

Task 4.2 / D4.3 - WP4 : Market study

STUTTGART



Amt für Umweltschutz

Sabine Harkow

Innovative Financing for Local Sustainable Energy Solutions

IEE/13/392/SI2.675530

- Spring 2015 -

Abstract

One of the aims of the city of Stuttgart to achieve the energy turnaround is to increase the energy renovation activities of private households. The service „refurbishment contracting“ presents a tool for motivating the owners. It is a form of service contracting with the aim of a complete refurbishment. The attraction of the „refurbishment contracting“ is that the house owner does not need to take out a loan but pays a monthly rate to the contractor. The aim of this market study is to find out if the service will be in demand by private house owners and possible providers. In addition it has to be examined if further modifications may become necessary. Due to these tasks qualitative interviews with house owners were analysed. Then a workshop of possible providers, the participants showed their attitude towards the service.

The results of the interviews have shown that most owners were concerned about the duration of the contract period and the associated intervention by a third party. The building owners are also not eager to spend more money for the described services. But it also has shown that some acceptable compromises considering the general conditions can be found between the parties. Though, the conditions can only be changed up to a certain point, before the idea of a contracting service is abandoned. Public promotion and grants can generate additional incentives for the service. Also, the implementation of pilot projects which should be supported by media could alleviate the house owners' concerns.

The workshop of the possible providers has shown that the participants do not agree with the idea of financing the projects. Instead, they recommended a loan of the customers themselves. In addition, a consultant for legal and actuarial questions from the customers are demanded. The role of the city of Stuttgart as a guarantor or the implementation of a fund can provide incentives for the possible providers to finance projects. The local energy agency “EBZ” can support the service as an additional consultant. Since the building owners are already in contact with the agency for performing the energy diagnosis of the building, there is no extra party involved in the project.

Collectively, the city of Stuttgart will extend the communication of energy topics. By dealing with energy measures for their own building, the demand for services like the „refurbishment contracting“ as a method of financing can be increased.

Inhaltsverzeichnis

1) Einleitung	5
2) Aktivitäten anderer Städte	7
a) Eigenheimcontracting Österreich	7
b) StadtwerkeTübingen	8
3) Nutzerseitige - Marktanalyse	9
a) Qualitative Interviews	9
b) Die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring	9
c) Ergebnisse der Befragung der privaten Eigentümer	12
4) Anbieterseitige - Marktanalyse	26
a) Sondierungsgespräche mit möglichen Anbietern	26
b) Anbieterworkshop Sanierungscontracting	26
5) Handlungsempfehlungen für die Landeshauptstadt Stuttgart	29
a) Gebäudeeigentümer	29
b) Anbieter	30
6) Fazit	32

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1	Höchster Bildungsabschluss der befragten Haushalte	13
Abbildung 2	Monatliches Nettoeinkommen der befragten Haushalte	14

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Gebäude und Sanierungsaktivitäten der Teilnehmer	13
Tabelle 2	Situationen Conjoint-Analyse	16
Tabelle 3	Ergebnisse der Conjoint-Analyse	18

1) Einleitung

Die Landeshauptstadt Stuttgart hat sich folgende Ziele gesetzt: bis zum Jahr 2020 sollen 20 % Primärenergie gegenüber dem Jahr 1990 eingespart werden und der Anteil an erneuerbaren Energien soll bis dahin 20 % betragen.¹ Der Primärenergieverbrauch der Stadt ist seit 1990 stetig zurückgegangen. Bis zum Jahr 2012 konnte der Verbrauch bereits um 14 % verringert werden. Allerdings gehen die Einsparungen der einzelnen Sektoren weit auseinander. Während die Industrie (inklusive Gewerbe, Handel, Dienstleistung und Verarbeitendes Gewerbe) insgesamt eine über 40 %-ige Einsparung erzielen konnten, liegt der Wert bei den Haushalten lediglich bei 5,8 %. Werden die 20 % Einsparziele auf die einzelnen Sektoren übertragen, so wird im Bereich der Haushalte eine Reduzierung des Primärenergieverbrauchs von nahezu 15 % in den nächsten sechs Jahren erwartet.² Damit dieses Potenzial ausgeschöpft werden kann, ist eine umfassende energetische Sanierung des privaten Gebäudebestandes erforderlich.

Um dies herbeizuführen wird vermehrt auf innovative Dienstleistungen gesetzt. Eine dieser Dienstleistungen ist das sogenannte Contracting. Ein stadtinternes Contracting setzt die Landeshauptstadt Stuttgart bereits seit dem Jahr 1995 ein, um energetische Maßnahmen an ihrem Gebäudebestand umzusetzen. Hierbei finanziert das Amt für Umweltschutz Maßnahmen für Energie- und Wassereinsparungen. Nach Durchführung dieser fließen die eingesparten Energiekosten so lange zurück, bis sich die Investition amortisiert hat.³ Um das Ziel einer Erhöhung der Sanierungsrate im privaten Gebäudebestand der Landeshauptstadt Stuttgart zu erreichen, wurde eine neue Form des Contractings entwickelt. Dadurch sollen heimische Immobilieneigentümer zu mehr energetischen Sanierungen motiviert werden. Unter dem Namen Sanierungscontracting soll diese Dienstleistung entwickelt, verbreitet und umgesetzt werden. In dieser Studie soll der Bedarf, die Akzeptanz und Umsetzbarkeit des Sanierungscontracting auf dem Stuttgarter Markt untersucht werden.

Die Zielgruppe von Kapitalanleger im Bereich der reinen Miethäuser soll zunächst ausgeklammert werden, da hier mit den geringsten Erfolgsaussichten gerechnet wird. Dies resultiert aus der Tatsache, dass der Markt in Stuttgart aufgrund der Wohnungsknappheit nur wenig Anreize für Investitionen in Sanierungen bietet, da auch Wohnungen minderer Qualität zumeist noch vermietet werden können. Da im Bereich des selbstgenutzten Wohnungseigentums noch andere Motivationen für die energetische Sanierung bestehen (z. B. Kosteneinsparung, Werterhalt, Klimaschutz, Altersvorsorge) und ggf. nur die geeigneten Hilfestellungen und Angebote zur Sanierung fehlen, sollen die Privateigentümer und Wohnungseigentümergeinschaften die zentralen Zielgruppen der Dienstleistung darstellen.

In dieser Arbeit soll die Nachfrage nach der Dienstleistung Sanierungscontracting auf dem Stuttgarter Markt untersucht werden. In einer Analyse anderer Städte (Kapitel 2) werden verschiedene Ansätze von Contracting im Bereich der privaten Gebäudeeigentümer aufgezeigt. In Kapitel 3 und 4 wird die Marktanalyse auf Seiten der Immobilieneigentümer und potenzieller Anbieter vorgenommen, um aus den Ergebnissen Handlungsempfehlungen (Kapitel 5) zur Implementierung der Dienstleistung zu geben. Da es sich um eine neue Form des Contractings handelt ist der Forschungsstand zu diesem

¹ Vgl. Landeshauptstadt Stuttgart (2014), S.2.

² Vgl. Landeshauptstadt Stuttgart (2014), S. 8-9.

³ Vgl. Görres et al. (2014), S.5.

Thema gering. Aus diesem Grund können die Erkenntnisse auch für andere Städte und Gemeinden interessant sein, die ebenfalls bestrebt sind, ähnliche Dienstleistungen auf den Markt zu bringen.

2) Aktivitäten anderer Städte

In diesem Abschnitt werden zwei unterschiedliche Contracting-Modelle vorgestellt. Es geht zum einen um das „Eigenheimcontracting“ aus Österreich, das dem Umfang des Sanierungscontracting sehr ähnelt. Des Weiteren wird ein Förderprogramm der Stadtwerke Tübingen vorgestellt, um die Erkenntnisse aus Projekten mit kleinerem Umfang bei den privaten Gebäudeeigentümern ebenfalls aufzuzeigen.

a) Eigenheimcontracting Österreich

Österreich hat sich die Erreichung der Vereinbarungen des Kyoto-Protokolls zum Ziel gesetzt. Hierbei soll die Maßnahme der thermisch-energetischen Sanierung von Ein- und Zweifamilienhäusern eine wichtige Rolle spielen. So wurde 2003 eine Forschungs- und Technologieinitiative gestartet, durch die unter anderem das Projekt „Eigenheimcontracting“⁴ entstand. Ziel war es eine neue Form des Contractings für Ein- und Zweifamilienhäuser zu entwickeln und auf dem österreichischen Markt durch Marketing und der Durchführung von Pilotprojekten zu etablieren. Das Projekt lässt insgesamt viele Parallelen zu der Arbeit der Landeshauptstadt Stuttgart feststellen, weswegen zusätzlich ein Interview mit der damaligen Projektkoordinatorin Frau Monika Auer von der Österreichischen Gesellschaft für Umwelt und Technik geführt wurde. Im Folgenden soll die Dienstleistung kurz beschrieben und anschließend auf die Vorgehensweise und Ergebnisse der Studie eingegangen werden. Abschließend werden die Erkenntnisse aus dem Interview mit Frau Auer zusammengefasst.

Für energetische Maßnahmen an Gebäuden in Privatbesitz soll die Dienstleistung Sanierungscontracting eine Motivation und Arbeitserleichterung darstellen. Sie setzt sich aus mehreren Eckpunkten zusammen: für das gesamte Projekt ist nur ein Ansprechpartner, der Contractor, notwendig. Eine Einspargarantie kann, muss aber nicht, durch den Anbieter gegeben werden. Um die Qualität garantieren zu können soll eine externe Zertifizierungsstelle geschaffen werden, nach der sich der Ausführende richten muss. Zudem soll die Umsetzung von Projekten über ein Pooling-System generiert werden. Das bedeutet, dass mehrere Gebäude gleichzeitig saniert werden sollen. Mehrere Projekte bedeuten für den Contractor eine größere Wirtschaftlichkeit. So entstehen durch große Bestellungen Preisvorteile, die zudem teilweise an die Kunden weitergegeben werden können. Sollten sich die Objekte in unmittelbarer geografischer Nähe befinden, kann mit der zusätzlichen Einsparung von Logistikkosten gerechnet werden. Die Verträge mit den Gebäudeeigentümern können einzeln oder als Großauftrag mit dem Contractor geschlossen werden. Außerdem wurde innerhalb des Projekts ein Planungshandbuch erarbeitet. Dieses enthält Planungshilfen, Vertragsmuster sowie Checklisten, aber auch allgemeine Informationen zum Thema Nutzerverhalten. Über den Internetauftritt (contracting-portal.de) können Informationen zum Thema Contracting allgemein recherchiert sowie eine Liste mit Contractoren eingesehen werden.

Nach Fertigstellung der Materialien und Sammlung erster Strategien zur Implementierung sowie Vermarktung sollte ein erstes Pilotprojekt gestartet werden. Dazu wurde eine geeignete Gemeinde ausgesucht, die sich mithilfe eines Poolings als erstes Eigenheimcontracting-Projekt anbot. So entschied sich die Projektgruppe für die Gemeinde Wolkersdorf mit circa 7.000 Einwohnern. Gemeinsam mit einem Umweltberater wurden Sanierungswillige gesucht, die sich einem Eigenheimcontracting-Projekt anschließen würden. Dieser anfängliche Prozess mit der Suche nach

⁴ Eigenheimcontracting (2005).

Interessierten wurde von Frau Auer bereits als „nicht ganz mühelos“ beschrieben. Mit den Gebäudeeigentümern wurden unter anderem laufende Sanierungsvorhaben in der Umgebung besucht, um eine größtmögliche Aufklärung zu gewährleisten. Auch der Ablauf und die Bedingungen des Eigenheimcontracting wurden detailliert erläutert. Mit den letzten Teilnehmern, die sich ein zukünftiges Projekt vorstellen konnten, wurde ein Workshop abgehalten, in dem es darum ging, welche Anforderungen und Voraussetzungen an einen Contractor gestellt werden. Nach der Präsentation dreier Anbieter konnte sich die Gruppe auf einen einigen.

Kurz vor Abschluss der Verträge sprangen allerdings nochmals mehrere potenzielle Teilnehmer ab, wodurch das Projekt nicht umgesetzt werden konnte. Frau Auer zieht hieraus folgende Bilanz: „sollte versucht werden ein Pilotprojekt ähnlich wie in diesem Fall durchzuführen, müsse alles sehr ausführlich und langfristig vorbereitet werden.“ Ganz wichtig hierbei ist ein Ansprechpartner vor Ort, der zu den Interessierten ein Vertrauensverhältnis aufbauen kann. Zudem müssen deutlich mehr Teilnehmer gefunden werden als unbedingt nötig, da Ausfälle wie im Fall in Wolkersdorf statistisch in nahezu jedem Fall zu erwarten seien. Hierbei sei eine genaue Taktung jeden Schrittes von großer Bedeutung.

Aus dieser Erfahrung heraus lasse sich sagen, dass noch viel Bewusstseinsarbeit geleistet werden muss, bevor die Menschen überhaupt für einen Markt wie den Contracting-Markt bereit sind. Erst wenn dieser entsprechend aufbereitet ist, kann genauer auf Begleitprozesse und -instrumente eingegangen werden. Zudem sei es wichtig, sich bezüglich der ausführenden Contractoren an die lokal ansässigen klein- und mittelständischen Unternehmen zu wenden. Zu große Unternehmen können durch ihre Strukturen keine emotionale Beziehung und dadurch kein Vertrauensverhältnis zu den Kunden aufbauen.

b) StadtwerkeTübingen

Die Stadtwerke Tübingen bieten einen Heizungspumpentausch in Form eines Einsparcontracting unter dem Namen „Förderprogramm Heizungspumpe“ an. In diesem werden bei Bestands- oder Neukunden, die strombetriebenen Heizungspumpen ausgetauscht. Der Kunde zahlt weiterhin eine Rechnung für den Stromverbrauch wie bisher, solange bis sich die Investition für die Stadtwerke amortisiert hat. Danach kann der Kunde voll und ganz von den Einsparungen profitieren. Zusätzlich wurde ein Interview mit Herrn Clauss von den Stadtwerken geführt, um nähere Informationen zu erhalten. So konnten von 2006 bis heute 512 Projekte durch dieses Förderprogramm umgesetzt werden. Vor allem wurde am Anfang, mit der Unterstützung einer aufwendigen Pressearbeit, eine große Nachfrage festgestellt. Diese charakterisierte sich durch Artikel in der Tagespresse sowie der eigenen Zeitung für Kunden, Plakatwerbung und Auftritte bei Veranstaltungen in der Region. Insgesamt sei es laut Herrn Clauss wichtig, direkten Kontakt zu den Menschen zu suchen, um auf gewisse Angebote im Bereich der Energieeinsparungen aufmerksam zu machen. Die privaten Gebäudeeigentümer müssen also durch eine intensive, zielgruppengerechte Kommunikation auf neue Energiesparangebote hingewiesen werden.⁵

⁵ Vgl. Stadtwerke Tübingen, S. 1-2.

3) Nutzerseitige - Marktanalyse

Für die qualitative Marktanalyse wurden zunächst Personen allgemein zum Thema Sanierung und Contracting befragt. Im nächsten Schritt wurde das von der Landeshauptstadt Stuttgart entwickelte Sanierungscontracting mit verschiedenen Stuttgarter Gebäudeeigentümer in qualitativen Interviews erörtert. Anschließend wurden potenzielle Contractoren im Kreis Stuttgart zu einem Workshop eingeladen.

a) Qualitative Interviews

Die empirische Sozialforschung „kann zunächst als eine Sammlung von Techniken und Methoden zur korrekten Durchführung der wissenschaftlichen Untersuchung menschlichen Verhaltens und gesellschaftlicher Phänomene gesehen werden.“⁶ Hierbei bildet die Befragung das Standardinstrument. Diese lässt sich mündlich, schriftlich, internetgestützt oder mittels eines Telefoninterviews durchführen.

