

Finanzierung

Finanzsektor zeigt wieder Interesse am Contracting

Die Finanzierung von Contracting-Vorhaben ist gerade für Mittelständler und junge Unternehmen kein leichtes Unterfangen. Spezialisierte Finanzierer haben sich zurückgezogen, für Hausbanken ist es schwer, die Risiken der Projekte abzuschätzen. Doch jetzt ist neues Interesse an der Branche auf der Seite des Finanzsektors zu spüren.

Von Michael Gneuss

Sie gehört zu den ganz wesentlichen Bestandteilen des Contractings: Die Finanzierung. Denn der Kapitalbedarf für die Anlagen ist groß, zudem muss ausreichend Liquidität für den Einkauf der Brennstoffe verbleiben. Gerade in den kleinen und mittelständischen Betrieben der Branche ist das eine Herausforderung.

Die OVE Objekt-Versorgung mit rationellem Energieeinsatz GmbH & Co. KG in Bad Rothenfelde hat eine Lösung in einer festen, stabilen und langjährigen Beziehung zu einer Hausbank sowie weiterer Geschäftsbanken gefunden. So wird rund die Hälfte des Kapitalbedarfs gedeckt. Eigenkapital und Leasinggesellschaften steuern den Rest bei. Zudem ist die OVE innovative Wege gegangen und hat den OVE Energiefonds gegründet, über den Kapitalanleger sich an einzelnen Projekten finanziell beteiligen können.

☞ Sie haben Anmerkungen zum Thema „Finanzierung im Contracting“, eigene Erfahrungen oder Lösungen?

Schreiben Sie uns!
michael.gneuss@jmg-berlin.de

📄 Sie möchten diesen Text als PDF?

Schreiben Sie der Redaktion an redaktion@jmg-berlin.de oder laden Sie die Datei herunter: www.energiecontracting.de



Auch für Anlagen zur Kälteerzeugung will der VfW an neuen Finanzierungskonzepten mitarbeiten (Foto: Cofely Refrigeration)

So ist die Finanzierung heute kein Problem für die OVE, zumal dem Unternehmen wiederholt von der Deutschen Bundesbank die „Notenbankfähigkeit“ testiert worden sei. Doch generell ist die Kapitalbeschaffung kein einfaches Thema für viele Contractoren, weiß OVE-Geschäftsführer Fritz Thormählen. „Insbesondere junge und kleine Unternehmen aus dem Handwerk stoßen schnell an ihre Grenzen.“

Auch bei der OVE hat es eine Weile gedauert, bis die Entscheidungsträger bei der Kreditvergabe in den Banken das Geschäftsmodell Contracting hinsichtlich der Risikostrukturen voll verstanden haben. „Der Vertrag ist das Asset, nicht die Anlage“, betont Thormählen. „Und den Vertrag würden im Falle eines Falles auch andere Dienstleister über die Kooperation im VfW erfüllen“, erklärt der Unternehmer. „Das tatsächliche Risiko, das zu prüfen ist, ist die Bonität unseres Kunden, der die Energie bezieht. Aber das machen wir während der Projektplanung aus unternehmerischem Interesse wahrscheinlich genauso akribisch wie die Banken.“

Durch die langjährige Zusammenarbeit mit Banken ist das Prinzip mittlerweile auch verstanden worden. Die OVE verhandelt heute nicht mehr Finanzierungen für einzelne Projekte, sondern Kreditlinien für das Unternehmen insgesamt. Zudem registriert Thormählen jetzt in Zeiten extrem niedriger Zinsen wachsendes Interesse von Kapitalanlegern am OVE Energiefonds. „Der bringt mehr Rendite als

das eine Prozent bei den Banken“, so Thormählen. Wenn Contractoren aber im größeren Stil Kapital über ein solches Modell einwerben wollen, müsse dafür ein eigener Vertrieb aufgebaut werden, meint er.

