

Wir bringen Energiedienstleistungen in jedes Gebäude

Gemeinsam für Contracting und Klimaschutz



Unsere Werte, unsere Ziele



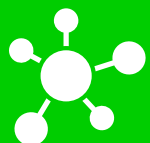
Klimaschutz

Ambitionierte Ziele erfordern Mut, Strategie und Konsequenz: Wir streiten gemeinsam dafür, dass Energiedienstleistungen und Contracting als elementare Tools wahrgenommen werden, damit Deutschlands Energiewirtschaft spätestens 2045 klimaneutral ist.



Gemeinsamkeit

Für uns als Verband haben die Interessen und der gemeinsame Erfolg unserer Mitglieder oberste Priorität. Unsere Mitgliedsunternehmen stehen im Wettbewerb zueinander. Aber sie alle eint die feste Absicht, den gemeinsamen Markt zu stärken, auszubauen und zu gestalten.



Offenheit

Wir sind im permanenten Austausch mit allen Stakeholdern der Energiedienstleistungsbranche. Wir bringen die Akteure zusammen und bereiten den Rahmen für einen ergebnis- und technologieoffenen Dialog mit einem Ziel: Möge die beste Lösung gewinnen.



Praxisorientierung

Theorien sind wichtig, Ideen und Konzepte bilden die Basis für alle Maßnahmen in der Energieversorgung und für ihre Umsetzungen. Unser Fokus aber liegt auf der Praxis: Das Contracting-Modell hat sich zülfach bewährt. Wir wollen dafür sorgen, dass es im Markt die Verbreitung findet, die es verdient.

Unsere Mission

Raus aus dem Keller, rein ins Objekt

Energiedienstleistung ist weit mehr als nur die Lieferung von Wärme oder die reine Installation eines Blockheizkraftwerks. Die Contracting-Unternehmen haben ihre Portfolios deutlich ausgebaut und bieten ihren Kunden umfassende Lösungen für die Versorgung von Gebäuden. Denn nur wer das Gebäude als Ganzes betrachtet, kann die effizienteste Lösung planen, entwickeln und umsetzen. Und diese Lösung besteht fast immer aus einer Kombination verschiedener Technologien.

Contracting ist vielfältig

Neben der Wärmelieferung beinhaltet Contracting auch die Versorgung mit Kälte, Druckluft oder Strom. Contracting funktioniert für Mehrfamilienhäuser und Wohnquartiere genauso wie für Verwaltungsgebäude oder Gewerbebetriebe.

Contracting ist effizient

Im Puzzle der Energiewende ist Contracting ein wesentlicher Baustein. Durch Contracting sinken Energieverbrauch und damit CO₂-Emissionen. Gleichzeitig sind Contracting-Lösungen wirtschaftlich und schaffen Versorgungssicherheit.

Contracting ist dezentral

Der Umbau des Energiesystems bedeutet: Energie wird immer öfter dort erzeugt, wo sie auch ver-

braucht wird. Erneuerbares Contracting bietet dafür den passenden Mechanismus. Hohe Investitionskosten werden durch Contracting abgedeckt.

Contracting ist wirkungsvoll

Zu den Energiedienstleistungen der Contractoren zählen eine zukunftsweisende Projektplanung und erfolgreiche Betriebsführung. Gerade bei komplexeren Projekten sorgen Energiewende-Profis mit schlüssigen Ideen für dauerhaft tragfähige, sichere und effiziente Lösungen.

Wir sind uns sicher

Contracting ist in vielen Fällen die bestmögliche Lösung für die kosten- und klimateffiziente Versorgung von Gebäuden. Dieses Wissen ist inzwischen weit verbreitet. Als vedec arbeiten wir daran, das Bewusstsein dafür noch tiefer zu verankern. Wann immer Energielösungen für ein Gebäude diskutiert werden, soll Contracting die erste Option sein.