Für die Befragung der Haushalte wurde es als unerlässlich betrachtet, diese mündlich durchzuführen, da die Dienstleistung Contracting für sich ein sehr komplexes Feld aufwirft. Zudem wurde angenommen, dass die wenigsten der Befragten die Dienstleistung kennen. So sollte den Teilnehmern innerhalb des Gesprächs die Dienstleistung möglichst ausführlich näher gebracht werden. Hierfür erarbeitete die Autorin eine Mappe mit anschaulichen Abbildungen zur Erklärung der Dienstleistung (siehe Anhang A). Um alle Reaktionen auf das Contracting als Finanzierungshilfe zur energetischen Sanierung zu erhalten und Erfahrungen mit bereits durchgeführten Sanierungen so umfangreich wie möglich und ohne die Auswahl vorformulierter Antwortmöglichkeiten zu erlangen, wurde für die Befragung der Haushalte das Leitfadengespräch aus der Kategorie qualitativer Interviews gewählt.

Die geführten Interviews stellen eine Pilotstudie dar. Die Entscheidung für eine geringe Anzahl von Interviews wurde bewusst getroffen. Sehr viele Detailfragen zur Dienstleistung Contracting erfordern ein zeitaufwendiges Gespräch. Als repräsentativ für die Landeshauptstadt Stuttgart können diese nicht gesehen werden. Jedoch können aus den ersten ausführlichen Gesprächen wichtige Erkenntnisse gewonnen werden. Sollte zu einem späteren Zeitpunkt eine größere Menge befragt werden, können die geführten Interviews zusammengefasst und gekürzt werden, um - beispielsweise durch eine Online-Befragung - mehr Menschen zu erreichen. Zur Analyse der durchgeführten Interviews wurde das Werk „Qualitative Inhaltsanalyse“ von Mayring in der elften Auflage herangezogen. In dem Buch gibt dieser eine genaue Anleitung zur Ausarbeitung der Forschungsfrage und der Weiterführung der Analyse.

b) Die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring

Nachfolgend werden die einzelnen Ablaufschritte von Mayring aufgezählt, kurz beschrieben und direkt auf die vorliegende Befragung übertragen. So wird garantiert, dass mit den Aufzeichnungen der geführten Interviews empirisch korrekt umgegangen wird und die Ergebnisse von anderen überprüft und nachvollzogen werden können.

Bestimmung des Ausgangsmaterials:

⁶ Vgl. Schnell et al. (2011), S. 1.

Die Bestimmung des Ausgangsmaterials dient als Entscheidungshilfe, um aus dem vorliegenden Material den interpretierbaren Teil herauszufiltern. Mayring unterteilt sie in drei Schritte.⁷

1. Festlegung des Materials

In diesem Schritt geht es vor allem darum, aus möglicherweise großen Datenmengen eine repräsentative Teilmenge auszuwählen. Diese Menge sollte während der gesamten Analyse auch nicht mehr geändert werden:⁸

Für die Inhaltsanalyse der vorliegenden Datenmenge ist dies aufgrund der Anzahl an sieben Befragten nicht notwendig. Auch wird alles in den Interviews Besprochene mit in die Analyse einbezogen.

2. Analyse der Entstehungssituation

In dieser Einheit soll beschrieben werden, unter welchen Bedingungen die Befragungen geführt wurden:

Der Gesprächsleitfaden wurde selbst erstellt. Die Befragten meldeten sich freiwillig auf eine Anzeige in dem Stuttgarter „Amtsblatt“. Einzige Bedingung zur Teilnahme war das Eigentum einer Immobilie im Raum Stuttgart. Durch das Fachwissen, das sich die Autorin durch umfangreiche Recherche angeeignet hat, wurden die Teilnehmer über die Dienstleistung Contracting informiert. Die Interviews fanden bei den Teilnehmern zu Hause statt.

3. Formale Charakteristika

Nun muss erklärt werden, in welcher Form das Material vorliegt. In der Regel sollte alles in Textform vorhanden sein:⁹

Die durchgeführten Interviews wurden elektronisch aufgenommen und von der Autorin teilweise niedergeschrieben. Wortwörtlich wurde hierbei lediglich der Teil, in dem das Thema Contracting aufkam, niedergeschrieben. Bei demografischen Fragen und Fragen bezüglich des Gebäudes wurden lediglich die relevanten Daten aus der Aufnahme entnommen (siehe Anhang B).

Fragestellung der Analyse:

Bevor mit der Analyse begonnen werden kann ist zunächst zu erläutern, wie mit dem Material umgegangen und welche Ergebnisse daraus interpretiert werden sollen. Die folgenden zwei Schritte dienen der Festlegung der Fragestellung.

1. Richtung der Analyse

Mit Materialien von Befragungen lassen sich Aussagen in viele verschiedene Richtungen machen. So kann es sein, dass Aussagen zu einem Gegenstand, über den emotionalen Zustand des Befragten oder den soziokulturellen Hintergrund gemacht werden sollen:¹⁰

⁷ Vgl. Mayring (2010), S. 52.

⁸ Vgl. Mayring (2010), S. 52-53.

⁹ Vgl. Mayring (2010), S. 53.

Durch die Leitfadengespräche sollen die Teilnehmenden dazu angeregt werden, über ihre Einstellung gegenüber Sanierungen im Allgemeinen und der Dienstleistung Contracting im Besonderen zu sprechen. Anzumerken ist hierbei, dass die Befragten einen großen emotionalen Bezug zu ihren Immobilien haben. Im Besonderen, da alle Beteiligten selbst in den Gebäuden leben. Die Teilnehmer haben während des Interviews die Möglichkeit, sich Gedanken über die Nutzung der Dienstleistung für die eigene Immobilie zu machen, aber auch allgemeine Bemerkungen über diese abzugeben. Ziel ist es, Aussagen über deren Einstellungen und Meinungen zu dem Thema Sanierungscontracting zu treffen.

2. Theoriegeleitete Differenzierung der Fragestellung

Im Folgenden sollen in der Theorie bereits durchgeführte Untersuchungen zum Thema erörtert werden, um die Erfahrungen aus anderen Studien mit den eigenen zu vergleichen beziehungsweise zu ergänzen. Aus diesen Erläuterungen sowie dem vorherigen Schritt lassen sich nun die Fragestellungen an das eigene Material herausarbeiten:¹¹

Die durchgeführte Untersuchung soll mit anderen wissenschaftlichen Studien verglichen werden. Unter anderem mit der Studie „ENEf-Haus Energieeffiziente Sanierung im Gebäudebestand bei Ein- und Zweifamilienhäusern“. Diese fasst die Ergebnisse einer Befragung von Eigenheimbesitzern bezüglich deren Sanierungsaktivitäten und Einstellungen zu dem Thema zusammen. Ein zentrales Ergebnis ist, dass zum einen die hohen finanziellen Ausgaben und zum anderen die Überschätzung des qualitativen Zustands der eigenen Immobilie Gründe für den Sanierungsstau darstellen.¹² Ergebnisse der Befragung von österreichischen Eigentümern innerhalb des Projektes „Eigenheimcontracting“ definieren als Hinderungsgrund für ein solches Projekt das fehlende Vertrauen in die Kostenaufstellung sowie die Kompetenz der Anbieter.¹³

In diesem Zusammenhang ist es nun interessant herauszufinden, inwieweit sich die Meinungen und Äußerungen der Teilnehmer widersprechen oder decken. Daraus ergeben sich folgende Hauptfragestellungen für das vorliegende Material:

Ziehen die Befragten das Contracting als Finanzierungsmodell für energetische Sanierungen in Betracht?

Welche Rahmenbedingungen der Dienstleistung Sanierungscontracting werden angenommen und wo sollten Veränderungen vorgenommen werden?

Ablaufmodell der Analyse

Um eine Inhaltsanalyse der durchgeführten Interviews erstellen zu können, gibt Mayring erneut einzelne Schritte vor. Diese werden im Folgenden näher erläutert.

1. Bestimmung der passenden Analysetechnik

¹⁰ Vgl. Mayring (2010), S. 56.

¹¹ Vgl. Mayring (2010), S. 57-58.

¹² Vgl. Stieß et al (2010a), S. 46.

¹³ Vgl. Jany (2004), S. 16.

Zur Durchführung einer Analyse, muss zunächst die passende Analysetechnik oder eine Kombination aus mehreren Techniken gewählt werden. Mayring unterscheidet hierbei in drei verschiedene Analysetechniken: die Zusammenfassung, die Explikation und die Strukturierung.

Für die Analyse des vorliegenden Materials wurde die Zusammenfassung gewählt, die sich dadurch charakterisiert, das Material auf seine wesentlichen Inhalte reduziert wird.¹⁴

2. Festlegung des konkreten Ablaufmodells

Für die Zusammenfassung werden ebenfalls genaueste Schritte vorgegeben.

Da es sich bei dem vorliegenden Material allerdings um keine sehr große Datenmenge handelt, wurden diese zusammengefasst. Die Aussagen der transkribierten Interviews wurden verallgemeinert und Unwesentliches oder sich Wiederholendes gestrichen. So entsteht ein allgemeines und knappes Kategoriensystem.¹⁵ Diese Vorgehensweise wird auch induktive Kategorienbildung genannt.

Das Ziel dieser Vorgehensweise ist es, eine möglichst naturalistische Abbildung des Materials ohne Verzerrungen durch Vorannahmen und anderen Einflüssen zu erhalten. Sind die Kategorien gebildet worden, wird das Material ihnen entsprechend zugeordnet. Auch muss untersucht werden, ob die gebildeten Kategorien eine Hilfe zur Beantwortung der Fragestellungen bedeuten. Das Ergebnis ist schließlich ein System an Kategorien, das mit konkreten Textpassagen verbunden ist.¹⁶

Zusätzlich wurde eine Conjoint-Analyse mit den Interviewten durchgeführt, um deren Zahlungsbereitschaft für ein Sanierungscontracting-Projekt zu erhalten. Bei einer Conjoint-Analyse geht es darum, die Präferenzen einzelner Personen bezüglich alternativer Produktkonzepte zu erklären. Der Person werden unterschiedliche Produkte oder Dienstleistungen mit leicht veränderten Attributen vorgelegt. Je nachdem, für welche Alternative sich der Befragte entscheidet, kann erkannt werden, welche Eigenschaften für die Entscheidungsfindung wichtig sind.¹⁷ In diesem Fall geht es darum zu erfahren, ob die Befragten die Dienstleistung Sanierungscontracting als Alternative zu anderen Arten der Durchführung akzeptieren und wählen.

Die Ergebnisse in den jeweiligen Kategorien werden in Kapitel c) näher erläutert.

c) Ergebnisse der Befragung der privaten Eigentümer

Zur übersichtlichen Gestaltung der folgenden Abschnitte wurden sieben exemplarische Befragte mit den Namen Teilnehmer A bis Teilnehmer G versehen (siehe Tabelle 1). Die gebildeten Kategorien sind jeweils durch eine kleine Überschrift gekennzeichnet und werden daraufhin näher erläutert.

Gebäude

¹⁴ Vgl. Mayring (2010), S. 65.

¹⁵ Vgl. Mayring (2010), S. 69.

¹⁶ Vgl. Mayring (2010), S. 83-85.

¹⁷ Vgl. Koch (2012, S.242.

Alle sieben Interviewten leben in ihren Immobilien. Das Baujahr dieser geht hierbei von einem Altbau aus dem Jahr 1899 bis zu einem Neubau aus dem Jahr 2011. Die Gebäude teilen sich in eine Mehrfamilienhaus (Wohneigentümergeinschaft), ein Reihenhauses, drei Ein- und zwei Dreifamilienhäuser auf. Maßnahmen wurden an vier Gebäuden durchgeführt, davon zwei umfangreiche Sanierungen mit mindestens drei Maßnahmen. Die Details sind in Tabelle 1 abgebildet. Hypotheken müssen noch an vier der sieben Gebäude abbezahlt werden.

Sanierung

Gründe für eine Sanierung waren in den Fällen von Teilnehmer C sowie Teilnehmer F ein Umzug in die jetzige Immobilie, bei der die nötigsten Maßnahmen direkt durchgeführt wurden. Teilnehmer E schaffte sich 2009 einen neuen Öl-Brennwertkessel an, um das Gebäude zu beheizen und Warmwasser zu erzeugen. Teilnehmer B wollte zunächst lediglich die Fenster auswechseln lassen. Auf Anraten der Bankberaterin ließ er sich jedoch vom EBZ bezüglich weiterer Maßnahmen beraten und entschied sich schließlich für die Sanierung zu einem KfW-Effizienzhaus. Ausschlaggebend war in diesem Fall zusätzlich die derzeit günstige Zinssituation (Stand Mitte 2014) bei Darlehen. Die restlichen Teilnehmer bewerten ihre Immobilie in einem guten Zustand und sehen somit von energetischen Sanierungsmaßnahmen ab.

Allgemeine Einstellungen zum Energiesparen

Ihren Lebensstil bezeichnen insgesamt sechs von sieben Befragten als energieeffizient beziehungsweise energiebewusst. Teilnehmer B führt diese Einstellung klar auf die gestiegenen Energiepreise zurück. Für andere gehört diese Lebensweise mittlerweile „einfach dazu“. Teilnehmer A hingegen gibt ehrlich zu, nicht darauf zu achten, wie energetisch sein Lebensstil ist. Über Tipps bezüglich weiterer Informationen zum Thema Energiesparen und energetische Maßnahmen sind alle Beteiligten offen, allerdings zweifelt Befragter D daran, ob es überhaupt noch etwas für ihn zu lernen gäbe. Nur einer der Teilnehmer hat sich bereits aktiv um derartige Informationen gekümmert. Interessant ist zudem, dass bei der Frage, welche Verkehrsmittel regelmäßig genutzt würden, alle Beteiligten das Auto angaben. Von sieben Teilnehmern nutzen drei ausschließlich das Auto als Fortbewegungsmittel. Auch die energetische Qualität ihrer Gebäude wird von allen Beteiligten als gut empfunden, egal welchen Baujahres oder ob bereits energetische Maßnahmen durchgeführt wurden. Bei der Frage nach den jährlichen Energiekosten konnten Teilnehmer C und F direkt antworten. Interviewte A und D hatten ihre Rechnungen griffbereit um nachzusehen. Teilnehmer E und G gaben direkt zu, keinerlei Zahlen im Kopf zu haben, diese aber regelmäßig im Internet mit Durchschnittshaushalten gleicher Größe zu vergleichen.

Tabelle 1 Gebäude und Sanierungsaktivitäten der Teilnehmer

TN	Art des Gebäudes / Wohnsituation	Baujahr	durchgeführte Sanierungsmaßnahmen
A	Einfamilienhaus; Niedrigenergiehaus; Selbst bewohnt	2002	Keine
B	Dreifamilienhaus; Effizienzhaus 1 Etage selbst bewohnt, 1 Etage Schwiegereltern, 1 Etage vermietet	1979	Energetische Sanierung zum KfW-Effizienzhaus 2013
C	Einfamilienhaus Selbst bewohnt	1899	Dach-, Fassadendämmung, Solarthermie, 3-fach Verglasung der Fenster und Eingangstür 2012-2013
D	Reihenhaus Selbst bewohnt	1989	Keine
E	Dreifamilienhaus 2 Etagen selbst bewohnt, 1 Etage Schwiegereltern	1968	Einbau eines Öl- Brennwertkessels 2009
F	Einfamilienhaus Selbst bewohnt	Unbe- kannt	Keller- und Dachdämmung 2013
G	Wohnungseigentümer Selbst bewohnt	2011	Keine

TN=Teilnehmer

Bildung und Einkommen

Die Befragten haben entweder eine Allgemeine Hochschulreife oder ein Fachabitur vorzuweisen. Fünf der Teilnehmer haben mindestens einen Studienabschluss. Teilnehmer A und B konnten je eine Ausbildung zum Techniker und Verkehrspiloten abschließen (siehe Abbildung 1).

