

e|m|w

Energie. Markt. Wettbewerb.

Schwerpunkt Die vernetzte Stadt

MPW-Studie:
EDL in der Wohnungswirtschaft

Von **Andreas Böhl** und **Anna Färger**, Geschäftsführung MPW Consulting



MPW-Studie: EDL in der Wohnungswirtschaft

Eine Marktbefragung des MPW Institute LLC

Das MPW Institute hat zum zweiten Mal nach 2013 eine Management-Befragung in der Wohnungswirtschaft durchgeführt. Die Studie gibt Antworten auf die Fragen, wie sich Contractoren in der Wohnungswirtschaft positionieren sollten und welche Aspekte den Unternehmen wichtig sind.

 Von **Andreas Böhl** und **Anna Färger**, Geschäftsführung MPW Consulting

Im Jahr 2013 hat das MPW Institute LLC erstmals eine umfassende Untersuchung vorgelegt, die den Standpunkt der Wohnungswirtschaft gegenüber Contracting als Energiedienstleistung abbildete. Befragt wurden unter anderem Personen auf Management-Ebene von Wohnungsgesellschaften.

Ziel der Studie im Jahr 2013 war es, Antworten auf die Fragen zu geben, welche Hemmnisse seitens der Immobilieneigentümer im Bereich Contracting existieren und wie Energiedienstleistungs-Konzepte als Lösung für die Wohnungswirtschaft erfolgreich gestaltet werden können.

Die Studie „Energiedienstleistungen in der Wohnungswirtschaft“ wurde nun neu aufgelegt. Dabei ging es uns darum, herauszufinden, in welchen Bereichen sich Meinungen beziehungsweise Einstellungen geändert haben. Des Weiteren wurden einige Fragen bezüglich sich verändernder EDL-Konzepte ergänzt, um Aussagen darüber treffen zu können, wie Contracting-Modelle angepasst beziehungsweise erweitert werden müssen, um noch besser den Bedarf der Wohnungswirtschaft zu decken.

Das Studien-Design ist unverändert geblieben: Die Mehrheit der Umfrageteilnehmer kommt aus regional aufgestellten Wohnungsunternehmen mittlerer Größe mit einem Bestand von 1.000 bis 5.000 Wohneinheiten. Die Wärme- und Warmwassererzeugung läuft überwiegend über zentrale Anlagen. Blockheizkraftwerke (BHKW) und Gasetagenheizungen spielen eine untergeordnete Rolle. Die Beheizung erfolgt im Wesentlichen durch Erdgas oder Fernwärme, aber auch Heizöl, regenerative Energien und Strom kommen zum Einsatz.

Die Verteilung kann als repräsentativer Querschnitt der Wohnungswirtschaft in Deutschland angesehen werden.

Kernaussagen der Studie

Contracting ist bekannt, Aufklärungskampagnen sind unnötig

Knapp 87 Prozent der befragten Personen kennen Contracting. Von diesen haben fast die Hälfte (ca. 47 %) Contracting bereits zur Wärmeversorgung in den Objekten eingesetzt. Die Marktdurchdringung von Contracting-Konzepten ist zwar im Vergleich zur Studie aus 2013 (hier lag die Zahl derer, die bereits Contracting-Konzepte umgesetzt haben, bei 32 %) gestiegen, allerdings ist sie nach wie vor als gering einzustufen. Von den Unternehmen, die Contracting bisher nicht nutzen, kann sich jedes zehnte den Einsatz von Contracting in der Zukunft vorstellen. Im Jahr 2013 war dieser Anteil mit 21 Prozent noch mehr als doppelt so groß.

Contracting hat in den letzten Jahren zwar weiter an Erklärungsbedürftigkeit verloren. Es wird allerdings nach wie vor nicht in ausreichendem Maße als attraktives Konzept zur Wärmeversorgung in Immobilien angesehen. Insofern scheinen nach wie vor Hemmnisse zu bestehen, die

Wohnungsgesellschaften daran hindern, Contracting-Konzepte umzusetzen.

Hemmnisse liegen überwiegend im Bereich bereits bestehender Partnerschaften

Eine wesentliche Erkenntnis der Studie aus dem Jahr 2013 war, dass ein Hemmnis zur Umsetzung von Contracting seitens der Wohnungswirtschaft darin liegt, dass die Einbeziehung eines Contractors bestehende Partnerschaften gefährdet. Die Angabe, dass deshalb Contracting nicht in Anspruch genommen wird, ist im Rahmen der neuerlichen Befragung noch extremer ausgeprägt. Während in 2013 diese Hemmnis, bezogen auf die prozentuale Verteilung der Antworthäufigkeit, noch von ca. 43 Prozent aller Befragten genannt wurde, gaben nunmehr 78 Prozent der Unternehmen an, unter anderem aus diesem Grund kein Contracting umzusetzen (Abb. 1).

