



contracting
ein instrument zur erreichung
des kyoto – ziele

A - 1 0 9 0 W i e n
Türkenstraße 9/21
Tel. +43 1 315 63 93-0
Fax +43 1 315 63 93-22
E-Mail: office@oegut.at
www.oegut.at

Contracting – ein Instrument zur Erreichung des Kyoto-Zieles

Strategiepapier der Arbeitsgruppe „Contracting“ der ÖGUT

Mitglieder der ÖGUT-Arbeitsgruppe Contracting:

Mag. Heidi Adensam, **Österreichisches Ökologie-Institut**

Monika Auer, **ÖGUT**

DI Oskar Böck, **Landis & Staefa (Österreich) AG**

DI Robert Freund, **Energieverwertungsagentur E.V.A**

Mag. Hannes Fries, **Kommunalkredit Austria AG**

Dr. Herbert Greisberger, **ÖGUT**

DI Dr. Walter Huber, **Gebe Strebel**

Mag. Franz Roland Jany, **Gemeinschaft Dämmstoff Industrie**

Mag. Klemens Leutgöb, **Energieverwertungsagentur E.V.A.**

DI Boris Papousek, **Grazer Energieagentur**

Ing. Alexander Petz, **Ökoplan**

Ing. Georg Rotter, **Sulzer Infra**

Mag. Lydia Schäfer-Roth, **Grazer Energieagentur**

DI Mark Suer, **Landis & Staefa (Österreich) AG**

Armin Themeßl, **Klagenfurter Energieagentur**

Dr. Josef Unterweger, **Rechtsanwälte Dr. Unterweger/Dr. Bitsche**

TAR Ing. Franz Zoubek, **MA 32 Haustechnik**

Redaktion: Monika Auer, Dr. Herbert Greisberger, ÖGUT

Wien, Februar 2001

Hintergrund

Im Rahmen der Bemühungen der österreichischen Bundesregierung zur Erreichung der Kyoto-Vereinbarungen (minus 13% der treibhausrelevanten Emissionen bis 2008-2012) stellt Contracting ein zentrales Instrument zur Reduktion der treibhausrelevanten Emissionen dar. Die Kyoto-Strategie des BMLFUW strebt die Schaffung eines Contracting-Impulsprogrammes an, das mit Mitteln des Bundes und Unterstützung der Länder realisiert werden soll. Darüberhinaus soll die Umweltförderung den Einsatz von Contracting im Bereich der privaten Dienstleistungsgebäude unterstützen.

Ziel der Arbeitsgruppe

Aus Sicht der Mitglieder der ÖGUT-Arbeitsgruppe „Contracting“ ist eine Verdoppelung des Contracting-Marktvolumens binnen drei Jahren realistisch. Voraussetzung dafür ist die Entwicklung einer gemeinsamen Strategie aller relevanten Gruppen, um das Instrument Contracting im Sinne der obigen Bemühungen in Österreich weiter zu stärken.

Ausgangslage

Der Markt für Contracting hat in den letzten Jahren in Österreich eine grundsätzlich positive Entwicklung zu verzeichnen, ohne jedoch sein volles Potenzial auszuschöpfen.

Während die Mehrzahl der bisherigen Projekte in den Bereichen **öffentliche Hand** und **Büro- und Dienstleistungsgebäude** durchgeführt wurden, ist der Markt im Bereich des **Wohnbaues** nur sehr gering ausgeprägt. Im Bereich der **Industrie** und des **Gewerbes** stellen sich die Rahmenbedingungen derzeit ebenfalls als sehr schwierig dar, sodass hier bisher kaum Projekte realisiert werden konnten.

Auf Seiten der **Anbieter** war – nicht zuletzt aufgrund der oben beschriebenen Marktentwicklung – in den letzten Jahren ein starker Wechsel und insgesamt eine Reduktion der in diesem Bereich tätigen Unternehmen festzustellen, wobei sich einige auch international tätige österreichische Anbieter entwickeln konnten.

