

Klaus-Dieter Clausnitzer, Elisabeth von Hebel

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

F 2812

Bei dieser Veröffentlichung handelt es sich um die Kopie des Abschlußberichtes einer vom Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung -BMVBS- im Rahmen der Forschungsinitiative »Zukunft Bau« geförderten Forschungsarbeit. Die in dieser Forschungsarbeit enthaltenen Darstellungen und Empfehlungen geben die fachlichen Auffassungen der Verfasser wieder. Diese werden hier unverändert wiedergegeben, sie geben nicht unbedingt die Meinung des Zuwendungsgebers oder des Herausgebers wieder.

Dieser Forschungsbericht wurde mit modernsten Hochleistungskopierern auf Einzelanfrage hergestellt.

Die Originalmanuskripte wurden reprototechnisch, jedoch nicht inhaltlich überarbeitet. Die Druckqualität hängt von der reprototechnischen Eignung des Originalmanuskriptes ab, das uns vom Autor bzw. von der Forschungsstelle zur Verfügung gestellt wurde.

© by Fraunhofer IRB Verlag

2012

ISBN 978-3-8167-8767-9

Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Verlages.

Fraunhofer IRB Verlag

Fraunhofer-Informationszentrum Raum und Bau

Postfach 80 04 69

70504 Stuttgart

Nobelstraße 12

70569 Stuttgart

Telefon 07 11 9 70 - 25 00

Telefax 07 11 9 70 - 25 08

E-Mail irb@irb.fraunhofer.de

www.baufachinformation.de

www.irb.fraunhofer.de/tauforschung

K.-D. Clausnitzer, E. von Hebel

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

Abschlussbericht

Gefördert durch:

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, Bonn
Forum für Gebäudeenergieeffizienz (VdZ), Berlin

Partner:

EWE ENERGIE AG, Oldenburg

Zentralverband Sanitär – Heizung – Klima, St. Augustin

12/2011

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 beim Autor.

Autoren:

Dr.-Ing. Klaus-Dieter Clausnitzer
Dipl.-Ing. Elisabeth von Hebel

Dank für Zuarbeiten geht an:

Dipl. Betriebswirt Andreas Bothe
Luisa Clausnitzer, stud. psych.
Mareike Demel, stud. Umwelttechnik
Corinna González
Sabine Meyer M.A.
Christian Peters, stud. Umwelttechnik

Projektleiter:

Dr.-Ing. Klaus-Dieter Clausnitzer
Bremer Energie Institut
Tel.: +49 (0) 421 / 200 - 4886
Fax: +49 (0) 421 / 200 - 4877
College Ring 2 / Research V
28759 Bremen
Email: clausnitzer@bremer-energie-institut.de
www.bremer-energie-institut.de

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	3
Abbildungsverzeichnis	4
Tabellenverzeichnis	5
Abkürzungsverzeichnis	6
1 Zusammenfassung	7
2 Einleitung	16
3 Arten, Vor- u. Nachteile, Hemmnisse, Wirtschaftlichkeit	20
3.1 Arten von Contracting	20
3.2 Vor- und Nachteile bzw. Motive	22
3.3 Hemmnisse für Mini-Contracting	27
3.4 Hemmnisse für die Nutzung regenerativer Energien	32
3.5 Wirtschaftlichkeit.....	33
4 Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)	35
4.1 Mini-Contracting-Anbieter und ihre Dienstleistungen	35
4.2 Beschreibung ausgewählter Mini-Contracting-Dienstleistungen	42
4.3 Bisherige Strategien der Marktdurchdringung an Beispielen	50
4.4 Ergebnisse von Befragungen von SHK-Handwerksbetrieben und Mini-Contracting-Kunden	55
5 Ideen zur Weiterentwicklung von Mini-Contracting-Dienstleistungen	71
5.1 Steigerung der Energieeffizienz.....	71
5.2 Verstärkte Einbeziehung regenerativer Energien	74
5.3 Erhöhung der Kundenakzeptanz	75
5.4 Zielgruppenspezifische Angebote	80
5.5 Standardisierung	82
5.6 Verbesserte Einbeziehung des Handwerks	83
5.7 Neue Technologien	83
5.8 Ergänzung um weitere Dienstleistungsbausteine	84
5.9 Förderung von Mini-Contracting	87
5.10 Einflüsse der EnEV ₂₀₀₉ , EEWärmeG und des EDL-G.....	87
Literatur	90
Anhang:	
Anlage 1 Wirtschaftlichkeitsbetrachtung	

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1	Bewertung von Mini-Contracting	13
Abbildung 2	Funktionsprinzip des Einspar-Contracting	22
Abbildung 3	Aktive Handwerker: Gewinnung neuer Kunden	58
Abbildung 4	Aktive Handwerker: Neu gewonnene Kunden	58
Abbildung 5	Aktive und passive Handwerker: Erwartungen an Mini-Contracting .	59
Abbildung 6	Passive Handwerker: Gründe für die geringe Nutzung von Mini-Contracting	60
Abbildung 7	Contracting: Bekanntheit	63
Abbildung 8	Wärme plus: Nutzungsgründe.....	65
Abbildung 9	Entscheidungsfindung: Genutzte Informationsmedien	66
Abbildung 10	Entscheidungsfindung: Relevante Informationen	67
Abbildung 11	Sanierungsgründe.....	68

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Erfolgte Befragungen zur Ermittlung von Ansatzpunkten für die Weiterentwicklung von Mini-Contracting	10
Tabelle 2	Anbieter von Mini-Contracting	36
Tabelle 3	Mini-Contracting Anbieter und Regenerative Energien	41
Tabelle 4	Sanierungstypen und ideale Contracting-Varianten	70
Tabelle 5	Maßnahmen zur Erhöhung der Kundenakzeptanz	75
Tabelle 6	Smart Home Maßnahmen im Bereich Komfort	85
Tabelle 7	Smart Home Maßnahmen im Bereich Sicherheit / Einbruch	85
Tabelle 8	Smart Home Maßnahmen im Bereich Gesundheit	86
Tabelle 9	Smart Home Maßnahmen im Bereich Energie	86
Tabelle 10	Smart Home Maßnahmen im Bereich Kommunikation und Medien...	86

Abkürzungsverzeichnis

EFH	Einfamilienhaus
EnEV	Energieeinsparverordnung
EVU	Energieversorgungsunternehmen
EWE	EWE ENERGIE AG, Oldenburg
HHS	Holz hackschnitzel
MAP	Marktanreizprogramm; Kurzname für das Programm des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) nach den Richtlinien zur Förderung von Maßnahmen zur Nutzung erneuerbarer Energien im Wärmemarkt
MC	Mini-Contracting
MFH	Mehrfamilienhaus
RLT-Anlagen	Raumlufttechnische Anlagen
SHK	Sanitär, Heizung, Klima
SWN	Stadtwerke Neuss
„Wärme plus“	Markenname eines Mini-Contracting Angebots der EWE ENERGIE AG, Oldenburg
WW-Bereitung	Warmwasser-Bereitung
ZVSHK	Zentralverband Sanitär, Heizung, Klima

1 Zusammenfassung

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 aller 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 und 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, Fragen 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 den Haupttext 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 oder auch Kleinanlagencontracting 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 die 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 als 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 (Übernahme der Anfangsinvestition durch Contractor, Gebrauchsüberlassung der Anlage gegen Entgelt), wobei die Wartung fast immer, Reparaturen nicht immer inkludiert sind.
- Die Vertragslaufzeiten betragen meist 10 Jahre.
- Es erfolgt eine starke Zusammenarbeit mit dem SHK-Handwerk, wobei diese Betriebe im Auftrag des Energieversorgers 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 der Hälfte 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 ausgesuchte 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.

Speziell für den Einsatz regenerativer Energien aus Biomasse sind über 200 Contracting-Projekte aus der Steiermark interessant: Dort wird Contracting häufig weder von Energieversorgern noch von Heizungsbauern angeboten, sondern von Landwirten, die von einer regionalen Energieagentur unterstützt werden.

Grundlagen für die Weiterentwicklung

Zur Ermittlung von Ansatzpunkten für eine Weiterentwicklung wurden innerhalb des Projekts mit Unterstützung der EWE ENERGIE AG, der SHK-Handwerker und anderer unter anderem fünf Befragungen durchgeführt. Die Tabelle 1 erläutert Details. Die Befragungen der Handwerker wurden vom Bremer Energie Institut durchgeführt, die Befragungen der Kunden durch das vom Projektpartner EWE ENERGIE AG beauftragte Marktforschungsunternehmen „Konkret“ aus Bremen.

Tabelle 1 Erfolgte Befragungen zur Ermittlung von Ansatzpunkten für die Weiterentwicklung von Mini-Contracting

Befragte	Eingrenzung	Antworte	Zeitraum
„Aktive“ SHK-Betriebe	2009 mehr als 3 MC-Verträge in Kombination mit EWE ENERGIE AG	41 von ca. 80	Winter 2010/2011
„Passive“SHK-Betriebe	2009 weniger max. 3 MC-Verträge in Kombination mit EWE ENERGIE AG	178 von ca. 800	Winter 2010/2011
Hauseigentümer	„Wärme plus“-Kunden bei EWE ENERGIE AG	302	Sommer 2011
Hauseigentümer	Kunden der EWE ENERGIE AG, die in den letzten 36 Monaten ihre Heizung modernisiert haben (ohne „Wärme plus“)	106	Sommer 2011
Hauseigentümer	Kunden der EWE ENERGIE AG, die planen, innerhalb der nächsten 36 Monate ihre Heizung zu modernisieren	100	Sommer 2011

Wichtige Ergebnisse der Befragungen

Aus den Befragungen der Handwerksbetriebe, die aktiv die „Wärme plus“- Dienstleistung der EWE ENERGIE AG unterstützen, 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. Als solche werden genannt: 1. Der aus Sicht der Kunden hohe 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 steuerlichen Absetzbarkeit von Lohnanteilen an den 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.
- Die Einrichtung einer Schiedsstelle für Streitigkeiten.

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,
- 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-Modelle sprechen 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.

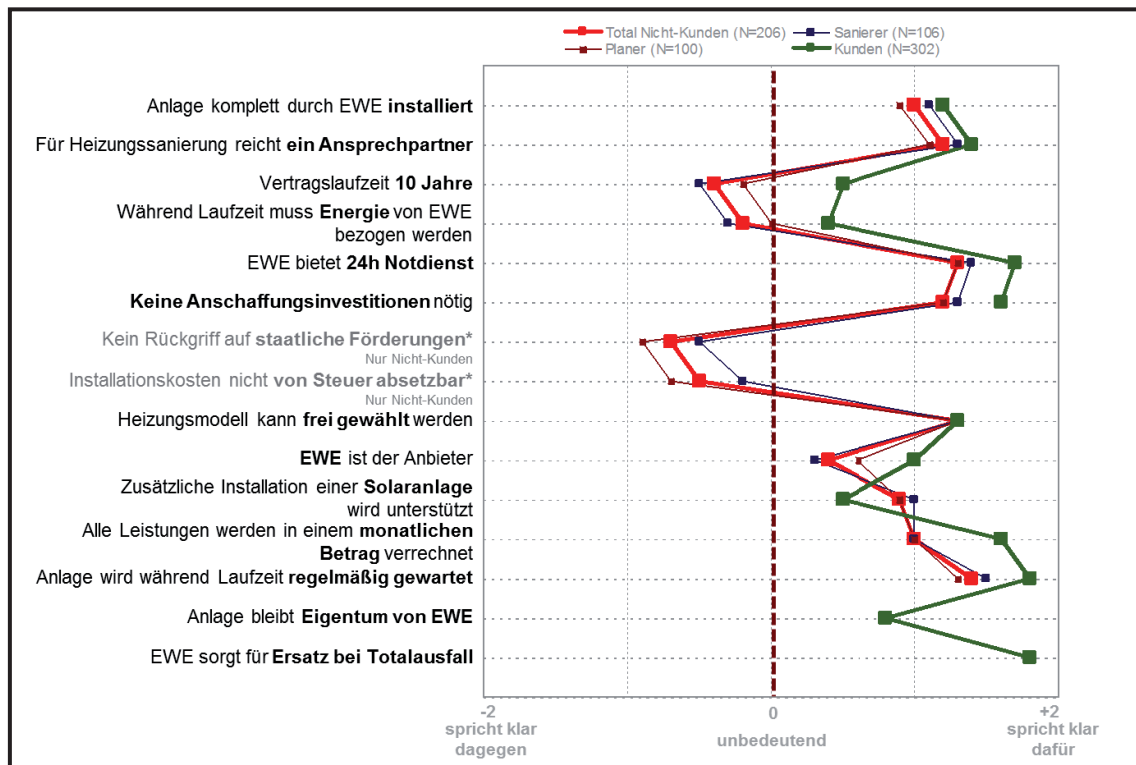
Die befragten Nicht-Kunden bewerteten es zudem als negativ, dass ihnen bei der Nutzung von der Mini-Contracting-Dienstleistung die Möglichkeit fehle, eine staatliche Förderung bzw. Steuernachlässe in Anspruch zu nehmen.

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.

Abbildung 1 Bewertung von Mini-Contracting



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

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.

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 offenbar 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 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 Mo-

dernisierungsalternative ist. Gerade für die Einbeziehung von 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 (vgl. Kap. 3.3.3 und 3.3.4), wenn die Investition durch einen Contractor vorgenommen wird (KfW-Förderung, BAFA-Förderung, Absetzbarkeit von Handwerkerrechnungen)
2. Vergrößerung der Bekanntheit der Dienstleistung
3. Stärkere Standardisierung der Dienstleistung
4. Ermöglichung von Zusatznutzen, insb. 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.

2 Einleitung

Aufgrund der klimapolitischen Ziele der Bundesregierung¹ und der EU werden Maßnahmen zur Reduktion der Treibhausgase als dringlich eingestuft. Um diese Ziele zu erreichen, müssen viele Wege beschritten werden: Neben der Ordnungspolitik (Gesetze) spielen auch finanzielle Maßnahmen (Förderprogramme, Steuern) und Informationsmaßnahmen wichtige Rollen: Sowohl im [IKEP 2008] als auch im [Energiekonzept 2010] wird „Contracting“ eine Rolle zuerkannt, um bestehende Einsparpotenziale effizient zu realisieren.

Mit „Contracting“ wird im Bereich der Energieeffizienz und Energiedienstleistungen ein Instrument bezeichnet, bei dem die Planung, die bauliche Durchführung, die Energielieferung, die Übernahme der Investition und die Betriebsführung einer Energie übertragenden Anlage von einem Dritten (nicht vom Gebäudeeigentümer) vorgenommen wird. Finanziert wird diese Dienstleistung auf unterschiedliche Weise, z.B. durch einen bestimmten Wärmepreis unter Berücksichtigung der Effizienzverbesserung oder durch einen festen Betrag pro 1.000 € Investitionssumme.

Contracting kann aus Sicht des Hauseigentümers aus mehreren Gründen interessant sein: So wird dem Hauseigentümer i.d.R. das Betriebsrisiko abgenommen, das gerade bei neuen Brennstoffen wie Holzpellets oder Holzhackschnitzel manchem Hauseigentümer zu hoch ist. Ferner erhält er i.d.R. eine Durchführung „aus einer Hand“ mit einer Gewährleistung, die deutlich über den üblichen 2 Jahren liegt. Last but not least erhält er z.B. eine neue Heizanlage, ohne dass er eine hohe Investition selbst vornehmen muss.

Zum Contracting gibt es eine große Materialfülle. Auch das Bremer Energie Institut hat in diesem Bereich einige Beiträge erbracht, z.B. für das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung die Gutachten „Bewertung des Projektes Contracting für Bundesliegenschaften“ [Eikmeier 2007] und „Contracting im Mietwohnungsbau“ [Eikmeier et al. 2009]). Aus diesen Gutachten und anderen wie [Technomar 2000] könnte versehentlich der voreilige Schluss gezogen werden, dass es im Einfamilienhausbereich kein Potential für Contracting gibt, weil der „Transaktionsaufwand“ zu groß sei (bei [Eikmeier et al. 2009] wird er mit 5.000 bis 9.000 € pro Contractingfall angegeben). Diese Folgerung ist jedoch bezüglich Einfamilienhäusern nicht richtig: Der in den Gutachten genannte Transaktionsaufwand betrifft nur die schwer standardisierbaren Einzel-Contractingfälle und den professionellen Wohnungsvermietungsbereich. Dort entstehen bezüglich Contracting z.B. Kosten beim Vermieter (z.B. für Ausschreibungen

¹ z.B. der CDU-CSU-SPD-Bundesregierung 2008 im „Integrierten Klimaschutz- und Energieprogramm - IKEP“ und der CDU-CSU-FDP-Bundesregierung im „Energiekonzept für eine umweltschonende, zuverlässige und bezahlbare Energieversorgung“ vom 28.9.2010

und für die Vertragsprüfung durch Juristen). Diese Kosten fallen im Einfamilienhausbereich nicht an, weil Einfamilienhaus-Eigentümer ihren Zeitaufwand nicht als Kosten definieren. Auch geht es im Einfamilienhausbereich nicht um so individuelle Lösungen wie im Objektbereich, sondern um ganz normale Heizanlagen, die im normalen Modernisierungsgeschäft zu Hunderttausenden eingebaut werden.

Gerade im Einfamilienhausbereich eroberte sich inzwischen Anlagen- bzw. Wärmecontracting u.a. wegen der fehlenden Problematik der Kostenumlage² ein Marktsegment, das vor allem durch Kooperationen von Energieversorgern und Handwerksbetrieben besetzt wird. So hat z.B. das Energieunternehmen EWE ENERGIE AG von 2005 bis 2010 in ihrem Versorgungsgebiet etwa 10.000 Contracting-Verträge abgeschlossen. Andere Energieversorger haben ähnliche Dienstleistungsangebote. Nach einer Umfrage von E.ON Ruhrgas äußern knapp 13 % der Kunden Interesse an Kleinanlagen-Contracting [Krömmelbein 2008]. Auch im Bereich des Heizungshandwerks stößt Contracting zunehmend auf Interesse: So gaben bei Umfragen des Zentralverbands Sanitär Heizung Klima im Jahr 2006 ca. 6 % der rund 35.000 Mitgliedbetriebe der SHK-Innungen und 2009 sogar ca. 9 % an, dass sie Contracting anbieten [ZVSHK 2009], davon die Hälfte in Kooperation mit Versorgungsunternehmen.

Die Basis für Contracting im Einfamilienhausbereich wird sich voraussichtlich in naher Zukunft durch Umsetzung von Vorgaben aus der EU-Energieeffizienzrichtlinie verbessern. Mehrere Dienstleistungsaufträge und Forschungsvorhaben für das BMU und das BMFT erarbeiten zur Zeit z.B. Vorschläge für eine Art Effizienzfonds, aus dem sich Energieversorger und andere Dienstleister günstig refinanzieren können, wenn sie Energieeffizienz-Dienstleistungen anbieten.

Last but not least könnten sich im Zusammenspiel mit modernen Kommunikationstechniken, der Gebäudeautomation ("Smart Home"), neuen Zählertechnologien („Smart Metering“) und darauf aufbauenden Dienstleistungen Energie-Contracting-Dienstleistungen als ein Instrument erweisen, um bestehende Umsetzungs-Hemmnisse bei den verschiedenen Zielgruppen zu überwinden.

Ziel

Das Ziel des Forschungsvorhabens besteht darin, fundierte Anstöße zur Weiterentwicklung vorhandener Contracting-Dienstleistungen für Einfamilienhäuser zu geben.

Bisher wird Contracting vor allem mit großen Gebäuden bzw. Gebäudekomplexen in Beziehung gebracht. Vielen ist noch unbekannt, dass es etliche Contracting-Anbieter aus dem Bereich der Stadtwerke, regionaler Energieversorger und dem Handwerk gibt, deren Zielgruppe auch Einfamilienhaus-Eigentümer sind.

² Im Bereich des vermieteten Wohnraums gibt es das Problem, dass ein Umsteigen auf Wärmelieferung oft die Zustimmung aller Mieter eines Objekts erfordert

Durch weiterentwickelte Dienstleistungen kann das Potenzial für eine höhere und schnellere CO₂-Reduktion besser ausgenutzt werden. Im Fokus der Weiterentwicklung stehen deshalb Fragen der größeren Marktdurchdringung aufgrund einer Differenzierung nach Zielgruppen, Fragen der Einbindung regenerativer Energien, erhöhter Energieeffizienz und der Einbeziehung neuer Kommunikationstechniken.

Aufgaben

Im Wesentlichen wurden folgende Fragestellungen untersucht:

1. Welche Erfahrungen gibt es bezüglich Contracting im Bereich der Einfamilienhäuser?
2. Wie kann Contracting für Einfamilienhäuser so weiterentwickelt werden, dass dieses Instrument in stärkerem Maße genutzt wird, dabei zu mehr Energieeinsparung und zu einem stärkeren Einsatz regenerativer Energien führt?

Methoden

Die Methoden der Arbeit bestanden in

- einer Literatur- und Internetrecherche,
- der Analyse von Anbieterinformationen,
- der Betrachtung ausgewählter Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser,
- Experteninterviews,
- der Anwendung von Methoden der empirischen Sozialforschung (insb. standardisierte tel. Befragungen und persönliche Interviews) bzgl. fünf Gruppen:
 1. Contracting-Nehmer, d.h. Hauseigentümer die ein Contracting-Angebot nutzen („MC-Kunden“),
 2. Hauseigentümer, die in den letzten 3 Jahren sanierten („Sanierer“),
 3. Hauseigentümer, die innerhalb der nächsten 3 Jahre eine Heizungssanierung planen („Planer“),
 4. Handwerksbetriebe, die in Contracting-Dienstleistungen gut integriert sind („aktive Handwerksbetriebe“),
 5. Handwerksbetriebe, die bereits Contracting-Dienstleistungen anbieten, dies aber eher selten tun („passive Handwerksbetriebe“),
- der Anwendung betriebswirtschaftlicher Berechnungsmethoden,
- der wissenschaftlichen Auswertung.

Danksagung

Die Forschungsarbeit wurde durch Förderungen des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (Bonn) im Rahmen der Forschungsinitiative „Zukunft Bau“, der EWE ENERGIE AG (Oldenburg), des VdZ-Forum für Energieeffizienz in der Gebäudetechnik e.V. (Berlin) und des Zentralverbands Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) (St. Augustin) ermöglicht. Allen Förderern sei auch an dieser Stelle noch einmal ein herzlicher Dank ausgesprochen!

Besonderer Dank gilt dem Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung mit seinem Forschungsförderungsreferat B13 (Herr Hegner), dem Fachreferat des BBSR (Herrn Speelmanns, Herrn Hagel und Herrn Simon) sowie den Mitgliedern der begleitenden Arbeitsgruppe (Frau Festersen und Herrn Schlaak von der EWE ENERGIE AG, Herrn Eisenbeis vom VdZ Forum, Herrn Wirges vom ZVSHK, Herrn Gilges von den Stadtwerken Neuss und Herrn Uhlig von der Fa. Webolution), deren Anregungen eine wertvolle Unterstützung waren. Ihnen allen herzlichen Dank!

3 Arten, Vor- u. Nachteile, Hemmnisse, Wirtschaftlichkeit

3.1 Arten von Contracting

Mit Contracting wird im Energiebereich ein Instrument bezeichnet, bei dem i.d.R. die Konzeption, die Planung, die bauliche Durchführung, die Energielieferung, die Finanzierung bzw. Übernahme der Investition und die Betriebsführung einer Energie übertragenden Anlage nicht vom Gebäudeeigentümer, sondern von einem Dritten vorgenommen wird.

Nicht in jedem Fall werden alle o.a. Schritte von einem einzigen Dritten vorgenommen: So kann z.B. der Brennstoffeinkauf auch durch den Gebäudeeigentümer selbst vorgenommen werden.

In der Praxis werden heute vor allem zwei Arten von Contracting unterschieden:

- Energieliefer-Contracting,
- Einspar-Contracting.

Unter dem Begriff „Mini-Contracting“ oder auch Kleinanlagen-Contracting wird ein Contracting verstanden, bei dem es sich auf der Objektseite um Heizungsanlagen im Leistungsbereich bis etwa 50 kW bzw. um Ein- oder Zweifamilienhäuser und um kleinere Nichtwohngebäude handelt. Bisher handelt es sich fast immer um Energieliefer- oder Anlagen-Contracting, bei dem keine Garantie zur Einsparung gegeben wird.

3.1.1 Anlagen-Contracting /Energieliefer-Contracting

Typisch für das Anlagen- und Energieliefer-Contracting ist, dass der Contracting-Geber (oder von ihm Beauftragte) für einen Kunden eine Energieerzeugungsanlage plant, die Investition vornimmt oder eine vorhandene Anlage übernimmt. Typisch ist ferner, dass der Contracting-Geber für den Vertragszeitraum (i.d.R. 10 oder 15 Jahre) die Verantwortung und das Risiko für die Anlage hat. Er (bzw. der Beauftragte) macht also die Betriebsführung, wartet die Anlage, hält sie instand und beschafft z.T. die Brennstoffe. In einem Teil der Fälle wird die eingekaufte Energie abgerechnet (dann geht die Effizienz der Anlage zu Lasten des Kunden; eher Anlagen-Contracting), im anderen Teil der Fälle verkauft der Contracting-Geber die erzeugte Wärme (die Effizienz ist dann Angelegenheit des Contracting-Gebers; eher: Energieliefer-Contracting).³

³ Vgl. [VfW 2011 d], [DIN 8930-5]

Im Fall des Energieliefer-Contracting mit Verkauf der erzeugten Wärme besteht ein „eingebauter Effizienzzwang“ [Pöschk 2006], denn der Contractor lebt im Wesentlichen davon, dass er die von ihm verkaufte Wärme so kostengünstig wie möglich herstellt. Im Mini-Contracting ist das Energieliefer-Contracting eher selten, weil Kosten für einen Wärmemengenzähler (nebst Einbau) eine Anlage um ca. 700 bis 1.000 € verteuern, wobei für die Warmwasserbereitung bei indirekt beheizten Speichern weitere Kosten hinzukommen. Hinzu kämen alle 5 Jahre Eichgebühren. Wenn über die erzeugte Wärme abgerechnet wird, dann ist die Systemabgrenzung an den Wärmemengenzähler gebunden. Die Anlage ab hier (Verteilung, Übergabe) und auch die Wärmegewinne und -verluste sind i.d.R. Sache des Hauseigentümers.

Bezüglich des notwendigen hydraulischen Abgleichs, der für die Energieeffizienz sehr wichtig ist, wird es schwierig: Er bezieht sich auf das Gesamtsystem Heizung (Heizkessel, ggf. Speicher, Verteilleitung und Übergabe). Letztere werden i.d.R. nicht in den Contractingvertrag einbezogen. Es ist daher sinnvoll, dass zwischen Hauseigentümer und Contracting-Geber explizit vereinbart wird, dass der hydraulische Abgleich durchgeführt wird (z.B. gegen Extra-Entgelt), und zwar i.d.R. von dem Handwerksbetrieb, der die neue Anlage einbaut.

Es ist beim Mini-Contracting die Regel, dass der Contracting-Geber dem Hauseigentümer zusätzlich Brennstoff verkauft, i.d.R. Erdgas. Der Contracting-Geber erstellt dann zwei Rechnungen: Zum einen meist eine über eine Pauschale für die Errichtung und den Betrieb der Anlage und zum anderen über die verbrauchte Energie.

