

# IEA Demand Side Management Task 16: Competitive Energy Services (Energy Contracting, ESCO Services)

Finanzierungsmodell für Energiedienstleistungen (Contracting)  
Ein Leitfaden für Gebäudeverantwortliche, Contracting Unter-  
nehmen, Projektentwickler und Finanzierungsinstitute

J. W. Bleyl-Androschin, D. Schinnerl

Berichte aus Energie- und Umweltforschung

# 12b/2013

## **Impressum:**

Eigentümer, Herausgeber und Medieninhaber:  
Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie  
Radetzkystraße 2, 1030 Wien

Verantwortung und Koordination:  
Abteilung für Energie- und Umwelttechnologien  
Leiter: DI Michael Paula

Liste sowie Downloadmöglichkeit aller Berichte dieser Reihe unter  
<http://www.nachhaltigwirtschaften.at>

# IEA Demand Side Management Task 16: Competitive Energy Services (Energy Contracting, ESCO Services)

Finanzierungsmodell für Energiedienstleistungen (Contracting)  
Ein Leitfaden für Gebäudeverantwortliche, Contracting Unternehmen, Projektentwickler und Finanzierungsinstitute

DDI Jan W. Bleyl-Androschin, DI (FH) Daniel Schinnerl  
Grazer Energieagentur Ges.m.b.H.

Graz, Jänner 2008

**Ein Projektbericht im Rahmen der Programmlinie**

**IEA FORSCHUNGS  
KOOPERATION**

Impulsprogramm Nachhaltig Wirtschaften

Im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie



## Vorbemerkung

Der vorliegende Bericht dokumentiert die Ergebnisse eines Projekts aus dem Programm FORSCHUNGSKOOPERATION INTERNATIONALE ENERGIEAGENTUR. Es wurde vom Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie initiiert, um Österreichische Forschungsbeiträge zu den Projekten der Internationalen Energieagentur (IEA) zu finanzieren.

Seit dem Beitritt Österreichs zur IEA im Jahre 1975 beteiligt sich Österreich aktiv mit Forschungsbeiträgen zu verschiedenen Themen in den Bereichen erneuerbare Energieträger, Endverbrauchstechnologien und fossile Energieträger. Für die Österreichische Energieforschung ergeben sich durch die Beteiligung an den Forschungsaktivitäten der IEA viele Vorteile: Viele Entwicklungen können durch internationale Kooperationen effizienter bearbeitet werden, neue Arbeitsbereiche können mit internationaler Unterstützung aufgebaut sowie internationale Entwicklungen rascher und besser wahrgenommen werden.

Dank des überdurchschnittlichen Engagements der beteiligten Forschungseinrichtungen ist Österreich erfolgreich in der IEA verankert. Durch viele IEA Projekte entstanden bereits wertvolle Inputs für europäische und nationale Energieinnovationen und auch in der Marktumsetzung konnten bereits richtungsweisende Ergebnisse erzielt werden.

Ein wichtiges Anliegen des Programms ist es, die Projektergebnisse einer interessierten Fachöffentlichkeit zugänglich zu machen, was durch die Publikationsreihe und die entsprechende Homepage [www.nachhaltigwirtschaften.at](http://www.nachhaltigwirtschaften.at) gewährleistet wird.

Dipl. Ing. Michael Paula

Leiter der Abt. Energie- und Umwelttechnologien

Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie

Diese Veröffentlichung wurde im Rahmen des Task XVI „Competitive Energy Services“ des IEA Demand Side Management Program entwickelt. Die Verfasser möchten dem Österreichischen Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie für die finanzielle Unterstützung im Rahmen der IEA-Forschungskooperation danken.

International Energy Agency  
IA Demand Side Management (DSM)  
Task XVI “Competitive Energy Services”  
<http://www.ieadsm.org>



Bundesministerium für Verkehr,  
Innovation und Technologie  
<http://www.bmvit.gv.at>  
<http://www.energytech.at>



**Autoren:**

DDI Jan W. Bleyl-Androschin,  
IEA DSM Task XVI „Competitive Energy Services“ Operating Agent  
Email: [bleyl@grazer-ea.at](mailto:bleyl@grazer-ea.at)

DI (FH) Daniel Schinnerl  
Email: [schinnerl@grazer-ea.at](mailto:schinnerl@grazer-ea.at)

Grazer Energieagentur Ges.m.b.H.  
Kaiserfeldgasse 13/I  
8010 Graz, Österreich  
Tel.: +43-316-811848-0  
Fax: +43-316-811848-9  
Email: [office@grazer-ea.at](mailto:office@grazer-ea.at)  
<http://www.grazer-ea.at>



## Financing partners

### **Austria**

Federal Ministry of Transport,  
Innovation and Technology  
<http://www.bmvit.gv.at>  
<http://www.energytech.at>



### **Belgium**

Federal Public Service  
Economy, S.M.E.s, Self-Employed and Energy  
DG Energy – External relations  
<http://economie.fgov.be/>



### **Finland**

Tekes – the Finnish Funding Agency for  
Technology and Innovation  
[www.tekes.fi](http://www.tekes.fi)



### **India**

Bureau of Energy Efficiency  
Ministry of Power  
[www.bee-india.nic.in](http://www.bee-india.nic.in)



### **Japan**

Tokyo Electric Power Company  
<http://www.tepco.co.jp/en/index-e.html>



### **Netherlands**

Agentschap NL  
Ministerie van Economische Zaken  
[www.agentschapnl.nl](http://www.agentschapnl.nl)



The project partners wish to thank the ExCo members of the participating countries and their financing partners for their support.





## Inhalt

<b>1</b>	<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>Motivation und Überblick.....</b>	<b>8</b>
2.1	Einleitung .....	8
2.2	Aufbau des Leitfadens .....	10
2.3	Einige Energiedienstleistungs-Grundlagen und Links zu Finanz- Glossaren .....	11
<b>3</b>	<b>Kundenbedarf bei der Finanzierung von Energiedienstleistungs-Projekten .....</b>	<b>16</b>
3.1	Ein systematischer Ansatz .....	16
3.2	Kundenbedarfsprofil .....	17
<b>4</b>	<b>Kreditfinanzierung für Einsparcontracting.....</b>	<b>19</b>
4.1	Einführung in Kreditfinanzierung.....	19
4.2	Kreditfinanzierung und Kundenbedarfsprofil .....	22
4.2.1	Direkte Finanzierungskosten .....	22
4.2.2	Rechtliche Aspekte .....	24
4.2.3	Sicherheiten .....	25
4.2.4	Besteuerung .....	27
4.2.5	Bilanz- und Buchhaltungsbelange .....	28
4.2.6	Managementaufwand / Transaktionskosten .....	29
<b>5</b>	<b>Leasing-Finanzierung für Einspar-Contracting .....</b>	<b>31</b>
5.1	Einführung in die Leasing-Finanzierung .....	31
5.2	Gemeinsame Merkmale des Operate- und Finanzierungs- Leasings.....	33
5.3	Operate-Leasing-Merkmale und Kundenbedarf .....	35
5.3.1	Direkte Finanzierungskosten .....	35
5.3.2	Rechtliche Aspekte .....	36
5.3.3	Sicherheiten .....	37
5.3.4	Besteuerung .....	38
5.3.5	Bilanz- und Buchhaltungsbelange .....	39
5.3.6	Managementaufwand und Transaktionskosten .....	39
5.4	Finanzierungs-Leasingeigenschaften und Kundenbedarf.....	40
<b>6</b>	<b>Zession von Contracting-Raten.....</b>	<b>44</b>
6.1	Einleitung .....	44
6.2	Zession von Contracting-Raten zur Sicherung und Tilgung von Kredit- oder Leasingfinanzierungen .....	45

