

# Marktstudie zum Wärmecontracting für Haushalte und Kleinverbraucher

Contracting von kleineren Anlagen ist ein Geschäftsfeld mit Zukunft. Ziel einer Marktanalyse war es, eine praxisnahe Einschätzung über Chancen und Perspektiven dieses neuen Geschäftsfeldes für Energieversorger zu erhalten.

## 1. Einleitung

Drei Trends kennzeichnen die Energieversorgung im Endkundengeschäft derzeit:

- Der Heizenergiebedarf in Wohnhäusern sinkt: 2008 betrug er in Mehrfamilienhäusern 141 kWh pro Quadratmeter und Jahr, fast 10 % weniger als fünf Jahre zuvor – mit fortlaufender Tendenz.
- Die Liberalisierung auf dem Energiesektor führt zu zunehmender Wechselbereitschaft von Kleinverbraucherkunden: Mehr als 20 % der Privathaushalte haben bis September 2009 den Stromversorger gewechselt und die Wechselquote bei Erdgas liegt über 10 %. Den etablierten Anbietern droht somit ein massiver Verlust ihrer Bestandskunden.
- Neue gesetzliche Vorgaben (Stichwort IEKP) und eine Vielzahl von Heizungstechnologien, die bereits am Markt erhältlich sind oder in der nahen Zukunft auf den Markt drängen (beispielsweise Gas-Wärmepumpen und Mikro-KWK-Systeme) machen für Verbraucher die Wahl eines geeigneten und sinnvollen Heizsystems zunehmend undurchschaubar.

Vor diesem Hintergrund müssen Stadtwerke neue Wege beschreiten. Mit dem Instrument „Energiedienstleistungen“ können sie mehrere Ziele erreichen: Die klassische Dienstleistung „Energie-Contracting“ verbindet beispielsweise Aspekte wie Kundenbindung, Verbesserung der Wertschöpfung und die Profilierung hin zu einem innovativen und den aktuellen ökologischen Anforderungen verpflichteten Unternehmen („Imagegewinn“). Hierzu gehört auch eine qualitativ hochwertige Energieberatung, die sich für Stadtwerke doppelt auszahlen kann – sie stärkt

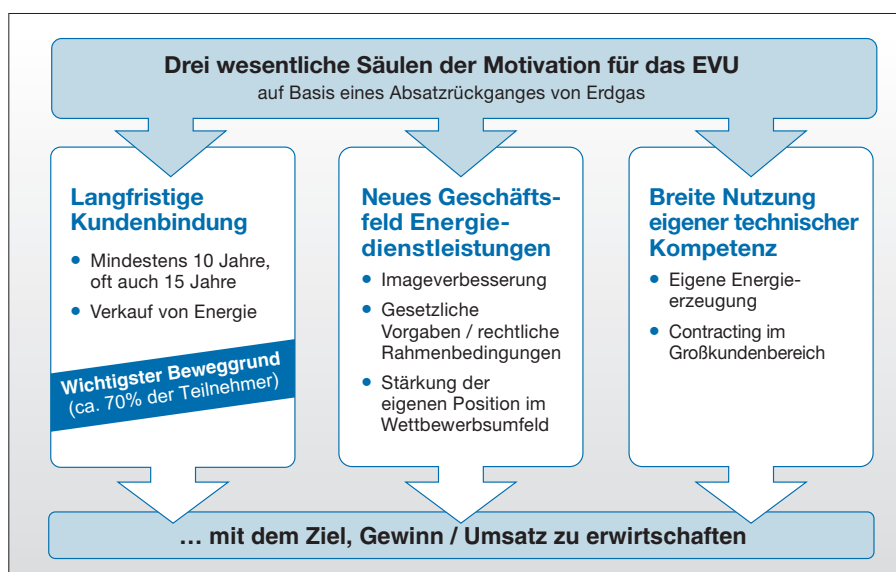


die Kundenbindung und legt die Basis für weitere Geschäftsbeziehungen. Das Betätigungsfeld ist weit und bietet den Stadtwerken gleichzeitig die Möglichkeit, Vorgaben einer Energieeffizienzrichtlinie mit Leben zu füllen, indem

das Contracting dazu beträgt, alte Heizungstechnologien gegen geeignete neue und somit effizientere Systeme zu ersetzen. WINGAS hat zum Thema „Zukunftsmarkt Energiedienstleistungen“ im April 2010 eine Marktanalyse zum Thema „Wärme-Contracting“ im HuK-Bereich (Haushalte und Kleinverbraucher) im Rahmen einer Kundenveranstaltung präsentiert, mit deren Erstellung die Firma Meinecke & Rosengarten (Team für forschungsgestützte Marketingberatung) beauftragt worden war. Schwerpunkt der Befragung von WINGAS-Stadtwerke-Kunden bildete das Angebot der 12 von insgesamt 16 befragten Stadtwerke (4 „große“ Unternehmen in Städten mit mehr als 100.000 Einwohnern und 8 „kleine“ Unternehmen). Teilgenommen haben nur solche Stadtwerke-Kunden, die bereits eine Energiedienstleistung „Contracting“ im HuK-Bereich anbieten.