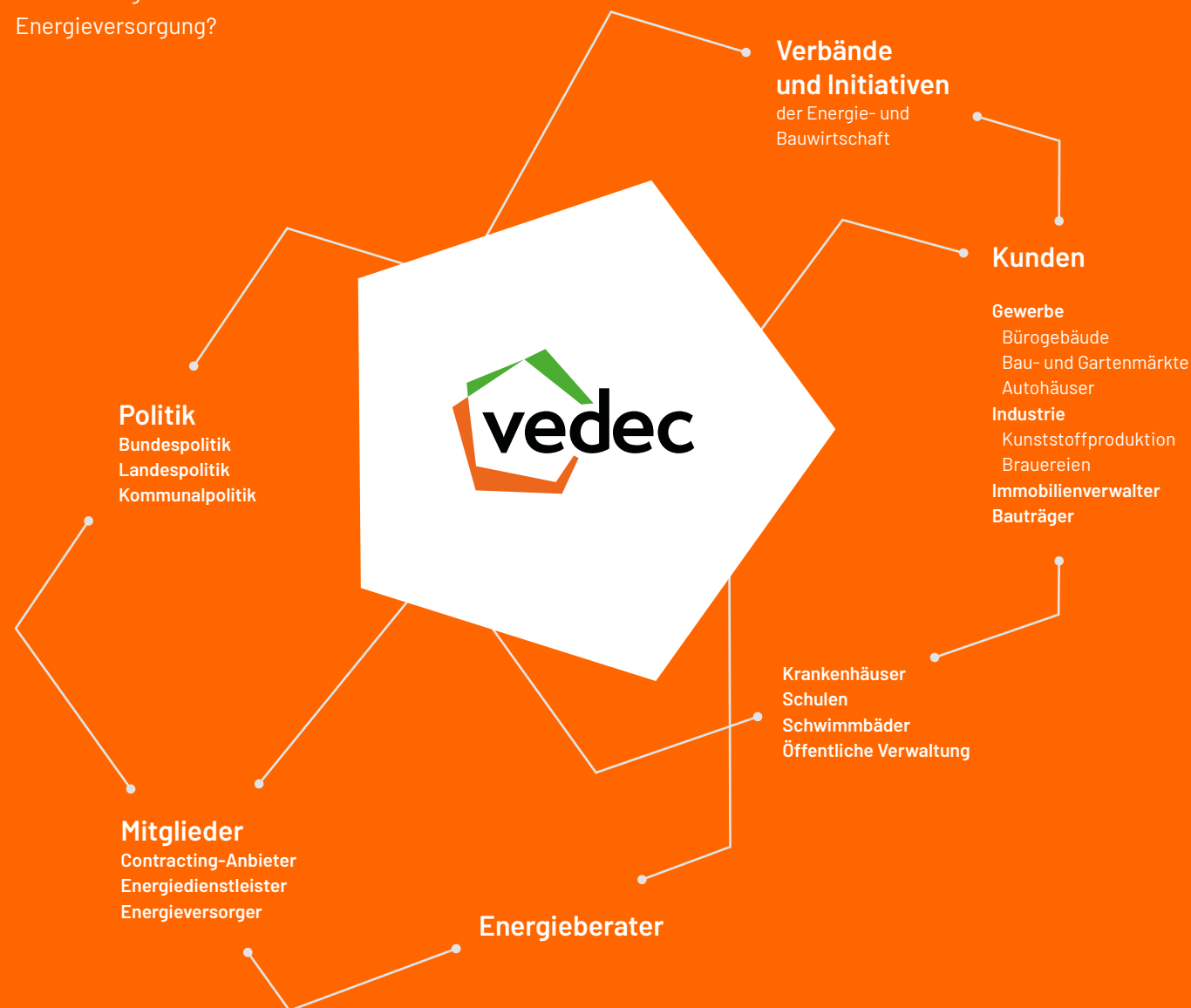


Unsere Leistungen

Strukturieren, Informieren, Kommunizieren

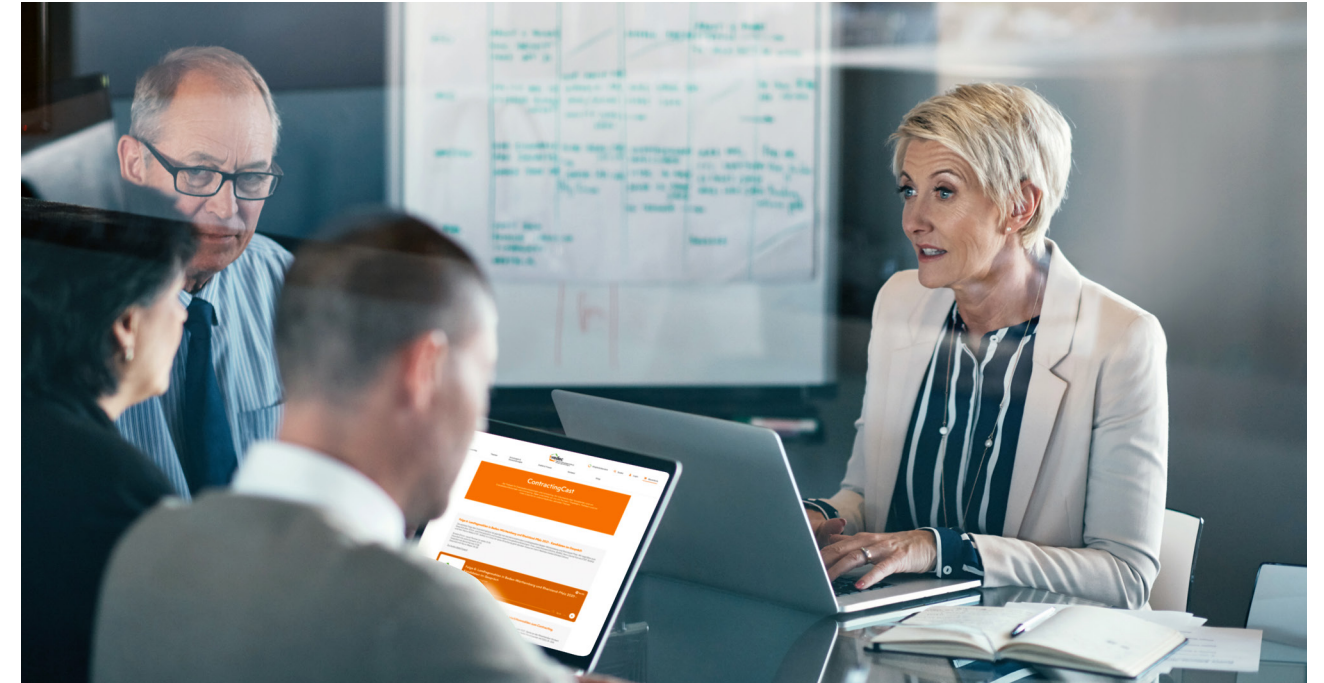
Der Erfolg der Energiewende hängt auch davon ab, wie intensiv und wie konstruktiv die Beteiligten miteinander kommunizieren. Wir nehmen aktiv an den Diskussionen teil und arbeiten vor allem an der Beantwortung dieser Kernfragen:

- Wie sieht die klimaneutrale Welt von morgen konkret aus?
- Was leistet Contracting für das Erreichen der Klimaziele?
- Wie entwickelt sich das Selbstverständnis unserer Branche angesichts des massiven Wandels in der Energieversorgung?



Aufmerksamkeit für Contracting

Öffentlichkeitsarbeit



Das Portfolio der Möglichkeiten bei Contracting und Energiedienstleistungen ist in den letzten Jahren geradezu explodiert. Der Fachöffentlichkeit ist diese Tatsache bewusst. Die breite Öffentlichkeit und damit auch ein Teil der Kunden unserer Branche hat aber noch einen Informationsbedarf. Diesen Bedarf bedienen wir.

Wir informieren auf vielfältige Weise über Potenziale und Vorteile des Contractings: in Publikationen wie unserem Jahresbericht, auf unserer Website unter vedec.org, mit Pressemitteilungen