

Finanzierung von Energieeffizienzmaßnahmen

Energie-Contracting für Eigenheimbesitzer

Eine zentrale Barriere für die energetische Sanierung von Eigenheimen sind die fehlenden finanziellen Mittel der Hausbesitzer. Kann Energie-Contracting bei Ein- und Zweifamilienhäusern zu einer Erhöhung der Sanierungsraten beitragen?

Von Stefan Zundel und Julika Weiß, unter Mitarbeit von Johannes Brunk und Pascal Eggeling

Ein bedeutsamer Grund für niedrige energetische Sanierungsraten im Bereich der Ein- und Zweifamilienhäuser ist die fehlende Liquidität der Eigenheimbesitzer(innen) (Stieß et al. 2010). Energetische Sanierungsmaßnahmen sind kostspielig. Eine Komplettsanierung nach Standard der EnEV 2009 kann 70.000 Euro kosten, von denen allerdings nur etwa ein Drittel Mehrkosten für die energetische Sanierung sind (Enseling/Hinz 2008). Neben einer Sanierung von Dach und Außenwand weisen Heizungsanlagen zum Einsatz regenerativer Energien hohe zusätzliche Investitionskosten auf (Weiß/Dunkelberg 2010).

Bevor solche Investitionen Rückflüsse generieren, muss also erst einmal eine Menge Geld in die Hand genommen werden. Bei etwa 40 Prozent der Eigenheimbesitzer(innen) sind deshalb die fehlenden finanziellen Mittel eine wichtige Ursache für das Ausbleiben von energetischen Sanierungsmaßnahmen, auch solchen, die wirtschaftlich wären. Fragt man nach den Gründen, gibt rund die Hälfte der Sanierer an, dass sie keinen Zugang (mehr) zu einem Kredit haben, weil beispielsweise der Kreditrahmen durch den Hauskauf bereits ausgeschöpft ist (Stieß et al. 2009). Dieses Problem wird vor allem durch staatliche Förderprogramme adressiert. Ein weiteres Instrument, das in jüngerer Zeit zur Finanzierung von Effizienzmaßnahmen immer wieder erwähnt wird, ist das Geschäftsmodell des Contractings (Auer et al 2005, BEI o. J., EA NRW 2002). Ihm wird ein zweifacher Nutzen zugeschrieben: Zum einen finanziert der Contractor die Investitionskosten und entschärft so das Liquiditätsproblem der Hausbesitzer(innen). Zum anderen bringt ein auf das Energiesparen spezialisierter Contractor bei der Planung und Durchführung der energetischen Sanierung ein höheres Maß an Professionalität ein.

Die Bundesregierung, die sich im Rahmen der Energiedienstleistungsrichtlinie der Europäischen Union verpflichtet, den Ausbau entsprechender Dienstleistungen voranzubringen,

nennt im nationalen Energieeffizienz-Aktionsplan (EEAP) explizit Contracting im Bereich der Wohngebäude als eine zentrale Maßnahme zur Erreichung der Effizienzziele (BMWi 2007).

Im Folgenden soll der Frage nachgegangen werden, ob und inwieweit die Erwartungen auch im Hinblick auf die selbstgenutzten Ein- und Zweifamilienhäuser berechtigt sind. Zunächst wird das Geschäftsmodell des Contractings vorgestellt und auf seine grundsätzliche Eignung für die Lösung der angesprochenen Probleme abgeklappt. Finanzielle und juristische Barrieren werden im nächsten Abschnitt thematisiert. Ein Fazit rundet den Beitrag ab.

Geschäftsmodelle des Energie-Contracting

Gemäß der Norm DIN 8930-5 wird unter Contracting die „zeitlich und räumlich abgegrenzte Übertragung von Aufgaben der Energiebereitstellung und Energielieferung auf einen Dritten, der im eigenen Namen und auf eigene Rechnung handelt“ verstanden. Dieser Dritte wird „Contractor“ genannt, der Energieabnehmer „Contracting-Nehmer“. Es werden vier Typen des Energie-Contractings unterschieden: Energieliefer-, Einspar-, Betriebsführungs- und Finanzierungs-Contracting. Im Bereich der Ein- und Zweifamilienhäuser sind von diesen vier nur die Formen des Energieliefer- und Einspar-Contractings von Interesse. Beim Energieliefer-Contracting garantiert der Contractor den ordnungsgemäßen Betrieb der installierten Anlagen. Der Contracting-Nehmer verpflichtet sich zur Zahlung eines Preises, der sich am Verbrauch der Nutzenergie orientiert (zuzüglich Fixkosten/Grundbetrag). Die Differenz dieses Preises zu den Kosten der Energiebereitstellung dient dem Contractor zur Refinanzierung. Der Betreiber der Anlagen hat keinen unmittelbaren ökonomischen Anreiz, Energieeinsparungen zu realisieren.

