

Stadtwerke bieten
mehr als nur Strom,
Gas und Wasser.

Foto: Bauer



Know-how zählt

Das Geschäftsfeld „Contracting“ bietet für Stadtwerke Chancen auf stärkere Kundenbindung. Die Bearbeitung des Marktes erfordert allerdings gute Kenntnisse.

Laut einer Befragung des Verbands der Elektrizitätswirtschaft (VDEW) und der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young aus dem Frühjahr 2003 setzen 65 Prozent der kommunalen Energieversorger auf eine Diversifizierung als Erfolgsgarant ihrer Unternehmensstrategie: Sie bieten mehr als „nur“ Strom, Wasser und Gas. Ein im Zusammenhang mit dem zielgerichteten Ausbau des Dienstleistungsangebots bedeutendes Element ist Contracting. Die Leistungen über die Lieferung von Strom, Wasser und Gas hinaus auch auf die Lieferung von Wärme, Kälte, Dampf oder Druckluft auszudehnen, macht wegen der prognostizierten Wachstumspotenziale in diesem Markt Sinn. Ange-

sichts der umfangreichen Kenntnisse, die lokal und regional agierende Energieversorger von den Verbrauchern haben, ist die Basis für die Bearbeitung dieses Marktes denkbar gut. Die Gewinnung von Contracting-Kunden, die Gestaltung von Contracting-Verträgen und das Controlling von Contracting-Projekten trägt aber viele Themen in das Unternehmen, die vorher keine oder nur wenig Bedeutung hatten. Auf einige besonders wichtige Fragen und Aspekte sei hier hingewiesen.

■ Was ist zu beachten, wenn ein wohnungswirtschaftlich genutztes Objekt auf Contracting umgestellt wird?

Die Frage der Anpassung von Kaltmieten und der Umlagefähigkeit von Wärmelieferungs-Entgelten auf die Nebenkosten wird teilweise kontrovers diskutiert. Für die Kommunikation mit Mietern in dieser Frage ist es wichtig, die rechtlichen Rahmenbedingungen genau zu kennen.

■ Welche Anforderungen sind an Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsprozesse im Contracting zu stellen?

Vertriebsmitarbeiter, die auch Contracting vermarkten sollen, tun sich regelmäßig schwer mit dem vergleichsweise komplexen Ablauf eines Contracting-Projekts. Zielgerichtete Schulung und der Aufbau eines klaren Vertriebsprozesses helfen sehr, in diesem Geschäftsfeld erfolgreich zu sein.

■ Welche steuerlichen Besonderheiten sind zu beachten?

Insbesondere was die Bilanzierung der Anlagen im Contracting und die Behandlung des Contracting im Zusammenhang mit der Ökosteuern betrifft, sind zahlreiche Besonderheiten zu beachten. Ein grundsätzlicher Überblick zu diesen Themen und fachlich versierte Berater können helfen, aus diesen Themen echte Verkaufsargumente zu machen.

■ Welche Besonderheiten ergeben sich beim Contracting für den hoheitlichen Bereich der Kommune oder andere öffentliche Auftraggeber?

NAHWÄRMEKONZEPTE

Tagung in Kassel

„Energie-Contracting“ als Marktsegment auch für Stadtwerke hat sich mittlerweile einen festen Stellenwert erobert. Nahwärmeprojekte unterscheiden sich von anderen Contracting-Vorhaben durch komplexere Randbedingungen, andererseits ermöglicht oft erst die bei Nahwärmeeinsatz zu erreichende Anlagengröße den Einsatz innovativer Versorgungskonzepte.

Bei der Tagung „Nahwärmekonzepte“ am 22. Juni in Kassel können alle, für die Nahwärmekonzepte zum täglichen Geschäft gehören oder in Zukunft gehören werden, ihr Wissen auf den aktuellen Stand der rechtlichen und technischen Rahmenbedingungen bringen.

Infos: Verband für Wärmelieferung, Hannover,
Tel. 05 11/3 65 90-0, www.vfw.de/_vfw/veranstaltungen/_teil_nahwaermekonzepte.php

Um den Kostenvorteil des Contracting durch Energieeffizienz und privatwirtschaftliches Controlling nicht zu verspielen, sind Anpassungsstrategien in Bezug auf die Themen Umsatzsteuer und öffentliche Zuwendungen zu suchen. Versierte Berater mit Erfahrung in der Abwicklung von Contracting-Projekten helfen dem Auftraggeber auch in diesem Punkt bei konkreten Fragestellungen weiter.

Erfolgreiches Agieren im Contracting-Markt setzt die Kenntnis der Problemfelder und den aktiven Umgang mit diesen Herausforderungen voraus. Ein neues Geschäftsfeld wie das Contracting braucht Investitionen – vor allem in Know-how und den Aufbau von Kooperationen mit Know-how-Trägern.

Die Zugehörigkeit zu einem Verband wie dem Verband für Wärmelieferung (VfW) in Hannover kann eine sinnvolle Antwort auf diese Herausforderungen sein. Unter anderem mit Seminaren, direkten Leistungen an die Mitglieder und der Vermittlung von Experten hat der VfW in den vergangenen Jahren seine Position als Know-how-Träger im Contracting-Markt gefestigt.

Wolfram Moritz

Wolfram Moritz ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater in der Kanzlei Moritz Pikel Winterlich in Northeim.