## Motivation für Stadtwerke

Die Motivation für Stadtwerke, sich das Geschäftsfeld Contracting zunehmend zu eigen zu machen, gründet sich auf mehrere Säulen, wobei der erwartete Absatzrückgang von Erdgas eine wesentliche Rolle spielt. Für 70 % der befragten Teilnehmer steht eine langfristige Kundenbindung im Vordergrund, wobei Contracting-Vertragslaufzeiten von 10 Jahren oder auch bis zu 15 Jahren realisiert werden.



**Strategie:** Drei wichtige Gründe bewegen die Stadtwerke, Contracting für kleine Anlagen anzubieten.

Weiterhin dient der strategische Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes „Contracting“ der Imageverbesserung sowie gleichzeitig der Umsetzung gesetzlicher Vorgaben und rechtlicher Rahmenbedingungen. Als wesentlicher Grund ist aber auch die Stärkung der eigenen Position im Wettbewerbsumfeld genannt worden in Verbindung mit der Möglichkeit, sich mit dieser Energiedienstleistung neue Märkte zu erschließen, die zusätzliche Umsätze und Gewinne versprechen.

Unabhängig von der Motivation der Stadtwerke ist jedoch auch eine tatsächliche Nachfrage auf diesem Gebiet zu bedienen, die aufgrund der wirtschaftlichen Situation der privaten Haushalte in Deutschland zukünftig steigen wird.

## Erkenntnisse aus Projekten

Die „großen“ Unternehmen beschäftigen zur Hälfte eine eigene Abteilung, die ausschließlich Contracting bearbeitet. In der Regel beinhaltet das Contracting die Planung, Finanzierung, Installation und Wartung/Betriebsführung einer „Nutzenergieerzeugungsanlage“, wobei jedoch auch nur die Übernahme von Betriebsführung und Abrechnung Bestandteil eines Dienstleistungsvertrags sein kann.

Energiekosten werden bei den befragten Unternehmen in der Regel mittels Abrechnung des Gasverbrauchs vorgenommen. Im Sinne einer optimalen Primärenergieausnutzung wäre jedoch anzustreben, den tatsächlichen Nutzenergieverbrauch (in der Regel Wärme) abzurechnen, so dass der Contractor ein ureigenes Interesse daran haben müsste, den eingesetzten Brennstoff auch möglichst effizient zu verwenden.

Eine vertragliche Umsetzung von Contracting bei vollständiger Umlage sämtlicher Kosten ist bei Mietern mit relativ neuen Mietverträgen völlig unproblematisch. Bei Altverträgen sind unter bestimmten

Rahmenbedingungen Widerstände denkbar, denn vor Umstellung auf Contracting ist in diesem Fall erst durch vertragliche Zusatzvereinbarungen das Einverständnis der Mieter einzuholen.

Der HuK-Contracting-Vertrieb läuft üblicherweise über zwei Schienen, nämlich dem SHK-Handwerk (Sanitär / Heizung / Klima) auf der einen und dem Stadtwerke-Vertrieb über Energieberater, Anzeigen etc. auf der anderen Seite. Das SHK-Handwerk agiert über den direkten Kundenkontakt, oft auf Grundlage langjähriger vertrauensvoller Zusammenarbeit.

Über 60 % der befragten Stadtwerke haben mit dem SHK-Handwerk eine exklusive Zusammenarbeit vertraglich geregelt, wobei diese eingeschränkt positiv bewertet wird. Der Verzicht auf detaillierte Vorgaben zur Anlagentechnik erhöht die Motivation des Handwerks deutlich, derartige Konzepte anzubieten, da sie sich dann eher als gleichberechtigter Partner fühlen. Gewisse Mindestvorgaben werden akzeptiert, wie zum Beispiel eine Verpflichtung, deutsche Markengeräte zu verwenden und einen hohen qualitativen Standard zu gewährleisten.

Die Ausgestaltung der Zusammenarbeit zwischen dem Energieversorger als Contractor und dem SHK-Handwerk ist vielschichtig und bedient sich verschiedener Modelle. Mit welchen Modellen sich der Contractor am ehesten die aktive Unterstützung des Handwerks sichern kann, ist im Einzelfall abzustimmen. Fest steht jedoch, dass ein „Kleinanlagen-Contracting“ ohne aktive Mitarbeit des Handwerks eher zum Scheitern verurteilt ist. Denn das Handwerk bleibt traditionell in der Regel die erste Anlaufstelle für solche Kunden, die sich für eine neue Heizungsanlage interessieren.

