

**Zeitschrift:** Bulletin des Schweizerischen Elektrotechnischen Vereins, des Verbandes Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen = Bulletin de l'Association suisse des électriciens, de l'Association des entreprises électriques suisses

**Herausgeber:** Schweizerischer Elektrotechnischer Verein ; Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen

**Band:** 90 (1999)

**Heft:** 4

**Artikel:** Energie-Contracting : eine Übersicht

**Autor:** Weisskopf, Thomas

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-901917>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 18.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Energie-Contracting – eine Übersicht

Energie-Contracting hat in der Schweiz gut Fuss gefasst. Die Wertschöpfung bei Energielieferungen kann damit erhöht und es können individuelle Kundenwünsche berücksichtigt werden.

■ Thomas Weisskopf

## Energiedienstleistungen

Beim Energieverkauf vieler Energieversorgungsunternehmen (EVU) stagnieren die Absatzzahlen, während die Erträge als Folge der Marktliberalisierung tendenziell sinken. Dieser Entwicklung kann unter anderem durch das Anbieten von Energiedienstleistungen begegnet werden. Eine Verlängerung der Wertschöpfungskette und eine Vertiefung der Kundenpflege stehen dabei aus der Sicht der EVU im Vordergrund. Für die Kunden ist daran von Interesse, dass eigene Kapitalbindungen frei sowie Personal- und Betriebskosten reduziert werden und sie sich stattdessen ohne Qualitätsverluste auf das Kerngeschäft konzentrieren können. Eine Win-Win-Situation entsteht.

## Contracting

Eine besondere Energiedienstleistung ist das Energie-Contracting (im folgenden kurz Contracting). Contracting wurde ursprünglich vor allem in den USA und in Kanada eingesetzt. In Europa wurden erste Verträge mit Drittinvestoren in der Mitte der achtziger Jahre abgeschlossen. Seit damals nahm die Bedeutung von Contracting ständig zu. Praktisch jegliche Formen von Energie-Contracting

sind machbar. Während Contracting am Anfang eher bei technologisch neuen grösseren Anlagen, oft bei solchen mit erneuerbaren Energien (Bilder 1–3), angewandt wurde, wird es heute mehr und mehr auch bei einfachen Standardtechnologien eingesetzt.

## Markt

Das Investitionspotential für Contracting in der Schweiz wird vom Bundesamt für Energie für die Zeitspanne von 1996 bis 2000 auf rund 230 Mio. Franken geschätzt. Dies würde im Jahre 2000 einen Jahresumsatz von rund 40 bis 50 Mio. Franken generieren. Ob dies eintrifft, ist jedoch fraglich. Das Contracting hat zwar in der Schweiz gut Fuss gefasst – die Anlaufphase dauert aber offensichtlich länger als erwartet.

## Formen von Contracting

Contracting kann vereinfacht in Anlagen-, Performance- sowie Betriebsführungs- und Instandhaltungs-Contracting unterteilt werden.

Allen drei Formen von Contracting ist gemeinsam, dass der Contractor einen angemessenen Gewinn aus der Dienstleistung erzielen muss. Dies bedingt eine auf die Kundenbedürfnisse gut abgestimmte, korrekt dimensionierte, energieeffiziente und zuverlässige Anlage und ein klares Vertragswerk mit dem Kunden.

### Anlagen-Contracting

- In einem Objekt werden dem Contractor die Räume oder Gebäudeteile für die Erstellung einer Energieversorgungsanlage zur Verfügung gestellt.
- Der Contractor plant, erstellt, finanziert und betreibt die Energieversorgungsanlage.
- Der Kunde bezahlt für den Energiebezug einen vertraglich (nicht tariflich) festgelegten Bezugspreis. Dieser Preis deckt alle Kosten des Contractors für Kapital, Erhaltung (Überwachung, Unterhalt/Instandhaltung, Erneuerung), Energiebeschaffung und Verwaltung sowie den Gewinnanteil ab.

### Performance-Contracting

- Performance-Contracting wird oft auch als Einspar-Contracting bezeichnet.
- Vom Contractor wird nicht die aus einer bestimmten Energieerzeugungsanlage produzierte Energie geliefert, sondern die Belüftung, Beheizung, Beleuchtung und/oder Warmwasserversorgung eines ganzen Gebäudes oder eines bestimmten Gebäudeteiles.

