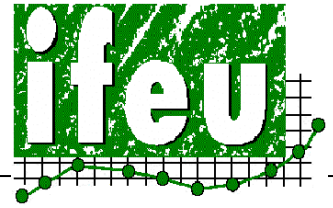

Handwerkercontracting mit Bürgerfinanzierung

Projektvorschlag



KEA



Autoren

IFEU

KEA

BWHT

HWK Mannheim

Innung SHK Heidelberg

KliBA

Klimaschutz+ Stiftung

Stadt Heidelberg, Amt für Umweltschutz, Gewerbeaufsicht und Energie

Sparkasse Heidelberg

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband

Ziel des Projektes

Entwicklung und Erprobung eines neuen Umsetzungskonzepts für Effizienzmaßnahmen, in dem das neue Modell des Handwerker-Contractings mit Bürger- und genossenschaftlicher Finanzierung verknüpft wird

Hintergrund

Wachsende Bedeutung von Energiegenossenschaften

In den letzten Jahren hat die Gründung von **Energiegenossenschaften** deutlich zugenommen. Sie leisten einen wichtigen Beitrag zur Akzeptanzsteigerung erneuerbarer Energien durch den Einbezug von Bürgern in die Finanzierung dieser Anlagen. Nahezu alle genossenschaftlichen Modelle sind derzeit auf die Erzeugung von Wärme und Strom aus erneuerbaren Energien fokussiert. Die Erschöpfung von Dachflächen für PV-Anlagen lässt viele Energiegenossenschaften jedoch nach neuen Geschäftsmodellen wie dem Contracting suchen, um das oftmals ausreichend vorhandene Bürgerkapital in Projekte zu investieren.

Grundsätzlich können solche Energiegenossenschaften oder Bürgerstiftungen auch Kapital für die Realisierung von Einsparpotenzialen bereitstellen, und zwar bei allen Maßnahmen, bei denen eine verlässliche Rendite im mittleren einstelligen Bereich zur Finanzierung ausreicht, etwa Beleuchtungs- oder Heizungsmodernisierung. Diese „mitgebrachte“ Finanzierung adressiert das Umsetzungshemmnis hoher Anfangsinvestitionskosten, das sich in verschiedenen Situationen stellt:

- Private Haushalte sind oft nicht willens oder (wegen Alter, Verschulden etc.) nicht fähig, Anfangskapital aufzubringen.
- Viele institutionelle Akteure, in Heidelberg beispielsweise die Hochschulen, haben eine separate Budgetverwaltung für Investitionen und Energiekosten, so dass Energiekosteneinsparungen nicht zur Finanzierung von Investitionen eingesetzt werden können.
- Risikoscheue Unternehmen investieren nur in Maßnahmen mit äußerst kurzer Amortisationszeit. Energiegenossenschaften kalkulieren dagegen mit deutlich längeren Amortisationszeiten, wie sie bei Effizienzmaßnahmen die Regel sind. Durch die Poolung mehrerer Projekte wird zudem das Risiko gestreut.

Beim Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband sind derzeit rund 130 Energiegenossenschaften registriert, das Land weist damit die dichteste Besiedelung durch Energiegenossenschaften in einem Flächenland auf. Erfolgreiche Geschäftsmodelle verbreiten sich innerhalb des Netzwerkes der Energiegenossenschaften schnell, gleichzeitig weisen diese ein hohes Innovationspotential auf. Das Pilotprojekt kann somit über den Verband schnell eine Fülle von Multiplikatoren erreichen, welche zur Umsetzung der dezentralen Energiewende mit ihrer lokalen Verankerung bestens geeignet sind.

Die Rolle von Handwerksbetrieben in der Energiewende und im Contracting

Auf der anderen Seite spielen **Handwerksbetriebe** eine entscheidende Rolle bei der Aktivierung zu Effizienzmaßnahmen. In einer aktuellen Umfrage von Empfängern des Marktanreizprogramms des IFEU-Instituts geben beispielsweise 75 % der Befragten an, dass der Handwerker die entscheidenden Informationen für einen Heizungstausch gegeben hat.

Durch eine Verknüpfung dieser beiden strategischen Hebel (proaktive Rolle des Handwerks; Effizienzgenossenschaft) soll ein entscheidender Fortschritt bei der Realisierung von Effizienzprojekten realisiert werden.

Der Contractingmarkt ist sehr differenziert, zudem lässt sich feststellen, dass Contractoren sich vornehmlich auf große Contractingmaßnahmen konzentrieren, deren finanzieller Rahmen sich von wenigen Hunderttausend Euro bis zu mehreren Millionen erstreckt. Handwerker treten derzeit nur sehr vereinzelt als separate Anbieter auf. Handwerker werden überwiegend als Unterauftragnehmer von Contractingangebietern (v.a. Stadtwerke, überregionale Energieversorgungsunternehmen) eingesetzt, insbesondere für die Anlageninstallation sowie Instandhaltungsaufgaben. Ein weiteres Modell basiert auf der Einbindung von Handwerksbetrieben in einen Verbund, wie bspw. bei German Contracting und Südwärme.

