



Magdalena Pogoda-Urbanski (Autor)
**Gestaltungsformen von Energie-Contracting in
Theorie und Praxis**
Analyse in ausgewählten EU-Ländern



<https://cuvillier.de/de/shop/publications/6337>

Copyright:
Cuvillier Verlag, Inhaberin Annette Jentzsch-Cuvillier, Nonnenstieg 8, 37075 Göttingen,
Germany
Telefon: +49 (0)551 54724-0, E-Mail: info@cuvillier.de, Website: <https://cuvillier.de>



1 Problemstellung und Gang der Untersuchung

Die weltweit steigende Nachfrage nach Energie und das immer knapper werdende Angebot an natürlichen Ressourcen, wie fossilen Energieträgern, die Abhängigkeit der EU von politisch instabilen Regionen sowie die Auswirkungen des Klimawandels stellen die wesentlichen Herausforderungen für die europäische Energiepolitik dar. Spätestens seit dem Vertrag von Lissabon 2009 hat sich der Stellenwert der europäischen Energiepolitik geändert, die nun ins Zentrum der Tätigkeiten der Europäischen Union gerückt ist. Nach den in dem Aktionsplan zur EU-Energiepolitik enthaltenen sog. 20-20-20 Zielen soll zum Jahr 2020 der Anteil der regenerativen Energien am Gesamtenergieverbrauch auf 20 Prozent steigen, die Treibhausgase sollen um 20 Prozent reduziert und der Primärenergieverbrauch um 20 Prozent verringert werden (jeweils gemessen an 1990). Viele umwelt- und energiepolitische Instrumente auf europäischer und nationaler Ebene der EU-Mitgliedsländer, wie bspw. Subventionen, Steuern oder Quotenmodelle mit oder ohne Zertifikathandel, unterstützen die Verwirklichung dieser Ziele. Während die 20%-Zielmarke hinsichtlich der Treibhausgase und der regenerativen Energien mit hoher Wahrscheinlichkeit erreicht wird, droht, trotz eines erheblichen Einsparpotentials, eine Ziel-Verfehlung bezüglich der Energieeffizienzsteigerung.¹ Dabei befindet sich der größte Teil des nicht erschlossenen Einsparpotentials im Gebäudesektor. Laut der EU-Kommission belaufen sich die Energieeinsparmöglichkeiten in Wohn- und gewerblichen Gebäuden auf bis zu 30%.² Durch Erschließung dieses Potentials könnte der Endenergieverbrauch in der EU um 11% gesenkt werden.³ Trotz dieses großen Energieeinsparpotentials in dem Gebäudesektor sowie regional vorhandener regenerativer Energieträger und / oder -quellen werden Maßnahmen, Instrumente oder Konzepte zur Energieeffizienzsteigerung im Gebäudebereich, vor allem im Bereich der privaten Haushalte, oft vernachlässigt. Dies wird in der Regel mit fehlenden finanziellen Mitteln begründet. Darüber hinaus sind das mangelnde Know-how und die eher konservative Denkweise bezüglich der traditionellen Arbeitsteilung auf dem Energiemarkt häufig Ursache für das fehlende Verständnis für neue Energiedienstleistungs-Konzepte. Gerade diese Konzepte, die unter dem Stichwort „Energie-Contracting“ subsumiert werden, können dem Modernisierungstau im Immobilienbereich (sowohl Gebäudehülle als auch Energiesysteme) entgegenwirken.

¹ Durch einen Vergleich verschiedener Szenarien wurde in einem Bericht der Europäischen Kommission gezeigt, dass die Erreichung der Energieeinsparziele nur durch rechtlich bindende nationale Ziele realisierbar ist, vgl. SEC (2011) 779 final: Impact Assessment.

² Vgl. Aktionsplan für Energieeffizienz (2007-2012).

³ Vgl. ebenda.



Energie-Contracting (in der Literatur und im allgemeinen Gebrauch auch als „Contracting“ bekannt) stellt eine Kooperationsform dar, die auf die Verbesserung der Energieeffizienz entlang der Energieumwandlungskette mittels einer Betreiber-Nutzer-Kooperation abzielt. Zu diesem Zweck werden im Rahmen eines Vertrages Investitionen in Maßnahmen zur Senkung des Energieverbrauchs und der Energiekosten durchgeführt. Der Energiedienstleister, z. B. ein Energieversorgungsunternehmen oder ein spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen, investiert in Anlagen, um die Energiebewirtschaftung zu realisieren, wobei die Übernahme der folgenden Aufgaben möglich ist: Planung, Finanzierung, Versicherung, Betrieb oder Wartung. Objekte des Energie-Contractings können Liegenschaften, einzelne Gebäude oder auch Anlagen sein. Die Refinanzierung der Investitionskosten erfolgt je nach Contracting-Art z. B. über die erreichten Energiekosteneinsparungen.