3.1.2 Einspar-Contracting

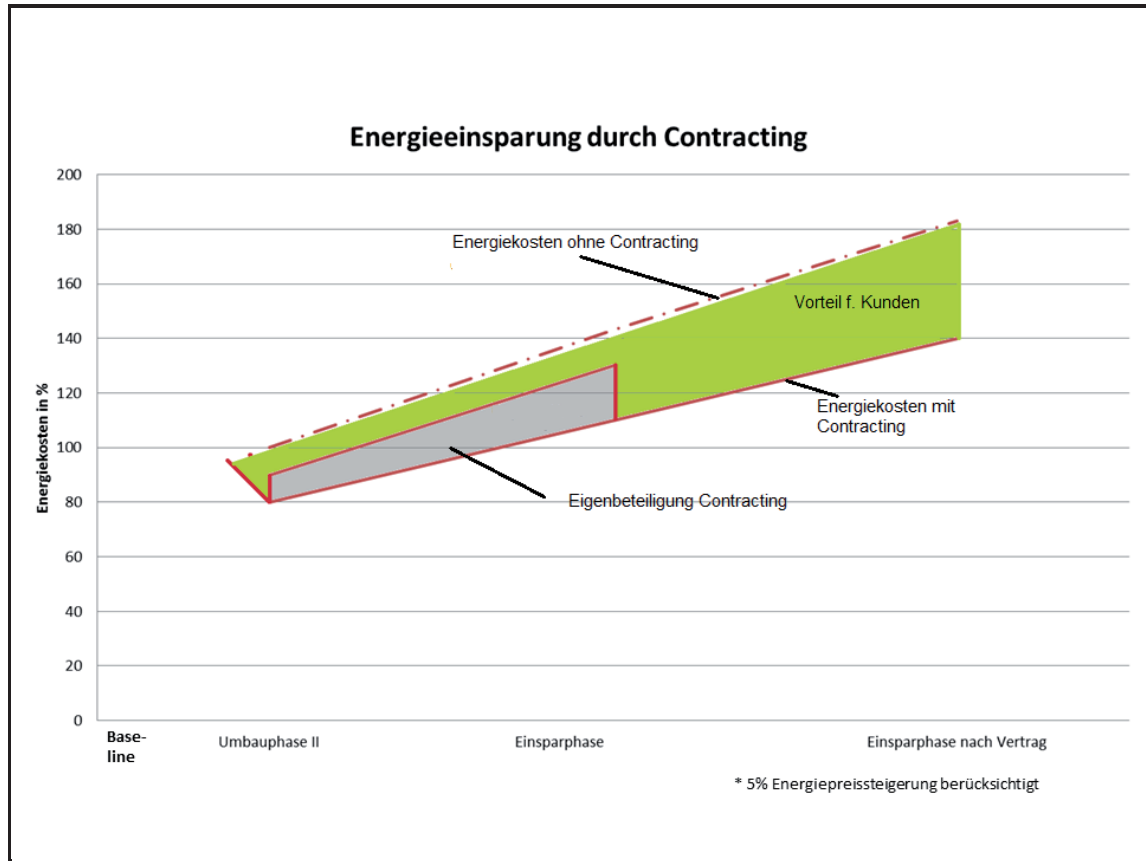
Beim Einspar-Contracting⁴ besteht das wesentliche Ziel darin, bei einer Modernisierung Energieeinsparungen in einer solchen Höhe zu erreichen, dass die Kosten der Modernisierung durch Einsparungen von Betriebskosten und sonstigen Kosten getragen werden, und zwar in einem mittleren Zeitraum von 8 bis 10 Jahren. Die Konzeption, Planung, Durchführung der Investition, Umsetzung und die Ermittlung der Energieeinsparung wird i.d.R. vom Contracting-Geber durchgeführt. Der Contracting-Geber übernimmt eine Garantie für Energiekosteneinsparungen. Einspar-Contracting wird bisher vor allem bei Liegenschaften mit Energiekosten über 100.000 € pro Jahr genutzt. In der Regel wird eine bestimmte Reduzierung des Energieverbrauchs vertraglich festgelegt.

Die Bandbreite der Maßnahmen ist meist größer als beim Anlagen- bzw. Energieliefer-Contracting: Sie umfasst i.d.R. neben den Heizanlagen auch die Regelungstechnik von RLT-Anlagen.

⁴ von manchen auch Performance-Contracting genannt

Die Abbildung 2 zeigt das Prinzip des Einspar-Contracting.

Abbildung 2 Funktionsprinzip des Einspar-Contracting



Quelle: Bremer Energie Institut auf der Basis einer Grafik von [Bressler 2011]

3.2 Vor- und Nachteile bzw. Motive

3.2.1 Vorteile bzw. Motive aus Sicht der Kunden

In der Literatur werden bezüglich Contracting eine Reihe von Motiven bzw. Vorteilen genannt, z.B. bei [Clausnitzer 1991], [Technomar 2000], [Ballhausen 2006], [Reichenberger; 2006] und [VfW 2010c]. Im Folgenden werden hieraus diejenigen Vorteile genannt, die bei Heizungsanlagen von Ein- und Zweifamilienhäusern eine Rolle spielen können⁵:

⁵ Die Vorteile werden zwar einer Kategorie zugeordnet, häufig spielen die genannten Vorteile jedoch auch bei den anderen Kategorien eine Rolle. Zum Beispiel dient eine regelmäßige Wartung nicht nur der Versorgungssicherheit, sondern auch der Umwelt und den Kosten.

Komfort, Sicherheit

- Der Hauseigentümer wird entlastet, weil der Contracting-Geber die Koordinierung und Abwicklung der Modernisierungsarbeiten übernimmt.
- Es erfolgt eine komplette Abwicklung aus einer Hand. Das kann folgende Bausteine umfassen: Konzept, Planung, Investition, Bauüberwachung, Inbetriebnahme, Betriebsführung, Wartung und Instandhaltung.
- „Hinter meinem Handwerker steht noch jemand“: Diese Kundenaussage zeigt einen Vorteil aus Kundensicht: Sowohl hinsichtlich der technischen Kompetenz als auch bei möglichen Betriebsstörungen (24-h-Notdienst an 365 Tagen im Jahr) ergeben sich für den Kunden zumindest gefühlte Vorteile, weil der Handwerksbetrieb nicht allein, sondern i.d.R. im Verbund mit einem seriösen örtlichem Energieversorgungsunternehmen auftritt.
- Es gibt eine erhöhte Versorgungssicherheit, weil handwerksbetriebsübergreifend ein Störungsnotdienst vorhanden ist, der Störungen kurzfristig behebt.
- Es erfolgt eine regelmäßige Instandhaltung und vorbeugende Wartung der Anlage.
- Mini-Contracting kann zur Markteroberung durch neue Technologien wie z.B. Mini-KWK-Anlagen mit Stirling-Motoren beitragen, in dem das Investitions- und Betriebsrisiko auf den Contracting-Geber verlagert wird. Für weniger risikobereite Hauseigentümer gilt dies auch für eigentlich schon etablierte Technologien wie solare Warmwasserbereitung, Wärmepumpen und Holzpelletskessel.

„Voraussetzung der Entscheidung zu einer langfristigen Bindung: Vertrauen in das EVU, partnerschaftlich fair und kompetent zu agieren“. [Meinicke u.a. 2010]

Investition, Finanzierung, Liquidität

- Der Investitionsbetrag fällt für den Hauseigentümer nicht als einmaliger großer Betrag an, sondern in Form von regelmäßigen kleinen Zahlungen für die Contractingdienstleistung, z.B. über einen langen Zeitraum (z.B. 10 Jahre).
- Die Liquidität des Hauseigentümers wird nicht belastet.
- Dem Hauseigentümer stehen seine Finanzmittel für andere Maßnahmen zur Verfügung. Dies entspricht einer Senkung der Baukosten.

Nach [Meinicke u.a. 2010] ist das Argument Finanzierung bzw. Liquidität für 30 – 80 % der Kunden wichtig. Dabei seien zwei Untergruppen zu unterscheiden:

- a) Diejenigen, die zwar Rücklagen zur Eigenfinanzierung der Heizungssanierung haben, diese aber lieber für andere Dinge ausgeben wie Urlaub, Auto oder Möbel.
- b) Diejenigen, bei denen keine ausreichenden Rücklagen vorhanden sind (Zielgruppe wächst).

Energieeffizienz, Energieeinsparung, CO₂-Reduktion

- Durch Contracting werden Anlagenmodernisierungen überhaupt erst ermöglicht bzw. vorgezogen: Eine neue Heizanlage ist aufgrund des Standes der Technik energieeffizienter als eine 20 oder 25 Jahre alte Anlage.
- Es werden effizientere und energiesparendere Techniken verwendet als bei Eigenvornahme.
- Es erfolgt eine genauere Einregulierung der Anlage als bei Eigenvornahme.
- Die gesetzlichen Vorschriften (z.B. hinsichtlich Ausstattung mit einer außen-temperaturgesteuerten Regelung und einer Dämmung der Armaturen) werden häufiger beachtet.

Bisher ist es überwiegend so, dass mögliche Vorteile des Mini-Contracting nicht voll ausgeschöpft werden, weil die Contracting-Geber i.d.R. keine bestimmte Einsparung garantieren.

Die Vorteile des Contracting würden aber noch verstärkt werden, wenn der Contracting-Geber für eine bestimmte Einsparung gerade stehen muss – sei es aus vertraglichen oder aus betriebswirtschaftlichen Gründen. Ein Einspar-Contracting-Geber wird sich stärker um die Effizienz der Anlage kümmern als der durchschnittliche Hauseigentümer und der durchschnittliche Heizungsbauer: Für beide ist oft das Thema Heizungserneuerung erledigt, wenn die neue Heizung eingebaut ist und sich gewisse Einsparserfolge zeigen. Die Optimierung der Einsparung ist i.d.R. nicht im normalen Handwerker-Auftrag enthalten.

3.2.2 Vorteile bzw. Motive aus der Sicht der Contracting-Geber

Aus der Sicht der Contracting-Geber bzw. beteiligter Handwerker kann Mini-Contracting folgende Vorteile aufweisen. Hier wird von einem Contracting-Modell ausgegangen, bei dem der eigentliche Contracting-Geber ein Energieversorgungsunternehmen ist, das mit Handwerksbetrieben zusammenarbeitet.⁶

⁶ Quellen u.a.: [ZVSHK 2005]

Vorteile und Motive von Handwerksbetrieben

- Mini-Contracting führt zu (vorgezogenen) Anlagen-Modernisierungen, die sonst nicht oder nicht in dem finanziellen Umfang zu Stande kämen (hochwertigere Produkte, größerer Anlagenumfang [z.B. Solaranlage]).
- Das Leistungsbild gleicht dem typischen Leistungsbild (Beratung, Akquisition, Planung, Installation, Wartung). Der Zusatzaufwand für die Vermittlung der Contracting-Dienstleistung ist gering; die Erfolgsaussichten, das Angebot der Heizungssanierung durchzubringen, steigt.
- Kaum Inkasso-Risiko, wenn die Anlage ins Eigentum eines seriösen Contracting-Gebers übergeht (statt dass der Endkunde der Schuldner ist).
- Das eigene Marketing wird durch das des „großen“ Energieversorgungs-Partners unterstützt.
- Die Glaubwürdigkeit und das Image des eigenen Betriebs in Verbund mit einem seriösen Energieversorgungsunternehmen steigen gegenüber Konkurrenzbetrieben ohne diesen Kooperations-Hintergrund.
- Regelmäßige Wartungskontakte eröffnen regelmäßig neue Chancen für Dienstleistungen in anderen Bereichen, z.B. der Badsanierung.
- Zufriedene Kunden eröffnen mehr Chancen auf Mund-zu-Mund-Propaganda.
- Sicherung von Marktanteilen örtlicher Handwerksbetriebe, auch gegenüber Schwarzarbeit und als Schutz vor Anbietern, die nicht aus dem örtlichen Versorgungsgebiet stammen.
- Ähnlich wie bei Finanzierungsangeboten der Kesselhersteller⁷ sind bei Finanzierungskunden eher die günstigen Konditionen entscheidend. „Rabattforderer“ können so umgelenkt werden. Für den Handwerksbetrieb bleibt mehr Gewinn.
- Bei den meisten Mini-Contracting-Dienstleistungen kann der Handwerksbetrieb frei kalkulieren; er wird durch die Contracting-Dienstleistung nicht eingeengt z.B. auf bestimmte Heizkesselhersteller.

Vorteile und Motive von Energieversorgern

- Kundenbindung, insbesondere durch an Mini-Contracting gekoppelte langfristige Energieversorgungsverträge (laut [Wingas 2010] für 70 % der Energieversorger, die Mini-Contracting anbieten, wichtigster Beweggrund).

⁷ 2011 z.B. Fa. Viessmann mit seinem Produkt „Verkaufsfinanzierung“

- Image.
- Bindung zum örtlichen Handwerk: Dieses hat durch seine vielen Kundenkontakte eine wichtige Multiplikatorfunktion, die man durch eine gelebte Kooperation lieber stärkt als durch „keine Kooperation“ seine Marketingbemühungen im Sande verlaufen zu lassen.
- Datengewinnung und Datenhoheit mit Potenzial für weitere Produkte und Dienstleistungen in schrumpfenden Märkten.

3.2.3 Nachteile aus Sicht der Kunden

Als Nachteile von Contracting bzw. die Motivation einschränkende Dinge werden folgende Aspekte genannt:

- Das Produkt ist erklärungsbedürftig.
- Es besteht Sorge, den Vertrag nicht zu durchschauen und „über den Tisch gezogen“ zu werden.
- Sofern der Vertrag an den Energiebezug beim gleichen Anbieter gekoppelt ist, besteht die Sorge, den Markt nicht nutzen zu können und überhöhte Energiebezugspreise zahlen zu müssen.

3.2.4 Nachteile aus Sicht der Contracting-Geber

Als mögliche Nachteile werden genannt:

Nachteile Handwerksbetriebe

- Handwerksbetriebe werden in der Geschäftsbeziehung zwischen Contracting-Geber und Kunde zum „fünften Rad am Wagen“.
- Ggf. Verlängerung der Garanzzeiten auf eigenes Risiko erforderlich, sofern Gerätehersteller diese nicht bietet.
- Ggf. eingeschränkte Produktwahl, wenn der Contracting-Geber nur bestimmte Hersteller von Heizkesseln zulässt.
- „Beobachtung“ bzw. Kontrolle der eigenen Arbeit durch ein Energieversorgungsunternehmen.
- Der Preis der Wartung wird nicht mit dem Endkunden ausgehandelt, sondern mit dem „mächtigen“ Energieversorgungsunternehmen.
- Eingriff in unternehmerische Freiheit.

- Ggf. Ausdehnung der Service-Zeiten auf 24 Stunden erforderlich.⁸

Nachteile Contracting-Geber

- Der Kunde kann zahlungsunwillig oder zahlungsunfähig werden (Bonitätsrisiko).
- Bisher offenbar geringe Margen, insbesondere, wenn zu wenig Anlagen im Contracting betrieben werden.
- Der Transaktionsaufwand: Das Produkt ist erklärungsbedürftig.
- Sofern die Contracting-Dienstleistung allein aus der Kosteneinsparung beim Kunden finanziert werden soll, wird eine untere Grenze von z.B. 100.000 € Energiekosten pro Jahr gesehen; solche Leistungen sind somit bei Mini-Contracting-Kunden nicht möglich.

3.3 Hemmnisse für Mini-Contracting

Über Hemmnisse, die einer intensiveren Nutzung des Contracting entgegenstehen, gibt es umfangreiche Literatur. Es muss jedoch beachtet werden, dass es für Contracting für Gewerbe-Kunden und auch für Vermieter von Wohnungen andere Hemmnisse gibt als bei Mini-Contracting im Einfamilienhausbereich, wenn der Hausbesitzer dieses Haus selbst nutzt.

3.3.1 Hemmnisse aus Sicht potentieller Mini-Contracting-Nutzer

Für selbstnutzende Einfamilienhaus-Eigentümer können folgende Hemmnisse bestehen, das Mini-Contracting zu nutzen:

- der mangelnde Bekanntheitsgrad von Contracting, der zu niedriger Akzeptanz führt;
- die mangelnde Entscheidungsfreudigkeit, „Neues“ auszuprobieren;
- die etwas komplexere rechtliche Materie (Vertrag);
- ggf. eine mangelnde Preis-Transparenz, wie sich ein Wärmepreis zusammensetzt;
- eine eventuelle Nicht-Nutzbarkeit von Förderprogrammen;
- eine lange Vertragsbindung (z.B. 10 Jahre) bzw. eine lange Bindung an einen bestimmten Energielieferanten ohne Wechselmöglichkeit;

⁸ Jedoch kann bei einigen Contractingdienstleistern auf eine Teilnahme verzichtet werden.

- gegenüber der Selbstdurchführung und Selbstfinanzierung höhere Kosten;
- wenig erkennbare Vorteile bei der Energieeffizienz, u.a. weil der Contracting-Geber auch gleichzeitig der Gasversorger ist, der an einem geringeren Gasabsatz kein finanzielles Interesse hat und weil kein Einspar-Versprechen gegeben wird;
- die steuerliche Möglichkeit der Absetzung des Lohnanteils an Handwerker-Rechnungen besteht offenbar bei Inanspruchnahme von Contracting-Dienstleistungen nicht..

3.3.2 Hemmnisse aus Sicht von Anbietern bzw. beteiligten Handwerksbetrieben

Für Anbieter von Mini-Contracting können folgende Hemmnisse bestehen:

- mangelnder Bekanntheitsgrad von Contracting, der zu niedriger Akzeptanz bei Kunden führt;
- mangelnde Entscheidungsfreudigkeit der Hauseigentümer;
- die vielfach fehlende Vollkostenbetrachtung beim Hauseigentümer, insbesondere bezüglich der Nicht-Einrechnung von Instandhaltung, Wartung, Schornsteinfegergebühren etc.;
- ggf. höherer Aufwand, den Kunden von Mini-Contracting zu überzeugen;
- möglicher Eigentumsverlust an der Investition beim Contracting-Geber;
- in der Markteinführungsphase ist Mini-Contracting noch ohne Referenzen, stärker erklärungsbedürftig.

Quellen : in Anlehnung u.a. an [Technomar 2000], [Prognos 2010] und Ergebnisse der Befragung von Anbietern (Kap. 4.1 und 4.4).

3.3.3 Contracting-Hemmnis KfW-Förderung?

Stimmt es, dass aus dem Bundeshaushalt finanzierte Förderprogramme der KfW-Bankengruppe ein Hemmnis für die Vermarktung von Contracting-Dienstleistungen darstellen? Muss sich ein Hauseigentümer entscheiden, ob er ein Contracting-Angebot oder ein KfW-Förderprogramm in Anspruch nimmt? Ist eine Kombination nicht möglich? Wir gingen diesen aus dem Kreis von Contracting-Anbietern aufgetretenen Fragen nach.

Folgende Programme der KfW-Bankengruppe für Privatkunden wurden 2010 untersucht:⁹

- Neubaubereich: „Energieeffizient Bauen“, Programme Nr. 153 und 154. Hier werden zinsgünstige Darlehen vergeben.
- Modernisierungsbereich: „Energieeffizient Sanieren“, Programme 151 (Kredit, Effizienzhaus), 152 (Kredit, Einzelmaßnahmen), 430 (Zuschüsse für bestimmte Einzelmaßnahmen) und 431 (Sonderförderung). Im Programm 151 gab es zusätzlich Tilgungszuschüsse bis 20 % und max. 15.000 €; im Programm 430 Zuschüsse von 5 %, max. 2.500 €. Im Programm 431 wurden die Baubegleitung, der Austausch von Nachtspeicheröfen und die Verbesserung der Wärmeverteilung einer bestehenden Heizungsanlage (nur Baujahr vor 2005, nicht bei Neuanlagen) bezuschusst (Stand: Juni 2010).

Worin bestehen die Hemmnisse zur Nutzung von Contracting-Angeboten?

- Bei den Neubau-Programmen („Energieeffizient Bauen“) sieht es zunächst so aus, als ob der Antragsteller der Bauherr oder Erwerber des gesamten Gebäudes sein muss. Eine Förderung von Eigentümern einzelner Komponenten des Gebäudes erscheint nicht vorgesehen. Nach Angaben der KfW [KfW 2010] ist Contracting jedoch auch im Neubau möglich. Dabei ist der einmalige Förderhöchstbetrag von 50.000 € pro Wohneinheit ggf. zwischen dem Bauherrn und dem Contractor aufzuteilen. Möglich sei auch eine alleinige Förderung des Contractors, sofern das förderfähige Effizienzhausniveau im Neubau erreicht wird.
- Bei den Modernisierungs-Programmen („Energieeffizient Sanieren“) bestehen unterschiedliche Hemmnisse:
 - Bei dem *Zuschuss-Programm 430* kommen als Antragsteller nur Eigentümer (und hier nur natürliche Personen) von Ein- und Zweifamilienhäusern in Frage, nicht die Eigentümer von Komponenten des Gebäudes. Ferner müsste der Contracting-Geber eine „De-minimis“-Erklärung über alle erhaltenen Beihilfen (auch aus anderen Programmen und für andere Zwecke) abgeben. Das wäre bei Contracting-Anbietern mit vielen Kunden eine kaum zu leistende Angelegenheit. Nach Angaben der KfW [KfW 2010] ist die bewusste Finanzierung von Eigentümern von Ein- und Zweifamilienhäusern beabsichtigt. Neben dieser Zuschussförderung sei aber die anteilige Förderung des Contractors in der Kreditfinanzierung möglich.

⁹ Mitte April 2010 geltende Programmbedingungen

- Im *Kredit-Programm 151* ist der Antrag durch „Träger von Investitionsmaßnahmen an Wohngebäuden“ zu stellen. Damit kommen grundsätzlich auch Contracting-Geber in Betracht.

Dieses Programm bezieht sich auf eine Sanierung auf einen bestimmten Primärenergiebedarf („Effizienzhaus“). Deshalb erscheint es zunächst so, als ob dieses Programm für Contracting-Geber nicht wirklich in Betracht kommt, denn durch eine neue Heizungs- und Warmwasseranlage allein wird der geforderte Standard nur in Ausnahmefällen erreicht werden können. Nach Angaben der KfW [KfW 2010] sind jedoch auch Contractoren antragsberechtigt: Für das Ziel zur Sanierung auf KfW-Effizienzhausniveau seien auch zwei oder mehrere Investoren zulässig, die sich den einmaligen Förderhöchstbetrag pro Wohneinheit entsprechend ihrer Maßnahmen/Kosten aufteilen. Mit dem Erreichen des jeweiligen Niveaus zum KfW-Effizienzhaus werde den Investoren der Tilgungszuschuss auf den zugesagten Darlehensbetrag gewährt.

- Im *Programm 152* (Kredit, Einzelmaßnahmen) bestehen u.E. keine Hemmnisse für Contracting-Geber: Der Antrag auf einen verbilligten Kredit ist durch den „Träger von Investitionsmaßnahmen an Wohngebäuden“ zu stellen. Damit kommen grundsätzlich auch Contracting-Geber in Betracht. Ausdrücklich wird in den Förderbedingungen in der Rubrik „Wer kann Anträge stellen“ darauf hingewiesen, dass eine Förderung von Contracting-Vorhaben möglich sei.
- Im *Programm 431* bestehen u.E. keine Hemmnisse für Contracting-Geber.

Fazit:

- Im Bereich des Neubaus bestehen Hemmnisse für die Errichtung und die Investition einer Heizungsanlage durch einen Contracting-Geber. Bei gleichen technischen Anlagen erhält der selbstdurchführende Hauseigentümer eine höhere Förderung (durch subventionierte Kredite) als derjenige, der eine Contracting-Dienstleistung in Anspruch nimmt.
- Im Bereich der energetischen Sanierung gibt es ein anderes Bild: Hier bezieht sich die Behinderung von Contracting auf Zuschüsse. Investitionszuschüsse sind für Contracting-Geber ebenso wenig erhältlich wie Tilgungszuschüsse. Beide Instrumente dienen jedoch der Förderung besonders Energie sparender Maßnahmen. Es leuchtet nicht ein, wieso die gleiche technische Maßnahme im Fall der Selbstdurchführung gefördert wird und im Fall von Contracting-Dienstleistungen nicht gefördert wird.
- Die KfW- Förderbedingungen sind so zu ändern, dass es bei gleichen technischen Systemen unerheblich ist, ob die Anlage im Eigentum des Hauseigentümers oder des Contracting-Gebers ist.

3.3.4 Contracting–Hemmnis Marktanreizprogramm für Erneuerbare Energien (MAP)?

Mit dem Marktanreizprogramm [MAP 2010] wird vom Bund die Nutzung regenerativer Energie durch Zuschüsse gefördert. Im Wesentlichen geht es um die Förderung thermischer Sonnenkollektoranlagen, Anlagen zur Verbrennung von fester Biomasse sowie um effiziente Wärmepumpen, die Heizzwecken dienen.

Anlagen zur Bereitstellung von Wärme werden inzwischen nur noch im Gebäudebestand gefördert, nicht mehr in Neubauten. Nicht mehr gefördert werden mit diesem Programm inzwischen thermische Solaranlagen zur ausschließlichen Warmwasserbereitung; wohl aber solche Anlagen, die (auch) der Heizungsunterstützung dienen. Förderfähig sind z.B. Anlagen für Holzpellets.

Antragsberechtigt sind nach Nr. 4 des [MAP 2010]

- Privatpersonen,
- freiberufliche Tätige,
- Kommunen, kommunale Gebietskörperschaften und kommunale Zweckverbände,
- Unternehmen, an denen mehrheitlich Kommunen beteiligt sind und die gleichzeitig die KMU–Schwellenwerte für Umsatz und Beschäftigte unterschreiten,
- gemeinnützige Organisationen,
- kleine und mittlere Unternehmen im Sinne von Anhang 1 der Verordnung (EG) Nummer 800/2008 (Allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung),
- sonstige Unternehmen nur bei besonderer Förderwürdigkeit von Maßnahmen (Tiefengeothermie, Große Solarkollektoranlagen etc.)

Nach Nummer 4.2 der Richtlinie sind auch für vom Kunden beauftragte Energiedienstleistungsunternehmen (Contractoren) antragsberechtigt (allerdings nur solche, die die sonstigen Voraussetzungen der Antragsberechtigung erfüllen, also z.B. als KMU gelten).

Es stellt sich die Frage, ob die bisherige Ausgestaltung des [MAP 2010] Mini-Contracting behindert. Diese Frage muss so beantwortet werden: Grundsätzlich behindert das [MAP 2010] Contracting nicht. Eine Behinderung tritt jedoch für Einfamilienhaus–Eigentümer ein, die einen Contractor beauftragen, der nicht als KMU gilt (weil er größer ist). Dies ist z.B. beim Contracting–Anbieter EWE der Fall.

Bewertung

Für die Energieeinsparung, die Nutzung regenerativer Energien und die Kunden ist es irrelevant, ob das beauftragte Contracting-Unternehmen die KMU-Grenze überschreitet oder nicht. Insofern ist die Beschränkung der Antragsberechtigung nach dem KMU-Begriff im Fall ein bedeutendes Hemmnis für die Nutzung von Contracting und für den stärkeren Einsatz regenerativer Energien. Ohne Nutzung des Contracting könnte der Einfamilienhauseigentümer eine Förderung beantragen; im Fall der Beauftragung eines Contractors (der größer als ein KMU ist) entfällt für die gleiche Anlage die Förderung. Das ist energiepolitisch nicht zu rechtfertigen.

3.4 Hemmnisse für die Nutzung regenerativer Energien

An regenerativen Energien kommen für Einfamilienhäuser für Raumwärme und Warmwasser vor allem in Betracht:

- feste Biomasse in Form Scheitholz sowie Holzpellets,
- Umweltwärme über elektrische Wärmepumpen
- die Nutzung der Solarthermie für die Warmwasserbereitung und die Heizungsunterstützung.

Es wird hier davon ausgegangen, dass die Nutzung regenerativer Energie gerade bei älteren Hauseigentümern¹⁰, bei denen eine Heizungserneuerung ansteht, bisher kaum durchgeführt wird. Wenn bei ihnen ein alter Heizkessel abgängig ist, wird dieser vermutlich weit weniger häufig durch eine Anlage ersetzt, die regenerative Energien nutzt. Dadurch wird jedoch eine Nutzung regenerativer Energien entsprechend der Lebensdauer neuer Anlagen für 20 Jahre in vielen Fällen blockiert.¹¹

Für die geringere Nutzung regenerativer Energien durch ältere Hauseigentümern kommen u.a. folgende Hemmnisse in Betracht:

- finanzielle Hemmnisse: die Rente bzw. das Vermögen reichen nicht, um die höhere Investition bei einer Regenerativ-Energie-Anlage zu tätigen,

¹⁰ Wenn hier von alten oder älteren Hauseigentümern gesprochen wird, so ist damit die Gruppe gemeint, bei denen der ältere Lebenspartner 65 und mehr Jahre alt ist und somit erwarten muss, dass sich eine vorgenommene Investition nicht mehr unbedingt für ihn persönlich rechnet.

