

**Randbedingungen im Contracting****Perspektiven eines Contractors**

*Beat Andrist, Stellvertretender CEO, EBL (Genossenschaft Elektra Baselland)*



Die EBL ist ein Energiedienstleistungsunternehmen im Bereich Strom, Wärme und Telekommunikation und ist seit über 100 Jahre erfolgreich tätig. Im Bereich Wärmecontracting ist EBL seit 1992 tätig und betreibt schweizweit über 60 Wärmeverbände im Wesentlichen mit erneuerbaren Energien.

Ein Contractor (gilt aber auch im Allgemeinen für alle Unternehmen) hat dann Perspektiven, wenn einerseits ein Kundenbedürfnis besteht, das Umfeld in diesem Betätigungsfeld Massnahmen verlangt und die politischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen die Leistungserbringung begünstigt.

Für das Wärmecontracting sind diese Grundvoraussetzungen gegeben und daher sehen wir eine gute Zukunftsperspektive, im Speziellen, wenn wir das unter dem Aspekt -Lokale Energie für eine nachhaltige Zukunft- sehen und vermarkten und umsetzen.

Unsere Umweltsituation verlangt nach Massnahmen. Wir ersticken, unsere CO<sub>2</sub> Deponie in der Atmosphäre ist voll, wir haben weniger Platz, der steigende Meeresspiegel frisst Landreserven auf, wir führen Krieg um die Energieresource Oel.

Im Bewusstsein der oben beschriebenen Probleme wurden in den letzten Jahren die politischen Rahmenbedingungen angepasst. Die Energiestrategie des Bundes, der Kantone wie auch der Gemeinden begünstigen Massnahmen die helfen die oben beschriebenen Probleme zu lösen.

Wärmecontracting mit erneuerbaren Energien kann nicht das Problem alleine lösen aber einen wichtigen Beitrag leisten. Also nutzen wir die Chancen. Einheimische erneuerbare Energien nutzen, das Geld bleibt in der Schweiz, das lokale Gewerbe profitiert.

Die Finanzierung von Infrastruktur-Anlagen stellt zurzeit kein Problem dar. Die Erfahrung die EBL in den letzten 20 Jahren gemacht hat zeigt, dass Wärmeverbände nicht riesige dafür aber stabile Renditen aufweisen. Contractoren wie EBL werden auch in Zukunft Wärmeverbände mit eigenen Mitteln realisieren oder gemeinsam mit Partnern wie Pensionskassen oder Ökofonds. Die Nachfrage von institutionellen Investoren steigt im Moment markant aus den oben beschriebenen Gründen (vorhandenes Kapital, stabile Gewinne).

Ist ein Wachstumspotential für Wärmeverbände in der Schweiz vorhanden? Eine Grundvoraussetzung, dass Contractoren einsteigen, denn nur ein Markt der wächst oder wachsen kann ist ein interessanter Markt, da das Business doch viel Know-how und Erfahrung voraussetzt. Eigene Analysen und die Studie der Fernwärme Schweiz zeigen uns auf, dass das Potential in der Schweiz für regionale Wärmeverbände beträchtlich ist obwohl es grundsätzlich ein Verdrängungsmarkt ist. Ausser den Neubauten hat ja schlussendlich jeder Kunde eine warme Stube, die benötigte Kühlung oder die nötige Prozesswärme.

Die grösste Herausforderung zur Realisierung eines Wärmeverbundes ist, die Kunden davon zu überzeugen, dass ein Anschluss an einen Wärmeverbund auch für ihn eine gute Sache ist. Die erfolgreiche Lancierung und Realisierung eines Wärmeverbundes ist daher in erster Linie eine Kommunikationsaufgabe. Da der Wärmepreis -Preis für den Kunden- natürlich immer auch eine Rolle spielt, haben die fossilen Energiepreise auch immer einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten der Kunden.

Die richtige Technik zu wählen spielt dabei auch eine wichtige Rolle, da Wärmeverbunde in der Regel auf lange Sicht (>50 Jahre) betrieben werden. Dabei gilt bewährtes optimieren und neue Technologien erproben. Dies gilt insbesondere bei der Wahl der Art der Energieerzeugung.

Für EBL ist klar, dass der Wärmemarkt im Bereich Wärmeverbunde auch in Zukunft vielversprechend ist und daher eine Wachstumsstrategie verfolgt wird.