Dabei ist Contracting nicht ausschließlich als Finanzierungsmodell zu sehen, sondern als Angebot, das die Kompetenz des Handwerks berücksichtigt, (komplexe) Systeme

energetischer Haustechnik zum Laufen zu bringen. Für ein neu zu entwickelndes Handwerkscontracting ist in einer ersten Stufe ein Modell wünschenswert, bei dem das Handwerk für die Finanzierung von Anlagen oder andere Effizienztechnologien zuständig ist. Die Aufnahme von Energielieferungen in das Portfolio soll zu einem späteren Zeitpunkt, etwa in einer zweiten Stufe der Modellentwicklung in den Blick genommen werden. Damit gingen zusätzliche Verantwortlichkeiten auf das Handwerk über, wie beispielsweise für den konstant hohen Jahresnutzungsgrad über die Vertragslaufzeit zu sorgen.

Es gibt bereits funktionierende Contractingmodelle, in denen Handwerksunternehmen jedoch einen mehr oder weniger großen Teil ihrer Aufgabenbereiche und des Contracting-Dienstleistungsportfolios zugunsten eines Contractinggebers oder Verbundpartners (Stadtwerke, überregionale Energieversorgungsunternehmen) aufgeben. Erkenntnisse aus der Kooperation mit Stadtwerken und überregionalen Energieversorgungsunternehmen zeigen, dass die Rolle der HW-Unternehmen im Wesentlichen auf die Tätigkeiten als Unterauftragnehmer reduziert wird und sich der Kontakt zum Endkunden auf Installation und Wartung beschränkt.

Neben bestehenden Zusammenschlüssen möchte das Handwerk ein eigenständiges Contracting anbieten. Jeder befähigte Betrieb soll in die Lage versetzt werden, Contracting im Land voranzubringen und damit die Energiewende zu unterstützen. Ein entscheidender Vorteil, den das regional tätige Handwerk hier zu bieten hat, ist die Nähe zum Kunden. Die Erschließung des Geschäftsfelds Contracting trägt zur langfristigen Beschäftigungssicherung im Handwerk bei.

Seitens des Handwerks besteht daher Interesse, in den Contractingmarkt mit eigener Verantwortlichkeit verstärkt einzusteigen.

Um das große Energieeffizienz- und Sanierungspotenzial der Vielzahl kleiner Projekten in den Sektoren Handel, Gewerbe, öffentliche und private Liegenschaften erschließen zu können, müssen u.a. weit mehr Handwerksunternehmen mit dem Werkzeug Contracting im Sinne eines zusätzlichen Wegs des Vertriebs und der Wertschöpfung vertraut gemacht werden. Daher sollen zusätzlich zu den vorhandenen Ansätzen möglichst breit einsetzbare Geschäftsmodelle erarbeitet werden. Dabei gibt es eine Reihe von Hemmnissen, denen mit neuen Lösungen und sinnvollen Allianzen zu begegnen ist. Die entscheidenden Barrieren, die sich aus der Theorie bislang auftun, sind Finanzierung, Risikoabsicherung und Vertragsvereinfachung.

Nachdem die bisherige Diskussion mit den Finanzierungsinstituten die Schwierigkeiten bei der betriebsbezogenen Finanzierung aufgezeigt hat, muss insbesondere das Hemmnis der „Finanzierung“ (s.o.) in einem „projektbezogenen Finanzierungssystem“ gelöst werden und damit in Abhängigkeit von den gemachten Erfahrungen mit vergleichbaren Projekten gestellt werden. In einem betriebsbezogenen Finanzierungsmodell stoßen Handwerksbetriebe als Contractinggeber hinsichtlich der Besicherung zwangsläufig nach wenigen Projekten an Finanzierungsgrenzen. Wenn eine Contracting-Offensive mit Unterstützung des Handwerks gelingen soll, ist die Entwicklung projektbezogener Finanzierungsmodelle (z. B. unter Einbeziehung von Bürgschaftsgebern) eine Grundvoraussetzung.

Hierzu ist eine Evaluierung bisheriger vergleichbarer Projekte hinsichtlich ihrer Risiken notwendig. Fragen wie: Welche Risiken gibt es? Traf ein, was versprochen wurde? Was passiert, wenn Zahlungen ausbleiben? Wie wurden die Verfahren abgesichert? Sollten mit der Auswertung der Erfahrungen aus existierenden Modellen beantwortet werden.

