

Themenblatt 02

**Chancen nutzen! – Das Erfolgsmodell Contracting**

01

**Unser Service für Sie**

- + Umfangreiches Informationsmaterial
- + Einzelfallberatung
- + Umsetzungsbegleitung in der Praxis

**Contracting – Was ist das eigentlich?** Ursprünglich bedeutet „Contracting“ einfach „einen Vertrag abschließen“. Heute dient „Contracting“ als Oberbegriff für unterschiedliche Formen von Energiedienstleistungen: Aufgaben der Energiebereitstellung und Energielieferung werden vom Auftraggeber (dem Contracting-Nehmer) an ein darauf spezialisiertes Unternehmen (den Contractor) übertragen. Der Contractor führt beim Auftraggeber notwendige technische Sanierungsmaßnahmen durch, um damit Effizienzsteigerungen und Verbrauchseinsparungen zu erzielen. Er kann auch Investitionen mit zu großem Umfang oder zu langer Amortisationszeit übernehmen.

Von den erzielten Einsparungen und der Effizienzsteigerung durch moderne Anlagensysteme profitieren sowohl Contractor als auch Auftraggeber – eine klassische Win-Win-Situation. Dabei können die geschlossenen Verträge alle Verbrauchsbereiche und Energieformen beinhalten, z.B. Wärme, Strom, Kälte oder Druckluft. Unter den verschiedenen Contracting-Formen sind insbesondere Anlagen-Contracting und Energiespar-Contracting verbreitet.



**Einsatzbereiche von Contracting**

- Die Einsatzmöglichkeiten von Contracting sind nicht auf bestimmte Betriebsbereiche beschränkt. Contracting kann in vielfältiger Form genutzt werden, z.B. um
- > alte Heizkessel zu modernisieren oder zu ersetzen,
  - > die Wärmedämmung, die Lüftung oder die Beleuchtung eines Gebäudes zu verbessern,
  - > die Versorgung mit Wasser oder Druckluft zu optimieren,
  - > moderne MSR-Technik einzubringen,
  - > die Betriebsführung und -sicherheit zu verbessern,
  - > andere Energieträger einzusetzen,
  - > Energiebezugstarife zu optimieren,
  - > ...und vieles mehr!

Richtig eingesetzt, kann Contracting zur Optimierung der unterschiedlichsten Unternehmensaufgaben dienen.



## Themenblatt 02

**Chancen nutzen! – Das Erfolgsmodell Contracting**

02

**Contracting – ein Allheilmittel?**

Contracting dient vor allem dazu, Energieverluste zu identifizieren und zu reduzieren und die Energieeffizienz zu erhöhen. Das Ziel ist die bestmögliche Erfüllung einer Versorgungsaufgabe – um von den daraus resultierenden Einsparungen finanziell zu profitieren. Wenngleich Synergien mit anderen Aufgaben eines Gebäudemanagements, z.B. der Sanierung der Bausubstanz, möglich sind, ist Contracting eher als Baustein eines effizienten Gebäudemanagements und nicht als Komplettlösung anzusehen, da Aufgaben wie die Bewirtschaftung des Gebäudes in der Regel

nicht abgedeckt werden.

Contracting ist so sicher kein Allheilmittel für jede Aufgabenstellung. Auf Grund der vielfältigen Einsetzbarkeit von Contracting und der verschiedenen Contracting-Formen können Projekte jedoch sehr zielgerichtet auf konkrete Bedürfnisse und individuelle Anwendungsfälle zugeschnitten werden. Wichtig ist, dass in einem Projekt wirklich eine Win-Win-Situation für beide Vertragspartner entsteht – also sowohl Auftraggeber als auch Contractor profitieren. Nur dann wird aus Contracting ein Erfolgsmodell.

