



Ausfallbürgschaften für Contractingunternehmen

Beschreibung eines möglichen Förderprogramms eines Energieeffizienz-Fonds

Überarbeiteter Endbericht im Auftrag der
Hans-Böckler-Stiftung

Wuppertal,
25. Oktober 2005

bearbeitet von:

Dr. Wolfgang Irrek
Dipl.-Phys. Stefan Thomas
- Wuppertal Institut -
Prof. Dr. Olav Hohmeyer
- Universität Flensburg -

mit Unterstützung von:

Cand. MBA Natalia Przhevalskaya

Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie GmbH
im Wissenschaftszentrum Nordrhein-Westfalen
Forschungsgruppe Energie-, Verkehrs- und Klimapolitik
Döppersberg 19
42103 Wuppertal
Tel. 0202/2492-164, -143, -129
Fax 0202/2492-198
Email: wolfgang.irrek@wupperinst.org,
stefan.thomas@wupperinst.org

1 Anwendungsbereich / Technologiebereich

Vielfältige, je nach Contracting-Projekt unterschiedliche Anwendungsbereiche und Technologien.

2 Zielgruppe

Zielgruppe dieses Programms sind Contracting-Unternehmen, die Energieeinspar- Investitionen bei KundInnen in unterschiedlichen Sektoren tätigen.

Das Spektrum der Contracting-KundInnen ist breit. Zu ihnen zählen sowohl größere als auch kleinere Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen (Industrie, Gewerbe, Handel), öffentliche Einrichtungen (z. B. Schulen, Rathäuser, Schwimmbäder, Krankenhäuser) und HauseigentümerInnen (Immobilien- und Wohnungswirtschaft). Als Motive, warum sie bei der Verfolgung des Primärziels, ihre Energiekosten zu senken, eine Contracting-Lösung der Eigenrealisierung vorziehen, nennen sie meist (vgl. auch Kristof/Lechtenböhmer/Merten 1998, 11f.; Hennicke/Ramesohl/Dudda 2000, 11f.):

- Outsourcing auf Aufgaben- und Personalebene (wird z. B. in Frankreich wesentlich häufiger praktiziert als in Deutschland, was auf einen Nachholbedarf in Deutschland hinweisen könnte); Überbrücken von Personalengpässen,
- Know how-Einkauf, Nutzung von Spezialisierungs- und Arbeitsteilungsvorteilen, Überwinden von Qualifizierungslücken,
- Finanzierung, Beschaffung fehlender Investitionsmittel, Nutzung unterschiedlicher Amortisationserwartungen,
- Risikoteilung,
- Steuer- bzw. bilanzrechtliche Erwägungen,
- Realisierung ökologischer Ziele.

3 Hintergrund

In zunehmendem Maße werden individuelle Energiedienstleistungspakete für größere industrielle, gewerbliche und öffentliche KundInnen konzipiert, soweit sie aus Sicht des Anbieters dieser Dienstleistung betriebswirtschaftlich profitabel sind und dem Wunsch der KundInnen nach Problemlösungspaketen entsprechen. Bilateral vereinbart werden beispielsweise Energiemanagement, Nutzenergie- bzw. Medienlieferungen (Energieliefer-Contracting), Anlagen-Contracting (Finanzierungs-Contracting oder/und technisches Anlagenmanagement) oder Einspar-Contracting unterschiedlicher Art (zu den einzelnen Begriffen vgl. auch DIN 8930-5:2003:11).

Die AnbieterInnen dieser Dienstleistungen sind zum Teil Energieunternehmen bzw. Contracting-Töchter eines Energieunternehmens, die nach eigenen Angaben den

Contracting-Markt dominieren, aber auch viele kleinere und größere, von EnergieanbieterInnen unabhängige Contracting-Unternehmen und sonstige EnergiedienstleistungsanbieterInnen.

Auch wenn es hier für einen Teil der Energieunternehmen, die derartige Dienstleistungen anbieten, vorrangig darum geht, die jeweiligen KundInnen als EndenergieabnehmerInnen zu halten und sie durch Lösungen für alle ihre energiebezogenen Probleme "aus einer Hand" an das Energieunternehmen zu binden und erst in zweiter Linie um den Umsatz- bzw. Ergebnisbeitrag des Dienstleistungsgeschäfts, ist eine Ausweitung derartiger individueller (energieeffizienter) Energiedienstleistungsangebote für größere KundInnen deutlich zu spüren (vgl. auch Irrek 2004).