¹¹ Wenngleich diese Thesen der Erfahrung entsprechen: Wissenschaftliche Belege für diese Thesen gibt es offenbar bisher nicht. Hier besteht offenbar noch Forschungsbedarf. In einem künftigen Forschungsvorhaben des Zentralverbands Sanitär, Heizung, Klima soll jedoch solchen Fragen nachgegangen werden.

- wirtschaftliche Hemmnisse: die Regenerativ-Energie-Anlage würde sich aus der subjektiven Sicht nicht innerhalb der Lebenserwartung des Hauseigentümers amortisieren,
- Aus Komfort- bzw. Sicherheitsgründen: Es handelt sich aus der individuellen Sicht um für seine Generation neue Techniken, bei denen Risiken bestehen, die dem steigenden Komfortbedürfnis und sich nicht kümmern können widersprechen.

Solarthermische Anlagen werden auf Wunsch des Kunden schon jetzt bei Mini-Contracting-Kunden eingebunden. Jedoch wird noch zu wenigen Kunden dies aktiv nahegelegt, z.B. in den einschlägigen Werbemitteln. Der Grund könnte sein, dass die Mini-Contracting-Anbieter vom Minder-Absatz an fossilen Brennstoffen wie Erdgas durch Solarthermie nicht profitieren.

Durch Mini-Contracting-Dienstleistungen können diese Hemmnisse zum großen Teil beseitigt werden.

3.5 Wirtschaftlichkeit

Ist Mini-Contracting für den selbstnutzenden Eigenheim-Eigentümer im Vergleich zur „üblichen“ Durchführung der Modernisierung der Heizungsanlage wirtschaftlich?

Diese Frage ist nicht leicht und nicht allgemeingültig zu beantworten, weil

- es unterschiedliche Mini-Contracting-Formen gibt, die unterschiedliche Leistungen einbeziehen oder nicht einbeziehen (z.B. Gasbezugskosten, Wartungskosten, Schornsteinfegerkosten, Reparaturen),
- es unterschiedliche Preise für Mini-Contracting-Dienstleistungen gibt, genauso wie für die „übliche“ Durchführung der Modernisierung der Heizungsanlage,
- es unterschiedliche Arten von Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen gibt,
- generell hohe Unsicherheiten darüber existieren, wie sich Preise (spezielle Energiepreise) in der Zukunft entwickeln werden,
- einige Vorteile von Mini-Contracting nicht oder nur schwer monetär fassbar sind: Wie bewertet man einen 24-h-Notdienst, der innerhalb von 6 Stunden die Reparatur beginnt, oder wie bewertet man ein „Rundum sorglos“-Paket, mit dem man über 10 Jahre keinerlei Reparaturkosten hat?
- es Unsicherheiten darüber gibt, ob und zu welchem Zins im Falle der „üblichen“ Durchführung der Modernisierung der Heizungsanlage ein Darlehen in Anspruch genommen und zu welchem Zins im Falle des Mini-Contracting beim Hauseigentümer vorhandenes, nun nicht benötigtes Geld angelegt wird.

Man sieht aus dieser Aufstellung, dass Wirtschaftlichkeitsvergleiche keineswegs unangreifbare Positionen liefern, sondern nur eine Orientierung, und diese auch nur im Rahmen der getroffenen Annahmen.

In der Anlage 1 wird ein Wirtschaftlichkeitsvergleich von drei Modernisierungsalternativen vorgenommen. Die einzelnen Annahmen zu Preisen und Preissteigerungsraten sind dort dokumentiert.

Unter den dort getroffenen Annahmen ergibt sich, dass die Mini-Contracting-Variante aus Sicht des Hauseigentümers leicht teurer ist als die Variante „herkömmliche Modernisierung“. Der Unterschied beträgt im Mittel von 15 Jahren etwa 75 € pro Jahr. Dafür erhält der Hauseigentümer allerdings Zusatznutzen wie einen 24-h-Notdienst u. ä.

4 Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Das Instrument "Contracting" wird seit Ende der 1980er Jahre in Deutschland im Energiebereich genutzt. Vorreiter der Anwendung waren einige Energieagenturen (vgl. [Clausnitzer 1991]). Bereits 1990 wurde ein Interessenverband (Verband für Wärmelieferung, VfW e.V) gegründet [ZVSHK 2009].

Der Begriff Contracting ist nicht allgemeingültig definiert. Im weitesten Fall umfasst er die Planung, Durchführung, Investition, Energielieferung, Betriebsführung und auch die Instandhaltung aus einer Hand. Eine Investition – z.B. ein neuer Heizkessel – wird dabei nicht mehr vom Gebäudeeigentümer selbst getätigt, sondern von einem Dritten (auch Contractor oder Contracting-Geber bezeichnet). Vielfach besteht die Idee, dass die durch die neue Heizanlage erzielte Energiekosteneinsparung ausreicht, die Kosten der neuen Anlage zu decken.

Etwa seit Anfang bis Mitte der neunziger Jahre des zwanzigsten Jahrhunderts wird Contracting auch im Bereich der Einfamilienhäuser genutzt. Allerdings spielt es bisher eine untergeordnete Rolle und wird bei nur wenigen Prozent der Modernisierungsfälle angewandt.

4.1 Mini-Contracting-Anbieter und ihre Dienstleistungen

Einen Überblick über die Anbieter für Contracting für Einfamilienhäuser zu bekommen, ist mit Schwierigkeiten verbunden. Es gibt keine zentrale Stelle, die solche Angebote systematisch erfasst.

Aus diesem Grund wurde im ersten Halbjahr 2010 versucht, selbst einen Überblick zusammenzustellen. Methodisch wurde dabei folgendermaßen vorgegangen:

- Auswertung der eigenen Sammlung von Pressemeldungen und grauer Literatur seit 1990,
- Expertenbefragungen (z.B. ASEW),
- Literaturrecherche,¹²
- Internetrecherche.

¹² z.B. [Warnecke 2008]

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Auf diese Weise kamen ca. 80 potentielle Anbieter zusammen, für die Vorinformationen dazu vorlagen, dass sie wahrscheinlich Contracting für Einfamilienhauseigentümer anbieten. Die tatsächliche Anzahl der Anbieter dürfte noch höher liegen.¹³ Diese ca. 80 Anbieter wurden daraufhin schriftlich und ergänzend mündlich befragt.

Bei 25 potentiellen Anbietern stellte sich heraus, dass sie Contracting doch nur für größere Anlagen (≥ 29 kW) anbieten, nicht aber für Einfamilienhäuser; diese 25 werden nicht weiter betrachtet. Übrig blieben die in Tabelle 2 genannten 54 Unternehmen. Von diesen machten die 40 mit „*“ gekennzeichneten Unternehmen ausführliche Angaben, die im Weiteren ausgewertet wurden.

Tabelle 2 Anbieter von Mini-Contracting

Unternehmen	Räumlicher Schwerpunkt des Angebots
Demec GmbH	PLZ-Gebiet 66000
DEW21*	Dortmund
EON Thüringer Energie*	Thüringen
Erdgas Südbayern (ESB-Wärme GmbH)*	Südbayern, Schwerpunkt Umkreis München
EWE ENERGIE AG*	Gebiet zwischen Ems und Elbe, sowie Brandenburg und Rügen
EWR GmbH (Remscheid)*	Remscheid
Freisinger Stadtwerke	Freising
GEW Wilhelmshaven*	Wilhelmshaven
H.E.R.Z GbR	Versch. PLZ-Gebiete
infra fürth GmbH*	Fürth
Inhome (swb AG)*	Bremen, Bremerhaven
Rhein Energie AG*	Köln, Rösrath, Bergisch Gladbach, Odenthal, Lindlar
Städtische Werke Kassel*	Kassel
Stadtwerke Annabach*	Annabach
Stadtwerke Augsburg*	Augsburg
Stadtwerke Bamberg	Bamberg
Stadtwerke Chemnitz	PLZ-Gebiet 09000 und Regierungsbezirk Chemnitz
Stadtwerke Düsseldorf	Düsseldorf
Stadtwerke (Thermoplus) Duisburg	Duisburg
Stadtwerke Elmshorn*	Elmshorn
Stadtwerke Emden*	Emden

¹³ Anbieter könnten neben weiteren inländischen Energieversorgern auch ausländische sein, ferner: Heizungsbaufirmen, Hersteller und weitere Anbieter. Einige Anbieter, die früher Mini-Contracting anboten, z.B. die Fa. Buderus, haben sich aus diesem Markt aber auch wieder zurückgezogen.

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Stadtwerke Emmerich*	Emmerich
Stadtwerke Emsdetten*	Emsdetten
Stadtwerke Esslingen*	Esslingen
Stadtwerke Ettlingen	Ettlingen
Stadtwerke Forchheim*	Forchheim
Stadtwerke Frankenthal*	Frankenthal
Stadtwerke GmbH Bad Kreuznach*	Bad Kreuznach
Stadtwerke Gütersloh*	Gütersloh
Stadtwerke Heidelberg*	Heidelberg
Stadtwerke Herford*	Herford
Stadtwerke Herne	Herne
Stadtwerke Ingolstadt*	Ingolstadt
Stadtwerke Krefeld*	Krefeld
Stadtwerke Karlsruhe*	Karlsruhe
Stadtwerke Langen*	Langen
Stadtwerke Langenfeld*	Langenfeld
Stadtwerke Lindau	Lindau
Stadtwerke Mönchengladbach*	Mönchengladbach
Stadtwerke Münster*	Münster
Stadtwerke Neuss*	Neuss
Stadtwerke Neustadt am Rübenberge*	Neustadt am Rübenberge
Stadtwerke Norden*	Norden
Stadtwerke Ratingen*	Ratingen
Stadtwerke Rinteln*	Rinteln
Stadtwerke Rüsselsheim*	Rüsselsheim
Stadtwerke Schneverdingen*	Schneverdingen
Stadtwerke Soest	Soest
Stadtwerke Speyer	Speyer
Stadtwerke Trier*	Trier
Stadtwerke Troisdorf*	Troisdorf
Stadtwerke Überlingen*	Überlingen
STAWAG Aachen	Aachen
WSW Energie & Wasser GmbH	Wuppertal und Umgebung

Quelle: Eigene Recherche des Bremer Energie Instituts. Kein Anspruch auf Vollständigkeit.

Die fünf großen Energieversorgungsunternehmen (EON, RWE, EnBW, Vattenfall und EWE) bieten Contracting an, jedoch nicht durchgängig das Mini-Contracting. Das Mini-Contracting bieten nur die EWE ENERGIE AG und EON Thüringer Energie an.

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

EnBW, Vattenfall sowie EON mit den Töchtern EON Avacon, EON Bayern, EON Edis, EON Hanse, EON Mitte, EON Ruhrgas, EON Westfalen Weser bieten Contracting nur für größere Anlagen an, der Schwerpunkt liegt bei ihnen auf gewerblichen Kunden, Kommunen und der Immobilienwirtschaft.

12 der 40 Energieversorgungsunternehmen bieten Mini-Contracting im Bereich Wärme bereits seit den 90er Jahren an, z.B. die EWE ENERGIE AG und DEW21. Die meisten Unternehmen sind erst seit dem Jahr 2000 in das Wärme-Contracting eingestiegen.

Kundenzahlen

Die Kundenzahlen der ausgewerteten Anbieter bezüglich ihrer Mini-Contracting-Angebote streuen stark. Die meisten Mini-Contracting-Kunden haben die EWE ENERGIE AG mit etwa 10.000 Kunden (Stand Mitte 2010), die swb AG mit ihrer Marke „Inhome“ mit ca. 4.000 erstellten Anlagen für Privatkunden [Inhome 2010b] sowie die Stadtwerke Neuss und DEW21 mit 2.500 bzw. 2.000 Kunden. Alle anderen Anbieter liegen nur im Bereich zwischen 10 und 700 Kunden. Der größte Teil der ausgewerteten Anbieter (61 %) hat weniger bzw. bis zu 100 Mini-Contracting-Kunden. Mitte 2010 dürfte die Zahl der Mini-Contracting-Kunden in Deutschland 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.

In [Technomar 2000], S. 26 wurde die Zahl der Contracting-Verträge für EFH/ZFH für das Jahr 1998 mit 26.500 beziffert. Diese sollen sich auf Objekte beziehen, bei denen Nah- und Fernwärme geliefert wird; offenbar sind gasversorgte Objekte nicht darunter. 4.200 dieser 26.500 Gebäude sollen 1998 neu dazu gekommen sein, es soll sich zu 100 % um Neubauten mit Nahwärmelösungen handeln, wovon 40 % in Kraft-Wärme-Kopplung realisiert wurden.

Energieträger

Bei den hier ausgewerteten Anbietern geht es um Mini-Contracting in Verbindung mit dem Energieträger Erdgas. Strom für Wärmepumpen und regenerative Energieträger werden weiter unten behandelt. Mini-Contracting in Verbindung mit Heizöl ist nicht verbreitet.

Service-Hotline

Die Erreichbarkeit der Mini-Contracting-Anbieter als Hauptansprechpartner für den Kunden ist ein wichtiges Kriterium für die Servicefreundlichkeit. Hier bieten alle ausgewerteten Anbieter eine 24-h-Hotline und – bis auf einen Anbieter – auch eine 24-h-Störungsbeseitigung an.

Preisgestaltung

Bei allen ausgewerteten Anbietern setzt sich der Preis im Wesentlichen aus zwei Bestandteilen zusammen:

- einem festen Grundpreis,
- einem variablen Arbeitspreis für die verbrauchte Energie.

In aller Regel wird mit den Kunden monatlich abgerechnet. Ein Anbieter stellt vierteljährlich Rechnungen.

Der Grundpreis beinhaltet i.d.R. Preisbestandteile für die Investition (Heizung, Nebenaggregate, Montage) sowie Preisbestandteile für den laufenden Betrieb (Wartungspauschale, Reparaturen, Schornsteinfegergebühren etc.) und orientiert sich an der Anlagengröße bzw. Investitionssumme.

Bei fast allen Mini-Contracting-Anbietern wird jede Heizungsanlage einzeln durchkalkuliert, und dann auf Basis dieser Einzelkalkulation ein Angebot erstellt.

Zu den genauen Kosten werden in der Regel keine Angaben gemacht. Es wird darauf hingewiesen, dass es sich bei den Kosten für den Kunden um einen monatlichen Festbetrag und einen verbrauchsabhängigen Betrag handelt.

Nur die wenigsten EVU machen zu dem Festpreis genauere Angaben. Hier zwei Beispiele:

- 1) EWE und die mit ihr verbundenen EVU werben mit einer relativ einfachen Formel für den Festbetrag. Dieser ermittelt sich aus den Kosten für die Investition für die Heizungsanlage: Je 1000 € Investition werden dem Kunden monatlich 13,65 € in Rechnung gestellt.
- 2) swb ermittelt die Kosten in einer ähnlichen Formel. Sie stellen dem Kunden je 1000 € Investition monatlich 13,96 € in Rechnung.
- 3) Die Stadtwerke Gütersloh bieten zwei verschiedene Pakete an: Zum einen das Standardpaket mit einem Grundpreis von 99 € pro Monat für eine 20 kW Brennwerttherme und einen 150 Liter Warmwasserspeicher und zum anderen ein Paket für eine 20 kW Brennwerttherme, einen 300 Liter Warmwasserspeicher und eine 5 m² Solaranlage, das mit 149 € pro Monat zu Buche schlägt.

Abrechnung

Bei der Abrechnung des Brennstoffs mit den Kunden rechnet die Mehrzahl der ausgewerteten Unternehmen die erzeugte Wärmemenge ab, während die anderen das ver-

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

brauchte Erdgas berechnen. Bei zwei der Anbieter, die generell das verbrauchte Erdgas abrechnen, besteht auf expliziten Kundenwunsch auch die Möglichkeit, die verbrauchte Wärmemenge abzurechnen.

Bei Einfamilienhäusern wird also in den meisten Fällen die verbrauchte Wärmemenge abgerechnet. Dies ist eine kundenfreundliche Lösung, da das Risiko, dass der Heizkessel nicht optimal eingestellt ist, auf der Betreiberseite, also bei den EVU, liegt. Allerdings werden die Kosten für den Wärmemengenzähler wiederum auf den Kunden umgelegt. Ein Ultraschall-Wärmemengenzähler kostet ca. 300 € und wird nach 5 Jahren ausgewechselt, schlägt also mit ca. 60 € pro Jahr zu Buche.

Bei den Heatbox-Kunden (Fa. Swisspower, s.u.) wird der Gasverbrauch mit einem bestimmten Jahresnutzungsgrad multipliziert und dementsprechend die Wärmemenge kalkuliert, die dann in Rechnung gestellt wird. Da bei diesem Konzept letztendlich doch die verbrauchte Gasmenge die Grundlage für die Rechnungstellung ist, fallen die Anbieter des Heatbox-Modells in unserer Recherche unter die Anbieter, die das verbrauchte Erdgas in Rechnung stellen.

Vertragslaufzeiten

Die Vertragslaufzeiten liegen bei den meisten ausgewerteten Anbietern zwischen 10 und 15 Jahren. Zwei Anbieter bieten Laufzeiten ab 5 Jahren an, und drei Anbieter bieten Laufzeiten bis zu 20 Jahren an. Ein vorzeitiger Ausstieg aus dem Vertrag ist bei den meisten EVU bedingt möglich, lediglich bei drei EVU besteht diese Möglichkeit nicht. Vor allem im Todesfall des Eigentümers und bei Verkauf des Gebäudes ist ein vorzeitiger Ausstieg in der Regel möglich. Im Fall einer vorzeitigen Vertragsauflösung wird dem Kunden der Restwert der Heizungsanlage in Rechnung gestellt.

Montage, Instandhaltung und Wartung

Montage, Instandhaltung und Wartung werden bei fast allen ausgewerteten Anbietern durch ortsansässige Handwerksbetriebe ausgeführt, die über Verträge an die Anbieter gebunden sind. Lediglich die swb-Gruppe lässt diese Arbeiten auf Wunsch des Kunden ggf. auch von eigenem Personal ausführen. Ein weiterer Anbieter (DEW21) arbeitet ebenfalls zweigleisig und lässt vorrangig die Arbeiten von Handwerksbetrieben ausführen, behält sich aber vor, auch eigenes Personal einzusetzen.

Einsatz regenerativer Energien

Kombinationsmöglichkeiten fossiler Brennstoffe mit regenerativen Energien werden von allen ausgewerteten Anbietern angeboten. Die Tabelle 3 zeigt für welche Arten regenerativer Energien Kombinationen angeboten werden.

Tabelle 3 Mini-Contracting Anbieter und Regenerative Energien

	... % der ausgewerteten Anbieter bieten hierzu Mini-Contracting an (n= 40)
Solarthermie	92 %
Photovoltaik	27 %
Holzpellets	43 %
Holzhackschnitzel	37 %
elektr. Wärmepumpen	58 %
BHKW	nur für größere Objekte als EFH

Quelle: Eigene Erhebung vom Bremer Energie Institut

Energieeffizienz

Die Entwicklung eines signifikanten Energiedienstleistungsmarktes kann in entscheidendem Maße dazu beitragen, vorhandene Energieeffizienzpotenziale durch wettbewerbliche Akteure auf funktionsfähigen Märkten zu erschließen. Insbesondere Stadtwerken eilt der Ruf voraus, im eigenen Interesse seit vielen Jahren Programme anzubieten, die dazu beitragen, die vorhandenen Effizienzpotenziale bei ihren Kunden zu erschließen. Eine systematische Untersuchung der aktuellen Effizienzprogramme und -maßnahmen von Stadtwerken im Rahmen des Forschungsprojektes „EMSAITEK – Erschließung von Minderungspotenzialen spezifischer Akteure, Instrumente und Technologien zur Erreichung der Klimaschutzziele im Rahmen der Nationalen Klimaschutzinitiative“ im Jahr 2010 hat jedoch eindeutig gezeigt, dass diese Aktivitäten in ihrer weit überwiegenden Mehrzahl der Absatzförderung bzw. -stabilisierung dienen und keine nennenswerten Effizienzimpulse zur Erreichung der Effizienzziele vermitteln. [Schulz et al. 2011]

Auch im Rahmen des aktuellen Projektes lieferte die Anbieter-Befragung keine Erkenntnisse darüber, dass die Erschließung von Energieeffizienzpotenzialen für die Anbieter von Mini-Contracting eine besondere Rolle spielt. Die Untersuchungsergebnisse weisen nicht darauf hin, dass die befragten Mini-Contracting-Anbieter standardmäßig bestimmte Effizienzziele verfolgen, wie dies z.B. durch den ausschließlichen Verkauf von Brennwertgeräten oder Gerätetypen mit hohem Wirkungsgrad der Fall wäre. Da die Energieversorger als Contractoren jedoch i.d.R. ein Vertragsverhältnis von 10 bis 15 Jahren eingehen, steht zu vermuten, dass Mini-Contracting den Einsatz einer hohen Gerätequalität bzw. den Einsatz von Markengeräten in EFH fördert. Denn der Contractor ist über den Vertragszeitraum zumeist für den Betrieb und die Instandhaltung der Geräte zuständig und wird daher mit sehr hohem eigenem Interesse an einer störungsfreien Leistung der Anlagen während dieser Zeit interessiert sein. Zudem sind bei

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

der Installation der Anlagen im EFH nicht nur Handwerker vor Ort, sondern auch Ansprechpartner aus den Energieversorgungsunternehmen, die für den Kunden als Mini-Contracting-Vertragspartner fungieren. Dies stellt im Gegensatz zu einem Geräteeinbau außerhalb von Mini-Contracting einen zusätzlichen Kontrollschritt dar; denn es ist davon auszugehen, dass die Energieversorgungsunternehmen darauf achten werden, dass die Vorgaben der Energieeinsparverordnung (EnEV) eingehalten werden. Ferner ist zu berücksichtigen, dass nur ausgewählte Handwerksbetriebe Contracting-Partner der Energieversorger werden und häufiger gute bis sehr gute Markengeräte eingebaut werden als in Selbstvornahme der Hauseigentümer. Daher ist zu erwarten, dass bei Mini-Contracting die Energieeffizienz in einem kleinen einstelligen Bereich (2–5 %) höher liegt als ohne Abschluss eines Contracting-Vertrags.

Vorteil: Kundenbindung

31 der antwortenden Unternehmen (78 %) sehen als eigenen Vorteil von Mini-Contracting die langfristige Kundenbindung und somit den langfristigen Erdgasabsatz in der Regel von 10 bis 15 Jahren. Von einigen Anbietern wird das Mini-Contracting als wichtiger Schritt vom Energieversorger zum Dienstleister verstanden. Als zusätzliches Geschäftsfeld bzw. weiteres Standbein wird das Mini-Contracting nur von drei Anbietern genannt. Dies ist darauf zurückzuführen, dass bei den meisten Anbietern das Mini-Contracting aufgrund geringer Margen eher als Marketinginstrument, denn als Wirtschaftsfaktor gesehen wird.

Weitere genannte Vorteile aus Anbietersicht

Als weitere Vorteile des Mini-Contracting wurden genannt:

- direkter Kontakt zum Kunden,
- Kompetenzerweiterung,
- Erschließung eines zusätzlichen Kundenpotenzials,
- Erhöhung des Kundenzugangs,
- Imagegewinn,
- die Kontaktpflege zum Handwerk.

4.2 Beschreibung ausgewählter Mini-Contracting-Dienstleistungen

Die EWE ENERGIE AG (Oldenburg), die Stadtwerke Neuss, die Swisspower AG (Zürich) und die swb AG (Bremen) (u.a. unter dem Markennamen „Inhome“) sind Energieversorgungsunternehmen, die Mini-Contracting erfolgreich anbieten. Im Folgenden wird das Mini-Contracting Angebot dieser Energieversorger näher beschrieben.

4.2.1 EWE ENERGIE AG, Oldenburg

EWE betreibt das Mini-Contracting unter dem Namen *Wärme plus*. Es handelt sich dabei um eine eingetragene und geschützte Marke, die in Lizenz auch von anderen Energieversorgungsunternehmen genutzt wird. Dies sind z.B. die Stadtwerke Buchholz (Nordheide), Emden, Rotenburg (Wümme), Schneverdingen, Winsen (Luhe) und Zeven.

EWE bietet *Wärme plus* für alle Erdgasheizungen bis 70 kW an. Höhere Leistungsbereiche werden über den geschäftlich getrennten „Wärme-Direkt-Service“ vermarktet. Bei *Wärme plus* installiert und betreibt EWE das neue Heizgerät zusammen mit einem anerkannten örtlichen Handwerksbetrieb.

Die Handwerksbetriebe bilden zusammen mit Großhändlern, Herstellern, Stadtwerken und EWE die Synergie-Gemeinschaften. Überwiegend sind dies Zusammenschlüsse auf der Ebene von Landkreisen, kreisfreien Städten oder sogenannten Altkreisen. Um *Wärme plus* anbieten zu können, muss der Handwerksbetrieb Mitglied einer Synergiegemeinschaft, im Installateurverzeichnis und in der Handwerksrolle eingetragen sein.

Die einzelnen Handwerksbetriebe sind inzwischen über Verträge, die in Zusammenarbeit mit den Synergie-Gemeinschaften erarbeitet wurden, mit der EWE verbunden. Die beteiligten Handwerksbetriebe werden zu Beginn der Zusammenarbeit mit EWE von EWE ausführlich über das Produkt „Wärme plus“ informiert. Sie erhalten einen umfangreich bestückten Ordner z.B. mit Hinweisen zur technischen Abwicklung und Vertragsmustern.

Der Handwerker bietet dem Kunden die Anlage an. Der Kunde kann sich den Handwerksbetrieb selbst aussuchen, er erhält von den EWE eine Liste der nach Postleitzahl aufgeführten teilnehmenden Handwerker. Der Handwerksbetrieb erhält für Wartung, Reparatur etc. Standardpauschalen, die für alle Herstellertypen im gesamten Versorgungsgebiet gleich sind, auch wenn es ein regionales Lohngefälle gibt. Ein großer Vorteil für den Handwerker ist, dass er den Rechnungsbetrag von EWE erhält (sicher!) und nicht vom Hauseigentümer.

EWE übernimmt die anfallenden Investitionskosten und kümmert sich als Eigentümer um die regelmäßigen Wartungen und etwaige Reparaturen. Diese werden wieder von den Handwerksbetrieben ausgeführt. Das Gas bezieht der Kunde von EWE.

Bei Störungen wenden sich die Kunden zunächst an die Service-Hotline der EWE, die 24 Stunden rund um die Uhr erreichbar ist. Diese gibt erst einmal Tipps, wie der Kunde eventuell die Störung selber beheben kann. Ansonsten wird aus einer Datenbank ein zuständiger Handwerker herausgesucht, der die Reparatur innerhalb von 24 Stunden ausführt.

Die Kosten für den Kunden berechnen sich nach einer einfachen Regel: je 1000 € Investitionssumme zahlt der Nutzer monatlich einen Grundpreis von 13,65 €. Hinzu

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

kommen die Kosten für die verbrauchte Energie. Hier berechnet EWE das verbrauchte Erdgas, und nicht die verbrauchte Wärmemenge. Eine mögliche Verringerung des Wirkungsgrades der Heizungsanlage geht zu Lasten des Kunden. Die Begründung hierfür ist, dass die verbrauchte Wärmemenge über einen Wärmemengenzähler abgelesen werden muss, der Wärmemengenzähler zusätzlich vom Kunden bezahlt werden müsste und somit weitere Kosten entstehen.

Die Laufzeit liegt zunächst bei 10 Jahren, wobei die Nutzungsdauer auf 15 Jahre kalkuliert ist. Es kann nach 10 Jahren auch eine Vertragsverlängerung auf 15 Jahre erfolgen.

