

  
Energie. Wasser. Leben.

## Energieeffizienzpotenziale bei Geschäftskunden

HEA/BDEW-Studie 2010

Hartmut Kämper  
BDEW  
hartmut.kaemper@bdew.de

BDEW Bundesverband der  
Energie- und Wasserwirtschaft e.V.www.bdew.de

  
Energie. Wasser. Leben.

## Anlass der Studie

- Alle reden über Energieeffizienz und Effizienzdienstleistungen, aber was denkt der Kunde?
- Gefühlter Status quo im Bereich der Energieeffizienzmaßnahmen bei kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) in ausgewählten Branchensegmenten in Deutschland
- Produzierendes Gewerbe und Dienstleistungsgewerbe
  
- Durchführung: Synovate GmbH, München  
im Auftrag von BDEW und HEA sowie mit Unterstützung einiger Mitgliedsunternehmen des BDEW

BDEW Bundesverband der  
Energie- und Wasserwirtschaft e.V.Seite 3

## Fragestellungen

- Selbsteinschätzung der Unternehmen
- Kann man investitionswillige Kunden ‚von außen‘ erkennen?
- Nach welchen Kriterien werden Investitionsentscheidungen getroffen und wie sind die Entscheidungsstrukturen?
- Warum werden sie ggf. nicht getroffen (Hemmnisse)?
- Welche Maßnahmen treffen die Unternehmen selbst?
- Wer sind die bevorzugten Partner?

## Aufbau der Studie

20 persönliche Interviews



Auswertung und Entwicklung der  
Gesprächsleitfadens



600 Telefoninterviews

**20 persönliche Interviews**  
**– Gründe für die Umsetzung von Effizienzmaßnahmen**



- Kostensenkung, verringerter Verbrauch
- Kurze Amortisationszeiten
- Imagegewinn als Nebeneffekt
- Gesetzesvorgaben
- Ressourcenschonung, Klimaschutz
- Mitarbeitermotivation

**20 persönliche Interviews**  
**– Hemmnisse**



- In keinem Unternehmen existierte ein Effizienz-Beauftragter
- Hemmnisse:
  - Mangelndes Wissen über Ansatzpunkte, fehlende Erfahrungen
  - Mangelndes Wissen über mögliche Maßnahmen
  - Geringe Kenntnis über Informationsquellen oder sonstige mögliche Unterstützung
  - Begrenzter finanzieller Spielraum

## Die Sicht auf externe Partner



- Handwerk, Architekten, Planer
- Beratung „aus einer Hand“ mit konkreten Ergebnissen und Angeboten
- Interesse an langfristigen Partnerschaften
- Skepsis gegenüber „Energieberatern“
- Skeptisch gegenüber Energieversorgern als Partner für Effizienzmaßnahmen wg. Interessenskonflikt („Energiespartipps vom Energieverkäufer“), aber Unterscheidung zwischen den ‚Großen‘ und kleineren, lokalen Anbietern, persönlicher Kontakt ist wichtig
- Kompetenzen der EVU werden bei Verbrauchsmessungen und -analysen gesehen, weniger bei der Umsetzung von Maßnahmen

## Rolle des Contracting



„Allgemein lässt sich in Bezug auf Contracting sagen, dass sich nur sehr wenige unserer Ansprechpartner bereits über diese Möglichkeit informiert und diese ernsthaft erwogen haben“

Bekannte Hemmnisse wurden bestätigt:

- Contracting ist wenig bekannt
- Zu lange Vertragslaufzeiten
- Eigeninvestition wird bevorzugt
- Eigentumsverhältnisse (Mieter / Eigentümer)

