



Bundesamt
für Wirtschaft und
Ausfuhrkontrolle

BUNDESSTELLE
FÜR
ENERGIE
EFFIZIENZ



Bestandteile von Contracting- Verträgen

Die Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) ist für die Beobachtung und Bewertung des Marktes für Energiedienstleistungen, Energieaudits und andere Energieeffizienzmaßnahmen gesetzlich verantwortlich. Davon abgeleitet entwickelt die BfEE Vorschläge zur Weiterentwicklung des Marktes. Die Markterhebung¹ bildet dementsprechend eine empirische Grundlage für die Entwicklung und Weiterentwicklung von Maßnahmen, die den Markt stimulieren und zur Steigerung der Energieeffizienz in Deutschland beitragen.

Der beobachtete Markt umfasst dabei grundsätzlich alle Leistungen, die auf die effiziente Bereitstellung von Energieeffekten abzielen – Energieeffekte meinen z. B. warme, helle Wohn- und Büroräume, Mobilität, Kommunikation sowie die Arbeit von Maschinen und Geräten. In der Marktbeobachtung ergänzt die BfEE Erkenntnisse aus ihren regelmäßigen deutschlandweiten Markterhebungen um das Expertenwissen von Spezialisten, die sich insbesondere mit den Marktsegmenten Energieberatung und -audits, Energiemanagement und Contracting befassen.

1 Einleitung

Gemäß der DIN-Norm 8930-5 beschreibt Contracting eine zeitlich und räumlich abgegrenzte Übertragung von Aufgaben der Energiebereitstellung und Energielieferung an einen darauf spezialisierten Dritten. Dieser handelt dabei im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Die DIN-Norm 8930-5 unterscheidet zudem mit Energieliefer-Contracting, Einspar-Contracting, Finanzierungs-Contracting und technischem Anlagenmanagement vier Contracting-Formen. Letzteres wird häufig auch als Betriebsführungs-Contracting bezeichnet. Ziel der verschiedenen Contracting-Arten ist es die Energie- und Kosteneffizienz von Gebäuden oder Produktionsbetrieben nachhaltig zu verbessern.

Die klassische Unterteilung in die vier Contracting-Arten lässt sich in der Praxis nicht immer eindeutig vornehmen, da auch Mischformen bestehen. Beim Contracting erbringt ein externer Dienstleister ein modulares Maßnahmenpaket aus verschiedenen Leistungen. Eine gute Möglichkeit der Abgrenzung verschiedener Contracting-Projekte können diese von Contracting-Verträgen erfassten Leistungen und Medien bieten. Diese Kurzanalyse setzt hier an und untersucht verschiedene Arten von Vertragskomponenten bei Contracting-Projekten. Es wird analysiert, welche Leistungen und Medien bzw. Aspekte typische Bestandteile von Contracting-Verträgen sind. In diesem Zusammenhang spielen auch Einspar-Garantien eine zentrale Rolle. Solche Garantien sind charakteristisch für Verträge von Einspar-Contracting-

¹ Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) (Hrsg.), „Empirische Untersuchung des Marktes für Energiedienstleistungen, Energieaudits und andere Energieeffizienzmaßnahmen“, Endbericht BfEE 04/17, Eschborn, 2018.

Projekten. Aber auch bei anderen Contracting-Formen können die Contractoren Garantien über Einsparungen geben. Diese Analyse betrachtet solche Einspar-Garantien als weitere mögliche Vertragsbestandteile und ermöglicht Rückschlüsse auf deren Bedeutung.

2 Daten und Methodik

Im Rahmen der Markterhebung 2017 der BfEE wurde sowohl die Nachfrage nach als auch das Angebot von Contracting-Dienstleistungen betrachtet. Insgesamt 1.800 Anbieter von Energiedienstleistungen wurden - entweder telefonisch oder über Online-Fragebögen - zu Energieeffizienz und Energiedienstleistungen befragt. Von den befragten Anbietern gaben 197 an Energie-Contracting als Energieeffizienzdienstleistung auf dem Markt anzubieten. Die Mehrheit (58 %) dieser Unternehmen bezeichnen sich als Energieversorgungsunternehmen, 16 % als Contractoren. Sie beschäftigen durchschnittlich 75 Mitarbeiter und ihr mittlerer Umsatz lag 2016 bei 10 Millionen bis unter 50 Millionen Euro². Diese Contracting-Anbieter haben im Jahr 2016 insgesamt 3.415 Neuverträge für Contracting-Projekte abgeschlossen.

