

## Interview

# „Wir sprechen jetzt vom Gleichen“

Zum 1. Oktober wird der VfW offiziell die Rolle als nationale Kontaktstelle für den europäischen Verhaltenskodex für Energiespar-Contracting übernehmen. Darüber, was dies für den Verband bedeutet und was die Mitglieder zu erwarten haben, sprach Michael Gneuss mit Dipl.-Ing. Ullrich Brickmann, Obmann des Arbeitskreises Einspar-Contracting im VfW und Leiter Marketing Energieeffizienz bei der Siemens AG Building Technologies.

**CONTRACTING NEWS: Künftig wird der VfW als nationale Kontaktstelle für den europäischen Verhaltenskodex für Energiespar-Contracting – kurz ESC-Verhaltenskodex – fungieren. Wie ist es dazu gekommen?**

ULLRICH BRICKMANN: Der ESC-Verhaltenskodex ist zunächst von der Berliner Energieagentur in Deutschland eingeführt worden, und zwar im Rahmen eines EU-Projekts, das nun aber ausläuft. Deshalb musste eine neue Kontaktstelle gefunden werden, die den Verhaltenskodex künftig pflegen kann. Da es sich um einen Kodex handelt, der vorzugsweise die Anbieter, also die Contractoren betrifft, hat die Berliner Energieagentur mich als Obmann angesprochen. In Absprache mit dem VfW-Präsidium sind wir übereingekommen, dass der Arbeitskreis ESC im VfW die richtige Stelle ist und parallel andere Institutionen wie die Deutsche Energieagentur und das ESCO Forum im ZVEI eingebunden werden. Wie kommen Sie darauf?

**Welche Aufgaben hat der VfW damit übernommen?**

ULLRICH BRICKMANN: Wir führen offiziell die Liste der Anbieter, die sich für den ESC-Verhaltenskodex entschieden und dies durch ihre Unterschrift bestätigt haben. Wir stellen außerdem die entsprechenden Informationen und Unterlagen zur Verfügung. Wer dem Verhaltenskodex beitreten will, kann dieses zukünftig über den VfW machen und erhält dazu von uns alle Unterlagen.

**Was versprechen Sie sich davon?**

ULLRICH BRICKMANN: Das Einspar-Contracting hat sich in den vergangenen 15 Jahren, also seitdem es in Deutschland umgesetzt wird, nicht in der Größenordnung entwickelt, die dem eigentlichen Marktpotenzial entspricht. Deshalb suchen wir immer wieder nach Möglichkeiten, die Marktentwicklung zu beschleunigen. Durch einen Verhaltenskodex – der ja letztlich ein Qualitätsindikator für Contractoren ist – glauben wir, noch mehr Vertrauen in das Geschäftsmodell schaffen zu können. Kunden, die sich für dieses Modell zur energetischen Modernisierung interessieren, erhalten also einen weiteren Sicherheitsbaustein.

**Der Verhaltenskodex ist eine EU-Initiative. Warum macht sich die Kommission für Energiespar-Contracting stark?**

ULLRICH BRICKMANN: Der Verhaltenskodex – oder Code of Conduct, wie es im europäischen Kontext heißt – ist aus dem europäischen Projekt Transparense heraus entstanden. Das Ziel des Projekts war, das Vertrauen in den Contracting-Markt über ganz Europa hinweg zu erhöhen. Die EU-Kommission hat mit ihrer für Energiefragen zuständigen Direktion das Contracting schon lange auf dem Schirm, vor allem das Einspar-Contracting. Es wurden immer wieder verschiedene Projekte aufgesetzt, um für eine stärkere Marktdurchdringung zu sorgen.

**Ulrich Brickmann**

Dipl.-Ing. Ulrich Brickmann ist Obmann des Arbeitskreises Einspar-Contracting im VfW und Leiter Marketing Energieeffizienz bei der Siemens AG Building Technologies Division.