Rechtliche Hürden und Risiken spielen nach wie vor eine untergeordnete Rolle, wobei anzumerken ist, dass die Einführung des §556 C BGB nicht dazu beigetragen hat, rechtliche Unsicherheiten zu minimieren.

Treiber liegen insbesondere in der finanziellen Motivation

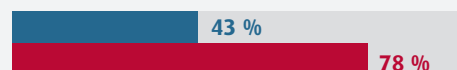
Befragt nach den Gründen, die dazu führen, Contracting-Leistungen in Anspruch zu nehmen, dominiert als Antwort die finanzielle Motivation (49 %). Diese begründet sich in der Tatsache, dass in der Regel zumindest ein Großteil der Investitionen – auch

01 Hemmnisse im Contracting

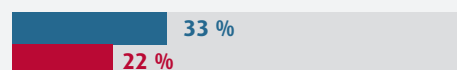
Warum würden Sie Contracting nicht in Ihrem Bestand zur Versorgung einsetzen?

Prozentuale Verteilung der Antworthäufigkeiten

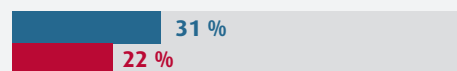
■ 2013 ■ 2017



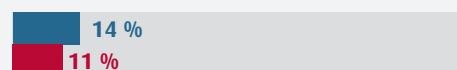
Wir haben feste Partner im handwerklichen Bereich (Wartung etc.)



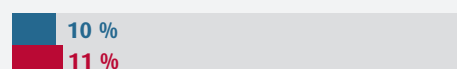
Unsere Immobilien haben ausschließlich Fernwärme.



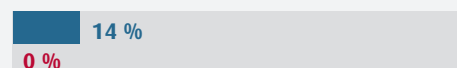
Wir machen alles selbst.



Zu große Hemmnisse aufgrund der rechtlichen Situation

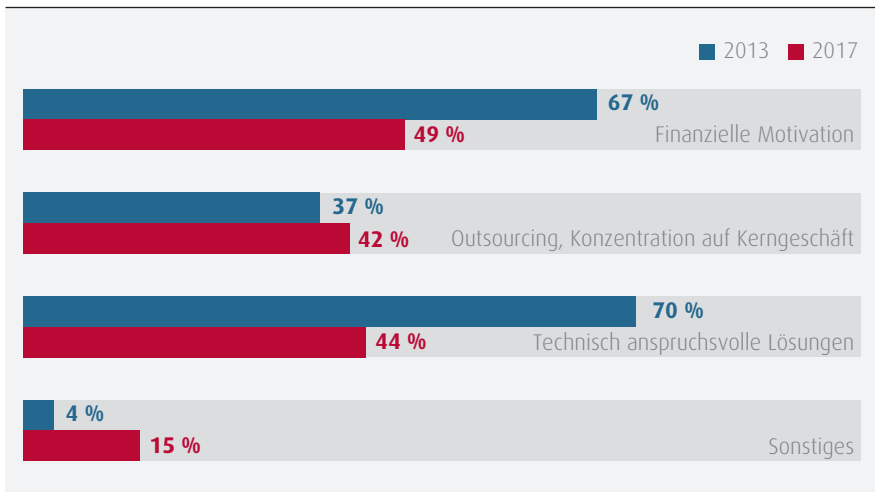


Contracting ist zu komplex



Sonstiges

02 Treiber für Contracting



unter Beachtung des Erfordernisses der Heizkostenneutralität – auf den Mieter verlagert werden können. Daneben ist für die Wohnungswirtschaft die Konzentration auf das Kerngeschäft (42 %) sowie die Umsetzung technisch komplexer Lösungen (44 %) eine Motivation für die Umsetzung von Contracting-Modellen (Abb. 2).