Die Ergebnisse in Kapitel 3.1 dieser Kurzanalyse basieren auf einer Auswertung der Fragen nach dem Auftreten von bestimmten Leistungen³ und Medien bzw. Aspekten⁴ als Bestandteil von Verträgen in Contracting-Projekten. Um Informationen zur Bedeutung von Einspargarantien in Contracting-Projekten zu erhalten, wird in Kapitel 3.2 die Frage zum Anteil verschiedener Contracting Arten am Projektportfolio⁵ gemeinsam mit den Fragen zum Anteil von Einspargarantien in Energielieferungs-Projekten⁶ und Betriebsführungs-Projekten⁷ ausgewertet. Die Ergebnisse der Kapitel 3.1 und 3.2 werden schließlich in Kapitel 3.3 jeweils mit der Befragung von Unternehmen, die Contracting in den letzten 5 Jahren bezogen haben, in Verbindung gesetzt. Hierzu werden die Antworten von 638 Unternehmen, die Contracting-Projekte beauftragt haben, zu den Medien und Leistungen dieser Projekte untersucht⁸.

² Jeweils Medianwerte.

³ Frage Q11a: Wie häufig sind die folgenden Leistungen Vertragsgegenstand in ihren Contracting-Projekten?

⁴ Frage Q10a: Wie häufig sind die folgenden Aspekte Vertragsgegenstand in ihren Contracting-Projekten?

⁵ Frage Q9a: Wie hoch war ungefähr der Anteil der folgenden Contracting-Arten an Ihren Contracting-Projekten? (jeweils in Prozent)

⁶ Frage Q9a.2: Wieviel Prozent Ihrer Energielieferungs-Projekte beinhaltet eine Einspar-Garantie?

⁷ Frage Q9a.2: Wieviel Prozent Ihrer Betriebsführungs-Projekte beinhaltet eine Einspar-Garantie?

⁸ Frage QU14b: Welche Medien & Leistungen haben Sie im Energie-Contracting bezogen?

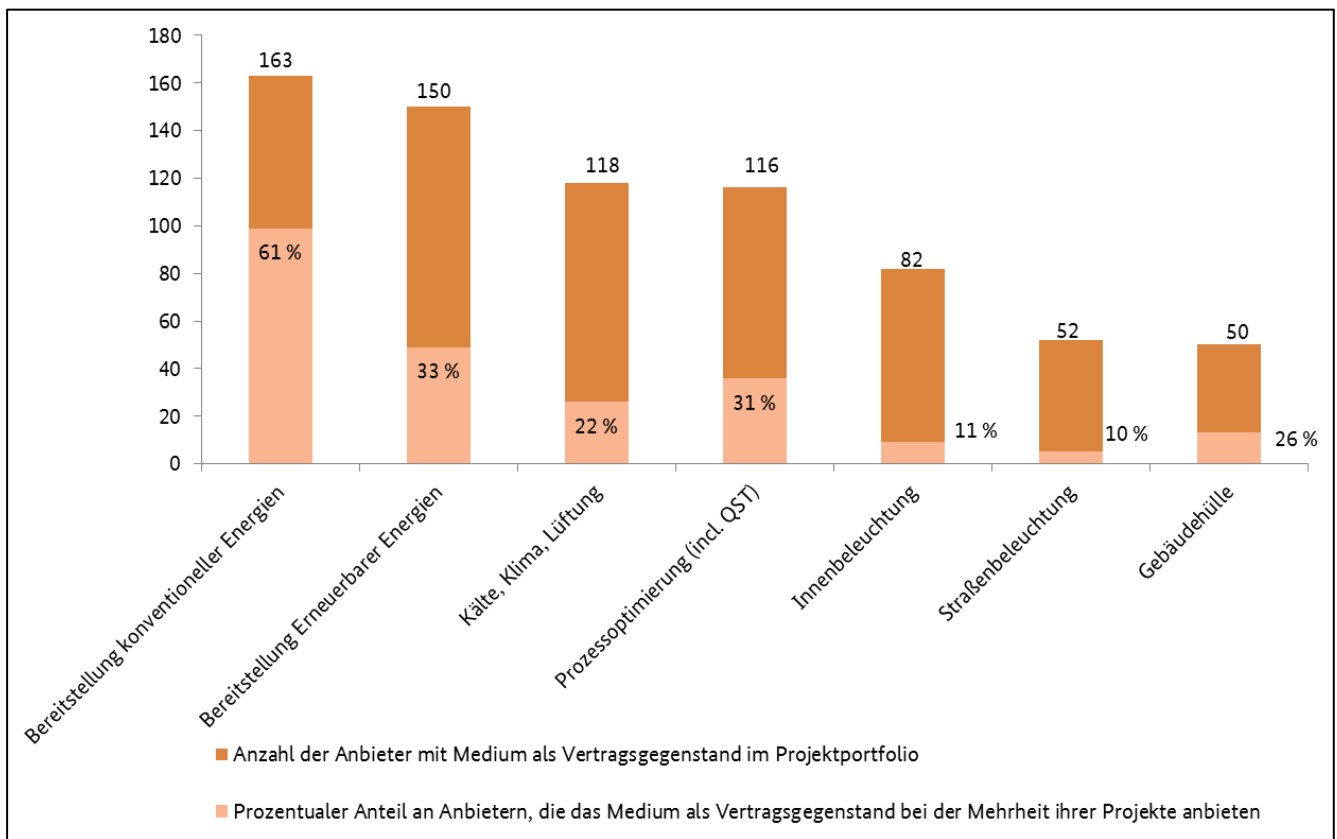
3 Aktuelle Ergebnisse der Markterhebung zu Contracting-Vertragsbestandteilen