(Foto: VfW)



## Welchen Stellenwert hat das Einspar-Contracting in anderen europäischen Ländern?

ULLRICH BRICKMANN: Am stärksten ist das Einspar-Contracting derzeit innerhalb der EU in Deutschland und Österreich verbreitet. Aber in vielen anderen Ländern wie den skandinavischen oder zum Beispiel Tschechien, Slowakei, Ungarn, Niederlande oder Belgien ist Einspar-Contracting auch schon lange ein Thema. Die Südschiene mit Italien und Frankreich war dagegen distanzierter gegenüber diesem Geschäftsmodell, da der Schwerpunkt der energetischen Gebäudeversorgung die Elektrizität und nicht die Wärme ist. In Frankreich hängt das mit der Energiepolitik und dem großen Anteil an Atomstrom zusammen. Zuletzt wurde seitens der EU sehr viel ESC-Aufbauhilfe zum Beispiel in Rumänien und Bulgarien geleistet.



Dachzentrale des Klinikums Bremerhaven. Der Energieverbrauch des Krankenhauses wurde per Einsparcontracting gesenkt.  
(Foto: Siemens)

## Welche Bedeutung hat für Sie diese internationale Dimension des Einspar-Contractings?

ULLRICH BRICKMANN: Eine sehr große, denn es geht vor allem um die Standardisierung des Geschäftsmodells, das ja eine Kombination von Bauleistungen und Dienstleistungen beinhaltet. Wir haben im europäischen Vergaberecht bis vor Kurzen immer das Problem gehabt, dass solche typengemischten Leistungen öffentlich nur ungerne ausgeschrieben wurden. Nach deutschem Recht konnten entweder nur die Bauleistungen nach VOB, oder Lieferleistungen nach VOL oder reine Dienstleistungen nach VOF ausgeschrieben werden.

## Aber viele Einspar-Contracting-Projekte müssen wahrscheinlich sogar EU-weit ausgeschrieben werden.

ULLRICH BRICKMANN: Richtig, das hängt teils mit der Vergabesumme ab, die über dem Schwellenwert liegt beziehungsweise mit der empfohlenen Anwendung des EU Verhandlungsverfahrens als Ausschreibungs- und Vergabemodell. Wird ein Einspar-Contracting ausgeschrieben und umgesetzt, haben wir Planungsleistungen, Ausführungsleistungen und mehrjährige Services, die alle zusammen in einem Vertrags-

werk verpackt werden müssen. Das macht die Ausschreibungen anspruchsvoller. Es war daher das Anliegen der EU, dass in Europa ähnliche Prozesse zur Anwendung kommen.

## Ist es durch die EU-Initiativen einfacher geworden?

ULLRICH BRICKMANN: Ja, das ist es. Es gibt einheitlichere Definitionen und Prozessbeschreibungen und wir sprechen jetzt vom Gleichen und können auf gleiche Musterverträge zurückgreifen. Das vereinfacht die Arbeit auf der Angebots- und auf der Umsetzungsseite. Insbesondere hat die Berliner Energieagentur für die südosteuropäischen Staaten viel Pionierarbeit geleistet.

## Wer ist denn schon im ESC-Verhaltenskodex akkreditiert?

ULLRICH BRICKMANN: Alle Mitglieder des Arbeitskreises Einsparcontracting im VfW haben sich dazu bekannt, also alle namhaften ESC-Anbieter. Damit hat der AK ESC aber auch eine Eingangshürde für neue Mitglieder im Arbeitskreis geschaffen, von denen die Anerkennung des ESC-Verhaltenskodex ebenfalls erwartet wird. Was würde denn der Wegfall der KWK-Förderung für die Contractoren bedeuten?

## Welche Relevanz hat der ESC Verhaltenskodex heute?

ULLRICH BRICKMANN: Er spielt heute noch nicht die Rolle, die er spielen könnte, da er sich erst in der Einführung befindet. Sicherlich hängt es aber auch damit zusammen, dass die derzeitigen Projektentwickler und ESC-Contractoren das Geschäftsmodell ESC sehr gut kennen. Die ausschreibenden Stellen und die Projektentwickler müssen nicht erst in einer Liste nachschauen, wer als Mitträger des ESC Verhaltenskodex akkreditiert ist. Die Zahl der Akteure ist heute noch überschaubar. Aber wenn wir uns ins standardisierte Massengeschäft entwickeln wollen, brauchen wir letztendlich solche Qualitätsinstrumente.

