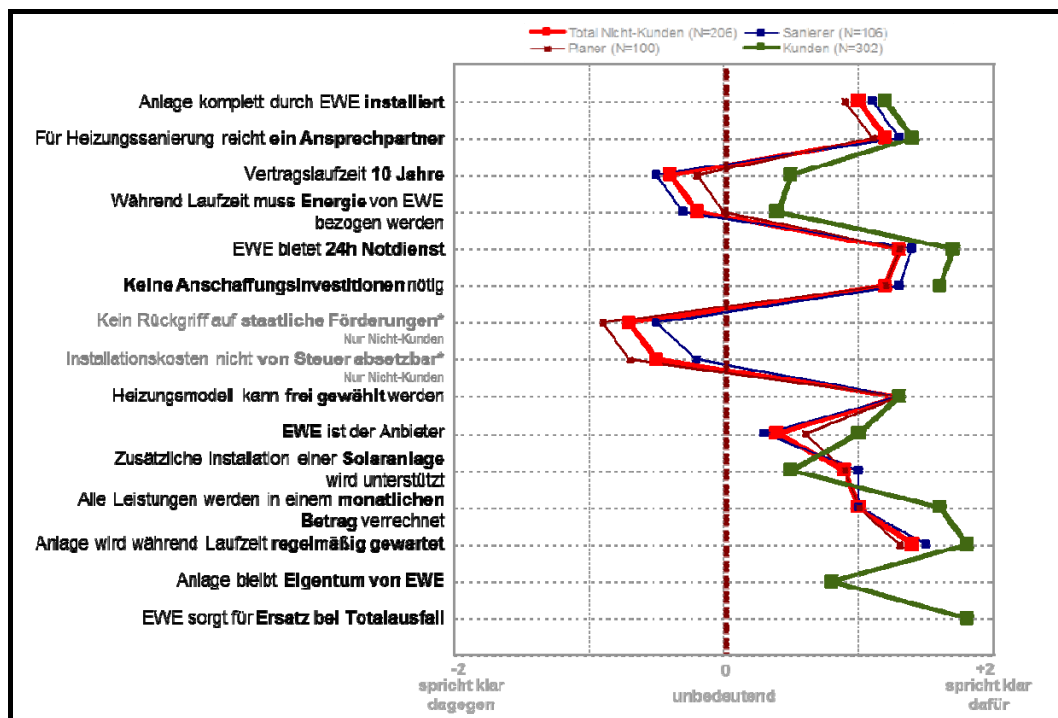
wichtig sind, zusätzlich jedoch: das „Vorhandensein eines zentralen Ansprechpartners“, der bereitgestellte „24-Stunden-Notdienst“, der „Anlagenersatz bei Totalausfall“, die „Leistungsverrechnung in einem monatlichen Beitrag“ sowie das „Unterstützen einer zusätzlichen Installation einer Solaranlage“.

Die Abbildung 1 zeigt die Gründe für die Bewertung einzelner Sachverhalte der Nutzung von Mini-Contracting.

Bezüglich der Wege der Entscheidungsfindung für eine Heizungsmodernisierung zeigten die Befragungen, dass der am häufigsten genutzte Informationskanal der Heizungsinstallateur ist (für 75 % der Befragten). An zweiter Stelle folgen Freunde/Bekannte, an dritter Stelle Schornsteinfeger (diese jedoch nur für Sanierer und Planer, nicht jedoch für MC-Kunden).

Die beiden wichtigsten Informationen sind in den Augen der Hauseigentümer der Preis und der Energieverbrauch; speziell bei den MC-Kunden ist jedoch der Wegfall der eigenen Investition wichtiger als der Preis; wichtig für sie ist ferner der gebotene Service.

Abbildung 1 Bewertung von Mini-Contracting



Quelle: Fa. Konkret, Bremen, im Auftrag der EWE

Bei den Gründen der Heizungsmodernisierung ist zwar für alle Befragten (MC-Kunden, Sanierer und Planer) erstens von Bedeutung, dass die bisherige Anlage sehr alt war/ist, und zweitens man Energie sparen bzw. Energiekosten sparen möchte. Speziell bei den MC-Kunden war jedoch ein häufiger Sanierungsgrund, dass die alte Heizung (akut) defekt war. Hieraus kann abgeleitet werden, dass of-

fenbar ein sehr wichtiger Grund für die Inanspruchnahme von Mini-Contracting das plötzliche Auftreten eines Schadens war; der möglicherweise zu einem Zeitpunkt auftrat, zu dem nicht genügend eigene finanzielle Mittel zur Verfügung standen. Ferner haben gerade diese MC-Kunden erlebt, dass eine Heizung einen größeren Schaden hatte, so dass sie besonders empfänglich für Dienstleistungen sind, bei denen schnelle Reparaturen garantiert werden bzw. diese sogar im Preis enthalten sind.