3.1 Medien und Leistungen in Contracting-Verträgen

Ein Contracting-Projekt kann verschiedene Medien oder Leistungsbestandteile umfassen. Unter Medien werden in dieser Analyse die Aspekte Straßenbeleuchtung, Energiebereitstellung aus Erneuerbaren Energien, Prozessoptimierung (incl. Querschnittstechnologien⁹), Kälte/Klima/Lüftung, Energiebereitstellung aus konventionellen Energien, Innenbeleuchtung sowie Gebäudehülle verstanden. Als Leistungsbestandteile lassen sich die Planung von Anlagen, deren Bau/Installation/Einbau, deren Finanzierung, die Betriebs- und Nutzungsoptimierung, die Wartung und Instandhaltung, Flexibilitätsoptionen und Lastmanagement, Abrechnungs-Dienstleistungen, Energiemanagement-Dienstleistungen sowie die Information und Motivation von Mitarbeitern und Nutzern klassifizieren. Die Ergebnisse der Befragung von 197 Contracting-Anbietern geben Aufschluss darüber, welche dieser Medien und Leistungsbestandteile besonders häufig als Vertragsgegenstand auftreten. Dabei waren Mehrfachnennungen möglich. Die Balken in Abbildung 1 beschreiben die Anzahl der Anbieter, die das jeweilige Medium als Bestandteil in ihrem Projektportfolio vorweisen. Hierzu zählen alle Anbieter, die den Anteil an den Projekten größer als 0 % angeben. Die helle Teilfläche der Balken, die durch Prozentzahlen ausgewiesen wird, spiegelt hiervon den prozentualen Anteil der Anbieter wieder, die die Medien in über 50 % ihrer Projekte sehen.

⁹ Zu den Querschnittstechnologien zählen solche technischen Anwendungen, die in vielen Branchen zum Einsatz kommen und die Grundlage für eine große Zahl an Arbeitsprozessen bilden, z. B. Lüftungssysteme zum Kühlen von Maschinen, Pumpen für industrielle und gewerbliche Anwendungen oder elektrische Motoren und Antriebe.

Abbildung 1: Medien bzw. Aspekte als Vertragsgegenstand im Projektportfolio von Anbietern



Typische Medien, über die Contracting-Verträge abgeschlossen werden, sind, wie Abbildung 1 zeigt, die Bereitstellung von konventionellen sowie Erneuerbaren Energien. 163 Anbieter weisen dabei konventionelle Energien und 150 Anbieter Erneuerbare Energien in ihrem Produktportfolio aus. Die Bedeutung konventioneller Energien wird noch deutlicher, wenn die Auswertung auf die Anbieter beschränkt wird, die die entsprechenden Aspekte als Vertragsbestandteil in der Mehrheit ihrer Projekte sehen. 99 Anbieter (61 %) der 163 Anbieter, die angeben die Bereitstellung konventioneller Energien ist Vertragsgegenstand in ihrem Projektportfolio, sehen diese Aussage für über 50 % ihrer Projekte als zutreffend an. Bei der Frage nach Erneuerbaren Energien geben 33 % der Anbieter dieses Mediums an, dass es bei über der Hälfte ihrer Projekte vertraglich verankert. An dritter und vierter Stelle werden Kälte, Klima und Lüftung sowie Prozessoptimierung (inklusive Querschnittstechnologien) als Bestandteil der Verträge im Contracting-Projektportfolio genannt.