Das Anlagen-Contracting-Geschäft ist in Deutschland in den letzten Jahren stetig gewachsen - trotz der vorübergehenden und zum Teil noch andauernden Unsicherheit über zukünftige Strompreisentwicklungen und bestehenden Hemmnissen (zu den Hemmnissen vgl. z. B. Irrek 2004, Topp 2004). Auch für die nächsten Jahre wird von verschiedensten Seiten ein wachsender Trend erwartet, insbesondere wenn es verstärkt zur Installation industrieller KWK-Anlagen kommen sollte. Die Unternehmensberatung Frost & Sullivan rechnet mit einem Wachstum des europäischen Marktes für "Contract Energy Management" von 2,9 Mrd. EUR Umsatz im Jahre 2001 auf 6,7 Mrd. EUR im Jahre 2007, d. h. mit einer jährlichen Wachstumsrate von rund 15%. Dabei würde der Anteil des deutschen Marktes von 14,9% auf 26,9% steigen (Flauger 2002). Nach einer Markterhebung des Wuppertal Instituts im Frühjahr 2002 unter 481 Contracting-Firmen in Deutschland rechneten 84% der 58 antwortenden Contracting-Firmen mit einem stark oder mäßig wachsenden Anlagen-Contracting-Markt, nur 14% gingen von einem zukünftig schwach wachsenden und 2% von einem stagnierenden Markt aus; ein Schrumpfen des Marktes wurde von keinem Unternehmen erwartet (Kristof 2002).

Im Gegensatz zum Anlagen-Contracting wird das Marktpotenzial beim Einspar-Contracting insgesamt etwas weniger optimistisch bewertet (Kristof 2002). Nach einer Umfrage des Wuppertal Instituts im Frühjahr 2002 (Kristof 2002) rechnen insgesamt 12% der befragten Contracting-Firmen mit einem stark wachsenden, 38% mit einem mäßig wachsenden, 24% mit einem schwach wachsenden, 14% mit einem stagnierenden und 3% mit einem zurückgehenden Markt für Einspar-Contracting. Die übrigen Befragten ließen die Antwort offen. Nach den Ergebnissen dieser Markterhebung liegt die mit einem Einspar-Contracting-Vertrag erzielte Reduktion des Energieverbrauchs zwischen 10 und 38% bzw. 0,2-2000 MWh je Vertrag (Kristof 2002).

Bislang sind nur ein kleiner Teil der abgeschlossenen Contracting-Verträge dem Einspar-Contracting zuzuordnen. Einzelne Contracting-AnbieterInnen bieten die Durchführung von Energieeinspar-Investitionen z. B. im Bereich der Anlagen- und Gerätetechnik mittlerweile nur noch in Kombination mit Anlage-Contracting bzw. einer Nutzenergielieferung an; die Einsparinvestitionen und entsprechenden Energiekostenreduktionen werden bei der Festlegung des Medienbezugspreises entsprechend berücksichtigt. Als Gründe für den geringen Marktanteil des Einspar-Contracting werden u. a. genannt:

- Probleme der Messung und Verifizierung von Energieeinsparungen und
- die hohe Bedeutung der Mitwirkung der KundInnen und des Vertrauensverhältnisses zu ihnen bei Einspar-Contracting-Projekten.

Einspar-Contracting-Projekte werden bisher eher in öffentlichen Einrichtungen durchgeführt; hier scheint auch zukünftig ein relativ großes Potenzial zu liegen: Öko-Institut und Berliner Energieagentur rechnen hoch, dass mit Hilfe des Instruments Einspar-Contracting je nach Vertragsgestaltung eine jährliche Entlastung der öffentlichen Haushalte zwischen 25 und 100 Mio. EUR erreichbar ist (Umweltbundesamt 2000). Allerdings ist der Akquiseaufwand und das Verhältnis von Akquisen zu durchgeführten Projekten für Contracting-Unternehmen im öffentlichen Bereich besonders hoch, so dass einzelne Unternehmen sich an Ausschreibungen im öffentlichen Bereich mittlerweile nicht mehr beteiligen. Hinzu kommen Hemmnisse wie unklare Beschlusslagen, zu kleine Losgrößen, unklare oder zu eng formulierte Ausschreibungen, die die Ausschöpfung des genannten Potentials im öffentlichen Bereich hemmen. Das Verhandlungsverfahren der dena bei Contracting-Projekten in Bundesliegenschaften wird dagegen von Contracting-Unternehmen eher positiv bewertet.