Letzteres korrespondiert mit der Erwartungshaltung an Contracting-Projekte, die sich in der Umsetzung effizienter Lösungen manifestiert. EDL-Projekte sollen dazu führen, dass sich die Energiekosten der Mieter verringern. Diese Erwartungshaltung (88 %) wird mit Abstand vor weiteren Aspekten wie die Unterstützung/Entlastung bei gesetzlichen Anforderungen (36 %) oder der Etablierung neuer Lösungsansätze (31 %), zum Beispiel zur Stromversorgung der Mieter oder E-mobility, genannt.

Zufriedenheit mit den Anbietern ist weiter gestiegen

Bereits die letzte Befragung im Jahr 2013 hat gezeigt, dass die Zufriedenheit mit den Leistungen von Contractoren hoch ist. Diese Zufriedenheit ist in den letzten Jahren tendenziell sogar noch gestiegen. So sind sämtliche befragte Unternehmen mit dem Betrieb und der Störungsbeseitigung der Contractoren mindestens zufrieden (Abb. 3).

Kriterien zur erfolgreichen Umsetzung von Contracting

Vielfach erhalten Wohnungsgesellschaften Angebote von lokalen Energieversorgungsunternehmen und/oder überregional agierenden Energiedienstleistern. Betrachtet man die prozentuale Verteilung, von wem die Wohnungswirtschaft Angebote erhalten hat, werden diese beiden Anbietergruppen mit jeweils ca. 40 Prozent überwiegend genannt. Gerade lokal agierende Stadtwerke sollten – betrachtet man die oben aufgeführten Hemmnisse – verstärkt auf lokale Marktpartnerschaften unter Einbeziehung der vorhandenen Partner der Wohnungswirtschaft setzen. Marktpartnerschaften mit dem örtlichen Handwerk pflegt nahezu jedes Stadtwerk, allerdings sollten die vorhandenen Konzepte überprüft und gegebenenfalls neu justiert werden. In der Kommunikation mit der Wohnungswirtschaft gilt es diese Partnerschaften zu kommunizieren, abzugleichen und auf die Belange der Wohnungsgesellschaft einzugehen.

Eine Übersicht der Gründe, warum es nach der Angebotsphase nicht zu einem Contracting-Vertrag kommt, zeigt Abbildung 4.

Vielfach ließ sich die angebotene Lösung nicht heizkostenneutral darstellen (42 %). Dies ist insofern verwunderlich, als dass im Rahmen von Angeboten gemäß §556c BGB regelmäßig die Heizkostenneutralität des angebotenen Contracting-Konzeptes dargestellt werden müsste. Gegebenenfalls lag den Angeboten jedoch auch die Vorgabe zugrunde, dass die Contracting-Lösung vollständig durch zu erzielende Energieeinsparungen zu refinanzieren sein soll. Dies ist gerade bei kleinen Objekten vielfach nicht realisierbar und führt im Rahmen des Erfordernisses der Kostenneutralität für den Mieter zu Investitionszuschüssen des Eigentümers.

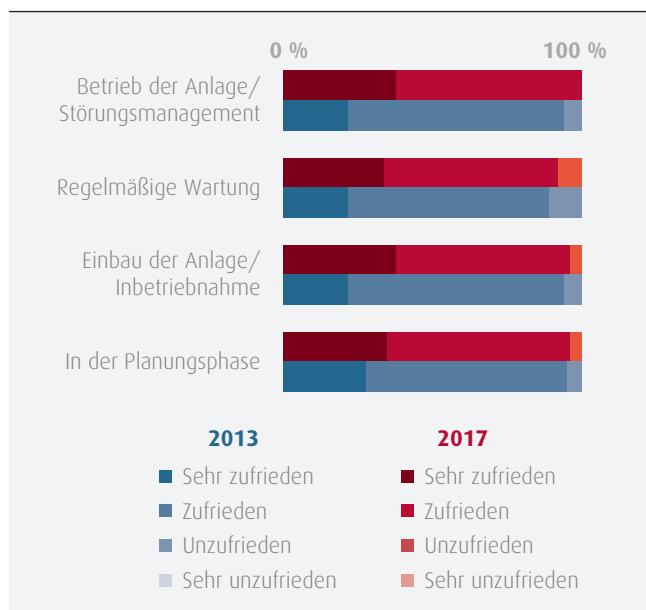
Attraktivität von Contracting – heute und in der Zukunft

Erstmals wurde im Rahmen der Studie gefragt, welche Aspekte von Energiedienstleistungen beziehungsweise welche Ergänzungen heute bereits etablierter Dienstleistungen die Attraktivität steigern würden. Unterschieden wurde dabei zwischen der Mieter- und Vermietersicht.