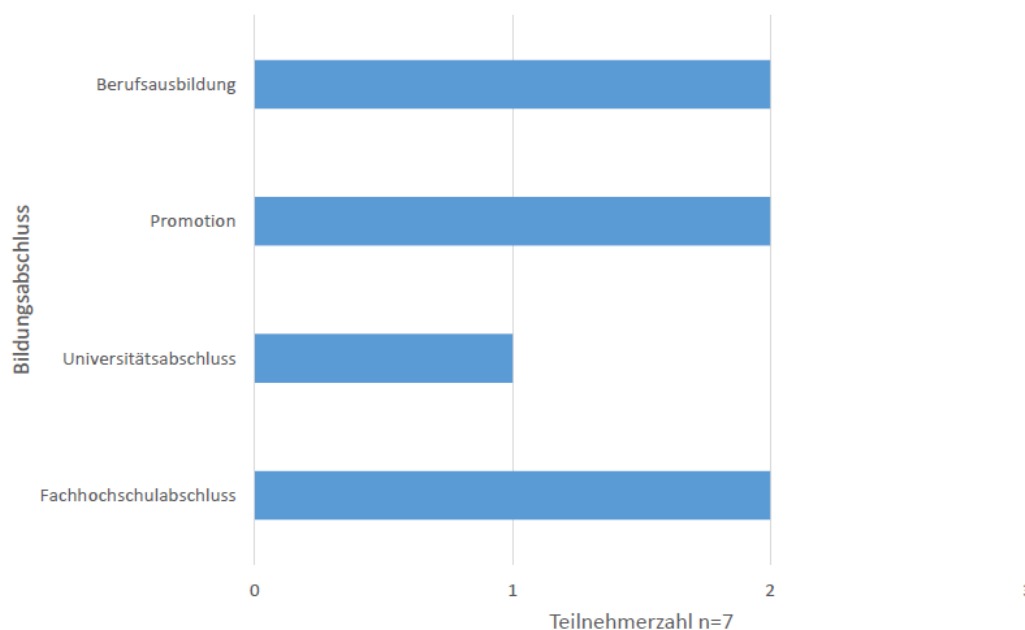


Abbildung 1 Höchster Bildungsabschluss der befragten Haushalte

Beim Thema Einkommen lassen sich folgende Verhältnisse feststellen: Zwei der Beteiligten machten keine Angaben, unter den restlichen fünf befindet sich keiner, der unter 1.500 € im Monat verdient. Aufgrund der hohen Bildungsabschlüsse und festen Beschäftigungsverhältnisse kann jedoch davon ausgegangen werden, dass keiner ein monatliches Einkommen unter 1.500 € zur Verfügung hat.

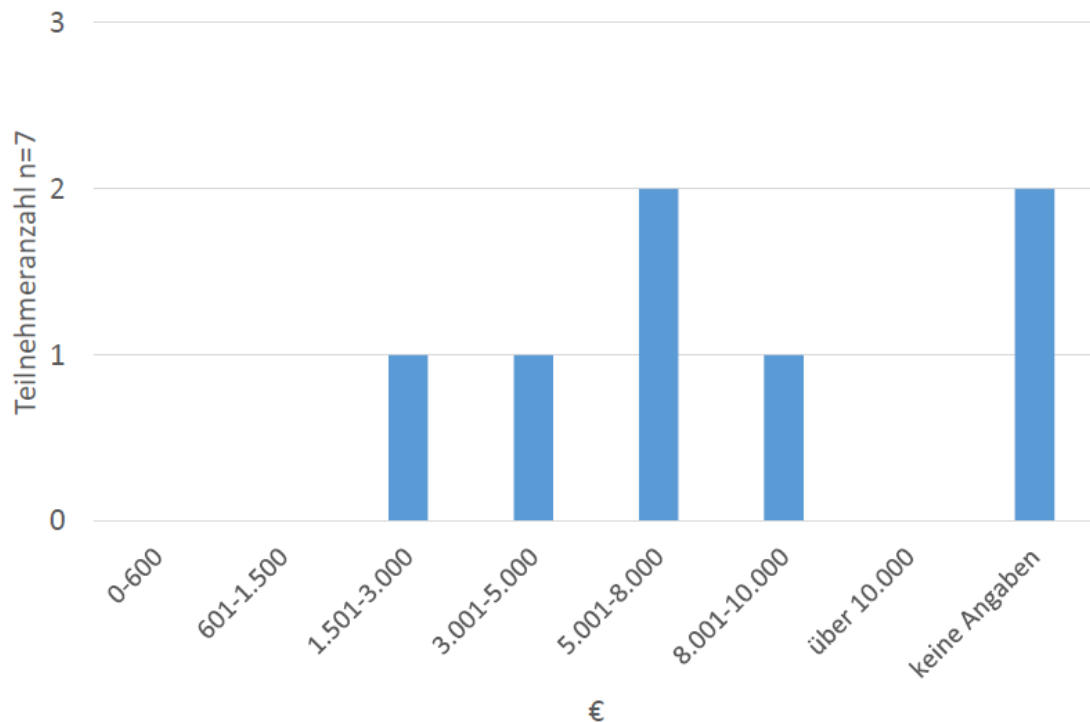


Abbildung 2 Monatliches Nettoeinkommen der befragten Haushalte

Förderungen

Die angebotenen Förderungen, im speziellen die Förderungen und Kredite der KfW Förderbank der deutschen Wirtschaft, wurden von der Mehrheit der Befragten nicht als Anreize gesehen, um in energetische Maßnahmen zu investieren. Als Hauptgrund nannten diese die zusätzlichen Bedingungen, die an eine Förderung geknüpft seien. Durch diese Auflagen werde die Förderung an sich wieder zunichte gemacht. Teilnehmer F äußerte speziell den Wunsch nach einer „richtigen“ Förderung in Form einer prozentualen Subventionierung von Projekten. Diese Einstellung spiegelt sich auch bei der Finanzierung bisher umgesetzter Maßnahmen wieder: lediglich die energetische Sanierung zum Effizienzhaus wurde über einen KfW-Kredit finanziert. Die restlichen Gebäudeeigentümer wählten andere Kredite oder finanzierten die Maßnahmen selbst. Die angebotene Förderung der Landeshauptstadt Stuttgart wurde von keinem der Befragten genutzt.

Contracting

Unter den Teilnehmern befanden sich zwei, die aufgrund unterschiedlicher Erfahrungen zu jeweils extremen Meinungen bezüglich des Contracting neigen. Beide sollen nacheinander kurz vorgestellt werden.

Teilnehmer G ist selbst Bezieher des Energieliefercontracting. Er lebt in einer Wohnungseigentümergeinschaft mit insgesamt zwölf Parteien. Die Bedingung zum Kauf einer

Wohnung in dem 2011 errichteten Gebäude war, dass die Energie über einen Contractor besorgt wird. Der Teilnehmer ist hierbei sehr unzufrieden mit der Dienstleistung. Vor allem hinsichtlich der Aufstellung der Kosten herrscht großes Unverständnis. In einem relativ milden Winter sanken die Kosten für die Energielieferung, allerdings waren die Kosten, die bei dem Contractor beglichen werden mussten, gestiegen. Dieser Umstand erscheint dem Interviewten so unfair und unbegründet, dass er offen von Betrug spricht. Da das Austreten aus einem Contractingvertrag eine langwierige und schwierige Prozedur ist, fühlt sich der Befragte in einer Bindung gefangen, die er als ungerecht und viel zu teuer empfindet. Was hierbei klar ersichtlich wird, ist, dass vor allem die Zusammenstellung beziehungsweise der Grund für die Kosten als nicht transparent empfunden wird. Gerade weil es sich um einen Neubau handelt versteht der Befragte nicht, warum die Rechnung in seinem Empfinden immer noch sehr hoch ist. Daraus hat sich der Wunsch nach einer Eigenversorgung ausgeprägt. Am liebsten würde der Teilnehmer seinen Bedarf größtenteils selbst durch Solarenergie decken.

So scheint es nicht verwunderlich, dass er auch dem Sanierungscontracting gegenüber sehr skeptisch ist. Die Abhängigkeit von dem Contractor sei, auch durch die Vertragslaufzeiten, einfach zu groß. Dieses Beispiel zeigt deutlich, dass zum einen ein Vertrauensverhältnis zwischen dem Contractor und dem Kunden sowie eine transparente Kostenstruktur unerlässlich sind.

Teilnehmer B hingegen, der erst kürzlich sein Gebäude in Eigenregie auf den Standard eines Effizienzhauses sanieren ließ, reagierte ganz anders auf die Dienstleistung. Von dieser zeigte er sich regelrecht begeistert. Aufgrund eigener Erfahrungen über den hohen Organisationsaufwand eines solchen Projektes, würde er sich im Nachhinein auf jeden Fall Unterstützung holen. Gerade neben der Ausübung des Berufes und als Laie auf dem Gebiet der energetischen Sanierung sei die Umsetzung ein sehr großer Stressfaktor. Auch den entgeltlichen Mehraufwand würde der Befragte dafür in Kauf nehmen. Anzumerken ist, dass der Befragte die Abnahme der Organisation so hoch bewertet und nicht die Übernahme der Finanzierung.

Für die anderen Befragten lässt sich feststellen, dass diese interessiert auf die Dienstleistung und ihre verschiedenen Formen reagierten, hinsichtlich einiger Rahmenbedingungen jedoch Bedenken äußerten. Diese werden im Folgenden beschrieben.

- *Kosten*

Das Thema Kosten wurde von jedem der Teilnehmer thematisiert. Der Mehraufwand, den ein Contracting-Projekt mit sich bringt wurde hierbei unterschiedlich bewertet. Ein Teilnehmer wünscht sich, dass die Kosten transparent offen gelegt werden, um die Möglichkeit der Vergleichbarkeit zu erhalten. Auch das Argument, dass man es dann doch lieber selbst machen würde, als mehr auszugeben, wurde genannt. Die Frage, wie viel die Teilnehmer bereit sind an Mehrkosten für ein Contracting-Projekt zu zahlen, wurde in einer Conjoint-Analyse abgefragt.

In dieser Conjoint-Analyse wurden den Befragten insgesamt sechs verschiedene Szenarien mit jeweils zwei oder drei Möglichkeiten der Finanzierung anhand erarbeiteter Karten vorgelegt. Folgende Situationen waren gegeben: die energetische Sanierung eines Einfamilienhauses zum Effizienzhaus 100, der Austausch der alten Heizungsanlage inklusive der Erneuerung der Fenster und dem Einbau einer Lüftungsanlage sowie der Austausch der alten Heizungsanlage (siehe Tabelle 2). Hierbei wurden folgende Attribute gegeben: für jede Situation wurden die Art der Finanzierung, das wirtschaftliche

und technische Betriebsrisiko sowie die Kosten angegeben. Mit wirtschaftlichem und technischem Betriebsrisiko sind hierbei die Verantwortung und Finanzierung der Wartung, Instandhaltung, Funktionsfähigkeit und Problembehebung der Anlagen gemeint. Während bei den letzten zwei Situationen jeweils nur einmal zwischen den Möglichkeiten Eigenfinanzierung, Kredit oder Contracting entschieden werden musste, gab es bei der Sanierung des Einfamilienhauses mehrere Karten. Hierbei wurden jeweils unterschiedliche Kosten des Sanierungscontractings angeboten, um die Zahlungsbereitschaft potenzieller Kunden ermitteln zu können. Die Kosten der Sanierung zum Effizienzhaus 100 wurden aus einer Studie der Arbeitsgemeinschaft für zeitgemäßes Bauen e.V. entnommen.¹⁸ Der Zinssatz der Kredite wurde einmal mit 2,5 % und einmal mit 1 % festgesetzt, was den Stand der Zinssätze Ende 2014 bei einem Kredit der KfW widerspiegelt.¹⁹ Der Contractor lässt sich seine Arbeitsleistung anhand eines Aufschlages zur Gesamtinvestition vergüten. Hierfür wählt die Autorin drei Varianten. Die Auswahl der Sätze von 20 %, 10% und 5% soll zeigen, wie viel die Eigentümer bereit sind, einen Aufschlag für die Dienstleistung Contracting zu zahlen.

Tabelle 2 Situationen Conjoint-Analyse

Situation 1
Energetische Sanierung eines Einfamilienhauses zum Effizienzhaus 100
Eigenfinanzierung Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 100% Kosten: 104.270 €
Kredit Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 100% Kosten: 106.877 €
Sanierungscontracting Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 0% Kosten: 125.124 € ; monatliche Rate bei 15 Jahren VL: 695 €
Situation 2
Energetische Sanierung eines Einfamilienhauses zum Effizienzhaus 100
Kredit Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 100% Kosten: 106.877 €
Sanierungscontracting Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 0% Kosten: 109.484 €; monatliche Rate bei 15 Jahren VL: 608 €

¹⁸ Vgl. Walberg et al. (2011), S. 73.

¹⁹ Tilgungsrechner der KfW: <https://www.kfw-formularsammlung.de/TilgungsrechnerINET/xhtml/energieeffizientSanieren.do>

<p align="center">Situation 3</p> <p align="center">Energetische Sanierung eines Einfamilienhauses zum Effizienzhaus 100</p>
<p align="center">Kredit</p> <p align="center">Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 100%</p> <p align="center">Kosten: 105.513 €; monatliche Rate bei 15 Jahren VL: 586 €</p>
<p align="center">Sanierungscontracting</p> <p align="center">Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 0%</p> <p align="center">Kosten: 114.697 €; monatliche Rate bei 15 Jahren VL: 637 €</p>
<p align="center">Situation 4</p> <p align="center">Energetische Sanierung eines Einfamilienhauses zum Effizienzhaus 100</p>
<p align="center">Eigenfinanzierung</p> <p align="center">Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 100%</p> <p align="center">Kosten: 104.270 €</p>
<p align="center">Kredit</p> <p align="center">Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 100%</p> <p align="center">Kosten: 105.313 €; monatliche Rate bei 15 Jahren VL: 585</p>
<p align="center">Sanierungscontracting</p> <p align="center">Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 0%</p> <p align="center">Kosten: 114.697 €; monatliche Rate bei 15 Jahren VL: 637 €</p>
<p align="center">Situation 5</p> <p align="center">Austausch der alten Heizungsanlage (Gas)</p>
<p align="center">Eigenfinanzierung</p> <p align="center">Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 100%</p> <p align="center">Kosten: 5.000</p>
<p align="center">Energieliefercontracting</p> <p align="center">Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 0%</p> <p align="center">Kosten: 6.000</p>
<p align="center">Situation 6</p> <p align="center">Austausch der alten Heizungsanlage und der Fenster, Einbau einer Lüftungsanlage</p>
<p align="center">Eigenfinanzierung</p> <p align="center">Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 100%</p> <p align="center">Kosten: 30.000</p>
<p align="center">Energiesparcontracting</p> <p align="center">Wirtschaftliches und technisches Betriebsrisiko: 0%</p> <p align="center">Kosten: 36.000; monatliche Rate bei 15 Jahren VL: 200</p>

Die Ergebnisse lassen sich folgendermaßen zusammenfassen: die Bereitschaft für die Dienstleistung Contracting mehr zu zahlen, ist bis zu einem bestimmten Preis bei einem Teil der Befragten durchaus gegeben. So zeigt sich, dass die Sanierungscontracting-Variante, die von den meisten angekreuzt wurde, auch die war, die am nächsten an dem Preis der Eigenfinanzierung lag. Wie oft das Contracting gewählt wurde und von welchem Teilnehmer ist in Tabelle 3 nachzulesen. In dieser sind die Entscheidungen der Teilnehmer bei den sechs gegebenen Situationen beschrieben. Eine 1 bedeutet, dass sich in der jeweiligen Situation für das Contracting entschieden wurde - bei der 0 dagegen. Durch das Bilden der Summen lassen sich zum einen erkennen, welcher Teilnehmer sich wie oft für das Contracting und wie oft sich jeder bei verschiedener Situation hierfür entschied.

Tabelle 3 Ergebnisse der Conjoint-Analyse

Situation	TN A	TN B	TN C	TN D	TN E	TN F	TN G	Summe
1	0	1	0	0	0	0	0	1
2	0	1	0	1	1	1	0	4
3	0	1	0	0	1	0	0	2
4	0	1	0	0	1	0	0	2
5	0	1	0	1	1	0	0	3
6	0	1	0	0	1	0	0	2
Summe	0	6	0	2	5	1	0	14

TN=Teilnehmer

1=Contracting

0=kein Contracting

Teilnehmer B, der bereits ausführlicher beschrieben wurde, entschied sich in jedem Fall für das Contracting. Drei der sieben Befragten konnten sich bei keiner der vorgeschlagenen Situationen für das Contracting entscheiden. Am häufigsten wurde die Variante des Sanierungscontracting gewählt, die am nächsten dem Preis der Eigenfinanzierung lag. Im folgenden Abschnitt sollen die Entscheidungen und die Beweggründe jedes Teilnehmers nochmals kurz beschrieben werden.