6.3	Forfaitierung .....	46
6.3.1	Finanzielle Aspekte .....	47
6.3.2	Rechtliche Aspekte .....	48
6.3.3	Sicherheiten .....	49
6.3.4	Besteuerung .....	50
6.3.5	Bilanz- und Buchhaltungsaspekte .....	51
6.3.6	Managementaufwand / Transaktionskosten .....	51
<b>7</b>	<b>Vergleich der Finanzierungsoptionen und Schlussfolgerungen .....</b>	<b>53</b>
7.1	Vergleich von Finanzierungsoptionen mit dem Kundenbedarf und Bewertung.....	53
7.2	Schlussfolgerungen und Empfehlungen .....	55
7.3	Empfehlungen für die Vorbereitung der Finanzierung .....	58
7.3.1	Wie erstellen Sie Ihr individuelles Finanzierungsbedarfsprofil? .....	58
7.3.2	Standardisierter Finanzierungs-Projektablauf .....	58
7.3.3	Beschreibung einer vom Kunden vorzulegenden Projektdokumentation.....	59
7.3.4	Die Wunschliste eines Finanzierungsinstituts im Hinblick auf Sicherheiten .....	60
7.3.5	Wesentliche Banken und Leasing-Institutionen in Österreich .....	60
<b>8</b>	<b>Anhang .....</b>	<b>63</b>
8.1	Anhang 1: Vorlage Projektbeschreibung für das Finanzierungsinstitut (Kurzfassung) .....	64
8.2	Anhang 2: Vorlage Projektbeschreibung für das Finanzierungsinstitut.....	70
8.3	Anhang 3: Liste der wichtigsten Banken und Finanzinstitutionen in Österreich.....	86
8.4	Anhang 4: Umfassende Matrix: Kundenerwartungen und Eigenschaften von Finanzierungsalternativen .....	88
	<b>IEA DSM Task XVI Participating Countries and Contacts .....</b>	<b>97</b>

# 1 Zusammenfassung

Die Verfügbarkeit finanzieller Mittel ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor bei der Durchführung von EDL-Projekten (EDL – Energiedienstleistungen). Die Finanzierung von EDL ist für ESCos (Energy Service Companies – Energiedienstleister) wie auch deren Kunden zunehmend schwieriger geworden: Die Partner am Markt erreichen ihren Kreditrahmen, Kreditverbindlichkeiten belasten die Bilanzen, und Basel II und internationale Buchhaltungsrichtlinien werfen ihren Schatten voraus.

Demzufolge müssen innovative Finanzoptionen wie Operate- bzw. Finanzierungs-Leasing-Abkommen in Betracht gezogen und mit klassischen Finanzinstrumenten wie Krediten verglichen werden. Auch die Frage nach dem Vertragspartner, der am Besten die Finanzierung zur Verfügung stellen kann – Kunde, ESCo oder FI (Finanzinstitution) – ist zu behandeln.

Wir beleuchten in diesem Leitfaden das Thema zunächst aus der Sicht von Energiedienstleistern und ihren Kunden (Unternehmen, Liegenschaftseigentümer, öffentliche Einrichtungen), welche Geld für die Projektfinanzierung aufnehmen wollen, und stellen dabei ein umfassendes Profil ihres Finanzierungsbedarfs und ihrer jeweiligen Rahmenbedingungen auf (Nachfrageseite).

Auf der Angebotsseite fassen wir Merkmale der Kreditfinanzierung, von Operate- und Finanzierungs-Leasing und Forfaitierung zusammen und zwar im Hinblick auf:

1. direkte Finanzkosten
2. rechtliche Aspekte
3. erforderliche Sicherheiten
4. steuerliche Belange
5. Bilanz & Buchhaltungsbelange
6. betriebswirtschaftliche Bemühungen

Als Abschluss vergleichen wir die oben angeführten Finanzierungsalternativen mit dem Kundenbedarf, behandeln ihre Vorteile und Nachteile und geben Empfehlungen für die Umsetzung. Die Auswertung erfolgt mittels einer Bewertungsmatrix, welche Faktoren wie Finanzierungskosten- und gebühren, steuerliche Aspekte, Auswirkungen auf die Bilanz, Kreditrahmen, Maastricht-Kriterien, Anwendbarkeit von Förderungen wie auch geeignete Projektgrößen berücksichtigt.

Als Ergebnis propagieren wir einen umfassenden Blick auf alle geschäftlichen Belange jeder Finanzierungsoptionen. Die am Besten geeignete Lösung findet sich in der Ergebniszeile der GuV. Betrachtet man allein direkte Finanzierungskosten, wie sie in Zinssätzen oder Gebühren zum Ausdruck kommen, so führt dies nicht zu einer optimalen Finanzierungslösung. Nach Anpassung an die individuelle Situation des Schuldners ermöglicht es die vorgeschlagene Bewertungsmatrix, die Summe der Auswirkungen umfassend zu betrachten.

## 2 Motivation und Überblick

### 2.1 Einleitung

**Energiedienstleistungen** und vor allem **Einspar-Contracting (ESC)** werden häufig als Mittel zur Überwindung finanzieller Hemmnisse gegenüber Energieeffizienzinvestitionen eingesetzt. Vor allem im öffentlichen Sektor wird dieses Modell der Public-Private-Partnership als eines der wirksamsten Werkzeuge zur Förderung von Energieeffizienz in Gebäuden angesehen und wurde vor allem in Deutschland und Österreich erfolgreich umgesetzt. Andere Endverbrauchssektoren befinden sich in der Entwicklungsphase. Die **Europäische Kommission** teilt diese Meinung und fördert das Konzept mit seiner im Jahre 2006 herausgegebenen Richtlinie über „Energy End-use Efficiency and Energy Services“ („Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen“)<sup>1</sup>.

Die Verfügbarkeit geeigneter finanzieller Mittel ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Durchführung von Energiedienstleistungen wie Einspar-Contracting (ESC). **ESC-Projekte generieren zukünftige Zahlungsströme aus eingesparten Energiekosten.** Diese Einsparungen können verwendet werden, um die Energieeffizienzinvestitionen (anteilig) zu refinanzieren. Die Einsparungen werden von einem Energiedienstleister garantiert und durch eine Zahlungsverpflichtung bei Nichteinhaltung abgesichert.

Dennoch ist die Finanzierung von Energiedienstleistungen (EDL) zunehmend schwieriger für ESCos (Energy Service Companies – Energiedienstleister) wie auch für deren Kunden geworden: Die Partner am Markt erreichen ihren Kreditrahmen, Kreditverbindlichkeiten belasten die Bilanzen, und Basel II und internationale Buchhaltungsrichtlinien werfen ihren Schatten voraus.

Demzufolge müssen innovative Finanzoptionen wie Operate- bzw. Finanzierungs-Leasing-Abkommen in Betracht gezogen und mit klassischen Finanzinstrumenten wie Krediten verglichen werden. Auch die Frage, welche Partei die beste Finanzierung zur Verfügung stellen kann – Kunde, ESCo oder ein Finanzierungsinstitut als dritter Vertragspartner – muss untersucht werden.

In der Vergangenheit hatten die Vertreter der Finanzierungs- und Energieeffizienz (EE)-Geschäftswelt wenig Kontakt miteinander. Der EE-Ansatz rührt oft von einem vornehmlich technischen Blickwinkel her und weniger von geschäftlichen bzw. finanzbezogenen Überlegungen aus. EE-Akteure sind nicht unbedingt in betriebswirtschaftlichen Belangen geschult. Sie haben oft ein technisches Basiswissen oder haben eine Umwelt- oder Kommunikationsausbildung und verwenden so andere Ansätze und eine andere Sprache als Akteure aus der Wirtschafts- und Finanzwelt.

---

<sup>1</sup> Richtlinie 2006/32/EC vom 5. April 2006

Das **Ziel dieses Leitfadens** ist es, die komplexe Welt der Finanzierung jenen, deren Geschäft es ist Energieeffizienzprojekte zu entwickeln und durchzuführen, näher zu bringen. Wir möchten EE-Projektentwicklern und -Multiplikatoren wie Energieagenturen dabei helfen, kompetente Partner von Finanzinstitutionen und Liegenschaftseigentümern zu werden, und umgekehrt.

Das Ziel soll erreicht werden durch:

1. **Überbrückung von „Sprachbarrieren“** zwischen den Finanz- und Energieeffizienzvertretern, um ein gegenseitiges Verständnis zu erleichtern,
2. Entwicklung eines **systematischen Ansatzes** zur umfassenden Beschreibung der Komplexität von Finanzierungsbedarf und -angebot aus der Sicht eines Kunden (Liegenschaftseigentümer bzw. Energiedienstleister),
3. **Auswahl** und Beschreibung der Finanzierungsthemen, die relevant für die Finanzierung von Energieeffizienzprojekten und Energiedienstleistungen sind,
4. **Anbieten** von Instrumenten für die Festlegung und Optimierung der eigenen Finanzierungslösung.

