

Contracting in Österreich

Seit 2013 gibt es den Verein „Dienstleister Energieeffizienz und Contracting Austria“, kurz DECA – ein Interview mit Geschäftsleiterin Monika Auer.

Die Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik – kurz ÖGUT – beschäftigt sich seit Ende der 1990er-Jahre mit Einspar-Contracting, kurz nachdem das Modell von einzelnen Akteuren in Österreich aufgegriffen wurde. Die ÖGUT hat in weiterer Folge im Wesentlichen als Plattform für Anbieter, Kunden, Finanzierer und BeraterInnen den Beteiligten ermöglicht, gemeinsam offene Fragen bei der Anwendung zu klären und Qualitätsstandards zu etablieren. Mit Publikationen, Website, Veranstaltungen und der Auslobung eines Preises wurde der Informationsstand zum Instrument bei den Zielgruppen verbessert.

Organisiert innerhalb der ÖGUT

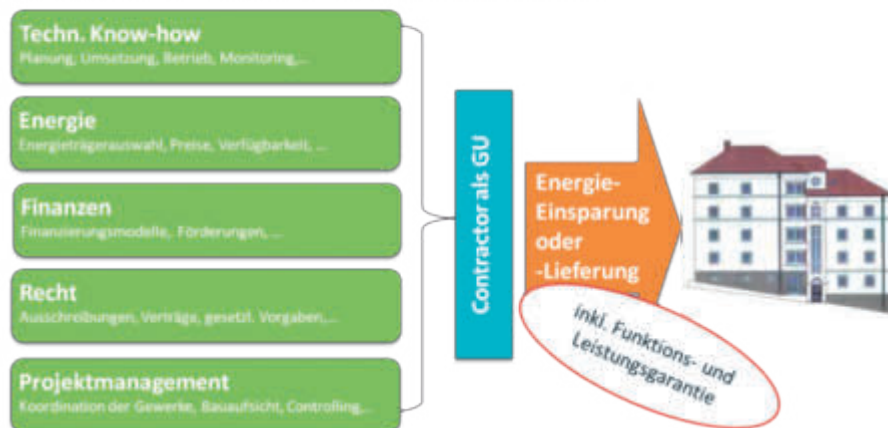
Im Jahr 2002 fanden sich unter dem Titel „Dachverband der Einsparcontractoren“ sechs ÖGUT-Mitglieder zusammen, um das Instrument Einspar-Contracting in Österreich bekannter zu machen, Qualitätssicherung voranzutreiben sowie einen Beitrag zur Markttransparenz zu leisten.

Non-Profit-Plattform ÖGUT

Die ÖGUT setzt sich seit über 30 Jahren für eine nachhaltige Wirtschaft ein.

- ÖGUT ist die Abkürzung für Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik.
- Als Plattform vernetzt die ÖGUT mehr als 100 Organisationen und Institutionen aus Wirtschaft, Verwaltung und Umwelt.
- Die Schwerpunkte des unabhängigen Vereins sind: Energie, Gender & Diversität, Grünes Investment, Innovatives Bauen, Partizipation, Ressourcen & Konsum.

Energie-Contracting:
Eine integrierte Dienstleistung mit Ergebnisgarantien!



Die öffentliche Hand, Industrie und Gewerbe können am stärksten vom Contracting profitieren.

Im Jahr 2013 wurde ein eigener Verein unter dem Namen Dienstleister Energieeffizienz und Contracting Austria – kurz DECA – gegründet, der die Energieeffizienz als solche in das Zentrum seiner Aktivitäten rückte und nun auch andere Dienstleister ansprach, wie z.B. Energieliefer-Contractoren. In der ÖGUT ist jetzt auch die Geschäftsstelle der DECA angesiedelt.

Monika Auer, Generalsekretärin der ÖGUT und Leiterin der Geschäftsstelle der DECA, im Interview über Contracting:

Welche Voraussetzungen muss ein Unternehmen erfüllen, um Contractor zu werden?