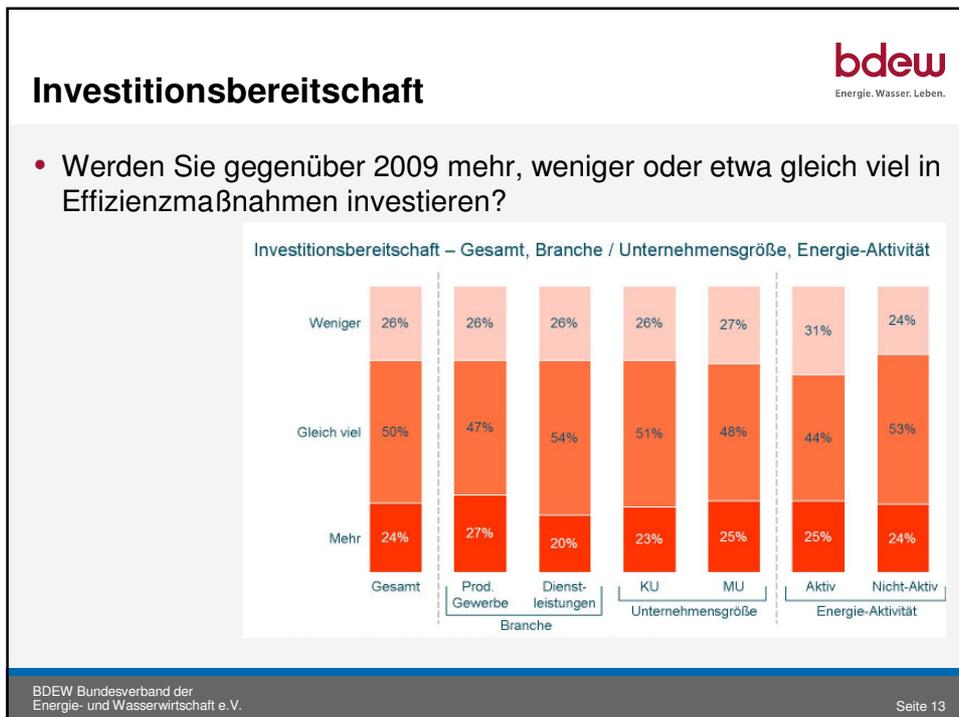
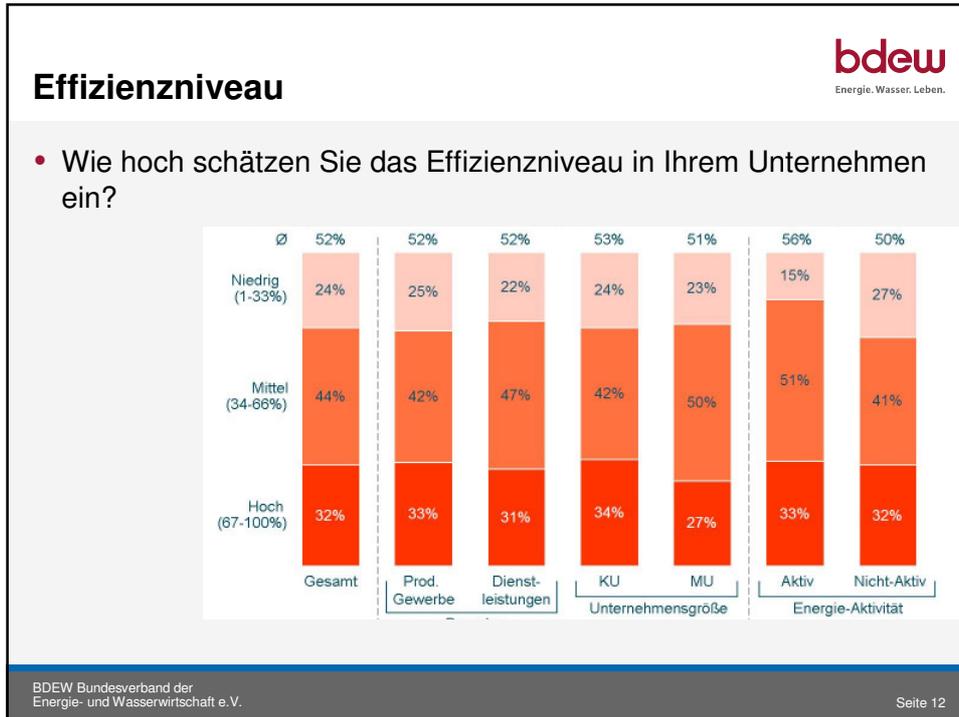
## Zielgruppe und quantitative Stichprobe

