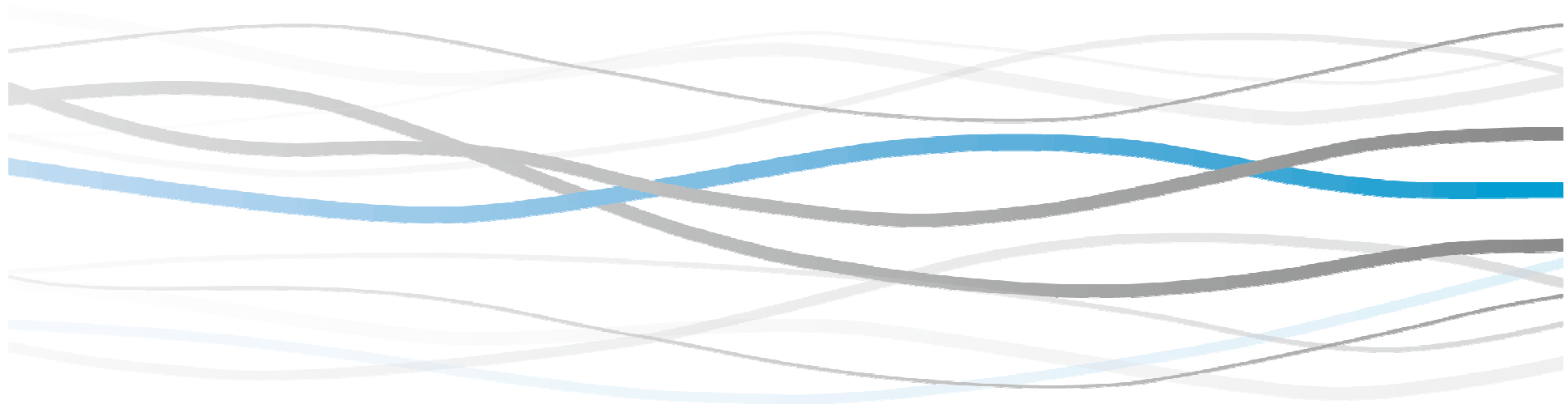


Mini-Contracting – Chancen und Hemmnisse für Privatkundencontracting

Teil I: Forschungsvorhaben

„Weiterentwicklung von **Co**ntractingdienstleistungen für
Einfamilienhäuser unter Einbindung **R**egenerativer
Energien und mit **Eff**izienzversprechen – **COREFF**“



HEA-Jahrestagung 2011



Infos zum Forschungsvorhaben

- Ausgangspunkte + Fragestellungen
- Begriff Mini-Contracting

Bisherige Ergebnisse

- Anbieter
- Hemmnisse für Anbieter
- Meinungen stark partizipierender Handwerker
- Meinungen kaum partizipierender Handwerker

Chancen



Infos zum Forschungsvorhaben COREFF

Förderer + Beteiligte:

BBR im Rahmen des Programms „Zukunft Bau“, VdZ, ZVSHK, EWE

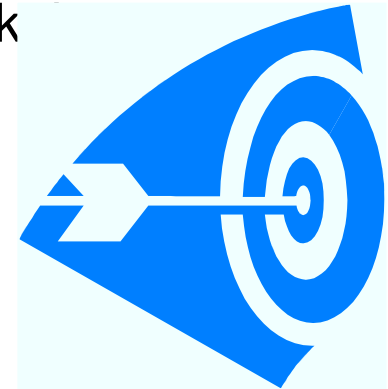
Durchführer: Bremer Energie Institut (www.bremer-energie-Institut.de)

- Wissenschaftliches Institut an der Jacobs University Bremen
- Forschung im Bereich Energiewirtschaft u. -politik
- Grundfinanzierung, ca. 20 %: Senator f. Bildung und Wissenschaft; Drittmittelfinanzierung: ca. 80 %
- Ca. 40 MitarbeiterInnen
- Beispiele aktueller Projekte: Evaluierung KfW-Programme + Konjunkturprogramme, Datenbasis Gebäudebestand, KWK Potential NRW, Möglichkeiten Marktbeobachtung EDL-G, Elektromobilität, Mitarbeit an Energiekonzepten



Ziele: Weiterentwicklung Mini-Contracting

1. Mehr Kunden erreichen, vor allem solche, die sonst keine Maßnahmen ergreifen oder Chancen verpassen
2. Höhere Energieeffizienz
3. Stärkerer Einsatz Regenerativer Energien



Ansätze

- Vorhandene Mini-Contracting-Angebote
- Befragungen von Kunden und Handwerkern
- Ideen liefern zur Weiterentwicklung bestehender Angebote

Infos zum Forschungsvorhaben COREFF

Contracting im Energiebereich:

Planung, bauliche Durchführung, Energielieferung, Finanzierung und Betriebsführung einer Energie übertragenden Anlage wird von einem Dritten (nicht vom Gebäude-eigentümer selbst) vorgenommen; **Leitidee: Effizienzsteigerung gegenüber Selbstdurchführung**

Politik: Contracting ist wichtiger Baustein

Wissenschaft und Verwaltung: teilweise skeptisch

Mehrere Unterarten! Typisch: ab 100.000 € Energiekosten p.a.; großer Erklärungsaufwand; individuelle Verträge; Wirkung offenbar hauptsächlich durch Effizienzversprechen, Kontrolle und daraus abgeleitete Maßnahmen

Bislang ungelöste Probleme im Bereich Wohnungsvermietung bzgl. Kostenumlage auf Mieter

Infos zum Forschungsvorhaben COREFF

Begriff: Mini-Contracting

- Anlagengröße 10 bis 50 kW
- Vor allem Einfamilienhäuser und Kleingewerbe
- Nicht immer alle Contracting – Bausteine integriert

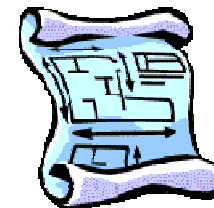
Typisch für Mini-Contracting:

- Keine Umlageproblem auf Mieter (weil Selbstnutzer)
- Standardisierte Verträge
- Seit > 20 Jahren immer wieder Angebote unterschiedlichen Namens wie z.B. „Wärmedirektservice“
- Bisher: vor allem Finanzierungs- und Kundenbindungsinstrument
- Starke Einbindung des Handwerks

Bisherige Ergebnisse: Anbieter

Befragung von Anbietern zu Mini-Contracting

- Ca. 50 Mini-Contracting-Anbieter identifiziert
- 12 Unternehmen bieten Mini-Contracting seit den 1990er Jahren an
- Alle anderen erst seit 2000 und später



Bisherige Ergebnisse: Anbieter

Kundenzahlen für Mini-Contracting

Mitte 2010 lag die Zahl der Mini-Contracting-Kunden in Deutschland bei 20.000 – 30.000

Der größte Teil der Anbieter (61 %) hat unter 100 Mini-Contracting-Kunden

Die Anbieter mit der größten Zahl an Mini-Contracting-Kunden sind:

- EWE AG, Oldenburg: ca. 10.000 Mini-Contracting-Kunden
- swb / Inhome (Bremen): 6.500? 4.500? 250?
- Stadtwerke Neuss /german contract: ca. 2.500
- DEW (Dortmunder Energie und Wasser): ca. 2.000
- alle anderen haben zwischen 10 und 700 MC-Kunden

Bisherige Ergebnisse: Hemmnisse für Anbieter

Ergebnisse der Befragung 41 EVU

- Hoher Aufwand, den Kunden zu Contracting zu überzeugen (deutliches Missverhältnis zwischen abgegebenen und angenommenen Contracting-Angeboten)
- Mangelnder Bekanntheitsgrad von Contracting, der zu niedriger Akzeptanz bei Kunden führt
- Mangelnde Entscheidungsfreudigkeit der Hauseigentümer
- Vielfach fehlende Vollkostenbetrachtung beim Hauseigentümer, insbesondere Nicht-Einrechnung von Instandhaltung
- Möglicher Eigentumsverlust
- Geringe Margen
- Hemmnisse durch Förderprogramme (BAFA/MAP und KfW)

Meinungen aktiver Handwerker

Ergebnisse einer Befragung von Handwerksbetrieben, die vielfache Erfahrungen mit Mini-Contracting (MC) haben („**aktive Handwerker**“) n = 41

Aktive Handwerker: mehrere MC-Anlagen pro Jahr

- 32 % haben „Gebäude-Energieberater im Handwerk“ im Betrieb; passive: 30 %
- 51 % der Betriebsinhaber sind unter 50 Jahre alt (passive: ähnlich)
- Bei ca. 75 % erfolgte die Betriebsübernahme bzw. der Einsatz der jetzigen Geschäftsführung seit 1991 (jedoch dito bei passiven)
- 67 % der Betriebe haben mehr als 6 Mitarbeiter (53 % bei passiven)
- 53 % der aktiven installieren > 30 Heizanlagen p.a. in EFH (passive: nur 25 %)

Meinungen aktiver Handwerker

Ergebnisse einer Befragung von Handwerksbetrieben, die vielfache Erfahrungen mit Mini-Contracting (MC) haben („aktive Handwerker“) $n = 41$