## Welche Chancen hat das Einspar-Contracting in die Masse hineinzuwachsen?

ULLRICH BRICKMANN: Wir haben in Deutschland ein Marktpotenzial für energetische Sanierungen im Gebäudebereich von mehreren Milliarden Euro. Das große Problem ist, dass



Unter Leitung der BEA wird ein Krankenhaus in Craiova (Rumänien) nach einem ESC-Modell energetisch saniert.

(Foto: BEA)

die Umsetzungsgeschwindigkeit der energetischen Modernisierung nicht ausreichend ist und damit auch die Langfristziele der Bundesregierung in puncto Klimaschutz gefährdet sind. Wir brauchen dringend schärfere Instrumente oder wenigstens erst einmal die richtigen ordnungspolitischen Leitplanken, damit solche Instrumente verstärkt entwickelt und eingesetzt werden können. Mit dem klassischen Bauen und Modernisieren werden wir die Energieeffizienzziele nicht erreichen.

#### Warum nicht?

ULLRICH BRICKMANN: Einzig im Einspar-Contracting ist verankert, dass Einsparziele und Einsparerfolge klar definiert, gemessen, nachgehalten und transparent dokumentiert werden. Das macht nur das Einspar-Contracting mit der Übernahme von technischem und wirtschaftlichem Risiko durch den Contractor mittels einer vertraglich garantierten Einsparung. Das schaffen wir auch nicht mit anderen Geschäftsmodellen, die der VfW unterstützt, wie zum Beispiel der Wärmelieferung.

#### Warum ist der Arbeitskreis Einspar-Contracting im VfW Kontaktstelle geworden und nicht zum Beispiel das ESCO Forum im ZVEI?

ULLRICH BRICKMANN: Im AK ESC im VfW sind alle namhaften ESC Anbieter organisiert, es ist damit das ESC-Kompetenzzentrum der Contractoren und damit hat der VfW tatsächlich eine Spitzenstellung. Das ESCO Forum im ZVEI hat derzeit seine Schwerpunkte in der Energieversorgung für die Wohnungswirtschaft und die Industrie, vorzugsweise in Form des Energieliefer-Contractings. Dennoch: Für den ESC-Verhaltenskodex haben wir das ESCO Forum im ZVEI und die Deutsche Energieagentur, die dena, mit eingebunden, auch um den ESC-Verhaltenskodex weiter zu entwickeln. Die dena kommuniziert bereits den Verhaltenskodex über ihre Website und verweist dabei auf den AK ESC im VfW.

Der ESC-Verhaltenskodex im Internet:

➔ <http://www.energiecontracting.de/6-verband/wir-ueber-uns/kodizes/esc-verhaltenskodex.php>

## Drei Fragen an Laurenz Hermann

### 1. Was kann der ESC-Verhaltenskodex Ihrer Ansicht nach in Deutschland bewirken?

LAURENZ HERMANN: Insbesondere Gebäudeeigentümer, die erstmals eine Modernisierung über Energiespar-Contracting – ESC – durchführen wollen, finden im Verhaltenskodex Standards und Werte definiert, die sie vom beteiligten Energiedienstleister in ihrem Projekt erwarten und auch einfordern können. Über die Nutzung dieser Standards in der Ausschreibung oder im Vertrag kann der ESC-Kunde sicherstellen, eine werthaltige und faire Dienstleistung zu erhalten. Die ESC-Anbieter wiederum können sich durch Unterzeichnung des Kodex sichtbar zu diesen Werten bekennen. Dies stärkt das Vertrauen und die Transparenz unter den Marktpartnern und trägt zu einer positiven Marktentwicklung bei.

### 2. Die EU-Kommission hat mit dem Aufbau des Kodexes unterstrichen, dass sie große Chancen im Energiespar-Contracting sieht. Ist die Wertschätzung für das Contracting in Brüssel größer als in der Bundesregierung?

Die Europäische Kommission unterstützt seit vielen Jahren Projekte zur Entwicklung des Marktes für Energiedienstleistungen. Gleichwohl entwickelte sich der Markt weniger dynamisch, als man sich das zunächst erhofft hatte, wofür es vielfältige Gründe gibt. Deutschland ist nach wie vor der wichtigste Teilmarkt für Contracting in Europa, doch auch die Bundesregierung hat erkannt, dass zusätzliche Anstrengungen notwendig sind, um das große Potenzial möglicher Energie- und CO<sub>2</sub>-Einsparungen zu heben. Deshalb hat sie 2014 im Rahmen des NAPE zwei neue Programme zur Förderung des Energiespar-Contracting auf den Weg gebracht, die – so ist zu hoffen – zu einem spürbaren Wachstum des Contracting beitragen werden.