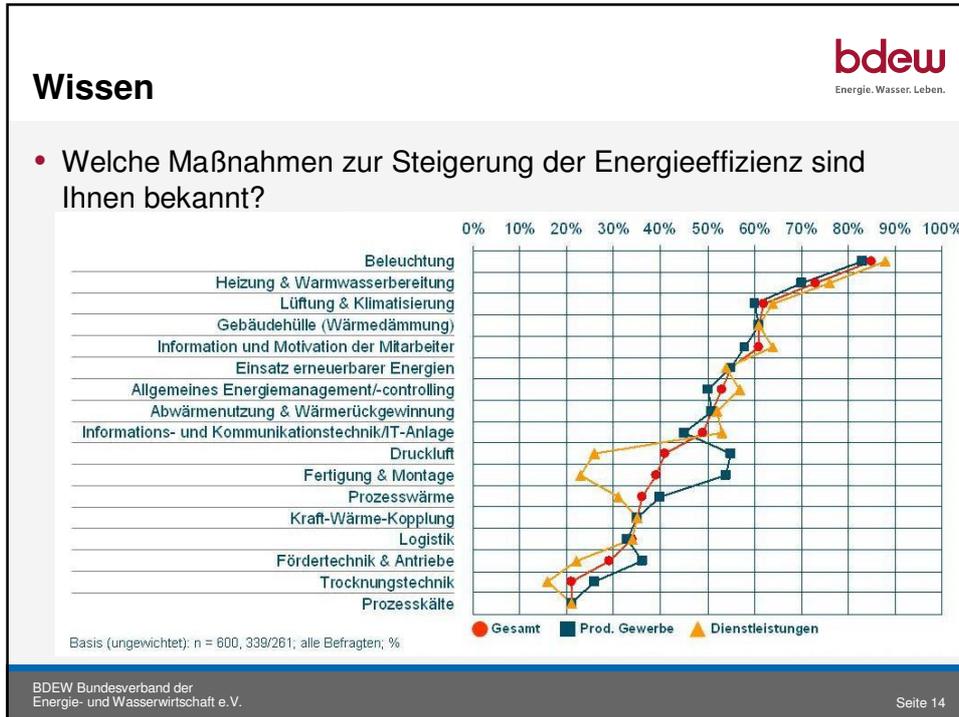
- Ursprünglich sollte nach Energieverbrauch ausgewählt werden
- Ausgewählt wurde nach Beschäftigtenzahl und Umsatz:
  - Kleine Unternehmen:
    - 20 bis 49 Mitarbeiter und 2 bis 10 Mio EUR Jahresumsatz
  - Mittlere Unternehmen:
    - 50 bis 249 Mitarbeiter und 10 bis 50 Mio EUR Jahresumsatz
- 600 Telefoninterviews