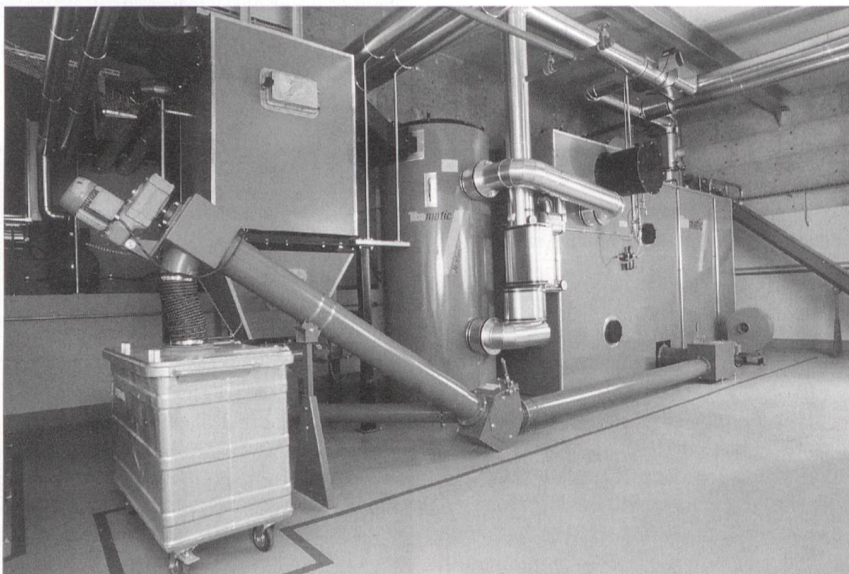


Bild 1 Holzschnitzel-Rostfeuerung von Tiba-Müller AG mit 3 MW Wärmeleistung.

### Adresse des Autors

Thomas Weisskopf  
Weisskopf Partners, Büren/Zürich  
Seewenstrasse 24  
4413 Büren  
weisskopf.thomas@bluewin.ch



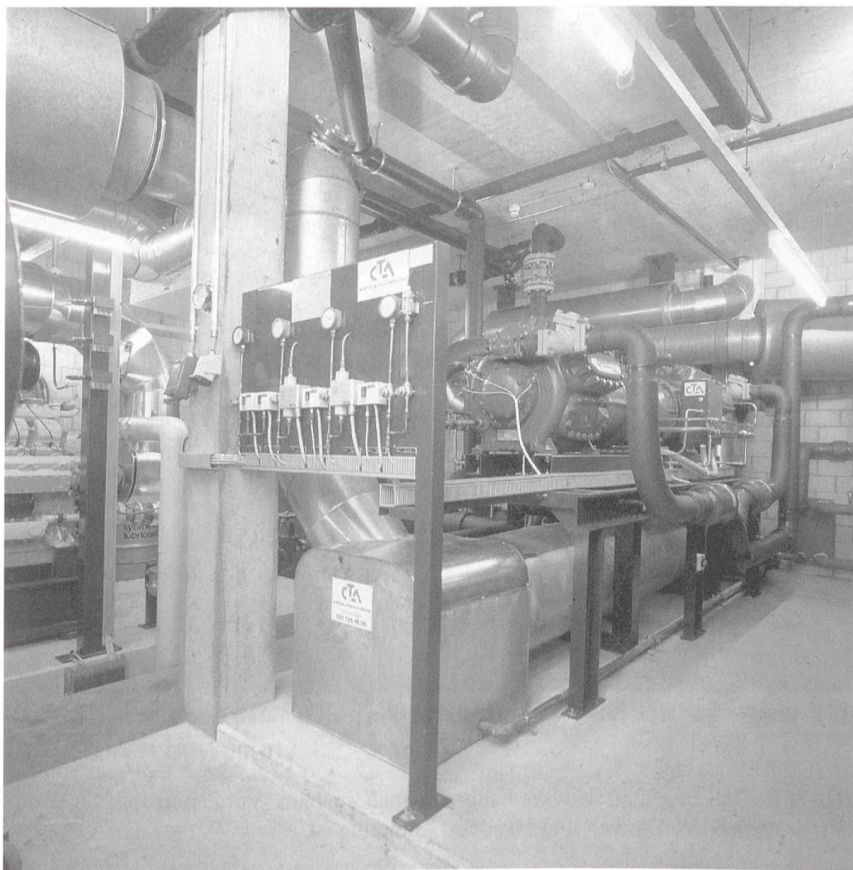


Bild 2 Wasser/Wasser-Elektromotorwärmepumpe von CTA AG mit 640 kW Heizleistung.

- Der Contractor ergreift dazu die nötigen Massnahmen wie das Erstellen einer Neuanlage oder die Sanierung der bestehenden Anlage.
- Der Contractor erhält einen vertraglich festgelegten Beitrag (oft als Anteil der erzielten Energieeinsparung definiert).