Durch Eingehen solcher Kooperationen verfolgen die beiden Parteien gewisse Ziele, wie bspw. Risikoteilung, Know-how-Transfer oder Konzentration auf Kernkompetenzen. Der Kooperationsprozess ist jedoch mit Unsicherheit verbunden. Diese besteht darin, dass die meist langfristigen Contracting-Verträge nicht vollständig spezifiziert werden können und folglich unvollständige Kontrakte darstellen, die Raum für opportunistisches Verhalten beider Parteien schaffen. Zum einen kann dieses Verhalten durch die beidseitige Informationsasymmetrie hinsichtlich des Wissens und des Verhaltens der Partner begünstigt werden. Zum Anderen beruhen die Verhaltensrisiken auf spezifischen Investitionen, die mit Ausbeutungsfahr (Hold up) verbunden sein können. Daher ist es von großer Relevanz, diese Risiken durch Wahl entsprechender Strategien zu reduzieren. Dabei kommt der Ausgestaltung von Contracting-Verträgen, die den beiden Parteien Anreize für kooperatives Verhalten geben sollen, eine tragende Rolle zu.

Sowohl hinsichtlich der Umweltunsicherheit als auch der Verhaltensmerkmale können länderspezifische Unterschiede vorliegen, die sich auf die Ausgestaltung der Contracting-Verträge auswirken können. In der Europäischen Union liegen diese hauptsächlich zwischen West- sowie Mittel- und Osteuropa vor.

Die Marktdurchdringung des Energie-Contractings in der EU ist unterschiedlich und meistens, vor allem in den mittel- und osteuropäischen (MOE) Ländern, sehr gering. Im Wohnbereich wird Contracting entweder gar nicht oder nur rudimentär umgesetzt. Auf der Suche nach der Ursache für diese Entwicklung stellt sich die Frage, ob das Contracting-Konzept in seinen bereits in einigen EU-Ländern angewandten Formen auch für andere Staaten, vor allem MOE-Staaten sowie andere Sektoren, insbesondere für den Wohnbereich geeignet ist oder ob es, bedingt durch die jeweiligen Rahmenbedingungen,



einer länder-/ sektorbezogenen Konzept-Modifizierung bedarf. Auch die Frage hinsichtlich des entsprechenden Vertragsmodells ist an dieser Stelle zu klären.

Diese Forschungsfragen erfordern eine Auseinandersetzung mit den bereits angewandten sowie theoretisch möglichen Gestaltungsformen von Energie-Contracting, woraus sich auch die Zielsetzung dieser Arbeit ergibt.

Dementsprechend sollen in dem vorliegenden betriebswirtschaftlichen Beitrag:

- ein systematischer und detaillierter Überblick über die möglichen Ausprägungen des Energie-Contractings geliefert,
- eine Analyse der Bestimmungsfaktoren einer Contracting-Beziehung auf Grundlage ausgewählter Ansätze der Neoinstitutionenökonomik vorgenommen,
- eine Untersuchung der theoretischen Contracting-Vertragsmodelle vor dem Hintergrund der Anreizwirkung für die Transaktionspartner durchgeführt sowie
- in Abhängigkeit von abgeleiteten länderspezifischen und -übergreifenden Bestimmungsfaktoren des Contractings allgemeingültige Empfehlungen hinsichtlich „passender“ Contracting-Ausgestaltungsmöglichkeit(en) abgegeben werden.

Vor dem Hintergrund der festgelegten Zielsetzung wird im zweiten Kapitel, nach der Eingliederung des Energie-Contractings in die betriebswirtschaftlichen Konzepte sowie der Erläuterung seiner Genese, das Grundprinzip des Energie-Contractings dargestellt. Darauf aufbauend wird ein umfassender Überblick über die möglichen Contracting-Arten bzw. -Ausgestaltungsmöglichkeiten sowie -Vertragsmodelle gegeben und ein Projektlauf der Contracting-Idealtypen skizziert. Anschließend wird der europäische Contracting-Markt und seine wichtigsten Parameter und Elemente dargestellt sowie ein Querschnitt der in der Europäischen Union bislang umgesetzten Contracting-Formen präsentiert. Das dritte Kapitel liefert den theoretischen Rahmen für die darauf folgende ökonomische Analyse der Contracting-Vertragsbeziehung. Dabei werden die Ansätze der Neoinstitutionenökonomie behandelt. Vor diesem Hintergrund erfolgt im vierten Kapitel die Darstellung der aus der Unsicherheit und Spezifität resultierenden Problematik in den meist langfristigen Contracting-Vertragsbeziehungen. Die Reduzierungsmöglichkeiten dieser Transaktionsprobleme werden im fünften Kapitel behandelt. Dabei liegt der Schwerpunkt bei den vertraglichen Anreizsystemen, die das Problem „Hidden Action“ und „Hidden Information“ betreffen. Nachdem die Analyse der Contracting-Arten und -Vertragsmodelle durchgeführt wurde, werden im sechsten Kapitel Einflussfaktoren der Contracting-Markt-Entwicklung aus den vorhandenen Rahmenbedingungen in den ausgewählten EU-Ländern abgeleitet, um auf dieser Basis je nach Ausprägung dieser Fakto-



ren, Empfehlungen für Contracting-Ausgestaltungsmöglichkeiten abzugeben. Aufgrund des großen Einsparpotentials in dem Wohnsektor wird in dem anschließenden Abschnitt eine teilweise theoretische Contracting-Form für Ein- und Zweifamilienhäuser aufgegriffen und deren Erfolgchancen in einer empirischen Untersuchung bei jeweils einem Vertreter aus Ost- und Westeuropa überprüft. Abschließend werden die Ergebnisse dieser Arbeit im siebten Kapitel zusammengefasst.