

## **Ergebnisse der Stadtwerke-Umfrage »Contracting – Geschäftsmodelle, Hemmnisse und mögliche Kooperationen«**

**21.05.2013**

Rücklauf: 10 Stadtwerke, alle Unternehmensgrößen vertreten

### **(1) Energieberatung**

Die meisten Stadtwerke bieten eine Energieberatung als Grundlage ihres Contractingprojekts an. Die Beratung erfolgt zum Teil durch eigene Mitarbeiter, aber auch Rückgriff auf die regionalen Energieagenturen oder externe Berater.

Die Erstberatung wird als wichtiges vertrauensbildendes Instrument gesehen und meistens kostenlos durchgeführt. Eine weiterführende Vor-Ort-Beratung wird angeboten.

### **(2) Planung**

Einige Stadtwerke führen Planungen mit eigenen Mitarbeitern durch, die Mehrzahl setzt jedoch externe Fachplaner (Heizungsbaufirmen, Ingenieur-/Planungsbüros) ein, insbesondere bei größeren Anlagen.

### **(3) Leistungsumfang**

Wärme- und Kälteerzeugung, Energieerzeugung allgemein, KWK, BHKW, Solar

### **(4) Zielgruppe**

Es werden überwiegend MFH >10 WE, Gewerbe und Industrie versorgt, in einigen Fällen auch öffentliche Liegenschaften unterschiedlicher Größe.

### **(5) Controlling**

Bei Energieliefercontracting erfolgt Energie- und Verbrauchscontrolling durch die anbietenden Stadtwerke. Bei Wärmecontracting zum Teil auch Optimierung der Verbrauchswerte über den für die Anlage zuständigen Heizungsbauer.

## **(6) Kooperationen**

Die Stadtwerke wünschen sich größtenteils eine engere Zusammenarbeit mit dem lokalen Handwerk und auch den regionalen Energieagenturen. Eine solide Kooperationsbasis mit dem Handwerk gibt es in der Mehrzahl der Fälle nicht.

Einbeziehung von Ingenieur- und Planungsbüros bei der Planung wird von einigen Stadtwerken, die keine eigenen Planer haben, praktiziert. Kleinere Stadtwerke sehen sich als Kooperationspartner für größere Stadtwerke.

## **(7) Hemmnisse**

Neben der bereits diskutierten EEG-Problematik in Liefercontracting-Verhältnissen bemängeln größere Stadtwerke, dass sie keinen Zugang zu KMU-Finanzierungs- und Fördermitteln haben. Gesetzliche Vorgaben und auch Förderprogramme sind stetig im Wandel, z.B. aktuelle Mietrechtsnovelle. Das erschwert den Abschluss längerfristiger Verträge. Weiter wird der große Akquise Aufwand angemerkt. Bei Kleinanlagen ist das Kapital meist vorhanden. Die Anlage wird gleich gekauft anstatt sich für ein Contracting-Modell zu entscheiden. Die Kunden sehen oftmals nur den finanziellen Aspekt des Contractings, nicht aber den Service-Gedanken, der dahinter steckt.

## **(8) Potenziale**

Eine Steigerung der Nachfrage nach Contracting-Lösungen wird durch stärkere Information zum Thema Energiedienstleistung für möglich erachtet. Eine Kostenoptimierung ist durch Kooperationen mit Herstellern denkbar. Das Handwerk und auch die regionalen Energieagenturen müssen als Kooperationspartner auf Augenhöhe und Multiplikatoren gewonnen werden. Von Seiten der Politik muss an diversen Schrauben gedreht werden, um das Contracting langfristig als attraktive Alternative zu etablieren (stabilere Rahmenbedingungen).