

Energiedienstleistungen des Handwerks – Ansätze und Perspektiven

Workshop der Handwerkskammer Berlin im Rahmen der Berliner Energietage am 15. Mai 00

Dipl.-Ing. Uwe Otto

Die Branchen rund um das Gebäude sind in Bewegung. Leistungen, die in ihrer Gesamtheit als Gebäude-/Facility-Management oder Systemleistungen rund um die Immobilie bezeichnet werden, zeigen zunehmend Auswirkungen auf die traditionellen Gewerke des Handwerks. Bereits heute ist abzusehen, daß dieser Strukturwandel, weg vom traditionellen Handwerksbetrieb hin zum gebäude-technischen Dienstleister, in absehbarer Zeit von enormer wirtschaftlicher Bedeutung sein wird.

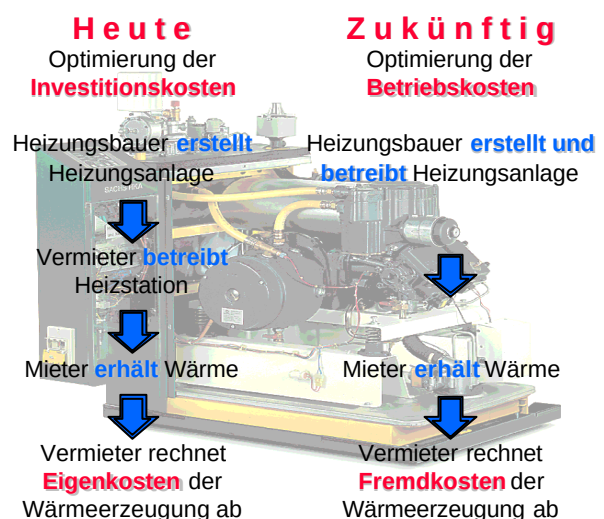
Das Handwerk ist mit ca. 6 Mio. Beschäftigten und ca. 700 Mrd. Umsatz einer der großen deutschen Wirtschaftsbereiche. Doch der „goldene Boden“ des Handwerks ist bedroht; insbesondere die Bau- und Ausbaugewerke leiden beträchtlich unter der anhaltenden schwierigen wirtschaftlichen Situation. Ursachen hierfür sind u.a. starke Einbrüche in der Bauwirtschaft, die Macht der Generalunter-/übernehmer und kapitalkräftigen Gebäudemanagementdienstleister und ein Überangebot an Betrieben der Bau- und Ausbaugewerke am Markt. Die Folge ist ein ruinöser Preiskampf mit fatalen Folgen für die gesamte Baubranche. Auch die Installationshandwerke der Elektro- und SHK-Branche sind massiv von diesem Wandel betroffen. Zahlreiche Wirtschaftsexperten sehen nur einen Weg aus dieser Situation: „Das Handwerk muss lernen, sich neue Märkte zu erschließen. Soll dies erfolgreich sein, ist jedes Unternehmen gefordert, sich vom traditionellen Handwerksbetrieb hin zum serviceorientierten Dienstleistungsunternehmen zu entwickeln!“

Die Richtung, die das Handwerk in dem anstehenden globalen Neuorientierungsprozess einzuschlagen hat, geben die Kunden vor. Sie sind anspruchsvoller geworden und erwarten Serviceleistungen und Problemlösungen aus einer Hand. Allerdings sind sie nicht bereit, für die geforderte hohe Ausführungsqualität auch einen hohen Preis zu zahlen. Existenzsichernde Preise sind somit nur noch zu erzielen, wenn die handwerklichen Leistungen einen deutlich höheren Wertschöpfungsanteil und Kundennutzen als bisher beinhalten. Energiedienstleistungen insbesondere in Form des Contracting sind solche zukunftssträchtigen Leistungen.

Contracting hat sich als Finanzierungsform für Investitionen in Energiewandlungsanlagen zur gewerblichen Strom-, Wärme- und Kältelieferung oder die Übernahme ganzer Beleuchtungsanlagen in den letzten Jahren etabliert. Im Vergleich zum konventionellen Anlagenbauer garantiert der Contractor neben der Funktionsfähigkeit der Anlage auch den wirtschaftlichen, und damit umweltfreundlichen Betrieb der Anlagen.

Die haustechnischen Installationsgewerke konzentrierten sich in der Vergangenheit fast ausschließlich auf den Verkauf, die Installation und Wartung branchenspezifischer Anlagen. Genau betrachtet trafen diese Leistungen allerdings noch nie den eigentlichen Wunsch des Kunden. Für ihn waren die Anlagen immer nur Mittel zum Zweck bzw. notwendiges Übel zur Bedürfnis- und Behaglichkeitsbefriedigung.