Die Vorteile für das Handwerk beim HuK-Contracting: Die Rechnung wird pünktlich vom Energieversorger gezahlt und darüber hinaus erhält der Handwerker die Möglichkeit, die Wartung / Instandhaltung der Anlage über die gesamte Contracting-Vertragslaufzeit übernehmen zu dürfen.

---

## Hürden, Lehren und Erfahrungen

---

Die Laufzeiten der Contractingverträge sollen sich idealerweise an der voraussichtlichen Lebensdauer der Anlagentechnik orientieren, also bei Gasbrennwertkesseln eher 15 Jahre, bei Mikro-KWK-Anlagen nur 10 Jahre.

Durch eine feste Verbindung der Anlagentechnik mit dem jeweiligen Objekt ist die Sicherung des Eigentums der Contracting-Anlage ein wichtiger Aspekt.

Das Mietrecht bietet bei Neuverträgen gegenüber Altverträgen die Möglichkeit, eine Umlage von Sanierungs- und Modernisierungskosten der Heizungsanlage vollständig auf die Nebenkosten umzulegen. Vor einer Realisierung ist daher immer der jeweilige mietvertragliche Aspekt zu überprüfen, speziell bei Objekten mit mehreren Mietparteien, wo oft eine historisch bedingte Vertragssituation vorliegt. Bei Mietobjekten, die auf Contracting umgestellt werden sollen, ist im Vorfeld das Einverständnis aller Mieter abzuklären. Entsprechende Mustertexte sind für Vermieter vorzubereiten und möglichst in Mieterversammlungen durch persönliche Präsenz zu unterstützen.

Teilweise ist es bei Contracting-Anbietern mittlerweile geübte Praxis, dass potenzielle Contracting-Kunden an Hand der Kundenhistorie oder einer Schufa-Auskunft vor einer Vertragsunterzeichnung finanziell überprüft werden.

Abschließend ist die Festlegung eines grundlegenden Qualitätsstandards für solche SHK-Betriebe erforderlich, die Contracting-Anlagen im Auftrag der Energieversorgungsunternehmen durchführen, um sowohl in der Umsetzung als auch Betreuung der Projekte eine beiderseits belastbare Basis sicherzustellen.

---

## Perspektivische Entwicklung

---

30 % der befragten Unternehmen sind mit dem Markterfolg ihres „HuK-Contracting-Angebotes“ mehr als zufrieden, das heißt, die Erwartungen wurden übertroffen, 40 % sind zufrieden, die übrigen sind von den Ergebnissen eher enttäuscht. Keiner der befragten Anbieter von Wärme-Contracting will dieses Angebot einstellen und nur ein Drittel ist tendenziell eher skeptisch gegenüber dessen Chancen im HuK-Segment.

Der Erfolg einer Implementierung des Geschäftsbereiches „Contracting“ erfordert neben Kompetenz und fachlicher Erfahrung auch eine strukturierte Analyse der Bedarfssituation im Vorfeld. Sinnvoll ist daher eine systematische Erfassung von Markt- und Kundendaten im Rahmen einer vorgeschalteten Potenzialanalyse, denn eine erfolgreiche Platzierung von Contracting-Angeboten setzt voraus, dass die Heizsituation der Zielgruppe (insbesondere Alter

und Größe der Anlage sowie die genutzte Energieart) genau bekannt ist. Damit können potenzielle Kunden zum richtigen Zeitpunkt angesprochen werden.

Eine kooperative Zusammenarbeit mit dem SHK-Handwerk ist für den Erfolg dieses Geschäftsfeldes unabdingbar. Jedoch gilt derzeit noch: Die Zusammenarbeit mit dem SHK-Handwerk ist atmosphärisch meist gut, vertrieblich aber verbesserungsfähig. Dabei sollte der Handwerker idealerweise als gleichberechtigter Partner in das Contracting-Geschäft eingebunden werden.

---

### Fazit

---

Contracting von kleineren Anlagen bietet den Stadtwerken die Möglichkeit, innovative Gas-Technologien am Markt zu platzieren. Die politischen Rahmenbedingungen und rechtlichen Vorgaben zwingen Energieanbieter zunehmend dazu, neben dem bisherigen Kerngeschäft auch andere Segmente zu besetzen, zumal die Bundesregierung im Contracting ein wirksames Mittel sieht, um ihre Klimaschutzziele 2020 zu erreichen.

---

#### Detlef Mirsch

Leiter Technische Dienstleistungen  
WINGAS GmbH & Co. KG, Kassel  
Tel. +49 561 301 1536  
E-Mail: detlef.mirsch@wingas.de