Außerhalb des öffentlichen Bereichs stellt sich neben anderen Hemmnissen, die die Branche auch durch die vorgeschlagene EU-Richtlinie zu Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen nicht gelöst sieht (Topp 2004) und die sich vor allem durch gesetzliche Regelungen überwinden ließen – wie sie jedoch die vorgeschlagene EU-Richtlinie den Mitgliedsstaaten als Aufgabe stellen würde, vor allem auch das **Problem der möglichen Insolvenz der Contracting-KundInnen**. Die für den gesamten Projektzeitraum geplanten Erlöse aus einem Contracting-Projekt sind für ein Contracting-Unternehmen nur erzielbar, wenn der/die KundIn während der ganzen, im Vergleich zu anderen Geschäftsfeldern relativ langen Vertragsdauer zahlungsfähig bleibt oder bei Zahlungsunfähigkeit zumindest geeignete Sicherheiten hinterlegt hat. Folgende Faktoren erhöhen derzeit die Bedeutung des Problems der möglichen Insolvenz des/der KundIn:

- Der Umstieg von der handelsrechtlichen auf die internationale Bilanzierung und die damit verbundenen Regelungen zur Aktivierung von Investitionen erschweren die Besicherung eines Contracting-Geschäfts.
- In der Vergangenheit entstanden Contracting-Projekte - insbesondere solche, die von Energieunternehmen oder deren Tochtergesellschaften durchgeführt wurden - häufig aus bereits lange bestehenden Vertrauensbeziehungen zu sorgfältig ausgewählten KundInnen, die eine relativ gute Einschätzung der Bonität ermöglichten. Bei einer Ausweitung des Contracting-Geschäfts kommen jedoch auch andere, neue KundInnen hinzu, über die bisher weniger ausführliche Informationen vorliegen (z. B. auch zum Zahlungsverhalten). Wird das Ziel verfolgt, die Umsätze im Contracting-Geschäft zu steigern und die vorhandenen wirtschaftlichen Energiekostensenkungspotentiale zu erschließen, so kann es nicht dabei bleiben, sich die „Rosinen“ herauszupicken.

- Angesichts der allgemeinen wirtschaftlichen Lage wird das Risiko möglicher Weise auftretender Konjunkturschwächen, die zu einer allgemeinen Erhöhung der Insolvenzgefahr führen, höher eingeschätzt.

Der mögliche Schaden des Contractors eines Einspar-Contracting-Projekts wegen einer Insolvenz des Kunden ist nicht nur auf Grund der langen Vertragsdauer größer als bei anderen Produkten und Dienstleistungen. Um diese Aussage zu begründen, sei ein kurzer Vergleich mit zwei anderen Bereichen mit langen Vertragslaufzeiten erlaubt. Im Unterschied zu Bauvorhaben oder komplexen Systemgeschäften im Maschinenbau erfolgen keine an den jeweiligen Projektfortschritt gekoppelte Anzahlungen nach Erreichen bestimmter Meilensteine. Stattdessen wird in der Regel erst mit Abschluss der Realisationsphase und Abnahme der erbrachten Leistungen mit der Zahlung der Contracting-Rate begonnen. Auch beim Leasing gibt es Verträge mit langen Laufzeiten. Auch dort wird erst dann mit der Zahlung der Leasing-Rate begonnen, wenn der Kunde das Produkt bzw. die Dienstleistung nutzen kann (Deckung von Kosten und Erlösen: "pay-as-you-earn"). Im Unterschied zum Einspar-Contracting, wo kundenangepasste, individuelle, zumindest teilweise irreversible Leistungen erbracht werden, ist dort aber in den meisten Fällen bei Zahlungsunfähigkeit des Kunden eine Rücknahme bzw. Drittverwendungsfähigkeit des Wirtschaftsgutes problemlos möglich (Ausnahmen sind hier Infrastrukturprojekte des Staates, bei dem jedoch der Eintritt der Zahlungsunfähigkeit im Grunde ausgeschlossen werden kann).

