

# Contracting im Elektrohandwerk, ein Beispiel aus der Praxis.

Eine zukunftsweisende Geschäftsmöglichkeit, über die in den letzten Jahren sehr viel geschrieben und diskutiert wurde, ist das Contracting. Die Frage, die immer wieder gestellt wird, lautet: Ist Contracting auch ein Zukunftsfeld für das Elektrohandwerk mit seinen kleinen und mittleren Betriebsgrößen? Ausgehend von den Erfahrungen zweier Handwerksunternehmen lautet die Antwort ja.

Gerade vor dem Hintergrund der rasanten Veränderungen, die die Liberalisierung des Energiemarktes im Bereich unserer Energieart Strom mit sich gebracht hat, ist diese Frage heute aktueller denn je. Der Wegfall des Gebietsmonopols der EVU's, das Auftauchen neuer, bundesweit operierender „nur“ Stromanbieter sowie die damit verbundenen neuen Gestaltungsmöglichkeiten bei den Strom-Lieferverträgen (Laufzeit, Preis, Sonderkonditionen, Finanzierung) geben dem Elektrohandwerker neuen Spielraum im Geschäftsfeld Contracting [1].

Eine zusammengefasste Erläuterung bietet der Überblick.

Da im Elektrohandwerk praktische Beispiele und ausgeführte Contracting-Projekte noch sehr selten anzutreffen sind, wollen wir anhand einer für unseren Berufsstand eigentlich alltäglichen Aufgabenstellung versuchen, die Möglichkeiten des Contracting zur Auftragsakquisition aufzuzeigen.

## Die Ausgangssituation

Ein langjähriger Kunde aus der Metallindustrie produziert in mehreren, ca. 50 Jahre alten Produktionshallen Teile für Hydranten. Wegen der völlig veralteten Beleuchtungsanlage in diesen Hallen wurden ständig und in immer kürzeren Zeitabständen unsere Monteure beauftragt, die Leuchten zu reparieren. Sehr häufig mussten die gesamte Verdrahtung der Leuchten, ihre Vorschaltgeräte und Fassungen komplett ausgetauscht werden. Diese Reparaturen sowie die hohen Anschlusswerte der Leuchten (Großflächenleuchten 5x58 W mit KVG) führten auf Dauer zu inakzeptablen Instandhaltungskosten und Energiekosten. Weiterhin ergaben von uns durchgeführte Messungen, dass die Beleuchtungsstärke der Anlage

deutlich unter den in den einschlägigen Normen und Vorschriften geforderten Werten lag. Die Beseitigung dieser betriebswirtschaftlich untragbaren Situation im Interesse des Kunden war zwingend.

## Vorgehensweise

Aufgrund der oben geschilderten Situation haben wir unserem Kunden empfohlen, die komplette, alte Beleuchtungsanlage (zunächst in einer Produktionshalle) gegen eine, die dem heutigen Stand der Technik entspricht, auszutauschen. Diesem Vorschlag folgend beauftragte uns unser Kunde zunächst mit der Projektierung einer neuen Beleuchtungsanlage für eine der Produktionshallen (Bild 1) einschließlich der Ermittlung der entsprechenden Energie- und Instandhaltungskosten. Zusätzlich sollte neben den eigentlichen Kosten die Finanzierung dieser Anlage über ein Einspar-Contracting-Modell untersucht werden.

Für die Produktionshalle mit den Daten

- Hallenfläche 2000 m<sup>2</sup>
- Hallenhöhe 7-10 m
- Dachfenster 11 Stück  
je ca. 30 m<sup>2</sup>

wurden 3 Varianten untersucht:

- Beleuchtungsanlage mit nicht regelbaren VVG  
Kosten : DM 50.140,00
- Beleuchtungsanlage mit nicht regelbaren EVG  
Kosten : DM 56.100,00
- Beleuchtungsanlage regelbar mit EVG-Dimmer  
Kosten : DM 69.000,00

## Gewählte Ausführung

Aufgrund der sehr großen Dachflächenfenster und des relativ geringen Mehrpreises zu den anderen Varianten fiel die Wahl für



1 Teilansicht Produktionshalle mit Lichtband und Dachfenster

Angebot und Ausführung auf eine Beleuchtungsanlage mit tageslichtabhängiger Konstantlichtregelung.

Die Projektierung der Anschlussleistung der Lampen basierte auf den durchschnittlichen Sonnenstunden im Rhein-Neckar-Raum. Die Realisierung der Konstantlichtregelung erfolgte mit EIB-Komponenten. Ebenso wurden die Dachfenster über eine EIB-fähige Wetterautomatik in die Steuerung einbezogen, um bei zu

hohen Temperaturen in der Halle den Raum nachts mit Außenluft zu kühlen (Bild 2).