Neben den Finanzierungsmodellen mit Banken ist die vertiefte Zusammenarbeit zwischen Handwerkern und Energiegenossenschaften eine interessante Option und angesichts der Vielzahl der Energiegenossenschaften in Baden-Württemberg ein Modell, dass in vielen Kommunen realisiert werden könnte.

Handwerkercontracting im Rahmen des Heidelberger Masterplan 100 % Klimaschutz

In Heidelberg wurde das Handwerkercontracting im Rahmen des lokalen Masterplanes vorgeschlagen, erste Treffen zur Abstimmung des weiteren Vorgehens zwischen Vertretern der Handwerkerschaft, der regionalen Energieagentur Kliba sowie der Landesenergieagentur KEA, der lokalen Energiegenossenschaft und der Sparkasse, der städtischen Bauverwaltung sowie dem begleitenden IFEU-Institut fanden bereits statt. In Heidelberg stehen mind. 4-5 Handwerksunternehmen als interessierte Kooperationspartner bereit. Die Klimaschutz+-Stiftung hat einen Heidelberg-Finanzierungstopf, mit dem man das Projekt beginnen könnte. Erste Kontakte in Richtung Kleincontracting sind bereits geschlossen.

Handwerkercontracting im Rahmen der Contracting-Offensive

Das Land Baden-Württemberg hat im Sommer 2012 die Contracting-Offensive gestartet, um bestehende Hemmnisse für eine breitere Anwendung von Contracting zu identifizieren und Lösungsvorschläge zu eruieren. Wesentliches Ziel der Offensive ist Verbreitung dieses innovativen Instrumentes, um die Energieeffizienz im Gebäudebestand zu verbessern. Dies gilt insbesondere für Projekte in kleineren Liegenschaften, da für deren Sanierung ein hohes Marktpotential besteht. So ist mit knapp 770.000 geeigneten Objekten [ASUE 2005] in Deutschland die Wohnungswirtschaft der Sektor mit dem größten Contracting-Potenzial. Nach trend:research kann bis 2015 ein Marktanteil von Contracting von 3,2 Mrd. Euro erreicht werden und nach Prognos von 4 Mrd. Euro.

Im Rahmen der Contractingoffensive hat die Unterarbeitsgruppe „Kleinprojekte“ Contracting für kleinere Liegenschaften thematisiert. Die bestehenden Geschäftsmodelle Einspar-Contracting und Energie-Liefer-Contracting können in kleineren Liegenschaften wie Wohngebäude, Gewerbebetriebe oder kleine öffentliche Liegenschaften aufgrund des kleineren Umfangs von Investitionen und Dienstleistungen in diesen Projekten nicht 1:1 umgesetzt werden.

In der Unterarbeitsgruppe „Kleinprojekte“ wurde u.a. die derzeitige Finanzierung über Banken thematisiert, die sich an der Bonität des Contractors bzw. des Contractingnehmers orientiert und ein wesentliches Hemmnis bei der Erschließung dieser enormen Marktpotentiale bildet (s.o.). Kleinprojekte sind für größere Anbieter weniger attraktiv, dieser Markt kann voraussichtlich nur von kleineren und mittleren Anbietern, insbesondere Handwerkern, erschlossen.

Im Rahmen der Contracting-Offensive wurde herausgearbeitet, dass neue Geschäftsmodelle u.a. für das Handwerk (Handwerkercontracting), ggf. unter Einbindung von Energiegenossenschaften notwendig sind, um Contracting für kleinere Liegenschaften in der Breite anzuwenden und als attraktives Umsetzungswerkzeug für Sanierungsmaßnahmen in kleineren Liegenschaften zu etablieren. Diese Geschäftsmodelle sollen aus einzelnen Modulen bestehen und ein stufenweises Vorgehen beinhalten, so dass z.B. Handwerker mit zunehmender Erfahrung weitere Leistungsmodule anbieten können. Hierzu gehören auch neue Finanzierungsmodelle. Dadurch sollen der Einstieg ins Contracting für Neuanbieter erleichtert und die Verlässlichkeit für den Nachfrager erhöht werden.

Die Erkenntnisse aus der Unterarbeitsgruppe „Kleinprojekte“ sollen in das Heidelberger Modellprojekt einfließen, so dass in der Contracting-Offensive erarbeitete Grundlagen für ein Geschäftsmodell(e) in der Praxis verifiziert werden können. Durch personelle Verzahnung ist der Informationsfluss zwischen der Unterarbeitsgruppe „Kleinprojekte“ und den Heidelberger Akteuren gegeben.