### 3. Sie haben die Kontaktstelle für den Kodex innerhalb des Transparenz-Projekts aufgebaut. Das Projekt ist ausgelaufen. Wie sehen Sie die Chancen für weitere EU-Projekte zur Förderung des Contractings?

Wir als Berliner Energieagentur führen gemeinsam mit unseren europäischen Partnern bis 2016 das Projekt „EESI 2020“ weiter, bei dem in neun Großstädten und Metropolregionen ESC-Projekte auf den Weg gebracht werden. Auch national ist die BEA beim Thema ESC gut aufgestellt. Wir kooperieren intensiv mit Bundesländern wie Berlin, Hessen, Bayern und Niedersachsen, die ESC als Chance für den öffentlichen Gebäudebestand längst erkannt haben. Gleichwohl gibt es noch Herausforderungen im Themenfeld ESC, die in Zukunft angegangen werden sollten, wie zum Beispiel maßgeschneiderte Lösungen speziell für private Gebäudeeigentümer oder für vermietete Liegenschaften. Hier wird sich die Europäische Kommission sicherlich auch in Zukunft – zum Beispiel im Rahmen des Förderprogramms Horizon 2020 – engagieren.



**Laurenz Hermann** hat für die Berliner Energieagentur (BEA) die nationale Kontaktstelle für den europäischen Verhaltenskodex für Energiespar-Contracting eingerichtet. Er ist sicher, dass die EU-Kommission sich weiterhin für das Contracting einsetzen wird.

(Foto: VfW)

## Contracting-Geschäft wächst stabil weiter

Eine Analyse der Zahlen aus der VfW-Mitgliederumfrage zeigt Veränderungen bei der Umsatzverteilung nach Business-Modellen und Branchen.

Von Michael Gneuss

Die Contracting-Umsätze der VfW-Mitgliedsunternehmen sind im vergangenen Jahr erneut um sechs Prozent angestiegen und haben nunmehr 2,45 Milliarden Euro erreicht. Damit ist das Wachstumstempo stabil auf dem Niveau des Jahres 2013 geblieben, als ebenfalls sechs Prozent erreicht wurden. Zweistellige Wachstumsraten wie in den Jahren 2010 bis 2012 sowie vor 2009 sind derzeit aber offenbar nicht mehr zu schaffen. Ein Rückblick auf die vergangenen zwölf Jahre zeigt, dass lediglich im Rezessionsjahr 2009 und eben in den vergangenen beiden Jahren keine zweistellige Wachstumsraten erzielt wurden.

**Verliert das Contracting-Geschäft also an Wachstumsdynamik?** Wenn die absoluten Umsatzzuwächse betrachtet werden, zeigt sich ein anderes Bild. Dann lag die durchschnittliche Ausweitung des Geschäftsvolumens in den beiden vergangenen Jahren ziemlich genau auf dem Niveau der Jahre 2003 bis 2008 – nämlich bei 130 bis 140 Millionen Euro. Somit wächst das Contracting-Geschäft also nach wie vor mit einer erstaunlichen Konstanz. Die abnehmenden Wachstumsraten sind demzufolge ein statistischer Effekt,