Teilnehmer G, der bereits näher beleuchtet wurde, befindet sich unter denen, die sich in keiner Situation für das Contracting entscheiden konnten. Für ihn kommen ähnliche Vertragsbindungen wie das Energieliefercontracting nicht mehr in Frage. Teilnehmer A sieht durch die Dienstleistung Sanierungscontracting sein individuelles Freiheitsgefühl eingeschränkt. Kein Externer soll in irgendeiner Weise Einfluss in die Lebensart nehmen oder Kontrolle über die Anlagen in seinem Gebäude erhalten. Teilnehmer C schließt kategorisch eine Vertragslaufzeit von 15 Jahren aus. Er würde für eine geringere Vertragslaufzeit höhere Raten in Kauf nehmen. Bei welcher Grenze in diesem Fall die Zahlungsbereitschaft des Befragten liegt, ließ sich jedoch mit der verwendeten Conjoint-Analyse nicht feststellen.

Das Haus von Teilnehmer B wurde kürzlich vollsaniert. Er wählte als Einziger in jedem der Fälle das Contracting. Ein solches Vorhaben würde dieser nicht mehr ohne Unterstützung auf sich nehmen. Deswegen wäre er bereit, auch mehr Geld zu zahlen.

Teilnehmer E, der sich in fünf von sechs Fällen für das Contracting entschied, sieht vor allem steigende Vorteile im Alter. So könnte man den Bereich der Anlagenbetreuung abgeben und hätte vor allem immer einen Ansprechpartner bei Problemen und Fragen. Dieser lehnt allerdings strikt eine Fassadendämmung für sein Gebäude ab, da er der Meinung ist, dass eine derartige Arbeit zu lange Amortisationszeiten mit sich bringt und die Gefahr der Schimmelbildung zu hoch ist. Auch er ist bereit, für die Dienstleistung einen Aufschlag zu zahlen.

Teilnehmer F, der sich sehr interessiert an dem Sanierungscontracting zeigte ist allerdings nicht bereit, deutlich mehr für ein Contracting-Projekt auszugeben, weswegen er sich lediglich für Situation 2 mit der billigsten Variante für das Contracting entscheiden konnte. Er wiederholte immer wieder, dass eine solche Investition eine Frage der Kosten-Nutzen-Abwägung sei. Ab einem bestimmten Mehrbetrag sei für ihn der Nutzen nicht mehr groß genug, um alles durch einen Externen zu organisieren.

Befragter D empfand für sein Gebäude vor allem das Energieliefercontracting interessant, weswegen er sich auch als Einziger mit Teilnehmer B für diese Variante entschied. Ebenso fiel die Wahl auf Situation 2.

- *Haftung*

In den Interviews wurde ebenfalls nach der Anzahl der Gewährleistungsjahre, in welchen der Contractor für die Qualität und die Funktionsfähigkeit der ausgeführten Arbeiten haften soll, gefragt. Zwei der Befragten hielten sich hierbei an die rechtlichen Vorgaben von fünf Jahren. Die anderen Teilnehmer forderten deutlich längere Haftungszeiten. Teilnehmer F wies explizit darauf hin, dass die Haftung des Contractors auf jeden Fall länger sein sollte. Er sieht darin einen größeren Mehrwert für die Gebäudeeigentümer, eine Sanierung mit der Dienstleistung Contracting durchzuführen. Diese Leistung wäre ihm die Tatsache, dass ein Contracting-Projekt teurer ist, wert. Ein weiteres Argument ist jenes, dass der Contractingnehmer schließlich über die gesamte Vertragslaufzeit an den Contractor gebunden sei. So sollte dieser auch über die Vertragslaufzeit für seine Arbeiten haften und mögliche Reparaturen übernehmen.

- *Kontrolle über Anlagen*

Die Abgabe der Kontrolle über die Anlagen in den eigenen vier Wänden wird unterschiedlich aufgefasst. Teilnehmern A, C, F und G wollen den Eingriff nicht. Dieser greift zu tief in die individuellen Lebensweisen ein. Teilnehmer F fordert hierbei mindestens Einfluss auf Einstellungen und Änderungen, die durchgeführt werden. Auch die Abhängigkeit von dem Contractor käme hierdurch zum Vorschein. Für die restlichen Teilnehmer scheint dies kein allzu großes Problem zu sein. Teilnehmer B und C sehen keinerlei Probleme. Zum einen sei es sowieso kaum ein Unterschied zu heute, da die Anlagen immer technischer und komplizierter würden. Zum anderen sei durch den Contractor dann auch jegliche Art der Problemlösung inbegriffen.

- *Vertragslaufzeit*

Bezüglich der Länge der Laufzeit eines Contracting-Projektes ist die Mehrzahl der Beteiligten skeptisch. Teilnehmer A und C und G halten eine Länge von über 10 Jahren für absolut unangemessen. Teilnehmer C könnte sich höchstens 10 Jahre vorstellen. A schließt generell nur noch Verträge mit Laufzeiten von maximal drei bis vier Jahren ab und G hält es für nahezu rechtswidrig

einen derartig langen Vertrag ohne schnelle Ausstiegsmöglichkeiten anzubieten. Teilnehmer B fühlt sich ebenfalls nicht richtig wohl und schließt eine Länge von 20 Jahren definitiv aus. E sieht bei steigendem Alter eine Chance für derartig lange Vertragslaufzeiten im Hinblick auf die zugesicherten Serviceleistungen. Auch Teilnehmer F hält eine Vertragslaufzeit von 15 Jahren für sinnvoll. Beide äußern jedoch Bedenken über Ausstiegsmöglichkeiten aus einem solchen Vertrag. Außerdem ließen sich, laut Teilnehmer E, über eine Erhöhung der Ratenzahlungen die Vertragslaufzeit womöglich senken.

- *Energielieferung*

In dem ausgearbeiteten Konzept zum Sanierungscontracting soll den Beteiligten freigestellt werden, ob sie die Dienstleistung mit oder ohne Energielieferung gestalten möchten. Hierbei schließen zwei der sieben Befragten dies direkt aus. Es handelt sich zum einen um Teilnehmer A, bei dem die Vertragslaufzeit den entscheidenden Grund liefert. Es sei ineffizient so lange Vertragslaufzeiten einzugehen, da das dem Anbieter zu viele Sicherheiten gebe und damit letztendlich teurer werde. Zum anderen würde Teilnehmer G aufgrund eigener Erfahrungen keinen Energieliefervertrag mehr mit einem Contractor abschließen. Bei den restlichen Teilnehmern hieß es meist, dies sei eine Entscheidung, die dann letztlich im Detail entschieden werden müsse. Auch hier kommt es Teilnehmer D darauf an, um wen genau es sich bei dem Contractor handelt. Kann der Grundbucheintrag dadurch umgangen werden, wäre das eine echte Alternative.

- *Absicherung des Contractors*

Die Tatsache, dass eine Absicherung im Falle eines Sanierungscontracting-Vertrages ohne Wärmelieferung mit einem Grundbucheintrag einhergeht, wird von den Interviewten unterschiedlich aufgenommen. Teilnehmer A und F schließen einen solchen Eintrag direkt aus. Dies sei ein dreister Vorschlag für ein Problem, bei dem sich sicherlich andere Lösungen finden ließen. Teilnehmer F geht es vielmehr darum, dass er sich zu sehr an seine Immobilie gebunden fühlen würde. Die restlichen Beteiligten sehen die Notwendigkeit eines solchen Eintrages durchaus ein. Wohler würde sich Teilnehmer E fühlen, wenn dies über seine Bank abgewickelt wird. Teilnehmer C weist daraufhin, dass er bereits einen Grundbucheintrag durch den Kauf der Immobilie hat und somit der Contractor an zweiter Stelle käme. Ängste äußerte Teilnehmer G hinsichtlich einer weiteren Veräußerung der Grundschuld an Dritte, die dann Anspruch auf das Gebäude hätten.

- *Käme die Dienstleistung Sanierungscontracting grundsätzlich für Sie in Frage?*

Auf diese Frage antworteten drei der Befragten mit einem „Ja“. Es handelt sich um Teilnehmer B, der im Nachhinein gerne eine solche Dienstleistung in Anspruch genommen hätte. Auch Teilnehmer E hält die Dienstleistung für eine „spannende Sache“, fordert allerdings die Fassadendämmung nicht zur Pflicht zu machen. Er würde eine Finanzierung bei der jetzigen Zinslandschaft über einen Kredit abwickeln. Auch Teilnehmer F sieht das Sanierungscontracting in einem positiven Licht, stellt jedoch klar, dass die Kosten eine große Rolle bei der Entscheidung einnehmen. Die Befragten, die sich die Dienstleistung nicht für sich selbst vorstellen konnten, sollten eine Vermutung abgeben, für wen sich das Konzept anbietet. Hierbei wurden zum einen Menschen genannt, die sich gerade ein Haus in Stuttgart frisch gekauft haben und dieses sanieren möchten oder auch Menschen, die hilflos bezüglich der Anlagentechnik und Verwaltung ihrer Gebäude sind und sich eine Unterstützung wünschen.

- *Information über die Dienstleistung*

Bei der Frage nach der richtigen Kommunikation einer solchen Dienstleistung fielen die Informationen über neue wie alte Medien. Teilnehmer A und B setzen hierbei vermehrt auf Printmedien, da diese „griffig“ sind und so bei den Menschen „auf dem Tisch“ liegen. Zusätzlich möchte Teilnehmer B allgemein mehr Informationen zu den Themen energetische Sanierung erhalten. Schließlich musste ihn sein Bankberater erst auf das EBZ aufmerksam machen. Auch Veranstaltungen und Messen zum Thema wurden genannt.

Im nächsten Abschnitt werden die Ergebnisse der geführten Interviews jeweils nochmals kurz aufgegriffen und diskutiert beziehungsweise mit den Ergebnissen anderer Studien verglichen oder ergänzt.

Diskussion der Ergebnisse der Befragung

Alle Teilnehmer haben die Schule mit dem (Fach-)Abitur abgeschlossen und weiterhin eine vollwertige Berufsausbildung in Form eines Studiums oder einer Ausbildung abgeschlossen. So stellt sich nun die Frage, ob ein Zusammenhang zwischen der Bildung und der Durchführung energetischer Maßnahmen gefunden werden kann.

In den geführten Interviews kann aufgrund des hohen Bildungsstands aller Teilnehmer keine Aussage im Vergleich zu anderen Gruppen gemacht werden. Allerdings wurde festgestellt, dass über die Hälfte der Teilnehmer energetische Maßnahmen an ihren Gebäuden durchgeführt haben, zwei davon umfassende.

Die ENEF-Haus Studie konnte tatsächlich einen Zusammenhang zwischen dem Bildungsstand und der Aktivitäten am Gebäude feststellen. So haben von 1.008 Befragten nahezu 50% mit einem abgeschlossenen Studium bereits Sanierungsmaßnahmen an ihrem Gebäude durchführen lassen, circa 40% aus der Gruppe der mittleren Bildungsabschlüsse und 27% derjenigen, die einen Hauptschulabschluss oder eine Lehre haben.²⁰ Zwischen dem Einkommen oder dem Bildungsabschluss und einzelner durchgeführter Maßnahmen konnte die Studie keine signifikanten Zusammenhänge herstellen. Nur bei der Dämmung von Fassaden und Außenwänden ist festzustellen, dass diese vornehmlich von Sanierern mit abgeschlossenem Studium und einem Monatsnettoeinkommen von über 3.000 € pro Haushalt durchgeführt werden.²¹

Ob die Investitionsbereitschaft zusätzlich etwas damit zu tun hat, ob an dem Gebäude noch eine Hypothek oder Grundschuld abbezahlt werden muss, kann durch die geführten Befragungen nicht eindeutig gezeigt werden. So ist das Gebäude von vier der sieben Eigentümer aufgrund von Maßnahmen beziehungsweise dem Bau oder Kauf mit einer Geldsumme behaftet. Keiner der Befragten plant jedoch eine Sanierung in der nächsten Zeit. So auch die Besitzer von lastenfreien Häusern.

Bezüglich des Lebensstils geht die große Mehrzahl der Teilnehmer davon aus, bereits energiesparend zu leben. Hierbei muss erwähnt werden, dass ein Begriff wie energiesparend oder energieeffizient sehr unterschiedlich ausgelegt werden kann. Die Tatsache, dass nicht alle wissen, wie viel sie in

²⁰ Vgl. Stieß et al. (2010a), S. 21.

²¹ Vgl. Stieß et al. (2010a), S. 25.

einem Jahr für Energie ausgeben zeigt jedoch, dass sich nicht alle intensiv mit ihrem Energieverbrauch beschäftigen. Die Befragten, die die Kosten spontan nennen konnten waren diejenigen, die sich ein großes technisches Interesse zuschrieben. Daraus lässt sich der Schluss ziehen, dass sich technikaffine Menschen intensiver mit den tatsächlichen Verbräuchen in den Gebäuden auseinandersetzen. Welche genauen Anreize Menschen dazu bewegen sich energiesparend zu verhalten, wurde in unterschiedlichen Studien untersucht.

So werden die Einstellungen zu Sparsamkeit generell sowie Maßnahmen, die als einfach durchführbar wahrgenommen werden, als Anstoß für energiesparendes Verhalten gesehen. Den größten Einfluss scheinen deskriptive Normen zu haben, das heißt: es hängt davon ab, wie häufig das nähere Umfeld gewisse Verhaltensweisen ausübt.²² In einer in den USA durchgeführten Studie konnte festgestellt werden, dass der größte Effekt auf das Energiesparverhalten der Teilnehmer das Verhalten der Nachbarn war. Auf die Frage hin, was wohl Einfluss auf ihr Verhalten haben würde, wurden die Nachbarn wiederum an letzter Stelle gesehen. Das bedeutet, dass das Verhalten anderer einen größeren Einfluss auf das eigene ausübt als die üblichen Argumente wie der Schutz der Umwelt, der Nachhaltigkeit oder die monetäre Ersparnis, dies allerdings den Menschen nicht bewusst ist.²³

Bezüglich der geführten Interviews kann davon ausgegangen werden, dass diejenigen, die sich auf die Anzeige meldeten, schon vorher gegenüber den Themen energetische Sanierung sowie energetisches Verhalten sensibilisiert waren. Dies deckt sich mit den Ergebnissen der Evaluation des Programmes „gut beraten starten“. Die Region Hannover bot hierbei eine unabhängige und kostenlose Erstberatung für eine energetische Sanierung an. 86 % aller Beteiligten hatten sich schon im Vorfeld zu diesen Themen informiert. Eine weitere interessante Erkenntnis dieser Evaluierung war, dass sich die Befragten für ausreichend informiert hielten, weswegen eine überwiegende Mehrheit eine kostenpflichtige Energieberatung ausschloss. Bei einer Betrachtung der Gründe, weswegen bei der kostenlosen Beratung teilgenommen wurde, fallen folgende am häufigsten: 91 % möchten Informationen zu konkreten Maßnahmen am Gebäude und 79 % mehr über den energetischen Zustand ihres Gebäudes erfahren. Diese zwei Ergebnisse zeigen klar, dass die Menschen sich gerne mehr informieren würden, allerdings kostenpflichtige Angebote mit dem Argument abwiegen, dass bereits genügend fundiertes Wissen vorhanden sei.²⁴

Die Befragten führten Sanierungen aufgrund von Umzügen, der günstigen Zinslage sowie dem Wechsel des Energieträgers durch. Zwei der drei Teilnehmer, die sich bisher zu keinerlei Maßnahmen entschließen konnten, leben zudem in energetisch hoch- und neuwertigen Gebäuden (Neubau und Niedrigenergiehaus). Es zeigt sich also, dass die Teilnehmer durchaus in effizienten Gebäuden leben möchten. Ein großer Einflussfaktor zur Umsetzung energetischer Maßnahmen scheint der Einzug in eine neue Immobilie zu sein. Leben Menschen hingegen schon seit vielen Jahren in derselben Immobilie und sind mit nichts unzufrieden, bestehen keine bis wenig Anreize. Aufgrund der demografischen Gegebenheiten bei den Stuttgarter Gebäudeeigentümern werden in den nächsten 20 Jahren die Eigentumsverhältnisse in Teilen des Bestandes an die nächste Generation übergehen. In dieser Entwicklung liegt durchaus eine Chance, dass ein Teil der Gebäude nach einer Erbschaft energetisch saniert wird.