## Gegenüberstellung Beleuchtungsanlage Alt/Neu

- Beleuchtungsanlage alt 60 Großflächenleuchten mit je 5 Lampen a 58 W mit KVG, schaltbar in Gruppen
- Beleuchtungsanlage neu (Konstantlichtregelung)

## Überblick

### Was bedeutet Contracting ?

Zivilrechtlicher Vertrag zwischen dem Dienstleister (Contractor) und seinem Kunden (Contractingnehmer)

Pflicht des Contractors: Übernahme der Energiebewirtschaftung in einem bestimmten Objekt.

Pflicht des Contractingnehmers: Vergütung dieser Leistung.

Mögliche Aufgabenbereiche des Dienstleisters :

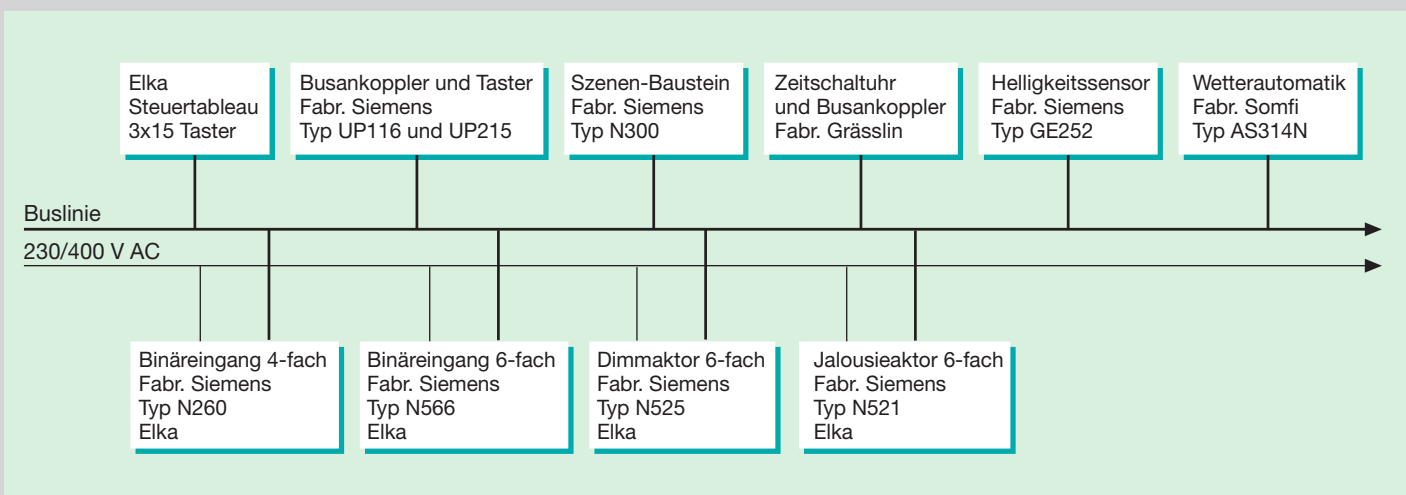
- Planung des Energiebewirtschaftungskonzeptes
- Umsetzung dieses Konzeptes durch Installation der Anlage
- Finanzierung
- Betrieb der technischen Anlage
- Wartung der technischen Anlage

Im Idealfall übernimmt ein einziger Contractor diese Aufgaben.

### Varianten des Contracting [1]

- Anlagen-Contracting - Hauptziel: Investition mit Energielieferung, Betriebsführung und Instandhaltung der montierten Anlage
- Einspar-Contracting - Hauptziel: Verringerung des Energiebedarfs
- Betriebsführungs- und/oder Instandhaltungs-Contracting





2 Prinzipschema der Anlage

– Beleuchtung

4 Lichtbänder mit insgesamt 126 Leuchten, 2 x 58 W, EVG-dimmbar, geschaltet in 6 Gruppen. Jede Gruppe besitzt einen eigenen Helligkeitssensor.

– Beleuchtungsstärke

gefordert gem. ASR und DIN 5035 : 300 lx  
 projiziert : 400 lx  
 tatsächlicher 100%-Wert : > 500 lx  
 tageslichtabhängig gedimmt auf : 360 lx

– Programm

Bei ausreichendem Tageslicht schalten die Leuchten ab (keine Rest- oder Minimalbeleuchtung), bei Rückgang der Helligkeit schal-

ten die Leuchten automatisch wieder ein. Zusätzlich ist eine Pausenabschaltung realisiert.

– kalkulierte Kosten  
 DM 69.000,00

**Gegenüberstellung der Jahres-Energie- und Instandhaltungskosten**

- alte Beleuchtungsanlage mit KVG: DM 19.385,00
- neue Beleuchtungsanlage mit EVG: DM 3.725,00
- Kosteneinsparung (pro Jahr) DM 15.660,00

Aus der Gegenüberstellung der Kosten Alt bzw. Neu ist zu ersehen, dass sich bei wesentlich besseren technischen Bedingungen die

Aufwendungen für Energie und Instandhaltung drastisch verringern.

Damit wurde unsere Empfehlung an den Kunden zum Austausch der Beleuchtungsanlage eindrucksvoll bestätigt.

