



Bundesamt  
für Wirtschaft und  
Ausfuhrkontrolle



BUNDESSTELLE  
FÜR  
ENERGIE  
EFFIZIENZ

# Kurzpapier

## Zusatzerhebung Energie-Contracting

im Rahmen der Untersuchung des Marktes für  
Energiedienstleistungen, Energieaudits und andere  
Energieeffizienzmaßnahmen im Jahr 2022

**Auftraggeber / konzeptionelle Begleitung:**

Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

**Autorenschaft:**

Prognos AG

Nora Langreder

Malek Sahnoun

## Hintergrund und Ziele

Seit 2016 wird der Markt für Energiedienstleistungen, Energieaudits und andere Energieeffizienzmaßnahmen (EDL) im Auftrag der Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) im jährlichen Rhythmus untersucht. In diesem Jahr wurde eine zusätzliche, interviewbasierte Erhebung im Bereich Energie-Contracting (EC) durchgeführt, um die Geschäftsmodelle von großen Contractoren besser zu verstehen und belastbare Zahlen für die Ermittlung des Marktvolumens zu bekommen. Dazu wurden insbesondere große Contractinganbieter befragt, deren Marktkennzahlen einen großen Einfluss auf das Marktvolumenergebnis haben.

Insgesamt wurden 10 Unternehmen telefonisch im Zeitraum von September bis November 2022 interviewt. Die Ergebnisse werden in diesem Kurzpapier in anonymer und aggregierter Form dargestellt.

## Unternehmen und Geschäftsmodell

### Angebote Geschäftsmodelle

Der deutliche Schwerpunkt der meisten interviewten Unternehmen liegt im Energieliefer-Contracting bzw. dem Heizungscontracting. Einige Unternehmen bieten daneben auch Energiespar-Contracting, dieser Bereich hat aber eine geringere Bedeutung und es gibt nur einige wenige Unternehmen, die ESC als Schwerpunkt anbieten. Weitere angebotene Contractingmodelle sind Betriebsführungs-Contracting und Pachtmodelle, Anlagencontracting und Lichtcontracting.

Beim Energieliefer-Contracting werden alle üblichen Dienstleistungen (Finanzierung, Planung, Bau, Betrieb und Instandsetzung, Optimierung / Energiemanagement, Brennstoffbeschaffung, Verkauf von Nutzenergie oder Verpachtung) von den interviewten Contractinggebern übernommen. Das Heizungscontracting ist eine Form des Energieliefer-Contractings, welches nur eine Heizungsanlage umfasst und oft im kleineren Leistungsbereich auch in Einfamilienhäusern realisiert wird („Heizung mieten“). Beim Betriebsführungs-Contracting entfallen Finanzierung, Planung und Bau. Im Pachtmodell erfolgt die Finanzierung der Anlage und teilweise die Betriebsführung durch den Contractor, anschließend wird die Anlage verkauft oder verpachtet. Beim Energiespar-Contracting werden typischerweise die Wartung, Energiecontrolling und -management sowie Ausführung von der Mess-, Steuer und Regelungstechnik übernommen.

### Kunden

Die Nachfrage von EC-Produkten lässt sich in folgenden genannten Kundengruppen aufteilen:

- *Immobilienwirtschaft*: Eine hohe Anzahl von Projekten in diesem Bereich. Der Fokus liegt auf dem Neubau, da im Bestand regulatorische Hemmnisse bestehen (WärmeLV). Zielgruppen sind meistens Mehrfamilienhäuser mit 10 Wohneinheiten aufwärts und Quartiere mit Wärmenetzen. Einfamilienhäuser bzw. Privatkunden sind selten oder gar kein Teil des Geschäfts, bis auf Heizungscontractingprojekte, die vermehrt auch für kleinere Anlagen angeboten werden.
- *Industrie/Gewerbe*: In diesem Sektor werden viele größere ELC-Projekte umgesetzt und der Sektor ist umsatzbezogen sehr wichtig. ESC-Projekte kommen bei Gewerbe und Handel (größere Märkte mit mehreren Filialen) in Frage, beispielsweise digitale Lösungen (EMS-System, Monitoring etc.). Dabei werden auch diverse gering-investive Maßnahmen wie Optimierung von Heizkurven, Lichtcontracting oder Maßnahmen an Querschnittstechnologien durchgeführt.
- *Öffentliche Liegenschaften*: Projekte in Schulen, Rathäusern, Schwimmbädern oder Museen sind selten genannt, einzelne Anbieter sehen dieser Kundenbereich als wachsendes Geschäft, insbesondere bei Kommunen bzw. öffentlichen Auftraggebern.

