März 2004

Swiss Contracting
Jahresbericht 2003

zum Jahresbericht
vers le rapport annuel
verso il rapporto annuale
to the annual report

energieschweiz

Autor:
Michael Gergey

Swiss Contracting
Sonneggstrasse 84, 8006 Zürich
Tel. 01 365 20 15, Fax 01 365 20 18 · info@swisscontracting.ch · www.swisscontracting.ch · www.energie-schweiz.ch

Inhaltsverzeichnis

1 Zusammenfassung 4

2 Quantitative Beurteilung der Zielerreichung 4

3 Beurteilung der Aktivitäten 5

4 Ausblick 6

5 Diverses 7

6 Kontaktadressen 7

1 Zusammenfassung

Als Positivum ist das stetig steigende Interesse an Contracting und Swiss Contracting zu konstatieren, welches sich in einer Rekordbeteiligung am Symposium in der Deutschschweiz, im Absatz des Leitfadens für Gemeinden und in Neuanmeldungen von Mitgliedern manifestierte.

Zudem ist im Berichtsjahr 2003 die Akzeptanz von Swiss Contracting als neutrale und unabhängige Informationsstelle für Contracting spürbar gestiegen.

Die Zusammenarbeit mit den im Contracting tätigen EVU konnte erheblich intensiviert werden, zeigt sich aber je nach Unternehmen sehr unterschiedlich.

Insgesamt konnten die Ziele gemäss Jahresplan mehrheitlich gut erreicht werden.

2 Quantitative Beurteilung der Zielerreichung

2.1 Aufbau Swiss Contracting

Die geplante ERFA-Gruppe der akkreditierten Prüfexperten und Vertrauensingenieure wurde durchgeführt. Das Kern-Know-how des Forums, die Projektprüfung, wurde in den folgenden Punkten weiterentwickelt: Mustervorlagen Energieliefervertrag, Prüfauftrag, Finanzierungsempfehlung/Weiterbetriebsgarantie, Prüfbericht.

2.2 Promotion Contracting

Von zwei geplanten Ausbildungsseminaren Energie-Contracting für Anbieter wurden zwei durchgeführt (total 37 Teilnehmer). Erfreulicherweise konnte festgestellt werden, dass sich neben dem engeren Zielpublikum der Unternehmungen der HLKS-Branche vermehrt auch Absolventen aus anderen Branchen einschrieben (Ingenieurunternehmen, EVU).

Von sieben geplanten Informationsveranstaltungen in der Deutschschweiz wurden 3 durchgeführt; in der Westschweiz zwei von zwei geplanten, in der Südschweiz keine von einer geplanten.

In Zusammenarbeit mit EnergieSchweiz für Gemeinden wurden interessierte Kommunen am Energie-Shop in Aarau über Contracting informiert.

In Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Hauseigentümerverband konnten ein erster Vorabendkurs in Zürich durchgeführt werden. Aufgrund der Platzverhältnisse konnten nicht alle Interessierten berücksichtigt werden.

In Zusammenarbeit mit hotellerie suisse, der EnAW und verschiedenen Fachhochschulen präsentierte sich das Projekt „Hotel Power" an der Fachmesse IGEHO in Basel.

In Zusammenarbeit mit Swiss TS (ehemals SVTI) konnten zwei Kurse „Sanierung von wärme- und kältetechnischen Anlagen" durchgeführt werden. Swiss Contracting ist dabei zuständig für den Teil Finanzierung und Contracting.

Das geplante Symposium in der Deutschschweiz konnte mit grossem Erfolg durchgeführt werden. Statt der budgetierten 100 schrieb sich die Rekord-Teilnehmerzahl von 135 ein.

Von zwölf geplanten Artikeln wurden in der Deutschschweiz zwölf veröffentlicht, in der Westschweiz und in der Südschweiz zwei von sechs geplanten.

2.3 Positionierung Swiss Contracting

Das Netzwerk wurde mit Kontakten zu in- und ausländischen Organisationen weiter ausgebaut.

Besonders intensiviert wurde wie geplant der Kontakt und die regelmässige Betreuung der EVU, insbesondere von ewz, ewb, IWB, Axpo, BKW, RegioEnergie, ewl, EBL, FEW, Les Electriciens Romands, IB Aarau, Regionalwerke AG Baden, EnergieService Biel, IB Brugg, Localnet AG Burgdorf, IB Langenthal, AEK, RegioEnergie SO, Stadtwerke SG und EnergieThun AG.

2.4 Entwicklung Dienstleistungen

Die Musterverträge konnten speziell im Bereich Mietrecht und Sachenrecht aktualisiert und ergänzt werden. Die Zusammenarbeit mit dem HEV Schweiz hat hier Früchte getragen: Im Referat von Hr. Oberle vom HEV wurde u.a. ein Urteil beim Obergericht Solothurn über ein Contracting-Projekt aufgearbeitet, welches bestätigt, dass ein Vermieter die volle Contractinggebühr über die Nebenkosten abrechnen kann, sofern er die Formalitäten einhält. Dies eröffnet auch Chancen in der vieldiskutierten Thematik Vermieter/Mieter, da der Contractor – im Gegensatz zum konventionellen Interesse eines Vermieters – nicht möglichst günstig investieren will, sondern die Investition über die Vertragslaufzeit optimiert.

Vom Leitfaden „Wie Gemeinden Energie-Contracting ausschreiben“ konnte aufgrund der regen Nachfrage bereits die dritte Auflage gedruckt werden.