**Finanzielle Alternativen**

Unserem Kunden wurden zur Realisierung der neuen Beleuchtungsanlage zwei Angebote unterbreitet:

- Ausführung zum Pauschalpreis von DM 69.000,00
- Ausführung im Rahmen eines Einspar-Contracting-Vertrages. Die jährlichen Contracting-Kosten setzen sich wie folgt zusammen:
- Kosten für Energie und Instandhaltung DM 3.725,00
- Contracting-Raten DM 15.660,00

Summe: **DM 19.385,00**

Während der Laufzeit des Contracting-Vertrages entstehen dem Kunden die gleichen Kosten wie bei der Altanlage. Nach Beendigung der Vertragsbeziehung entfällt die Contractingrate. Der Auftraggeber profitiert dann in vollem Umfang von den erzielten Kosteneinsparungen.

**Probleme des Contracting**

Die Finanzierung von Contracting-Projekten über Kreditinstitute dürfte wohl für die meisten Betriebe des Elektrohandwerks die einzige Realisierungsmög-

lichkeit sein. Die Kapitalausstattung der Betriebe schließt in der Regel eine Finanzierung aus Eigenmitteln aus. Die Unternehmen sind also auf die Unterstützung der Banken angewiesen. Und daraus ergibt sich das wohl größte Problem beim Contracting im Elektrohandwerk, weil die Bereitschaft der Banken, überhaupt Contracting-Projekte bei vertretbaren Konditionen zu finanzieren, nicht besonders ausgeprägt ist. Die Verhandlungen mit den Banken zur Finanzierung solcher Projekte gestalten sich –vorsichtig ausgedrückt – schwierig. Diese Erfahrung mussten auch wir machen. Bei unseren Gesprächen mit den in Frage kommenden Kreditinstituten stellten wir fest, dass gerade in diesem Bereich bei den meisten Banken keine oder nur unzureichende Kenntnisse vorhanden sind. Nach langem Suchen fanden wir schließlich doch ein Kreditinstitut, das sich bereit erklärte, dieses Projekt zu einigermaßen guten Konditionen zu finanzieren. Dabei spielte sicher die ausgezeichnete Bonität unseres Kunden eine maßgebliche Rolle.

**Finanzierungsmöglichkeiten und -beispiele**

Aus unserem Beispiel (Tafel 1) kann man unschwer erkennen, dass Contracting im Elektrohandwerk für den Handwerksbetrieb und seinen Kunden nur interessant ist, wenn günstige Finanzierungsmöglichkeiten (Geldquellen) vorhanden sind. Davon hängen die Laufzeiten und selbstver-

Tafel 1 Berechnung der Vertragslaufzeit an zwei Beispielen

<b>Finanzierungssumme :</b>	<b>DM 69.000,00</b>
<b>Beispiel 1</b>	
Festzins	8,25 %
Zins und Tilgung	DM 15.660,00 (jährliche Einsparung)
Laufzeit	5 Jahre und 6 Monate (Vertragslaufzeit mit dem Kunden)
<b>Gesamtkosten mit Finanzierung</b>	<b>DM 85.922,00</b>
<b>Beispiel 2</b>	
Festzins	5,85 %
Zins und Tilgung	DM 15.660,00 (jährliche Einsparung)
Laufzeit	5 Jahre (Vertragslaufzeit mit dem Kunden)
<b>Gesamtkosten mit Finanzierung</b>	<b>DM 79.915,00</b>



③ Schaltschrank-ansicht



④ EIB-Steuerung (Teilansicht)

ständig auch die Gesamtkosten für den Kunden ab. Den Zugang zu günstigen Finanzierungsmöglichkeiten für Contracting-Projekte im Elektrohandwerk zu schaffen, ist deshalb eine der wichtigsten Aufgaben der handwerklichen Interessenvertretungen. Ansonsten befürchten die Autoren, dass Contracting auf Dauer nur ein Geschäftsfeld für unsere industriellen Wettbewerber bleibt.

#### **Ausführung der Contracting-Anlage**

Nun wie hat sich unser Kunde entschieden? Obwohl bei gleichbleibenden Jahreskosten in Bezug auf die Altanlage die Contracting-Laufzeit nur 5 Jahre beträgt, hat sich unser Kunde dagegen ausgesprochen. Offensichtlich bot ihm seine Konzerneinbindung eine noch

bessere Finanzierungsmöglichkeit. So haben wir diesen Auftrag zum Pauschalpreis von DM 69.000,00 (Bild ③, ④) ausgeführt. Das vorausberechnete Einsparungspotential ließ sich mit der angebotenen Lösung voll realisieren.

Unabhängig von dieser Erfahrung arbeiten wir weiter an Einspar-Contracting-Angeboten. Wir sind nämlich überzeugt, dass diese Lösung kundenfreundlich ist und durchaus ein Geschäftsfeld für das Elektrohandwerk sein kann.

#### **Literatur:**

- [1] Tschischka, W.: Contracting – Zukunftsfeld für das Elektrohandwerk? Elektropraktiker, Berlin 53(1998)6, S. 524 - 528

W. Tschischka,  
D. Schladt ■