Wird der Vertrag vorzeitig gekündigt, übernimmt der Kunde die Anlage ebenfalls zum derzeitigen Sachzeitwert, der anlagenspezifisch errechnet wird.

EWE ist mit ca. 10.000 Kunden mit Abstand der größte Anbieter von Mini-Contracting in Deutschland.

Nach [Ballhausen 2006] erfolgte mit „Wärme plus“ im Jahr 2003 eine Investition von 4,0 Mio. €, in 2004 waren es 5,6 Mio. € und in 2005 6,6 Mio. €.

4.2.2 Stadtwerke Neuss

Unter der Marke „mehrwärme“ bieten die Stadtwerke Neuss (SWN) drei verschiedene mini-Contracting-Produkte an:

- mehrwärme: beinhaltet das Angebot für die komplette Heizungsanlage sowie den Wartungs- und Reparaturservice für einen festen monatlichen Grundpreis zuzüglich der Energiekosten,
- mehrwärme cash: dem Eigentümer wird von den SWN die bestehende Heizungsanlage abgekauft und ebenfalls einschließlich des Wartungs- und Reparaturservice für eine feste monatliche Pauschale zuzüglich der Energiekosten betrieben,
- mehrwärme protect: bei diesem Angebot verbleibt die Heizungsanlage im Eigentum des Hausbesitzers, und die Stadtwerke Neuss übernehmen lediglich den Wartungs- und Reparaturservice.

Diese Dienstleistungen werden in Kooperation mit Fachhandwerksbetrieben, den so genannten „ProfiPartnern“ angeboten. Für interessierte Fachhandwerker werden erste Informationen zu den Produkten und Konditionen einer Kooperation auf der Homepage der SWN gegeben. Auf einer eigenen „mehrwärme“-Homepage der SWN wird Fachhandwerksbetrieben das Wärmecontracting als neues Geschäftsfeld dargestellt. Die Grundlage der Partnerschaft bilden der gemeinsam mit der SHK-Innung erarbeitete Kooperationsvertrag und das einheitliche Leistungsverzeichnis. Auch Architekten, Planer, Bauträger, Immobilienmakler und andere Unternehmer können ProfiPartner wer-

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

den, indem sie sich bei der Kooperation auf den Vertrieb der Dienstleistung „mehrwärme“ konzentrieren.

Eine wesentliche Eigenschaft von „mehrwärme“ stellt die qualifizierte Beratungs- und Serviceleistung der Mitarbeiter dar. Um diese zu gewährleisten, müssen alle Kooperationspartner an einem Informationsabend sowie an regelmäßigen Schulungsveranstaltungen teilnehmen. Die beteiligten ProfiPartner erhalten nach einer ausführlichen Schulung und der Unterschrift unter dem Kooperationsvertrag ein Zertifikat und können ab diesem Zeitpunkt das Produkt „mehrwärme“ anbieten.

„mehrwärme“ ist eine eingetragene und geschützte Marke und kann unter diesem Begriff auch von anderen Energieversorgungsunternehmen in Lizenz genutzt werden. Zurzeit sind dies neben den Stadtwerken Neuss die Wirtschaftsbetriebe Meerbusch, EWR GmbH Remscheid, die Gas- und Wasserwerke Grevenbroich und gc Wärmedienste GmbH, eine Tochtergesellschaft der Stadtwerke Neuss. Ein Austausch zwischen den beteiligten Energieversorgungsunternehmen ist durch regelmäßige Treffen sicher gestellt.

Bundesweit bieten die Stadtwerke Neuss Wärmecontracting unter dem Namen „german contract“ an. Dieses Produkt wird durch die 100-prozentige SWN-Tochtergesellschaft german contract gc Wärmedienste GmbH vertrieben. Das Angebot von german contract beinhaltet den Betrieb von Anlagen bis 5.000 kW, das Mini-Contracting ist hier inbegriffen. Es handelt sich bei den Anlagen nicht nur um mit Gas betriebene Heizungsanlagen, es kommen auch andere Brennstoffe wie z.B. Öl in Frage.

Das Mini-Contracting bietet german contract in drei verschiedenen Modellen an:

- **Neubau-/Sanierungsmodell:** german contract übernimmt den Einbau der neuen Heizungsanlage und betreibt diese inklusive aller Reparaturen und Wartungen.
- **Abkaufmodell:** german contract kauft dem Hauseigentümer die vorhandene, funktionstüchtige Heizungsanlage ab und betreibt diese auf eigenes Risiko inklusive aller Wartungen und Reparaturen.
- **Betreibermodell:** Die Heizung bleibt im Eigentum des Hausbesitzers. German contract betreibt die Heizungsanlage inklusive Wartungen und Reparaturen.

Bei allen drei Angeboten kann der Bezug der Endenergie (Erdgas, Heizöl etc.) über german contract erfolgen.

Mit einem systemgestützten Anlagenmonitoring überwacht german contract die Heizungsanlage rund um die Uhr, garantiert einen optimalen Betrieb und Jahresnutzungsgrad über die gesamte Vertragslaufzeit.

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

German contract arbeitet nur mit Handwerksunternehmen (ProfiPartnern) zusammen, die nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert sind.

Damit den Kunden ein störungsfreier Betrieb zugesichert werden kann, ist german contract täglich 24 Stunden über die eigene Service-Hotline erreichbar. German contract garantiert, dass der Entstörungsdienst im Fall einer Störung nach Mitteilung innerhalb von 5 Stunden beim Kunden vor Ort ist.

Auch german contract hat einen zweigliedrigen Preis für die Kunden: Der Wärme-Grundpreis ist eine feste monatliche Pauschale, die sich nach dem individuell vereinbarten Leistungsumfang richtet. Er deckt sämtliche Kosten für den Bau und den Betrieb der Anlage ab. Darüber hinaus berechnet german contract die tatsächlich verbrauchte Wärme. Der Wärme-Arbeitspreis bildet die Brennstoffkosten ab: Der Preis ist an den jeweiligen Brennstoffpreis gekoppelt, zudem abhängig von der tatsächlich genutzten Energiemenge in kWh, von den individuellen Verbrauchsgewohnheiten und dem Gebäudezustand.

German contract holt bei jedem Projekt Angebote von mehreren Handwerksbetrieben ein. Die endgültigen Kosten für den Kunden werden für jedes Projekt individuell ermittelt. Die Vertragslaufzeiten betragen 10 bzw. 15 Jahre.

Die Preiskalkulation für die mehrwärme-Produkte und die german contract-Modelle sind Geschäftsgeheimnisse.

Das Angebot von german contract bezieht sich auch auf Einfamilienhäuser.

4.2.3 Franchisesystem von Swissspower, Zürich

Vorrangig in Süddeutschland betreiben einige Energieversorgungsunternehmen das Mini-Contracting auf Basis eines Franchise-Systems, das aus der Schweiz stammt. Franchisegeber ist Swissspower AG mit Sitz in Zürich. Das angebotene Produkt heißt ‚Heatbox‘, und es werden Heizungsanlagen bis zu einer Leistung von 200 kW angeboten. Das Produkt ist „energieträgerneutral“, das heißt, es können sämtliche Wärmeerzeugungsanlagen abgebildet werden (Pellet, Öl- & Erdgasheizungen, Wärmepumpen, Fernwärme und BHKW/WKK immer in Kombination mit Solaranlagen). Mit diesem System arbeiten z.B. die Stadtwerke Augsburg, Bamberg, Esslingen, Forchheim und Sigmaringen sowie die Erlanger Stadtwerke, REGINOVA GmbH (Ingolstadt), REWAG Regensburger Energie- und Wasserversorgung, EMB Energie Mark Brandenburg GmbH, ESB Wärme GmbH (Erdgas Südbayern), die GASAG (Berliner Gaswerke Aktiengesellschaft) und das Elektrizitätswerk Mittelbaden AG & Co. KG.

Swissspower stellt eine webbasierte IT-Plattform zur Verfügung. Im Hintergrund läuft über einen Server ein von Swissspower entwickeltes Programm (Offix), das aus verschiedenen Datenbanken besteht. Über den Franchise-Vertrag zahlen die Energiever-

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

sorger eine jährliche Lizenzgebühr. Sie erhalten Rechte als Datenbank-Systemadministratoren und können darüber z.B. zentrale Parameter für die Angebots-erstellung verwalten. Jährlich erfolgt ein Erfahrungsaustausch zwischen Swissspower und den Franchise-Nehmern, auf dem die teilnehmenden Energieversorger Änderungswünsche einbringen können. Eine Weiterentwicklung der IT-Plattform erfolgt jedoch nur in Absprache und mit größtmöglichem Konsens aller Franchise-Nehmer. Für Energieversorger besteht als Franchise-Nehmer der Vorteil der Heatbox darin, dass sämtliche Dokumente, Tools und Prozesse fertig entwickelt und mehrfach am Markt erfolgreich im Einsatz sind. Das System wird von Swissspower aus zur Verfügung gestellt und kann – mit entsprechender Schulung durch Swissspower – vom Personal des Versorgers genutzt werden.

Der Vertrieb des Produktes Heatbox erfolgt über die lokalen Fachbetriebe. Diese können als Partner der Stadtwerke in Eigenregie mit Hilfe der Swissspower-Datenbank Offix, ein verbindliches Heatbox Angebot inklusive der Vertragsdokumente erstellen. Die Abläufe sind standardisiert, so dass ein relativ geringer Aufwand für die Stadtwerke und die beteiligten Handwerker entsteht. Die Handwerksbetriebe werden als Vertragspartner während der Produkteinführungsphase durch die Energieversorger geschult. Diese Schulung beinhaltet den Verkaufsprozess und die Anwendung der Datenbanksoftware Offix.

Der Kunde schließt den Wärmelieferungsvertrag mit dem Energieversorgungsunternehmen ab. Sämtliche Leistungen der Heatbox werden für die Kunden in einem Wärmepreis verrechnet, der monatlich gezahlt wird. Der Wärmepreis setzt sich aus dem Grundpreis und den verbrauchsabhängigen Energiekosten zusammen. Der Grundpreis ist fix und beinhaltet die Finanzierung der Investition und die Instandhaltung und Reparaturen, sowie den Unterhalt und die Versicherung der Heizung. Der Energiepreis ist variabel und richtet sich nach dem individuellen Wärmeverbrauch, dem eingesetzten Energieträger und dem Anlagentyp der Heizung. Alternativ zum Komplettpaket kann der Kunde auch eine „abgespeckte“ Variante wählen: Er zahlt die Investition für die Heizung selbst und zahlt danach einen monatlichen Betrag für Betrieb, Unterhalt, Versicherung und Energielieferung.

Das Produkt Heatbox wird laufend weiterentwickelt. Zurzeit wird die Umsetzung ins Italienische geprüft und eine Ausweitung des Vertriebsgebietes nach Österreich.

4.2.4 Inhome, Bremen

„Inhome Heizservice“ ist eine Marke einer Tochterfirma der swb AG (ein Energieversorger mit Sitz in Bremen, ehemals Stadtwerke Bremen und Bremerhaven). 1997 wurde diese Tochter gegründet; heute bietet sie drei Leistungen an. Barkauf, Finanzierungskauf und „Wärme pro“, eine Form der Wärmelieferung bzw. des Mini-Contracting. Der

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Service umfasst: Heizgeräte deutscher Hersteller, zusätzlich Solaranlage zur WW-Bereitung und Heizungsunterstützung möglich, 10-Jahres-Garantie möglich, 24-h-Notdienst, auf Wunsch Finanzierung, Festpreisgarantie, „alles-aus-einer-Hand“. Anders als andere Anbieter fährt Inhome zweigleisig: die Montage des Heizkessels wird durch Handwerksbetriebe ausgeführt; Vertrieb, Wartung und Reparaturen führt Inhome mit eigenen Monteuren aus.

Neben dem Barkauf bietet Inhome als zweite Variante einen „Finanzkauf“ an. Dabei ist eine Laufzeit von 5 oder 10 Jahren möglich. Eine Ablösung der Finanzierung kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten oder Vorfälligkeitsentschädigungen erfolgen. Der Kunde wird Eigentümer der Anlage und kauft den Brennstoff selbst ein.

Als dritte Variante wird ein Produkt mit dem Namen „Wärme pro“ angeboten. Dabei installiert Inhome eine neue Erdgasheizung; Inhome bleibt Eigentümer der Anlage. Der Vertrag läuft über 10 Jahre und verlängert sich automatisch um weitere fünf Jahre. Für die Fläche, auf der der Heizkessel steht, zahlt Inhome dem Hauseigentümer einen symbolischen Mietbetrag von 1 € / Monat.

Das Erdgas wird nach Verbrauch berechnet. Hinzu kommt eine monatliche Pauschale, deren Höhe bestimmt sich nach dem Preis der neuen Heizanlage und den Montagekosten. Alle Reparaturen, Ersatzteile, Wartungen und Schornsteinfegerkosten sind in der Pauschale eingeschlossen. Die monatliche Pauschale berechnet sich wie folgt:

$$((\text{Preis für Heizungsanlage} + \text{Montage}) / 1000 \text{ €}) * 13,95 \text{ €} = \text{monatliche Pauschale in €}$$

Beispiel:

$$\text{Anschaffungspreis } 5.500 \text{ €} / 1000 * 13,95 \text{ €} = 76,72 \text{ € pro Monat}$$

Jeweils zusätzlich zum Barkauf und zum Finanzkauf kann der Kunde einen Servicevertrag mit Inhome abschließen. Diesen gibt es in unterschiedlichen Ausprägungen und mit unterschiedlichen Preisen von zurzeit 109 bis 199 €/a. Beim Fullservice-Schutzbrief (199 €/a) sind neben einer Wartung alle 12 Monate, der Störungsbeseitigung rund um die Uhr auch alle Ersatzteile enthalten. Die Laufzeit beträgt 5 oder 10 Jahre.

Der Finanzkauf wird auch für Solaranlagen zur Warmwasserbereitung mit/und ohne Heizungsunterstützung angeboten. Dabei werden Festpreise für die Anlagentechnik gegeben; die Montagekosten werden zusätzlich berechnet.

Quellen: [Inhome 2010]

4.2.5 Erfahrungen aus dem Ausland

Es wurde versucht, Erfahrungen zu Mini-Contracting aus dem Ausland zu eruieren. Einen besonderen Schwerpunkt bildete dabei Österreich.

In Österreich gibt es bisher kaum Erfahrungen mit Mini-Contracting. Dies ergab eine Internetrecherche sowie persönliche Auskünfte.¹⁴ Jedoch gibt es im Bereich des Contracting speziell bei Biomasse ein ungewöhnliches Contracting-Modell, aus dem sich möglicherweise etwas auf Mini-Contracting übertragen lässt:

Im Bundesland Steiermark gibt es einen gemeinnützigen Verein mit dem Namen „Regionalenergie Steiermark“¹⁵, zu dessen Aufgabe es gehört, die Verwendung des heimischen Energieträgers Holz zu forcieren. Dabei wurde ein Modell Holzenergie-Contracting („Bio-Wärme“) entwickelt und bereits mehr als 200 Mal in der Praxis angewendet.

Der wichtigste Partner eines Holzenergie-Contracting-Projekts und späteren Contracting-Gebers ist dabei jeweils ein regionaler Landwirt, dem Wald gehört.¹⁶ Über das Angebot von Wärmeenergie aus Holzhackschnitzeln erhalten diese eine verlässliche Einnahmequelle. Ein wichtiger Grund ist auch, dass auf diese Weise die Durchforstung kleiner Waldbestände gelingt, die sonst wegen fehlender rentabler Absatzmöglichkeiten von Durchforstungsholz unterbleibt. Diese Durchforstung wird aus ökologischen Gründen (z.B. Borkenkäferschutz) benötigt.

Da es hauptsächlich um die Direktverwertung des Durchforstungsholzes geht, wird dieses i.d.R. vom Landwirt zu Holzhackschnitzeln verarbeitet. Infolgedessen sind die wirtschaftlichen Anlagengrößen ab 50 kW aufwärts, so dass solche Holzenergie-Contracting-Projekte i.d.R. für Nichtwohngebäude wie Schulen oder in Form von kleinen Nahwärmeinseln auch für Wohngebäude zustande kommen.

Von der Regionalenergie Steiermark gibt es Musterverträge für die Wärmeversorgung vom Landwirt. Bisher kamen solche Projekte hauptsächlich in Bereichen zustande, bei denen keine Erdgasversorgung und keine Fernwärme existiert; in jüngster Zeit jedoch auch in Erdgas-versorgten Gebieten.

Die Vorteile für den Hauseigentümer sind die gleichen wie bei anderen Contracting-Projekten. Zusätzlich kommen jedoch noch Aspekte der Versorgungssicherheit und für Auftraggeber aus dem politischen Bereich noch Aspekte der Beschäftigungspolitik und

¹⁴ Auskunft von nahwärme.at; Fa. KWB; Frau Auer (ÖGUT e.V. + Verband der Contracting-Anbieter); LinzAG; Stadtwerke Wien; Stadtwerke Graz; Stadtwerke Linz, Stadtwerke Salzburg; Österr. Biomasseverband.

¹⁵ Quellen für die Informationen zum Holzenergie-Contracting der „Regionalenergie Steiermark“: [Glettler 2011]

¹⁶ In Österreich ist es weit verbreitet, dass den Landwirten ein kleiner Forst von z.B. 4 ha gehört.

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

der regionalen Wertschöpfung und steuerliche Aspekte (Gewerbsteuer, Anteil an Umsatzsteuer) hinzu. Die Wirtschaftlichkeit solcher Projekte im Vergleich zu konkurrierenden Energieträgern wie Heizöl oder Erdgas ist bei einem guten Verhältnis von Heizlast zu Trassenlänge (max. 2,5 m Trassenlänge pro kW Heizlast) gegeben, nicht zuletzt deswegen, weil für den Brennstoff kein Zwischenhandel benötigt wird.

Bei Holzenergie-Contracting-Projekten schließt der Hauseigentümer einen Wärmeversorgungsvertrag mit dem Landwirt. Der Landwirt wird Eigentümer der Heizanlage bis zu einem definierten Übergabepunkt. Abgerechnet wird Wärme, so dass die Effizienz des Kessels bzw. der Anlage bis zum Abrechnungspunkt Sache des Contracting-Gebers ist.

Auch die Heizungsbauer profitieren von diesen Dienstleistungen, da durch Holzhackschnitzelanlagen bei ihnen mehr Umsatz zu Stande kommt als bei Erdgas- oder Heizölanlagen. Ferner führt der SHK-Betrieb alle 5 Jahre den Austausch des Wärmemengenzählers durch, so dass er regelmäßig Kontakt zum Hauseigentümer hat. Die Wartung von HHS- und Pelletanlagen wird in Österreich ohnehin von Servicetechnikern der Hersteller vorgenommen.

Zur Finanzierung der Investitionen zahlen die Hauseigentümer i.d.R. am Anfang einen Baukostenzuschuss bzw. einen Anschlusspreis plus (bei Nahwärme) ihren Wärmetauscher. Ferner ist zu berücksichtigen, dass es für den Investor – hier der Landwirt – einen staatlichen Zuschuss von 30 % der anrechenbaren Investitionssumme gibt. Der Hauseigentümer wiederum kann für den auf ihn entfallenen Anschlusskostenbeitrag ebenfalls eine Förderung (Zuschuss, vergünstigtes Darlehen) erhalten.

4.3 Bisherige Strategien der Marktdurchdringung an Beispielen

Die EWE ENERGIE AG (Oldenburg) und die Stadtwerke Neuss, die Swispower AG (Zürich) und die swb AG (mit ihrer Marke „Inhome“) sind Energieversorgungsunternehmen, die Mini-Contracting erfolgreich anbieten. Im Folgenden wird dargestellt, welche Marketinginstrumente diese Unternehmen einsetzen.

4.3.1 EWE ENERGIE AG, Oldenburg

Marketingaktivitäten finden sowohl durch die EWE ENERGIE AG als auch durch die Synergie-Gemeinschaften statt. Darüber hinaus vermarkten auch die Handwerksbetriebe „Wärme plus“. Es erfolgt jedoch u.E. keine spezielle Ansprache verschiedener Zielgruppen und kein spezieller Zuschnitt des Mini-Contracting-Angebots auf die Zielgruppe 65plus.

Marketingaktivitäten der EWE

- auf der Homepage der EWE werden Informationen zu „Wärme plus“ gegeben,
- in den Service-Centern der EWE informieren Mitarbeiter über „Wärme plus“,
- EWE informiert durch Flyer über „Wärme plus“, diese liegen z.B. im Service-Center der EWE aus,
- zweimal jährlich initiiert EWE in den kommunalen Tageszeitungen Berichte, in denen über das Thema Energieeinsparung und in diesem Zusammenhang auch über das Mini-Contracting berichtet wird.

Marketingaktivitäten der Synergie-Gemeinschaften

- ausführliche Informationen geben auch die Synergie-Gemeinschaften auf ihrer jeweiligen Homepage. Auch hier können sich potenzielle Kunden über „Wärme plus“ informieren; hier gibt es eine Übersicht über die anbietenden Handwerksbetriebe, geordnet nach Postleitzahlen,
- die Synergie-Gemeinschaften schalten gemeinsame Anzeigen in regionalen Zeitungen.

Marketingaktivitäten der Handwerker

- Die beteiligten Handwerksbetriebe erhalten von EWE ausführliches Informationsmaterial über das Produkt „Wärme plus“ für Kunden.
- Darüber hinaus stehen den Handwerksbetrieben auch die von EWE vertriebenen Flyer zur Kundenwerbung zur Verfügung.

Aussagen zur Effektivität der Marketingtools lassen sich bezogen auf die einzelnen Aktivitäten nicht machen: Hierzu gibt es bisher keine öffentlich verfügbaren Untersuchungen. Im Rahmen des Projekts lässt sich daher nicht nachvollziehen, aufgrund welchen Kontaktes ein Vertrag zustande kommt: Hat sich der Kunde an den Handwerksbetrieb gewendet? Oder hat der Handwerksbetrieb den Kunden auf „Wärme plus“ angesprochen? Oder war der ausschlaggebende Faktor z.B. ein Gespräch im Info-Center der EWE?

4.3.2 Stadtwerke Neuss

Die Stadtwerke Neuss gehen die Kundenbindung und -gewinnung sehr strukturiert an. Ausgehend vom vorhandenen Marktpotenzial werden mit den Energieberatern und Außendienstmitarbeitern Jahresziele (Anzahl Abschlüsse pro Jahr) vereinbart. Entsprechend dem gesetzten Jahresziel wird ein Marketingbudget festgelegt, ein Marketing-

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

konzept entwickelt und ein Maßnahmenplan erstellt. Es werden zudem Zielgruppen definiert und Zeitpläne erstellt.

Die Vermarktung des Mini-Contracting durch die Stadtwerke Neuss findet auf der Ebene der Endkunden, der Ebene der Fachhandwerker sowie auf der Ebene der Lizenznehmer statt.

Endkunden

- Endkunden können sich auf den Internetseiten der Stadtwerke Neuss über „mehrwärme“ informieren,
- Flyer werden auf Anfrage an die potenziellen Kunden übersandt,
- die Energieberater und Außendienstmitarbeiter der Stadtwerke Neuss informieren die Kunden vor Ort,
- Pressearbeit wird aktiv und kontinuierlich über das gesamte Jahr betrieben,
- Stadtwerke-Neuss-Kunden werden über lokale Mailing-Aktionen informiert.

Fachhandwerker

- ProfiPartner erhalten von den Stadtwerken Neuss ausführliche Produktinformationen und Flyer zur Kundenwerbung.

Lizenznehmer

- auch interessierte Energieversorger können sich auf den Internetseiten der Stadtwerke Neuss vorab über das Mini-Contracting informieren,
- interessierte Energieversorger erhalten mit der eingetragenen und geschützten Marke auch ein Corporate Design, das sie in ihren eigenen Internet-Auftritt integrieren können,
- es können mit anderen Lizenznehmern gemeinsame Kooperationsaktionen durchgeführt werden wie z.B. gemeinsame Newsletter oder Mailingaktionen,
- im Rahmen einer Vertriebsschulung werden Tipps für die Organisation des Vertriebes gegeben; alle Mitarbeiter erhalten eine Verkaufsschulung, in der sie Argumentationsstrategien beim Kunden erlernen. Dabei werden sie auch in einen Vertriebskalender und seine Anwendung als EDV-Tool eingeführt und erhalten eine Einführung in CRM-Systeme zur besseren Übersicht über die Kundenkorrespondenz.

Auch bei den Stadtwerken Neuss gibt es keine öffentlich verfügbaren Untersuchungen zur Effektivität der verschiedenen Marketingtools. Allerdings erfolgt ein hohes Maß an

Kontrolle über die Jahreszielvereinbarungen mit den Energieberatern und Außendienstmitarbeitern.

Eine Ansprache verschiedener Zielgruppen im Privatkundensegment erfolgt u.E. nicht. Auch gibt es keinen speziellen Zuschnitt auf die Zielgruppe 65plus.

4.3.3 Franchisesystem der Swisspower AG

Die Heatbox, ein Franchisesystem der Swisspower AG, wird auf drei verschiedenen Ebenen vermarktet.

Vermarktung auf der Ebene der Energieversorgungsunternehmen

- Von Seiten des Franchisegebers Swisspower wird die Heatbox auf der eigenen Internetseite vermarktet. Für interessierte Energieversorger findet sich dort ein Factsheet zur Heatbox, welches das Produkt und die Vorteile für Energieversorger beschreibt. Für allgemeine Informationen steht ein Produktleiter von Swisspower zur Verfügung.
- Swisspower spricht potenzielle Franchise-Nehmer zudem aktiv per direct mailing an und bietet Produktvorstellungen vor Ort bei interessierten Energieversorgern an. Des Weiteren vermarktet Swisspower das Franchise-System über Referententätigkeiten auf energiewirtschaftlichen Fachveranstaltungen, Weiterbildungen oder Tagungen.

Vermarktung auf der Ebene der Handwerksbetriebe

- Der Vertrieb der Heatbox erfolgt in Zusammenarbeit mit ausgewählten Handwerksbetrieben. Um passende Vertragspartner zu gewinnen, greifen Energieversorger zum Teil auf den bestehenden Handwerkerstamm zurück, zum Teil werden neue Handwerksbetriebe akquiriert.
- Die Auswahl der beteiligten Handwerksbetriebe – und damit die Vermarktung der Heatbox auf Handverkerebene – führt jedes Energieversorgungsunternehmen eigenständig durch. In der Regel wird ein Bewerbungsverfahren durchgeführt, bei dem sich die interessierten Handwerksbetriebe mit Bewerbungsunterlagen vorstellen. Voraus geht meistens ein Informationsabend, zu dem ausgewählte Handwerksbetriebe eingeladen werden und durch den Energieversorger sowie Swisspower über das Heatbox-Konzept informiert werden.
- Das jeweilige Energieversorgungsunternehmen sucht sich dann die zur Heatbox passenden Betriebe für eine Kooperation als Vertragspartner aus. Ein zentrales Auswahlkriterium ist, dass die Handwerksbetriebe über Internetzugang und Email-Adresse verfügen.

Vermarktung auf der Ebene der Endkunden

Die Vermarktung der Heatbox und die Akquisition der Endkunden erfolgt sowohl über die Handwerksbetriebe als auch über die Energieversorgungsunternehmen. Die Entscheidung darüber ist jedem Energieversorgungsunternehmen selbst überlassen.