## Wirkungen und Entwicklung

### Umgesetzte Maßnahmen und Einsparungen

Generell werden sowohl Planung und Neuerrichtung als auch Modernisierung von Anlagen unterschiedlicher Medien (Wärme, Kälte, Druckluft, Dampf) angeboten. Bei Neuanlagen nimmt die Nachfrage nach Wärmepumpen, Fern-/Nahwärmenetzen und komplexeren Kombianlagen unter Einbeziehung von PV und E-Mobilität deutlich zu. Bei der Modernisierung bestehen gegenüber dem Neubau nicht nur regulatorische, sondern auch technische Hemmnisse, z. B. bei der Teilsanierung einzelner Anlagenteile bei gleichzeitiger Gewährleistung des Weiterbetriebs oder beim Einbau von Wärmepumpen im Bestand. In diesen Fällen ist besondere Expertise erforderlich.

Die Investitionskosten von Contractingprojekten unterliegen einer weiten Streuung und reichen vom niedrigen Investitionsbereich von mehreren Tausend Euro im Heizungscontracting bis hin zu Projekten im mehrstelligen Millionenbereich. Diese hängen zum einen vom eingesetzten Anlagentyp ab, von Kesselsanierungen im niedrigen Investitionsbereich bis Wärmepumpen mit Brunnenerrichtung und Nahwärmenetzkonzepte im höheren Investitionsbereich. Zum anderen spielt die Projektgröße eine Rolle, die beim Energieliefer-Contracting je nach Projekt von 30 bis 3.000 Wohneinheiten gehen kann. Generell lässt sich durch alle Interviews der folgende Benchmark nach Kundenart ableiten:

- *Privatkunden*: 5.000 bis 50.000 € (Heizungscontracting)
- *Wohnungswirtschaft*: 100.000 € bis hin zu ein paar Millionen €
- *Industrie*: 1 Mio. € bis in den mittleren, zweistelligen Millionenbereich

Die erzielten Energie- und CO<sub>2</sub>-Einsparungen hängen stark vom einzelnen Projekt ab. Beim Tausch einer alten Anlage ohne Energieträgerwechsel beträgt diese typischerweise 15-20 %. Bei der Einbindung von erneuerbaren Energien kann die CO<sub>2</sub>-Einsparung im Vergleich zur Referenzanlage auch deutlich darüber liegen. Sie beträgt oft 30 bis 40 %. Aufgrund höherer Investitionskosten wird bei EE-Anlagen oft keine Kostenersparnis erzielt. Zwischen CO<sub>2</sub>- und Kosteneinsparung besteht im Energieliefercontracting daher nicht (mehr) unbedingt ein kausaler Zusammenhang. Im Energiespar-Contracting ist die Kausalität hingegen (noch) gegeben. Es wird von einer Energiekostenreduzierung von 35-55% und einer CO<sub>2</sub>-Reduzierung in ähnlicher Größenordnung ausgegangen (Einzelmeinung).

Übliche Vertragslaufzeiten von Contractingprojekten liegen bei 10 Jahren für die Industrie, 10-15 Jahren für die Wohnungswirtschaft und Privatkunden, 20 Jahren für öffentliche Liegenschaften bzw. Kommunen. Im Energieliefer-Contracting richtet sich die Laufzeit nach den Vorgaben der AVBFernwärmeV, in der 10 Jahre mit einer Verlängerungsoption um weitere 5 Jahre festgelegt ist.

