

Februar 2005

Swiss Contracting

Jahresbericht 2004

Autor:

Michael Gergey

Swiss Contracting

Birmensdorferstrasse 65, 8004 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
2.1	Aufbau Swiss Contracting	4
2.2	Promotion Contracting.....	4
2.3	Positionierung Swiss Contracting.....	4
2.4	Entwicklung Dienstleistungen	5
3	Beurteilung der Aktivitäten.....	5
3.1	Aufbau Swiss Contracting	5
3.2	Promotion Contracting.....	5
3.3	Positionierung Swiss Contracting.....	6
3.4	Entwicklung Dienstleistungen	6
3.5	Eingesetzte Mittel.....	6
4	Ausblick	6
5	Kontaktadressen.....	7

1 Zusammenfassung

Das Berichtsjahr 2004 kann als gutes Jahr für Swiss Contracting bezeichnet werden. Die Ziele gemäss Jahresplan wurden mehrheitlich gut erfüllt, insbesondere die Promotionsaktivitäten verliefen sehr zufriedenstellend.

Die bekannten strukturellen Schwierigkeiten im Contracting-Markt, bedingt durch die verschobene Strommarktöffnung, belasteten jedoch die Arbeiten bei der Entwicklung von Dienstleistungen. Nichtsdestotrotz wurden erhebliche Fortschritte erzielt.

2 Quantitative Beurteilung der Zielerreichung

2.1 Aufbau Swiss Contracting

Die geplante ERFA-Gruppe der akkreditierten Prüfexperten und Vertrauensingenieure wurde durchgeführt. Diskutiert wurde insbesondere die Verbesserung der Zusammenarbeit der beteiligten Parteien bei der Ausschreibung von Contracting-Projekten, dies vor dem Hintergrund der Zunahme von öffentlichen und privaten Ausschreibungen.

Zudem konnten in Zusammenarbeit mit den Oerlikon Journalisten wie geplant vier Gute Beispiele als Referenzprojekte dargestellt werden.

2.2 Promotion Contracting

Von zwei geplanten Ausbildungsseminaren Energie-Contracting für Anbieter wurde eines durchgeführt (Rekordbeteiligung von mehr als 30 angemeldeten Teilnehmern). Der bereits im letzten Berichtsjahr feststellbare Trend zur Diversifizierung des Teilnehmerfeldes setzt sich fort (zunehmend Absolventen aus den Branchen Ingenieurunternehmen, EVU, Hersteller. Ein Ingenieurunternehmen beschaffte sich auf diese Weise Know-how, um gerüstet zu sein für die erste grosse Contracting-Ausschreibung im Kanton Tessin (Centro studi di Lugano-Trevano, heute installierte Leistung im Wärmeverbund: ca. 3*1860 kW), welche im Frühling 2005 durchgeführt wird.

Die Erdölbranche wurde mit einem Auftritt am Branchentag und anschliessenden Telefongesprächen auf die Chancen und Risiken des Contractings als zukunftsweisende Erweiterung des Angebotsportfolios hingewiesen.

In der Deutschschweiz konnten statt der sieben geplanten gar acht Informationsveranstaltungen durchgeführt werden. Highlights waren die „Tour de Suisse“ als Gastreferenten bei den Hoval-Industrietagungen mit jeweils um die 100 Teilnehmer, sowie der Kurs bei Swiss TS „Sanierung von wärme- und kältetechnischen Anlagen“. In der Westschweiz konnte – neben der grossen Fachtagung – noch eine von zwei geplanten, in der Südschweiz keine von einer geplanten realisiert werden.

Das geplante Symposium in der Westschweiz konnte mit grossem Erfolg durchgeführt werden. Statt der budgetierten 50 schrieb sich die Rekord-Teilnehmerzahl von sage und schreibe 115 ein.

2.3 Positionierung Swiss Contracting

Das Netzwerk wurde mit Kontakten zu in- und ausländischen Organisationen weiter ausgebaut. Dazu beigetragen haben u.a. Referate an der HEA in Köln, einer Veranstaltung der deutschen

Energiewirtschaft, sowie an der ENKON in Nürnberg, der Fachmesse für dezentrale Energiewirtschaft und Energietechnik.

Die Sensibilisierung der Zielgruppe EVU konnte weiter ausgebaut werden. Insgesamt 20 Unternehmen der Branche wurden persönlich besucht oder telefonisch kontaktiert, u.a. AEW, EKZ, EBL, AEK, RegioEnergie, Swisspower (ewz, iwv, ewb), easyTherm.

2.4 Entwicklung Dienstleistungen

Die geplante Umfrage zur Marktübersicht 2005 Energie-Contracting in der Schweiz wurde durchgeführt. 92 Akteure wurden um Daten angefragt, 20 Datensätze mit realisierten Contracting-Projekten in der Schweiz wurden eingeschickt.

Die Entwicklung eines nationalen Dachmarketings wurde weitergetrieben, u.a. in diversen Gesprächen mit den Anbietern von Contracting in der Schweiz.

Für ein nationales Contracting-Label wurden Kriterien aus der Projektprüfung von Swiss Contracting mit Experten abgestimmt.

