



Contracting(fähigkeit) Faktoren

limitierende Faktoren, die durch gezielte Maßnahmen überwunden werden können:

- Negative Marktpotenzialeinschätzung durch Unterbewertung der steigenden Bedeutung von Energiesanierung allgemein. Investoren, die der Ansicht sind, die Energiepreise werden weiter nur unterproportional steigen, Klimaschutz und Rohstoffknappheit seien nur Modethemen und die europäische Niedrigstenergie-Gebäuderichtlinie werde nicht kommen, tendieren naturgemäß dazu, Energiesanierung hinauszuschieben.
- Unterbewertung von „externen Zugewinnen“ anspruchsvollen Sanierens (wie z.B. Behaglichkeit durch Wegfall von Zugluft, Pollenfilterung bei Raumlüftungssystemen, kostengünstige Demolierung am Ende der Nutzungsperiode bei Wahl ökologischer Baustoffe, Imagegewinn)
- „Early Adopter-Problem“: Fehlen standardisierter Ausschreibungs-, Vertrags- und Geschäftsmodelle, Fehlen von regionalen Anbietern und verfügbarem Fachpersonal; Trägheit von Planern (Neigung, Lösungen, so lange es geht, immer wieder gleich zu verkaufen).
- restriktives Verhalten von jenen Kreditinstituten, die die zusätzliche Liquidität durch sinkende Energiekosten nicht ausreichend durch eigenes qualifiziertes Personal überprüfen können, und sich externe Expertise dennoch nicht zukaufen.
- Misstrauen in die Anbieter (Bereicherungsverwurf, Verdacht auf Betrug),
- Unterschätzen der Kosten des bei Contracting wegfallenden Haustechnikaufwandes
- Misstrauen bei potenziellen Contractinganbietern betreffend Bereitschaft und Fähigkeit von Gebäudenutzern, sich auch ohne ökonomischem Anreiz durch erwartbarem Mehrwert sparsam zu verhalten.

objektiv limitierende Faktoren

- Gute In-House-Kenntnisse über Energiesanierung, Facility Management und energiesparsame Gebäudenutzung
- kleine Projektgröße (in Relation dazu: aufwändige Vertragsgestaltung)
- Mehrwertsteuersituation – der anzuwendende Steuersatz ist in Österreich noch nicht klar geregelt.
- Sanierungen mit einem stark untergeordneten Haustechnikanteil
- Förderungen mit sehr hoher Förderqualität, die nur noch geringe Eigenbeteiligung erfordern
- Einbringlichkeitsrisiko bei Mietobjekten: klassische Energiedienstleistungen werden auch von finanzschwachen Kunden meist vorrangig bedient, da sonst Strom-, Wärme- bzw. Gasabschaltung droht. Bei Bündelung der Zahlungen bündelt sich auch das Risiko, und die Sanktion der Liefereinstellung mit hohem Wiedereinschaltungsentgelt ist schwer umsetzbar.
- Tendenz zum Claim - Management und zu „earning by complaint“.

Positivfaktoren, die Einsparcontracting-Projekte begünstigen

- geringe freie Finanzierungsspitze des Gebäudeeigentümers (angespannte Lage kommunaler Finanzen, Wegfall großzügiger Sanierungsförderungen)
- politischer Wille (bzw. Druck) zur Umsetzung anspruchsvoller Energiesanierung
- eigene Erfahrung mit Contracting in anderen Bereichen (Beleuchtung, Heizungsbetrieb, etc.) sowie Erfahrungsberichte vertrauenswürdiger Dritter
- Entscheidung des Gebäudebesitzers, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren, um die Managementebene zu entlasten.
- Erfahrung von Bau- und Bauzulieferunternehmen mit dem Garantieren von Energie-Performance-Werten.
- Steht für ein regionales Contractingmodell eine zinsbegünstigte Finanzierung zur Verfügung, kann dies die Nachfrage stark befördern. Da Contractingmodelle ohnedies auf genau gerechneten Businessplänen aufbauen müssen, kann durch einen regionalen Contractingansatz die Projektnachfrage zu einem Großprojekt in Höhe von Dutzenden Millionen Euro gebündelt werden, so dass Kreditförderungsmodelle der EIB angesprochen werden können, in denen auch der Beratungsaufwand förderbar ist.