Wie bereits in Kapitel 1 beschrieben, wird beim Contracting ein modulares Maßnahmenpaket aus verschiedenen Leistungen durch einen externen Dienstleister erbracht. Die Balken in Abbildung 2 stellen die Anzahl der Anbieter dar, die den jeweiligen Leistungsbestandteil in Verträgen ihres Projektportfolios integriert haben (Anteil an den Projekten größer 0 %). Die helle Teilfläche der Balken, die durch Prozentzahlen ausgewiesen wird, gibt hiervon den prozentualen Anteil der Anbieter wieder, die die Leistungen in über der Hälfte ihrer Projekte als Vertragsbestandteil sehen.

Abbildung 2: Leistungen als Vertragsbestandteil im Projektportfolio von Anbietern

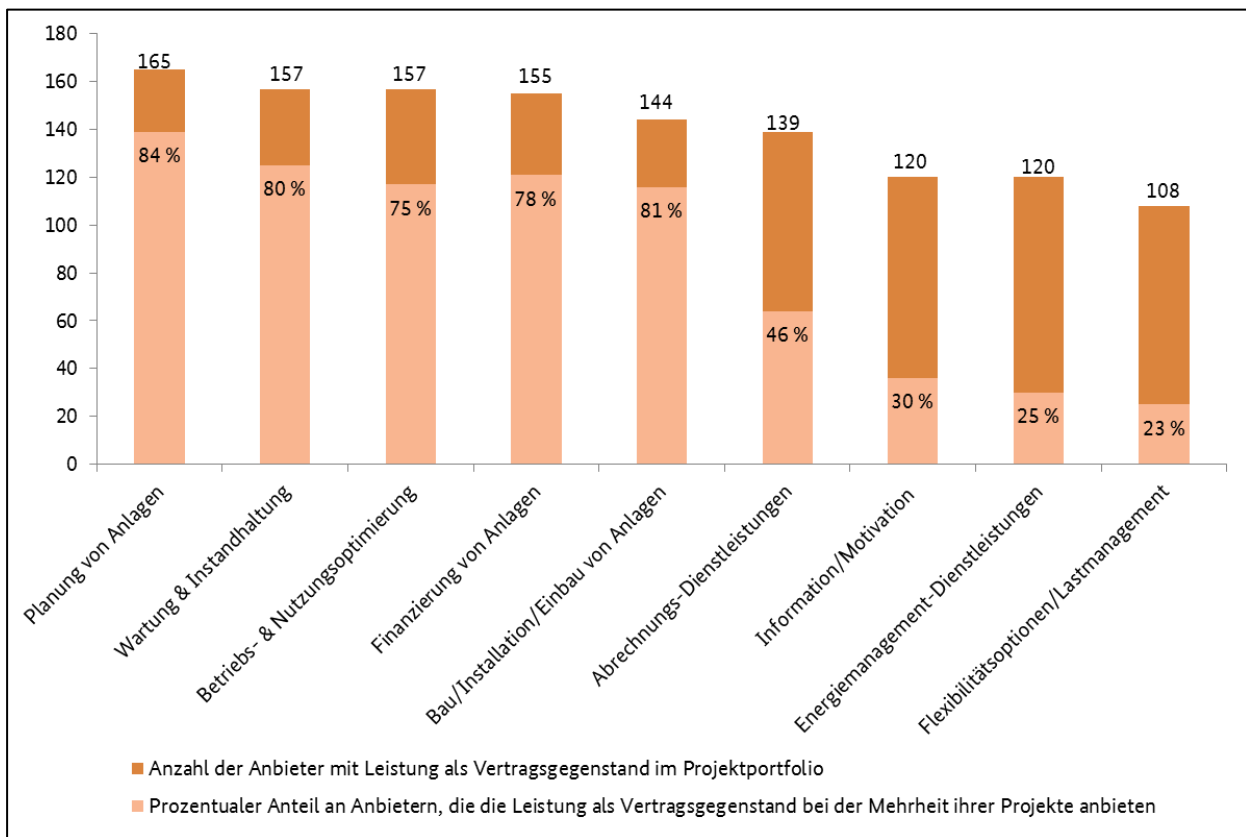


Abbildung 2 zeigt, dass die am häufigsten in der Markterhebung genannten Leistungsbestandteile von Energie-Contracting-Projekten die Planung von Anlagen (von 165 Anbietern genannt), Betriebs- und Nutzungsoptimierung sowie Wartung und Instandhaltung (jeweils von 157 Anbietern genannt) sind. Schränkt man die berücksichtigten Antworten daraufhin ein, dass nur solche Leistungsbestandteile einbezogen werden, die bei