**Vorteile für den Contracting-Nehmer**

Für den Auftraggeber kann ein Contracting-Projekt zahlreiche Vorteile bieten, z.B.:

- > Der Contracting-Nehmer muss keine eigenen, oftmals knappen Finanzmittel einsetzen, das eigene Investitionsrisiko wird damit ausgelagert.
- > Das technische Know-how und das professionelle Energiemanagement der Contractoren wird genutzt.
- > Durch die Modernisierung von Anlagen wird die Energieeffizienz und damit auch die Betriebs- und Versorgungssicherheit erhöht, Energiekosten und Umweltbelastung sinken.
- > Der Wert, die Produktivität und der Komfort eines Gebäudes oder einer Anlage werden gesteigert.

- > Durch Preis-, Qualitäts- und gegebenenfalls Energieeinspar-Garantien werden wirtschaftliche und technische Risiken weitgehend auf die Contractoren übertragen.
- > Der Contracting-Nehmer kann von günstigeren Bezugs- und Einkaufskonditionen der Contractoren profitieren.
- > Der Contracting-Nehmer wird von wesentlichen Planungs- und Betriebsaufgaben entlastet. Es bleibt mehr Zeit für die eigenen Kernaufgaben.
- > Viele Einzelbereiche (Planung, Finanzierung, Bau, Betrieb, Instandhaltung) werden aus einer Hand abgedeckt. So ist eine deutliche Reduktion der Schnittstellen realisierbar.

**Weitere Vorteile von Contracting**

Natürlich gibt es nicht nur für den Contracting-Nehmer zahlreiche Vorteile:

- > Der Contractor erwirtschaftet durch die umgesetzten Projekte seine unternehmerische Rendite und sichert hoch qualifizierte Arbeits-

plätze für Planer, Techniker und Ingenieure.

- > Der lokale Arbeitsmarkt, insbesondere das Handwerk und Ingenieurbüros, profitiert von den in der Regel vor Ort vergebenen Aufträgen.
- > Die Hersteller von Wärmedämmsystemen, An-

## Themenblatt 02

### Chancen nutzen! – Das Erfolgsmodell Contracting

03

- lagentechnik etc. sind ebenfalls Nutznießer von allen Modernisierungsmaßnahmen, die durch Contracting-Projekte hervorgerufen werden.
- > Die technische Entwicklung von Energieeffizienztechnologien wird durch den verbreiteten Einsatz vorangetrieben.
  - > Die Volkswirtschaft verbucht nicht nur den Nutzen durch Erhalt und Schaffung von Arbeitsplätzen, sondern auch durch die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit auf Grund einer

- Verringerung der laufenden Energiekosten.
- > Die Umwelt wird durch den Einsatz energieeffizienter Techniken entlastet. Contracting kann deshalb ein wirksames Mittel sein, die angestrebten klimapolitischen Ziele zu erreichen.
  - > Langfristig sinken die durch Umweltschäden verursachten, externen Kosten. Zudem wird die steigende Abhängigkeit von Energieimporten verringert.

**FAZIT:** Der Einsatz von Contracting ist nicht automatisch ein Garant für Erfolg. Aber Contracting bietet viele Optionen und Chancen – wie bei anderen Projekten kommt es letztlich darauf an, es im Einzelfall richtig ein- und umzusetzen. Damit dies gelingt, will contract! wichtige Beiträge in allen Projektphasen leisten. Die zahlreichen Beispiele aus der Praxis zeigen, wie lohnenswert Contracting sein kann!

#### THEMENBLÄTTER ZUM WEITERLESEN

- 3** Es lohnt sich! – Wirtschaftlichkeit von Contracting-Projekten
- 8** Genau erfasst! – Potenzialanalyse und Zieldefinition
- 18** Gefunden – Suche nach geeigneten Contractoren
- 20** Und übrigens! – Fragen und Antworten zum Thema Contracting

#### Mehr Infos zu contract!

Telefon 04 21/37 66 71-6

E-Mail [contract@energiekonsens.de](mailto:contract@energiekonsens.de)

Internet [www.energiekonsens.de/contract](http://www.energiekonsens.de/contract)