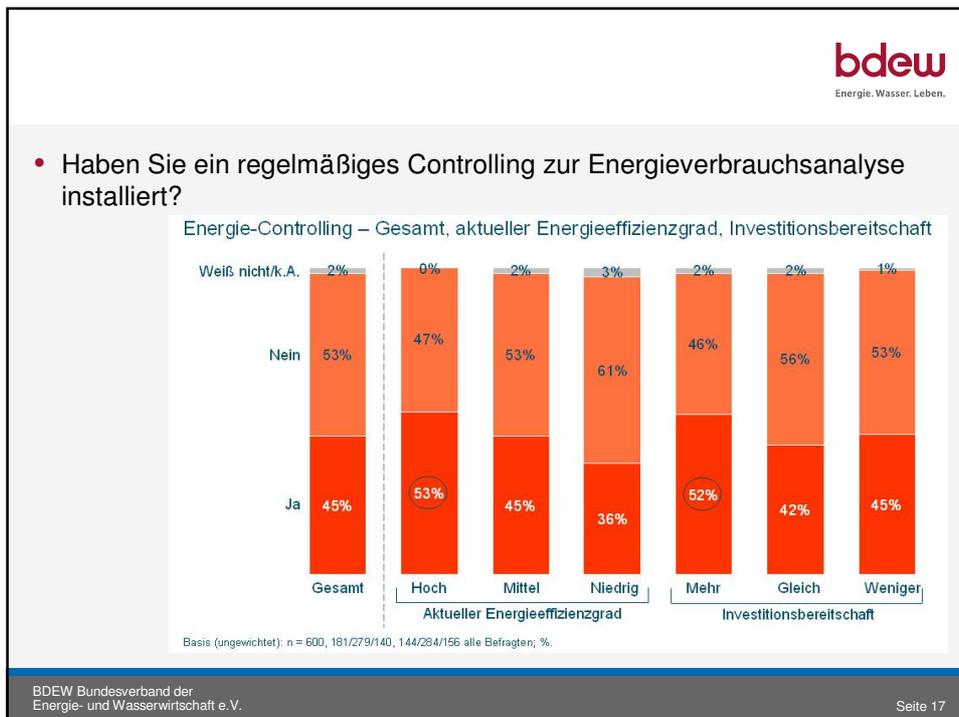
n = 600	klein	mittel
Produzierendes Gewerbe	212	101
Dienstleistungsgewerbe	209	78

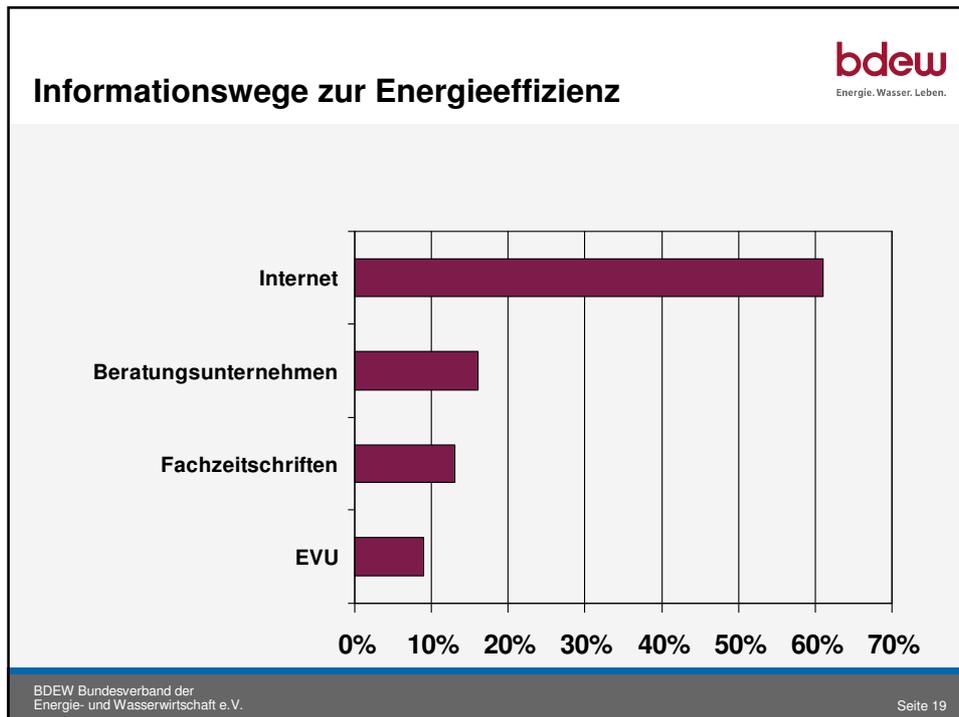
## Energie-Aktivitäten

- Erfasst wurde auch die Energieaktivität der Unternehmen:
  - Energieaktive Unternehmen haben schon einmal größeren finanziellen oder personellen Aufwand für die Planung oder Umsetzung von Effizienzmaßnahmen betrieben.
- Nach dieser Definition sind 30 % der befragten Unternehmen ‚Energie-aktiv‘