und Newsbeiträgen. Neben diesen klassischen Werkzeugen der Öffentlichkeitsarbeit nutzen wir seit 2020 auch ein neues Format: den ContractingCast. Alle zwei Monate sprechen wir in diesem Podcast mit Gästen aus der Branche über aktuelle Trends und Themen. Einen besonderen Schwerpunkt legen wir dabei auf die vielen guten Contracting-Beispiele unserer Mitgliedsunternehmen.

Schon seit 1997 zeichnen wir die besonders gelungenen Beispiele aus: mit dem Contracting Award, der an vorbildliche Projekte für die Energieversorgung von Wohngebieten, Industrie und Gewerbe sowie von kommunalen Gebäuden vergeben wird. Auch die erfolgreiche Kommunikation zum Award gehört zu unseren Leistungen.

Wir transportieren das Selbstverständnis und die Angebote unserer Branche in die Öffentlichkeit. Wir können feststellen, dass die Aufmerksamkeit für Energiedienstleistungen und Contracting-Lösungen gewachsen ist. Im nächsten Schritt geht es darum, dass das Wachstum des Marktes dem folgt. Der positive Trend manifestiert sich immer deutlicher in der kontinuierlich wachsenden Zahl neuer Contracting-Verträge und in den erfreulichen Umsatzsteigerungen unserer Mitgliedsunternehmen.