Das Risiko des Bonitätsverlustes des Contracting-Kunden während der relativ langen Projektlaufzeit ist nur zum Teil durch eine detaillierte Bonitätsprüfung des/der KundIn unter Beachtung allgemeiner Markt- und Branchentendenzen einschränkbar. Bonitätsindizes von Wirtschaftsinformationsdiensten/Auskunfteien (z. B. Creditreform oder Buerge) können bei der Einschätzung der Bonität der KundInnen nur bedingt helfen. Zum einen sind diese immer vergangenheitsorientiert, zum anderen ist angesichts der langen Vertragslaufzeiten im Contracting eine Bonitätseinschätzung über z. B. 5 - 15 Jahre angesichts der heutigen Kurzfristigkeit wirtschaftlicher Entscheidungen und Entwicklungen überhaupt nicht möglich. Folglich macht eine aufwendige Bonitätsprüfung wenig Sinn. Eine einfache Beurteilung der Zahlungsfähigkeit der KundInnen durch eine kostenfreie Bankauskunft bei der Hausbank des Contractors sollte daher ausreichend sein. Über Kapitalisierung der Contracting-Raten wird eine Gesamtsumme des Contracting-Geschäfts ermittelt und die Hausbank gefragt, ob der/die potenzielle Contracting-KundIn für einen Kredit in dieser Höhe "gut" wäre. Diese individuelle Beurteilung der Zulässigkeit der Geschäftsverbindung und des Höchstkredits leisten zwar auch Auskunfteien, allerdings nicht kostenfrei.

Grundsätzlich wird auch ein Contracting-Unternehmen umso eher in Kauf nehmen, dass in dem vielfältigen Projekt-Portfolio mit unterschiedlichen Einzelchancen und -risiken auch mal ein Geschäft mit einem/einer KundIn abgeschlossen wird, dessen/deren Bonität nicht ganz so hoch eingeschätzt wird, je größer das Contracting-Geschäftsfeld sich entwickelt. Dennoch stellt das Bonitätsrisiko ein zentrales Hemmnis für die Erschließung umfangreicherer Energieeinsparpotentiale durch Contracting dar.

4 Ziel

Ziel ist es daher, das Insolvenzrisiko bei Contracting-Projekten zu mindern, die zu einer Reduktion des Endenergieverbrauchs führen.

5 Beschreibung des Vorschlags, Hauptakteur

Vermittelt über die Hausbank des Contracting-Unternehmens, übernimmt die KfW für Einspar-Contracting-Projekte eine Ausfallbürgschaft für den Fall der Insolvenz des/der Contracting-Kunden/-Kundin in Höhe von beispielsweise 70% der vereinbarten Contracting-Raten. Es geht hier also nicht um Ausfälle aufgrund nicht erreichter Energieeinsparungen, sondern um die Absicherung des Risikos, dass der Kunde/die Kundin insolvent wird angesichts der langen Nutzungsdauern der Einspartechnologien und relativ langen Laufzeiten von Einspar-Contracting-Projekten.

Vorstellbar wäre eine Staffelung der Ausfallbürgschaft nach KundInnentyp, mit einer Einteilung der KundInnentypen nach der „normaler Weise“ zu erwartenden Bonität über die Vertragslaufzeit. Wünschenswert wäre es, vorrangig das Einspar-Contracting zu fördern, wobei eine Trennung zwischen Anlagen- und Einspar-Contracting bei komplexen Geschäften schwierig sein kann.

6 MarktpartnerInnen / KooperationspartnerInnen

Das Spektrum der Akteure, die bei einem Contracting-Projekt eingebunden sein können, ist groß (vgl. Irrek 2004, 215). Da es hier um die finanzielle Absicherung der Contracting-Projekte durch Ausfallbürgschaften geht, werden neben der KfW die Hausbanken der Contracting-Unternehmen eng in die Umsetzung eingebunden.

7 Laufzeit

Um ein stabiles Umfeld für die mittelfristige Marktentwicklung im Einspar-Contracting-Bereich zu schaffen, sollte das Programm über den gesamten hier betrachteten Zeitraum laufen (2006 – 2015).