### Weitere Erkenntnisse

- Investitionen in der Vergangenheit deuten auf Investitionen in der Zukunft hin
- Entscheidendes Defizit sind Informationen über den eigenen Status und die Wirksamkeit von Maßnahmen
- Dem Einsatz von erneuerbaren Energien wird ein hoher Wirkungsgrad zugemessen
- Je höher der Integrationsgrad von Dienstleistungsangeboten (Beratung, Controlling/Benchmark, Umsetzung), um so größer ist die Akzeptanz

BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V. Seite 20

## Schlussfolgerungen in der Studie



- Informationsdefizite bei KMU-Kunden sowohl hinsichtlich des eigenen Effizienzpotenzials als auch der möglichen Maßnahmen
- Vermarktung von Energiedienstleistungen und verwandten Angeboten kann über das Thema erneuerbare Energien erfolgreicher sein
- Kundenbeziehungen sollten auch und gerade hier auf Langfristigkeit angelegt werden
- EVU sollten ihre Stärken im Umgang mit Energie und Energiedaten mehr in den Vordergrund stellen, Benchmarks sind erwünscht
- Die Zusammenarbeit mit regionalen Marktpartnern verbessert die Chancen im KMU-Bereich deutlich



## Erfolgsfaktoren beim Contracting für Kommunen

Befragung von Entscheidungsträgern in  
Kommunen und Energieversorgungsunternehmen

November 2010

## Hintergrund der Studie



- **Für die Energiedienstleistung Contracting sind Kommunen prädestinierte Kunden**
- **Energieversorger sind ideale Partner der Kommunen**
- Vor diesem Hintergrund hat sich der BDEW entschlossen, eine **Studie zu den „Erfolgsfaktoren von Contracting mit Kommunen“** durchzuführen.
- Ziel:
  - **Stärken und Schwächen von EVU** im Bereich Contracting **zu identifizieren**
  - **konkrete Ansatzpunkte und Hinweise ableiten**, die den Zugang zu diesem Geschäftsfeld erleichtern könnten.
- **Der BDEW möchte damit insbesondere kleineren Energieversorgern und Stadtwerken Hilfestellungen anbieten**, das Geschäftspotenzial der Energiedienstleistung Contracting zu erschließen bzw. ihr bestehendes Angebot zu optimieren, um sich von anderen Contractoren abzuheben.

## Vorgehen



- Der **BDEW hat Ansprechpartner in ausgewählten EVU benannt**, die dokumentierten Beispiele für Energiedienstleistungen im Segment „Kommunen und öffentliche Institutionen“ zur Verfügung stellen.
- Im Anschluss an die Interviews mit Entscheidungsträgern der Kommunen wurden ausgewählte **Verantwortliche für Contracting der EVU** befragt.
- Die Interviews wurden auf Basis eines **qualitativ orientierten, teilstandardisierten Gesprächsleitfadens** durchgeführt. Die Dauer der Interviews betrug ca. **15 Minuten**.

## Ausgewählte Aussagen

**bdew**  
Energie. Wasser. Leben.

Ausgewählte Zitate von Entscheidungsträgern aus EVU (blau) und Kommunen (grau)

„Stadtwerke sind flexibel, sich auf alles einzustellen.“

„Die Hürde bei der Zusammenarbeit mit den Kommunen ist nicht so hoch.“

„Die Frage nach dem Partner stellt sich nicht.“

„Geschäftskunden haben einen ganz anderen Blickwinkel, da entscheidet allein der Preis.“

„Der Überschuss geht wieder an die Stadt zurück.“

„Als Kommune arbeitet man lieber mit der Tochter einer Kommune zusammen statt mit einem externen Dienstleister.“

„Geld bleibt im eigenen Geldbeutel.“

„Alte Heizungsanlage war tot und der Haushalt klamm!“

„Contracting mit Stadtwerken sind ein gutes politisches Instrument, um Klimaziele umzusetzen.“