Grundsätzliche Überlegungen

Die kontinuierliche Stärkung des Contracting-Marktes in Österreich erfordert nach Ansicht der ÖGUT-Arbeitsgruppe „Contracting“ folgende Maßnahmen

- Vertrauensbildung durch Entwicklung und Verbreitung von Instrumenten zur Sicherstellung des Erfolges von Contracting-Projekten (Erarbeitung von Qualitätskriterien, unabhängige Unterstützung von Nutzern, Projektcontrolling)
- gezielte Öffentlichkeitsarbeit, um verstärktes Interesse seitens der Nachfrager zu wecken (Positiv-Beispiele)
- ein verbessertes Verhältnis zwischen Anbietern und potenziellen Nachfragern von Contracting-Leistungen
- Etablierung von Standards zur vereinfachten und kosteneffizienten Projektabwicklung

Aufgrund der unterschiedlichen Voraussetzungen in den oben genannten Teilmärkten (öffentliche Hand, Büro- und Dienstleistungsgebäude, Wohnbau, Industrie und Gewerbe) ist ein differenziertes Vorgehen erforderlich.

Mittelfristige Strategie zur Stärkung des Contracting-Marktes in Österreich

Die vorgeschlagene Strategie baut auf den bisherigen und laufenden Arbeiten zum Thema Contracting in Österreich auf.

Schritt 1: Bewusste Qualität

Durch die Definition von transparenten und verständlichen **Qualitätskriterien** soll vor allem das Vertrauen der Contracting-Kunden gestärkt werden. Darüber hinaus dienen die Qualitätskriterien als Unterstützung bei der Ausschreibung von Projekten und bei der Auswahl von Contractoren und ergänzen die Beratungsangebote unabhängiger Energieexperten. Die Qualitätskriterien sollen auf Basis durchgeführter Projekte (Stärken-Schwächen-Analyse) und bestehender Qualitätsstandards sowie in Abstimmung mit den wichtigsten Contracting-Anbietern erstellt werden und vor allem an drei Zielgruppen kommuniziert werden:

- Anbieter
- Kundengruppen
- Unabhängige Energieberatungen

Besondere Beachtung kommt der breiten Kommunikation der Qualitätskriterien zu.

Schritt 2: Intensivierte Marktbearbeitung öffentliche Hand sowie von Büro- und Dienstleistungsgebäuden

Das Schwergewicht soll bei der (Weiter)Entwicklung des Marktes im Bereich der öffentlichen Hand (Bund, Länder, Gemeinden) und gewerblicher und industrieller Büro- und Dienstleistungsgebäuden liegen.

Kundenspezifische Öffentlichkeitsarbeit/ Informationsvermittlung

Wie nicht zuletzt der Wettbewerb „Contracting-Preis Energieprofi 2000“ gezeigt hat, gibt es in diesen Marktsegmenten bereits hervorragende Beispiele. Trotz einer durchaus gegebenen Nachfrage werden große Potenziale bisher allerdings nicht genutzt.

Um dieses Defizit zu beheben, sind unter anderem eine a) ständige Präsenz bei den wichtigsten Kundengruppen und eine b) wiederholte punktuelle Präsenz in der breiten Öffentlichkeit und der Fachöffentlichkeit notwendig:

- a) - Gezielte Werbung bei Kundengruppen und Erfahrungsweitergabe innerhalb der Zielgruppen (z.B. Exkursionen in Contracting-Gemeinden, branchenbezogene Seminare). Die persönlich weitergegebene Empfehlung oder Referenz ist nach bisherigen Erfahrungen das beste Mittel, um Entscheidungen für Contracting-Projekte herbeizuführen.

-
- Direkte Kontaktnahme mit Entscheidungsträgern durch neutrale Stellen
 - Präsenz in den jeweiligen Fach- und Branchen- sowie den kommunalen Medien
- b) Allgemeine Öffentlichkeitsarbeit (wie im Zusammenhang mit dem Contracting-Preis ENERGIEPROFI 2000f) soll dazu beitragen, den Bekanntheitsgrad von Contracting zu halten bzw. zu vergrößern und die Aufmerksamkeit für Contracting-Aktivitäten zu steigern.

Anbieterunabhängige Beratung

Die fachliche und organisatorische Unterstützung von Contracting-Kunden durch unabhängige Beratungsstellen ist ein wesentlicher Baustein im Entscheidungsfindungsprozeß für die Durchführung eines Contracting-Projektes. Die Einrichtung von unabhängigen Beratungsstellen sowie die Qualifizierung von EnergieberaterInnen, die potenzielle Contracting-Kunden während der gesamten Projektlaufzeit (von der Idee bis zum Projektabschluß) beraten können, ist daher ein wesentliches Element der Marktbearbeitung.