Eine **Externe Finanzierung** hat Auswirkungen auf mehrere Faktoren wie direkte Finanzierungskosten, aber auch die Bereitstellung von Sicherheiten oder Aspekte der Besteuerung und der Jahresabschlüsse. Betrachtet man allein direkte Finanzierungskosten, wie sie in den Zinssätzen bzw. Gebühren zum Ausdruck kommen, so führt dies nicht zu einer optimalen Finanzierungslösung.

Die Kernaufgabe dieses Leitfadens besteht darin, **einen umfassenden Blick auf die Summe aller geschäftlichen Auswirkung** einer externen Finanzierungsoption **zu propagieren**, bevor eine Finanzierungsentscheidung getroffen wird. In anderen Worten: Die am Besten geeignete Finanzierungslösung findet sich in der Ergebniszeile der Gewinn und Verlustrechnung und nicht bloß im niedrigsten Zinssatz. Je nach der individuellen Situation des Schuldners besteht das Ziel in der Optimierung der Summe der Effekte.

Der **Fokus dieses Leitfadens** ist auf externe Finanzierungsoptionen wie **Kredite, Operate- und Finanzierungs-Leasing, Zession und Forfaitierung** beschränkt. Eigen- und Projektfinanzierung werden in diesem Leitfaden nicht behandelt. Auch der weit reichende Bereich von Förderungen ist nicht Gegenstand dieses Leitfadens.

**Aus methodischer Sicht** leiten sich die Erkenntnisse aus langjährigen praktischen Erfahrungen von Energieeffizienz- und Energiedienstleistungs-Experten wie auch Finanzierungsfachleuten her. Sie haben ihren Hintergrund in Energieagenturen, bei Energiedienstleistern und in Finanzinstitutionen. Zusätzlich wurden Interessengruppen wie zum Beispiel Liegenschaftseigentümer befragt.

Auf Grund dieses Leitfadens:

1. haben **EE-Akteure** ein besseres Verständnis für das Funktionieren und die Bedeutung von Finanzangelegenheiten bei der Durchführung von Energieeffizienzmaßnahmen und Energiedienstleistungen.

2. haben **Finanzierungsinstitutionen** und **Liegenschaftseigentümer** gut unterrichtete Partner im Hinblick auf Finanzierungsangelegenheiten und bekommen Einblick in die Gestaltung von Energieeffizienzprojekten.
3. wird die Entwicklung des **Gebäudesanierungsmarkts** mit einem jährlichen Potenzial von 5 bis 10 Milliarden € unterstützt.

Dieser Leitfaden wurde im Rahmen des Task XVI „Competitive Energy Services“ des IEA Demand Side Management Program entwickelt und von einigen Einrichtungen und Einzelpersonen **unterstützt**: Wir danken für die finanzielle Unterstützung seitens des Intelligent Energy - Europe Programme<sup>2</sup>, des österreichischen „Lebensministeriums“<sup>3</sup> und dem Österreichischen Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie. Daniel Schinnerl, Grazer Energieagentur<sup>4</sup>, und Alexandra Waldmann, Berliner Energieagentur<sup>5</sup>, haben Teile dieses Leitfadens geschrieben. Die EUROCONTRACT-Partner<sup>6</sup> haben hilfreiche Kommentare abgegeben. Im Besonderen gilt unser Dank Mark Suer, Raiffeisen Leasing, für sein wertvolles Input sowie Alexander Linke, Kommunalkredit Public Consulting.

Sollten Sie **Fragen bzw. Anmerkungen zu diesem Leitfaden** haben, so ist Ihr Feedback höchst willkommen. Sie können die Verfasser c/o Grazer Energieagentur GmbH, z. H. Jan W. Bleyl ([bleyl@grazer-ea.at](mailto:bleyl@grazer-ea.at)), erreichen.

## 2.2 Aufbau des Leitfadens

Wir beginnen mit einer kurzen Einführung zu ESC und Finanzierungsthemen. Die Einleitung wird durch einige grundlegende Anmerkungen und Definitionen im Hinblick auf EDL und ESC ergänzt. Sie enthält auch kommentierte Links zu Finanzglossaren.

In Kapitel 3 beschreiben wir Finanzierungsanforderungen aus der Sicht des Kreditnehmers (Nachfrageseite). In unserem Fall handelt es sich dabei um Liegenschaftseigentümer oder Energiedienstleister. Dies führt zu einem Finanzierungsbedarfsprofil – einer strukturierten Liste und Beschreibung der wichtigsten Finanzierungsaspekte und -auswirkungen (betriebswirtschaftlich, Sicherheiten, Steuern und Bilanz). Das Profil wird im gesamten Leitfaden verwendet, um den Finanzierungsbedarf mit den verschiedenen Finanzierungsoptionen zu vergleichen.

Kapitel 4, 5 und 6 beschreiben die „Finanzangebotsseite“: Kredit, Operate- und Finanzierungs-Leasing wie auch Zessions- und Forfaitierungsoptionen. Typische Eigenschaften dieser Finanzierungsoptionen im Hinblick auf das Kundenbedarfsprofil werden in einer Matrix beschrieben und zusammengefasst.

---

<sup>2</sup> [http://ec.europa.eu/energy/intelligent/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/energy/intelligent/index_en.html)

<sup>3</sup> <http://umwelt.lebensministerium.at/>

<sup>4</sup> [www.grazer-ea.at](http://www.grazer-ea.at)

<sup>5</sup> [www.berliner-e-agentur.de](http://www.berliner-e-agentur.de)

<sup>6</sup> [www.eurocontract.net](http://www.eurocontract.net)

Kapitel 7 vergleicht wesentliche Aspekte des Kundenbedarfsprofils mit den verschiedenen Finanzierungsoptionen. Zum Abschluss geben wir allgemeine und konkrete Empfehlungen für die Vorbereitung einer ESC-Projektfinanzierung.

## 2.3 Einige Energiedienstleistungs-Grundlagen und Links zu Finanz-Glossaren

Wir konzentrieren uns hier nur auf einige Schlüsselkonzepte und -definitionen, weil wir annehmen, dass der Leser über grundlegendes Wissen über Energiedienstleistungen verfügt. Nähere Hinweise zur Durchführung von ESC-Projekten gibt z.B. die Internetseite [www.bundescontracting.at](http://www.bundescontracting.at), der „Leitfaden Energiespar-Contracting“ der dena<sup>7</sup> oder die Broschüre „Die Energiesparpartnerschaft. Ein Berliner Erfolgsmodell“<sup>8</sup>.

Der Energiedienstleistungsansatz verlagert die Aufmerksamkeit vom Verkauf von Strom oder Brennstoff auf den gewünschten Nutzen und die Dienstleistungen aus der Nutzung dieser Energieträger, z. B. die niedrigsten Kosten, um einen Raum zu wärmen oder zu klimatisieren. Das Wissen und die Erfahrung eines Energiedienstleisters (Energy Service Company - ESCo) werden genutzt, um die erforderliche Energiedienstleistung zu geringsten Kosten für den Endverbraucher zu erbringen.

Die oben angeführte EG-Richtlinie „Energy End-use Efficiency and Energy Services“ definiert die Begriffe Energiedienstleister und Energiedienstleistungen wie folgt:

**"Energiedienstleister"**: eine natürliche oder juristische Person, die Energiedienstleistungen und/oder andere Energieeffizienzmaßnahmen in den Einrichtungen oder Räumlichkeiten eines Verbrauchers erbringt bzw. durchführt und dabei in gewissem Umfang finanzielle Risiken trägt. Das Entgelt für die erbrachten Dienstleistungen richtet sich (ganz oder teilweise) nach der Erzielung von Energieeffizienzverbesserungen und der Erfüllung der anderen vereinbarten Leistungskriterien;

**"Energiedienstleistung"**: der physikalische Nutzeffekt, der Nutzwert oder die Vorteile als Ergebnis der Kombination von Energie mit energieeffizienter Technologie und/oder mit Maßnahmen, die die erforderlichen Betriebs-, Instandhaltungs- und Kontrollaktivitäten zur Erbringung der Dienstleistung beinhalten können; sie wird auf der Grundlage eines Vertrags erbracht und führt unter normalen Umständen erwiesenermaßen zu überprüfbaren und mess- oder schätzbaren Energieeffizienzverbesserungen und/oder Primärenergieeinsparungen.