Das Einspar-Contracting zielt auf eine vertraglich vereinbarte Energieeinsparung. Schwierig und gleichzeitig ökologisch interessant ist diese Art des Contractings deshalb, weil hier der Contractor Einsparungen entweder vertraglich garantieren oder aber bei ausbleibenden Einsparungen Gewinneinbußen hinnehmen muss. Seine Dienstleistung besteht im Wesentlichen darin, Anlagen oder Einrichtungen sowie gegebenenfalls Gebäudesanierungen über eine vereinbarte Vertragslaufzeit vorzufinanzieren. Der Kunde vergütet diese Kosten über seine eingesparte Energie. Diese Form des Contractings lohnt sich nur an Objekten, bei denen das Einsparpotenzial die Kosten des Contractors deutlich übersteigt. Einen erheblichen Aufwand für die Vertragsgestaltung stellen die Ermittlung des aktuellen Energiebedarfes sowie der erzielten Einsparungen dar. →

Contracting ist ein Geschäftszweig im Aufschwung. Ohne Differenzierung nach den Bereichen Geschäftskunden und Privatkunden lässt sich der verbandsinternen Statistik des Verbands für Wärmelieferung (VfW) entnehmen, dass zwischen 2005 und 2010 die Zahl der abgeschlossenen Verträge von 23.200 auf 39.400 deutlich anstieg. Dabei fielen im Jahr 2010 mit 86 Prozent aller Verträge die weitaus meisten auf die Form des Energieliefer-Contractings (VfW o.J.).

Im Ein- und Zweifamilienhausbereich gibt es eine Reihe von Contracting-Anbietern (Klötters 2008). Die Angebote beschränken sich jedoch meist auf den Einbau von Heizungsanlagen. Stark präsent in diesem Markt sind Gaslieferanten, die über Wärme-Contracting-Verträge die Bindung ihrer Kunden an ihre Gaslieferungen sicherstellen. Neben dem Wegfall der Investitionskosten sind Garantien für die laufenden Kosten sowie zusätzliche Serviceangebote Argumente für ein entsprechendes Energieliefer-Contracting. Der Contractor profitiert in der Regel nicht von den Einsparungen, da der Contracting-Nehmer weiterhin für die Energiekosten aufkommt. Entsprechend hat er auch kein originäres Eigeninteresse an der Installation besonders effizienter Anlagen.

Barrieren

Laut § 94 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) gehört alles, was fest mit dem Boden verbunden ist, dem Grundstückseigentümer. Wörtlich heißt es dort: „[...]die mit dem Grund und Boden fest verbundenen Sachen[...]“ (§ 94 BGB; vgl. auch § 946 BGB – „Verbindung mit einem Grundstück“). Alternativ könnte hier der § 95 BGB greifen; dieser regelt einen „vorübergehenden Zweck“. Auch wenn der Begriff nicht weiter erläutert beziehungsweise temporär eingegrenzt wird, kann davon ausgegangen werden, dass über zehn Jahre, wie beim Contracting keine Seltenheit, nicht als vorübergehend anzusehen sind. In diesem Fall würde der Contractor seine Eigentumsrechte an einer installierten Anlage verlieren.

Die Sicherung der Eigentumsrechte an geleisteten Investitionen ist also keine Trivialität. Die Eigentumsrechte an Dämmmaßnahmen, Fenstern- oder Türen, die sich nicht mehr so ohne Weiteres aus dem Gebäude entfernen lassen, sind ohnehin

beim Hauseigentümer. Juristisch scheidet damit ein großer Bereich der energetischen Sanierungsmaßnahmen für Contracting-Modelle faktisch aus. Damit scheint Contracting im Bereich der Eigenheime sich nur auf den Austausch von Heizungen zu beschränken.

Einen Eindruck der finanziellen Rahmenbedingungen von Contracting-Modellen vermittelt ein kleines Rechenbeispiel, das an eine Berechnung von Enseling/Hinz 2008 angelehnt ist:

Beheizbare Wohnfläche	240 qm
Ausgangswert vor Einsparung	235 KWh/m2/a
Einsparung durch eine effizientere Heizung	32 KWh/m2/a
Gasbezugspreis	8,5 Cent/KWh
Jährliche Einsparung	652,80 €