²² Vgl. Krömker et al. (2010), S. 13.

²³ Vgl. Nolan et al. (2008), S.920-921.

²⁴ Vgl. Stieß et al. (2010b), S. 6-7.

Wurden Maßnahmen durchgeführt, nutzte lediglich ein Befragter einen Kredit der KfW, da die Nutzung von Förderungen sehr skeptisch gesehen wird. Die zusätzlichen Bedingungen der KfW würden die eigentliche Förderung wieder verschlingen. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass die Teilnehmer nicht bereit sind zusätzliche Maßnahmen mithilfe einer Förderung umzusetzen. Gründe hierfür könnten zum einen der Umstand sein, dass die Beantragung einer Förderung einen spürbaren Aufwand mit sich bringt. Zudem verstehen die meisten wohl unter dem Begriff „Förderung“ eine „bare“ Auszahlung beziehungsweise Bezuschussung und empfinden eine zusätzlich durchgeführte Maßnahme nicht als Zugewinn. Auch die Tatsache, dass eine außenstehende Institution vorschreibt, welche Maßnahmen durchgeführt werden „müssen“ scheint den Teilnehmern nicht zu gefallen. Hierbei könnte eine größere Aufklärung über den Nutzen der Umsetzung zusätzlicher energetischer Maßnahmen in Form von verständlichen Informationen helfen.

Die Rahmenbedingungen eines Contracting-Projektes wurden von den Teilnehmern unterschiedlich aufgenommen. Genannt wurde beispielsweise der Wunsch einer Transparenz der Kostenaufstellung. Hinsichtlich dieses Punktes scheint es schwierig zu sein, diese so weit bereitzustellen, dass der Kunde zufrieden ist. Denn generell ist es so, dass das Zustandekommen der Kosten für die Contractingrate nicht preis gegeben werden muss.²⁵ Bei einer vollständigen Transparenz sieht der Kunde zudem, welchen Prozentsatz sich der Anbieter als Gewinn nimmt. Es erscheint somit als schwierig eine Offenlegung der Kosten des Contractors zu erwarten, könnte jedoch in weiteren Workshops mit potenziellen Anbietern thematisiert werden.

Die Befürchtungen hinsichtlich der Kontrolle über die technischen Anlagen im eigenen Gebäude durch einen Dritten können sicherlich zu Beginn durch intensive Gespräche zwischen den Vertragsparteien beigelegt werden. Versichert der Gebäudeeigentümer dem Vertragspartner keine eigenmächtigen Veränderungen vorzunehmen, ist ein Besuch des Contractors lediglich bei Wartungsarbeiten und Problembehebungen notwendig.

Die Länge der Vertragslaufzeit lässt sich, je umfangreicher das Projekt ist, nur schwer begrenzen. Eine wichtige Voraussetzung, um den Gebäudeeigentümern die Angst vor einer langen Bindung zu nehmen ist es, ein Vertrauensverhältnis zwischen dem Contractor und dem Kunden zu schaffen. Eine Möglichkeit wäre, dass der Contractor aus dem Netzwerk des EBZ ist und für eine zuverlässige Durchführung der Arbeiten bekannt ist. Für die Umsetzung erster Objekte wäre eine intensive Begleitung durch das EBZ und zudem eine lückenlose Dokumentation zu empfehlen.

Bei dem Thema Haftung wird sich sicherlich keine Lösung zur Zufriedenheit der Interessenten finden lassen. Die Anbieter werden sich nicht freiwillig über gesetzliche Bestimmungen hinaus begeben. Es wird allerdings schwierig sein, dies den Gebäudeeigentümern zu vermitteln. Besonders der Umstand, dass diese deutlich länger an den Vertrag mit dem Contractor gebunden sind, dieser ab einem bestimmten Zeitpunkt jedoch nicht mehr die Qualität garantieren muss, birgt Konfliktpotenzial.

Einer der ausschlaggebenden Aspekte bei der Entscheidung werden jedoch in fast allen Fällen die Kosten sein. Wie die Conjoint-Analyse gezeigt hat, sind die Teilnehmer nicht bereit wesentlich mehr für die Dienstleistung Contracting im Vergleich zur Eigenfinanzierung auszugeben. Inwieweit ein derartiges Kostenniveau überhaupt gewährleistet werden kann ist ungewiss. Mögliche Zuschüsse von Seiten der Stadt und die Umsetzung von Pooling-Projekten könnten die Kosten auf ein akzeptables

²⁵ Vgl. Fleischer (2011), S. 18.

Maß für alle Parteien reduzieren. Die Ergebnisse der Befragung österreichischer Gebäudeeigentümer decken sich hier mit denen der in Stuttgart geführten. Als größtes Hindernis, ein Contracting-Projekt durchzuführen, zählt das mangelnde Vertrauen hinsichtlich der Kosten sowie das Vertrauen in den Contractor selbst.

Ob sich die Dienstleistung speziell für Senioren der Landeshauptstadt Stuttgart eignet, die einen Großteil der Gebäudeeigentümer von Stuttgart ausmachen, kann lediglich auf Teilnehmer D verwiesen werden. Dieser ist bereits über 60 Jahre alt und lebt zudem schon seit 25 Jahren in seiner Immobilie. Dieser sieht sein Haus in einem energetisch guten Zustand weswegen eine umfassende Sanierung überhaupt nicht in Frage kommt. Inwieweit diese Meinung den Großteil der älteren Gebäudeeigentümer widerspiegelt muss in einer erneuten Befragung geklärt werden.

Die vorher beschriebenen Extremfälle, Teilnehmer B und G, bringen einige Erkenntnisse mit sich. Teilnehmer B, welcher nun weiß, wie viel Arbeit eine selbst organisierte Sanierung eines Bestandsgebäudes zum KfW-Effizienzhaus bedeutet, würde sich im Nachhinein auf jeden Fall Unterstützung in der Organisation holen. Werden das Sanierungscontracting und andere Sanierungsdienstleistungen in Zukunft auf den Markt kommen, sollte auch diese Botschaft kommuniziert werden. Gemeinsam mit ersten Pilotprojekten und den Erfahrungen der Umsetzer ließe sich so durchaus ein positives Bild der Dienstleistung gegenüber den Stuttgarter Einwohnern schaffen. Die entscheidende Erkenntnis aus dem Gespräch mit Teilnehmer G ist, dass eine Kommunikation zwischen dem Contractor und den Hauseigentümern wichtig ist. In diesem Fall herrscht eindeutig kein Vertrauen gegenüber dem Contractor, weswegen ihm gar der nicht sachgerechte Betrieb der Pelletanlage und Betrug hinsichtlich der Abrechnung vorgeworfen wird. Wie bereits erwähnt kann wohl keine vollständige Transparenz der Kosten gewährleistet werden. Es sollte jedoch von Seiten des Contractors gerade im Falle einer Kostensteigerung erklärende Kommentare und Gespräche angeboten werden.

Hinsichtlich einer Etablierung der Dienstleistung Sanierungscontracting in Stuttgart lassen sich folgende Aussagen treffen, die ebenfalls die formulierten Forschungsfragen beantworten sollen: aufgrund der durchgeführten Interviews kann festgestellt werden, dass momentan keine ausreichende Nachfrage für das Sanierungscontracting besteht. Dies kann zum einen auf den Umstand zurückgeführt werden, dass generell die Bereitschaft zu einer energetischen Vollsaniierung gering ist. Jedoch sorgen auch einige Randbedingungen bei den Befragten für Skepsis, wie die lange Vertragslaufzeit oder die Dauer der Haftung des Contractors. Zum anderen spielen die Kosten eine sehr entscheidende Rolle bei der Abwägung für oder gegen ein derartiges Modell. Wie bereits erwähnt handelt es sich bei dieser Befragung um eine Pilotstudie, die nicht als repräsentativ für die gesamte Einwohnerzahl Stuttgarts gesehen werden kann. Um einen größeren Stichprobenumfang zu erreichen, könnte eine gekürzte Form der Interviews mithilfe einer Onlinebefragung durchgeführt werden. Jedoch muss festgehalten werden, dass lediglich einer von sieben Teilnehmern so von der Dienstleistung Sanierungscontracting überzeugt war, dass er bei der Conjoint-Analyse in jedem Fall das Contracting wählte und dennoch Bedenken hinsichtlich einzelner Bedingungen äußerte.

4) Anbieterseitige - Marktanalyse

a) Sondierungsgespräche mit möglichen Anbietern

Zur ersten Meinungseinholung auf Anbieterseite wurden Sondierungsgespräche mit sieben möglichen Contractoren aus dem Handwerk, der Energieversorgung und der Finanzbranche geführt. Ziel war es, die Bereitschaft der Unternehmen zur Mitwirkung bei der Entwicklung einer Sanierungsdienstleistung sowie Ansätze für ein Geschäftsmodell zu erörtern. Die Idee der Dienstleistung trifft auf Zuspruch, jedoch zeigten sich vor allem auf juristischer Ebene viele Schwierigkeiten, die im Rahmen eines Rechtsgutachtens bearbeitet und anschließend in einem Mustervertrag zusammengefasst wurden. Die befragten Banken boten sich lediglich als mögliche Finanzierer an und verwiesen für die Contractor-Rolle auf Energieversorgungs- und Handwerksunternehmen. Bei diesen bestand grundsätzlich das Interesse an der Planung und Realisierung von Sanierungen in Pilotprojekten mitzuwirken, wobei Contracting als zusätzlicher Baustein einer Sanierungsdienstleistung von allen Unternehmen als prinzipiell interessant eingestuft wurde.

b) Anbieterworkshop Sanierungscontracting

Am 4.11.2014 wurde im Rathaus der Landeshauptstadt Stuttgart der Workshop zum Thema Sanierungscontracting mit potenziellen Anbietern abgehalten. Auf die Einladung hatten 14 Teilnehmer aus zehn unterschiedlichen Unternehmen mit einer Zusage geantwortet. Diese zehn Unternehmen teilten sich in folgende Branchen auf: vier klein- und mittelständische Energiedienstleister, zwei Bauunternehmen, zwei Banken, ein Energieversorgungsunternehmen sowie eine Firma für Messtechnik. Eine Einladung erhielten alle ortsansässigen Betriebe, die bereits Contracting-Leistungen anbieten. Eine Absage wurde so interpretiert, dass kein Interesse an der Mitwirkung an der Dienstleistung Sanierungscontracting besteht. So können die Ergebnisse dieses Workshops durchaus als repräsentativ für die Durchsetzbarkeit auf dem Stuttgarter Markt angesehen werden. Die Ergebnisse und Eindrücke zu den einzelnen Themen aus dem Workshop werden in den folgenden Absätzen zusammengefasst. Zu den Schwerpunkten des Tages zählten unter anderem die Energiediagnose, die Einspargarantie, die Haftung sowie die Finanzierung.

Die Durchführung der Energiediagnose als Grundlage für die Berechnungen des Contractors wird von den Anwesenden positiv aufgenommen. Hierbei muss die Durchführung nicht auf das EBZ beschränkt sein, sondern kann ebenso durch einen Energieberater übernommen werden. Nur sollte hierbei auf eine genaueste Dokumentation geachtet werden, damit der Energieverbrauch korrekt dargestellt ist.

Die Einspargarantie soll nicht für die Vertragslaufzeit gelten, da es sich zum einen nach einer kurzen Zeit bewiesen hat, dass die Maßnahmen ihren Zweck erfüllen. Zum anderen kann so der Transaktionsaufwand durch die Messungen und Abrechnungen nach dieser Zeit gespart werden. Wichtig bei Projekten in kleinen Gebäuden ist die Tatsache, dass der Einfluss des Nutzers auf den Verbrauch umso größer wird, je weniger Wohneinheiten sich in dem Gebäude befinden.

Zu den Fragen der Haftung sehen die Teilnehmer die gesetzlich vorgeschriebenen fünf Jahre als angemessen an, wobei es wichtig sei die Pflichten des Anbieters nach dieser Zeit genau zu

definieren.²⁶ Auch könnte der Betrieb der Anlagen vollständig in die Hand der Kunden übergeben werden, sodass der Dienstleister lediglich bei Betriebsstörungen zum Einsatz kommt. Dieser Vorschlag geht natürlich damit einher, dass ab dieser Zeit auch die Einspargarantie hinfällig wäre.

Die vollständige Finanzierung der Sanierung wird von den beteiligten Energiedienstleistern und Bauunternehmen allerdings ausgeschlossen. Es wird vorgeschlagen diese direkt von dem Kunden über die Bank mithilfe eines Kostenvoranschlags des Anbieters abzuwickeln.

Eine wichtige Anmerkung der Teilnehmer war, dass aus ihrer Erfahrung heraus Folgendes festgestellt werden kann: für Nutzer sind reduzierte Energiekosten von höherer Relevanz als der tatsächliche Verbrauch. Sollte also Energie gespart, aber gleichzeitig der Preis für Energie erhöht worden sein, können viele Kunden keinen Mehrwert durch eine Modernisierung oder Sanierung erkennen. So sollte die Einsparung der Energiekosten nicht allein im Vordergrund bei der Bewerbung der Dienstleistung stehen, sondern auch die Qualität der Maßnahmen sowie der verbesserte Wohnkomfort. Allgemein herrscht unter den Anwesenden jedoch auch die Skepsis gegenüber der Nachfrage nach dem Sanierungscontracting auf dem Markt. Eine weitere Forderung der Anwesenden ist ein zusätzlicher zentraler Unterstützer als Anlaufstelle für die Fragen der Kunden bei rechtlichen sowie versicherungstechnischen Themen.

Abschließend können aus dem Workshop folgende Erkenntnisse mitgenommen werden: generell können sich die Teilnehmer eine Rolle in dem Prozess des Sanierungscontracting vorstellen. Allerdings benötigt es einen Unterstützer, der den ausführenden Firmen vor allem Beratungstätigkeiten abnimmt. Für die Finanzierung müssen alternative Lösungswege gefunden werden. Zweifel herrschen zudem darüber, ob für die Dienstleistung überhaupt eine Nachfrage existiert.

Diskussion der Ergebnisse des Workshops

Die Bereitschaft der potenziellen Anbieter, Teil des Sanierungscontractings zu sein, kann zunächst als positiv betrachtet werden. Es scheint eindeutig, dass auch diese den bestehenden Markt an privaten Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäusern sehen und gerne Teil angebotener Leistungen in diesem sein möchten. Jedoch wurde von den Anwesenden klar gestellt, kein Interesse an der zusätzlichen rechtlichen und versicherungstechnischen Beratung sowie der Finanzierung eines solchen Projektes zu haben. Diese Eingrenzungen ergeben sich für die Landeshauptstadt Stuttgart neue Aspekte: es muss ein neuer Akteur für die Rolle des Contractors gefunden oder andere Wege der Finanzierung erarbeitet und geklärt werden.

Eine Zusammenarbeit zwischen der Bank und den ausführenden Firmen muss somit in Betracht gezogen werden. So können die benötigten Kompetenzen finanzieller sowie gebäudetechnischer Art bereitgestellt werden. Bei Fragen der Finanzierung beziehungsweise der rechtlichen Aspekte wendet sich der Kunde an die Bank und bei Fragen und Problemen zu den Maßnahmen an den Contractor. Wichtig allerdings ist, dass nicht zu viele Akteure eingebunden werden, da dies das Projekt verteuern und für den Kunden unübersichtlich machen würde.

Ein Grund für die Entwicklung der Dienstleistung Sanierungscontracting war unter anderem, den Gebäudeeigentümern in Stuttgart eine einfache Möglichkeit der Umsetzung energetischer

²⁶ Vgl. § 634a Abs. 1 Nr. 2 BGB.