Mit dem Rückenwind aus der Niedrigzinsphase hat sich auch der VfW das Thema Finanzierung auf die Agenda gesetzt. Präsident Norbert Krug hält neben den etablierten Contractoren, kleine und mittelständische Unternehmen für einen ganz wesentlichen Bestandteil im Wachstumsmarkt Contracting und sieht zudem Perspektiven für Gründer und Neueinsteiger. Doch den KMUs muss für das Wachstum der Weg über eine einfachere Finanzierung geebnet werden. So sieht Krug einen nicht unerheblichen Bedarf an neuen Finanzierungskonzepten.

Zumal die Finanzierer – insbesondere Leasinggesellschaften –, die vor zehn Jahren großes Interesse an der damals noch sehr jungen Contracting-Branche zeigten, sich weitgehend zurückgezogen hatten. Das lag einerseits daran, dass die Beurteilung der Contracting-Projekte sich als komplexer als zunächst angenommen erwies und andererseits gab die Finanzkrise des Jahres 2008 der Ernüchterung den Rest. Das Engagement in der Branche kam bei einigen komplett zum Erliegen. Die klassischen Hausbanken können seitdem die Lücke nur bedingt schließen. „Wenn die Kreditsachbearbeiter das Contracting-Geschäft nicht kennen und das Finanzierungsvolumen eines Projekts nicht groß genug ist, um einen Gutachter einzuschalten, ist das Risiko aus Sicht der Bank nicht abzuschätzen“, erklärt Norbert Krug das Dilemma.

Sowohl mittelständische Contractoren und junge Unternehmen aber auch andere Contractoren haben das Problem, Projekte zu finanzieren. Krug: „Der Mittelstand ist in der Energiedienstleistungsbranche aber wichtig, weil Contracting auch in kleinerem Maßstab sinnvoll ist und solche Projekte auch von kleinen und mittelständischen Unternehmen in hohe Qualität realisiert werden.“



„Die ganz großen Wettbewerber sind zwar Teil großer finanzstarker Konzerne, aber in diesen Konzernen spielen finanzstrategische Entscheidungen eine große Rolle. Oft soll das Eigenkapital geschont werden.“

Walther Velten, Berater der MPW Consulting GmbH
(Foto: MPW Consulting)

Der Konzentrationsprozess, der im Contracting unverkennbar ist, allein löst das Problem also nicht. Aus Sicht der Finanzierung führt er sogar zu ganz neuen Herausforderungen: Mit den großen Konzernen kommen wiederum andere Finanzierungsanforderungen auf die Branche zu. „Die ganz großen Wettbewerber sind zwar Teil großer finanzstarker Konzerne, aber in diesen Konzernen spielen finanzstrategische Entscheidungen eine große Rolle. Oft soll das Eigenkapital geschont werden, für die Kapitalbeschaffung gibt es aber strenge interne Auflagen“,

erklärt Walther Velten, Berater der MPW Consulting GmbH. Als Beispiele nennt er Non-Recourse- oder Off-Balance-Finanzierungen, die nachgefragt würden. Und so sind auch hier wieder Finanzierungsspezialisten gefragt.

Tatsächlich wird in Hannover aber auch wieder neues Interesse seitens des Finanzsektors am Contracting-Geschäft registriert. „Wir bekommen wieder mehr Anfragen“, erklärt Krug.

Der VfW selbst bemüht sich auch, neue Lösungen mit Finanzpartner für die Mitglieder zu initiieren. Sehr weit fortgeschritten sind die Planungen mit der BAUM Zukunftsfonds eG. „Die Zusammenarbeit mit dem VfW steht, wir stehen in den Startlöchern. Es kann losgehen“, erklärt Vorstand Sebastian Wenzel.

Der BAUM Zukunftsfonds hat mit dem VfW ein Konzept entwickelt, das – BAUM-Chef Sebastian Wenzel zufolge – ganz neu für die Branche ist. „Wir kaufen Blockheizkraftwerke, unser Partner betreibt sie.“ Der BAUM Zukunftsfonds sieht sich als Co-Contractor, hat aber über die Finanzierung der Projekte hinaus keine Ambitionen. „Das Unternehmen ist vor drei Jahren gegründet worden, um Energieeffizienz-