Weiterentwicklung – aber wie?

Zentrale Aufgaben für die Weiterentwicklung von Mini-Contracting bestehen darin, die Energieeffizienz noch stärker zu steigern, verstärkt regenerative Energien einzubinden und das Marktvolumen zu vergrößern. Dass bei der Modernisierung eines 25 Jahre alten Heizkessels ein energieeffizienterer Kessel zum Einsatz kommt, ist bekannt. Allerdings bestehen durchaus Effekte der Effizienzsteigerung, die durch Mini-Contracting zumindest mitbeeinflusst werden. Diese Einspareffekte kommen zustande durch

- a) das Vorziehen einer Modernisierung
- b) bessere Technik
- c) qualitativere Ausführung
- d) bessere Einstellung
- e) regelmäßige Wartung.

Um die *Energieeffizienz* bei der Anwendung von Mini-Contracting noch mehr zu steigern, sollten die die folgenden Möglichkeiten genutzt werden:

1. Feuerungsanlagen: Einsatz ausschließlich von Brennwertgeräten
2. Verwendung hocheffizienter, gut bis sehr gut bewerteter Markengeräte (Abweichung nur auf Kundenverlangen)
3. Verwendung besonders energieeffizienter Nebenanlagen (insbesondere Speicher und Pumpen)
4. Vom Contractor bestätigte Durchführung des hydraulischen Abgleichs durch den beauftragten Handwerksbetrieb
5. Top-Wartung
6. Überprüfung der Brennwertnutzung im praktischen Betrieb
7. Garantie einer quantifizierten Energieeinsparung.
8. Abrechnung der Energie am Ausgang des Heizsystems.
9. Schulung und Zertifizierung der beteiligten Fachbetriebe.

Um den *Einsatz regenerativer Energien* zu forcieren, sollten Mini-Contracting-Dienstleistungen Hauseigentümer wirklich ermutigen, regenerative Energien einzubinden. Zum Regelfall eines Mini-Contracting-Angebots sollte deshalb gehören, dass es die Einbeziehung regenerativer Energie standardmäßig vorsieht (z.B. Sonnenkollektoren zur Warmwasserbereitung) und die Nicht-Einbeziehung allenfalls die zweite Modernisierungsalternative ist. Für den Einsatz regenerativen Energien in Mini-

Contracting–Dienstleistungen ist es jedoch wichtig, dass eine staatliche Förderung durch Mini-Contracting–Dienstleistungen ebenso erzielbar ist wie ohne diese.

Zur *Erhöhung des Marktvolumens* von Mini-Contracting sind verschiedene Maßnahmen nötig:

1. Durch die Politik: Beseitigung von Hemmnissen, die bislang in vielen Fällen bezüglich der Nutzung von Förderungen bestehen, wenn die Investition durch einen Contractor vorgenommen wird (KfW-Förderung, BAFA-Förderung, steuerliche Berücksichtigung des Lohnanteil von Handwerkerrechnungen bei der Einkommensteuer)
2. Vergrößerung der Bekanntheit der Dienstleistung
3. Stärkere Standardisierung der Dienstleistung
4. Ermöglichung von Zusatznutzen, insbesondere Monitoring des Energieverbrauchs
5. Zielgruppenspezifische Angebote mit unterschiedlichen Gewichtungen der zentralen Elemente: Sicherheit; Komfort, Risikoabnahme (auch in Bezug auf Einsatz Erneuerbarer wie Pellets); Finanzierungsalternative; Qualität.
6. Eine gute Einbeziehung des SHK-Handwerks.

Aktuell drängt sich eine Verbindung von Mini-Contracting mit Maßnahmen aus dem Bereich Smart Home nicht auf. Weder die Befragungen der Handwerker, der Kunden noch der Contracting-Anbieter ergaben hierzu brauchbare Anhaltspunkte. Gleichwohl wird ein Markt darin gesehen, dem Kunden nach der Installation der neuen Heizungsanlage bei einem optimierten Betrieb zu unterstützen. Hierfür erscheint eine Verknüpfung mit Maßnahmen des Smart Metering inklusive einer geeigneten Auswertung besonders zielführend.

Insgesamt werden gute Chancen gesehen, Contracting–Dienstleistungen für Einfamilienhäuser so weiterzuentwickeln, dass dieses Instrument in verstärktem Maß genutzt wird und dabei zu einer höheren Energieeffizienz und zu einer stärkeren Nutzung erneuerbarer Energien führt.