So werden ökonomisch und ökologisch sinnvolle Investitionen im Energiebereich möglich

Autor(en): **Brunner, Ronny / Julier, Niklaus / Matter, Urs**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Energie extra**

Band (Jahr): **- (1999)**

Heft 3

PDF erstellt am: **02.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-638523

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

ENERGIE-CONTRACTING

So werden ökonomisch und ökologisch sinnvolle Investitionen im Energiebereich möglich

Heute können Bau und Unterhalt neuer sowie die Optimierung bestehender Energieversorgungsanlagen an Contracting-Anbieter ausgelagert werden. Diese haben das Know-how und das Potential, um ein solches Outsourcing langfristig zu gewährleisten. Der Benutzer zahlt nur noch die eigentliche Nutzenergie. Die Investitions- und Funktionsrisiken übernimmt der Contractor.

Die fortschreitende Globalisierung zwingt immer mehr Unternehmen, Strukturanpassungen vorzunehmen und sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Periphere Unternehmensbereiche, wie zum Beispiel Fahrzeuge, Energie, EDV-Anlagen, Telekommunikation, Gebäudemanagement werden auf spezialisierte Dienstleistungsunternehmen ausgelagert. Die Outsourcing-, Auslagerungs- und Operatingmodelle durch Leasing und Contracting erweisen sich immer mehr als zeitgerechte, liquiditätsschonende und kostensenkende Investitions- und Finanzierungsalternative. Im Energiebereich machen sie zudem ökonomisch und ökologisch sinnvolle Investionen in Anlagen erst möglich.

Contracting im Energiebereich beruht auf einer vertraglichen (contract) Ausgliederung der bisher internen Energiebereitstellung an externe Dienstleister. Über eine Million industrielle, gewerbliche und private Energieversorgungsanlagen für Heizung, Lüftung und Klima werden in der Schweiz betrieben. Bau und Unterhalt dieser Anlagen können sehr kostspielig sein. Ihre optimale Nutzung erfordert Know-how und permanente Wartung. Ressourcen werden dabei in zweifacher Hinsicht gebunden: Finanziell (Investitions- und Unterhaltskosten) und personell (Wartung und Optimierung der Anlagen). Contractoren und ihre Partner haben das Potential und das Know-how, um ein solches Outsourcing in Zusammenarbeit mit Finanzierungs- und Versicherungspartnern mittel- und langfristig zu gewährleisten.

Contracting – Mehrwert für den Energienutzer

Der Energienutzer oder Contractingnehmer bezieht lediglich Nutzenergie – also Wärme, Kälte, Licht oder Dampf – zum vertraglich vereinbarten Preis.

Die Vorteile sind:

- Durch Nutzung rationeller, optimaler Energietechniken sinkt der Energieverbrauch
- Professionelles Risikomanagement durch spezialisierte Dienstleister und Energie-Agenturen reduziert die Kosten

Grundformen des Energie-Contracting

Im Anlagen-Contracting plant, erstellt und betreibt der Contractor oder Contractinggeber eine Energie-Versorgungsanlage mit Eigen- und/oder Fremdfinanzierung. Der Energienutzer bezahlt für den Energiebezug einen vertraglich festgelegten Preis, der meist tiefer liegt als bei einer Eigeninvestition. Damit werden die Kosten des Contractors für Kapital, Wartung, Energiebeschaffung und Verwaltung abgedeckt. Die Anlage bleibt dabei in der Regel im Eigentum des Contractors (Eigen-/Kreditfinanzierung) oder einer Leasinggesellschaft.

Beim Einspar-Contracting geht es um die Verbesserung der Energie-Effizienz bei der Raumklimatisierung, der Beleuchtung und bei der Bereitstellung von Prozess-Energie. Der Contractor erbringt die dazu erforderlichen Dienstleistungen wie Isolationen von Leitungen, Gebäudehüllen sowie die Installation und Optimierung von bedarfsabhängigen Steuerungen. Die Finanzierung erfolgt analog dem Anlagen-Contracting. Als Gegenleistung erhält der Contractor einen vertraglich festgelegten Anteil der Energie-Einsparungen und wird so für seine erbrachten Leistungen entschädigt. Da beim Contracting Planer, Ersteller und Betreiber einer Anlage wirtschaftlich identisch sind, wird mehr in rationelle Energietechniken investiert. Der Contractor ist an Anlagen mit hohem Wirkungsgrad interessiert, da er sich mit über die eingesparte Energie refinanziert. Die Ersparnis an wertvoller Primärenergie leistet zudem einen wichtigen Beitrag zur Verminderung der CO_2-Emissionen. Weniger Energieverbrauch bedeutet weniger Umweltbelastung. Davon profitieren alle.