Nimmt man sehr grob einen Anschaffungswert von 5.000 Euro für einen modernen Gas-Brennwertkessel an und geht ferner von einem Zinssatz von fünf Prozent aus, dann dauert es zehn Jahre, bis sich diese Investition allein über die Einsparungen amortisiert. Nicht eigens ausgewiesen sind hier die Transaktions- und Finanzierungskosten des Contractors. 250 Euro für die Gestaltung eines Vertrages und etwa zwei Prozent der Investitionssumme, im Beispiel 100 Euro pro Jahr, sind hierfür erforderlich. Dann liegt man eher bei 14 Jahren Amortisationszeit. Stellt man ferner in Rechnung, dass das gewählte Beispiel sich durch vergleichsweise hohe Einsparpotenziale auszeichnet, spricht einiges für die Hypothese, dass ein Contracting-Modell in diesem Bereich die Amortisationszeiten über die Schmerzgrenze von etwa zehn Jahren treiben wird – unter der Voraussetzung, dass ein vorfristiger Ersatz der Heizungsanlage erfolgt. Wird hingegen angenommen, dass der private Eigenheimbesitzer ohnehin vor einer Ersatzanschaffung steht, stellt sich die Situation deutlich anders dar: Die Mehrkosten beispielsweise eines modernen Brennwertkessels im Vergleich zu einem Niedertemperaturkessel sind schnell durch die Energieeinsparungen amortisiert.

Allerdings hat auch der Contractor ein wirtschaftliches Interesse, sodass wie bei vielen Leasing-Modellen der Contracting-Nehmer am Ende mehr als bei anderen denkbaren Finanzierungsmodellen zahlt, wie das Rechenbeispiel in Tabelle 1 zeigt. Der Contracting-Nehmer müsste nach dieser Musterrechnung

Tabelle 1: Musterrechnung Wärme-Contracting

Leistungen	Kauf durch Contracting in Euro (Wärmegrundpreis, 15 Jahre Vertragsdauer)	Kauf mit Eigenmitteln in Euro (Wärmekosten 15 Jahre bei Kauf mit Eigenmitteln)	Wärmekosten 15 Jahre bei Finanzierung mit KfW Kredit in Euro
Kosten für Brennwert- plus Solaranlage	-	10.191,80	10.191,80
Entgangener Zinsgewinn/Kreditkosten	-	7.132,16	3.176,64
Wartung, Verschleißteile	-	2.850,00	2.850,00
Reparaturen, Ersatzteile	-	3.990,00	3.990,0
Abnahme Schornsteinfeger	-	150,00	150,00
Demontage nach Laufzeit	-	550,00	550,00
15 Jahre Gerätegarantie	-	nicht möglich	nicht möglich
24 Std. Entstörungsdienst	-	nicht enthalten	nicht enthalten
Aufwendung nach 15 Jahren	27.000,00	24.864,64	20.909,12
Monatliche Aufwendung	150,00	138,13	116,16

Quelle: Klötters 2008

im Vergleich zur Eigenfinanzierung Mehrkosten von mehr als 2.000 Euro, im Vergleich zu einem KfW-Kredit von über 6.000 Euro tragen. Dies dürfte für Eigenheimbesitzer(innen) eher abschreckend wirken.

Das Verhältnis von Transaktionskosten aus Vertragsabschluss, Kontrolle etc. zu Energieeinsparungen ist im Bereich der Ein- und Zweifamilienhäuser naturgemäß deutlich schlechter als in großen Gebäudeeinheiten. Allgemein dürfte deshalb gelten, dass die Margen bei den Maßnahmen, die zur energetischen Sanierung von Eigenheimen vorstellbar sind, für Contracting-Anbieter recht klein sind. Es dürfte deshalb auch kein Zufall sein, dass sich in diesem Markt viele Anbieter bewegen, die über einen Contracting-Vertrag auch eine Kundenbindung an die eigene Gaslieferung sicherstellen wollen.

Ein vorläufiges Fazit

Anlass, sich mit Contracting im B2C-Bereich auseinanderzusetzen, war die Überlegung, dass solche Maßnahmen es Eigenheimbesitzern erleichtern könnten, die notwendigen Investitionen vorzunehmen, für die anderenfalls der vorhandene Kreditrahmen nicht ausreicht beziehungsweise die an der fehlenden Bereitschaft sich zu verschulden scheitern.

Contracting-Modelle stellen einstweilen nur im Bereich der Heizungsanlagen für Eigenheimbesitzer(innen) einen gangbaren Weg dar. Ist eine Heizungsanlage am Ende ihrer Lebensdauer angelangt, kann Contracting sinnvoll sein, um fehlende Liquidität bei der Beschaffung einer energetisch anspruchsvollen Anlage zu kompensieren. Der Kunde, im betrachteten Fall der Eigenheimbesitzer, zahlt allerdings einen deutlichen Aufpreis für die Bereitstellung der Liquidität durch den Contractor. Aus der Sicht des Contractors sind die Margen in diesem Bereich bislang recht gering; in aller Regel muss ein Zusatznutzen wie eine Kundenbindung dazu kommen, um das Geschäftsmodell hinreichend attraktiv zu machen. Vor diesem Hintergrund liegt die Frage nahe, warum nicht stattdessen Maßnahmen wie eine Aufstockung von einschlägigen Krediten und Zuschüssen, staatliche Bürgschaften für Kredite oder Steuererleichterungen womöglich die gleiche Wirkung auf die Liquiditätsbremse hätten.