VERANSTALTUNGSKALENDER		
Datum	Veranstaltung	Ort
25.03.2014	Dezentrale Stromlieferung – Strom aus Kleinanlagen vermarkten	Berlin
05.05.2014	Aufbau des Geschäftsfelds Contracting in der Wohnungswirtschaft	Berlin
12./13.05.2014	Rechtliche Grundlagen des Contractings	Hamburg
14.05.2014	Expertenwissen für Contractingprofis – Aktuelle Rechtslage im Contracting	Hamburg
14./15.05.2014	Betriebswirtschaftliche Grundlagen des Energieliefer-Contractings	Hamburg
16.05.2014	Kälte-Contracting	Hamburg
17./18.06.2014	VfW-Jahrestagung	Hannover
01.07.2014	Langfristige Kundenbindung durch maßgeschneidertes Contracting	Hannover



Die Kraft-Wärme-Kopplung steht im Fokus der Finanzierer, die aktuell ihr Interesse am Contracting zeigen. (Foto: kraftwerk)

Projekte möglich zu machen. Betreiben wollen und können wir die Anlagen gar nicht“, so Wenzel.

Ähnliche Modelle hat BAUM Zukunftsfonds bereits mit Kälteanlagen, Beleuchtung oder Transformatoren realisiert. Jetzt soll das Geschäft mit Blockheizkraftwerken fortgesetzt werden.

Der BAUM Zukunftsfonds sieht sich als idealer Partner mittelständischer Contracting-Unternehmen, die ihre Dienstleistung beherrschen, aber zu wenig Eigenkapital haben, um die möglichen Projekte zu realisieren. Dabei betont Wenzel, dass er für den Kauf von Anlagen in allen Größenordnungen offen ist. „Fünfstellig sollte der Finanzierungsbedarf schon sein, nach oben hin haben wir aber



„Wenn die Kreditsachbearbeiter das Contracting-Geschäft nicht kennen und das Finanzierungsvolumen eines Projekts nicht groß genug ist, um einen Gutachter einzuschalten, ist das Risiko aus Sicht der Bank nicht abzuschätzen.“

Norbert Krug, Präsident des Verbandes für Wärmelieferung e. V.
(Foto: Maria Hämmerling)

grundsätzlich keine Beschränkung“. Der Grund: BAUM kooperiert mit einem Fonds der die Gelder von Family Offices und Versicherungen anlegt und liquide ist.

Zur Risikoabschätzung ist BAUM die Kooperation mit dem VfW eingegangen. Finanziert werden nur Projekte von Verbandsmitgliedern, die vom VfW geprüft und positiv bewertet wurden. Damit einher geht die Garantie, das ein anderer Contractor aus dem VfW in den Vertrag einsteigt, wenn der Contractor sein Geschäft aufgeben muss oder auch das

Objekt lediglich veräußern will. „Somit brauchen wir im Grunde nur noch die Bonität des Anlagennutzers zu prüfen“, sagt Sebastian Wenzel.

Der BAUM Zukunftsfonds ist nicht der einzige Kooperationspartner aus dem Finanzsektor des VfW. Ein anderes Modell wurde mit der CONSULTING TEAM Vermögensverwaltung AG in Hildesheim entwickelt. Zielgruppe sind die Unternehmen, die beispielsweise eine Heizanlage, ein BHKW, eine Anlage zur Kälteerzeugung oder für Druckluft ohne Eigenkapitaleinsatz betreiben möchten.

Auch hier errichtet ein Fonds die Anlage. Der Betreiber pachtet dann.

Für die Sicherheit auf der Betreiberseite sorgt der VfW mit der Weiterbetriebsgarantie. Das Projekt wird zuvor dafür entsprechend geprüft. Allerdings liegt das Projekt zunächst noch auf Eis, weil bislang noch nicht genug Unternehmen Interesse gezeigt haben.

Nach Ansicht von VfW-Präsident Norbert Krug muss der Etablierung von neuen Finanzierungslösungen Zeit gegeben werden. Denn schließlich denkt die ganze Branche in langen Zeiträumen. Mit der Planung eines Projekts sind die Ingenieure in der Regel 6 bis 18 Monate befasst. Der Vertrag wird für 10 bis 15 Jahre abgeschlossen. Für kleinere Contractor kommt es mitunter nur alle zwei Jahre zu einem neuen Vertragsabschluss.