der Mehrheit der Projekte des Contracting-Anbieters auftreten, wird die Planung von Anlagen weiterhin am häufigsten genannt (von 139 Anbietern). Diese wird gefolgt von der Wartung und Instandhaltung (125 Nennungen) und an dritter Stelle wird die Finanzierung von Anlagen in Verträge (121 Nennungen) einbezogen.

Die Ergebnisse in Kapitel 3.1 lassen sich insbesondere auf Energieliefer-Contracting beziehen, da die Mehrheit der Antworten in der Erhebung von Anbietern dieser Contracting-Form stammt.

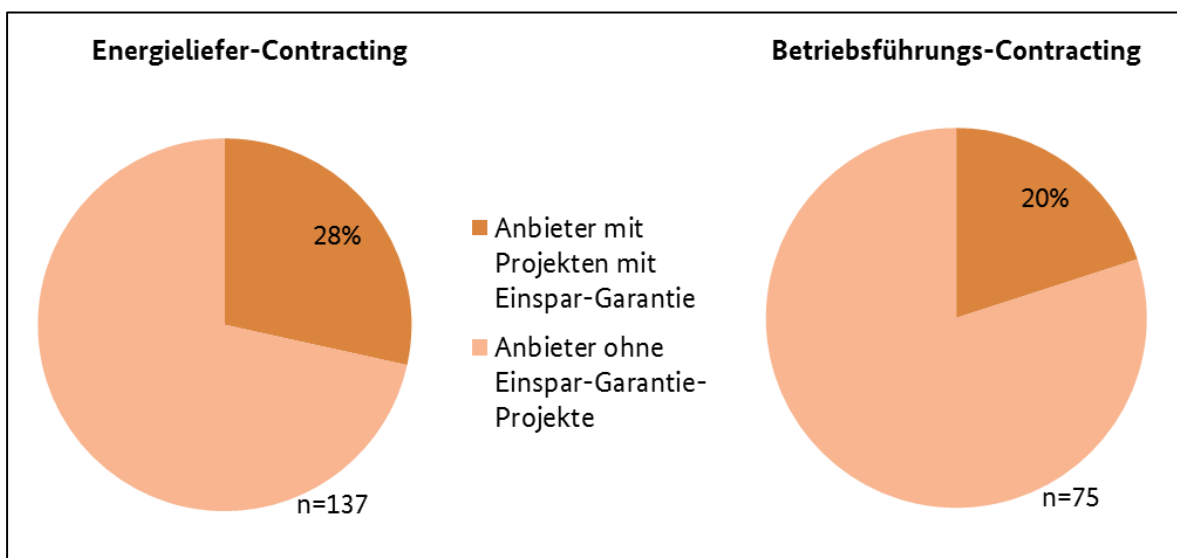
3.2 Einspargarantien in Contracting-Verträgen

Im Rahmen der Befragung der Anbieter von Energiedienstleistungen gibt die Mehrheit der Anbieter von Contracting-Dienstleistungen an, vornehmlich Energieliefer-Contracting anzubieten. Betrachtet man die Verteilung unter den Mitgliedern des Verbands für Wärmelieferung (VfW), überwiegt auch hier das Angebot an Energieliefer-Contracting mit 83 % deutlich. Anbieter von Einspar-Contracting machen nur ei-

nen Anteil von 8 % aus¹⁰. Die verbleibenden Prozente entfallen auf Finanzierungs-Contracting und Technisches Anlagenmanagement.