- 63 % haben durch MC neue Kunden gewonnen (75 %: 1 bis 10)
- 59 % gaben an, dass MC die Kunden dabei unterstütze, das Angebot zur Heizungserneuerung anzunehmen
- 60 % gaben an, dass MC den entscheidenden Impuls gibt, eine neue Heizung einzubauen
- 77 % der Rückantworter sagen, das mindestens die Hälfte aller MC-Angebote erfolgreich waren



Meinungen aktiver Handwerker

Die 5 wichtigsten Erwartungen an MC der aktiven Handwerker:

- Durch Wartungsvertrag regelmäßig Kundenkontakt, dadurch bessere Kundenbindung (63 %)
- Wirtschaftliches Risiko trägt EVU: kein Inkasso-Risiko (61 %)
- Unterstützung des Kunden, das Angebot zur Heizungserneuerung anzunehmen (59 %)
- Neues Geschäftsfeld, das zusätzlich Kunden bringt (58 %)
- Gute Unterstützung der eigenen Arbeit durch gemeinsame Vertriebsaktionen mit EVU (51 %)

Meinungen aktiver Handwerker

Haben sich die Erwartungen erfüllt?

→ ja (85%)



Trotzdem: Was hemmt?

- Restwert-Klauseln: 70 % der Aktiven sehen darin Hemmniss
- nicht mögliche BAFA/MAP-Förderung (55 %) (Verzicht von mehr als 59 % der MC-Kunden auf Einsatz von Solarthermie wegen Unvereinbarkeit)
- Vertragsdauer 10 Jahre mit wenig Ausstiegsmöglichkeit nur in Sonderfällen (51 %)
- Keine freie Wahl des Gasanbieters (46 %)

Meinungen passiver Handwerker

Ergebnisse einer Befragung von Handwerksbetrieben, die wenig Erfahrungen mit Mini-Contracting haben („passive Handwerker“)

(n=178)

- Bei vielen Antworten keine Unterschiede von Aktiven und Passiven!
- Auffällig ist die Einschätzung, dass eine gute Unterstützung durch gemeinsame Marketingaktionen mit EVU erfolgt, nur von 28 % genannt wird
- Wesentlich mehr sehen jedoch den Vorteil darin, dass das wirtschaftliche Risiko beim EVU liegt (82 % der Passiven, 61 % der Aktiven)

Meinungen passiver Handwerker

Ergebnisse einer Befragung von Handwerksbetrieben, die wenig Erfahrungen mit Mini-Contracting haben („passive Handwerker“)

(n=178)

- Nachteile für sich sehen sie in zu geringen Wartungspauschalen, dem Bürokratie-Aufwand und manche auch im 24-h-Notdienst
- Nachteile für die Kunden werden z.B. gesehen in langer Bindung an EVU, „zu hohen Kosten“, dem Restwert nach 10 Jahren und der Schwierigkeit der Einbindung vorhandener Alt-Anlagenteile wie WW-Speicher

Ergebnisse der Befragung der 41 EVU zu Vorteilen des Mini-Contracting für EVU

- Langfristige Kundenbindung (76 %)
- Wichtiger Schritt vom Energieversorger zum Dienstleister
- Direkter Kontakt zum Kunden
- Kompetenzerweiterung
- Erschließung eines zusätzlichen Kundenpotenzials
- Imagegewinn
- Kontaktpflege zum Handwerk
- Zusätzliches Geschäftsfeld: nur drei Anbieter

Einsatz regenerativer Energien

Kombinationsmöglichkeiten fossiler Brennstoffe mit regenerativen Energien werden bereits von allen ausgewerteten 41 Anbietern angeboten. Ausweitung möglich:

Mini-Contracting Anbieter und Regenerative Energien

Solarthermie	92 %
Photovoltaik	27 %
Holzpellets	43 %
Holzhackschnitzel	37 %
elt. Wärmepumpen	58 %

Chancen auch im Bereich Mini-BHKW

Energieeffizienz

1. Ermöglichung des Ersatzes von Altgeräten, wo der Kunde nicht ausreichend eigenes Geld hat und auch keine Bankfinanzierung in Frage kommt (z.B. alte Hauseigentümer)
2. Garantiertes Einsparversprechen: 55 % der aktiven Handwerker meinen, dass ein garantiertes Einsparversprechen (z.B. „> 150 € im ersten Jahr“) die Kunden motivieren würde, eine neue Heizungsanlage einbauen zu lassen
3. Regelmäßige Wartung
4. Einsatz störungsarmer, effizienter Markengeräte
5. Tatsächlicher Einbau vorgeschriebener Regelungen + Leitungsdämmungen, Durchführung des hydraulischen Abgleichs
6. Folgegeschäft: Verbrauchskontrolle (smart meter)

Danksagung

**Wir danken allen, die
dieses
Forschungsvorhaben
unterstützen!**