8 Geschätzte Energieeinsparung und CO₂-Minderung

Für die Berechnung der Programmeffekte wird angenommen, dass drei Viertel der Contracting-Unternehmen, die die staatliche Ausfallbürgschaft in Anspruch nehmen, das Contracting-Geschäft auch ohne diese Bürgschaft durchführen würden (75% Mitnahmeeffekte). Desweiteren wird vereinfacht angenommen, dass bei einem durchschnittlichen Einspar-Contracting-Geschäft, das hier im Mittelpunkt steht, Investitionen

in Höhe von 250.000,- Euro, im Industriebereich in Höhe von 500.000,- Euro anfallen, zuzüglich 10% Vorplanungs-, Ausschreibungs- oder ähnlichen Transaktionskosten. Mit diesen Investitionen werden Stromeinsparungen in Höhe von 8,4 MWh/a im Wohngebäudebereich, 358,3 MWh/a im GHD-Sektor und die doppelte Summe im Industriebereich, sowie Wärmeeinsparungen in Höhe von 556,6 MWh/a im Wohngebäude- und GHD-Bereich und die doppelte Summe im Industriebereich erzielt (Mittelwert typischer Contracting-Beispiele der Energieagentur NRW). Die Nutzungsdauer der Einsparinvestitionen wird mit durchschnittlich 15 Jahren angenommen.

Tab. 1: Endenergieeinsparung durch Ausfallbürgschaften für Contracting-Unternehmen bzw. für Einspar-Contracting-Projekte

Jahr	Strom (GWh)	Gas (GWh)	Fernwärme (GWh)	leichtes Heizöl (GWh)	schweres Heizöl (GWh)	Kohle (GWh)	Summe Wärme (GWh)
2006	181	245	33	120	19	0	417
2007	363	490	66	240	39	0	835
2008	544	735	100	359	58	0	1.252
2009	725	980	133	479	77	0	1.670
2010	906	1.226	166	599	97	0	2.087
2011	1.088	1.471	199	719	116	0	2.505
2012	1.269	1.716	232	839	135	0	2.922
2013	1.450	1.961	265	958	155	0	3.339
2014	1.631	2.206	299	1.078	174	0	3.757
2015	1.813	2.451	332	1.198	194	0	4.174

Quelle: Eigene Berechnungen des Wuppertal Instituts

Durch die Energieeinsparungen werden insgesamt über die Nutzungsdauer der Einsparmaßnahmen die Emissionen 31,6 Mio. t CO₂-Äquivalente, den Stromverbrauch um 27,2 TWh und den Wärmeverbrauch um 62,6 TWh reduziert.

9 Geschätzter Finanzierungsbedarf und wirtschaftlicher Nutzen

Es wird nach Bankenangaben damit gerechnet, dass die Kosten einer Ausfallbürgschaft etwa 1% der Investitionssumme eines Contracting-Projekts betragen. Bei jährlich angenommenen 2.500 Fällen, in denen die Bürgschaft in Anspruch genommen wird (inklusive MitnehmerInnen), ergeben sich Bürgschaftskosten in Höhe von 8,25 Mio. Euro/a. Hinzu kommen Programmkosten in Höhe von insgesamt 1 Mio. Euro/a für Information und Marketing, die Abwicklung der Bürgschaftsanträge, das Programmmanagement und die Evaluation des Programms.

Abzüglich der Mitnahmeeffekte werden zusätzliche Investitionen in Höhe von 206,3 Mio. Euro/a induziert, womit am Ende der hier geplanten Programmlaufzeit im Jahr 2015 190,5 Mio. Euro/a volkswirtschaftliche Grenzkosten vermieden und 238 Mio. Eu-

ro/a Energiekosten eingespart werden. Die Investitionen amortisieren sich nach etwa 8,5 Jahren.

Tab. 2: Benötigte Fondsmittel sowie einzel- und volkswirtschaftliche Wirkungen des Contracting-Programms

Jahr	Monetäre Anreize (Mio. EUR)	Programmkosten (Mio. EUR)	Benötigte Fondsmittel (Mio. EUR)	Induzierte Investitionen (Mio. EUR)	Vermiedene Grenzkosten (Mio. EUR)	Eingesparte Energiekosten (Mio. EUR)
2006	8,3	1,0	9,3	206,3	19,1	23,8
2007	8,3	1,0	9,3	206,3	38,1	47,6
2008	8,3	1,0	9,3	206,3	57,2	71,4
2009	8,3	1,0	9,3	206,3	76,2	95,2
2010	8,3	1,0	9,3	206,3	95,3	119,0
2011	8,3	1,0	9,3	206,3	114,3	142,8
2012	8,3	1,0	9,3	206,3	133,4	166,6
2013	8,3	1,0	9,3	206,3	152,4	190,4
2014	8,3	1,0	9,3	206,3	171,5	214,2
2015	8,3	1,0	9,3	206,3	190,5	238,0
Barwert über Nutzungsdauer (15 Jahre)	70	8	78	1.740	1.787	2.232
Volkswirtschaftlicher Nutzen-Kosten-Test						2,38
Nutzen-Kosten-Test aus der Perspektive der Programm-TeilnehmerInnen						4,36
Mittlere statische Amortisationszeit in Jahren aus Sicht der Programm-TeilnehmerInnen						8,32