Maßnahmen an ihren Gebäuden - ohne die Notwendigkeit einer Kreditaufnahme - anzubieten. Durch den Ausschluss der Sanierungsfinanzierung durch die potenziellen Contractoren scheint dies jedoch sehr schwierig in der Umsetzung zu werden. Eine Abwicklung der Finanzierung über die Bank erleichtert den Contractoren einen hohen organisatorischen Aufwand. Allerdings stellt sich hierbei die Frage inwieweit die Dienstleistung Contracting dadurch den Investitionsstau beheben soll. Im Vergleich zu einer Sanierung mit einem Planer oder Architekten existiert zu dieser Form des Contracting lediglich der Unterschied, dass der Contractor auch nach den baulichen Maßnahmen ein Einsparziel garantiert und die Anlagen pflegt. Jedoch wurde gerade die Auslagerung der Kosten als nötiger Anreiz für die Gebäudeeigentümer gesehen, energetische Maßnahmen an ihren Immobilien durchführen zu lassen. So muss zum einen die Frage gestellt werden, ob es sich hierbei noch um eine Contracting-Dienstleistung handelt und zum anderen, ob diese überhaupt attraktiv für die Gebäudeeigentümer in Stuttgart ist. Dies ist sicherlich nur der Fall, wenn der Ablauf eines solchen Projektes inklusive der Finanzierung genauestens ausgearbeitet und vorbereitet wird. In Kapitel 5 werden Alternativen sowie Lösungsvorschläge kurz erläutert.

5) Handlungsempfehlungen für die Landeshauptstadt Stuttgart

Nach den vorläufigen Ergebnissen dieser Arbeit muss sich die Landeshauptstadt Stuttgart entscheiden, ob die Dienstleistung Sanierungscontracting auf den Markt gebracht werden soll. Erste Gespräche mit potenziellen Anbietern sowie Immobilieneigentümern machen deutlich: es müssen noch einige Bedingungen überarbeitet und Kompromisse gefunden werden. Im Folgenden werden mögliche weitere Schritte erläutert.

a) Gebäudeeigentümer

Wie bereits erwähnt sind die Kosten eines Sanierungscontracting-Projekts ein entscheidender Punkt auf Seiten der Nachfrager. Die Erstattung der Kosten der Energiediagnose wird zwar sehr positiv aufgenommen, scheint jedoch im Hinblick auf die Conjoint-Analyse nicht auszureichen. Eine zusätzliche Förderung oder Subventionierung kann die Nachfrage nach der Dienstleistung erhöhen. Auch die Übernahme des größten Anteils an Mehrkosten in der Pilotphase des Projekts sollte dazu führen, dass sich erste freiwillige Haushalte finden. Gerade eine erste Umsetzung erfolgreicher Projekte und deren Kommunikation sollten teilweise die Ängste der Gebäudeeigentümer senken. Hierbei sind erneute Gespräche mit den Marktteilnehmern notwendig, was zusätzliche Zeit in Anspruch nehmen wird.

Generell ist anzumerken, dass ohne eine weitläufige und intensive Aufklärung der Bürger zu energetischen Themen und Maßnahmen am eigenen Gebäude, die Dienstleistung wohl wenig Nachfrage erhalten wird. Das Contracting kann als eine Möglichkeit der Durchführung und Finanzierung der Arbeiten nach der Entscheidungsfindung gesehen werden. Das Argument, nicht sofort viel Geld auf einmal ausgeben zu müssen, sondern über Jahre abbezahlen zu können, wirkt aufgrund des erhöhten Kostenaufwandes eines solchen Projekts nicht. Es könnte sich dennoch lohnen die Dienstleistung mithilfe einer Sensibilisierungskampagne als eine Möglichkeit der Sanierung zu etablieren. Hierbei zeigt die Stadt Delft ein Beispiel für eine erfolgreiche Kommunikation mit den Bürgern, auf die nun näher eingegangen wird.

Die niederländische Stadt Delft (100.000 Einwohner) entwickelte ein Konzept für ein Darlehen an private Gebäudeeigentümer sowie Non-Profit-Organisationen, Vereine und Gemeindeorganisationen bei der Finanzierung energetischer Maßnahmen durch einen Fonds. Von 2006 bis 2013 bestand dieser aus 200.000 € und wurde 2013 auf 700.000 € aufgestockt. Das Startkapital wurde von der lokalen Bank geliehen. Bei einer Summe zwischen 1.500 € und 10.000 € können die Bürger der Stadt Delft einen Kredit aufnehmen, Vereine und Organisationen bis zu einer Summe von 50.000 €, welcher eine Verzinsung nach sich zieht, die 4% unter dem Markt liegt und dabei mindestens 1,5 % beträgt. Durch die Rückzahlung der Kredite refinanziert sich der Fonds über seine Lebensdauer selbst. Nun ist ein elementarer Baustein eines solchen Angebotes dessen Kommunikation. 2006 wurde eine stadtweite Kampagne für den Fonds gestartet. Allerdings stellte sich diese als wenig erfolgreich heraus. Die Schlussfolgerung der Stadt Delft war, dass es schwierig sei, seinen eigenen Bürgern vorzuschlagen Schulden zu machen. So begann im Jahr 2009 die Kampagne „Bring Energy in Your House“, bei der Energieberater sowie Anbieter von energiesparenden Materialien alle Delfter Wohngebäude besuchten und über Maßnahmen an deren Gebäuden aufklärten. Durch diese Aktion konnte ebenfalls ein verstärktes Interesse an dem Kredit festgestellt werden. Als Fazit identifizierte die Stadt das Internet sowie Treffen in der Nachbarschaft als die effektivsten Werkzeuge der

Kommunikation. Während durch den Besuch der Bewohner das Interesse sowie die Sensibilisierung für energetische Maßnahmen geweckt wurde, informierte die eigene Internetseite über mögliche Finanzierungsmaßnahmen, unter denen auch der Kredit der Stadt aufgezählt war.²⁷

Diese Art der Kommunikation bietet sich ebenfalls für Stuttgart an. Das EBZ und die Banken spielen hierbei eine wichtige Rolle. Gerade das EBZ sollte vermehrt in den Medien und Fachzeitschriften als kompetente und unabhängige Beratungsstelle vorgestellt werden. Banken können ebenfalls durch das Bewerben innovativer Dienstleistungen und der Weiterleitung an das EBZ eine wichtige Vermittlerrolle zwischen den Gebäudeeigentümern und dem EBZ einnehmen. Vor allem sollte verstärkt die aktive Ansprache der Bürger in den Vordergrund treten. Zum anderen kann dies durch eine stadtweite große Kampagne bezüglich energetischer Themen realisiert werden, um eine große Masse zu erreichen. Auch die direkte Kommunikation sollte forciert werden. So erscheint die Planung einer Durchführung der Energiekarawane in Stuttgart genau der richtige Schritt zu sein. Es handelt sich hierbei um ein Programm, in dem die Bürger eine kostenlose energetische Initialberatung durch professionelle Energieberater erhalten. Diese ziehen hierbei „von Straße zu Straße“. ²⁸ So kann zunächst die Bereitschaft sich näher mit energetischen Themen auseinanderzusetzen, geweckt werden. Ein Verweis auf eine Internetseite, die zum einen nähere Informationen mit den jeweiligen Anlaufstellen bietet und zum anderen über Finanzierungsmöglichkeiten informiert, sollte zusätzlich eingerichtet werden. Weiter sollte Material in Form von Flyern und Broschüren zur Verfügung gestellt werden, da dies eine Forderungen der Befragten in den Interviews war. Diese erklärten, bei den Gebäudeeigentümern „etwas auf dem Tisch liegen“ sollte, um die Thematik griffiger zu machen.

Die Planung und Organisation energetische Maßnahmen von Dritten übernehmen zu lassen, wurde von den Interviewten durchaus positiv aufgenommen. So bietet es sich für die Stadt an, Dienstleistungen, die lediglich den planerischen und organisatorischen Part sowie Teile der Umsetzung begleiten, auf den Markt zu bringen. Sicherlich spielen hierbei die Kosten immer noch eine große Rolle. Bedenken hinsichtlich langer Vertragsbindungen und Anlagenkontrolle bestünden nicht mehr. Zunächst gilt es jedoch auch hier eine Bereitschaft für energetische Maßnahmen am Gebäude bei den Menschen zu schaffen.

Ein anderer Ansatz kann sein, Contracting zunächst durch kleinere Maßnahmen im privaten Gebäudesektor zu etablieren, sodass der erste Kontakt zwischen Eigentümern und Contractoren hergestellt werden kann. Gelingt es hierdurch eine Vertrauensbasis schaffen, können die Parteien in Zukunft weitere Projekte planen und durchführen. Hierbei kann das Förderprogramm der Stadtwerke Tübingen als Vorbild genommen werden (siehe Kapitel 2.4).

b) Anbieter

Im Folgenden soll das Augenmerk auf Lösungsmöglichkeiten bezüglich der Finanzierung von Sanierungscontracting-Projekten gelegt werden. Eine Möglichkeit die Anbieter der Dienstleistung von einer Finanzierung zu überzeugen, ist das Auftreten der Stadt als Bürge für die zu tätigenen Zahlungen. Der Contractor hat hiermit die Sicherheit im Fall einer Zahlungsunfähigkeit des Kunden durch die Stadt entschädigt zu werden. Bedingung für eine derartige Beteiligung der Stadt ist der Nachweis der Liquidität des Kunden durch seine Hausbank.

²⁷ Vgl. Delft (2014).

²⁸ Vgl. Eisenhardt (2013).

Sollten die Contractoren immer noch nicht bereit sein die Finanzierung zu übernehmen, kann dieses Modell mit Zuschaltung der Bank implementiert werden. Diese leiht dann direkt dem Contractingnehmer die veranschlagte Summe. Als zusätzliche Sicherheit, dass das Geld nicht vom Kunden zweckentfremdet verwendet wird, kann vereinbart werden, dass die Bank das Geld direkt an die ausführenden Firmen überweist. Somit ist der Kunde vom Zahlungsfluss ausgeschlossen und kann individuell mit der Bank die Bedingungen der Rückzahlung festlegen.

In diesem Modell muss jedoch in Betracht gezogen werden, wie der Contractor entlohnt wird. Überweist die Bank gleich bei Vertragsabschluss die komplett veranschlagte Summe inklusive der Kosten für den Service nach der Umsetzung, könnte es zu einem Anreizproblem kommen. Der Kunde hat keinerlei Möglichkeiten im Fall eines Nichtnachkommens versprochener Leistungen diese durch einen Zahlungsstopp zu erzwingen. Denkbar wäre eine sofortige Entlohnung der ausführenden Firmen nach Abnahme der Arbeiten und eine Entlohnung des Contractors ausschließlich über monatliche Zahlungen, für die durch den Contractor ausgeführten Leistungen sowie die Betreuung des Gebäudes während der Vertragslaufzeit.

Eine weitere Möglichkeit ist es, einen Fonds für Contracting-Projekte einzurichten, ähnlich des Vorgehens beim stadtinternen Contracting. Die Stadt stellt diesen zur Verfügung, um die Finanzierung der Maßnahmen zu übernehmen. Der Contractor hat daraufhin die Möglichkeit die Summe zu sehr günstigen Konditionen zu erhalten. Die geringen Zinsen, die der Abdeckung der Verwaltungskosten dienen sollen, können hierbei an die Kunden weitergegeben werden. Über die monatlichen Rückzahlungen des Kunden kann der Contractor den Kredit des Fonds zurückzahlen. Wichtig bei diesem Fonds ist, dass er bereits beim Start mit einer sehr großen Summe von ca. 1 Mio. € gefüllt sein sollte. Denn entscheiden sich mehrere Gebäudeeigentümer für eine umfassende Sanierung, muss eine ausreichende Liquidität gewährleistet sein. Sollte sich auch bei solch einem Modell der Contractor nicht bereit erklären die Finanzierung zu übernehmen, erfolgt dasselbe Ablaufschema wie bereits bei der Bürgschaft erläutert.

Die Rolle des Beraters der Kunden bei rechtlichen und versicherungstechnischen Fragen kann durch eine zusätzliche Stelle im EBZ abgedeckt werden. Mit diesem steht der Kunde bereits bei der Energiediagnose in Kontakt, weswegen kein komplett neuer Akteur in das Projekt mit einbezogen werden muss. Alternativ können anfallende Fragen jedoch auch an jeder anderen Stelle beantwortet werden, solange dies dem Kunden gegenüber klar kommuniziert wird.

Abschließend lässt sich feststellen, dass noch viel Arbeit in eine Weiterentwicklung des Sanierungscontractings investiert werden muss, da sich die derzeitige Fassung so nicht auf dem Markt etablieren lässt. Weder auf Seiten der Anbieter noch der Immobilieneigentümer werden sich ohne weitere Maßnahmen genügend Teilnehmer finden, um die Dienstleistung etablieren beziehungsweise erste Projekte starten zu können.

6) Fazit

Die Dienstleistung Sanierungscontracting stellt ein Werkzeug dar, mit dem die Sanierungsrate in Stuttgart im Bereich der privaten Gebäudeeigentümer erhöht werden soll. Diese Steigerung bildet einen Baustein in der Umsetzung der Energiewende in Stuttgart.

Ziel der vorliegenden Arbeit war es, herauszufinden, ob die Nachfrage nach der Dienstleistung Sanierungscontracting auf dem Markt gegeben ist und welche Rahmenbedingungen überarbeitet werden müssen. Durch qualitative Interviews mit Stuttgarter Gebäudeeigentümern konnte festgestellt werden, dass diese einige Bedenken bezüglich der Dauer der Vertragslaufzeit mit einem außenstehenden Dritten äußern. Ebenso sind diese nicht bereit deutlich mehr Geld für die Durchführung der Dienstleistung auszugeben.

Bezüglich der Rahmenbedingungen lassen sich sicherlich teilweise Kompromisse zwischen den Parteien finden, jedoch benötigt dies zum einen erneute intensive Gespräche mit den betroffenen Parteien. Zum anderen lassen sich die Rahmenbedingungen nur bis zu einem bestimmten Punkt aufweichen, da sonst die Idee einer Contractingdienstleistung verloren geht. Die Bedenken der Gebäudeeigentümer können zudem durch die Durchführung erster Pilotprojekte mit medialer Berichterstattung möglicherweise gelindert werden. Diese Projekte müssen jedoch ausführlich vorbereitet werden, da das Beispiel des „Eigenheimcontracting“ in Österreich zeigt, dass ein derartiges Vorhaben auch scheitern kann. Förderungen und Subventionen als entgeltliche Anreize wirken sich sicherlich zusätzlich auf die Aufmerksamkeit des Sanierungscontractings aus. Zudem sollte durch stadtweite Kampagnen und der aktiven Ansprache der Bürger diese dazu angeregt werden, sich mit energetischen Maßnahmen am eigenen Gebäude auseinanderzusetzen. Hier bietet sich die Durchführung einer Energiekarawane im Stadtgebiet an. Die Stadt Delft zeigt, dass ein derartiges Vorgehen durchaus Erfolg bei der Nachfrage nach Finanzierungsmöglichkeiten haben kann. Dass die Kommunikation generell stets aufrecht erhalten werden muss, zeigt das Förderprogramm der Stadtwerke Tübingen. Dieses wurde lediglich während der Bewerbungsphase nachgefragt.

Der Workshop mit potenziellen Anbietern brachte als zentrales Ergebnis hervor, dass diese nicht bereit sind die Finanzierung eines Projekts zu übernehmen und sich zusätzlich einen Unterstützer bezüglich rechtlicher und versicherungstechnischer Fragen wünschen. Durch das Auftreten als Bürge oder der Einrichtung eines Fonds durch die Stadt können Anreize an die potenziellen Anbieter gesetzt werden, die Finanzierung doch in die Hand zu nehmen. Das EBZ als Unterstützer der Dienstleistung bietet sich an, da der Kunde mit diesem bereits durch die Energiediagnose in Kontakt steht und so kein weiterer Akteur mit eingebunden werden muss.

Die Implementierung einer Dienstleistung wie das Sanierungscontracting stellt die Landeshauptstadt Stuttgart vor eine große Herausforderung. Diese kann nur durch eine offensive Kommunikation bezüglich energetischer Maßnahmen mit den Bürgern gelingen. Hierbei stellt die Unterstützung durch die Politik einen entscheidenden Faktor, um diese Medienpräsenz zum einen flächendeckend und zum anderen langfristig unter dem Schlagwort der Energiewende aufrecht zu erhalten. Das Sanierungscontracting ist hierbei ein kleiner Baustein zur erfolgreichen Umsetzung einer privaten Gebäudesanierung.