#### Betriebsführungs- und Instandhaltungs-Contracting

- Das Betreiben einer Anlage erfolgt nicht immer im Rahmen der oben beschriebenen Contractingformen, sondern in besonderen Fällen losgelöst davon.
- Der Contractor übernimmt die Überwachung, die Wartung, die Betriebsoptimierung und den Unterhalt einer Anlage.
  - Er disponiert den Primärenergieeinkauf und anderes.
  - Der Contractor erhält eine vertraglich festgelegte Abgeltung.

#### Promotion

In der Schweiz wurde im Sommer 1998 der Schweizerische Verband für Energie-Contracting «Swiss Contracting» gegründet. Das Ziel des Verbandes ist die breite Förderung des Contractings. Seit Anfang 1999 werden Mitglieder aus

dem Bereich Anbieter, Planer/Vermittler, Hersteller, Kunden, Politik, Versicherungen und Geldgeber geworben. Der Verband will sich folgenden Tätigkeitsfeldern annehmen:

- Information über Contracting
- Vermittlung der Interessen verschiedener Anspruchsgruppen
- Interessenvertretung und Öffentlichkeitsarbeit zur Schaffung förderlicher Rahmenbedingungen
- Absicherungsmechanismen
- Förderung der Qualitätssicherung (Normen, Richtlinien, Mindestanforderungen und anderes)
- Dienstleistungen an Mitglieder und Dritte (Aus-/Weiterbildung, juristische Grundlagen, Erleichterung der Finanzierung und anderes)
- Pflege der Beziehungen (Ausland, Behörden, Lehranstalten, Prüf-/Fachstellen und anderes)

#### Anbieter

Während vor einigen Jahren vor allem wenige private Anbieter auf dem Markt waren, finden heute viele EVU im Contracting ein neues Geschäftsfeld. Die Anzahl der Contractinganbieter in der

Schweiz beläuft sich zurzeit auf rund 30 EVU (darunter befinden sich auch etliche kleine Gemeindewerke), rund 10–15 gewinnorientierte private Contractor und etwa 5 «Non-profit»-Anbieter. Die Zahl der contractingengagierten EVU nimmt laufend zu.

Optimale Voraussetzungen für Contracting haben EVU mit etabliertem Endkundenkontakt. So haben zum Beispiel sieben grosse Stadtwerke im Sommer 1998 die Interessengemeinschaft Schweizer Stadtwerke «IGSS» ins Leben gerufen, um gemeinsames «Know-how» im Bereich der Energiedienstleistungen zu erarbeiten bzw. auszutauschen.

Viele private Anbieter haben das Problem der Mittelbeschaffung auf dem Geldmarkt. Bei Contractor, welche gleichzeitig Anlagenhersteller sind, ist dieses Problem akut, da ihre zu stellenden Sicherheiten gegenüber den Geldgebern rasch ausgeschöpft sind und zudem das Kerngeschäft belasten. Nur grosse Firmen werden längerfristig die finanziellen Mittel aufbringen können. Einige Non-profit-Anbieter arbeiten recht erfolgreich. Sie sind aber «Nischenplayer» und bedienen eine Kundschaft von besonders ökologisch Interessierten. Sie finanzieren die Projekte in der Regel mit zinsfreien oder -günstigen Darlehen sowie gezeichnetem Aktienkapital mit geringen Renditeaussichten.

Viele Planer beschäftigen sich mit dem Gedanken, zusätzlich Contracting anzubieten. Die Praxis zeigt aber, dass sie den Einstieg nicht schaffen. Sie haben, wie die Hersteller, das Problem der Mittelbeschaffung. Die Eigenmittel sind noch geringer als bei den herstellenden Firmen. Die Bonität ist meist ungenügend. Viele Kunden der Planer würden es auch nicht schätzen, dass die Produktneutralität aufgegeben werden müsste, was für ein erfolgversprechendes Contracting nötig ist, da einheitliche Anlagenstandards beim Contracting von zentraler Bedeutung sind.

Die Schlussfolgerung liegt nahe, dass vor allem den EVU und einigen sehr grossen Firmen, von denen sich letztere mehrheitlich auf das Einsparcontracting ausrichten dürften, der grösste Teil des Contractingmarktes vorbehalten ist.

#### Geschäftsrisiko

Ist das Contracting bei einem Anbieter einmal etabliert, liegt das Geschäftsrisiko im wesentlichen bei möglichen nachhaltigen Änderungen des Energieabsatzes bei einzelnen Contractingprojekten. Im



ungünstigsten Fall kann sich ein totaler Absatzverlust (Wegzug eines Betriebes, Konkurs und anderes) bei Projekten einstellen. Dieses Risiko ist aber vertraglich abwählbar. Bei kleinen und mittleren Anlagen kann zudem im schlimmsten Fall die Contractinganlage demontiert und anderswo wieder eingebaut werden. Bei Grossanlagen ist dies jedoch kaum möglich. Daher können Grossprojekte als grundsätzlich unsicherer bezeichnet werden. Nicht selber investieren zu müssen, macht daher das Betriebsführungs- und Instandhaltungs-Contracting für grosse Projekte interessant.