Quelle: Eigene Berechnungen des Wuppertal Instituts

10 Auswirkungen auf die Energiewirtschaft und die Energieeffizienz-Wirtschaft - Arbeitsplätze, Innovationspotential und Ausstrahlung

Die Übernahme von Ausfallbürgschaften könnte dem Contracting und insbesondere dem Einspar-Contracting in Deutschland einen zusätzlichen Schub geben. Daneben sollten weitere Maßnahmen ergriffen werden, um bestehende Hemmnisse abzubauen (vgl. Abschnitt „Weiterführende Perspektiven“).

Die erwarteten Nettobeschäftigungseffekte in Personenjahren über die Nutzungsdauer der Einsparungen sind in der folgenden Tabelle angegeben.

Tab. 3: Arbeitsplatzeffekte des Contracting-Programms in Personenjahren (2000) während der gesamten Laufzeit

	Pers. Jahre 2000
Nettoeffekte	
Summen der I-O-Effekte	15.862
Summen der Multiplikatoreffekte	7.994
Summe der Gesamteffekte	23.856
Gesamteffekt pro Jahr (25a)	954
Gesamteffekt pro GWh	0,27
Gesamteffekt pro Mill. Euro Nachfrageverschiebung	6,95
Neue Nachfrage	
Summen der I-O-Effekte	27.399
Summen der Multiplikatoreffekte	19.876
Summe der Gesamteffekte	47.275
Verdrängte Nachfrage	
Summen der I-O-Effekte	-30.368
Summen der Multiplikatoreffekte	-22.279
Summe der Gesamteffekte	-52.647
Verbleibender Konsum (Delta)	
Summen der I-O-Effekte	18.831
Summen der Multiplikatoreffekte	10.397
Summe der Gesamteffekte	29.228

Quelle: Eigene Berechnungen von Prof. Dr. Olav Hohmeyer

11 Auswirkungen auf das Geschlechterverhältnis

Auswirkungen auf das Geschlechterverhältnis konnten nicht im Detail geprüft werden, sind aber auf den ersten Blick nicht erkennbar.

12 Weiterführende Perspektiven

Das Programm wird nach etwa drei bis vier Jahren evaluiert. Die Art und Weise der Fortführung des Programms ist vom Evaluierungsergebnis abhängig.

Daneben sollten weitere Maßnahmen ergriffen werden, um bestehende Hemmnisse abzubauen. Dazu könnten gehören:

- Ordnungsrechtliche Maßnahmen und modellhafte Lösungsvorschläge des Gesetzgebers, beispielsweise zur Eigentumssicherung, zu den Kostenfolgen der Einführung von Contracting im Verhältnis MieterInnen/VermieterInnen und zur Errichtung von KWK-Anlagen bei Industriekunden (vgl. Topp 2004)
- Verbesserung von Ausschreibungen der Kommunen durch Standardisierung von Leistungsbeschreibungen und Erarbeitung von Performance-Indikatoren für Contracting-Projekte
- Die Erarbeitung eines allgemein anerkannten Regelwerks für die Evaluierung der Energieeinsparungen, ähnlich des International Performance Monitoring and Verification Protocols (IPMVP) in Abstimmung mit dem entsprechenden EVO-koordinierten internationalen Prozess. Ziel hierbei ist es, die Berechnung der Energieeinsparungen durch an die Energiesparmaßnahmen angepasste Methoden für die KundInnen transparenter zu machen und so das Vertrauen in das Instrument Contracting und die AnbieterInnen, die das Regelwerk nutzen, zu erhöhen. Die Transparenz wird erhöht, indem die Einsparung bei den betroffenen Anlagen bestimmt wird anstatt, wie bisher in Deutschland vielfach üblich, aus dem gesamten Energieverbrauch des Kunden/der Kundin.

