



## **Sachstand Contracting zur Heizungssanierung im Bereich SHK-Handwerk Baden-Württemberg**

Angebote für Contracting bestehen häufig über Stadtwerke / Energieversorger. In vielen Fällen ist dabei auch das örtliche SHK-Handwerk mit eingebunden. Diese Contractingangebote werden aber von den Hausbesitzern eher weniger angenommen. Die Stadtwerke Ulm / Neu-Ulm haben z. B: ihr Contractingangebot „Schwabenwärme“ eingestellt, das Angebot der Fa. Energie Reutlingen, wie auch Angebote weiterer Stadtwerke, wie z.B. Karlsruhe, laufen eher schleppend.

Auch frühere Finanzierungsmodelle für eine Heizungssanierung, z. B. über Sparkassen, über Heizkesselhersteller (auch mit Leasingangeboten) wurden in Baden-Württemberg nicht nennenswert nachgefragt.

Der Fachverband SHK war bei der Entwicklung einer neuen Konzeption für Contracting bei Heizungssanierungen der EnBW beteiligt. Dieses Konzept „HeizungRundum“ hat einen neuen Ansatz, bei dem der SHK-Betrieb als Akteur beim Kunden vor Ort auftritt. Hier besteht eine echte Partnerschaft zwischen dem Energieversorger und dem SHK-Handwerksbetrieb. Leider wird dieses Contractingangebot in der Pilotphase in Stuttgart kaum nachgefragt.

Anmerkung: Das bereits länger bestehende Angebot der EWE Oldenburg – auf dem HeizungRundum aufgebaut wurde – hat bereits rund 14.000 Kunden.

Die badenova bietet aktuell ein ähnliches Contracting-Konzept „Extra Wärme“ in Zusammenarbeit mit den südbadischen SHK-Innungen an.

Aus Sicht des FVSHK ist für Baden-Württemberg festzustellen, dass die vielfach bestehenden Contractingangebote zumindest im Wohnungsbereich von den privaten Hausbesitzern nicht sonderlich nachgefragt werden. Ein Grund hierfür ist die Kostenfrage.

Ob eine Heizungsanlage saniert wird, ist in der Regel keine Finanzierungsfrage – das Geld ist vorhanden. Es ist eher die Frage, ob der Hausbesitzer gewillt ist, seine Heizungsanlage zu sanieren. Zudem ist die Finanzierung über Contracting teurer als eine Finanzierung über ein Bankdarlehen.



Insofern ist es aus Sicht des FVSHK wichtig, dass zunächst im Rahmen der Contracting-Initiative eine Zielgruppenanalyse durchgeführt wird. Dabei sollte der Bedarf für Contracting-Konzepten

- Anlagen-Contracting
- Wärmelieferung
- Energieeinspar-Contracting

bei unterschiedlichen Zielgruppen, wie

- private Hauseigentümer
- Wohnbaugesellschaften / Eigentumswohnanlagen
- öffentliche Gebäude
- Industrie und Gewerbe

ermittelt werden. Dabei ist eine Auswertung nach den vier Regierungsbezirken wichtig, um auch regionale Unterschiede zu bewerten.

02.05.2013 za