Kundenanalyse

Ein weiteres Element zur Ausschöpfung des Contracting-Marktes stellt die Erhöhung des Wissens der Contracting-Anbieter über die Erwartungen und Ansprüche der unterschiedlichen Kundengruppen dar. Dadurch soll einerseits die Öffentlichkeitsarbeit verbessert werden, andererseits die Akquisition durch Contracting-Anbieter erleichtert werden.

Es wäre begrüßenswert, dass die öffentliche Hand durch eine konstante Auftragsvergabe eine kontinuierliche Marktentwicklung unterstützt.

Schritt 3: Vorbereitungen zur Erschliessung neuer Märkte

Hinsichtlich der derzeitigen Nischenmärkte Wohnbauten sowie Industrie und Gewerbe werden mittelfristig folgende Schritte als notwendig erachtet:

- Erstellung einer umfassenden Hemmnisanalyse (rechtliche Rahmenbedingungen, branchenspezifische und allgemeine Hindernisse)
- Durchführung und Dokumentation von **Demonstrationsprojekten**
- Entwicklung eines zielgerichteten Fördersystems unter Einbeziehung bestehender Erfahrungen
- Schaffung von Präsentationsmöglichkeiten für durchgeführte Projekte (Internet, Broschüren,...)

Mit den oben genannten Aktivitäten soll die Grundlage für eine dynamische Entwicklung im Bereich der Wohnbauten sowie Industrie und Gewerbe gelegt werden. Insbesondere im Hinblick auf die Sicherung der Qualität von Contracting-Projekten soll auf die im ersten Schritt durchgeführten Arbeiten zurückgegriffen werden. Aufgrund der hier gegebenen

Hemmnisse und der fehlenden (breiten) Erfahrungen ist eine entsprechende Förderung von Contracting-Pilotprojekten im Rahmen der Umweltförderung der Kommunalkredit Austria sowie eventuell regionalen Stellen wünschenswert.

Schritt 4: Etablierung und Erweiterung des Contracting-Angebots

In diesem Stadium sollen die Ergebnisse der vorhergehenden Schritte gezielt zur Etablierung und Erweiterung der Dienstleistung Contracting als gängiges Modell in allen Bereichen eingesetzt werden. Neben gezielten Maßnahmen zur Marktdiffusion im Bereich des Wohn- und Bürobaues sowie Industrie/Gewerbe soll das Schwergewicht vor allem auf der Entwicklung von zielgruppenspezifischen Angeboten (für die öffentliche Hand) liegen. Dies sind vor allem:

- Weiterentwicklung von Contracting zur „Stangenware“ (Einfache Module zur Projektabwicklung für lokale Anbieter)
- Pooling von Projekten zu Verbundprojekten mit entsprechendem Volumen
- Erweiterung in Richtung *ökologische* Sanierung
- Darüber hinaus sind verstärkt Aktivitäten zur Nutzung des Instruments Contracting in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern zur Europäischen Union zu setzen. Neben der Durchführung von Pilotprojekten ist eine gezielte Marktbearbeitungsstrategie durch österreichische Contracting-Anbieter zu erarbeiten.

BEGLEITEND: NETZWERKAUFBAU UND –STÄRKUNG

Die im Rahmen dieses Strategiepapieres beschriebenen Aktivitäten erfordern nicht nur die Teilnahme aller relevanten Stellen, sondern darüber hinaus die Etablierung eines bundesweiten Contracting-Netzwerkes („Plattform“). Die wichtigsten Aktivitäten dieser Plattform bestehen in der

- Austausch von Information und Vernetzung (bundesweit und international)
- Strategieentwicklung und -evaluierung
- Erarbeitung von Empfehlungen für öffentliche Stellen
- Maßnahmenabstimmung und -koordination

Die ÖGUT-Arbeitsgruppe „Contracting“ begrüßt ein gemeinsames Vorgehen aller relevanten Stellen, insbesondere von Bund und Ländern, bei der Umsetzung der vorgeschlagenen Strategie. Durch eine gemeinsame Vorgehensweise, beispielsweise im Rahmen eines Impulsprogrammes, erscheint es möglich, neben der insgesamt angestrebten Erweiterung des Contractingmarktes auch eine kontinuierliche Entwicklung des Marktvolumens sicherzustellen.