Erfolgreich mit aktivem Vertrieb

In vielen Heizkellern stehen ineffiziente Kessel – wie daraus ein Geschäft für Stadtwerke wird, zeigt die neue Folge der E&M-Serie „Wege in die neue Welt“ über Heizanlagencontracting.

VON PETER FOCHT

Beim Heizanlagencontracting kommt moderne Heizkesseltechnik zum Einsatz

Bild: Vaillant

Der Sanierungsstau in Heizkellern wartet weiter auf seine Auflösung. Für Hausbesitzer, die nicht selbst in eine neue Wärmeversorgung investieren wollen, bieten Energieversorger beispielsweise das Heizanlagencontracting an.

Der Eigentümer müsse sich nicht mehr selbst um Heizung und Wartung kümmern, wirbt der Oldenburger Energieversorger EWE für die Dienstleistung. Komfort und Sicherheit hebt auch die Berliner Gasag hervor. Selbst Verbraucherzentralen weisen darauf hin, dass der Contractor alle Aufgaben und das gesamte Risiko übernimmt.

Über langjährige Erfahrung mit der Dienstleistung verfügt die german contract (gc) Wärmedienste GmbH. Als Tochter der Stadtwerke Neuss im Jahr 2005 gegründet, hat sich die gc Wärmedienste als einer der führenden Anbieter etabliert.

Das Unternehmen analysiert dafür gemeinsam mit seinen Fachhandwerkspartnern die Ausgangssituation im Heizkeller und erstellt ein Konzept für die Heiztechnik – vom Gasbrennwertkessel über eine Wärmepumpe bis zum Mikro-Blockheizkraftwerk ist vieles möglich. Danach folgt die Erneuerung der Heizung, die von german contract finanziert wird. Der Kunde zahlt dafür meist über eine Laufzeit von 15 Jahren eine monatliche Pauschale, in der Reparatur- und Wartungskosten sowie ein 24-Stunden-Notfallservice enthalten sind. Derzeit betreuen die zehn Mitarbeiter bundesweit etwa 3 000 Anlagen. Pro Jahr kommen etwa 300 bis 400 neue Heizungen dazu – zu etwa 60 Prozent in Privathäusern und zu 40 Prozent in Gewerbegebäuden. Die bisher abgeschlossenen Projekte haben der Umwelt etwa 50 000 t CO_2 erspart.

Niedrige Öl- und Gaspreise als Erfolgsbremse

„Im Moment stagniert das Geschäft allerdings ein wenig“, berichtet Geschäftsführer Dirk Hunke. Zum einen seien es die niedrigen Zinsen, die für Hausbesitzer die Attraktivität des Heizungscontractings reduzieren, weil auch die Finanzierung eines neuen Heizkessels über einen günstigen Bankkredit nicht viel kostet. „Wir können einen Contractingvertrag aber nicht zu Bankkonditionen anbieten, weil wir eine Reihe von Risiken – bis zum Totalausfall einer Anlage – abzudecken haben“, zeigt der Geschäftsführer die Grenzen des Dienstleisters auf.

Auch niedrige Öl- und Gaspreise bremsten die Erfolgsaussichten, weil die Argumentation, mit einem neuen Kessel steigenden Heizkosten entgegenwirken zu können, im Moment wenig zieht. Ferner seien Hausbesitzer wegen der Diskussionen über die Zukunft fossiler Brennstoffe generell verunsichert darüber, welche Heizung sie künftig brauchen und deshalb seien sie auch nicht sehr empfänglich für Contractingangebote. Dazu komme, „dass viele Leute nicht wissen, was Contracting eigentlich ist“.

Dennoch sieht Hunke „viel Platz“ für die Dienstleistung. Der Wettbewerb sei überschaubar, berichtet er. „Die Energiewirtschaft redet viel über Dienstleistungen, vor Ort stellen wir jedoch immer wieder fest, dass Stadtwerke selten ein Gegenangebot machen“, ergänzt er.

„Heizanlagencontracting erfordert einen aktiven Vertrieb“, rät er Unternehmen, die in diesem Sektor aktiv werden wollen. Für den Erfolg sei es wichtig, Contracting als eigenständige Dienstleistung zu betreiben. „Die guten alten Vertriebsmargen sind damit jedoch nicht mehr zu erzielen.“

Ein Problem für Stadtwerke könne sein, dass sie zu stark auf ihre lokalen Versorgungsgebiete konzentriert und diese möglicherweise nicht groß genug seien, um die für das Heizungscontracting nötige Zahl von Verträgen zu erreichen, gibt Hunke zu bedenken. Kleineren Versorgern bietet gc Wärmeservice auch eine Zusammenarbeit an. „Wir übernehmen Contractingprojekte für Stadtwerke und labeln die Anlagen auf deren Namen um.“

„Sehr intensiv beobachten“ will der Geschäftsführer mögliche neue Konkurrenten wie den Online-Heizungsinstallateur Thermondo, der angekündigt hat, in das Contractinggeschäft einsteigen zu wollen. Von solchen Wettbewerbern könne man indes auch lernen, meint Hunke. German contract baue gerade eine Online-Plattform auf, über die Contractingverträge wie bei Thermondo digital abgewickelt werden könnten. „Das Internet wird mittelfristig auch für uns ein Vertriebskanal sein“, meint er.