References

- Delft (2014). The Delft Energy Saving Fund - Delft, the Netherlands. http://www.energy-cities.eu/IMG/pdf/infinite_solutions_delft.pdf (25.03.2015).
- Eigenheimcontracting (2005). <http://www.nachhaltigwirtschaften.at/results.html/id3476>. (25.03.2015)
- Eisenhardt, A. (2013). Die Energiekarawane zieht weiter, Mannheim. <http://www.rheinneckarblog.de/10/die-energiekarawane-zieht-weiter/37994.html> (25.03.2015).
- Fleischer, F. (2011). Contracting - Ein komplettierendes Finanzierungsinstrument für innovative technische Energieversorgungslösungen. Dissertation, Universität Magdeburg.
- Görres, J., Mehne, S. (2014). Stadtinternes Contracting - Zur Finanzierung von Energiesparmaßnahmen. http://www.berliner-energetage.de/fileadmin/user_upload/2014/Tagungsmaterial/Vortragsfolien/Berliner_Energetage_2014_VA_4.04_6_Goerres_Mehne.pdf (25.03.2015).
- Jany, E. (2004). Marktforschung bei EigenheimbesitzerInnen. Gemeinschaft Dämmstoff Industrie. http://www.oegut.at/downloads/pdf/ehcontract_jany.pdf (25.03.2015).
- Koch, J. (2012). Marktforschung - Grundlagen und praktische Anwendungen. 6. Auflage. Oldenburg Verlag.
- Krömker, D., Dehmel, C. (2010). Einflussgrößen auf das Stromsparen im Haushalt aus psychologischer Perspektive, Kassel. http://www.uni-muenster.de/imperia/md/content/transpose/publikationen/kroemker_dehmel_2010_einflussgroessen_auf_das_stromsparen_im_haushalt_aus_psychologischer_perspektive.pdf (25.03.2015).
- Landeshauptstadt Stuttgart (2014). Urbanisierung der Energiewende in Stuttgart - Entwurf, Stuttgart. <http://www.stuttgart.de/img/mdb/item/555993/103576.pdf> (25.03.2015).
- Mayring, J. (2012). Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken. 6. Auflage. Oldenburg Verlag.
- Nolan, J., Schultz, W., Cialdini, R., Goldstein, N., Griskevicius, V. (2008). Normative Social Influence is Underdetected. Personality and Social Psychology Bulletin, Vol. 34 No. 7, 913-923.
- Schnell, R., Hill, P., Esser, E. (2011). Methoden der empirischen Sozialforschung. 9. Aktualisierte Auflage. Oldenburg Verlag, München.
- Stadtwerke Tübingen. Heizungspumpen - Stromfresser im Dunkeln, Tübingen, http://www.swtue.de/fileadmin/user_upload/1Privatkunden/Service/Foerderprogramme/10_11_10_flyer_Heizpumpe_1110_web.pdf (25.03.2015) .
- Stieß, I., Birzle-Harder, B. (2010). Evaluation der Kampagne "Gut beraten starten Im Auftrag der Klimaschutzagentur Region Hannover GmbH und von proKlima - Der enercity-Fonds, Frankfurt am Main. <http://www.isoe.de/uploads/media/beraten-starten-evalu-isoe-2010.pdf>.
- Stieß, I., van der Land, V., Birzle-Harder, B., Deffner, J. (2010). Handlungsmotive, -hemmnisse und Zielgruppen für eine energetische Gebäudesanierung - Ergebnisse einer standardisierten Befragung von Eigenheimsanierern, Frankfurt am Main . http://www.enef-haus.de/fileadmin/ENEFH/redaktion/PDF/Befragung_EnefHaus.pdf (25.03.).

Walberg, D., Kiel. (2011). Wohnungsbau in Deutschland - 2011 – Modernisierung oder Bestandsersatz, Kiel. http://www.impulse-fuer-den-wohnungsbau.de/w/files/studien-etc/textband-gesamt_2011-04-28.pdf (25.03.2015).

Mappe Interviews CONTRACTING

Contracting bezeichnet eine Dienstleistung, bei der ein Dritter, der Contractor, die Kosten für energetische Maßnahmen wie der Erneuerung der Energieerzeugungsanlagen in Ihrem Gebäude übernimmt. Während der Vertragslaufzeit ist dieser zusätzlich für die Wartung und Instandhaltung der Anlagen verantwortlich. Der Eigentümer zahlt die Leistungen des Contractors über monatliche oder jährliche Ratenzahlungen.

Contractoren können sein u.a.:

- Energieversorgungsunternehmen
- Energiedienstleistungsunternehmen (Anbieter von Anlagen von gebäudetechnischen Anlagen)
- Ingenieurbüros
- Handwerksbetriebe
- Planer

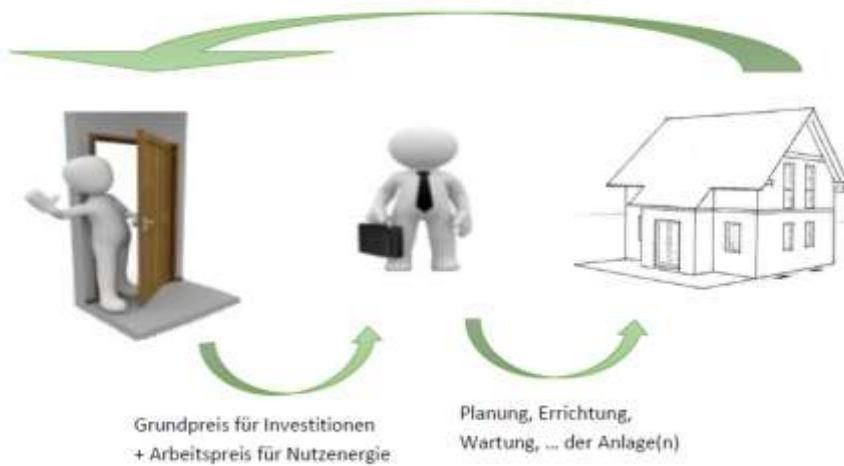
Energieliefercontracting

Energieliefer-
Contracting
(Nutzenergie)

- Planung, Finanzierung und Errichtung einer Energieerzeugungsanlage oder
- Übernahme einer Energieerzeugungsanlage
- für eine bestimmte Laufzeit (10 - 20 Jahre)
- Verantwortung für die Anlage liegt beim Contractor (Wartung, Problembehebung, ...)
- Contractor kauft die Brennstoffe und verkauft eine vertraglich festgelegte Menge an **Wärme**

Dadurch, dass der Contractor nur eine fixe Menge Energie an den Kunden verkaufen kann, wird er automatisch dafür sorgen, dass die Anlage möglichst effizient läuft.
Denn: die Einsatzenergie muss er aus eigener Kasse zahlen

- Effiziente Energiebereitstellung
- Auslagerung von Errichtungs- und Betriebsrisiken
- Auslagerung von Wartung, Reparatur, Instandhaltung



Energiesparcontracting

Energiespar-
Contracting

(Energieein-
sparung)

- Umsetzung von Energiesparmaßnahmen
- für den Energieverbrauch maßgebliche Bauteile (Gebäudehülle, ...) werden einbezogen, oft auch Energieerzeugungsanlage(n)
- Einbindung und Schulung der Nutzer Bestandteil der Leistung
- **Einspargarantie** im Vergleich zum bisherigen Energieverbrauch (Baseline)
- für eine bestimmte Laufzeit (10 - 20 Jahre)

Hierbei kann zwischen dem Laufzeit- und dem Beteiligungsmodell unterschieden werden.

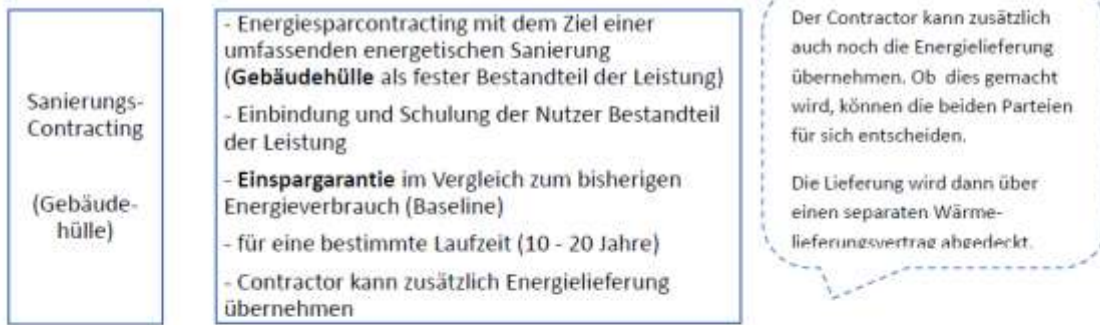
- Laufzeitmodell: der Contractor erhält die gesamten eingesparten Energiekosten
- Beteiligungsmodell: Der Kunde kann einen Teil der eingesparten Energiekosten behalten. Dafür verlängert sich die Vertragslaufzeit

- + Höherer Wohnkomfort
- + Garantierte Energieeinsparung

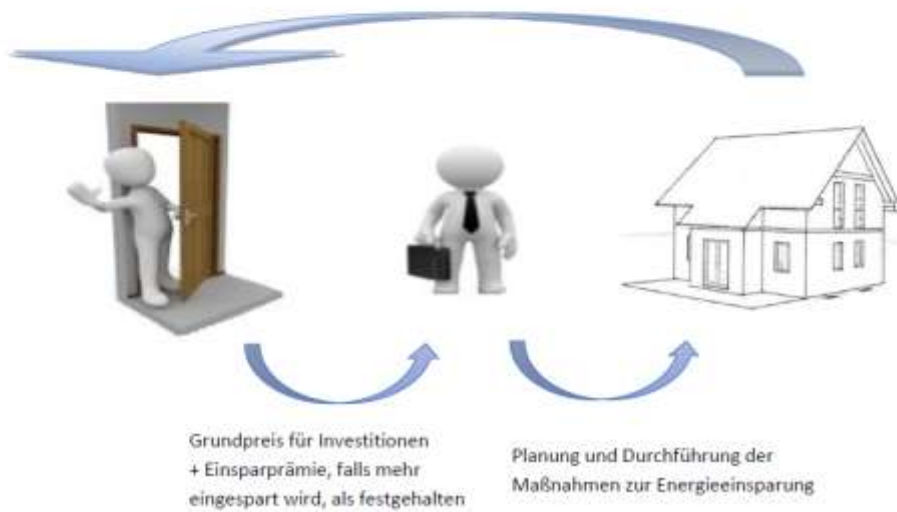
- + Wertsteigerung der Immobilie
- + Auslagerung der Finanzierung



Sanierungscontracting



- + Höherer Wohnkomfort
- + Garantierte Energieeinsparung
- + deutlich geringerer Energieverbrauch
- + Wertsteigerung der Immobilie
- + Auslagerung der Finanzierung
- + energetische Sanierung des Gebäudes



Contracting – Definitionen

Contracting allgemein:

Contracting bezeichnet eine Dienstleistung, bei der ein Dritter, der Contractor, die Kosten für energetische Maßnahmen wie der Erneuerung der Energieerzeugungsanlagen in Ihrem Gebäude übernimmt. Während der Vertragslaufzeit ist dieser zusätzlich für die Wartung und Instandhaltung der Anlagen verantwortlich.

Energieliefercontracting:

Hierbei handelt es sich um die am häufigsten verwendete Form des Contracting. Der Contractor übernimmt die Planung, Finanzierung und Errichtung einer Energieerzeugungsanlage oder eine bestehende Anlage sowie die Verantwortung der Anlage(n) über die gesamte Vertragslaufzeit. Zusätzlich kauft dieser die Einsatzenergie und verkauft die Nutzenenergie an den Kunden.

Energiesparcontracting:

Der Contractor übernimmt die Planung, Finanzierung und Errichtung der Energieverteilungs- und Energienutzungsanlage(n). Hierbei werden für den Energieverbrauch maßgebliche Bauteile (Gebäudehülle, Fenster, ...) mit einbezogen. Auch eine Schulung der Nutzer ist meist Bestandteil der Leistung. Nach den Änderungen garantiert der Contractor eine Einsparung im Vergleich zum bisherigen Energieverbrauch.

Neue, noch nicht am Markt etablierte Dienstleistung:

Sanierungscontracting: entwickelt von der Stadt Stuttgart

Sanierungscontracting bezeichnet eine Dienstleistung, bei der alle nötigen Maßnahmen zur Effizienzsteigerung eines Gebäudes inklusive der Gebäudehülle von einem Dritten auf eigene Rechnung und in eigenem Namen übernommen werden. Ziel des Sanierungscontracting ist eine energetische Vollsanierung des bestehenden Gebäudes. Nach den Änderungen garantiert der Contractor eine Einsparung im Vergleich zum bisherigen Energieverbrauch. Ob der Contractor zusätzlich für die Energielieferung verantwortlich ist, bleibt den Parteien überlassen.

Beispiel: Transkribiertes Interview

Teilnehmer A

Können Sie kurz Ihre derzeitige Wohnsituation vorstellen? (Vermieter; selbst bewohntes Eigenheim; Baujahr, (Fläche), ...)

230 m²; Baujahr: 2002

1.1. Wie viele Personen leben in Ihrem Haushalt? (Kinder?)

5. 3 Kinder

2. Kurz zu Ihrer Person: Welchem Beruf gehen Sie nach? (öffentlicher oder privater Sektor?)

Kaufmann.

Als wie ausgeprägt würden Sie Ihr technisches Interesse beschreiben?

Gar nicht.

3. Würden Sie Ihren Lebensstil als energieeffizient / als Energie sparend bezeichnen?

Nein.

4. Haben Sie bereits eine energetische Sanierung an Ihrem Gebäude durchgeführt?

Wenn ja: Wann? Was haben Sie gemacht? Warum? (falls mehrere Maßnahmen; bei jeder einzelnen fragen)

4.1. Haben Sie eine Beratung für die Sanierung in Anspruch genommen?

Wenn ja: Von wem? Wie wurde beraten? Auch über Fördermöglichkeiten?

4.2. Wie haben Sie diese Maßnahmen finanziert?

4.3. Haben Sie eine Förderung in Anspruch genommen? Warum (nicht)?

4.4. War ein Architekt oder Planer an Ihren Sanierungsmaßnahmen beteiligt?

5. Was denken Sie? Hatte die energetische Sanierung auch einen Einfluss auf Ihr Verhalten als Bewohner? / Ihre Mieter?

6. Unter welchen Bedingungen könnten Sie sich vorstellen weiter energetisch zu sanieren?

Wenn nein: Warum nicht?

Haus wurde erst 2002 gebaut und es handelt sich um ein Niedrigenergiehaus. Ist aus Holz, auch wenn man es nicht sieht. 2006 haben wir noch einen Ofen einbauen lassen.

7. Was denken Sie: Hätte eine energetische Sanierung einen Einfluss auf Ihr Verhalten als Bewohner?

Nein.

8. Unter welchen Bedingungen könnten Sie sich vorstellen, energetisch zu sanieren?

Gerade gibt es einfach nichts zu machen. Irgendwann später vielleicht schon mal.

9. Hätten Sie Interesse daran, sich über Tipps zum Energiesparen im Alltag informieren zu lassen?

Auf jeden Fall, ja.

Contracting ELC und ESC

1. Sagt Ihnen die Dienstleistung Contracting etwas?

Wenn ja: Würden Sie mir in Ihren Worten beschreiben, was Sie unter Contracting verstehen?

In jedem Fall:

Erklärung anhand der Mappe (allgemein)

Ich stelle Ihnen nun zunächst zwei verschiedene Formen des Contracting vor und anschließend die neu entwickelte Form der Stadt Stuttgart:

Energiefreiercontracting: MAPPE

ELC ist die am meisten verbreitete Form des Contracting;

2. Haben Sie noch Fragen zu dieser Dienstleistung? (herausfinden, ob das Thema überfordert)
Bezahlt man für Wartung und Instandhaltung? Oder zahlt man für die Grundinvestition UND Wartung?