Ein charakteristisches Merkmal von Einspar-Contracting-Verträgen ist, dass Garantien für zu erzielende Einsparungen durch die Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen vom Contractor abgegeben werden. Aber auch durch Energieliefer- und Betriebsführungs-Contracting kann der Energieverbrauch gesenkt werden, wenn effizientere Anlagen bereitgestellt oder Prozesse optimiert werden. Daher besteht auch in solchen Projekten die Option garantierte Einsparungen vertraglich festzuhalten. In Abbildung 3 sieht man, dass das Portfolio von 39 (28 %) der befragten 137 Anbieter von Energieliefer-Contracting-Projekten auch solche mit Einspar-Garantien umfasst. Bei Betriebsführungs-Contracting-Anbietern sind dies immer noch 20 % (15 Anbieter) der 75 Anbieter.

Abbildung 3: Contracting-Anbieter mit Einspargarantien in ihrem Projektportfolio



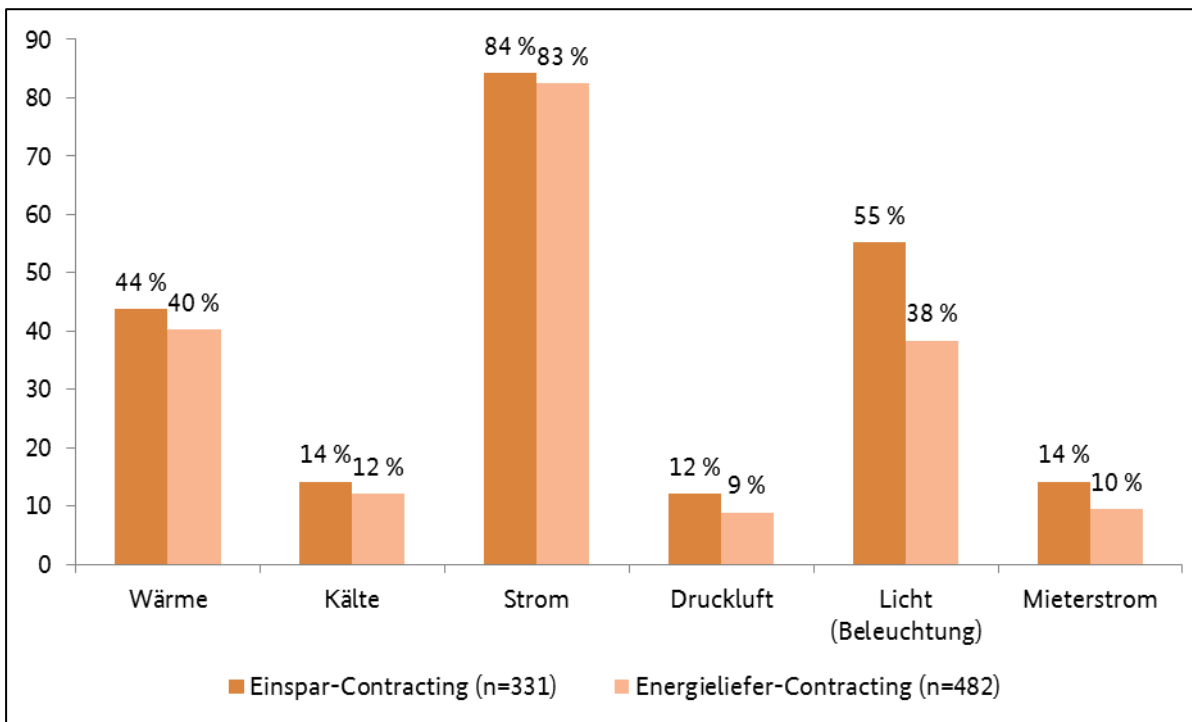
Vorausgesetzt alle Einspar-Contracting-Projekte haben auch eine entsprechende Garantie in ihren Verträgen festgehalten, kommt man auf 67 Einspar-Contracting Anbieter, deren Portfolio Projekte mit solchen Garantien beinhaltet. Hierbei gilt es zu beachten, dass die 39 Energieliefer-Contracting Anbieter mit Einspargarantien, die 15 Anbieter von Betriebsführungs-Contracting mit solchen Garantien und die 67 Anbieter von Einspar-Contracting nicht additiv zu behandeln sind, da ein Anbieter verschiedene Contracting-Formen anbieten kann. Diese Zahlen erlauben außerdem keine Schlüsse auf die Anzahl an Projekten mit Einspar-Garantien, die die jeweiligen Anbieter umsetzen.

¹⁰ Vgl. Vfw (2017): Der Vfw in Zahlen. <http://www.energiecontracting.de/6-verband/wir-ueber-uns/vfw-in-zahlen.php>.