„Man wird als regionaler Partner gesehen.“

„Wenn ich Geld habe, mache ich es selber, wenn ich keines habe, lasse ich es machen.“

„Ich kenne auch die Großen und die sind nicht besser.“

„Da sucht man nicht unbedingt nach einem Fremden, sondern entscheidet sich für den im Hause sitzenden Partner.“

BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V. Seite 26

## Aussagen Kommunalvertreter

**bdew**  
Energie. Wasser. Leben.

- „Läuft alles problemlos.“
- „In jedem Fall, die Stadtwerke sind verlässlicher Partner.“
- „Wenn man das erste Projekt gut zusammen gemacht hat, ist es logisch, keinen anderen für weiteres Projekt zu nehmen.“
- „Geschäft läuft sehr gut.“
- „Man kann anderen Kommunen nur empfehlen, dieses Weg zu gehen. Das ist die Zukunft.“
- „Neue Anträge müssen genau geprüft und gerechnet werden, Contracting stellt immer auch einen Gewinn für den Anbieter dar, letztlich geht es darum, wo der Verlust am geringsten ausfällt.“
- „Man zahlt mehr, als wenn man es selber machen würde.“
- „Es ist denkbar, dass man mit anderen Partnern zusammenarbeitet, wenn das Angebot stimmt.“

BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V. Seite 27

## Aussagen zum Contracting

- Contracting ist aus Sicht der Kommunen vor allem
  - wegen der Übernahme der Investitionen,
  - aber auch von klar definierten Aufgaben durch den Contractor interessant.
  - Geringere Personalkosten des Contractors haben hier den geringsten Anreiz.
- Aus Sicht der Kommunen trifft die Aussage gar nicht zu, dass mit Contracting ein hoher Aufwand betrieben werden muss
- Kommunen wünschen sich in erster Linie Unterstützung bei der Analyse von Einsparpotentialen

## Motivation für Contracting bei Kommunen

- Dringender Sanierungsbedarf
- Schwierige Haushaltslage in den Kommunen
- Umsetzung klimapolitischer Ziele
- Umstellung auf zukunftsweisende Energie
- Geringe personelle Kapazitäten und technisches Know-how vorhanden
- Interessantes Angebot durch EVU

## Originaltöne

- „Alte Heizungsanlage war tot und der Haushalt war klamm“
- „Eigeninitiative wäre zu dem Zeitpunkt aufgrund der Haushaltslage nicht möglich gewesen.“
- „Alternative wäre Eigenbetrieb gewesen, aber aufgrund der leeren Haushaltskassen hat man sich für Contracting entschieden.“
- „Man hat damals einfach kein Geld gehabt, um es selbst zu machen.“
- „Theoretisch hätte man es selber machen können, aber es gab immer gute Gründe, die für Contracting sprachen.“
- „Contracting-Leistungen von Stadtwerken sind ein gutes politisches Instrument, um Klimaziele umzusetzen.“

## Zustandekommen des Projektes

- In vielen Fällen sei das **EVU aktiv** mit einem Vorschlag bzw. einem Angebot **direkt auf die Kommune zugekommen** („Stadtwerke haben Dienstleistung angeboten.“; „EVU mit innovativer Idee auf Stadt zugekommen.“).
- Teilweise habe auch die Kommune den örtlichen Energieversorger **direkt angesprochen, um eine Lösung für den notwendigen Sanierungsbedarf / für eine innovative Energieversorgung zu finden.**

**bdeu**  
Energie. Wasser. Leben.

- Dies waren Auszüge mit ausgewählten Informationen, beide Studien können auf Anfrage beim BDEW bezogen werden (pdf-Datei)
- Die Studien haben weitere Fragen aufgeworfen, die ‚Kundensicht‘ wird weiter verfolgt werden

BDEW Bundesverband der  
Energie- und Wasserwirtschaft e.V. Seite 32

**bdeu**  
Energie. Wasser. Leben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

BDEW Bundesverband der  
Energie- und Wasserwirtschaft e.V. Seite 33