Typische Anwendungsfälle sowie eine Abgrenzung gegenüber klassischer Energieversorgung einerseits und dem Liefer-Contracting andererseits sind in der folgenden Grafik dargestellt.

---

<sup>7</sup> Deutsche Energie Agentur, 4. Auflage, Dezember 2004

<sup>8</sup> Senatsverwaltung für Stadtentwicklung des Landes Berlin, April 2002

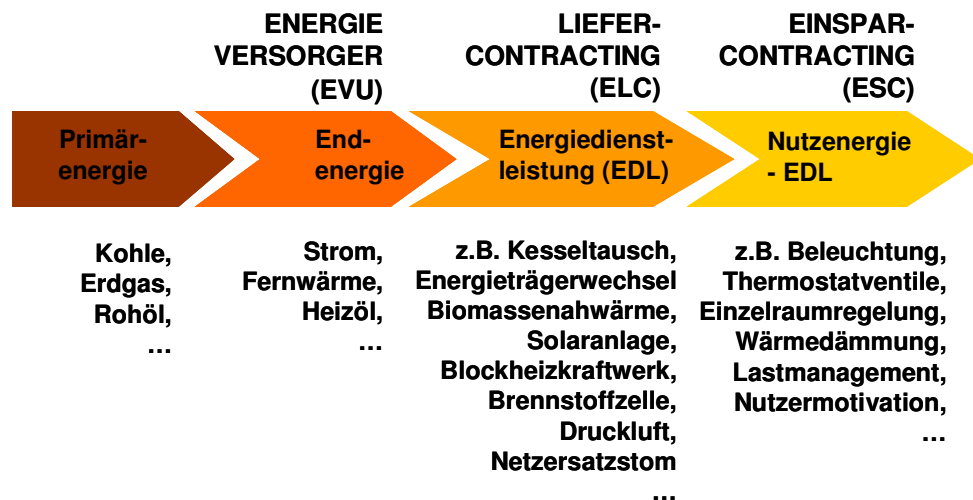


Abbildung 1: EDL-Modelle: Leistungsgrenzen und typische Maßnahmen

Während beim ELC die effiziente Energieversorgung inklusive des Energieeinkaufs im Vordergrund steht, geht es beim Einspar-Contracting um Effizienzmaßnahmen im Gebäude selbst.

ESC ist ein individuell zusammenstellbares Dienstleistungspaket, quasi ein modulares Baukastensystem. Das bedeutet, der Auftraggeber (Contracting-Nehmer) legt fest, welche Komponenten er extern vergeben will und welche er selbst durchführt. Beispielsweise die Finanzierung kann sowohl vom Contractor als auch vom Gebäudeeigentümer geleistet werden. Entscheidend ist, wer die besten Finanzierungsbedingungen darstellen kann. Das Contracting-Paket schließt also keineswegs zwangsläufig eine externe Finanzierung ein. In vielen Fällen stellt eine ca. 25 - 30%ige Beteiligung des Gebäudeeigentümers an den Investitionskosten eine für beide Seiten optimale Lösung dar. Auch andere Teilaufgaben, wie z.B. die gewöhnliche Betriebsführung oder der Störungsdienst können vom Gebäudeeigentümer selbst übernommen werden.

Die zentralen Elemente eines Energiedienstleistungspaketes sind in der nächsten Grafik zusammengefasst:





Abbildung 2: ELC: Ein Modulares Dienstleistungspaket mit Erfolgsgarantien

Von zentralem Stellenwert beim EDL sind die Auslagerung von technischen und wirtschaftlichen Errichtungs- und Betriebsrisiken sowie die Übernahme von Funktions-, Performance- und Preisgarantien durch den Contractor. Diese Elemente stellen gegenüber einer Eigenbesorgung einen Mehrwert dar und werden im Einspargarantievertrag fixiert.

Beim Einspar-Contracting treten Gebäudeeigentümer und Energiedienstleister in eine langfristige Vertragsbeziehung ein. Typische Vertragslaufzeiten betragen 10 Jahre. Kurzfristiges Erfolgsdenken kann dabei für keinen der beteiligten Partner zum Erfolg führen. Der Ausdruck „Energiesparpartnerschaft“ für die bereits erwähnte Energieeinspar-Contracting Kampagne des Berliner Senates drückt dies treffend aus.

Das ESC-Geschäftsmodell ist in der nachfolgenden Grafik zusammengefasst:

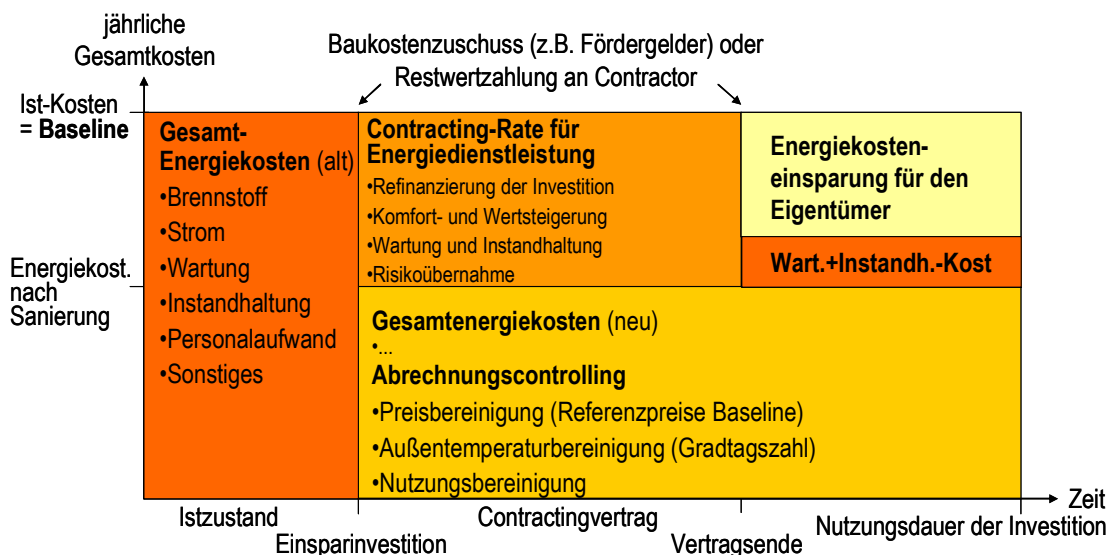


Abbildung 3: Geschäftsmodell für Einspar-Contracting

Die wesentlichen Merkmale sind:

- Ein Energiedienstleister (ESCo) plant Energieeffizienzmaßnahmen, führt sie durch und ist verantwortlich für ihren Betrieb und ihre Wartung während der gesamten Vertragsdauer.
- Der ESCo muss Energiekosteneinsparungen im Vergleich zu der derzeitigen Kosten-Baseline garantieren.
- Die Effizienzinvestitionen können (teilweise) aus den künftigen Energiekosteneinsparungen zurückbezahlt werden.
- Der Auftraggeber zahlt weiterhin dieselben Energiekosten wie bisher (manchmal sogar weniger). Nach Beendigung des Vertrags kommen alle Einsparungen dem Auftraggeber zugute.
- Die Vergütung des Energiedienstleisters ist die Contracting-Rate und hängt von den erzielten Einsparungen ab. Bei zu geringer Einsparung hat der Energiedienstleister für den Fehlbetrag aufzukommen. Zusätzliche Einsparungen werden zwischen Gebäudeeigentümer und Energiedienstleister aufgeteilt.