3.3 Vertragselemente bei verschiedenen Contracting-Formen

Die Ergebnisse aus Kapitel 3.1 geben Aufschluss über typische Energie-Contracting-Projekte, aber erlauben keine eindeutige Zuordnung zu den verschiedenen Contracting-Formen – auch wenn Energieliefer-Contracting tendenziell auf Grund der größeren Anzahl an Anbietern besser abgebildet wird. Um Erkenntnisse zu den typischen Medien und Leistungen im Energiespar- und Energieliefer-Contracting zu erhalten, wird ein Blick auf die Nachfrageseite geworfen. Es wurden in der Markterhebung 2017 von den Nachfragern jedoch nicht alle unter den Anbietern erhobenen Aspekten abgefragt, da einzelne Medien, z. B. Straßenbeleuchtung, für Unternehmen, die ein Contracting-Projekt beauftragen, von geringerer Relevanz sind. Die Befragung umfasst dabei Wärme, Kälte, Strom, Druckluft, Licht (Beleuchtung) und Mieterstrom als mögliche Medien und Leistungen.

Abbildung 4: Medien und Leistungen als Vertragsgegenstand bei Einspar- und Energieliefer-Contracting-Projekten



Wie häufig die verschiedenen Medien und Leistungen Vertragsgegenstand von Einspar- und Energieliefer-Contracting-Projekten sind, veranschaulicht Abbildung 4. Ein Vergleich der beiden Contracting-Formen zueinander zeigt – wider Erwarten – eine relativ ähnliche Verteilung der Medien bei beiden Formen. Die Bereitstellung von Strom ist bei beiden Contracting-Arten Vertragsbestandteil von über 80 % der Projekte. Dies deutet darauf hin, dass viele dieser Einspar-Contracting-Projekte Elemente von Energielieferungen umfassen. Ein deutlicher Unterschied zeigt sich nur für Beleuchtung. Diese ist insbesondere im Einspar-Contracting als Modul in Verträge integriert. Das bei den Anbietern erhobene Medium Gebäudehülle wurde auf der Nachfrageseite nicht erfasst. Dies spielt erfahrungsgemäß bei Energielie-

fer-Contracting keine Rolle. Somit dürften sich die Nennungen aus Kapitel 3.1 hierzu insbesondere auf Einspar-Contracting oder Mischformen beziehen, was weitere Unterschiede an Vertragsbestandteilen zwischen den beiden Contracting-Formen vermuten lässt.

4 Fazit

Die Analyse der Medien und Leistungen als Bestandteile von Contracting Verträgen zeigt, dass Strombereitstellung (sowohl aus Erneuerbaren als auch aus konventionellen Energien) ein verbreitetes Medium von Contracting-Projekten ist. Im Einspar-Contracting erweist sich darüber hinaus Beleuchtung von großer Bedeutung. Als häufigsten Leistungsbestandteil von Contracting-Projekten nennen die Anbieter die Planung von Anlagen. Hinsichtlich der Bedeutung von Einspar-Garantien hat die Analyse gezeigt, dass ungefähr ein Drittel der befragten Anbieter von Energieliefer-Contracting auch Energieliefer-Projekte mit Einspar-Garantien im Portfolio hat und immerhin ein Fünftel der Anbieter von Betriebsführungsprojekten diese ebenso mit Einspar-Garantien anbietet. Dies bedeutet allerdings nicht, dass jedes der Projekte dieser Anbieter eine solche Garantie umfasst.

Die in 2017 erhobenen Daten können Erkenntnisse zu den typischen Medien und Leistungen sowie zu den Contracting-Formen mit Einspar-Garantien liefern, die im Projektportfolio der Anbieter als Vertragsgegenstand vorkommen. Die Erhebung der BfEE im Jahr 2018 zu den Anbietern von Energiedienstleistungen wird versuchen noch genauere Informationen über die Verbreitung der verschiedenen Vertragsbestandteile zu generieren. So soll etwa die konkrete Anzahl der Projekte mit den jeweiligen Bestandteilen abgebildet werden.

Impressum

Herausgeber

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
Leitungsstab Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Frankfurter Str. 29 - 35
65760 Eschborn

<http://www.bafa.de/>

Referat: 511

E-Mail: energieeffizienz@bafa.bund.de

Tel: +49(0)6196 908-2424

Fax: +49(0)6196 908-1800

Stand

13.06.2018

Bildnachweis

BfEE



Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle ist mit dem audit berufundfamilie für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie GmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.