- Von Seiten der Handwerksbetriebe erfolgt häufig eine Verlinkung mit der deutschen Heatbox-Internetseite oder der Internetseite des vertragsgebenden Energieversorgers. Darüber hinaus vermarkten die Handwerksbetriebe die Heatbox im direkten Kundenkontakt vor Ort.
- Von Seiten der Energieversorger erfolgt die Vermarktung der Heatbox im Internet über die deutsche Heatbox-Internetseite sowie die eigene Internetseite des Versorgers. Aufbau und Corporate Design der deutschen Heatbox-Internetseite wurden durch einen Projektausschuss entwickelt, unter Einbindung von Swispower und Energieversorgern, welche die Heatbox vertreiben.
- Standardmäßig vermarkten auch die Energieversorger die Heatbox im direkten Kundenkontakt vor Ort, z.B. über die eigenen Energieberater. Zu Beginn der Produkteinführung erfolgt zumeist eine Bewerbung der Heatbox über Inserate und Anzeigenschaltungen. Da das Vermarktungsbudget aber in der Regel begrenzt ist, wird die Heatbox nach Produkteinführung häufig über standardisierte Kundenkontakte, wie z.B. Rechnungen, oder sonstige anfallende Kundenkontakte, z.B. bei Sanierungsprojekten, vermarktet.
- Daneben wird die Heatbox auch durch Mund-zu-Mund-Werbung auf Endkundenebene beworben.

4.3.4 Inhome

Die Vermarktung des Mini-Contracting-Angebots erfolgt bei Inhome im Wesentlichen über:

- Radiowerbung während Übertragungen von Fußballspielen von Werder Bremen im regionalen Rundfunkprogramm,
- Anzeigen in Printmedien,
- „Kunden werben Kunden“-Aktionen mit Geldprämien.

Auch bei Inhome erfolgt u.E. keine spezielle Ansprache verschiedener Zielgruppen und kein spezieller Zuschnitt des Mini-Contracting-Angebots auf die Zielgruppe 65plus.

4.4 Ergebnisse von Befragungen von SHK-Handwerksbetrieben und Mini-Contracting-Kunden

In den Jahren 2010 und 2011 wurden im Rahmen dieses Forschungsprojekts in Zusammenarbeit mit dem größten Anbieter von Mini-Contracting, der EWE ENERGIE AG, Befragungen sowohl von Handwerksbetrieben aus dem Bereich Sanitär-Heizung-Klima als auch von Mini-Contracting-Kunden durchgeführt. Die Ziele bestanden dabei darin, aus erster Hand Informationen zu Stärken und Schwächen bisheriger Mini-Contracting-Dienstleistungen zu erhalten, um darauf aufbauend Vorschläge zur Weiterentwicklung von Mini-Contracting machen zu können.

4.4.1 Ergebnisse der Befragung von SHK-Handwerksbetrieben

Ende 2010 wurden zwei Gruppen von Handwerksbetrieben befragt. Beiden Gruppen gemeinsam ist, dass sie bereits Erfahrungen als partizipierende Handwerksbetriebe mit dem Mini-Contracting-Angebot „Wärme plus“ des Energieversorgers EWE ENERGIE AG haben¹⁷, jedoch in unterschiedlicher Intensität:

- Hier als „aktive“ bezeichnete Betriebe waren im Jahr 2009 am Zustandekommen von mehr als drei „Wärme plus“-Verträgen beteiligt,
- Hier als „passive“ bezeichnete Betriebe waren 2009 am Zustandekommen von maximal drei „Wärme plus“-Verträge beteiligt.

Die Unterscheidung diente dazu herauszufinden, welche Unterschiede es zwischen beiden Gruppen gibt.

Beide Gruppen wurden mit einem zum Teil unterschiedlichen standardisierten Fragebogen schriftlich befragt. Aus der Gruppe der aktiven Betriebe (rund 80 Betriebe) gab es 41 Rückmeldungen, aus der Gruppe der passiven Betriebe (rund 800 Betriebe) gab es 178 Rückmeldungen. Die unten angegebenen Prozentzahlen beziehen sich auf diese Zahlen, wenn nichts anderes genannt wird.

Befragungsergebnisse bezüglich aktiver Handwerksbetriebe (41 Rückantworten)

- Knapp zwei Drittel der Rückantworter gaben an, durch den Mit-Vertrieb der Mini-Contracting-Dienstleistung „Wärme plus“ der EWE ENERGIE AG im Jahr 2010 neue Kunden gewonnen zu haben, die sie ohne „Wärme plus“ nicht bekommen hätten (vgl. Abbildung 3).
- Von den Rückantwortern, die eine Antwort zur Zahl derjenigen Kunden machten, die sie im Jahr 2010 durch „Wärme plus“ neu gewonnen haben und ohne „Wär-

¹⁷ Zu Einzelheiten der „Wärme plus“- Dienstleistung siehe das Kapitel 4.2.1.

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

me plus“ nicht bekommen hätten, nannten 55 %, dass sie im Jahr 2010 mehr als sechs neue Kunden gewonnen hätten; 45 % einen bis fünf neue Kunden (vgl. Abbildung 4).

- Von den Rückantwortern gaben 59 % an, dass in vielen Fällen „*Wärme plus*“ den Kunden den entscheidenden Impuls gegeben habe, eine neue Heizung einzubauen,

Die Rückantworter haben vier besonders häufig genannte Erwartungen an „*Wärme plus*“ (vgl. Abbildung 5), nämlich die Erwartungen, dass

1. sie durch den Wartungsvertrag regelmäßig Kontakt zum Kunden haben und dadurch eine bessere Kundenbindung erreichen (ca. 63 % der Rückantworter);
 2. das wirtschaftliche Risiko (Inkassorisiko) bei dem eigentlichen Anbieter, der EWE ENERGIE AG, liegt (61 %);
 3. sich ein neues Geschäftsfeld ergibt, das zusätzlich Kunden bringt (59 %);
 4. „*Wärme plus*“ die Kunden unterstützt, das Angebot des Handwerksbetriebs bezüglich einer Heizungsmodernisierung anzunehmen (59 %).
- 83 % der Rückantworter gaben an, dass sich ihre Erwartungen an „*Wärme plus*“ erfüllt haben.
 - 44 % der Rückantworter gaben an, dass ein „*Wärme plus*“ Angebot an die Kunden in mehr als 80 % der Fälle erfolgreich ist, die Heizungsanlage also modernisiert wurde. Bei den Angeboten ohne „*Wärme plus*“ wurden so hohe Erfolgsquoten deutlich weniger häufig angegeben (27 % der Rückantworter).
 - Wichtig für die aktiven Handwerker sind ferner: Die Erklärbarkeit der Verträge mit den Kunden (auch aktive Handwerker haben damit durchaus Schwierigkeiten: Mittelwert auf einer 6er-Schulnotenskala = 2,78), die persönliche Betreuung durch den Vertrieb, eine schnelle Bearbeitung der Mini-Contracting-Anträge, eine schnelle Abnahme der Anlage durch den Mini-Contracting-Anbieter und eine rasche Bezahlung der Rechnungen (jeweils durch den Mini-Contracting-Anbieter).
 - Nach den Erfahrungen der aktiven Handwerker gibt es vor allem vier Hemmnisse auf Seiten der Kunden, ein Mini-Contracting-Angebot anzunehmen:

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Hemmnis 1: Der hohe Restwert der Anlage nach Ablauf der Vertragslaufzeit.¹⁸ Fast 70 % der aktiven Handwerker sehen hier ein Problem der Kunden.

Hemmnis 2: Die Vertragsdauer von 10 Jahren, ohne Ausstiegsmöglichkeit für den Kunden (außer Sonderfälle wie Hausverkauf, Tod, ...). Etwa 50 % der aktiven Handwerker gaben an, dass Kunden hierin ein Problem sehen.

Hemmnis 3: Die Frage der freien Wahl des Erdgasanbieters: Ca. 45 % der aktiven Handwerker meinen, dass es ein Hemmnis für ihre Kunden darstelle, dass sie den Gasanbieter bei einem „Wärme plus“-Vertrag nicht frei wählen können.

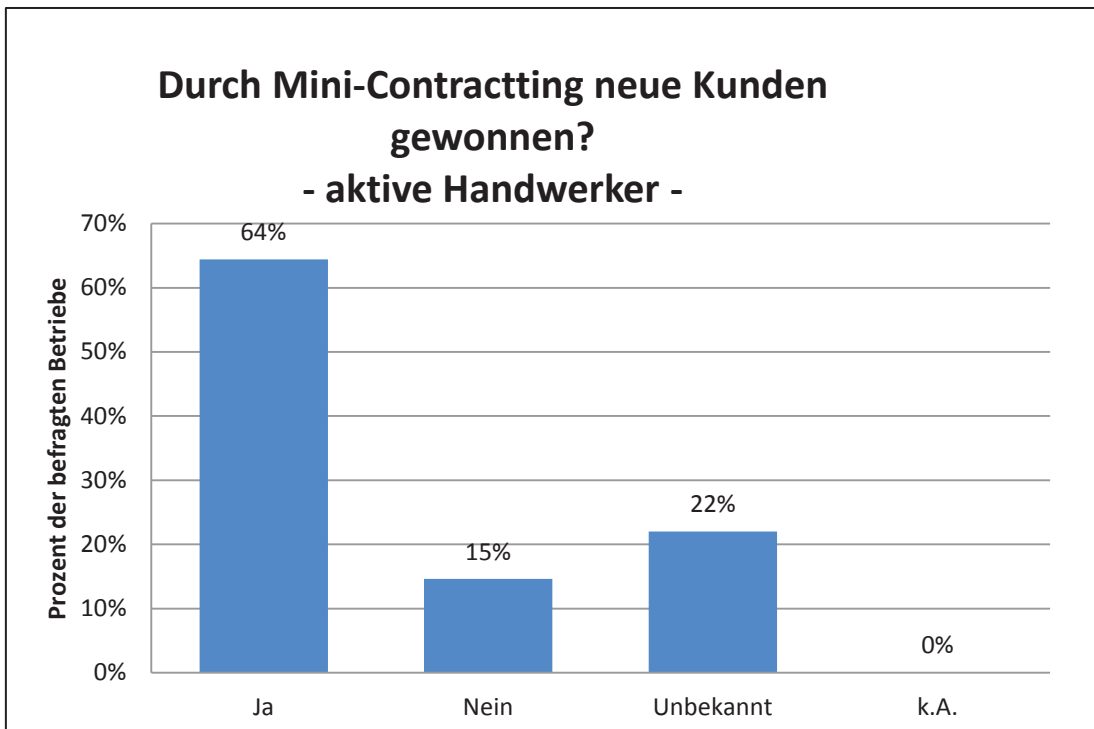
Hemmnis 4: Die Gesamtkosten, die sich bei voreiliger, aber für die Kunden typische Betrachtung ergeben.¹⁹

- 55 % der aktiven Handwerker gaben an, dass die fehlende BAFA-Förderung den Einsatz von Solarthermie zusammen mit „Wärme plus“ erschwere.
- Zur Weiterentwicklung: 54 % der aktiven Handwerker sind der Auffassung, dass ein garantiertes Einsparversprechen (z.B. Einsparung „mindestens 150 € im ersten Jahr“) die Kunden motiviere würde, eher eine neue Heizungsanlage einbauen zu lassen.
- Bezüglich der Zahl der Mitarbeiter (einschließlich Geschäftsführung) und der Zahl der jährlich installierten Heizungsanlagen handelt es sich bei den aktiven Handwerkern häufiger um Betriebe mit einer höheren Mitarbeiterzahl und einer größeren Zahl von in 2010 in Einfamilienhäusern installierten Anlagen: 63 % haben mehr als 7 Mitarbeiter bzw. 29 % sogar mehr als 15 Mitarbeiter; 22 % haben 2010 mehr als 50 Heizungsanlagen in EFH installiert. Beim Alter des Firmeninhabers, der Innungsmitgliedschaft, der Zahl ausgebildeter Gebäudeenergieberater im Handwerk und dem Jahr der Betriebsübernahme durch die jetzige Geschäftsführung gibt es nur geringe Unterschiede zu den „passiven“ Handwerksbetrieben.
- Aktive Handwerker installierten überwiegend mehr als 10 Anlagen im Rahmen von „Wärme plus“: 56 % mehr als 10 Anlagen, 44 % unter 10 Anlagen. 2 Betriebe gaben an, dass es bereits mehr als 30 Anlagen seien.

¹⁸ Bei „Wärme plus“ beträgt die Vertragslaufzeit 10 Jahre, die Abschreibung ist jedoch auf 15 Jahre kalkuliert, so dass sich nach 10 Jahren ein Restwert von ca. 1/3 ergibt.

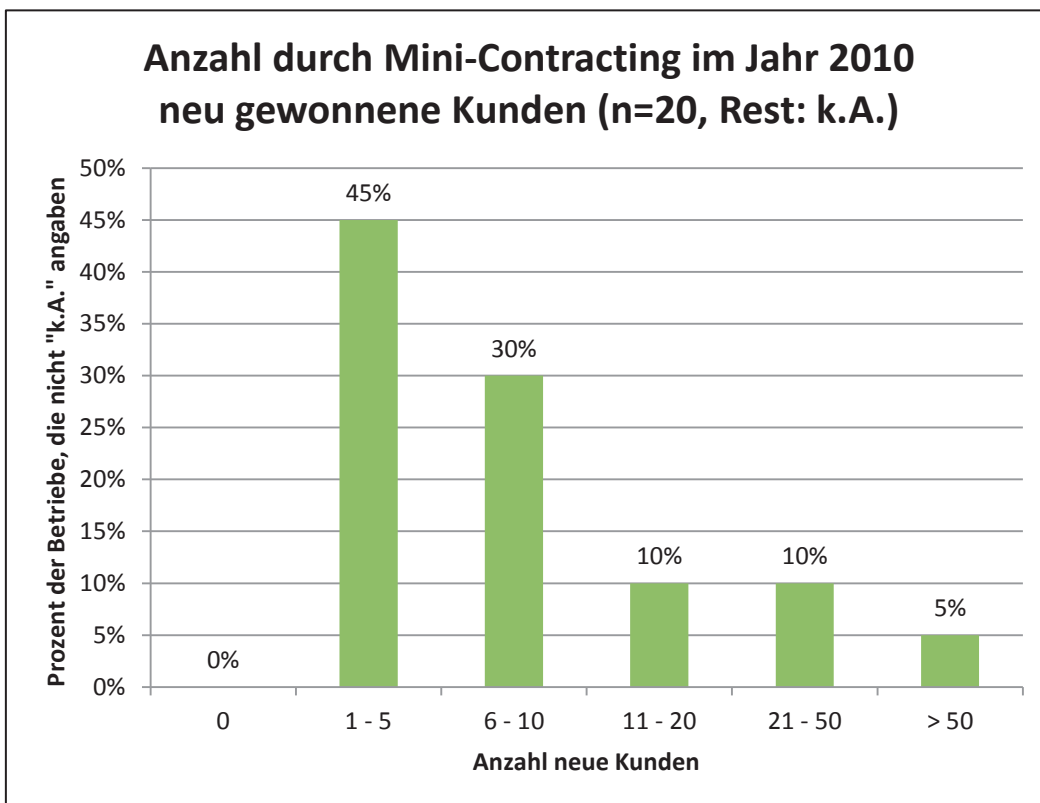
¹⁹ Die Kunden würden den Angebotsbetrag (z.B. 5.000 €) mit dem Betrag vergleichen, der sich bei „Wärme plus“ nach 10 Jahren ergäbe (hier: $5.000 \cdot 13,65$ €/Monat pro tausend € Investitionsbetrag, also 68,25 €/Monat; im Jahr 819 €, nach 10 Jahren 8.190 € bei einem nach 10 Jahren noch auszugleichenden Restwert von 1/3 des Investitionsbetrags. Die Kunden würden nicht ohne weiteres berücksichtigen, dass hierin Zinsen, Inflationsverluste und Service (24-h-Notdienst, Wartung, Reparaturen) inkludiert sind.

Abbildung 3 Aktive Handwerker: Gewinnung neuer Kunden



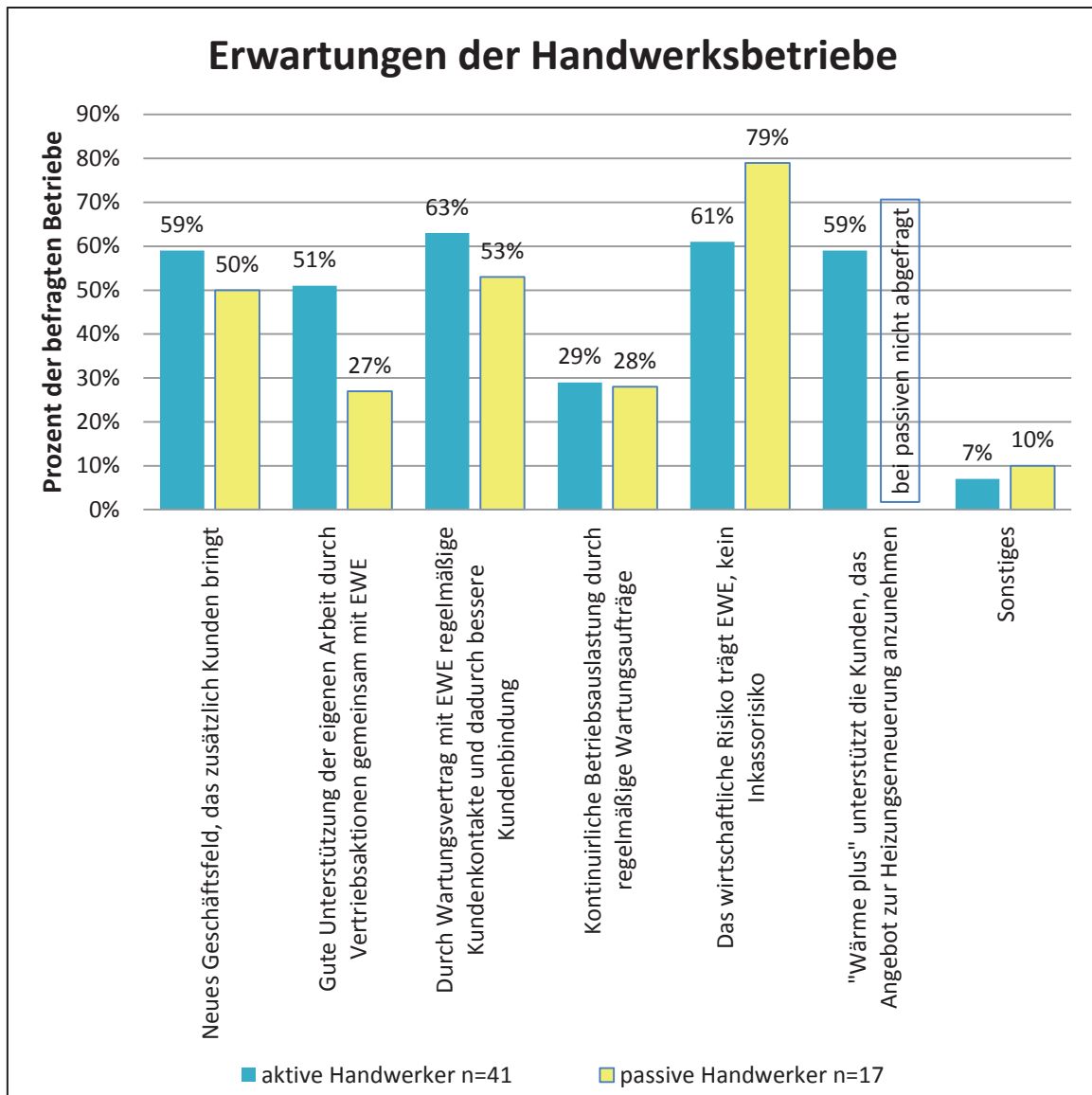
Quelle: eigene Befragung

Abbildung 4 Aktive Handwerker: Neu gewonnene Kunden



Quelle: eigene Befragung

Abbildung 5 Aktive und passive Handwerker: Erwartungen an Mini-Contracting



Quelle: eigene Befragung

Befragungsergebnisse bezüglich passiver Handwerksbetriebe (178 Rückantworten)

Als Gründe für die geringe Nutzung von „Wärme plus“ wird am häufigsten genannt, dass ihre Kunden kein Interesse hätten (35 % der Rückantworter aus dem Kreis der passiven Handwerker gaben dies an). Die Abbildung 6 zeigt weitere Angaben.

Abbildung 6 Passive Handwerker: Gründe für die geringe Nutzung von Mini-Contracting



Quelle: eigene Befragung

- Für „sonstige Gründe“ für die geringe Nutzung von „Wärme plus“ machte ca. 1/3 der Befragten ergänzende Textangaben. Diese geben naturgemäß Einzelmeinungen wieder, die weder verallgemeinerbar sind noch der Wahrheit entsprechen müssen. Als sonstige Gründe für die geringe Nutzung wurden z.B. genannt: Eigene Unkenntnis des Betriebs zum Produkt „Wärme plus“; Kurzfristiger Austausch der Heizungsanlage ohne zeitlichen Vorlauf; „Wärme plus“ sei für den Kunden zu teuer (Kunde entscheidet sich für Finanzierung über eigenes Geld oder durch Bank); der Kunde frage die Dienstleistung nicht nach; der Kunde möchte sich nicht 10 Jahre binden; die Notwendigkeit der eigenen Reaktionszeit innerhalb von 24 Stunden sei für Kleinbetriebe nicht machbar.
- Als Nachteile für den eigenen Betrieb wurden z.B. genannt: Als zu gering empfundene Wartungspauschalen²⁰, Bürokratie bei Servicearbeiten und wiederum: 24-h-Notdienstbereitschaft sei für kleine Betriebe nicht machbar.

²⁰ Hier sei der Hinweis gestattet, dass vermutlich nahezu jede Wartungspauschale als „zu niedrig“ eingestuft werden wird.

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

- Als Nachteile für die Kunden sehen die passiven Handwerker: die Bindung der Kunden bezüglich des Erdgasbezugs an den Mini-Contracting-Anbieter; der Preis bzw. die Kosten über 10 Jahre; der als hoch empfundene Restwert nach 10 Jahren; ein fehlender Preisvorteil beim Gasbezug trotz 10-jähriger Bindung.
- 63 % der passiven Handwerksbetriebe beurteilen ihre bisherigen Erfahrungen bezüglich „Wärme plus“ mit den Schulnoten 1 und 2 (Durchschnitt insgesamt: 2,3).
- Rund die Hälfte der passiven Handwerker machten Angaben zu der Frage, was passieren müsste, damit sie ihren Kunden verstärkt „Wärme plus“ anbieten würden. Diese sind sehr differenziert. Häufiger genannt wird
 1. eine Verbesserung der Transparenz für den Kunden, wie sich die berechneten Kosten zusammensetzen (z.B. angesetzter Zins);
 2. geringere Kosten für den Kunden;
 3. eine Erhöhung der Wartungspauschalen²¹;
 4. Änderungen bezüglich Notdiensten (z.B. Reduzierung auf 6–22 Uhr; Möglichkeit der Ablehnung der 24-h-Notdienstbereitschaft und Möglichkeit der Ablehnung von Wartungsaufträgen für bestimmte Kunden, z.B. solche, die z.B. zu weit entfernt sind);
 5. Anreize, z.B. Abschlussprovisionen;
 6. keine Bindung des Kunden an Gaslieferanten über 10 Jahre;
 7. Änderungen bezüglich Restwert und Vertragslaufzeit.

Es ist auffällig, dass kein einziges Mal notwendigen oder sinnvollen Erweiterungen der „Wärme plus“-Dienstleistung z.B. um Smart Home-Dienstleistungen gesprochen wurde.

- Des Weiteren werden von den Rückantwortern aus dem Kreis der „passiven“ Betriebe Vorschläge gemacht, was der Mini-Contracting-Anbieter verbessern sollte. Darunter z.B.:
 1. Den Kunden sollten die Vorteile von „Wärme plus“ auch mit Zahlen belegt werden;
 2. der monatliche Zahlbetrag sollte degressiv gestaffelt werden: Bei höheren Investitionssummen rückläufige geringere monatliche Kosten;

²¹ Siehe vorangegangene Fußnote zu Wartungspauschalen.

3. Erhöhung der Wartungsbeträge;
4. mehr Werbung.

4.4.2 Ergebnisse der Befragung von Kunden

Im Rahmen dieses Forschungsprojektes hat EWE ENERGIE AG das Marktforschungsunternehmen Konkret Marktforschung GmbH mit der Durchführung einer Marktforschungsstudie beauftragt. Dabei standen zwei Zielgruppen im Zentrum des Interesses:

- Wärme plus Kunden
- Nicht-Kunden; darunter:
 - Sanierer: Personen, die ihre Heizung in den letzten 36 Monaten saniert haben;
 - Planer: Personen, die planen, ihre Heizung in den nächsten 36 Monaten zu sanieren.

Dabei wurden vor allem drei Aspekte untersucht:

- Akzeptanz und Attraktivität des Contracting-Modells sowie des Wärme plus Produkts von EWE;
- Entscheidungsfindung: Informationsverhalten bei Heizungssanierung sowie bei Bezug des Wärme plus Produkts;
- Sanierungshintergrund: Sanierungsdetails und Sanierungsmotivation.

Die Befragung wurde im Juli 2011 durchgeführt. Insgesamt wurden etwa 700 Personen befragt. Antworten liegen für 302 Kunden und 206 Nicht-Kunden, davon 100 Planer und 106 Sanierer vor. Die Befragungsergebnisse wurden bei Wärme plus Kunden mit Hilfe von telefonischen Interviews und bei Nicht-Kunden mit Hilfe von Face-to-Face Interviews ermittelt. Die Befragung basierte auf einem standardisierten Fragebogen, der für beide Zielgruppen großteilig vergleichbar war. Nicht-Kunden durchliefern zusätzlich einen Interviewteil.

Nachfolgend werden die zentralen Ergebnisse der Marktforschungsstudie differenziert, nach Wärme plus Kunden und Nicht-Kunden dargestellt.

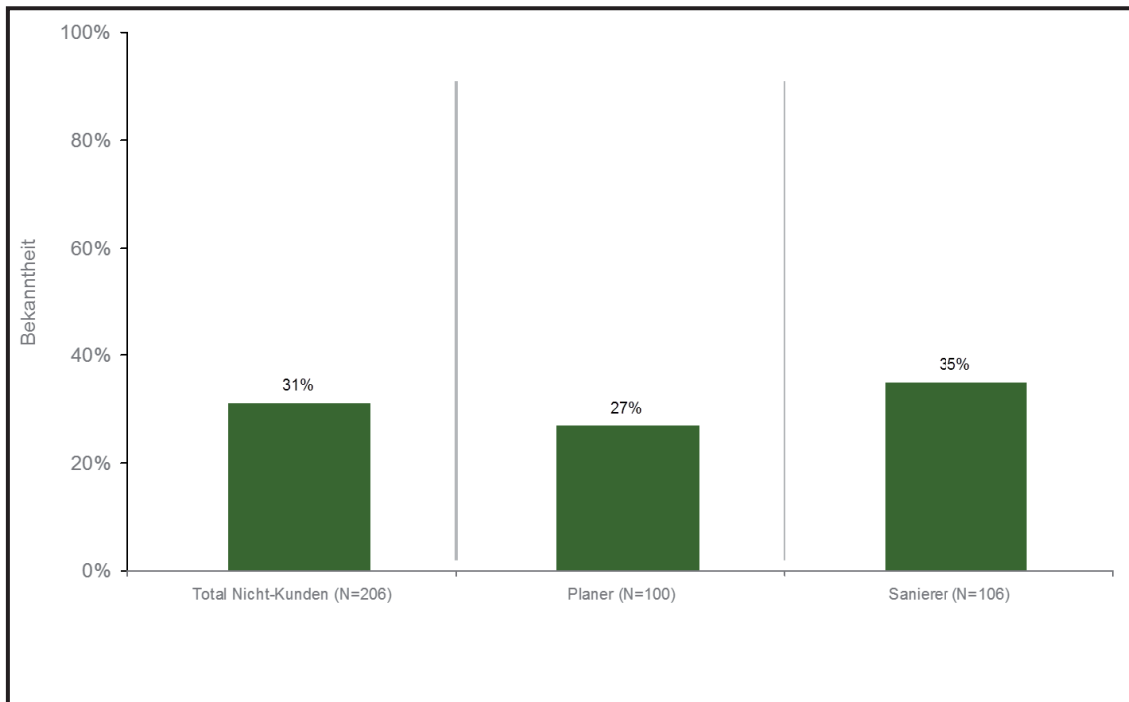
Akzeptanz und Attraktivität: Contracting und Wärme plus

Nicht-Kunden: Die Befragung verdeutlicht, dass Contracting als Alternative für die Heizungssanierung im privaten Bereich relativ wenig bekannt ist. Von den befragten Nicht-Kunden hat nur knapp ein Drittel (31 %) bislang von der Möglichkeit des Contractings gehört (vgl. nachstehende Abbildung). Dies gilt auch für das Wärme plus

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Angebot von EWE. Nur ein Viertel der befragten Nicht-Kunden (25 %) ist das EWE Contracting-Angebot bekannt.