Anhand des Fallbeispiels Hotellerie wurde das rechtliche Umfeld bezüglich Einsparcontracting in der Schweiz analysiert.

Drei weitere Finanzinstitute und Leasinggesellschaften wurden mit dem Prinzip Contracting vertraut gemacht. Alle drei haben sich grundsätzlich bereit erklärt, entsprechende Projekte in Abstimmung mit der Swiss Contracting-Projektprüfung zu prüfen.

Der Startschuss für die Entwicklung eines eigenständigen Contracting-Labels ist gefallen, eine entsprechende Arbeitsgruppe ist initiiert worden.

3 Beurteilung der Aktivitäten

3.1 Aufbau Swiss Contracting

Mit der Weiterentwicklung des Kern-Know-hows des Forums, der Projektprüfung, hat sich die ERFA Gruppe Prüfexperten und Vertrauensingenieure erneut als veritabler Think-tank etabliert.

3.2 Promotion Contracting

Das Symposium in der Deutschschweiz mit der Teilnehmer-Rekordbeteiligung hat dem Bekanntheitsgrad von Swiss Contracting einen beträchtlichen Schub verliehen. Insbesondere konnten zahlreiche Kontakte zu Kunden/Contracting-Nehmern geknüpft werden, welche gerade daran sind, Contracting-Projekte zu starten, oder Contracting als Variante zu prüfen.

Die bereits 2002 angesteuerte Fokussierung der Zielgruppen konnte weitergeführt werden, d.h. die Interessenten konnten intensiver betreut werden, Streuverluste wurden minimiert.

3.3 Positionierung Swiss Contracting

Die intensive Netzwerkarbeit mit der EVU-Branche konnte erst in einzelnen Fällen zu vertiefter Zusammenarbeit ausgebaut werden. Insbesondere die erhoffte Partnerschaft mit Swisspower konnte bisher nicht realisiert werden.

3.4 Entwicklung Dienstleistungen

Die aktuellen Mustervorlagen und Leitfäden dienen den meisten Contractoren in der Schweiz einerseits als Hilfsmittel bei der Planung und Durchführung von Projekten, und immer mehr auch bei der Akquisition von Kunden.

3.5 Eingesetzte Mittel

Im Berichtsjahr 2003 betrug der Gesamtaufwand des Forums CHF 340'000, wovon CHF 255'000 für Projekte eingesetzt werden konnten, welche in den Vertrag mit dem BfE eingebunden waren. Eigene Mittel wurden in der Höhe von total CHF 215'000 beigesteuert, davon Sponsoring CHF 60'000, Mitgliederbeiträge 69'000 und Dienstleistungen/Teilnehmerbeiträge 86'000. Der Beitrag des BfE betrug CHF 124'000 (maximal möglicher Beitrag gemäss Vertrag: 150'000).

Die Geschäftsleitung des Verbands wurde vollamtlich durch den Geschäftsleiter besorgt, unterstützt durch die in Teilzeit angestellte Assistentin (total ca. 100 Stellenprozente). Die zehn Mitglieder des Vorstandes waren in verschiedenen Arbeitsgruppen an der Erarbeitung der Projektresultate massgeblich beteiligt. Zudem wurde mit dem Netzwerk von akkreditierten Prüfexperten und Vertrauensingenieuren intensiv zusammengearbeitet.

4 Ausblick

Von grosser Bedeutung ist der stetige Kontakt mit den Zielgruppen insbesondere der Contractingnehmer, sind doch die Reaktionszeiten in den investiven Entscheidungsprozessen eher in Jahren als in Monaten zu messen. Die Rezeption des Gemeinde-Leitfadens und der Merkblätter Mietrecht, welche eine klar steigende Tendenz aufweist, belegt dies. Daher sind die Kampagnen Gemeinden und Wohnbauten weiterzuführen und zu verstärken.

Im Bereich der privaten Ausschreibung ist ein Bedarf nach einem Leitfaden im Markt spürbar; die Kunden möchten hier mehr Informationen vermittelt erhalten.

Das nationale Dachmarketing für Contracting ist in Zusammenarbeit mit allen Marktakteuren zu intensivieren, inklusive Einbindung eines eigenständigen Contracting-Labels.

Ein für die Schweiz geeignetes Modell des Einsparcontractings, insbesondere hinsichtlich der allfälligen Umsetzung von Massnahmen im Bereich der CO2-Gesetzgebung, ist zu entwickeln und zu propagieren.

Die Projektinitiierung durch Swiss Contracting ist durch einen Dienstleistungspool für Contractoren zu ergänzen, welcher die Fremdfinanzierung und weitere Angebote beinhaltet.

Und: Die Erneuerung auslaufender Sponsoringverträge und die Bildung neuer Partnerschaften mit Sponsoren ist voranzutreiben.

Swiss Contracting will zudem für ausgewählte Dienstleistungen das Label „EnergieSchweiz empfohlen“ erlangen, um auf dem Markt die berechtigte Glaubwürdigkeit ausstrahlen zu können.

5 Diverses

Das Einbringen von Kurz-Modulen über Energie-Contracting in sämtlichen einschlägigen Aus- und Weiterbildungen, wie z.B. im Kurs „Sanierung von wärme- und kältetechnischen Anlagen“ von Swiss TS (ehemals SVTI), ist anzustreben.

6 Kontaktadressen

Swiss Contracting, Sonneggstrasse 84, 8006 Zürich

Tel. 01 365 20 15, Fax 01 365 20 18, info@swisscontracting.ch, www.swisscontracting.ch

Ansprechperson: Michael Gergey, Geschäftsleiter