3. Was halten Sie von dieser Dienstleistung? (Chancen, Hemmnisse)

Das würde jetzt bei mir gar nicht in Frage kommen. Das Haus ist 12 Jahre alt. Die Heizung ist eine Brennwerttherme, hat ne sehr gute Leitung. Wir alle 2, 3 Jahre gewartet und hatte jetzt eine Reparatur von 300 € gehabt. In 12 Jahren. Das heißt, da wäre es jetzt schwierig einen großen Sprung zu machen. Und zweitens eine Laufzeit von 10 bis 20 Jahren jetzt fest zu legen. Wir sind jetzt in einer absoluten Tiefphase. Jetzt macht man einen Kontrakt wieder und versucht den in zwei, drei Jahren wieder neu zu machen. Generell sind die Konzerne natürlich an der Kundenbindung interessiert, das machen wir auch.

Allgemein: ich denke für Menschen, die sich schwer tun am Markt zu orientieren. Die sich schwer tun mit Vertrauen und lieber einen Partner haben. Auch für Leute, die einen Investitionsstau haben und wenig Geld auf der Kante, die sich keine neue Anlage kaufen können. Die könnte man in effizientere Energiedienstleistung bringen.

Als Gefahr sehe ich: meine Nachbarin, die ist 85. Die wird jedes Jahr von jedem Handwerker, von jedem Dienstleister übers Ohr gehauen. Die zahlt normalerweise das Doppelte von dem auf dem normalen Markt. Da ist die Gefahr jetzt drin, dass dieses Full-Package eben auch dann zu dem, der jetzt nur vertraut und nichts prüfen kann übers Ohr gehauen wird. Das ist ja aber auch nicht nur hier so. Wer nicht dahinter blicken kann, der zahlt beim Strom mehr, hat ne teurere Versicherung und so weiter.

Energiesparcontracting: MAPPE

4. Haben Sie noch Fragen zu dieser Dienstleistung?

5. Was halten Sie von dieser Dienstleistung?

Ich glaube das wäre eher das schwäbische Modell. Viele Leute haben ja Geld auf der Bank liegen. Das sehe ich mehr als Win-Win-Situation.

6. Wie ist Ihre Einstellung gegenüber einer Nutzerschulung durch den Contractor? Wären Sie / Ihre Mieter so einer Schulung gegenüber offen?

Ja, auf jeden Fall.

Contracting – inhaltliche Fragen

1. Wie fühlt es sich für Sie an, dass ein anderer die Kontrolle über die Anlagen in Ihrem Gebäude hat und Sie nicht berechtigt sind, an diesen etwas zu verstellen / verändern?

Ganz schlecht. Geht gar nicht. Also, so Grundeinstellungen will ich schon gerne selbst vornehmen. Das greift mir zu tief ein in das individuelle Bedürfnis, wenn ich nicht kurzfristig reagieren kann. In der Regel besteht die Vertragslaufzeit aus 10 bis 15 Jahren. In diesen zahlt der Kunde einen monatlichen Preis an den Contractor.

2. Wie empfinden Sie die Länge der Vertragslaufzeit?

Ich mache Laufzeiten von maximal 3, 4 Jahren. Ich wechsele, hole den Bonus und bleibe dann in der Regel noch ein Jahr. Mittlerweile ist es ja auch einfach zu wechseln. Zwei e-Mails und dann hat sich das geklärt. Also, ich nehme in der Regel ein Jahr den günstigen Preis mit, im nächsten Jahr den Bonus und im dritten Jahr gucke ich mich wieder um. Das macht auch Sinn, weil ja immer wieder angehoben wird.

Allgemein ist bei einem Contracting-Projekt der Austausch zwischen dem Contractor und dem Gebäudebesitzer notwendig, um über den Stand der Dinge oder mögliche Änderungen zu kommunizieren?

1. Würden Sie sich einen derartigen Austausch mit einem Contractor wünschen?

Ich glaube das Grundmodell passt nur in einen Lebensentwurf der großen Hilflosigkeit. In der Regel kann man so etwas schalten oder hat im Freundeskreis jemanden den man fragen kann. Ich denke, dieses Eingreifen ist für Menschen, die diesem Bereich abgeben, weil sie gar nichts wissen. Die in den Heizraum gehen und gar nichts wissen.

Bei einem Contracting-Vertrag muss sich natürlich auch der Contractor absichern. Wird das ELC angewendet kann dies über die Dienstbarkeit geschehen. Also: wenn der Haushalt nicht zahlt, stellt der Contractor die Energielieferung ein. Beim ESC kann dies nicht angewendet werden.

2. Eine Option beim ESC ist es, dem Contractor während der Vertragslaufzeit einen Eintrag in das Grundbuch zu ermöglichen.

Was halten Sie davon?

Ein No-Go. Wenn man als Vertragspartner so wenig Vertrauen gegenseitig hat, dann muss man überlegen ob man das Geschäft macht. Da muss eine Bonität gegeben sein. Oder in der Firma bildet man eine Rücklage so etwas oder macht eine Bankabsicherung oder sagt, man hat eine Depotabsicherung in Höhe von der Hälfte der Investition oder angepasst, je nachdem wie hoch die Investition zu Buche steht. Da gibt es hunderte andere Möglichkeiten, als so etwas. Das ist dreist.

3. Welche der beiden Varianten, die ich Ihnen eben vorgestellt habe, würden Sie bevorzugen? ELC oder ESC?

Auf jeden Fall das Energiesparcontracting. Auch weil die Energielieferung nicht inbegriffen ist. Das ist nicht mehr zeitgemäß. Wenn der dann eine Laufzeitrechnung macht, hat er zu viele Sicherheiten drin und das ist ineffizient.

4. Welche Rolle spielt die Einspargarantie bei Ihrer Entscheidungsfindung? Oder anders: Würden Sie auch einen Vertrag ohne konkretes Einsparziel abschließen?
5. Welche Rolle spielt der mögliche Grundbucheintrag bei Ihrer Entscheidungsfindung? Oder anders: Würden Sie einen Vertrag mit einem Grundbucheintrag abschließen?
6. Welche Hemmnisse bzw. Änderungswünsche hätten Sie bei einem Contracting-Angebot? Welche Garantien sind Ihnen wichtig?

Sanierungscontracting

Nun gebe ich Ihnen einen Überblick über die Dienstleistung Sanierungscontracting der Stadt Stuttgart (MAPPE)

1. Haben Sie noch Fragen zu dieser Dienstleistung?

Muss der Contractor Architekt sein oder Techniker? Oder kann das jeder machen?

2. Was halten Sie von dieser Dienstleistung?

Wenn Sie jetzt so einen Stadtteil wie Plieningen anschauen, der, wie ich denke, völlig überaltert ist was Gebäudehüllen angeht. Und auch oft einfach die Hilflosigkeit der Menschen, die sind froh, dass sie ihre Versicherungen und alles haben. Die brauchen ja schon Hausverwalter, weil die nicht mal ein eigenes Haus verwalten können bei fünf Parteien und den teuer bezahlen. Meinem Modell entspricht das nicht. Wir wollen unabhängig sein und nicht, dass uns jemand

verwaltet. Ich denke, die Masse der Bürger wird auf dieses Modell sicher anspringen. Wenn wir über die Summe der Objekte sprechen, sprechen wir ja viel mehr über Mehrfamilienprojekte, oder? Gibt es denn eine Erhebung: Einfamilienhaus zu Mehrfamilienobjekten? Gibt es über dieses Angebot hinaus Überlegungen wie die Stadt noch was fördert? Irgend ein Zuckerle muss ja für den Schwaben mit raus springen.

1. Sehen Sie diese Dienstleistung als einen Mehrwert an? Was fehlt Ihnen noch in diesem Paket?

Wie bereits erläutert kann man hierbei entscheiden, ob der Contractor zusätzlich die Energielieferung übernimmt. Dies hat auch Einfluss auf die Art der Absicherung für den Contractor. Ohne Energielieferung = Grundschild; mit Energielieferung = Dienstbarkeit.

2. Ist dieser Umstand für Sie ein entscheidendes Kriterium für welche Variante Sie sich entscheiden würden?

Ich würde mich gegen Energielieferung entscheiden.

Wie Handwerker für Ihre Arbeiten sollte auch der Contractor ein paar Jahre lang die Qualität der Umbaumaßnahmen garantieren. Nach Ablauf dieser Zeit, muss der Gebäudebesitzer für anfallende Reparaturen selbst aufkommen.

3. Wie lange sollte Ihrer Meinung nach der Contractor für seine Arbeiten haften?

Also, Vob sagt: zwei Jahre BGB fünf Jahre. Daher würde ich immer auf BGB gehen.

Da ein einzelnes Gebäude mit wenigen Wohneinheiten allein nicht wirtschaftlich für den Contractor ist, kann eine Pooling-Lösung dieses Problem beheben. Dabei werden mehrere Gebäudeeigentümer, die Contracting-Maßnahmen an ihrem Gebäude durchführen lassen möchten, gesammelt. Sind genug Gebäude beisammen, werden diese an den Contractor übergeben.

Die Sammlung dieser Projekte kann entweder durch den Contractor selbst, durch Gebäudeeigentümer untereinander oder eine außenstehende neutrale Stelle organisiert werden. So kann es natürlich sein, dass bis zum Start des Projektes einige Zeit vergehen kann.

4. Wären Sie bereit, sich einer Pooling-Lösung mit anderen Haushalten anzuschließen?

Ja klar. Effizienz heißt Bündelung.

Finanzierung

Nun hätte ich ein paar Fragen zum Thema Finanzierung.

1. Bei welcher Bank sind Sie Kunde? Sparda Bank, Volksbank
 - a. Wenn der Contractor mit Ihrer Bank zusammenarbeiten würde (Kreditaufnahme, ...): Hätte das einen Einfluss auf Ihre Entscheidung, ob Sie selbst Contracting als Dienstleistung annehmen?

Ja, könnte ich mir vorstellen. Gerade die Sparda macht in der Richtung Sanierung ja schon viel. Aber jetzt nicht in dieser Form. Aber Ansätze sind denke ich da. Es gibt ja schon Kredite, die man NUR für die Gebäudesanierung nutzen darf. Es wäre eine weitere Dienstleistung, die die Bank wahrnehmen könnte. Wobei ich nicht weiß, ob das in deren Interesse ist. Zur Zeit werden eher Stellen abgebaut, man hat den Eindruck, dass da ein riesen Einspardruck herrscht aufgrund der Gewinnmarschenziele. Es wäre fast schon abenteuerlich, wenn eine Bank da ein großes Geschäft sehen würde.

2. Ich habe hier jeweils mehrere Angebote für Sie. Welches würden Sie jeweils bevorzugen?
CONJOINT

Stadt Stuttgart

Die Stadt stellt sich in Zukunft eine koordinierende Rolle vor. Gerade wird die Dienstleistung entwickelt und ein Mustervertrag erstellt. Später sollen erste Objekte intensiv begleitet werden. Fortlaufend soll durch die Energiediagnose und Begleitung des EBZ die Qualität der Umsetzung sichergestellt werden. Sollten Probleme auftreten, können sich Beteiligte jederzeit an die Stadt wenden, welche dann versucht zu vermitteln.

1. Was halten Sie von der zukünftigen Rolle der Stadt?

Das EBZ müsste dann doch aber ordentlich einstellen. Also wenn dann da wirklich eine Kampagne draus gemacht wird und dann melden sich die Massen, dann gibt es da schon etwas

zu tun. Also, die Stadt ist für die Grundlagenschaffung zuständig, die Überwachung und Qualitätskontrolle. Aber Förderung hinsichtlich den Baumaßnahmen, beispielsweise eine Partizipierung von 10% bei den Ausgaben für die Gebäudehülle. Ich meine, das ist die Frage: da wird der eine sagen: finde ich gut und der andere: finde ich nicht gut. Ich glaube, letztendlich geht es um das Einsparpotenzial, das Sie glaubhaft rüber bringen müssen. Wenn einer merkt, er hat nachhaltig Einsparungen in der Summe x und gleichzeitig Geld auf der Bank liegen, für das er keinen Zins bekommt. Je mehr diese Schere aufklappt, desto mehr wird investiert werden. Das merkt man ja jetzt schon. Die Handwerksbetriebe haben ja richtig zu tun. Ich sehe schon die Chance, dass si etwas möglich wird.

Also, für Leute, die in der Organisation Unterstützung brauchen, ist es ein schlüssiges Modell.

1. Wie sollte die Stadt über die Dienstleistung informieren?

Also, wenn ich mir die Zielgruppe vorstelle, dann glaube ich dann ist es ganz stark die Schiene der Hausverwalter, weil die dann als Multiplikatoren wirken. Auf den hören die Besitzer ja auch in der Regel. Und dann eben schlicht Hardware, also keine Links. Das muss bei dem Leuten auf dem Tisch liegen. Mehr auf einer Vertrauensebene in den Beratungsbereich hinein.

2. Würde die Dienstleistung Contracting und im Besonderen die Dienstleistung Sanierungscontracting grundsätzlich für Sie in Frage kommen?

Wenn nein: Für wen würde sich die Dienstleistung Ihrer Meinung nach lohnen? (mehr/weniger Einkommen; Familien; junge Menschen; ...)

Für mich auf keinen Fall. Wie bereits erwähnt sehe ich das als ein Modell, das für Menschen mit einer großen Hilflosigkeit geschaffen wurde.

3. Würden Sie Ihre Entscheidung überdenken, wenn Ihnen Haushalte aus der Nachbarschaft von sehr guten bzw. sehr schlechten Erfahrungen mit Contracting berichten würden?

Klar, natürlich. Die Referenzquote ist immer ein Thema. Jedes beispielhaft schlecht gelaufene Projekt ist Negativwerbung.

Zusätzliche demographische Fragen

Welchen höchsten allgemeinbildenden Schulabschluss haben Sie?

- ☐ Kein Abschluss
- ☐ Hauptschulabschluss
- ☐ Realschulabschluss
- ☐ Allgemeine Hochschulreife/Abitur
- ☐ Fachhochschulreife
- ☐ Sonstiges: _____

Welche beruflichen Ausbildungsabschlüsse haben Sie?

- ☐ Berufsausbildung (Lehre)
- ☐ Universitätsabschluss:
- ☐ Fachhochschulabschluss:
- ☐ Promotion
- ☐ Sonstiges: Techniker

Wie hoch ist das monatliche Nettoeinkommen Ihres Haushaltes?

- ☐ 0-600€
- ☐ 600-1500€
- ☐ 1500-3000€
- ☐ 3000-5000€
- ☐ **5000-8000€**
- ☐ 8000-10000€
- ☐ Über 10000€
- ☐ keine Angaben

Mit welcher Partei identifizieren Sie sich am meisten?

-
- ☐ Keine Angabe

Mit welchem Energieträger beziehen Sie Ihre Wärme?

EON, Energieversorgung Filstal (Gas)

Falls Sie Erdgas für Wärme beziehen, wie oft haben Sie Ihren Gasversorger in den letzten 5 Jahren gewechselt?

- ☐ Noch nie
- ☒ **1 Mal**
- ☐ Mehrmals

Falls Sie Strom für Wärme beziehen, wie oft haben Sie Ihren Stromversorger in den letzten 5 Jahren gewechselt?

- ☐ Noch nie
- ☐ 1 Mal
- ☐ Mehrmals

Wie hoch sind ungefähr Ihre jährlichen Wärmekosten?

- ☐ **1100 €**
- ☐ Weiß ich nicht.

Wie hoch sind ungefähr Ihre jährlichen Stromkosten (inkl. Wärme)?

- ☐ _____ €
- ☐ **Weiß ich nicht.**

Wie ist Ihr Familienstand?

verheiratet

Sind Sie im öffentlichen oder im privaten Sektor berufstätig?

- ☐ Öffentlicher Sektor
- ☒ **Privater Sektor**
- ☐ Derzeit nicht berufstätig

In welcher Branche sind Sie ggf. tätig?

Automobilzulieferer

Zahlen Sie eine Hypothek für Ihr Wohneigentum noch ab?

- ☐ Nein
- ☒ **Ja**
 - ☐ 12 Jahre (144 Monate)

[Alle zutreffende bitte ankreuzen] Entweder ich oder mein Lebenspartner ist ein regelmäßiger Nutzer von:

- ☒ **Einem eigenen PKW**
- ☐ Car to Go Carsharing
- ☐ Ein andere Carsharing Service
- ☐ VVS ÖNPV
- ☐ Fahrrad