Abbildung 7 Contracting: Bekanntheit



Quelle: [Konkret 2011]

Generell wird ein Contracting-Angebot von den befragten Nicht-Kunden als eher positiv wahrgenommen. Mehr als zwei Drittel der Befragten (69%) vergaben auf einer Schulnotenskala die Noten 1 bis 3 und beurteilten ein Contracting-Angebot damit als grundlegend attraktiv; der Mittelwert aller Befragten liegt jedoch nur bei 2,9 und bringt damit im Durchschnitt aller Befragten eine eher mittelmäßige Attraktivität zum Ausdruck.

Für die Nutzung von Contracting-Modellen spricht aus Sicht der befragten Nicht-Kunden insbesondere, 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. Speziell gefragt nach den Gründen für eine Nutzung des EWE-Angebots Wärme plus, äußern die befragten Nicht-Kunden ergänzend noch folgende Punkte als positiv: „Wegfallen von Anschaffungsinvestitionen“, „Absicherung des Funktionierens der Heizungsanlage“ sowie die „freie Wählbarkeit der Heizungsanlage“.

Gegen Contracting-Modelle geben die befragten Nicht-Kunden insbesondere die „lange Vertragslaufzeit“ an, die zu einer „hohen Bindung“ (30 %) und damit auch zu einer „hohen Abhängigkeit von dem Contractor“ (26 %) führt. Daneben sehen die Nicht-

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Kunden „hohe Kosten“ (19 %), den „Fremdbesitz der eigenen Heizanlage“ (10 %) sowie „undurchsichtige Verträge“ (7 %) als Nachteile. In Bezug auf die Nutzung des EWE-Angebots beurteilen es die befragten Nicht-Kunden zudem als negativ, dass Ihnen bei Nutzung von Wärme plus die Möglichkeit fehlt, staatliche Förderung bzw. Steuernachlässe in Anspruch zu nehmen.

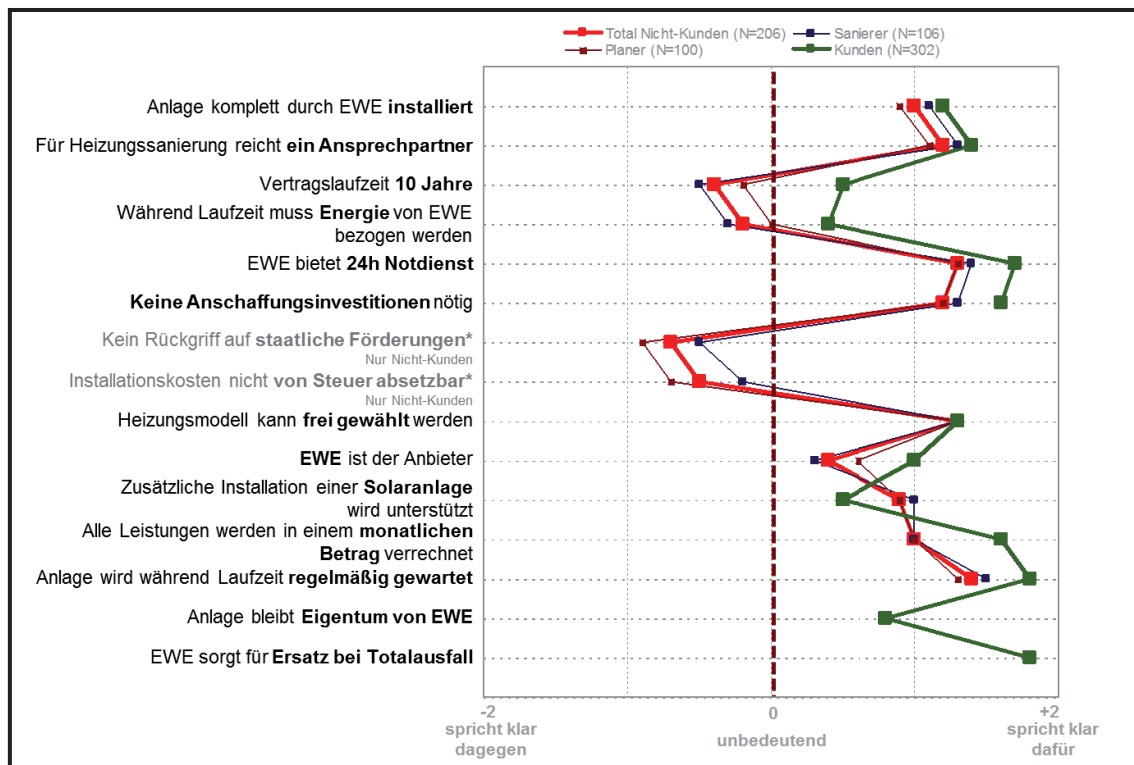
EWE-Kunden: Die befragten EWE-Kunden sind insgesamt sehr zufrieden mit ihrem Contracting-Modell Wärme plus sowie mit einzelnen Leistungsbestandteilen. In Bezug auf die Gesamtzufriedenheit vergeben 54 % der Befragten auf einer Schulnotenskala die Note 1 und weitere 35 % die Note 2. Der Mittelwert aller Befragten EWE-Kunden liegt bei 1,6. Auch in Bezug auf die Angebotsbestandteile „Abwicklung des Heizungseinbaus“, „Wartungsdienst“, „Service im Störfall“ und „Energieersparnis“ sind die EWE-Kunden weitestgehend sehr zufrieden. Gut drei Viertel der Befragten (77 %) geben an, dass ihr Energieverbrauch nach dem Einbau der neuen Heizungsanlage gesunken ist.

Entsprechend der hohen Gesamt- und Einzelzufriedenheit sehen zwei Drittel der Befragten (62 %) keine konkreten Verbesserungsmöglichkeiten in Bezug auf ihr Contracting-Modell. 10 % der Befragten halten das Modell für „zu teuer“; jeweils 6 % der Befragten wünschen sich „besseren Service und kürzere Vertragslaufzeiten“.

Als zentrale Nutzungsgründe von Wärme plus beurteilen die EWE-Kunden weitestgehend die gleichen Aspekte als besonders positiv, wie die befragten Nicht-Kunden. Des Weiteren sprechen aus Sicht der EWE-Kunden auch folgende Gründe für die Inanspruchnahme von Wärmeplus: das „Vorhandensein eines zentralen Ansprechpartners“, der bereitgestellte „24h Notdienst“, der „Anlagenersatz bei Totalausfall“, die „Leistungsverrechnung“ in einem monatlichen Beitrag sowie das „Unterstützen einer zusätzlichen Installation einer Solaranlage“.

Die nachstehende Abbildung gibt einen abschließenden Überblick darüber, wie EWE-Kunden und Nicht-Kunden verschiedene Aspekte des Wärme plus Angebots im Hinblick auf dessen eigene Nutzung beurteilen.

Abbildung 8 Wärme plus: Nutzungsgründe



Quelle: [Konkret 2011]

Entscheidungsfindung: Informationsverhalten Heizungssanierung und Wärme plus

Sowohl Wärme plus Kunden als auch Nicht-Kunden sind im Hinblick auf ihre Sanierungsentscheidung sehr involviert und informieren sich ausführlich über mögliche Entscheidungsalternativen. Die Befragung verdeutlicht, dass sich aus der Gruppe der EWE-Kunden im Vorfeld ihrer Heizungssanierung 72 % der Befragten umfangreich bis sehr umfangreich informiert haben. Eine ähnliche Quote (69 %) weisen die Nicht-Kunden auf.

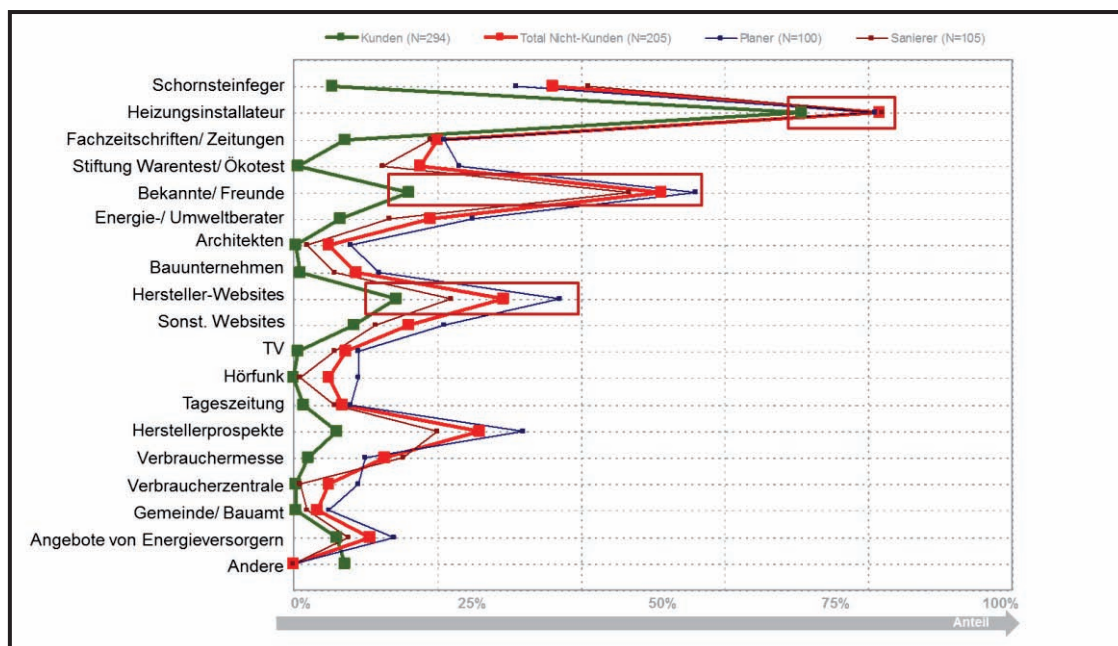
Um sich über die in Frage kommenden Heizungssanierungsmöglichkeiten zu informieren, werden von allen Befragten Heizungsinstallateure als besonders wichtige und hilfreiche Informationsquelle eingeschätzt. Für die Befragten Kunden spielten Heizungsinstallateure zudem eine entscheidende Rolle, um sich über das Wärme plus Angebot von EWE zu informieren. Anhand der Befragungsergebnisse wird ersichtlich, dass häufig der erste Kontakt mit Contracting-Produkten über den Installateur entsteht. Gleichzeitig liefern Installateure aber auch weiterführende Produktinformationen, die für die Entscheidungsfindung eine zentrale Rolle spielen. Heizungsinstallateure stellen somit für den tatsächlichen Absatz von Contracting-Produkten gemäß den Befragungsergebnissen wichtige Vertriebskanäle dar und sollten in die Vermarktung von Sanierungsangeboten einbezogen werden.

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Weitere wichtige Informationsquellen stellen für EWE-Kunden wie Nicht-Kunden die Internetseiten der Anlagenhersteller sowie das Wissen von Bekannten oder Freunden dar. Freunde und Bekannte sorgen einerseits für Aufmerksamkeit und werden zudem als Informationslieferanten für Contracting-Produkte genutzt. Dabei werden Freunde und Bekannte von Wärme plus Kunden als deutlich hilfreicher eingeschätzt als von Nicht-Kunden. Für die Vermarktung von Contracting-Produkten sollte daher die Weiterempfehlungsbereitschaft aktueller Kunden für die Neukundenakquirierung berücksichtigt werden. Eine hohe Weiterempfehlungsbereitschaft kann für positive Mund-zu-Mund-Propaganda sorgen. Es erscheint daher sinnvoll diese durch weiteres Absichern der Kundenzufriedenheit zu fördern und durch Aktionen bspw. in Form von Kunden werben Kunden zu stützen.

Für Nicht-Kunden stellen neben den bereits aufgeführten Informationsmedien auch Schornsteinfeger, Energie- und Umweltberater, Herstellerprospekte, Verbrauchermessen, Stiftung Warentest/Ökotest sowie Fachzeitschriften und Zeitungen wichtige und hilfreiche Informationsquelle dar. Wärme plus Kunden geben dahingegen an, dass sie Verbraucherzentralen, Gemeinden/Bauämter sowie Energie- und Umweltberater als besonders hilfreiche Informationsquellen in Bezug auf die eigene Entscheidungsfindung wahrgenommen haben (vgl. nachstehende Abbildung). Daneben beurteilen die Befragten Wärme plus Kunden auch von EWE direkt gebotene Informationsquellen, wie bspw. Website, Prospekte oder das EWE Kundencenter, als wichtige Informationsmedien zur Erstinformation oder zum Zweck der weiterführenden Information.

Abbildung 9 Entscheidungsfindung: Genutzte Informationsmedien

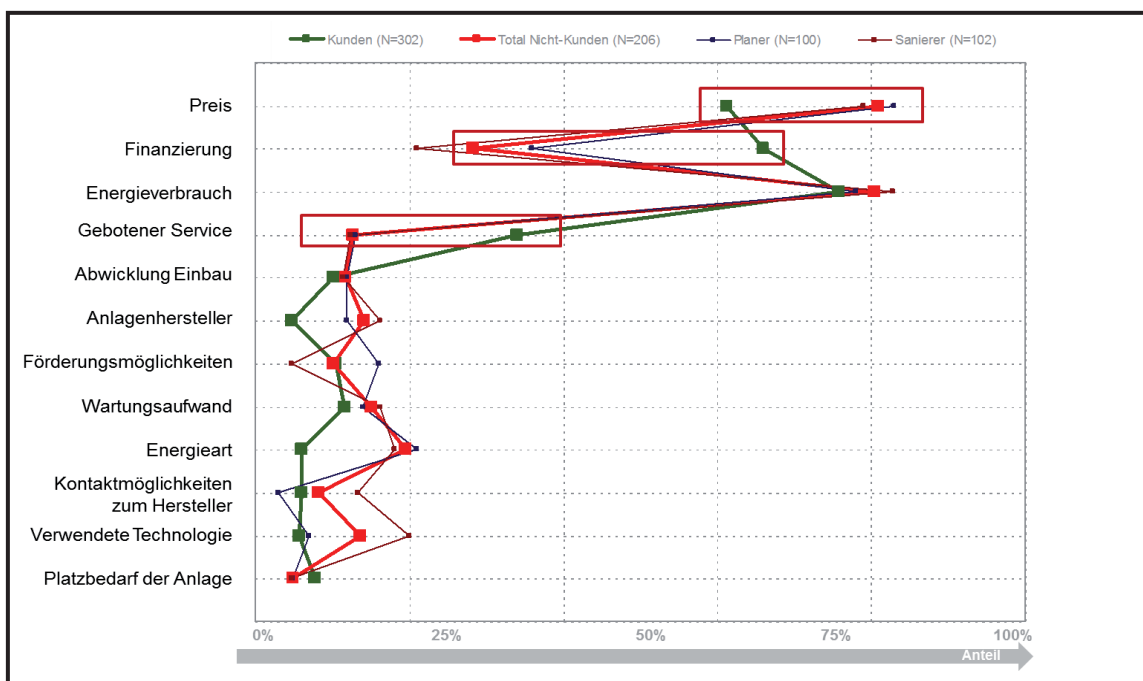


Quelle: [Konkret 2011]

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Für die Entscheidungsfindung sind für Kunden wie Nicht-Kunden Angaben zum Energieverbrauch von besonderer Bedeutung. Des Weiteren stellen für die Befragten im Hinblick auf die Entscheidungsfindung Preis und Finanzierung weitere zentrale Aspekte dar. Während der Preis für Nicht-Kunden eine ebenso wichtige Rolle spielt wie die Entwicklung des Energieverbrauchs, haben für Kunden Finanzierungsmöglichkeiten eine wesentliche höhere Relevanz als der Preis. Daneben stellt für die befragten Kunden auch der gebotene Service einen wichtigen Aspekt bei der Entscheidungsfindung dar, wie nachstehende Abbildung verdeutlicht.

Abbildung 10 Entscheidungsfindung: Relevante Informationen



Quelle: [Konkret 2011]

Sanierungshintergrund: Sanierungsdetails und Sanierungsmotivation

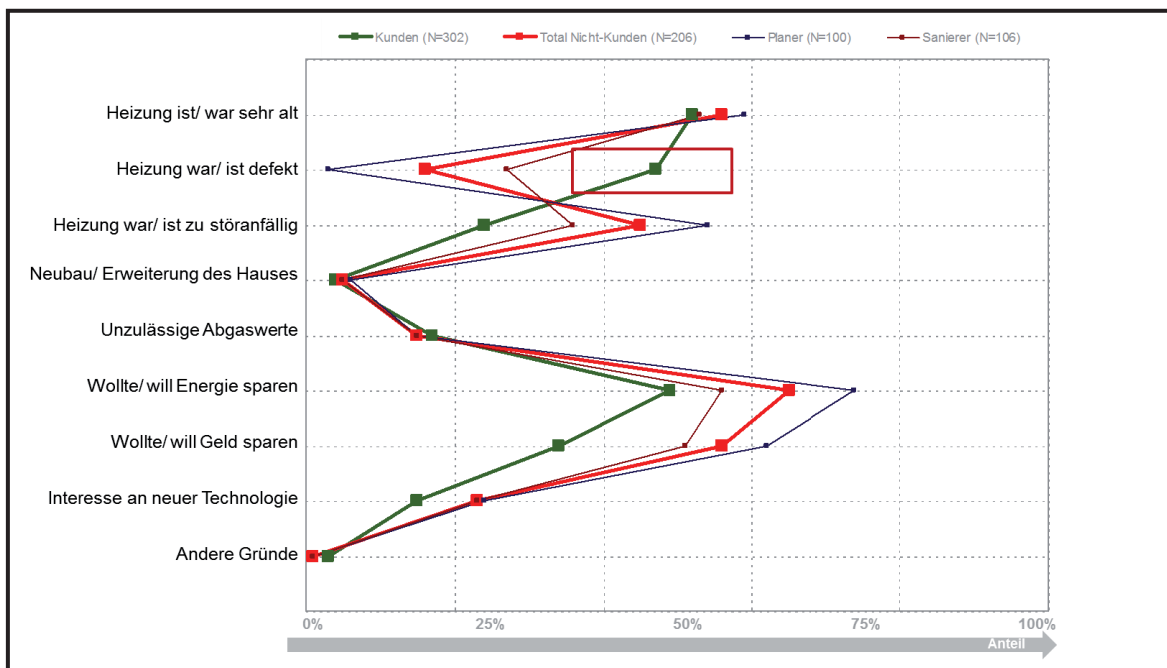
Die im Rahmen der Marktforschungsstudie erfragten Sanierungsdetails zeigen, dass die Gasheizung sowohl bei den durchgeführten als auch bei den geplanten Heizungsanierungen der Befragten eine zentrale Rolle spielt: Es werden überwiegend Gasheizungen entfernt und durch neue Gasheizungen ersetzt. Die Heizungssanierung erfolgt bei zwei Drittel der befragten Kunden (66 %) und drei Viertel der befragten Nichtkunden (77 %) erst nach mehr als 15 Jahren Lebensdauer der alten Anlage. Bei 25% der Kunden bzw. 20% der Nicht-Kunden war/ ist die Anlage sogar älter als 25 Jahre. Ersetzt werden in der Regel die hauptsächlich genutzten Heizungen. Im Großteil der Fälle (73 % der Kunden, 82 % der Nicht-Kunden) wird die Heizungssanierung nicht zusammen mit anderen Sanierungsmaßnahmen durchgeführt (bzw. geplant).

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Die angefallenen bzw. geplanten Anschaffungs- und Installationskosten für die Heizungsanlage liegen bei gut drei Viertel der Befragten Nicht-Kunden (76 %) unter 10.000 €. Im Hinblick auf die Finanzierung der Heizungsanlage verdeutlicht die Befragung, dass die Nicht-Kunden, die bereits eine Sanierung durchgeführt haben, nur sehr selten tatsächlich Fördermaßnahmen in Anspruch genommen haben (8 % der Sanierer). Zudem hat die Mehrheit der Sanierer (63 %) die durchgeführte Sanierung auch nicht von der Steuer abgesetzt.

Die Abfrage der Sanierungsmotivation bei Kunden und Nicht-Kunden verdeutlicht, dass die Gründe für die erfolgte/geplante Heizungssanierung teils im Alter oder einer eingeschränkten Funktionsfähigkeit der Anlage liegen und teils durch den Wunsch begründet sind, Geld oder Energie zu sparen (vgl. nachstehende Abbildung). Hinsichtlich ihrer Sanierungseinstellung zeigt der Vergleich der Befragungsgruppen, dass Wärme plus Kunden flexible Finanzierungsmöglichkeiten wesentlich wichtiger sind als Nicht-Kunden. Da 40% der Kunden (im Gegensatz zu ca. 20 % der Nicht-Kunden) als Sanierungsgrund eine defekte Heizung angaben, liegt der Schluss nahe, dass bei Wärme plus Kunden vielfach ein „kurzfristiger Bedarf“ bzw. ein „notwendiges Interesse“ an Finanzierung vorlag und das Wärme plus Produkt u.U. auch eine Lösung für akute Probleme mit der Heizung geboten hat.

Abbildung 11 Sanierungsgründe



Quelle: [Konkret 2011]

Eine detaillierte Auswertung der Befragungsergebnisse hinsichtlich der grundsätzlichen

Analyse bestehender Contracting-Angebote für Einfamilienhäuser („Mini-Contracting“)

Einstellungen bzw. Erwartungen der Befragten zur Heizungssanierung ermöglichte zudem eine Segmentierung der Befragten in vier unterschiedliche Typen von Heizungssanierern. Gleichmaßen verfolgen alle Typen das Ziel, zu sparen aber gleichzeitig über eine funktionierende Heizung zu verfügen. Gemeinsam ist allen Typen zudem der Wunsch nach einer freien Auswahl der Heizungsanlage, einer freien Wahl des Energieanbieters, einer freien Handwerkerwahl für die Installation sowie Contracting-Leistungen, die durch Qualitätssiegel zertifiziert sind. Darüber hinaus werden aber Einstellungsunterschiede deutlich, die eine unterschiedliche Ausgestaltung von Contracting-Angeboten notwendig erscheinen lassen. Die Tabelle 4 verdeutlicht die ermittelten Unterschiede zwischen den Typen und ideale Contracting-Angebote.

Tabelle 4 Sanierungstypen und ideale Contracting-Varianten

	Vor allem Sparen & Funktionieren (33% d. Befragten)	Selbst-finanzierer (17% d. Befragten)	Ausgeglichene Präferenzen (33% d. Befragten)	Zukunftsorientiert & bildungsoffen (17% d. Befragten)
Soziodemogr.	Jünger (Top Kat.: 18–35 Jahre) Mittleres Einkommen (Top Kat. 1.500–1.999 €)	Älter (Top Kat.: 50–70 Jahre) Höheres Einkommen (Top Kat. 2.000–2.499 €)	Mittel (Top Kat.: 36–49 Jahre) Mittleres Einkommen (Top Kat. 1.500–1.999 €)	Mittel (Top Kat.: 36–49 Jahre) Höheres Einkommen (Top Kat. 2.000–2.499 €)
Sanierungseinstellung	Kein besonderes Interesse an moderner Technologie oder erneuerbarer Energie	Will vermeiden sich langfristig zu binden z.B. aufgrund von Finanzierungsmodellen	Neben sparen und einer funktionierenden Heizung sind andere Aspekte ähnlich wichtig (z.B. Technologie, Aufwand der Sanierung)	Legt Wert auf moderne Technologie (und erneuerbare Energie). Auch langfristige Bindungen an Anbieter kommen infrage
Wärme plus	Gilt eher als attraktiv 73 % Wärme plus Kunden	Gilt eher als wenig attraktiv 29 % Wärme plus Kunden	Gilt eher als attraktiv 53 % Wärme plus Kunden	Gilt eher als attraktiv 77 % Wärme plus Kunden
Ideales Contracting-Angebot	Komfort-Service inkl. aller Reparaturen, Ersatzteile und evtl. Ersatzgerät bei Totalausfall 5 Jahre Vertragslaufzeit	Exklusiv-Service inkl. Energieanalyse und Erstellung eines Energieausweis 1 Jahr Vertragslaufzeit	Exklusiv-Service inkl. Energieanalyse und Erstellung eines Energieausweis 5 Jahre Vertragslaufzeit	Komfort-Service inkl. aller Reparaturen, Ersatzteile und evtl. Ersatzgerät bei Totalausfall 10 Jahre Vertragslaufzeit

Quelle: Bremer Energie Institut auf Basis [Konkret 2011]

5 Ideen zur Weiterentwicklung von Mini-Contracting-Dienstleistungen

Die Leitidee für die Weiterentwicklung von Mini-Contracting-Dienstleistungen besteht darin, dass Mini-Contracting-Dienstleistungen noch verbessert werden müssen, damit sie zur Erreichung der klima- und energiepolitischen Ziele Deutschlands einen größeren Beitrag zur Steigerung der Endenergieeffizienz und zum Einsatz regenerativer Energien im Bereich der Beheizung und Warmwasserbereitung von Gebäuden leisten können. Das Entwicklungspotenzial bezieht sich dabei sowohl auf die einzelnen Fälle (Kunden, Verträge, Anlagen) als auch auf das gesamte Volumen. Hierzu bedarf es einer größeren Verbreitung.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass in Zukunft durch Vorgaben der EU ein zunehmender Druck auf Energieanbieter zur Steigerung der Energieeffizienz bei ihren Kunden aufgebaut wird, der zu einer Zunahme von Energiedienstleistungen führen dürfte.

In den folgenden Kapiteln werden auf der Basis der Analyse vorhandener Dienstleistungen und technischer Entwicklungen Vorschläge zur Weiterentwicklung von Mini-Contracting-Dienstleistungen gemacht. Dabei wird insbesondere auf die folgenden Aspekte eingegangen:

- Steigerung der Energieeffizienz (Kap. 5.1)
- Verstärkte Einbeziehung regenerativer Energien (Kap. 5.2)
- Erhöhung der Kundenakzeptanz (Kap. 5.3)
- Zielgruppenspezifische Angebote (Kap. 5.4)
- Stärkere Standardisierung der Dienstleistung (Kap. 5.5)
- Verbesserte Einbeziehung des Handwerks (Kap. 5.6)
- Neue Technologien (Kap. 5.7)
- Ergänzung um weitere Dienstleistungsbausteine (Kap. 5.8)
- Förderung von Mini-Contracting (Kap. 5.9)
- Einflüsse der EnEV₂₀₀₉ und des EEWärmeG (Kap. 5.10).

5.1 Steigerung der Energieeffizienz

In der Literatur wird vielfach vermutet, dass durch die Nutzung von Contracting die Energieeffizienz steigt. Für diese Vermutung gibt es gute Gründe, allerdings muss zunächst definiert werden, was verglichen wird: Dass eine neue Heizanlage i.d.R.

effizienter ist als eine 20 Jahre alte, ist bekannt. Die Einsparung, die bei einer Heizungsmodernisierung erfolgt, kann man daher nicht unbedingt dem Contracting zu Gute schreiben.

Dennoch kann bei der Erneuerung ein Teil der Einsparung dem Contracting zugerechnet werden, und zwar für den Fall, dass die alte Anlage sonst noch einige Jahre weiter betrieben worden wäre. Auch dann, wenn der Hauseigentümer bei Modernisierungserfordernis nicht ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung hat, eine Bankfinanzierung nicht in Frage kommt (z.B. bei hochbetagten Hauseigentümern), kann Mini-Contracting beim Ersatz von Altgeräten behilflich sein. Diese Effekte werden hier als EINSPAREFFEKT: VORGEZOGENE MODERNISIERUNG zusammengefasst.