Aus- und Weiterbildung

Es hat tatsächlich nur Vorteile, wenn die Mitarbeiter eines Unternehmens nicht nur wissen, wovon sie reden, sondern auch auf dem neuesten Stand der Entwicklung sind. Den Wissensaustausch und -transfer nach innen wie nach außen unterstützen wir mit einem breiten Angebot an Kursen und Schulungen.



Seminare & Workshops

Die Welt des Contractings ist vielfältig. Deshalb sollten Kaufleute wissen, wie die Technik funktioniert, und die Techniker sollten die rechtlichen Bedingungen ihrer Arbeit kennen. Dafür bieten wir ein reichhaltiges Programm an Schulung für alle Mitarbeiter der Unternehmen unserer Branche.

Inhouse-Schulungen

Kein Unternehmen gleicht dem anderen. Deshalb können unsere exklusiven Inhouse-Schulungen individuell auf den Bedarf in einem Betrieb ausgerichtet werden. Unsere Experten gehen auf die spezifischen Besonderheiten ein. Wichtig außerdem: Unternehmensinterna bleiben intern.

Contracting-Touren

Energiedienstleistungen erlebbar machen – das gelingt am besten am lebenden Objekt. Mit unseren Contracting-Touren ermöglichen wir die Besichtigung erfolgreicher Projekte: ein Beitrag zur weiteren Verbreitung der großen und vielfältigen Potenziale dieser Energielösung.



Vernetztes Wissen: [vedec.org](https://www.vedec.org)

Die Website unseres Verbands liefert alle Informationen zu Contracting und Energiedienstleistungen. Außerdem bietet sie News, Positionen unserer Branche, Hinweise zu Veranstaltungen und einen Bereich für vedec-Mitglieder für Austausch und Vernetzung.

Politische Arbeit

Die Energiedienstleister bewegen sich bei ihrer Arbeit stets in dem gesetzlichen Rahmen, der von der Politik gesetzt wird. Aber ist dieser Rahmen geeignet und flexibel genug, damit unsere Branche das Erreichen der Klimaziele sinnvoll unterstützen kann? Welche Regelungen bedürfen einer Überprüfung und Optimierung? In welche Richtung sollten sich die Bestimmungen der Zukunft orientieren? Das Ziel ist dabei klar: ein klimaneutraler Gebäudebestand bis spätestens 2045.

Mit Impuls- und Positionspapieren informieren wir Politik und Verwaltung über die konstruktiven Ideen und Vorstellungen unserer Branche und sensibilisieren sie für die Belange von Contractoren und Energiedienstleistern. Außerdem stoßen wir damit neue Diskussionen zu unseren Themen an.

Folgende Forderungen der Branche tragen wir in den politischen Raum hinein:

- Für größere Liegenschaften sollte der Einbau von Wärmemengenzählern auch für die Heizung zur gesetzlichen Pflicht gemacht werden. Nur so lässt sich feststellen, ob die Anlage noch effizient läuft.
- In der Wärmelieferverordnung (WärmeLV) sollte die Gleichbehandlung von Vermietern und Energiedienstleistern berücksichtigt werden. Außerdem sollten Maßnahmen, die nicht den Wärmeerzeuger an sich, sondern seine Peripherie betreffen, in den in der WärmeLV enthaltenen Kostenvergleich einbezogen werden.
- Die Rahmenbedingungen für Quartierslösungen mit Kundenanlagen bedürfen einer Verbesserung. Die bei vielen Eigentümern bestehenden Unsicherheiten sollten durch eine klarere und kalkulierbare Regulierung ausgeräumt werden.



Kompetent und kommunikativ

Ihre Ansprechpartner bei vedec



Tobias Dworschak

Vorsitzender des Vorstandes
tobias.dworschak@vedec.org



Marco Schulz

Referent Mitglieder
marco.schulz@vedec.org



Sarah Dettmer

Referentin Veranstaltungen
sarah.dettmer@vedec.org

Impressum

vedec – Verband für Energiedienstleistungen,
Effizienz und Contracting e.V.
Lister Meile 27
30161 Hannover

Tel.: +49 511 36590-0
info@vedec.org

www.vedec.org
Twitter: @vedec_energie

Fotos:

Titel, Seite 5, Seite 6: iStock.com/shapecharge
Seite 7: iStock.com/golero
Seite 8: vedec