### Zukünftige Entwicklung

Neue Geschäftsmodelle, auch vor dem Hintergrund des Mindestanteils von 65 % erneuerbarer Energien für neue Heizungen, sind:

- *Erneuerbare Energien*: Die klassischen fossilen (KWK-)Anlagen werden kaum noch angeboten, stattdessen erfolgt eine Diversifizierung der Anlagen auf erneuerbare Energien, allen voran die Wärmepumpe, auch Nahwärmenetze, Geothermie, PV, Solarthermie, Abwärmenutzung oder Biomasse. Im Neubau ist das kein Problem, da Anforderung und der Platz für erneuerbare vorhanden sind, im Bestand werden auch Hybridlösungen angeboten.
- *Quartierlösungen mit Sektorkopplungsansatz*: Quartierlösungen, bei denen die Kombination verschiedener Infrastrukturen betrachtet wird, die Einbeziehung von E-Mobilität, Strom- und

Wärmespeichern, Kälteerzeugung und übergeordneter Steuerung. Die Komplexität der Projekte ist deutlich erhöht im Vergleich zu konventionellen Konzepten.

- *Innovative Vertragsmodelle (Einzelmeinungen)*: Laufendes Pilotprojekt zu einem Fixpreismodell für kalte Nahwärme mit Bonus-Manus-System, um den Kunden zum Sparen anzureizen, möglich wäre auch eine Übertragung auf Wärme (feste Bruttowarmmiete). Ein weiteres innovatives Modell ist das Heizungscontracting als Übergangslösung, bis in ein paar Jahren die Fernwärme dort verlegt wird und die Kunden automatisch in die Fernwärme wechseln können. Neu angeboten im Energiespar-Contracting ist das Klimaschutz-Contracting. Dabei handelt es sich um eine Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen auf null (klimaneutrale Gebäude/Areale).

Allgemein lässt sich durch die Interviews feststellen, dass einerseits marktgetriebene Entwicklungen (bspw. der Shift zu Wärmepumpen) neue Geschäftsmodelle vorantreiben. Andere (neu) angebotene, innovative Geschäftsmodelle (insb. die innovativen Vertragsmodelle) basieren auf Einzelmeinungen und sind stark abhängig von der individuellen Unternehmensstrategie.

## Umsatz und Marktpotenzial

Die Umsätze und Mitarbeitenden im Contracting sind nach der Branche bzw. des Kerngeschäfts der Contractoren getrennt dargestellt.

- *Energieversorger*: Rund ein Drittel der interviewten Unternehmen sind große Energieversorger, die neben ihrem Kerngeschäft auch Energie-Contracting anbieten. Der Gesamtumsatz dieser Unternehmen liegt zumeist im Milliardenbereich (1 bis 10 Mrd. €), der Contractingumsatz bei 1-5 % des Gesamtumsatzes. Die Gesamtzahl der Mitarbeitenden dieser Unternehmen liegen zwischen 2.000 und 10.000, davon sind 1-6 % im Contracting tätig.
- *Contractoren als Tochterfirmen großer Energieversorger*: Rund die Hälfte der interviewten Unternehmen sind reine Contractinganbieter, die als direkte Tochterfirma eines großen Energieversorgers agieren. Der Gesamtumsatz dieser Unternehmen liegt im Bereich von 30 bis 150 Mio. €, welcher komplett im Contracting anfällt. Die Gesamtzahl der Mitarbeitenden dieser Unternehmen liegen zwischen 40 und 250, die alle im Contracting tätig sind.
- *Reine Contractoren*: Zwei interviewte Unternehmen sind reine / unabhängige Energiedienstleister, die ESC bzw. ELC als Schwerpunkt und daneben auch Energiemanagement anbieten. Die Gesamtumsätze dieser Unternehmen sind sehr unternehmensspezifisch (rund 10 Mio. € / rund 1,5 Mrd. €). Der Großteil des Umsatzes und der Mitarbeitenden entfallen auf den Bereich Contracting.