MONIKA AUER: Wirtschaftliche Stabilität für die Vorfinanzierung von Projekten – bei Einspar-Contracting –, gute Organisation und geringe Fluktuation sowie gutes Projekt- und Schnittstellenmanagement für eine seriöse Abwicklung langfristiger Verträge. Weiters erforderlich sind technische, rechtliche und vor allem auch soziale und Kommunikationskompetenzen. Rein gewerberechtlich ist für Contracting keine eigene Befugnis erforderlich, sehr wohl jedoch für alle innerhalb eines Contracting-Projekts erbrachten Leistungen.

Was sind die häufigsten Contracting-Formen – Liefer- oder Einspar-Contracting?

AUER: Liefer-Contracting ist die häufigere Variante und ein deutlich weniger komplexes

Modell. Es zielt auf die Versorgung des Kunden mit Nutzenergie, wie z. B. Wärme, Kälte, Druckluft, Dampf etc., ab. Einspar-Contracting (oder synonym Energiespargarantie) setzt hingegen auf die Erhöhung der Effizienz sowie eine Senkung des Energieverbrauchs und damit auch der Energiekosten beim Kunden.

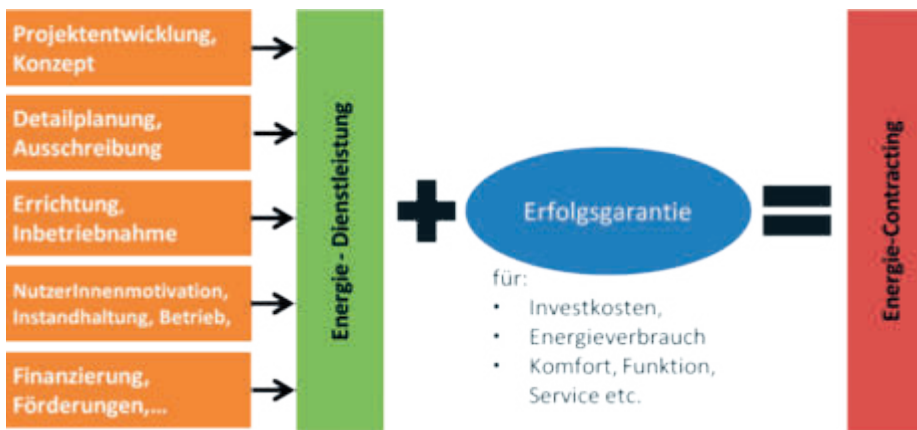
Das technische und wirtschaftliche Risiko liegt beim Anbieter.

Auf welche Zielgruppen ist Contracting erfahrungsgemäß am stärksten ausgerichtet?

AUER: Beide Contracting-Formen sind für alle interessant, die für die zuverlässige Realisierung von Effizienzmaßnahmen oder auch Energieversorgung nicht über ausreichend Know-how, Personal und finanzielle Ressourcen verfügen.

Die öffentliche Hand ist eine wichtige Zielgruppe, aber auch die Wohnungswirtschaft sowie Industrie und Gewerbe. Kleine Gebäude bzw. Energieverbraucher sind für das Einspar-Contracting meistens nicht geeignet.

Im Bereich von Gewerbeimmobilien hat z.B. der Vermieter oft kein Interesse an Effizienzmaßnahmen, weil langfristig nur dem Mieter daraus Vorteile durch niedrige Energiekosten entstehen. Dieses Eigentümer-Nutzer-Dilemma kann durch Contracting gelöst werden, da der Vermieter nicht investieren muss. Er muss dem Vertrag und den



Erfolgreiches Contracting ist immer das Ergebnis aller exakt geplanten, projektbezogenen Einzelmaßnahmen.

darin beschriebenen Maßnahmen, z. B. einem Heizungstausch, aber zustimmen.

In welchem Zeitrahmen werden Verträge abgeschlossen und welche häufigen Risiken bzw. Fehler können erfahrungsgemäß beim Contracting passieren?

AUER: Der typische Zeitrahmen liegt zwischen 7 und 15 Jahren bei Einspar-Contracting, bei Liefer-Contracting noch länger.