Auf der Grundlage der vorangehenden Anmerkungen definieren wir Einspar-Contracting als

ein umfassendes Energiedienstleistungspaket mit dem Ziel der garantierten Energie- und Kosteneinsparung bei Gebäuden bzw. Liegenschaften. Ein externer Energiedienstleister (ESCo) erbringt ein individuell angepasstes Leistungspaket (Planung, Bau, Betrieb & Wartung, (Vor-)Finanzierung, Nutzer-motivation ...) und übernimmt technische und wirtschaftliche Risiken und Garantien. Die meisten Projekte werden mit Drittfinanzierung abgewickelt. Die Dienstleistungen werden vornehmlich aus in der Zukunft eingesparten Energiekosten bezahlt.<sup>9</sup>

Im Hinblick auf Definitionen und Informationen zur Finanzierung empfehlen wir die Verwendung dieser Links zu **webbasierten Finanzierungsglossaren** (in alphabetischer Reihenfolge):

- **Axone:** Glossar mit über 5000 Finanztermini in Englisch, Deutsch, Französisch und Italienisch. Es kann gratis für nichtkommerziellen Gebrauch verwendet werden. Es beruht auf einer Abfragebasis:  
[http://glossary.axone.ch/axone\\_index\\_test.cfm](http://glossary.axone.ch/axone_index_test.cfm)
- **Deutsche Leasing:** Leasing-Glossar, Grundlagen, Literatur, Basel II und Bewertungen ... : <http://www.deutsche-leasing.de/glossar.html> (auf Deutsch)
- **Europäische Gemeinschaft** (enthält sowohl wirtschaftliche als auch allgemeinsprachliche Einträge, oft EU-Terminologie, besonders gut in technischen

---

<sup>9</sup> Lt. Seefeldt, Leutgöb (2003) "Energy Performance Contracting – Success in Austria and Germany, Dead End for Europe?" eceee paper id #5158.

und speziellen Bereichen, Einträge eingeteilt in 48 Fachbereiche, Synonyme, Definitionen, Erklärungen usw., Benutzer können ihr Profil speichern; wird nicht mehr aktualisiert): <http://europa.eu.int/eurodicautom/>

- **Förderland:** Leasing-Glossar, Grundlagen ...:  
<http://www.foerderland.de/1072.0.html> (auf Deutsch)
- **Kommunalkredit:** Finanzierungslexikon  
<http://www.kommunalkredit.at/DE/finanzierungen/lexikon/lexikon.aspx> (nur auf Deutsch)
- **Internationaler Währungsfonds:** (Diese Terminologie-Datenbank enthält mehr als 4500 Einträge, die für Übersetzer nützlich sind, die mit IWF-Material arbeiten, und **enthält keine Definitionen**. Die Datenbank enthält Wörter, Phrasen und Titel von Institutionen, die öfters in IWF-Dokumenten vorkommen, die sich mit Bereichen wie Geld und Bankwesen, öffentliche Finanzen, Zahlungsbilanzen und Wirtschaftswachstum befassen. Einige Einträge haben ein Benutzerfeld in eckigen Klammern, welche den Ursprung des Ausdrucks bezeichnen – z. B. [OECD] – oder ein Zusammenhang – z. B. [trade / Handel]; andere enthalten einen Querverweis auf verwandte Aufzeichnungen. Akronyme und Währungseinheiten sind auch inbegriffen:  
[http://www.imf.org/external/np/term/index.asp?index=eng&index\\_langid=1](http://www.imf.org/external/np/term/index.asp?index=eng&index_langid=1)
- **TU-Dresden:** deutsche Auflistung webbasierter Glossare: <http://www.iim.fh-koeln.de/dtp/termsamm/wirtschaft/finanzen.html#mehrspr>
- **Wikipedia:** Definitionen, Diskussionen: <http://de.wikipedia.org/wiki/Leasing> (deutsch), <http://en.wikipedia.org/wiki/Leasing> (englisch)

## 3 Kundenbedarf bei der Finanzierung von Energiedienstleistungs-Projekten

### 3.1 Ein systematischer Ansatz

Das Ziel dieses Kapitels ist die Beschreibung der Finanzierungsanforderungen aus Sicht von Unternehmern, welche Geld aufnehmen möchten, um Energieeffizienzprojekte durchzuführen. Zumeist sind die relevanten Akteure Liegenschaftseigentümer oder ESCos, wobei beide die erforderliche Projektfinanzierung bieten können. Energieagenturen (EA's) übernehmen typischerweise die Rolle von Projektentwicklern und Vermittlern im Prozess.

Das Ziel einer jeden Finanzplanung besteht in der Minimierung der gesamten Kapitalkosten, der Sicherung der Liquidität und der Verringerung der Transaktionskosten. Aber auch rechtliche Aspekte, steuerliche Belange und Bilanzierungsaspekte sind zu berücksichtigen.

Natürlich hängt der Finanzierungsbedarf von den individuellen Umständen des Darlehensnehmers und auch vom Einzelprojekt ab. Unser Ziel ist es, eine flexible Methodik zur Beschreibung allgemein gültiger Merkmale des Finanzierungsbedarfs bei EE-Projekten zu entwickeln, welche an die individuellen Bedingungen angepasst werden kann. In diesem Zusammenhang sprechen wir über Merkmale wie Finanzierungsbedingungen, rechtliche Belange, Auswirkungen auf die Steuer und Bilanz wie auch Managementaspekte. **Nur eine umfassende Betrachtung der Summe der Finanzierungsbelange ermöglicht es, sich für die beste Finanzierungsoption zu entscheiden.**

Diese Finanzierungsmerkmale werden in einem **Nachfrageprofil** dargestellt, welches verwendet werden kann, um einen strukturierten Überblick über die verschiedenen Aspekte von EE-Projektfinanzierungsfragen zu geben. Dieses Bedarfsprofil kann auf verschiedene Finanzierungsalternativen angewandt werden, welche am Markt angeboten werden, um die am Besten geeignete Lösung zu finden.

Zur Strukturierung von Finanzierungsbelangen sind folgende Kategorien relevant:

1. **direkte Finanzierungskosten** (Finanzierungsbedingungen, Zinssätze, Gebühren ...)
2. **rechtliche Aspekte** (Rechte und Pflichten, Eigentum, Vorzeitige Vertragsauflösung, Bestimmungen für das Ende der Laufzeit ...)
3. **Sicherheiten**, die von der Finanzierungsinstitution verlangt werden
4. **steuerliche Belange** (USt. bzw. MWSt., Einkommenssteuer, Grunderwerbssteuer, Bilanzkennzahlen ...)

5. **Bilanz & Buchhaltungsbelange** (wer aktiviert die Investition (=> bilanzwirksam- oder nicht), Auswirkungen auf die Bilanz wie Kreditrahmen, Maastricht-Kriterien, Bilanzkennzahlen ...)
6. **Managementaufwand** (Transaktionskosten, umfangreiche Beratung ...)

**Diese sechs Kategorien werden im gesamten Leitfaden verwendet, um die verschiedenen Aspekte von Finanzfragen zu strukturieren.** Das Ergebnis ist ein Anforderungsprofil für Finanzierungsprodukte aus Sicht des Darlehensnehmers, bei welchem es sich entweder um ESCos oder ihre Kunden handelt.

### 3.2 Kundenbedarfsprofil

Das Kundenbedarfsprofil zählt typische Merkmale auf, welche bei einzelnen Projekten und Akteuren abweichen können. Um den Überblick zu erleichtern, sind die verschiedenen Kriterien gruppiert und in einer Tabelle dargestellt:

Kriterien	Kundenerwartungen / Wünsche
Direkte Finanzierungs-Kosten	<b>Kosten so niedrig wie möglich:</b>
	Niedrige Zinssätze, Gebühren und andere Kosten
	Finanzierungsumfang: so hoch wie möglich (100 % externe Finanzierung)
	Förderungen: Integrierbarkeit, Kompatibilität, Berechtigung
Rechtliche Aspekte	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen:</b>
	Finanzierungslaufzeit: leistbare Bedingungen, welche während der Vertragsdauer angepasst werden können
	Was kann finanziert werden? Finanzierung kompletter Energiedienstleistungsinvestitionen inkl. „Soft Cost“
	Vorzeitige Vertragsauflösung: Flexibilität und Bedingungen
	Rechtliche und wirtschaftliche Aspekte des Eigentums
	Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit
Sicherheiten	<b>Verringerung der geforderten Sicherheiten und Eigenrisiken:</b>
	Vorzugsweise Finanzierung auf Projektbasis: => Rückzahlung mit künftigen Projekteinkünften/-einsparungen (Finanzierung aus Projekt-Cashflow)
	Finanzielle Sicherheiten (Eigenkapital, Obligationen, Versicherungen, Garantien ...) so niedrig wie möglich
	Dingliche Sicherheiten (Grundbucheintragung, Hypotheken ...)