Projektidee

Das Projekt stellt innovative Handwerksbetriebe, die als Contractoren auftreten und eine aktive Kundenakquise für Effizienzprodukte betreiben, in den Mittelpunkt. Handwerker gehen aktiv auf Kunden zu (z.B. Beleuchtung: Gewerbebetriebe; Heizungsmodernisierung und –optimierung: private Haushalte). Die Handwerker bieten an, eine Effizienzmaßnahme ohne Investitionskosten für den Kunden zu realisieren. Der Kunde zahlt die Maßnahme über monatliche Rate ab, die sich aus den Investitions- und Finanzierungskosten sowie den Dienstleistungskosten der Effizienzmaßnahme ableitet. In den Tarif kann ein „Performance“-Element eingebaut werden, durch eine qualitativ hochwertige Umsetzung durch den Handwerker und eine Begleitung des Projektes in der Nutzungsphase stimuliert werden. Es muss allerdings darauf geachtet werden, dass das Risiko von Abweichungen vom Einsparziel für den Handwerker tragbar ist. Eine Gestaltung als Bonuselement wäre daher denkbar.

Neben der klassischen Anlageninstallation sollen weitere Dienstleistungen während der Betriebsphase in das Modell aufgenommen werden.

Die Handwerker erhalten ihre Finanzierung aus der Energiegenossenschaft (siehe Schaubild unten). Die Finanzierung wird entweder von der Klimaschutz Plus-Stiftung und/oder einer Energiegenossenschaft (HEG) sowie – zur Absicherung der Kontinuität und des zur Verfügung stehenden Finanzvolumens – aus Finanzierungstöpfen einer Bank bereitgestellt. Die Bürger erhalten eine niedrige, aber sichere Rendite, die über den gegenwärtigen Bankzinsen liegt. Die Zusammenarbeit mit der Bank sorgt für langjährige Kontinuität und Seriosität.

Maßnahmenumfang

Der Inhalt der Maßnahmenpakete soll schrittweise erweitert werden. Zunächst soll dabei ein weniger komplexes Themengebiet den Schwerpunkt bilden:

1. Stufe:

- Abgrenzbare Maßnahmen wie Beleuchtungs- und Kesselsanierung, ggf. auch Pelletanlagen und Kraft- Wärmekopplungsanlagen.

Wurde der erste Schwerpunkt erfolgreich in ein Contractingmodell überführt, wären Erweiterungsschritte zu entwickeln:

2. Stufe:

- Erweiterung der Maßnahmenpakete mit dem Ziel der Bedarfsoptimierung, z.B. Wärmeverteilung, Lüftungsanlagen, Warmwasserbereiter, komplexe Regelungs- und Gebäudeleittechnik bzw. sonstige Maßnahmen der technischen Gebäudeausrüstung

3. Stufe:

- Wärmeschutz und technische Maßnahmen (integrale Sanierung)

Idealerweise wird dieses Maßnahmenpaket durch eine vorherige Initialberatung (Kliba), GEB- oder Vor-Ort-Beratung begleitet, um zu verhindern, dass sinnvolle Maßnahmen an der Gebäudehülle unterbleiben und die Heizung suboptimal auf zukünftige Sanierungssituationen angepasst ist.

Vorteile für Eigentümer kleinerer Liegenschaften

Dies Modell kann nur in der Breite umgesetzt werden, wenn die Eigentümer kleinerer Liegenschaften von den Vorteilen des Geschäftsmodells im Vergleich zur herkömmlichen Umsetzung von Modernisierungsmaßnahmen überzeugt werden. Hierbei kommen neben wirtschaftlichen Kriterien vor allem auch qualitative Kriterien in Betracht:

- Das Geschäftsmodell besteht aus unterschiedlichen Bausteinen, diese kann der Eigentümer entsprechend seiner Wünsche und Rahmenbedingungen zusammenstellen.
- Eigentümern wird ein Rundum-Paket geboten, in dem angefangen von dem Energiekonzept über die Umsetzung der Maßnahmen bis zum Controlling enthalten ist und damit viele Schnittstellen entfallen.
- Für die Eigentümer gibt es einen zentralen Ansprechpartner, der den Informationsfluss zu den übrigen Projektbeteiligten gewährleistet und damit den Eigentümer entlastet.
- Der Eigentümer hat einen „Kümmerer“ insbesondere beim Anlagenbetrieb, so dass dieser bei Anlagendefekten bzw. –schwierigkeiten verfügbar ist und gleichzeitig die Energieeffizienz der Anlagen im Blick hat.
- Die Projektpartner sind örtlich verankert, in Form der Handwerker und der lokalen Energiegenossenschaft.
- Die Verträge werden als Mustervorlage soweit rechtssicher abgestimmt, dass Einzelverträge nicht mehr aufwändig vorbereitet/geprüft werden müssen.