Das Risiko von Nichterbringen von Leistungswerten von neu erstellten Anlagen ist gut handhabbar. Die Unternehmer und Lieferanten können relativ einfach an entsprechende Garantiewerte vertraglich gebunden werden.

Maschinenrisiken sind leicht versicherbar.

Die Verträge mit den Kunden sollen weitmöglichst standardisiert, verständlich und transparent sein. Die Verträge sollten die nötigen Klauseln haben, welche den gewünschten Anpassungsspielraum an veränderte Situationen (Teuerung, Verzinsung usw.) ermöglichen. Diese Klauseln stören erfahrungsgemäss die Kunden nicht, sofern sie nachvollziehbar sind.

### Ausblick

Energie-Contracting wird sich zu einem wesentlichen Standbein in der Energieversorgung entwickeln. In den nächsten Jahren wird es vor allem im Wärme-markt Einzug halten. Den meisten Contractoren gemeinsam ist die Erkenntnis, dass die zentrale Grösse für den Erfolg nicht die Technik ist. Kommunikation und Vertrauensbildung mit den Kunden, aber auch intern im Unternehmen, sowie die enge Zusammenarbeit mit anderen Marktteilnehmern sind die wichtigsten

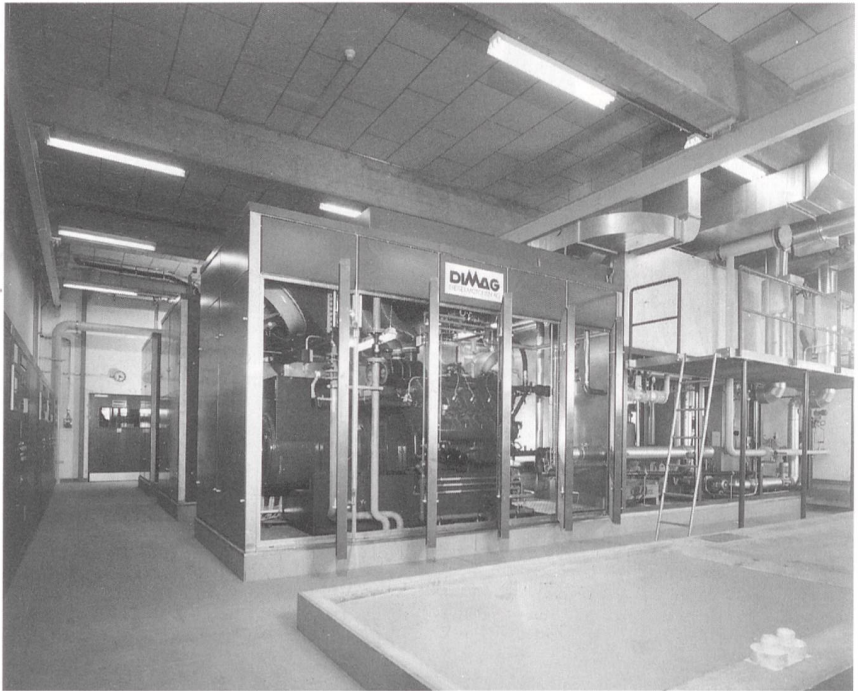


Bild 3 Deponie- und Erdgas-BHKW von Dimag AG mit 3 Modulen zu je 480 kW elektrischer Leistung.

Elemente. Dies bedeutet, dass die Fähigkeit zu vernetztem Denken und Handeln

unabhängbare Voraussetzung für Contracting ist.

## «Energie-Contracting» – un aperçu

Les activités d'«Energie-Contracting» sont bien acceptées en Suisse. La valeur ajoutée des fournitures d'énergie peut ainsi être augmentée et des demandes spéciales de clients peuvent de plus être prises en considération. Les chiffres de ventes d'énergie de nombreuses entreprises électriques stagnent alors que les revenus ont, à la suite de la libéralisation du marché, tendance à diminuer. Il est possible de faire face à cette évolution en proposant, entre autres, des services énergétiques. Pour les entreprises électriques, un prolongement de la chaîne de la valeur ajoutée et un renforcement des relations avec la clientèle sont au premier plan. Pour les clients par contre, il serait intéressant de libérer les capitaux jusqu'ici liés et de réduire les coûts d'exploitation afin que les entreprises puissent, sans pertes de qualité, se concentrer sur leurs affaires prioritaires. Il en résulte ainsi une situation «win-win».

Der VSE auf dem Internet:  
<http://www.strom.ch>