Kriterien	Kundenerwartungen / Wünsche
	Persönliche Sicherheiten (z. B. persönliche Haftung)
<b>Besteuerung</b>	<b>Verringerung des zu versteuernden Einkommens und Ausnutzung von Steuerbefreiungen:</b>
	Erhöhung von steuerlich abzugsfähigen Ausgaben
	Optimierung des Zahlungszeitpunktes (z. B. Abschreibung, Zinsen)
	Mehrwertsteuer (MWSt.)
	Ausnutzung von Steuerbefreiungen
<b>Bilanz &amp; Buchhaltungsaspekte</b>	<b>Optimierung der Bilanz und der Kennzahlen</b>
	Rechtliches und wirtschaftliches Eigentum => Wer aktiviert Investitionen?
	Bilanzkennzahlen (z. B. Verschuldungsgrad, Kreditrahmen, Maastricht-Kriterien)
<b>Managementaufwand / Transaktionskosten</b>	<b>Aufwand so gering wie möglich:</b>
	Ein Ansprechpartner/alles aus einer Hand
	Finanzierungspartner, welcher sich bei Energiedienstleistungen und Förderungen auskennt
	Beratung im Hinblick auf Steuer, Buchhaltung, rechtliche Optimierung und Förderungen => kundenspezifische Finanzierungslösungen
	Verringerung der Schreibearbeiten (Investitionsdokumentation ...)
	Verringerung der Zeit bis zum Eingang einer Finanzierungszusage + verlässlicher Zeitrahmen für die Bereitstellung des Geldes
	Hausinterne Freigabe beim Kunden: Komplexität und Verringerung der Freigabeerfordernisse

Tabelle 1: Kundenbedarfsprofil

Natürlich sind alle Beschreibungen allgemein gehalten und können je nach Projekt und Akteur unterschiedlich sein. Das Kundenbedarfsprofil soll als Vorlage dienen, um an individuelle Darlehensnehmer und Projekte angepasst zu werden.

Die Klassifizierung einiger Kriterien ist nicht immer eindeutig und hängt von der Erfahrung der Leser ab. Den Verfassern war es wichtiger, alle relevanten Aspekte berücksichtigt zu haben und einen besseren Überblick zu geben, indem die verschiedenen Aspekte in Kategorien eingeteilt wurden. Änderungsvorschläge werden gerne entgegengenommen.

## 4 Kreditfinanzierung für Einsparcontracting

### 4.1 Einführung in Kreditfinanzierung

Kredit- (bzw. Darlehens)-Finanzierung bedeutet, dass ein **Kreditgeber** (FI – Finanzinstitut) einem **Kreditnehmer** (Kunde) für einen bestimmten Zweck und über eine bestimmte Zeit Geld zur Verfügung stellt. In unserem Fall kann es sich bei Kreditnehmern um Energiedienstleister oder Liegenschaftseigentümer handeln. Ein Kredit wird über eine festgelegte Zeit mit einer Anzahl fixer Raten abgerechnet (Schuldendienst). Diese Raten müssen die Kreditrückzahlung sowie andere Transaktionskosten wie Verwaltungsgebühren decken. Darlehen werden gegen einen Kaufbeleg ausbezahlt, um die zweckgebundene Verwendung der Mittel zu gewährleisten.

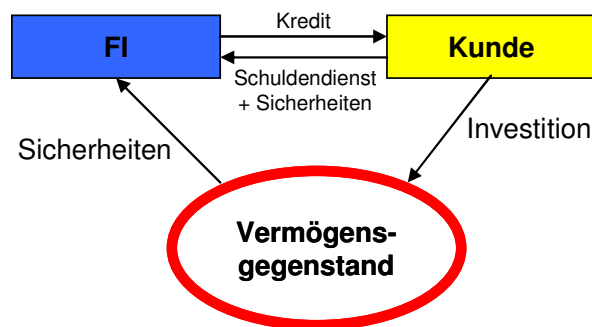


Abbildung 4: Allgemeines Schema für Kreditfinanzierung

Ein Kredit dient eigentlich als Erweiterung des Gesamtbetrags an Kapital, welches ein Unternehmen einsetzen kann, um seine Geschäfte abzuwickeln, d. h. Leistungen zu erbringen bzw. Waren herzustellen. Kredite werden auch als **Fremdkapital** bezeichnet.

Für Kredite ist ein kreditwürdiger Kreditnehmer erforderlich. Das heißt, dass ein Kredit von der Fähigkeit des Kreditnehmers abgesichert sein muss, die Schulden zu tilgen. Es wird angenommen, dass diese Fähigkeit mit einer bestimmten Beteiligung von Eigenkapital, typischerweise 20-30 % des Darlehens, zusammenhängt. Die Kreditwürdigkeit eines Kreditnehmers (zusammen mit Projektchancen und -risiken) spiegelt sich in der Menge der Sicherheiten wider, die erforderlich sind, um die Risiken des Kreditgebers im Zusammenhang mit der Herausgabe eines Kredits abzudecken. In Fällen in denen öffentliche Rechtspersonen Schuldner sind oder Kredite von öffentlichen Rechtspersonen gestützt werden, wird die Kreditwürdigkeit im Allgemeinen hoch eingeschätzt.

Der Kreditnehmer ist sowohl der wirtschaftliche als auch der rechtliche Eigentümer

der mit einem Darlehen erfolgten Investition. Daher wird die Investition in seiner Bilanz aktiviert. Dies wiederum vermindert seine Eigenkapitalquote. Ein verringerter Anteil an Eigenkapital bedeutet weniger Kapital für das Abwickeln von Geschäften und führt auch zu einer geringeren Fähigkeit, weitere Kredite zu erhalten (Kreditrahmen).

Ein anderer Faktor, welcher die Möglichkeiten eines Kreditnehmers beeinflusst einen Kredit zu erhalten, hängt mit „**BASEL II**“ zusammen. Durch BASEL II werden Kreditnehmer nach international einheitlichen Kriterien bewertet und in Klassen eingeteilt, welche Auskunft über die Kreditwürdigkeit geben. Es wird erwartet, dass dadurch Kredite vor allem für KMU's schwieriger zu bekommen sein werden und dass sie mehr kosten werden.

Die folgenden Grafiken zeigen die grundlegenden Cashflow-Beziehungen für eine typische Kreditfinanzierung. Die Cashflows hängen davon ab, ob der Gebäudeeigentümer bzw. der ESCo (Energy Service Company – Energiedienstleister) der Kreditgeber ist. Abbildung 4 zeigt den ersteren Fall, Abbildung 5 den letzteren.



Abbildung 5: Cashflow bei einem ESC-Projekt mit ESCo-Finanzierung

Anmerkung zur Abbildung 5:

- Der ESCo ist für die Energieeffizienzmaßnahmen verantwortlich und refinanziert die Investitionen aus seinem Kreditrahmen.
- Der Kunde zahlt dem ESCo eine Contractingrate, welche einen Finanzierungsanteil enthält (vorbehaltlich der Erfüllung der Einspargarantie des Energiedienstleisters).
- Der ESCo verwendet den Finanzierungsanteil der Contractingrate, um den Schuldendienst durchzuführen.
- Der ESCo kann den Finanzierungsanteil der Contractingrate an ein FI abtreten, sodass der Kunde die Schuldentilgung direkt übernimmt. Nähere Informationen hierzu im Kapitel 6.