Von zentraler Bedeutung für das Contractinggeschäft mit Heizanlagen sei aber weiter die faire Zusammenarbeit mit Fachhandwerkern, die die Anlagen einbauen und für Wartung sowie Service zuständig sind, so der Geschäftsführer. „Die Handwerker haben den Kontakt zu den Kunden und diese vertrauen ihnen.“

Gute Entwicklungsmöglichkeiten bei Quartierslösungen

„Ich sehe das Heizanlagencontracting als Geschäftsfeld für Stadtwerke“, lautet Hunkes Fazit. Gute Möglichkeiten erwartet er durch den sich abzeichnenden Trend, für Neubaugebiete keine Einzelheizungen mehr vorzusehen, sondern Quartierslösungen mit Energiezentralen und Nahwärmenetzen. „Da ist der Contractingansatz gut aufgehoben“, meint Hunke. Auch die Finanzierung sei einfacher als bei Ein- und Zweifamilienhäusern, weil viele Bauträger mit Investitionskostenzuschüssen arbeiteten.

Contracting biete Stadtwerken die Möglichkeit, neue Technologien wie Wärmepumpen oder Hybridheizung bekanntzumachen, nennt die Berliner Gasag einen weiteren Innovationseffekt. Die Gasag hat seit Einführung ihres Contractingproduktes „Wärmeheizkomfort“ etwa 800 Verträge eingefahren und setzt bislang vor allem auf Erdgas-Brennwerttechnik allein oder in Kombination mit Solarthermie. Die Vertragslaufzeit beträgt mindestens zehn Jahre.

„Derzeit bereiten wir die Einführung weiterer Technologievarianten vor, um neue Zielgruppen anzusprechen und innovative Technologien voranzubringen“, kündigt Thorsten Götzky an. Trotz momentan gedämpfter Nachfrage soll das Angebot ausgebaut werden, so der Abteilungsleiter Produktmanagement bei der Gasag. Wichtig für die Wirtschaftlichkeit seien „gut funktionierende, schlanke Prozesse für die Abwicklung des Produktes“.

Carsten Diermann, Unternehmensberater der LBD-Beratungsgesellschaft in Berlin, kann das nur bestätigen. Effiziente und skalierbare Geschäftsprozesse, massenmarktfähige IT-Systeme und gut geschulte Vertriebs- und Servicemitarbeiter seien indes nicht nur für das Heizanlagencontracting wichtig, sondern entscheidende Erfolgsfaktoren für alle Geschäfte der neuen Welt – gerade auch im Hinblick auf die große Abhängigkeit solcher Geschäftsmodelle von Veränderungen im Markt- und Regulierungsumfeld.

Diermann betrachtet das Heizanlagencontracting sodann auch nur als einen Bestandteil im umfassenden Produktspektrum von Wärme- und Energielösungen für Privat- und Geschäftskunden, das künftig jeder Versorger im Angebot haben sollte, um Rückgänge im Bestandsgeschäft zumindest teilweise kompensieren zu können. E&M

metering days 2016
20. und 21. September 2016, Fulda

ZVEI: Akademie

Unsere Partner (Stand Juli 2016)

50,2 · APATOR · arvato BERTELSMANN · 8B-control · B+K Bittner+Krull Softwaresysteme GmbH · BOSCH Technik fürs Leben · BTC · co.met · CUCULUS · devolo · DIEHL Metering · DISCOVERGY Entdecke deine Energie · Dr. Neuhaus · EasyMeter · efr · e*message · EMH metering · EnBW · ENERGIE & MANAGEMENT Zeitung für den Energiemarkt · Energy Hannover Messe · enso NETZ · e·on · GISA · GÖRLITZ · GWA GWAdriga · HESSWARE GmbH · ISKRAEMECO · Itron · KISTERS · Lackmann Zähler Systemtechnik Strom Gas Wasser Wärme · Landis+Gyr manage energy better · mdex · meterpan · netzpraxis · PPC Power Plus Communications · rkuit. · robotron datenbank-software · VORWEG GEHEN · SIEMENS · smartOPTIMO · STADTWERKE SMARTWERKE · Telefónica · theben energy saving comfort · Trianel · VOLTARIS · worldline e-payment services

www.metering-days.de

(c) by Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH
Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Übersetzung oder Weitergabe in gedruckter oder elektronischer Form ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers wird strafrechtlich verfolgt.