Auch wenn kein Einspareffekt durch eine vorgezogenen Modernisierung vorliegt, also eine ohnehin vorgesehene Erneuerung stattfindet, kann durch Contracting eine zusätzliche Energieeinsparung bzw. CO₂-Reduktion erreicht werden. Folgende Effekte können hervorgerufen werden:

- Durch die VERWENDUNG CO₂-ÄRMERER FOSSILER ENERGIETRÄGER (z.B. durch Substitution von Heizöl durch Erdgas, oder durch Einsatz von Nah- oder Fernwärme aus KWK kann die CO₂-Emission gesenkt werden.
- Durch die VERWENDUNG REGENERATIVER ENERGIETRÄGER (bzw. zumindest durch eine prinzipielle Ermöglichung durch vorbereitete Anlagen) kann die CO₂-Emission gesenkt werden. Gerade hinsichtlich dieser neuen Energien besteht bei älteren Menschen sowie bei bestimmten Lebensstiltypen eine erhebliche Zurückhaltung („ist mir zu unsicher“, „lohnt sich für mich nicht mehr“ etc.). Gerade bei der Sanierung von Heizungsanlagen ist es jedoch wichtig, dass diese zukunftsfähig sind. Eine heute zwar nicht gleich mit Sonnenkollektoren ergänzte neue Heizung, die aber prinzipiell vorbereitet ist, blockiert nicht 20 Jahre lang den Einsatz regenerativer Energien, wie es im Fall von Tod des Alt-Eigentümers und Vererbung / Verkauf des Hauses passieren würde.
- In den Mini-Contracting-Verträgen sind i.d.R. Wartungsarbeiten und Reparaturen inklusive. Deshalb ist davon auszugehen, dass die beteiligten Anbieter aus Eigeninteresse eher hochwertige und störungsarme Geräte namhafter Hersteller verwenden als dies bei Nicht-Contracting der Fall wäre. Dabei ist ferner zu erwarten, dass Heizkessel mit besserer Erzeuger-Aufwandszahl eingesetzt werden. In Verbindung mit sonstigen verbesserten Komponenten (Regelung, Pumpen) und Maßnahmen (Systemtemperaturen, Aufstellort, Raumluftunabhängigkeit etc.) führt diese zu einer besseren Anlagenaufwandszahl (BESSERE TECHNIK).

- Auch für den Bereich Warmwasser ist von hochwertigeren Anlagen auszugehen (Verwendung besserer Warmwasser- und ggf. Pufferspeicher mit geringeren Wärmeverlusten) (BESSERE TECHNIK).
- QUALITÄTSMÄSSIGERE AUSFÜHRUNG: Da als Contracting-Partner nicht jeder beliebige Betrieb akzeptiert wird, diese i.d.R. einen 24-h-Notdienst anbieten müssen, führt dies eher zu einer Partizipation von größeren Handwerksbetrieben. Eine Rolle spielt auch, dass die vom Installateur errichtete Anlage i.d.R. einerseits auf dem Papier, oft aber auch in situ vom Contracting-Geber abgenommen wird. Dies fördert die Hochwertigkeit der Anlage. Es wird auch noch wahrscheinlicher, dass tatsächlich der Einbau vorgeschriebener Regelungen und die Dämmung von Verteilleitungen in unbeheizten Räumen erfolgt. Diese drei Gründe führen dazu, dass von einer hochwertigeren Ausführung ausgegangen werden muss.
- Weitere Effizienzgewinne sind durch eine verbesserte Einstellung der Regelung (Heizkurve, Zeitschaltung) und einen tatsächlich durchgeführten hydraulischen Abgleich zu erwarten (BESSERE EINSTELLUNG).
- Während mit Mini-Contracting betriebene Anlagen aufgrund des obligatorischen Wartungsvertrags regelmäßig gewartet werden und bei Heizöl- und Biomasse-Anlagen auch eine Reinigung der Wärmetauscherflächen stattfindet, ist dies bei Eigenanlagen deutlich weniger der Fall. In vielen Fällen ist bei der Wartung und Reinigung von einer Wiederherstellung bzw. Verbesserung der Energieeffizienz auszugehen. (BESSERE WARTUNG)

Eine Weiterentwicklung von Mini-Contracting-Dienstleistungen sollte hieran ansetzen, die Wege aber konsequenter verfolgen, z.B. durch folgende Maßnahmen:

1. 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. Bestätigte Durchführung des hydraulischen Abgleichs (Auftrag dazu vom Hauseigentümer an Fachbetrieb)
5. Top-Wartung gemäß Wartungsempfehlungen und Checklisten und Wartungsverträgen des SHK-Handwerks, ggf. unter adäquater Berücksichtigung der Inspektions-Norm DIN 4792:2007-10]
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.

5.2 Verstärkte Einbeziehung regenerativer Energien

Hemmnisse der Nutzung regenerativer Energien sind im Kap. 3.4 beschrieben.

Indem in Mini-Contracting-Dienstleistungen regenerative Energien eingebunden werden, können gerade ältere Hauseigentümer ermutigt werden, diese Energieträger tatsächlich zu nutzen: Das Vermögen wird nicht angegriffen, die Rente nur unwesentlich in Anspruch genommen (wobei noch Ersparnisse für Brennstoffe gegen gerechnet werden müssen), und durch den Contracting-Geber wird die Verantwortung für den Anlagenbetrieb dem Hauseigentümer abgenommen und einem Profi übertragen.

Das Beispiel des Holzwärme-Contracting in der Steiermark zeigt (vgl. Kap. 4.2.5), dass über Contracting-Projekte der Einsatz regenerativer Energien erheblich forciert werden kann.

Stadtwerke und andere Mini-Contracting-Anbieter können durchaus Holzpellets-Anlagen betreiben: Sie können ihrerseits Brennstoffhändler unter Vertrag nehmen, die die Brennstoffe liefern.

Solarthermische Anlagen sollten obligatorisch bei jedem Mini-Contracting-Angebot inkludiert sein und nur bei aktivem Kundenwunsch gestrichen werden.

Im Zuge der Umsetzung der EU-Energiedienstleistungsrichtlinie und entsprechender Förderungen z.B. des Umweltministeriums, aber auch des Agrarministeriums könnten Mini-Contracting-Dienstleistungen, bei denen regenerative Energie zum Einsatz kommt, gefördert werden.

Förderprogramme zur Nutzung von regenerativen Energien müssen ermöglichen, dass die Förderung auch zur Abbezahlung der Contracting-Raten verwendet werden kann bzw. die Förderung dem Contracting-Geber zu Gute kommt. Denkbar sind auch Prämien an Handwerksbetriebe, wenn diese Kunden zum Einsatz regenerativer Energien bewegen.

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. Gerade für die Einbeziehung von regenerativen Energien in Mini-Contracting-Dienstleistungen ist es jedoch wichtig, dass eine staatliche Förderung durch Mini-Contracting-Dienstleistungen ebenso erzielbar ist wie ohne.

5.3 Erhöhung der Kundenakzeptanz

Das zentrale Instrument zur Verbreitung von Mini-Contracting ist die Verbreiterung der Akzeptanz bei den Kunden. Einige Bausteine zur Verbesserung der Akzeptanz werden in eigenen Kapiteln behandelt (z.B. im Kapitel 5.1, Steigerung der Energieeffizienz), andere werden hier zusammengefasst erörtert. Die Tabelle 5 gibt eine Übersicht zu den Bausteinen zur Erhöhung der Kundenakzeptanz.

Tabelle 5 Maßnahmen zur Erhöhung der Kundenakzeptanz

	Gruppe	Maßnahmen
1	Bekanntheit	größere Verbreitung; hoher Bekanntheitsgrad
2	Seriosität / Sicherheit / Komfort	Seriosität des Angebots; standardisierte Verträge; Seriosität der Anbieter; Abnahme der Installation durch Contracting-Anbieter; alles aus einer Hand; Reparaturen inklusive, Sicherheit
3	Wirtschaftliche und Finanzielle Aspekte	Preis; Energieeinsparung; Transparenz der finanziellen Aspekte; feste Contractingrate über gesamte Laufzeit; vorfristiger Ausstieg möglich; Kostensicherheit; Einbeziehung der staatlichen Förderung bzw. der Geltendmachung in Steuererklärung möglich; Anlagenaufwandszahl Wärmepumpe
4	Qualität	Geräte- und Handwerker-Qualität; Energieeinsparung; Ausführung nach EnEV; Fachunternehmererklärung; Brennwertnutzung
5	Freiheit	Individuelle Heizungseinstellungen möglich (Kein Eingriff in die individuelle Nutzung, z.B. kein Zwangsbetrieb nur von 7-22 Uhr). Freie Wahl des Handwerksbetriebs und Auswahl bei Kesseltypen
6	Zusatznutzen	Kontrolle des Energieverbrauchs während Contracting-Laufzeit; Hinweise auf Sparmöglichkeiten

5.3.1 Bekanntheit

Eine wichtige Randbedingung der Kundenakzeptanz ist die Bekanntheit der Dienstleistung. Viele Menschen möchten nicht Pioniere sein, sondern wollen bereits Bewährtes und Bekanntes verwenden, das ein positives Image hat.

Mini-Contracting ist relativ unbekannt. Es bedarf einiger Anstrengungen, den Bekanntheitsgrad zu erhöhen. Hierfür sind zunächst Multiplikatoren zu überzeugen (Hei-

zungsbauer, Schornsteinfeger, weitere Energieberater), bevor durch Pressearbeit und später Kunde-zu-Kunde-Werbung die Bekanntheit groß genug ist, um eine gewisse Eigendynamik zu entfalten.

Auch der Punkt, dass sich nicht der Hauseigentümer um eventuelle Auseinandersetzungen mit dem Schornsteinfeger oder dem Hersteller des Kessels kümmern muss, sind Pluspunkte zur Erhöhung der Kundenakzeptanz.

Für die Erhöhung der Kundeakzeptanz ist eine Bekanntheit bei den Ministerien und nachgeschalteten Stellen (z.B. Deutsche Energieagentur, Umweltbundesamt) sowie den Verbänden der Heizungsbranche (VdZ, BDH, BDEW, ZVSHK, ZIV, ZDS) und der Energielieferanten (BDEW, VKU, ASEW) notwendig.

5.3.2 Seriosität / Sicherheit / Komfort

Eine wichtige Bedingung für die Akzeptanz ist auch die Seriosität des Anbieters. Diese ist aus Kundensicht bei einem Energieversorger sicher hoch anzusiedeln. Dementsprechend darf davon ausgegangen werden, dass entsprechende Angebote von Energieversorgern generell als seriös eingestuft werden; während dies bei Angeboten von dem Kunden unbekanntem Unternehmen kaum der Fall sein dürfte.

Zum Wert des Mini-Contracting-Angebots trägt weiter bei, dass es der Kunde bei der Heizungserneuerung nicht allein mit (s)einem Handwerksbetrieb zu tun hat, sondern quasi hinter diesem der Contracting-Geber, das Energieversorgungsunternehmen steht. Dadurch gibt es eine Art Aufsicht über die Arbeiten des Handwerksbetriebs, was aus Kundensicht willkommen ist.

Weitere Punkte in Sachen Sicherheit und Komfort sind, dass Reparaturen in aller Regel nicht zu Lasten des Hauseigentümers gehen, sondern im Preis inkludiert sind, und ferner i.d.R. ein 24-h-Notdienst angeboten wird, der garantiert, dass im Falle einer Störung innerhalb weniger Stunden eine Reparatur durchgeführt wird. Alles dies spricht insbesondere Kunden an, die eine Anlage modernisieren, weil die bisherige Anlage defekt wurde oder häufig Störungen verursacht bzw. generell Menschen mit einem höheren Komfortbedürfnis bzw. eine Bedürfnis sich nicht kümmern zu müssen.

Indem standardisierte Verträge verwendet werden, die z.B. von der Bundesregierung durch die für solche Angelegenheiten etablierte „Bundesstelle für Energieeffizienz“ erstellt wurden, könnte die Seriosität des Angebots ebenfalls verbessert werden.²²

²² Die EU-Richtlinie 2006/32/EG schreibt den Mitgliedstaaten in Artikel 9 vor, dass diese potentiellen Abnehmern von Energiedienstleistungen und Energieeffizienzmaßnahmen Musterverträge für Finanzinstrumente zur Verfügung stellen. Entsprechendes regelt im EDL-G der § 6 Abs. 2 für Deutschland. Für Einsparcontracting sollen im Nov. 2011 verschiedene Vertragsmuster bzw. wichtige Bausteine daraus im In-ternet bei der BfEE veröffentlicht werden. [BfEE 2011]

5.3.3 Finanzielle Aspekte und Einsparversprechen

Um die Kundenakzeptanz zu erreichen, sind der Preis, die Kostensicherheit und die Energieeinsparung entscheidende Faktoren.

Beim Preis eines Mini-Contracting-Angebots gibt es verschiedene Strategien, die beide ihre Kunden finden: **a)** die Preisbildung wird offen gelegt oder **b)** sie wird nicht offen gelegt, wobei es dazwischen auch noch Abstufungen geben kann. Häufiger Anlass zu Missverständnissen sind Restwertbestimmungen (Wert eines Geräts nach x Jahren), wobei es eigentlich nur darauf ankommt, die Restwertbestimmung transparent zu machen. In diesem Zusammenhang wichtig sind auch Ausstiegsklauseln. Die Akzeptanz von Mini-Contracting kann sicher erhöht werden, wenn keine Vertragsbindung auf 10 Jahre stattfindet, sondern eine Vertragskündigung zumindest des Erdgasbezugs z.B. nach 2, 3 oder 5 Jahren ermöglicht wird.

Nicht unwichtig ist für Hauseigentümer auch, dass ihnen finanzielle Förderungen nicht entgehen, nur weil sie bei einer Anlagenmodernisierung Mini-Contracting nutzen: Die steuerliche Berücksichtigung des Lohnanteils in Handwerkerrechnungen sowie Förderungen für besonders energieeffiziente Heiztechniken und den Einsatz regenerativer Energie sollte auch bei Mini-Contracting möglich sein bzw. gemacht werden.

Die Kostensicherheit ist ebenfalls eine zentrale Säule der Kundenakzeptanz: dadurch dass eine von vornherein festgelegte Rate von z.B. 80 € pro Monat vereinbart wird, und Reparaturen, Wartung, und Schornsteinfegerkosten inkludiert sind, besteht eine sehr große Kostensicherheit.

Die Energieeinsparung wird vor allem durch die Planung, die Wahl des Geräts, die fachlich richtige Installation (u.a. hydraulischer Abgleich), die Betriebseinstellungen, Nutzungsbedingungen und die Wartung bestimmt. Diese Aspekte werden in anderen Abschnitten behandelt.

Ein besonderer Schub bezüglich Kundenakzeptanz ist von einer GARANTierten ENERGIEINSPARUNG bzw. einem EINSPARVERSprechen zu erwarten. Eine innerhalb dieses Forschungsprojekts durchgeführte Befragung von Handwerksbetrieben, die aktiv Mini-Contracting anbieten, ergab, dass von 55 % der Handwerksbetriebe ein garantiertes Einsparversprechen (z.B. „> 150 € Einsparung im ersten Jahr“) die Kunden motivieren würde, eine neue Heizungsanlage einbauen zu lassen.

Bisher sind solche Versprechen zwar unüblich, aber es gibt Unternehmen, die solche Einsparversprechen geben:

- Im Rahmen von Performance-Contracting-Projekten sind garantierte Einsparungen üblich. Beispielsweise durch die Fa. Siemens. Die Bundesstelle für Energieeffizienz veröffentlicht seit November 2011 Vertragsmuster zum Einspar-Contracting.

- Die Fa. Techem bietet eine Garantie von 6 % Energiekosteneinsparung bei Nutzung ihres Systems „adapterm“ an [Techem 2011]. Dieses bewirkt z.B. bei Mehrfamilienhäusern eine viel bedarfsgerechtere Temperatur des Heizwassers, das an den Wohnungen verteilt wird.
- Die Fa. Kofler Energies AG hat von 2009 bis 2011 mit ihrer Tochter Kofler Energies Club AG ein Energieeinsparversprechen auch für Privathaushalte abgegeben.

Zum Angebot der Fa. Kofler noch einige Hinweise:

Zwar hat sich Kofler Energies im Februar 2011 wieder aus dem Privatkundensegment zurückgezogen, doch die Grundidee ist nach wie vor interessant: Die Firma garantierte ihren Kunden eine Mindesteinsparung von 150 Euro in einem Jahr. Hier kommt es nicht so sehr darauf an, durch welche Maßnahmen die Einsparung zustande kommen sollte, sondern dass ein Versprechen in einer relevanten Größenordnung abgegeben wurde. Nachfragen bei der Firma ergaben, dass das Versprechen „versicherungsmathematisch“ zu sehen sei: zwar wird es Kunden geben, bei denen die Einsparung nicht zustande komme. Doch bei den meisten Fällen wird es zustande kommen, so dass Finanzbeitrag die Fälle mittrage, bei denen es nicht zustande kommt.

Ein Einsparversprechen von mindestens 100 € pro Jahr bei einem EFH von 150 m² (z.B. gegen einen Aufpreis von 20 € pro Jahr) dürfte bei vielen Hauseigentümern die Bereitschaft erhöhen, tatsächlich die Heizung zu modernisieren.

Elektrische Wärmepumpen: Nicht nur Heizkessel für Brennstoffe, sondern auch elektrische Wärmepumpen können im Mini-Contracting betrieben werden. Dazu Folgendes: Von einer Verbraucherzentrale wurde eine Qualitätsoffensive gegen nicht fachgerecht installierte Wärmepumpenheizungen und gegen unseriöse Werbeversprechen ins Spiel gebracht. Dabei soll der Fachunternehmer eine Mindest-Jahresarbeitszahl garantieren; die Beweislast werde damit umgekehrt. [Hönig 2010] analysierte die Risiken einer solchen Garantie, geht aber wenig auf die Chancen ein. Risiken liegen vor allem in einem gegenüber der Planung abweichenden Nutzerverhalten sowie in der Bedienung, z.B. „Verstellung des hydraulischen Abgleichs“.²³ Deshalb bedürfe es einer Reihe von Festlegungen und „umfassender Kontrolltechnik“. Diesen Argumenten kann nur zum Teil gefolgt werden. Eine Einspargarantie bewirkt zunächst einmal eine viel intensivere Beschäftigung des Contracting-Gebers mit dem Kunden und seinem Objekt. Bereits diese führt schon zu einer stärkeren Anpassung der neuen Anlage auf den Bedarf des Kunden bzw. des Objekts, und zwar nicht nur einmalig bei der Installation, sondern im

²³ Erklärung der Autoren: Dies ist zwar theoretisch möglich z.B. durch Änderungen der so genannten Voreinstellung von Thermostatventilen. Solche Fälle sind jedoch nicht wirklich praxisrelevant.

laufenden Betrieb. Das Einsparversprechen (z.B. „Mindest-Einsparung 150 € im Jahr gegenüber Alt-Kessel“) kann so gestaltet werden, dass es z.B. in 95 % der Fälle relativ problemlos und unaufwändig eingehalten wird. Es muss nur vom Kunden bezahlt werden. Bei den übrigen 5 % könnte es zur „Nicht-Einhaltung“ kommen. Hier werden dann ohne viel Federlesen Rückzahlungen geleistet, die aus den Zahlungen der Kunden, die ein Einsparversprechen wünschen, rückvergütet werden.

5.3.4 Qualität

Für die Kundenakzeptanz wichtig sind auch die Qualität der Heizkessel, die im Rahmen von Mini-Contracting angeboten werden, sowie die Qualität der Handwerksbetriebe. Insofern der eigentliche Contracting-Geber ein Energieversorgungsunternehmen ist, wird dieses sich nur mit bestimmten Handwerksbetrieben zusammenarbeiten; auch werden bei der Geräteauswahl sicher Vorgaben gemacht werden.

Interessant aus Hauseigentümersicht ist, dass durch die „doppelte“ Vertragspartnerschaft (SHK-Handwerker + Energieversorger“ auch eine doppelte Absicherung existiert. I.d.R. nehmen die Energieversorger die von den SHK-Handwerksbetrieben modernisierten Anlagen förmlich ab, so dass die Anlageausführung kontrolliert wird. Dieses gibt es bei Selbstvornahme nicht und ist ein Qualitätsmerkmal. Dazu gehört dann auch die nach der EnEV vorgesehene Fachunternehmererklärung, dass die Anlage entsprechend der Vorschriften der EnEV ausgeführt wurde.

Von Energieberatern der Verbraucherzentralen wurden 2010/2011 Brennwertgeräte im Praxiseinsatz untersucht: „Der Brennwertcheck der Verbraucherzentralen ergab, dass nur bei einem knappen Drittel der Anlagen die Besitzer zufrieden sein können. Ein weiteres Drittel der Anlagen sollte bei Gelegenheit optimiert werden, um den Brennwert-Effekt vollständig nutzen zu können. Beim letzten Drittel besteht deutlicher Handlungsbedarf, damit sich die Stärke dieser Technik nicht in Dampf auflöst“ [VZ-SH 2011]. Daraus ist zu folgern, dass – um die Akzeptanz des Mini-Contracting zu erhöhen – ein besonderes Augenmerk auf die tatsächliche Brennwertnutzung gelegt wird.

Gut für die Erhöhung der Kundenakzeptanz wäre auch die Schaffung eines größeren Vertrauens zum Angebot des Heizungsbauers. Dabei sollten drei Bausteine entwickelt werden: 1. Die Optimierung der Planung durch 1a) eine Plausibilitätsprüfung der Heizungsmodernisierung durch Prüfung des Angebots durch den Contracting-Geber; 1b) eine fotografische Dokumentation der Anlage vor und nach der Modernisierung; 1c) die Abnahme der modernisierten Anlage durch einen Externen.²⁴

²⁴ Diese Ideen stammen aus Österreich: Wir danken Frau Auer von ÖGUT e.V.!

5.3.5 Freiheit

Für den Kunden ist wichtig, dass er nichts oder kaum etwas an Freiheit verliert, wenn er ein Mini-Contracting-Angebot annimmt. Insbesondere sollte er nicht eingeschränkt werden, einen Handwerksbetrieb seiner Wahl die Installationsarbeiten und die Wartungsarbeiten durchführen zu lassen. Gleiches gilt für die Wahl des Kesselherstellers, hier sollte es zumindest eine Wahl bezüglich namhafter Markenhersteller geben. Ferner sollte er die Möglichkeit haben, zumindest nach einer Zeit wieder aus dem Vertrag aussteigen zu können, wobei ihm die Konditionen eines solchen Ausstiegs natürlich vorher bekannt sein sollten.

Auch sollte die Werbung für Mini-Contracting klar stellen, dass die Bedienung der Heizung, z.B. die Zeiten, an denen sie sich ein- und ausschaltet, nicht durch das Mini-Contracting beeinflusst werden.

5.3.6 Zusatznutzen

Nicht uninteressante Zusatznutzen bestehen in einer Beratung zur Beurteilung der Entwicklung des Energieverbrauchs nach der Modernisierung im Verhältnis zum Zustand vor der Modernisierung („Verbrauchskontrolle“). Hierbei ist eine Witterungsbereinigung sinnvoll sowie eine Berücksichtigung weiterer Nutzungsbedingungen (Veränderung der Personenzahl, Anbauten etc.).

Ein weiterer Zusatznutzen kann in der regelmäßigen Zusendung von Energiesparinformationen und konkreten Informationsveranstaltungen bestehen, z.B. Angebote zur Schulung der Nutzer, angeboten durch den Contracting-Geber, z.B. 1 * pro Jahr ein Vortrag bzw. ein Termin zum Erfahrungsaustausch der Nutzer von Holzpelletsheizungen.²⁵

5.4 Zielgruppenspezifische Angebote

Anhand der Auswertung bestehender Mini-Contracting-Dienstleistungen und der Auswertung der Befragungen von Kunden (vgl. Kap. 4.4.2) ergab sich, bisher kaum zielgruppenspezifische Dienstleistungen auf dem Markt angeboten werden. Es ergab sich aber auch, dass die Dienstleistung bisher vor allem von zwei Kundengruppen genutzt wird:

- „vor allem Sparen und Funktionieren“: sie haben kein besonderes Interesse an moderner Technologie und erneuerbaren Energiequellen;

²⁵ Diese Idee stammt aus Österreich: Wir danken Frau Auer von ÖGUT e.V.!

- „zukunftsorientierte und bindungsoffene“: sie legen Wert auf moderne Technologie (und erneuerbare Energien). Auch langfristige Bindungen kommen für sie in Frage.

Um andere Zielgruppen stärker zu erreichen, sind Modifikationen nötig, z.B. in Richtung einer kürzeren Vertragslaufzeit.

Die Befragung ergab ferner, dass für bisherige Nicht-Mini-Contracting-Kunden mit großem Abstand der wichtigste Punkt für die mögliche Inanspruchnahme von Mini-Contracting das Argument „guter Service, alles in einem Paket“ ist (69 % der Befragten). An zweiter Stelle folgt die Finanzierungsmöglichkeit (29 %), an dritter bzw. vierter Stelle gleichauf „günstig, Preis-Leistung“ (16 %) und die inkludierte Wartung.

Für Personen, die schon Mini-Contracting-Kunden sind, hatten folgende Gründe ein starkes Gewicht:

- Die Anlage wird während der Laufzeit regelmäßig gewartet (im Preis enthalten);
- Der Contracting-Anbieter sorgt bei Totalausfall für Ersatz;
- Der 24-h-Notdienst,
- Keine Anschaffungsinvestition nötig;
- Alle Leistungen sind in einem monatlichen Beitrag zusammengefasst (keine finanziellen Überraschungen);
- Für die Heizungssanierung reicht ein Ansprechpartner.

Ferner ergab sich aus der Befragung, dass für Personen, die für die nächsten drei Jahre eine Modernisierung ihrer Heizung planen, der Preis und die Energieeinsparung die wichtigsten Informationen zur Entscheidungsfindung sind.

Vor dem Hintergrund der Befragungsergebnisse und der demographischen Entwicklung (die Menschen in Deutschland werden immer älter) erscheint es besonders zielführend, mittels Mini-Contracting folgende Zielgruppen anzusprechen:

- ältere bis hochbetagte Hauseigentümer;
- Personen, deren Heizung vor kurzem defekt wurde und ausgetauscht werden muss bzw. bei denen häufiger kleinere Defekte vorliegen;
- Hauskäufer mit großem Sanierungsbedarf.

5.5 Standardisierung

Anders als bei den Projekten des „normalen“ Contracting handelt es sich bei Mini-Contracting um relativ einfache Dienstleistungen. Heizungserneuerungen werden ohnehin jedes Jahr in mehreren Hunderttausend Fällen durchgeführt: Die technische Seite unterscheidet sich bei Mini-Contracting-Projekten nicht vom Alltagsgeschäft der Heizungsbauer.

Ein Potenzial für Kostensenkungen auf der Anbieterseite besteht vor allem bei folgenden Punkten:

- Standardisierung des Vertragswerks: Kein individuell aufgestellter Vertrag, sondern ein auf Massentauglichkeit ausgerichteter Vertragsvordruck.
- Verbesserung der Logistik (Angebotserstellung, Bestellung, Installation, Abrechnung) durch Konzentration des Angebots auf bestimmte, von Stiftung Warentest und /oder Ökotest mit mindestens „gut“ beurteilte Geräte.²⁶
- Senkung des Gewährleistungsrisikos durch Angebote nur bestimmter „Geräte von Herstellern, die eine 5-Jahres-Garantie übernehmen.
- Senkung des Installations- und Wartungsaufwands durch Konzentration auf bestimmte Geräte (Lerneffekt; auch: Verringerung des Schulungsaufwands).
- Reduktion von Inkassoausfällen, weil Zahlung durch solventen Energieversorger erfolgt und nicht manchmal durch zweifelhafte Kunden.

Nach [Technomar 2000] habe eine Befragung von Contracting-Anbietern ergeben, dass das Verhältnis abgegebener Angebote zu realisierten Angeboten in einem deutlichen Missverhältnis von 9 : 1 liege. Die Befragung derjenigen Handwerker, die die Mini-Contracting-Dienstleistung der EWE ENERGIE AG mitvertreiben, hat ergeben, dass bei dieser ein Verhältnis von 3:1 bis 2:1 erreichbar ist.