Das Vorgenannte ist das „traditionelle“ ESCo-Drittpartei-Finanzierungsmodell, welches nicht immer die optimale Finanzierungslösung darstellt. Die nächste Abbildung zeigt den Kunden als Kreditnehmer:



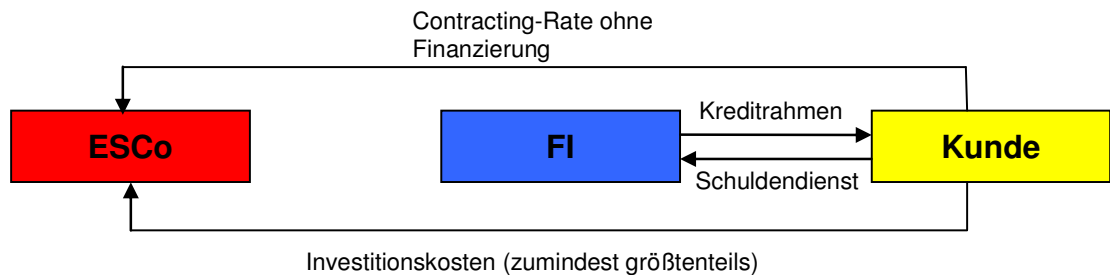


Abbildung 6: Cashflow bei ESC-Projekten mit Kunden-Finanzierung

Anmerkungen zur Abbildung:

- Das Kundenfinanzierungsmodell ist anzuraten, wenn der Kunde bessere Finanzierungsbedingungen hat als der ESCo.
- Der ESCo ist verantwortlich für die Umsetzung der Energieeffizienzmaßnahmen und erhält die Investitionsmittel vom Kunden.
- Die EE-Investition wird vom Kunden aus seinem Kreditrahmen oder (teilweise) aus Förderungen bzw. Instandhaltungsrücklagen bezahlt.
- Die Bezahlung der Investition durch den Kunden erfolgt in Form einer Vergütung eines Anlagenlieferungsvertrags (die Mehrwertsteuer ist sofort auf die komplette Investition fällig). Es ist durchaus denkbar, dass der Kunde nicht die gesamte Investition sofort bezahlt, sondern eine (kleine) Restschuld mit den Contracting-Raten abgegolten wird.
- Dieses Modell kann auch als Betriebsführungs-ESC verstanden werden.

In der Praxis ist eine Kombination zwischen ESCo- und Kundenfinanzierung anzuraten. In vielen Fällen trägt der Kunde mit Fördergeldern, Instandhaltungsrücklagen oder mit einem Eigenkapitalanteil zur Finanzierung bei.

Diese und andere Belange im Hinblick auf Kreditfinanzierung werden im nächsten Unterkapitel abgehandelt. Um den Überblick zu erleichtern, werden die Eigenschaften im Zusammenhang mit dem Kundenbedarfsprofil in Tabellen zusammengefasst, wobei einige Einzelheiten näher erläutert werden.

## 4.2 Kreditfinanzierung und Kundenbedarfsprofil

### 4.2.1 Direkte Finanzierungskosten

Direkte Finanzie- rungs- Kosten	<b>Kosten so niedrig wie mög- lich:</b>	
	✓ Zinssätze, Gebühren ...	✓ Rückzahlung + Zinsen ✓ Einmalzahlungen <sup>10</sup> : - Anschaffungsgebühren (0,1- 0,5% des Darlehensbetrags) - Bereitstellungsprovision - Verwaltungsgebühren (verhandelbar) - Notariatsgebühren
	✓ Finanzierungsumfang	✓ Nur Teilfinanzierung (typischerweise 70 - 80%)
	✓ Förderungen: Integrierbarkeit, Kompatibilität, Berechtigung	✓ Ja, verringert den Darlehensbetrag bzw. den Zinssatz <sup>11</sup> ✓ Antrag seitens des Schuldners (Investitionseigentümers); typischerweise keine Unterstützung durch die Bank

Tabelle 2: Kreditfinanzierung – direkte Finanzierungskosten

Weitere Anmerkungen: Die direkten Finanzierungskosten für einen Kredit setzen sich aus zwei Kategorien zusammen:

1. Einmalzahlungen
  - Anschaffungsgebühren (~0,1 – 0,5% des Kreditvolumens)
  - Verwaltungsgebühren (verhandelbar)
  - Disagio (ein einmaliger Abschlag vom Nennwert (z.B. 4 %), der bei Ausreichung eines Kredits von manchen Banken verlangt wird)
  - Notariatsgebühren
2. Regelmäßige Zahlungen bzw. Schuldendienstzahlungen
  - Rückzahlung des Kredits
  - Zinsen

Die **Summe der Kreditkosten** hängt von den Risiken ab, welche der Kreditgeber mit dem Kredit in Verbindung bringt, d. h. das Risiko, dass keine Rückzahlung er-

<sup>10</sup> Werte in Österreich gültig

<sup>11</sup> Einige Subventionsprogramme fördern eher Zinssätze als direkte Investitionssubventionen

folgt (notleidender Kredit). Auch die Qualität der gebotenen Sicherheiten, die Vertragsdauer, das Kreditvolumen und die Transaktionskosten spiegeln sich in den Kreditkosten wider.

Einige der Zahlungen sind gewissermaßen verhandelbar wie z. B. Zinssätze, die anwendbaren Verwaltungsgebühren wie auch die Rückzahlungsfrist. Andere sind nicht verhandelbar wie z. B. Notariatsgebühren. Diese sind in der Honorarliste für notarielle Leistungen vorgeschrieben. Die Struktur der Rückzahlungsraten für einen Kredit ist oft verhandelbar, wird aber die Zinssätze und die erforderliche Rückzahlungsfrist beeinflussen.

**Finanzierungsumfang:** Ein Kredit kann bis zu 90% des erforderlichen Kapitals betragen. Dabei werden mindestens 10 % an Eigenkapital und/oder anderer Finanzquellen vom Kreditnehmer verlangt. Typischerweise deckt ein Kredit nur 70-80% des benötigten Kapitals ab. Der Umfang der erforderlichen eigenen Quellen des Kreditnehmers steigt mit sinkender Kreditwürdigkeit.

**Förderungen** sind üblicherweise kompatibel mit Krediten:

- Eine Förderung verringert das erforderliche Kreditvolumen und kann als Instrument zur Teilung des Risikos angesehen werden, welches die Zinssätze verringern sollte.
- Einige staatliche Banken (z. B. die Österreichische Kommunalkredit<sup>12</sup> oder die Deutsche KfW-Bankgruppe<sup>13</sup>) bieten so genannte Soft-Loan-Programme (geförderte Zinssätze) für Umweltinvestitionen mit einem FI als Durchführungspartner.

Üblicherweise sind Banken nicht bereit, sich um die Akquirierung von Förderungen zu kümmern, und überlassen diese Aufgabe dem Kreditnehmer. Bei den größeren Banken ist jedoch ein Trend sichtbar, in verschiedenen Bereichen außer ihrem Kerngeschäft einschließlich der Energie mehr Wissen aufzubauen.

---

<sup>12</sup> [www.kommunalkredit.at](http://www.kommunalkredit.at)

<sup>13</sup> [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

### 4.2.2 Rechtliche Aspekte

Rechtliche Aspekte	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen</b>	
	✓ Finanzierungslaufzeit	✓ Flexibel: je nach Kundenbedarf, üblicherweise unter der Nutzungszeit der Investition
	✓ Was kann finanziert werden?	✓ Vollständige Energiedienstleistungshardware
	✓ Vorzeitige Vertragsauflösung	✓ Hängt von der Vertragsart ab; üblicherweise fixe Laufzeiten ✓ Stornogebühren fallen bei vorzeitiger Kündigung an
	✓ Rechtliche und wirtschaftliche Aspekte des Eigentums	✓ Der Schuldner ist rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer (die Bank könnte einen Eigentumsvorbehalt oder Pfandrecht anmelden)
	✓ Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit	✓ Der Schuldner bleibt der Eigentümer ✓ Ein ESC-Vertrag kann Eigentumsübergang beinhalten
	✓ Verantwortung für Betrieb und Wartung	✓ Der Schuldner ist auf sein eigenes Risiko für Betrieb und Wartung verantwortlich

Tabelle 3: Kreditfinanzierung – rechtliche Aspekte

Wie oben erklärt, kann die Rückzahlungsfrist für einen Kredit an die Kundenbedürfnisse angepasst werden. Typischerweise jedoch wird sie kürzer sein als die normale Nutzungsdauer der Investition, für welche der Kredit verwendet wird.