Zudem sieht er das Problem gar nicht in schlechten Bonitäten. Schwierigen Kunden wird schon der Contractor aus Eigeninteresse eine Absage erteilen. Das Problem sei eher, dass das Geschäftsmodell Contracting auf der Bankenseite nicht vollständig verstanden wird und das Know-how zur Prüfung der Projekte in Hausbanken fehlt. Finanzierungs-spezialisten und Speziallösungen für das Contracting-Geschäft sind also gefragt.



Über Hausbanken können Contracting-Projekte finanziert werden. Langjährige, intensive Beziehungen zum Berater sind dafür aber wichtig
(Foto: Deutsche Bank)



Die UmweltBank hat die Beratungskapazitäten für Contracting-Projekte erhöht (Foto: UmweltBank)

Auch die UmweltBank baut ihr Engagement im Bereich Contracting weiter aus. Sie blickt dabei auf eine langjährige Erfahrung in diesem Bereich zurück, erklärt Anja Felgner, die für Projektfinanzierungen zuständig ist. Anfang des Jahres wurden die Bearbeitungskapazitäten für entsprechende Projekte durch Umschichtung aus dem Photovoltaikbereich erhöht. So erwartet die UmweltBank, dass die Bedeutung von Nahwärme-Konzepten und Contracting-Vorhaben zum Erreichen der gesetzten Klimaschutzziele zunehmen wird.

Beim VfW haben auch noch andere Finanzierer, die noch nicht namentlich genannt werden möchten, angeklopft. Tendenziell haben die Interessenten aus dem Finanzsektor gemeinsam, dass bereits Erfahrung mit der Finanzierung von Energietechnik besteht. Die Finanzierungsangebote sind meist explizit auf Blockheizkraftwerke ausgerichtet. Ob das neue Interesse aus dem Finanzsektor daher alle Probleme bei der Deckung des Kapitalbedarfs der kleinen und mittelständischen Firmen decken kann, muss noch abgewartet werden. Denn in der Regel sprechen die Finanzierer von ihrem Interesse an der Finanzierung von BHKWs. Doch oft sind im Contracting nur Kesselanlagen angedacht – insbesondere deshalb, weil in vielen Bestandsimmobilien die Installation von BHKWs gar nicht möglich ist.

Sebastian Wenzel vom BAUM Zukunftsfonds konzentriert sich zunächst auf BHKWs, Kälteanlagen, Pumpen, Beleuchtungen und Spannungsregler, will aber nicht ausschließen, eines Tages auch andere Anlagen für die Contracting-Branche zu finanzieren. Er betont, dass die idealistische Motivation des Gründers und BAUM-e.V.-Vorsitzenden Prof. Maximilian Gege zum Klimaschutz das Unternehmen prägt. Wobei die mittelgroßen Anlagen, die heute nicht mehr von Leasinggesellschaften und Banken finanziert werden, ihm wohl auch weiterhin lieber bleiben als die ganz kleinen. „So ein Projekt macht immer viel Arbeit – und dabei macht es keinen Unterschied wie groß oder klein die Anlage ist.“

Anzeige



broetje.de



Doppelt gut. Der EcoGen WGS.

Die richtungweisende Art der Energieerzeugung. Mit dem EcoGen WGS, dem Mikro-KWK-System für private Haushalte, wird Energie im Doppelpack produziert. Besonders leise und wartungsfrei sorgt ein Stirlingmotor für 5 kW Heizleistung und zusätzlich für 1 kW elektrische Energie. In Kombination mit der speziell für diese Technik entwickelten HydroComfort SPS Pufferspeicher-Zentrale fungiert das System als eigenständiger Wärme- und Stromerzeuger vor Ort. Und wenn es in puncto Heizleistung gern etwas mehr sein darf, bietet der EcoGen WGS durch eine integrierte Zusatz-Gas-Brennwerteinheit weitere 5,6 bis 15 kW zur Wärmeerzeugung.



Einfach näher dran.

BRÖTJE
HEIZUNG