Darüber hinaus wäre zu prüfen, ob neben einer kostenlosen Erstinformation ein Coaching von möglichen Contracting-KundInnen durch unabhängige EnergieberaterInnen gefördert werden sollte, vor allem bei der Vorbereitung der Ausschreibung (vgl. das Förderprogramm des Freistaats Bayern für die Kosten der Feinanalyse bei Kommunen) und bei der Bewertung und Auswahl der Contracting-Angebote. Dies könnte ein flankierendes weiteres Programm des Energieeffizienz-Fonds sein. Allerdings sind hier noch eine ganze Reihe offener Fragen zu klären bezüglich der Fälle, in denen gefördert wird (nur, wenn es dann auch zum Contracting kommt oder generell?), der Höhe der Förderung, der Vermeidung wettbewerbsverzerrender Wirkungen, etc.

13 Umsetzungsschritte

Wie die Konditionen der Ausfallbürgschaft im Detail gestaltet werden, muss noch diskutiert werden. Fragen dabei sind u.a., wie

- ausreichend hohe Anreize für die Durchführung von Einspar-Contracting-Geschäften entstehen aber gleichzeitig
- MitnehmerInnen-Effekte nicht zu groß werden;
- den Contracting-Unternehmen ein Anreiz verbleibt, ausreichend zu prüfen, mit welchen KundInnen sie welcher Art Geschäfte machen;
- die Anreize für die Hausbanken, die Ausfallbürgschaften zu vermitteln, gesetzt werden sollen;

- im Falle einer Staffelung der Ausfallbürgschaften nach KundInnentyp die Abgrenzung von KundInnentypen geschehen kann.

Die Einzelheiten der Programmgestaltung sollten letztlich vom Energieeffizienz-Fonds in Kooperation mit der KfW, möglicher Weise unter Hinzuziehung von Wirtschaftsprüfungs-Know how festgelegt und mit den Hausbanken sowie mit den Verbänden der Contracting-Unternehmen abgestimmt werden, d. h. mit dem CF – Contracting Forum im Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI), dem Bundesverband Privatwirtschaftlicher Energie-Contracting-Unternehmen (PECU) und dem Verband für Wärmelieferung (VfW).

14 Quellen

- DIN 8930-5 (2003): Deutsche Norm DIN 8930 „Kälteanlagen und Wärmepumpen – Technologie“, Teil 5: Contracting, Normausschuss Kältetechnik (FNKä) im DIN Deutsches Institut für Normung e.V., Berlin
- Flaiger, J. (2002): Energie wird in Deutschland zunehmend vor Ort erzeugt, Handelsblatt 203, 22.10.2002, 16
- Hennicke, P.; Ramesohl, S.; Dudda, C. (2000): Möglichkeiten und Grenzen eines Energieeffizienz-Protokolls bei der Entwicklung und Förderung von EDL-Märkten, Vorstudie der Arbeitsgruppe Energiedienstleistungen der Landesinitiative Zukunftsenergien NRW, bearbeitet durch das Wuppertal Institut für Klima Umwelt Energie, Wuppertal
- Irrek, W. (2004): Controlling der Energiedienstleistungsunternehmen, Lohmar/Köln
- Kristof, K. (2002): Aktueller Stand des Contracting in Deutschland, Beitrag zur EUROFORUM-Konferenz "Energie-Contracting" am 4./5. Juni 2002 in Köln, Wuppertal
- Kristof, K.; Lechtenböhmer, S.; Merten, F. (1998): Pilotprojekte Einspar-Contracting und Intrac-ting in NRW, Endbericht zu Projektteil A: Begleitung und Evaluierung der vom Land NRW initiierten Pilotprojekte zum Einspar-Contracting, Gutachten des Wuppertal Instituts im Auftrag des Ministeriums für Bauen und Wohnen des Landes Nordrhein-Westfalen, Wuppertal
- Topp, A. (2004): Die Energiedienstleistungsrichtlinie der EU: Chancen oder Risiken für Contracting?, Contracting und Recht, 3, 86-88
- Umweltbundesamt (Hg.)(2000): Energiespar-Contracting als Beitrag zu Klimaschutz und Kostensenkung, Ratgeber für Einspar-Contracting in öffentlichen Liegenschaften, bearbeitet durch Öko-Institut e.V. und Berliner Energieagentur GmbH, Berlin
- Werth, H.-J. (2004): Vermieter lassen fremde Firmen heizen, Handelsblatt 103, 30.05.2004