Bei der Wartung sollte geprüft werden, ob die jährliche Wartung bei den Heizkesseln der neuesten Generation wirklich notwendig oder ein Kostentreiber ist, und deshalb auf einen überjährlichen Rhythmus umgestiegen werden kann (18 Monate? 24 Monate?). Aus Sicht des Kunden wird ausreichend sein, dass ein 24-Stunden-Notdienst garantiert ist.

²⁶ Wenn der Kunde unbedingt möchte, kann er auch ein anderes Gerät bekommen, jedoch geht dieser Sonderwunsch in die Preisgestaltung ein.

5.6 Verbesserte Einbeziehung des Handwerks

Grundsätzlich scheint das SHK-Handwerk bereit und gewillt zu sein, im Rahmen von Mini-Contracting-Angeboten eine Rolle zu spielen. Sie wird jedoch sowohl von der SHK-Handwerks-Funktionärebene als auch von den Betrieben daran geknüpft, dass diese Rolle nicht dazu führt, dass das SHK-Handwerk das fünfte Rad am Wagen ist, sondern ebenfalls von den Leistungen profitiert. Neben den Vorteilen bzw. Motiven, die für das SHK-Handwerk wichtig sind (vgl. Kap. 3.2.2) kommt es darauf an,

- dass die Wartung der Anlagen nicht zum Zuschussgeschäft wird. Dazu gehört, dass die Wartungspauschale auskömmlich ist und dass die Teilnahme am 24-h-Notdienst nicht obligatorisch ist (sie belastet gerade Kleinstbetriebe zu sehr);
- das Produkt (=der Mini-Contracting-Vertrag bzw. die enthaltenen Leistungen) leicht erklärbar ist;
- dass die Leistungen, die der Contracting-Geber übernimmt, zeitlich sehr kurzfristig erbracht werden, damit der Kundenauftrag nicht zu lange verzögert wird;
- die Zahlung seitens des Contracting-Gebers an den SHK-Betrieb innerhalb einer vereinbarten kurzen Frist erfolgt.

5.7 Neue Technologien

Mini-Contracting mit dem im Preis inkludierten Baustein „Wartung und Reparaturen“ ist besonders gut geeignet, verhältnismäßig neuen Technologien, die noch keinen breiten Markt gefunden haben, zu einer Verbreitung zu verhelfen. Deshalb kommt Mini-Contracting z.B. in Betracht für Mikro-KWK-Systeme auf Basis eines Stirlingmotors oder Brennstoffzellen und auch neue Brennstoffe (z.B. Mikro-Holz hackschnitzel).

Da bei der Anwendung dieser Technologien ein gewisser Pioniergeist erforderlich ist, kann durch Mini-Contracting durch die im Preis inkludierte Wartung, den 24-h-Notdienst und die Inkludierung von Reparaturen der Kreis potentieller Käufer erheblich erweitert werden.

Einige Mini-Contracting-Anbieter bieten Mini-Contracting unter Einschluss neuer Technologien bereits an, z.B. die Fa. gc Wärmedienste GmbH (german contract) [GC 2011].

5.8 Ergänzung um weitere Dienstleistungsbausteine

5.8.1 Gebäudeautomation/Smart Home

Eine Idee zur Weiterentwicklung von Mini-Contracting besteht darin, Funktionen der Gebäudeautomation einzubinden. Dabei handelt es sich um Maßnahmen, die dem Ziel dient, das Leben der Bewohnerinnen und Bewohner komfortabler zu machen.

Bei neuen Gebäuden und Modernisierungen sind in den letzten Jahrzehnten einige Gebäudeautomatisierungsfunktionen zum Standard geworden: Als Selbstverständlichkeit gilt heute, dass für die Erzeugung von Raumwärme und Warmwasser kein Bedienungsaufwand erforderlich ist wie etwa „Kohle schaufeln“. Auch sind viele Funktionen der Regelung der Raumtemperatur und der Heizsystemtemperatur heutzutage automatisiert.

In den folgenden Tabellen sind einige der gängigen „Smart Home“-Maßnahmen zusammengefasst. Automatisierungsfunktionen, die aus heutiger Sicht eine sinnvolle Ergänzung der Dienstleistung „Mini-Contracting für Heizungsanlagen“ in dem Sinne darstellen, dass ein hinreichend großer Bedarf existiert oder geschaffen werden könnte, konnten trotz intensiver Suche, vielen Gesprächen und auch durch die Befragungen von Handwerkern und Hauseigentümern nicht ermittelt werden. Eine Ausnahme bildet der Bereich Energie und dort die Maßnahme „Verbrauchsüberwachung“; siehe dazu das Unterkapitel 5.8.2.

Tabelle 6 Smart Home Maßnahmen im Bereich Komfort

Nr.	Smart Home - Maßnahme
1	Automatische, ferngesteuerte Terrassenschiebetür
2	Föhnsteckdose schaltet sich automatisch aus, wenn es an der Haustür klingelt
3	Aufzugruf aus der Wohnung per Knopfdruck (Etagenwohnung)
4	Licht im Hausflur einschalten aus der Wohnung (Etagenwohnung)
5	Automatische Gartenbewässerung
6	Außenlautsprecher auf der Terrasse, im Garten
7	Lichtsteuerung: Schalten, Dimmen, Szenarien
8	Abstimmung des Dimmwertes einzelner Leuchten mit den Jalousien
9	Beleuchtungssteuerung: Zentral-Aus an der Haustür
10	Lichtszenarien: z.B. Bewegungsmelder im Flur
11	witterungsabhängige Jalousiensteuerung: Beschattung, Blendschutz, Wind (Sturmsicherung)
12	Mitteilung per Handy an die Heizung zur Einschaltung
13	individuelle Türöffnungs freigabe aufs Handy (nur für einmalige Öffnung, z.B. für Handwerker oder Putzfrau)
14	Darstellung von Telefon- und Haustürklingeln auf dem Fernsehbildschirm
15	Öffnung der Wohnung über Fingerscan
16	verschiedene Nutzungsszenarien wie z.B. Verlassen des Hauses
17	Vernetzte Haushaltsgeräte
18	Individualisierte Müllabrechnung
19	Heizung: zentrale Einzelraumregelung
20	Elektronisches Kochbuch für Bildschirm in der Küche

Tabelle 7 Smart Home Maßnahmen im Bereich Sicherheit / Einbruch

Nr.	Smart Home - Maßnahme
1	Gasmelder mit akustischem Alarmsignal
2	Rauchmelder
3	Wasserwächter
4	Notruf Pflegestation
5	Eingangskontrolle
6	Transponder als Schlüssel
7	Anwesenheitssimulation
8	verschiedene Nutzungsszenarien wie z.B. Verlassen des Hauses
9	Alarmfunktion
10	Webcam zur Umfeldbeobachtung

Tabelle 8 Smart Home Maßnahmen im Bereich Gesundheit

Nr.	Smart Home – Maßnahme
1	Statusmeldung an Arzt oder Pflegedienst
2	Sturzmeldende Sensoren am Armband oder iPhone bzw. im Fußboden
3	Notrufdienst für Ältere und chronisch Kranke
4	Vitalitätscheck durch Bewegungsmelder

Tabelle 9 Smart Home Maßnahmen im Bereich Energie

Nr.	Smart Home – Maßnahme
1	Bildschirminformation über Verbrauch, Smart Metering
2	Heizkörperabschaltung bei Fensteröffnung
3	Verschiedene Heizszenarien für verschiedene Nutzungen (Schichtdienst, Urlaub ...)
4	Präsenz- und tageslichtabhängige Lichtsteuerung
5	Lüftungssteuerung
6	Pumpensteuerung für einzelne Heizkörper
7	Komfortgesteuerte Warmwasserzirkulation
8	Ferndiagnose von Heizungsstörungen durch Handwerker

Tabelle 10 Smart Home Maßnahmen im Bereich Kommunikation und Medien

Nr.	Smart Home – Maßnahmen
1	Internetanschluss in jedem Raum
2	Audio- und Videokontakt zur Pflegestation
3	Onlinedienste über Bildschirm
4	Intelligente Musiksteuerung

5.8.2 Verbrauchskontrolle

Ein Baustein einer Gebäudeautomation, die gut zu einem weiterentwickelten Mini-Contracting passt, ist eine automatische Verbrauchskontrolle. Hierzu müssen keine neuen Geräte entwickelt werden: Durch neue, auf dem Markt erhältliche Gaszähler und andere Geräte, die den gemessenen Gas- oder Wärmeverbrauch verwenden, können dem Hauseigentümer regelmäßig (z.B. monatlich) Informationen zur Entwicklung seines Verbrauchs und seiner Verbrauchskosten gegeben werden.

Durch vorbereitete Einstellungen könnten einerseits Warnhinweise zu einem Verbrauch, der oberhalb des Verbrauchs des Monats des Vorjahres oder des Durchschnitts ähnli-

cher Kunden gegeben werden. Ebenso sind lobende Mitteilungen machbar, wie etwa, dass der Verbrauch weit unterhalb des Vorjahresverbrauchs oder unter dem vergleichbarer Kunden liegt.

5.9 Förderung von Mini-Contracting

Wie kann die Dienstleistung Mini-Contracting besser mit der Förderkulisse verknüpft werden? Hier bestehen offenbar bisher Marktbarrieren für viele Contracting-Anbieter. Dies betrifft vor allem Mini-Contracting-Angebote großer Unternehmen wie des Marktführers, die EWE ENERGIE AG und anderer großen Anbieter, aber auch den „Steuerabzug von haushaltsnahen Dienstleistungen“ nach § 35 Einkommensteuergesetz. Während Handwerkerrechnungen z.B. für den „normalen“ Austausch oder die Wartung der Heizung bezüglich der darin enthaltenen Lohnkosten von Privatpersonen im Rahmen der Einkommensteuererklärung bis zu einem Höchstbetrag von 6.000 € pro Jahr geltend gemacht werden können, scheint dies bei Nutzung von Mini-Contracting-Verträgen bisher nicht möglich zu sein. Und das, obwohl die Umwelt in gleicher Weise entlastet wird bzw. beim Handwerker die gleichen Beschäftigungseffekte entstehen. Hier muss der Gesetzgeber dringend nachbessern!

Die Barrieren führen auch dazu, dass Fördermittel für die Anwendung regenerativer Energien nicht genutzt werden können. Das verhindert innovative Anlagen und die Nutzung regenerativer Energien.

Die Politik, der Staat bzw. seine Institutionen müssen dafür Sorge tragen, dass es bei Inanspruchnahme der Dienstleistung Mini-Contracting für Einfamilienhauseigentümer möglich ist, in gleichem Umfang eine staatliche Förderung zu erhalten wie Hauseigentümer, die nicht Mini-Contracting nutzen.

5.10 Einflüsse der EnEV₂₀₀₉, EEWärmeG und des EDL-G

Es gibt zwei Gesetze (EEWärmeG und EDL-G) sowie eine Verordnung (EnEV₂₀₀₉) die einen Bezug zur Materie haben.

5.10.1 EEWärmeG

Das Gesetz zur Förderung Erneuerbarer Energien im Wärmebereich [EEWärmeG 2011] novellierte die bisherige Fassung aus 2008.

Es stellt im Bereich der privaten Gebäude Anforderungen zur Nutzung erneuerbarer Energien, jedoch nur an Gebäude, die neu errichtet werden.

Mini-Contracting-Dienstleistungen für neu errichtete Gebäude können die Anforderungen des Gesetzes aufgreifen und diese Hauseigentümer dabei unterstützen, die Vorgaben zu erfüllen.

5.10.2 EDL-G

Mit dem „Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie des europäischen Parlaments und des Rates über Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen“ [EDL-G 2010] gibt es Vorgaben zur Umsetzung der EU-Richtlinie 2006/32/EG in Deutschland. Unter anderem wird danach von der Bundesstelle für Energieeffizienz eine Anbieterliste geführt, in die sich Anbieter von Energiedienstleistungen eintragen sollen, siehe: <http://www.bafa.de/bafa/de/energie/energieeffizienz/anbieterliste/index.html>.

Ferner ist es nach § 6 des EDL-G Aufgabe der Bundesstelle für Energieeffizienz, geeignete Musterverträge zu Finanzierungsinstrumenten für Energieeinsparungen und insbesondere zu Drittfinanzierungen zu veröffentlichen. Dieses erfolgt derzeit (Stand 9.11.2011) über die Internetseite

http://www.bafa.de/bafa/de/energie/energieeffizienz/informationsangebote/mustervertraege/contracting_mustervertraege/index.html

Ferner gibt es dort eine Checkliste zu Contracting-Verträgen, siehe http://www.bafa.de/bafa/de/energie/energieeffizienz/informationsangebote/publikationen/merkblatt_vorlage_checkliste_neu.pdf.

5.10.3 EnEV₂₀₀₉

In der [EnEV₂₀₀₉] gibt es mehrere Passagen, die Einfluss auf die Qualität und Effizienz von Heizungsanlagen in selbstgenutzten Einfamilienhäusern haben, z.B. zur Regelung der Raumtemperaturen, zur Wartungspflicht und bezüglich Anforderungen an Pumpen.

Zur Verbesserung der Energieeffizienz könnten Mini-Contracting-Angebote auf diese aufsatteln. Zum Beispiel

- könnte dem Hauseigentümer dargelegt werden, dass er durch Mini-Contracting seine Pflicht nach §11 Abs. 3 (Pflicht zur regelmäßigen Wartung durch fachkundige) erfüllt.
- könnten Mini-Contracting-Anbieter dafür sorgen, dass die Pflicht einer Mindesteffizienz der Heizanlage nach §13, Abs. 2 (Heizkessel müssen eine Mindesteffizienz aufweisen, Produkt aus Erzeugeraufwandszahl und Primärenergiefaktor nicht größer als 1,3) bei ihnen deutlich übererfüllt wird.

Ideen zur Weiterentwicklung von Mini-Contracting-Dienstleistungen

- könnten Mini-Contracting-Anbieter dafür sorgen, dass nur Heizanlagen mit Pumpen der Effizienzklasse A eingebaut werden; ähnliches kann für Warmwasserspeicher gemacht werden.

Ferner ist durch die EnEV₂₀₀₉, § 26a vorgegeben, dass beim Einbau einer Heizungsanlage eine Fachunternehmererklärung auszustellen ist, in der bestätigt wird, dass die Anlage den Vorschriften der EnEV₂₀₀₉ entspricht.

Literatur

- [Ballhausen 2006] Ballhausen, Andreas (EWE ENERGIE AG). Vortrag Kommunales Energie-Contracting der Stadt Langen. Eine Bilanz nach fünf Jahre. 2006. siehe:
<http://www.dena.de/de/infos/veranstaltungen/archiv/veranstaltung/dena-dialog-regional-hannover-1/>
- [BfEE 2011] pers. tel. Mitteilung Bundesstelle für Energieeffizienz. v. 24.10.2011.
- [Bressler 2011] Bressler, Gerhard. Fa. Vattenfall Europe. Vortrag Energie-sparpartnerschaft für Krankenhäuser. Vortrag am 15.9.2011 auf der HEA-Jahrestagung. Berlin. 2011.
- [Clausnitzer 1991] Clausnitzer, Klaus-Dieter. Bestandsaufnahme organisierter Aktivitäten zur Aktivierung von Energiesparpotentialen durch Energieagenturen. Bremer Energie-Institut, Werkstattberichte Nr. 1. Bremen 1991.
- [DIN 8930-5] Kälteanlagen und Wärmepumpen – Terminologie – Teil 5: Contracting. Deutsches Institut für Normung. Berlin. 2003.
- [DIN 4792:2007-10] Heizungsanlagen in Gebäuden – Inspektion von Wärmeerzeugern und Heizungsanlagen. Beuth-Verlag. Berlin. 2007
- [DIN EN 15378:2006-02] DIN EN 15378:2006-02. Beuth-Verlag. Berlin 2006.
- [EDL-G 2010] Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen. Vom 4. November 2010. In: BGBl. I Nr. 55 vom 11. Nov. 2010.
- [EEWärmeG 2011] Gesetz zur Förderung Erneuerbarer Energien im Wärmebereich. Vom 7. Aug. 2008 (BGBl. I S. 1658), geändert durch Art. 7 des Gesetzes v. 28.7.2011. (BGBl. I S. 1634).
- [Eikmeier 2007] Eikmeier, Bernd. Bewertung des Projektes "Contracting für Bundesliegenschaften auf der Grundlage von Benchmarks und Monitoring ausgewählter Maßnahmen". Bremen. 2007
- [Eikmeier et al. 2009] Eikmeier, B., Arzt, C., Bleyl-Androschin, J. Seefeldt, F. Contracting im Mietwohnungsbau. Bremen. 2009.

- [Energiekonzept 2010] Bundesregierung Deutschland. Energiekonzept für eine umweltschonende, zuverlässige und bezahlbare Energieversorgung 28.9.2010. Berlin. 2010.
- [EnEV₂₀₀₉] Verordnung zur Änderung der Energieeinsparverordnung nach Art. 1 der ÄndVO vom 29. April 2009. BGBl. I S. 954.
- [GC 2011] gc Wärmedienste GmbH (german contract). <http://www.ikz.de/home/single-view/article/die-zukunft-im-hausbrneusser-familie-testetbrb.html>. Homepage vom 25.10.2011.
- [Glettler 2011] Glettler, R., Regionalenergie Steiermark. Pers. Mitteilungen vom Sept. 2011 sowie diverses persönlich überreichtes Info-Material.
- [Hönig 2010] Hönig, C. Garantierte Jahresarbeitszahl – Wärmepumpen mit Flatrate? In: TGA Fachplaner 2010, Heft 2, S. 22 – 26.
- [IKEP 2008] Integriertes Klima- und Energieprogramm. Bundesregierung Deutschland. Berlin 2008.
- [Inhome 2010] www.inhome.de Homepage vom 27.9.2010.
- [Inhome 2010b] persönliche Mitteilung vom 8.11.2010
- [KfW 2010] persönliche Angaben der KfW vom 14.10.2010.
- [Konkret 2011] Konkret Marktforschung GmbH, Bremen. COREFF – Akzeptanz & Attraktivität von Contracting. Ergebnispräsentation einer Marktforschungsstudie bei Wärme plus-Kunden und Nicht-Kunden im Auftrag der EWE ENERGIE AG Oldenburg. Unveröffentlicht. 2011.
- [Krömmelbein 2008] Krömmelbein, T. Flexible Contracting-Dienstleistungen für Ein- und Zweifamilienhäuser. In: Pöschk, J. (Hrsg.): Energieeffizienz in Gebäuden Jahrbuch 2008.
- [Pöschk 2006] Pöschk, Jürgen. Contracting in der Wohnungswirtschaft: Konzepte – Hemmnisse – Chancen. In: Energieeffizienz von Gebäuden – Jahrbuch 2006. Berlin 2006.
- [MAP 2010] Marktanzreizprogramm. Richtlinien zur Förderung von Maßnahmen zur Nutzung erneuerbarer Energien im Wärmemarkt. Vom 9. Juli 2010. Siehe:

- http://www.bafa.de/bafa/de/energie/erneuerbare_energien/index.html
- [Meinicke u.a. 2010] Meinicke & Rosengarten (Marketingberatung), Hamburg. „Workshop-Präsentation Wingas Contracting-Lernen von den Besten“. 2010. Für Wingas.
- [Ohland 2010]. Ohland, G., SmartHome Paderborn e.V., persönliche Mitteilung 26.04.2010.
- [Prognos 2010] Thamling, N., Seefeldt, F., Glöckner, U. (Fa. Prognos). Rolle und Bedeutung von Energieeffizienz und Energiedienstleistungen in KMU. Auftraggeber: KfW bankengruppe. Endbericht. Berlin. 2010.
- [Reichenberger 2006] Reichenberger, Romy. Contracting – Instrument für mehr Energieeffizienz in Gebäuden. In: Energieeffizienz von Gebäuden – Jahrbuch 2006. Berlin 2006.
- [Schulz et al. 2011] Schulz, W., Horst, J., Thomas, S. u.a.: Erschließung von Minderungspotenzialen spezifischer Akteure, Instrumente und Technologien zur Erreichung der Klimaschutzziele im Rahmen der Nationalen Klimaschutzinitiative (EMSAITEK). Endbericht zu PART 1. Bremen, Saarbrücken, Wuppertal. 2011.
- [Techem 2011] Techem AG. Siehe http://www.techem.de/Deutsch/Produkte/techem_einspargarantie/einspargarantie/unsere-einspargarantie/. Und http://www.techem.de/Deutsch/Produkte/Energiesparsystem_adapterm/uebersicht/Auf_einen_Blick/ . Aufruf vom 8.9.2011.
- [Technomar 2000] Ebert, V., Liebernicket, T., Frömel, T., Kues, H. Baukostensenkung und CO₂-Minderung durch Wärme-Contracting. Hemmnisse und Lösungswege. Fa. Technomar, München.2000. Fraunhofer IRB Verlag, Reihe Bau- und Wohnforschung, Band F2390, Stuttgart 2001.
- [VfW 2010c] Verband für Wärmelieferung. Homepage vom 24.9.2010: http://www.energiecontracting.de/01_contracting/00_definition/index.php?sektor=Contracting. Hannover. 2010.
- [VfW 2011d] Verband für Wärmelieferung. http://www.energiecontracting.de/01_contracting/00_definit

[ion/formen_liefer.php?sektor=Formen&menu=Energieliefer](#)
Aufruf vom 8.9.2011.

- [VZ-SH 2011] Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein. Siehe <http://www.verbraucherzentrale-sh.de/UNIQ131946740514501/link899711A.html>. Aufruf vom 24.10.2011.
- [Warnecke 2008] Warnecke, R. Marktübersicht Energiecontracting für Wohnungseigentümergeinschaften und Hauseigentümer. Hrsg.: Wohnen im Eigentum e.V. Bonn. 2008.
- [Wingas 2010] Stadtwerke als Energiedienstleister. Marktstudie zum Wärmecontracting für Haushalte und Kleinverbraucher. Hrsg. Wingas. 2010.
- [ZVSHK 2005] Energie-Contracting im SHK-Handwerk – Positionspapier als Diskussionsgrundlage – Internes Positionspapier. Unveröffentlicht. St. Augustin. 2005.
- [ZVSHK 2009] Wirges, U. Contracting bei veränderten Rahmenbedingungen. Vortrag DG Haustechnik, Ausschuss E. 2009.

Anlage 1

Vollkostenbetrachtung		Preise inkl. Steuern u. Abgaben.		Nutzungsdauer in Jahren			15
Gebäudeart				EFH			
			Steigerungsrate p.a.				
Beschreibung Heizsystem			Einheit	Erdgas, BW, raumluftunabh., a.d.th.H., mit WW			
				herkömmll. Modernisierung ohne Mini-Contracting	herkömmll. Mod. ohne Mini-Contracting, gleiche Durchführung wie mit MC	mit Mini-Contracting, verbesserte Durchführung	
	Wohnfläche		m ²	150	150	150	
	Gesamtnutzfläche	A _N	m ²	209	209	209	
Trinkwarmwasser							
	spez. Trinkwasserwärmebedarf	q _{TW}	kWh/(m ² *a) (Hi)	12,5	12,5	12,5	
	spez. Wärmebedarf f. Nutzenübergabe	q _{TW,ce}	kWh/(m ² *a) (Hi)	0	0	0	
	spez. Verteilungsverluste TW (m. Zirkul.)	q _{TW,d}	kWh/(m ² *a) (Hi)	8,7	8,7	8,5	
	spez. Heizwärmeabgabe aus Verteilungsverlusten	q _{h, TW, d}	kWh/(m ² *a) (Hi)	3,9	3,9	3,9	
	spez. Speicherverluste, a.d. th. H.	q _{, TW, s}	kWh/(m ² *a) (Hi)	3,8	3,8	3,8	
	spez. Summe		kWh/(m ² *a) (Hi)	21,1	21,1	20,9	
	Aufwandszahl TW	e _{,TW,g}		1,14	1,12	1,12	
	spez. Endenergiebedarf Trinkwarmwasser	q _{,TW,E}	kWh/(m ² *a) (Hi)	24,05	23,63	23,41	
	absoluter Bedarf	Q _{,tw}	kWh/a	5.027	4.939	4.892	
Heizung							
	spez. Heizwärmebedarf	q _h	kWh/(m ² *a) (Hi)	85	85	85	
	Gutschrift aus TW	q _{h,TW,d}	kWh/(m ² *a) (Hi)	3,9	3,9	3,9	
	spez. Wärmebedarf f. Nutzenübergabe	q _{h, ce}	kWh/(m ² *a) (Hi)	1,1	1,1	1,1	
	spez. Verteilungsverluste	q _{h, d}	kWh/(m ² *a) (Hi)	5,4	5,4	5,2	
	spez. Summe		kWh/(m ² *a) (Hi)	87,6	87,6	87,4	
	Aufwandszahl	e _{,g}	kWh/(m ² *a) (Hi)	1,04	0,99	0,99	
	spez. Endenergiebedarf Heizung	q _{, E}	kWh/(m ² *a) (Hi)	91,10	86,72	86,53	
	absoluter Bedarf	Q _{,h}	kWh/a	19.041	18.125	18.084	
Hilfsenergiebedarf							
	spez. Hilfsenergiebedarf f. TW	q _{,TW, HE}	kWh/(m ² *a)	0,66	0,66	0,6	
	spez. Hilfsenergiebedarf Hzg.	q _{, HE}	kWh/(m ² *a)	1,06	1,06	1,0	
	spez. Hilfsenergiebedarf gesamt		kWh/(m ² *a)	1,72	1,72	1,6	
	absoluter Bedarf		kWh/a	359	359	334	
Summe Endenergiebedarf							
		Erdgas	kWh/a (Hi)	24.068	23.064	22.976	
		Strom	kWh/a (Hi)	359	359	334	
Energiepreise							
	Arbeitspreis 2011	Strom	€/kWh Hi	0,22	0,22	0,22	
	Arbeitspreis 2011	Erdgas	€/kWh HS	0,0623	0,0623	0,0623	
	Arbeitspreis 2011	Erdgas	€/kWh Hi	0,0691	0,0691	0,06915	
	mittl. Arbeitspreis 2011 - 2026	Strom	€/kWh	0,3253	0,3253	0,3253	
	mittl. Arbeitspreis 2011 - 2026	Erdgas	€/kWh HS	0,0921	0,0921	0,0921	
	mittl. Arbeitspreis 2011 - 2026	Erdgas	€/kWh Hi	0,1022	0,1022	0,1022	
Investitionsbeträge							
	Heizungserneuerung komplett		€	5.600	6.000	6.000	
	monatliche Umlage	13,60	€ pro 1000 € Investition			81,60	
	Restzahlung	1/3	der Investition			2.000	
	Laufzeit des Mini-Contractings	10	Jahre				
Summe des Barwertes [A₀ + A₁ + ... A_N - R_w]				2,00%	5.600	6.000	10.580,19 €
Instandsetzungskosten		1 % der Investition p.a.					
	Preissteigerungsrate für Instandsetzung u. sonstige Betriebskosten			2,50%			
kapitalgebundene Kosten							
	Annuität der Kapitalkosten		fremdfinanziert	5,00%	513,83	550,53	970,78
	Annuität der Instandsetzungskosten			5,00%	67,84	72,69	
Mini-Contracting- Pauschale für Heizungserneuerung, Wartung, Schornsteinfeger, Reparaturen							
	13,60 € p. M. pro 1.000 € Invest		€/a				979,20
	läuft über 10 Jahre. Danach Restzahlung von 1/3 der Anfangsinvestition						
Energiekosten inkl. Hilfsenergie							
	Strom		€/a	116,94	116,94	108,78	
	Erdgas		€/a Hi	2460,70	2358,09	2349,08	
sonstige Betriebskosten				2,50%			
	Wartungskosten 2011		€/a	120	145,36	145,36	0,00
	Schornsteinfeger 2011, umgerechnet auf Jahreskosten		€/a	40	48,46	48,46	0,00
Jahresgesamtkosten			€/a	3353,11	3292,06	3428,63	