Sowohl aus Mieter- wie auch aus Vermietersicht werden Aspekte wie Versorgungssicherheit/Komfort (Vermieter 53 %, Mieter 51 %), direkte Abrechnung zwischen Mieter und Wärmelieferant (Vermieter 52 %, Mieter 39 %) sowie Mieterstrommodelle (Vermieter 39 %, Mieter 50 %) genannt.

Seitens der Wohnungswirtschaft ist es gewünscht, durch eine Ausweitung der Wertschöpfungstiefe und Integration weiterer

03 Zufriedenheit mit den Services des Anbieters



04 Warum wurden Contracting-Projekte nicht umgesetzt?



Elemente von administrativen Themen entlastet zu werden. Gleichzeitig werden darin auch Vorteile für den Mieter gesehen.

Darüber hinaus ist inzwischen ein Trend hin zu neuen Lösungen – sei es aus dem Smart-Home-Bereich oder auch Dienstleistungskonzepte auf Basis völlig neuer Abrechnungsmodelle – zu erkennen. So können sich einige Unternehmen Flatrate-Modelle (18 %) beziehungsweise die Abrechnung von Wärme nach Quadratmetern beheizter Fläche (13 %) vorstellen. Zur Umsetzung solcher Modelle ist eine Abkehr von der klassischen verbrauchsorientierten Heizkostenabrechnung notwendig. Eine Lösung kann in einer direkten Belieferung des Mieters liegen. Insofern bedienen solche Konzepte gleichzeitig den Wunsch nach einer direkten Abrechnung zwischen Wärmelieferant und Mieter.

In den nächsten Jahren werden sich derartige Modelle im Markt verbreiten, sofern man unterstellt, dass sich die Dienstleistungskonzepte entsprechend der Kundenbedürfnisse entwickeln. Der

Anbieter steht vor der Herausforderung, seine klassischen Liefergrenzen zu verschieben und neben der effizienten Erzeugung von Wärme auch deren Verwendung mit einzubeziehen. Hierbei kann smarte Technik zum Einsatz kommen, dies es ermöglicht, den Komfort entsprechend zu steuern.

Fazit

Die Wohnungswirtschaft ist nach wie vor eine der attraktivsten Kundengruppen für Contractoren. Vielfach ist Wärmelieferung als Modell zur Modernisierung von Heizanlagen bekannt und akzeptiert. Zur erfolgreichen Umsetzung gilt es unter Beachtung der Motivation (Vermeidung von Investitionen auf Seite des Eigentümers) die bestehenden Hemmnisse zu minimieren. Hierbei gilt es insbesondere bestehende Partnerschaften mit der Wohnungswirtschaft zu berücksichtigen und die Partner nach Möglichkeit zu integrieren.

Parallel dazu sollten Contractoren zusätzliche Leistungen wie die Abrechnung mit den Mietern integrieren und ihre Services erweitern. Durch die Integration smarterer Technik lassen sich völlig neue Geschäftsmodelle entwickeln, zum Beispiel durch veränderte Abrechnungsmodelle (Flatrate, Abrechnung nach Raumtemperaturniveau/m² beheizte Fläche). Gleichzeitig erweitert der Contractor bei diesen Konzepten seine Wertschöpfung und hat die Möglichkeit weitere Effizienzpotenziale zu erschließen. ←



ANDREAS BÖHL

Jahrgang 1972

- Diplom-Kaufmann
- 1999–2004 mehrjährige Tätigkeit in Bereich Business Development eines international agierenden Contractingunternehmens
- 2004 Mitgründer der Contracting Agentur – Werkstatt für Energie GmbH
- seit 2009 Geschäftsführer der Q-SALES-SERVICES GmbH
- seit 2010 Geschäftsführer der MPW Consulting GmbH
- a.boehl@mpw-net.de



ANNA FÄRGER

Jahrgang 1983

- Diplom-Betriebswirtin
- 2009–2011 Marketing Officer bei einer internationalen Fluggesellschaft
- seit 2012 Head of Marketing der MPW Consulting GmbH
- seit 2015 Geschäftsführerin der MPW Consulting GmbH
- a.faerger@mpw-net.de

e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

energate gmbh

Norbertstraße 3-5

D-45131 Essen

Tel.: +49 (0) 201.1022.500

Fax: +49 (0) 201.1022.555

www.energate.de

www.emw-online.com

Bestellen Sie jetzt Ihre persönliche Ausgabe!

www.emw-online.com/bestellen