Diese Erkenntnis bildet die Grundlage für die Entwicklung neuer Leistungspakete, die den Bau von Energiewandlungsanlagen, deren Wartung und Reparatur und deren Betrieb und somit die Energielieferung als



**Die Tätigkeit des Heizungsbauers -
Heute und Zukünftig (Prinzip der Wärmelieferung)**

ein Segment der Gebäudebewirtschaftung beinhalten können. Für größere Industrieunternehmen sind derartige Leistungspakete über alle Gewerke hinweg schon längst kein Thema mehr. Auch Handwerksbetriebe können dies leisten, wenn sie die notwendigen Rahmenbedingungen vorfinden. Doch bisher gehen diese Leistungen noch weit über ihr berufliches Selbstverständnis, ihren handwerklichen Anspruch von Dienstleistung und ihre Einsicht in die Notwendigkeit von Kooperation für integrierte Komplettleistungen hinaus.

Die am Markt verfügbaren Energiedienstleistungs- und Contractingmodelle stellen für viele haustechnischen Installationsbetriebe immer noch ein Buch mit sieben Siegeln dar. Dies stimmt insbesondere dann nachdenklich, wenn man bedenkt, dass ca. 90 % der darunter zu verstehenden Leistungen handwerkliche Tätigkeiten sind, nämlich der Bau und der Betrieb der Anlage. Nur ganze 10 % kommen als ergänzende, primär organisatorische und verwaltungstechnische Aufgabenbereiche hinzu.

Dieses Meinungsbild vertreten auch die Zentral- und Fachverbände. Daher bemühen sie sich schon lange darum, dem Handwerk den Eintritt in diese Märkte als Betreiber, Leasingnehmer oder Eigentümer von Energielieferungsanlagen zu erleichtern.

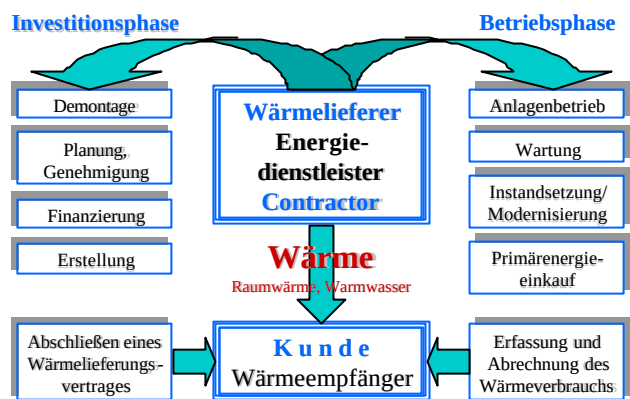
Zahlreiche Gruppierungen außerhalb des Handwerks haben die Chancen im Contractingmarkt bereits erkannt. So drängt sich die Frage auf, warum diese Leistung noch nicht zum alltäglichen Angebot eines Heizungs-, Kälteanlagenbauers oder Elektroinstallateurs gehört, obgleich die ersten Energiedienstleistungskonzepte bereits vor 1,5 Jahrzehnten entwickelt wurden.

Gespräche mit Handwerksmeistern verdeutlichen, dass es an der unzureichenden Aufklärung über marktgerechte Umsetzungsstrategien und insbesondere den bisher nicht handwerksgerechten Finanzierungsmodellen liegt. Bei genauerer Betrachtung der Marktsituation wird schnell offensichtlich, dass die Finanzierung bzw. knappe Eigenkapitalbasis der Handwerksbetriebe einen ganz zentralen Hinderungsgrund für die nur zögerliche Markterschließung darstellt. Daneben sind die am Markt angebotenen Qualifizierungs- und Beratungsangebote tatsächlich vielfach zu teuer, sodass sich das Handwerk diese kaum leisten kann. Auch ist das Literaturangebot unzureichend, da es keine handwerksgerechten Markterschließungsstrategien aufzeigt.

Die Berliner Handwerkskammer hat das aufgezeigte Defizit erkannt und sich der Herausforderung gestellt. So veranstaltet sie im Rahmen der Berliner Energietage am 15. Mai 2000 einen Workshop zum Thema „Energiedienstleistungen des Handwerks – Ansätze und Perspektiven“. Hierzu hat die Handwerkskammer zahlreiche Akteure des Handwerks gewonnen, die bereits Erfahrungen mit dem Thema gesammelt haben.

Des weiteren wird im Rahmen dieser Veranstaltung dem Handwerk die Konzeption eines neuen Leitfadens einschließlich einer darauf aufbauenden Qualifizierungsreihe vorgestellt. Dieses integrierte Paket wird dem Handwerk künftig die Erschließung des Energiedienstleistungs- bzw. Contractingmarktes erheblich erleichtern. So zeigt der Leitfaden u.a. Möglichkeiten auf, wie auch das Handwerk den Bereich der Finanzierung in den Griff bekommen kann. Der Leitfaden wurde im Rahmen eines geförderten Impulsvorhabens entwickelt. Er basiert auf einer systematischen Untersuchung des Contractingmarktes unter Berücksichtigung der gegenwärtigen Situation des Handwerks. Er gibt dem Handwerk Antworten auf die vielen offenen Fragen, die sich bei der Auseinandersetzung mit dem Thema ergeben.

Der Workshop findet statt am 15. Mai 2000 in der Zeit von 13:30 bis 17:00 in der IHK Berlin Hinweise zu den Workshopthemen sind dem Veranstaltungsprogramm zu den Berliner Energietagen zu entnehmen.



Umfang der Komplettdienstleistung „Wärme“