Zu den Fehlern: Schlechte Verträge sind das größte Risiko (z. B. unausgewogene Risikoverteilung, unklare Definition von Rechten und Pflichten der Vertragspartner) wie auch unzureichende Sorgfalt bei der Auswahl des Contractors. Direktvergaben sind oft verlockend, man vergibt sich aber die Chance auf Preis- und Ideenwettbewerbe unter den Bietern. Die Anwendung des Bestbieter-Prinzips ist auch ein Erfolgsfaktor – wer billig „kauft“, läuft Gefahr, schlussendlich teuer zu kaufen.

Und wie ticken Einspar-Contractoren?

AUER: Einspar-Contractoren haben naturgemäß das größte Interesse daran, gute Qualität zu liefern – nur so können sie die Einspargarantie einhalten und ihre Investitionen refinanzieren (vorausgesetzt, es gibt finanzielle Sanktionen, wenn die Garantie nicht eingehalten wird).

Umfassende Qualitätskriterien für Contracting bietet das DECA-Qualitätssiegel (www.deca.at/deca-qualitaetsiegel-info). Anbieter, welche diese Kriterien in der Projektumsetzung anwenden können, finden sich hier ebenfalls. Die Anwendung des Siegels ist für den Kunden kostenlos.

Wie lassen sich die Vorteile für Anbieter und Nutzer auf den Punkt bringen?

AUER: Für den Nutzer bringt Contracting vor allem Investitionen ohne Belastung des Budgets, langfristige Kostensenkung bei der Bewirtschaftung von Gebäuden, verbesserte Liquidität, vertraglich garantierte Einsparung, Risikoauslagerung an den Contractor, Konzentration auf eigene Kernaufgaben, Erhöhung des Nutzerkomforts, Werterhaltung und -steigerung der Gebäude und Anlagen sowie professionelle Planung und Realisierung aus einer Hand. Anbieter wiederum können neue Märkte erschließen und langfristige Kundenbindungen aufbauen.

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten von Contracting?

AUER: Durch die Energiewende werden in den nächsten Jahren viele traditionelle Energiesysteme wie Erdgasheizungen oder konventionelle Kühltssysteme durch nachhaltige Technologien, wie z. B. Wärmepumpensysteme oder Wärmerückgewinnung, ersetzt. Letztere haben meist hohe Anfangsinvestitionen, dafür aber geringe laufende Kosten. Darüber hinaus sind diese Systeme in der Planung und im Betrieb technisch komplex. Die Kunden werden zunehmend die Vorteile einer „Auslagerung“ dieser Aufgaben bei gleichzeitiger Qualitätsgarantie und Kostensicherheit durch Contracting in Anspruch nehmen.

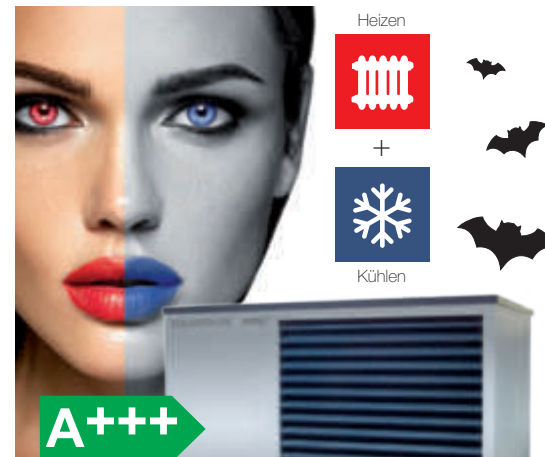
Frau Generalsekretärin Auer, besten Dank für das Gespräch.

STROM



Immer mehr Kunden werden in Zukunft Contracting nutzen.

MONIKA AUER, GENERALSEKRET. ÖGUT, LEITERIN GESCHÄFTSSTELLE DECA



SCOP = 4,95
Mittleres Klima
bei 35°C VLT

8/10/12/15 kW

Energie liegt in der Luft



- + Low-Noise Technologie
- + Intuitive Regelung mit 7" Touch-Display
- + Berücksichtigt die Wetterprognose
- + my**SOLARFOCUS**-App
- + SmartGrid ready

pellet^{elegance} 10 - 24 kW

Brennwert-Technik



- + Reduzierung der Brennstoffkosten
- + Geringste Emissionen
- + Jederzeit nachrüstbar