Etwas anders stellt sich die Situation dar, wenn Quartierslösungen oder zumindest Lösungen, die für mehrere Objekte gedacht sind, adressiert werden. Diese Lösungen lassen sich im Rahmen eines Contracting-Modells wirtschaftlich darstellen und hier könnte ein Contractor sinnvoll sein, weil er besser geeignet ist, einen Preis-Leistungsvergleich herbeizuführen, weil er zentral die Anlage betreiben und warten kann und vermutlich auch das komplizierte Vertragswerk besser beherrscht.

Literatur

- Auer, M. / Freund, R. / Schrattenecker, I.: Eigenheim-Contracting – ein innovatives Energiesparmodell für EigenheimbesitzerInnen. Berichte aus Energie- und Umweltforschung 13/2006. BMVIT, Wien 2005.
- BEI: Weiterentwicklung von Contractingdienstleistungen für Einfamilienhäuser unter Einbindung regenerativer Energien und mit Effizienzverprechen. www.bremer-energie-institut.de

„Contracting-Modelle sind derzeit nur für Heizungsanlagen eine sinnvolle Lösung.“

- BMWi / BMU: Energiekonzept für eine umweltschonende, zuverlässige und bezahlbare Energieversorgung. www.bmu.de, 2010.
- BMWi (Hrsg.): Nationaler Energieeffizienz-Aktionsplan (EEAP) gemäß EU-Richtlinie über „Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen“ (2006/32/EG). Berlin 2007.
- EA NRW: Ein Leitfaden zur Projektabwicklungsform Contracting; Energieagentur NRW. www.ea-nrw.de, 2002.
- Enseling, A. / Hinz, E.: Wirtschaftlichkeit energiesparender Maßnahmen im Bestand vor dem Hintergrund der novellierten EnEV. www.iwu.de, 2008.
- Jany, F. R.: Eigenheim-Contracting. Marktforschung bei Eigenheimbesitzern. Vortrag, 17.2.2005, Wien 2005.
- Klötters, W.: Neue Heizung per Ratenzahlung. www.focus.de; 21.01.2008
- Stieß, I. / van der Land, V. / Birzle-Harder, B. / Deffner J.: Handlungsmotive, -hemmnisse und Zielgruppen für eine energetische Gebäudesanierung. Ergebnisse einer standardisierten Befragung von Eigenheimsanierern. ISOE, Frankfurt 2010.
- Stieß, I. / Birzle-Harder, B. / Deffner, J.: „So ein Haus ist auch die Sparkasse von einem“ Motive und Barrieren von Eigenheimbesitzerinnen und -besitzern gegenüber einer energieeffizienten Sanierung: Ergebnisse einer qualitativen Untersuchung. ISOE, Frankfurt 2009.
- VfW: Der Verband für Wärmelieferung e.V. in Zahlen. www.energiecontracting.de.
- Weiß, J. / Dunkelberg, E.: Erschließbare Energieeinsparpotenziale im Ein- und Zweifamilienhausbestand. Eine Untersuchung des energetischen Ist-Zustands der Gebäude, aktueller Sanierungsraten, theoretischer Einsparpotenziale sowie deren Erschließbarkeit. IÖW, Berlin 2010.

■ AUTOREN + KONTAKT

Dr. Stefan Zundel ist Professor für Volkswirtschaftslehre und Umweltökonomie an der Hochschule Lausitz.

Hochschule Lausitz, Großenhainer Straße 57,
01968 Senftenberg. Tel.: +49 3573 85-441,
E-Mail: stefan.zundel@hs-lausitz.de,
Internet: www.hs-lausitz.de

Dr. Julika Weiß ist wissenschaftliche Mitarbeiterin im Forschungsfeld Nachhaltige Energiewirtschaft und Klimaschutz des IÖW.

Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW),
Potsdamer Str. 105, 10785 Berlin.
Tel.: +49 30 884594-0, Fax.: +49 30 8825493,
E-Mail: julika.weiss@ioew.de,
Internet: www.ioew.de



Lizenzhinweis

Die Beiträge in *Ökologisches* Wirtschaften werden unter der Creative-Commons-Lizenz "CC 4.0 Attribution Non-Commercial No Derivatives" veröffentlicht. Im Rahmen dieser Lizenz muss der Autor/Urheber stets genannt werden, das Werk darf nicht bearbeitet, abgewandelt oder in anderer Weise verändert und außerdem nicht kommerziell genutzt werden.

Die digitale Version des Artikels bleibt für zwei Jahre Abonnent/innen vorbehalten und ist danach im Open Access verfügbar.