Der Markt für Energie-Contracting

Auch wenn Energie-Contracting in der Schweiz noch relativ wenig verbreitet ist, gibt es dafür doch ein durchaus ansehnliches Potential. Das besagt eine Markt-Studie der Fa. Basics AG, die im Auftrag des BFE durchgeführt wurde. Die empirische Aufnahme ergibt folgendes Bild:

SWISS CONTRACTING Forum für Energiedienstleistungen

Das Forum mit Sitz in Zürich wurde 1998 gegründet. Als Kompetenzzentrum für Energie-Contracting stellt es modulare Dienstleistungen für die effiziente Produktion und Nutzung von Energie-Anlagen zur Verfügung:
Zu seinen Aufgaben gehören insbesondere:

- *Information über Energie-Contracting (Marktpotential, Ausgestaltung, Wirkungen u.a.)*
- *Forum zur Vermittlung von Kontakten zwischen Kunden, Finanzierern und Anbietern von Contracting sowie Behörden, Lieferfirmen, Planern, Installateuren, Primärenergie-Lieferanten u.a.*
- *Interessenvertretung und Öffentlichkeitsarbeit zur Schaffung förderlicher Rahmenbedingungen*
- *Entwicklung von Sicherungsmechanismen und -garantien (Weiterbetriebsgarantie) im Rahmen des Risikomanagements der Contractingpartner (Contractor, Finanzierungsgesellschaft, Versicherungsfirma und Energienutzer/Contractingnehmer)*
- *Schaffung von Qualitätslabel («Swiss Contracting Standard» oder «Swiss Contracting Solution Partner»)*
- *Dienstleistungen an Mitglieder und Dritte/externe Anspruchsgruppen: Initialberatung, Rechtsberatung, Begleitung von Ausschreibungen der öffentlichen Hand u.a.*
- *Beziehungen zu ausländischen Organisationen*

Swiss Contracting, Forum für Energiedienstleistungen
Sonneggstrasse 84, 8006 Zürich
Telefon 01/365 20 15, Fax 01/365 20 18

Swiss Contracting – das umsetzungsorientierte Symposium mit namhaften Referenten findet am 29. Juni 1999 in Zürich statt: Informationen und Anmeldung siehe Seite 8 Die Marktstudie ist mit dem Coupon auf der letzten Seite zu beziehen.

- In der Schweiz gibt es derzeit ungefähr 220 Einspar- bzw. Anlagen-Contractings
- Die durch Contracting betroffene Investitionssumme beträgt rund 200 Mio. Franken

Das Ergebnis der Studie errechnet das Marktpotential in der Schweiz in den nächsten fünf Jahren auf eine Investitionssumme von rund 1.1 Mrd. Franken. An der Spitze steht dabei der Wärme-Kälte-Markt («normale» Kessel und WKK-Anlagen) mit einem Potential von über 700 Mio. Franken. Weniger als die Hälfte werden je für den Wärmeverbundsmarkt und den Alternativ-Energie-Markt eingesetzt. Eine besondere Stellung hat der Einspar-Contracting-Markt mit einem Volumen von 150 Mio., der, wie bereits erläutert, sich über die garantierte Energie-Einsparung definiert. (Genaueres siehe Grafik: Dass die Summe der einzelnen Energie-Contracting-Märkte das Gesamtvolumen übersteigt, liegt dabei an den gegenseitigen Überschneidungen.)

Wenn sich der Markt entwickeln soll, braucht es die aktive Mithilfe

- des potentiellen Contractors
- des Verbandes «Swiss Contracting», der durch Information zum Abbau der Vorbehalte und zur Sicherung der Risiken beiträgt
- der öffentlichen Hand, die die notwendigen Strukturen unterstützt und Bürgschaften übernimmt

Energie bündeln – Risiken streuen: Swiss Contracting

Für Finanzdienstleister sind Contracting-Projekte mit Risiken verbunden, die nebst den üblichen Delkredererisiken mit spezifischen rechtlichen und ökonomischen Rahmenbedingungen im Zusammenhang stehen (Eigentum/dingliche Sicherung der Energieanlage, Entwicklung der Energiepreise u.a.). Zudem werden die bestehenden Prüf- und Sicherungsinstrumente der spezifischen Komplexität von Contracting-Projekten nicht gerecht. Es müssen aufwendige Prüfungen und Risikoanalysen vorgenommen und Finanzierungsstrukturen entwickelt werden, die hohe Transaktionskosten verursachen.