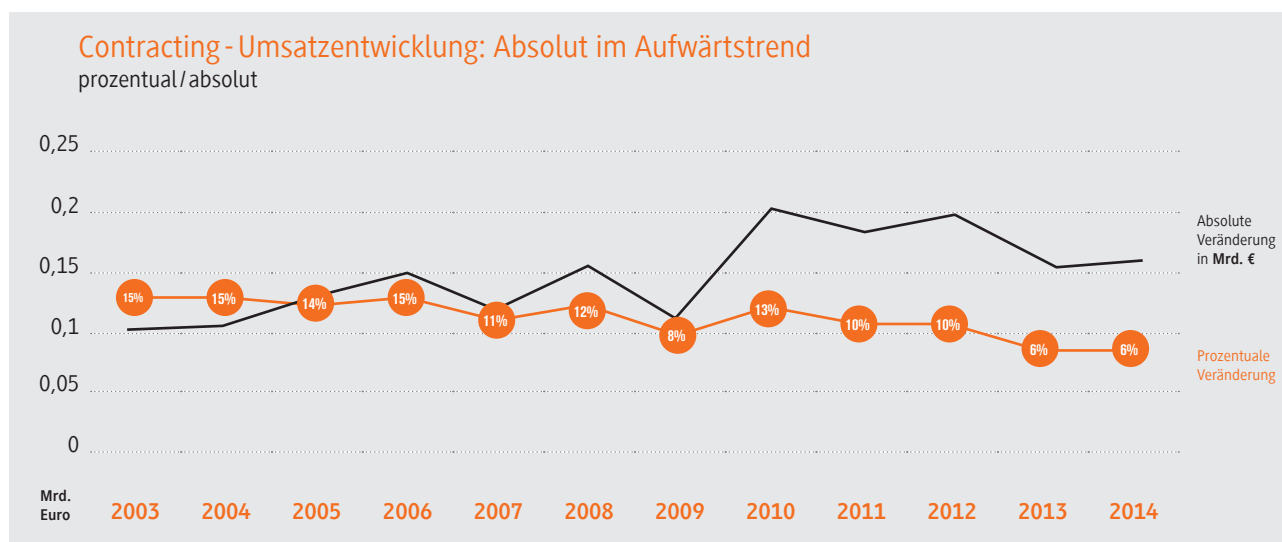
der auf das hohe Wachstum der Branche in den vergangenen Jahren zurückzuführen ist. Seit 2006 hat sich das Umsatzvolumen der VfW-Mitglieder mehr als verdoppelt. Vielleicht noch plakativ veranschaulichen diese Zahlen die Entwicklung: 2005 wurde erstmals die Milliarden-Schwelle überschritten, in diesem Jahr wird aller Voraussicht nach die Schwelle von 2,5 Milliarden Euro geknackt.

Dennoch: In den Jahren 2009 bis 2012 war das Wachstum nach absoluten Zahlen noch höher. Die Gründe dafür, dass dieses Niveau zuletzt nicht gehalten werden konnte, liegt offensichtlich im schwieriger werdenden Geschäft mit der Wohnungswirtschaft. Wurden 2011 noch 68 Prozent aller Projekte mit der Wohnungswirtschaft realisiert, so lag diese Zahl 2014 nur noch bei 52 Prozent. Allein von 2013 auf 2014 fiel der Wert um fünf Prozentpunkte.

Die im Mai 2013 in Kraft getretene Wärmelieferungsverordnung hat demzufolge das Geschäft nicht vereinfacht. Vielmehr scheint die im Gesetz geforderte Kostenneutralität oftmals nicht zu erreichen sein. Doch im VfW besteht Hoffnung, dass die Rahmenbedingungen sich verbessern werden. Das könnte dann der Fall werden, wenn neue – realistischere – Pauschalwerte für den Jahresnutzungsgrad bekannt gegeben werden.

Sie haben Anmerkungen zum Thema, eigene Erfahrungen oder Lösungen?

Schreiben Sie uns!  
[michael.gneuss@jmg-berlin.de](mailto:michael.gneuss@jmg-berlin.de)



### Impressum

Herausgeber  
 VfW Verband für  
 Wärmelieferung e. V.  
 Lister Meile 27  
 30161 Hannover  
 Tel.: 0511/36590-0  
 hannover@vfw.de  
 www.energiecontracting.de

Redaktion  
 Michael Gneuss  
 Zehdenicker Straße 12 a  
 10119 Berlin  
 Tel.: 030/8020872-72  
 michael.gneuss@  
 jmg-berlin.de

Gestaltung & Satz  
 FGS Kommunikation  
 Brunnenstraße 191  
 10119 Berlin  
 Tel.: 030/40042929  
 info@fgs-kommunikation.de  
 www.fgs-kommunikation.de

Druck  
 Baumgart –  
 Die Printagentur  
 Rendsburger Straße 20  
 30659 Hannover  
 Tel.: 0511/4581211  
 info@print-agentur.de

Anzeigenverkauf  
 Anna Katharina Fricke  
 dschej medien GmbH  
 Zehdenicker Straße 12 a  
 10119 Berlin  
 Tel.: 030/8020872-73  
 anzeigen@dschej.de