Die meisten der interviewten Unternehmen rechnen für den Bereich Contracting in den nächsten Jahren mit einem moderaten bis deutlichen Wachstum. Lediglich ein Anbieter geht von einem Rückgang aus bzw. plant, das Contractinggeschäft zurückzufahren und sich auf das Kerngeschäft der Energielieferung zu konzentrieren.

Viele Unternehmen weisen darauf hin, dass im Jahr 2022 die Gesamtumsätze aufgrund der hohen Energiepreise deutlich ansteigen werden. Insbesondere bei Energieversorgern, die Contracting als Nebengeschäft betreiben, wird der Anteil des Contractings am Umsatz in 2022 dadurch sinken.

Auch anbieterseitig ist der Markt derzeit einigen Schwankungen unterworfen, da im Zuge der neuen Anforderungen neue Anbieter auf den Markt drängen. Dies kann in den nächsten Jahren auch dazu führen, dass sich einige kleine oder mittelgroße Anbieter, die Contracting nur als Nebengeschäft anbieten, aus dem Markt zurückziehen.

## Hemmnisse

Die genannten Hemmnisse für das Contracting lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- *Regulatorische Hemmnisse:*
  - Viele Unternehmen nennen die bestehenden Regelungen in der Wärmelieferverordnung und der Heizkostenverordnung als Hemmnisse, die Contracting insbesondere im vermieteten Gebäudebestand sehr erschweren. Problematisch sei dabei die Vorgabe der Kostenneutralität in Zeiten von steigenden Energiepreisen, gerade bei der Einbindung von erneuerbaren Energien und die Umlegbarkeit bestimmter Kostenbestandteile im Mietverhältnis.
  - Als weiteres Hemmnis wird die hohe Anzahl der vielen neuen Verordnungen und Regelungen genannt, mit denen Anbieter sich befassen müssen. Das bedeutet mehr Ressourcen und Personalaufwand (z. B. berichtete ein Unternehmen von internem, zusätzlichem IT-Fachkräftebedarf aufgrund des neu beschlossenen CO<sub>2</sub>-Kostenaufteilungsgesetzes). Darüber hinaus sei die Abwicklung dezentraler Stromerzeugung sehr komplex, was ein Hemmnis für Mieterstromprojekte darstellt.
  - Im Energiespar-Contracting wurden die nicht einheitlichen Musterverträge als Hemmnis erwähnt. Eine bundesweite Vereinheitlichung würde an der Stelle zur Vereinfachung des Ausschreibungsverfahrens beitragen.
- *Bilanzierung / Zuständigkeit:* Die Bilanzgrenze von Contractingverträgen ist zumeist die Hausübergabestation, daher hat der Contractor keinen Einfluss auf energetische Maßnahmen am Gebäude. Insbesondere beim Energiesparcontracting kann es ein Hemmnis sein, Einsparungen zu garantieren, wenn der Contractor auf manche Bereiche keinen Einfluss hat wie insbesondere das Nutzerverhalten. In Unternehmen und Gewerbe können im ESC auch Akzeptanzprobleme auftauchen, einem externen Contractor Zugriff auf interne Daten und Prozesse zu geben und dadurch mögliche Schwächen durch einen Dritten aufgezeigt zu bekommen.
- *Technische Herausforderungen:* sehen Anbieter bei der Wärmepumpe. Trotz Überzeugung von der Technik sei ein flächendeckender Rollout im Bestand mit einigen technischen Restriktionen verbunden. Als weiteres technisches Hemmnis wurde in verdichteten Gebieten der fehlende Platz für erneuerbare Energien und fehlende Abwärmequellen in Städten genannt.