Für den Dienstleistungspool für Contractoren wurde eine vertiefte Bedürfnisabklärung in Zusammenarbeit mit suissetec bei sämtlichen interessierten Mitgliedern von suissetec durchgeführt. Zudem wurden die benötigten Dienstleistungen in Zusammenarbeit mit Experten und Finanzinstituten konkretisiert.

3 Beurteilung der Aktivitäten

3.1 Aufbau Swiss Contracting

Die Resultate der ERFA Gruppe Prüfexperten und Vertrauensingenieure werden nun als wertvoller Input in die weitere Marktkommunikationsplanung von Swiss Contracting einfließen können. Von Bedeutung sind auch die Hinweise, wie sich Swiss Contracting zu festgestellten Mängeln bei der Praxis von Contracting-Ausschreibungen verhalten soll.

Mit dem hergestellten Satz von Referenzprojekten im „Look“ von EnergieSchweiz besteht nun auch eine anbieterunabhängige Grundlage, um weitere Interessenten über konkrete, durchgeführte Gute Beispiele zu informieren.

3.2 Promotion Contracting

Das Symposium in der Westschweiz mit der Teilnehmer-Rekordbeteiligung hat gezeigt, dass das Thema auch in der lateinischen Schweiz zunehmend Beachtung findet. Zum Beispiel im Bereich grosser Holzfeuerungen setzt sich Contracting immer mehr durch.

Der Erfolg der direkten Promotion bei den potentiellen Kunden kann als überdurchschnittlich bezeichnet werden; einzelne Projekte, welche sich im Frühling 2005 in der Startphase befinden, lassen sich darauf zurückführen (üblicherweise dauert die Zeit von erster Kontaktnahme bis zu Projektstart ein bis zwei Jahre).

3.3 Positionierung Swiss Contracting

Die Kontakte mit den EVU, welche Contracting anbieten, hat sich weiter verfestigt. Swiss Contracting wird als Marketingpartner nun akzeptiert. Allerdings geht die Zusammenarbeit nur selten darüber hinaus, was auf die immer noch starke Monopolsituation zurückzuführen ist.

3.4 Entwicklung Dienstleistungen

Die Marktübersicht 2005 hat zu interessanten Resultaten geführt und wird – so hoffen wir für die Branche – endlich als Grundlage für eine in Zukunft jährlich aktualisierte Übersicht des Contracting-Markts dienen.

Für das nationale Dachmarketing, das Label und den Dienstleistungspool für Contractoren konnten weitere wertvolle Grundlagenarbeiten erstellt werden. Die weitere Arbeit an diesen Projekten bzw. deren Erfolg hängt nur zum Teil von Swiss Contracting, zu grossem Teil auch vom Engagement der beteiligten Partner ab.

3.5 Eingesetzte Mittel

Im Berichtsjahr 2004 betrug der Gesamtaufwand des Forums ca. CHF 300'000, wovon ca. CHF 220'000 für Projekte eingesetzt werden konnten, welche in den Vertrag mit dem BfE eingebunden waren. Eigene Mittel wurden in der Höhe von total ca. CHF 185'000 beigesteuert, davon Sponsoring CHF 20'000, Mitgliederbeiträge 65'000 und Dienstleistungen/Teilnehmerbeiträge 100'000. Der Beitrag des BfE betrug CHF 89'400 (maximal möglicher Beitrag gemäss Vertrag: 100'000).

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 Projektergebnisse massgeblich beteiligt. Zudem wurde mit dem Netzwerk von akkreditierten Prüferexperten und Vertrauensingenieuren intensiv zusammengearbeitet.

4 Ausblick

Die Pionierphase des Energie-Contractings in der Schweiz ist – bereits nach nur sechs Jahren Wirkens von Swiss Contracting am Markt – endgültig vorbei. Gerade bei grösseren Projekten ist es nicht mehr denkbar, die Option Contracting nicht wenigstens ernsthaft zu prüfen. Eine breite Anbieterschaft realisiert Projekte in allen möglichen Einsatzgebieten, sei dies Wasserkraft, Holzfeuerung, Wärmepumpe, moderne Öl/Gasheizung mit Solarwärme kombiniert oder gar Photovoltaik. Und dies für öffentliche wie private Kunden aus Industrie/Gewerbe, Wohnwirtschaft oder Verwaltung/Dienstleistung.

Umso mehr gilt es jetzt für Swiss Contracting, das Augenmerk auf die Zielgruppen „Kunden“, also Energieabnehmer, und „Multiplikatoren“, also wichtige Entscheidungsunterstützer aus der Bauwirtschaft wie z.B. Architekten, Ingenieure und Bauherrenvertreter zu richten. Die Kampagnenarbeit in diese Richtung ist zu verstärken, auch und vor allem in Zusammenarbeit mit den entsprechenden Partnerorganisationen von EnergieSchweiz.

5 Kontaktadressen

Swiss Contracting, Birmensdorferstrasse 65, 8004 Zürich

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

Ansprechperson: Michael Gergey, Geschäftsleiter