WÄRMELIEFERUNG

Kooperation mit dem Handwerk

Der liberalisierte Energiemarkt hat neue Chancen für Handwerksbetriebe geschaffen. In Düsseldorf sind die Fachbetriebe der Innung für Sanitär- und Haustechnik seit Jahren erfolgreich in der Nahwärmeversorgung aktiv. 50 von ihnen arbeiten mit den Stadtwerken Düsseldorf in der Nahwärme Düsseldorf GmbH (NWD) zusammen. Aus der strategischen Partnerschaft ist ein leistungsfähiges Gemeinschaftsunternehmen gewachsen.

Derzeit betreibt die NWD in Düsseldorf und Umgebung rund 140 Nahwärmanlagen unterschiedlicher Größe mit einer Gesamtleistung von 34 Megawatt. Für einen reibungslosen und effektiven Betrieb der Anlagen sorgt die Regelungs- und Gebäudeleittechnik von Kieback&Peter. Mit seinem Know-how ist das Unternehmen nicht nur der Lieferant der Leittechnik, sondern auch erfahrener Berater der kommunalen Partner sowie des Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik-Handwerkes.

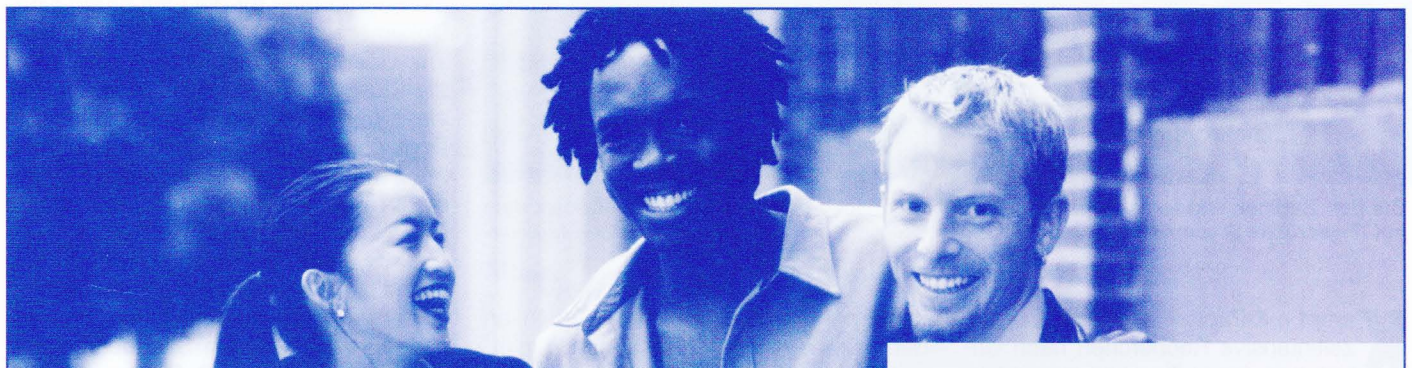
Die Effizienz der Nahwärmeversorgung wurde durch den Einsatz der moder-



Bei der Nahwärmeversorgung arbeiten in Düsseldorf Energieversorger und Handwerk eng zusammen. Foto: BilderBox

nen Regeltechnik und der Vernetzung der Anlagen erheblich gesteigert. In der Betriebsführung wurden die Prognosen zur Kostensenkung sogar unterschritten. Wesentlich für den Betrieb der Nahwärmanlagen ist ein durchgreifendes Servicedenken bei unverändert hoher Betriebs- und Versorgungssicherheit.

Kontakt: Nahwärme Düsseldorf, Christoph Bürgel, Tel. 02 11/3 98 55 20 – Kieback&Peter, Berlin, Tel. 0 30/6 00 95-0, www.kieback-peter.de



Erfolgreiche Integration ist kein Zufall Strategien kommunaler Integrationspolitik

Städte, Landkreise und Gemeinden leisten bei der Integration von Zuwanderern hervorragende Arbeit, indem sie Strategien kommunaler Integrationspolitik entwickeln und umsetzen. Diese zukunftsweisenden Strategien herauszustellen, zu vergleichen und zu optimieren, um anschließend allen Kommunen die besten Ansätze zugänglich zu machen, ist das Ziel des gemeinsamen Wettbewerbs.

Gesucht werden Städte, Gemeinden und Landkreise in Deutschland, in denen die erfolgreichsten und wirksamsten Strategien kommunaler Integrationspolitik entwickelt und umgesetzt werden.

Zur Bewerbung eingeladen sind die kommunalen Gebietskörperschaften, d. h. alle deutschen Städte, Gemeinden und Landkreise sowie die Stadtstaaten und ihre Bezirke.

Die Bewerbungsfrist für die Vorauswahl beginnt am 25. Mai 2004 und endet am 10. September 2004. Die Preisträger werden ermittelt von einer Jury, die mit elf Experten aus den Bereichen Politik, Wissenschaft und Praxis besetzt ist.

Ausgezeichnet werden bis zu drei Kommunen für ihre besonders gelungenen und effizienten Strategien zur Integrationspolitik. Es wird ein Preisgeld von insgesamt 50.000 Euro vergeben. Die Wettbewerbsergebnisse sollen allen Kommunen zur Verfügung gestellt werden.

Wettbewerb des Bundesministeriums des Innern und der Bertelsmann Stiftung

Weitere Informationen sowie die Bewerbungsunterlagen sind vom 25. Mai 2004 an online abrufbar unter www.erfolgreiche-integration.de und erhältlich unter www.bmi.bund.de oder über das Projektbüro der Bertelsmann Stiftung:

Bertelsmann Stiftung
Projektbüro Erfolgreiche Integration
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon: 05241 81-81 360
E-Mail: erfolgreiche.integration@bertelsmann.de

