

CONTRACTING

Vorteile für Unternehmer

Wo liegen die Vorteile des Contracting für Unternehmer, die beispielsweise Energieeffizienzmaßnahmen umsetzen wollen?

Dipl. Ing. Norbert Krug: Contracting bietet mehrere Vorteile für Unternehmer, drei davon fallen besonders ins Gewicht. Für viele Kunden ist das „Sorglos-Paket“ Contracting der ausschlaggebende Grund. Da ein Contractor sich professionell um die Wartung, Betriebsführung und alle sonstigen Arbeiten rund um die Energieversorgung kümmert, muss der Kunde sich nicht damit befassen. Dies spart Zeit und Kapazitäten, damit der Kunde sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren kann. Energieliefercontracting schont außerdem die Liquidität des Kunden, denn die Vorfinanzierung der Anlage wird vom Contractor übernommen. Der Kunde bezahlt für seinen monatlichen Energieverbrauch, ohne in eine teure Anlage investieren zu müssen.

Da der Contractor Experte in der Energieversorgung ist, erzielt er eine bessere Effizienz als dies den Endnutzern im Eigenbetrieb möglich ist. Da der Contractor sich über die Energieeinsparungen refinanziert, hat er auch ein Eigeninteresse daran, möglichst effizient zu arbeiten. In der Regel ist es ihm daher sogar möglich, dem Endkunden die Energie günstiger anzubieten. Ferner entlastet er die Umwelt durch geringere CO₂-Emissionen.

Wie findet man einen guten Contractor?

Dipl. Ing. Norbert Krug: Der VfW ist die führende Interessenvertretung für Contractoren in Deutschland. Ca. 60 Prozent der deutschen Contractoren sind Mitglied (über 250) im VfW. Unternehmer, die an der Dienstleistung Contracting interessiert sind, können auf der Internetseite des VfW (www.energiecontracting.de) kostenlos eine Contracting-Anfrage an die Mitgliedsunternehmen des Verbandes stellen. Der VfW wird die Anfrage an die Contracting-Anbieter weiterleiten, welche sich dann direkt mit den Interessierten in Verbindung setzen.

Wie muss ein Unternehmen vorgehen, wenn es Contracting nutzen will, was muss es berücksichtigen?

Dipl. Ing. Norbert Krug: Es ist empfehlenswert, zum Umstieg auf Contracting eine Ausschreibung des Projekts durchzuführen. Der VfW hat einen Leitfaden für die Ausschreibung von Contracting-Projekten entwickelt. Dieser beinhaltet zahlreiche Informationen, die für die richtige Durchführung einer Contracting-Ausschreibung wichtig sind. Viele der Hinweise im Leitfaden sollten grundsätzlich bei einer Umstellung auf Contracting beachtet werden, auch wenn keine formelle Ausschreibung durchgeführt wird. Der Leitfaden ist kostenlos auf unserer Website erhältlich. Darüber hinaus können erfahrene Planer zum Contracting vom VfW benannt werden. ■

Bevor Unternehmen Kosten und Energie sparen können, müssen Sanierungs- oder Effizienzsteigerungsmaßnahmen erst einmal bezahlt werden. Hier bietet sich das Contracting an. Drei Fragen an Dipl. Ing. Norbert Krug, Präsident des VfW Verband für Wärmelieferung e.V.