Swiss Contracting, das Forum für Energiedienstleistungen, will genau diese Probleme lösen und so dieser zukunftsweisenden Dienstleistung in der ganzen Schweiz zum Durchbruch verhelfen. Als Kompetenzzentrum für Energie-Contracting bietet es eine breite Palette von Dienstleistungen an, die zusammen mit einer juristischen, ökonomischen und technischen Beratung standardisierte Submissionen, «Tools» zur Wirtschaftlichkeits- und Tragbarkeitsberechnung sowie ein Modell für die Prüfung, Finanzierung und Absicherung von Contracting-Projekten umfasst. Dieses Absicherungsmodell geht auf die besonderen Bedürfnisse von Energie-Contracting-Anlagen mit ihrer überdurchschnittlichen Amortisationsdauer ein.

Es reagiert auf die möglichen Störfälle ab Auftragserteilung an die Unternehmen bis zum Ablauf der Finanzierungsdauer bzw. Abbruch der Anlagen – unter Berücksichtigung der technischen, örtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Dadurch wird eine preisgünstige Fremdfinanzierung auch von kleineren und mittleren Anlagen ermöglicht – der Umsetzung solcher Projekte wird damit auf breiter Ebene ein stabiles Fundament gegeben.

Ronny Brunner, Niklaus Julier, Urs Matter, Christopf Muggli

Einige Fragen an Niklaus Julier, Credit Suisse Leasing, Zürich, Vorstandsmitglied Swiss Contracting

EE: Warum konnten bisher nur sehr wenige Contractings finanziert werden?

Niklaus Julier: So wenige sind es nicht. Zu den lt. Marktstudie ermittelten 220 Anlagen kommen noch rund 100 Projekte, die konventionell eigen- und/oder fremdfinanziert sind und nicht als Contracting-Finanzierung im definierten Sinne erfasst wurden. Die innovativen Finanzierungsmöglichkeiten im Finanzierungs- und Operating-Leasing sind im Energiebereich noch zu wenig bekannt bzw. noch zu wenig propagiert worden.

Ist die Risikobetrachtung von Anlagen für Industrie, öffentliche Hand und Wohnbauten unterschiedlich?

Das Finanzierungsinstitut prüft in jedem Fall die Bonität der Kunden bzw. der Partner einer Finanzierungsstruktur – Lieferanten, Anlagenbetreiber, Contractoren, Contractingnehmer, Garanten u.a. – bezüglich der finanziellen Tragbarkeit des Engagements für die beantragte Laufzeit. Entscheidend ist dabei selbstverständlich, wer sich gegenüber dem Finanzierungsinstitut verpflichtet und welche Sicherungsmechanismen bestehen. Insoweit ist die Betrachtungsweise kunden- und projektspezifisch unterschiedlich.

Welches sind die wichtigsten Faktoren für eine Finanzierung?

Nebst den «üblichen» Beurteilungskriterien wie Finanzkraft, Ertragsaussichten, Management, Produkt/Markt, Kundenkategorie, Branchenbeurteilung mit Tragbarkeitsnachweis der zu finanzierenden Investition (Cash-flow), kommt je nach Finanzierungsart – Kredit oder Leasing – dem Objektrating als Realsicherheit eine Bedeutung zu.

Wie können Anlagen mit geringem oder keinem Eigenkapitalanteil finanziert werden?

Die Lösung heisst out-sourcing von Energiedienstleistungen mittels Leasing und – eben – Contracting. Ein solches Finanzierungs- und Operating-Leasing schafft Mehrwert für alle Partner, ohne Eigenkapital und/oder Bankkreditlimiten mittel- und langfristig zu binden.

Swiss Contracting, das Forum für Energiedienstleistungen – in dem Sie selber im Vorstand dabei sind – engagiert sich für eine Projektprüfung. Bringt das den Banken etwas?

Contracting-Projekte sind für Finanzdienstleister mit zusätzlichen Risiken verbunden, zum Beispiel mit der Entwicklung der Energiepreise, der dinglichen Sicherung der Energieanlage u.a. Zudem werden die bestehenden Prüf- und Sicherungsinstrumente der spezifischen Komplexität von Contracting-Projekten nicht gerecht. Swiss Contracting als Kompetenzzentrum bietet «Tools» zur Wirtschaftlichkeits- und Tragbarkeitsberechnung sowie ein Modell für die Prüfung, Finanzierung und Absicherung von Contracting-Projekten an. Eine solche solide und investitionssichere bzw. sichernde Zusammenarbeit nach dem Motto «Energien bündeln – Risiken streuen!» ist ganz klar im Sinne der Banken.