Weitere Anmerkungen:

**Finanzierungsdauer:** Es besteht die Möglichkeit, den Vertrag vorzeitig zu kündigen bzw. die Tilgungszeiten zu ändern. Allerdings müssen die Einkommenseinbußen der Bank und zusätzliche Transaktionskosten bezahlt werden.

Bei Krediten für Energiedienstleistungsverträge besteht ein weiteres typisches Merkmal darin, dass ein **Kredit nur die Hardwarekosten** eines Projekts abdeckt.

Der Kreditschuldner ist der rechtliche und wirtschaftliche Eigentümer der Investition. Typischerweise handelt es sich dabei um den Energiedienstleister, aber natürlich kann auch der Gebäudeeigentümer die Finanzierung bereitstellen. Die Auswirkungen auf Besteuerung und Buchhaltung sind unterschiedlich, je nachdem wer in einem ESC-Projekt der Kreditnehmer ist (siehe Unterkapitel 4.2.4 und 4.2.5).

Im Allgemeinen fordert der Kreditgeber keine verpflichtenden Betriebs- und Wartungs- bzw. Versicherungspakete für die EE-Investitionen. Diese Verpflichtungen sind Teil der Energiedienstleistungsvereinbarung und nicht Teil des Finanzierungs-

vereinbarung.

### 4.2.3 Sicherheiten

<b>Si- cherhe iten</b>	<b>Verringerung der geforder- ten Sicherheiten und Eigen- risiken:</b>	<b>Die Bank möchte das Darlehen absichern. Im Allgemeinen beruhen Sicherheiten auf der Kreditwürdigkeit des Schuldners, nicht des Projekts. Erforderliche Sicherheiten ~ 100 %</b>
	✓ Finanzierung aus Projekt- Cashflow	✓ Keine Projektfinanzierung, sondern Kundenfinanzierung. Die Rückzahlung beruht auf den Sicherheiten des Unternehmens und wirtschaftlichen Schlüsselzahlen, nicht auf dem Cashflow des Projekts.
	✓ Finanzielle Sicherheiten	✓ Typischerweise Eigenkapital erforderlich (> 20 %) ✓ Zusätzliche Sicherheiten wie Garantien, Bürgschaften von Muttersgesellschaften oder Banken (Hermes, ÖKB) hängen vom jeweiligen Projekt ab
	✓ Dingliche Sicherheiten	✓ Erwünscht/erforderlich ✓ Eintrag ins Grundbuch, Pfand auf bewegliche Güter, Einbehaltung von Eigentumsrechten
	✓ Persönliche Sicherheiten	✓ Nur auf kleine Projekte anwendbar

Tabelle 4: Kreditfinanzierung - Sicherheiten

Für jedes Darlehen verlangt ein Kreditgeber eine Sicherheit als Gegenleistung. Eine Sicherheit hat die Aufgabe, dem Kreditgeber die Möglichkeit zu geben, das Darlehen abzusichern. Sicherheiten geben einem Kreditgeber gewisse Rechte, welche dazu dienen, seinen Anspruch gegenüber dem Kreditnehmer zur Rückzahlung der Schulden abzusichern.

Beim Kreditgeber und Empfänger der Sicherheiten handelt es sich um ein und dieselbe Einrichtung. Jedoch können die Sicherheiten seitens des Kreditnehmers zwei Quellen haben. Sie können vom Kreditnehmer bzw. einer anderen Partei kommen. Dann beziehen sich die Rechte des Gläubigers entweder auf den Kreditnehmer selbst oder weitere Parteien, so genannte „Erstverpflichtete“.

**Mögliche Sicherheiten sind:**

- Pfand auf bewegliche Güter und Grundeigentum
- Garantien und zusätzliche Schuldner (Bürgen)
- Eigentumsvorbehalte
- Abtretung von Sicherheiten
- Abtretung von Forderungen, z. B. Contracting-Raten

Bewegliche Güter wie auch Verpflichtungserklärungen werden von Banken nicht als sehr wertvolle Sicherheiten angesehen. Sicherheiten, die für Finanzinstitutionen besonders wertvoll sind, sind (Grund-)Besitz und persönliche Sicherheiten (persönliche Haftung). Im Durchschnitt müssen 55% der Kreditsumme von Sicherheiten abgedeckt sein, aber die Schwankungsbreite reicht von 30% bis 80%.

An diesem Punkt muss eine **Unterscheidung** zwischen Projekt-Kreditvergabe auf Basis eines **Cashflows** oder einer **Unternehmensbilanz** gemacht werden:

1. **Projekt-Kreditvergabe auf Basis eines Cashflows** wird auch als Projektfinanzierung bezeichnet. Für diese Art der Finanzierung hängen die erforderliche Sicherheiten vom erwarteten Cashflow eines Projekts ab. Das Hauptrisiko des Kreditgebers sind hier die Bau- und Betriebsrisiken. Wird ein Projekt nicht gebaut, so kann es nicht betrieben werden, und daher kann es keinen Cashflow produzieren. In Fällen in denen die Kreditwürdigkeit und damit auch die vom Kreditgeber geforderten Sicherheiten vom Cashflow eines Projekts abhängen sind das Kapital bzw. das Vermögen eines Unternehmens, welches ein Projekt durchführt, nicht entscheidend für den Erhalt eines Darlehens. Daher ist es auch typisch, dass die Projektfinanzierung eine Finanzierung ist, die bilanzneutral ist.
2. **Projekt-Kreditvergabe auf Basis einer Unternehmensbilanz** andererseits greift auf die Vermögenswerte (Wertgegenstände) des Unternehmens zurück, um einen Kredit abzusichern. Einspar-Contracting-Projekte sind – sofern sie von einem Kredit finanziert werden – Bilanz-Kreditvergaben (auch als Vermögens-Kreditvergaben bezeichnet).

Aus der Sicht des FI besteht die einfachste Art der Absicherung eines Kredits für ein ESC-Projekt darin, dass das Vermögen des Energiedienstleisters als Sicherheit dient.

**Abtretung (oder Zession):** Der Energiedienstleister hat die Möglichkeit, seine Forderungen gegenüber dem Auftraggeber (die Contractingrate) an eine Finanzinstitution zu verkaufen. Eine Vereinbarung über den vom Auftraggeber direkt an das FI zu zahlenden Betrag muss getroffen werden. Der Gebäudeeigentümer muss berücksichtigen, dass die Forderungen üblicherweise „einredefrei“ zu übertragen sind, d. h. die Zahlungen sind unabhängig vom Erfolg des Einsparprojekts. Dies wird als Abtretung von Forderungen bezeichnet und wird in Kapitel 6.2 beschrieben.

**BASEL II:** In den letzten Jahren war BASEL II ein Thema, das über Unternehmen geschwebt ist, und noch heute ist es mit großen Unsicherheiten behaftet. BASEL II beinhaltet eine Reihe von Regelungen mit dem Ziel, internationale Finanzmärkte stabiler zu machen. Sein zentrales Thema ist die Bewertung der Kreditnehmer nach international einheitlichen Kriterien und die daraus folgende Einteilung in Klassen. Eine gute Eigenkapitalausstattung ist für Kreditnehmer ein wichtiger Einflussfaktor, damit eine vorteilhafte Bewertung und Kreditwürdigkeit erreicht werden kann. Auf Grund von BASEL II müssen Finanzinstitutionen sensibler für Risiken sein, welche mit einem spezifischen Kredit zusammenhängen. Es wird erwartet, dass Kredite schwieriger zu bekommen sind, vor allem für KMU's, und dass sie mehr kosten werden. In Deutschland sind die Regeln ab Jänner 2007 gültig.

Bei **Unternehmen** und vor allem kleineren Unternehmen wird erwartet, dass die Kosten für Kapital wesentlich steigen werden, vor allem bei kleineren Unternehmen mit einer geringeren Bonität (z. B. auf Grund eines geringen Niveaus an Eigenkapital).

Auf Kreditnehmer im **öffentlichen Sektor**, d. h. Gemeinden, hat BASEL II in einem ersten Schritt keine Auswirkungen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Behörden als Regierungsvertreter prinzipiell so kreditwürdig angesehen werden wie die Bundesregierung und in vielen Fällen AAA, die höchst mögliche Bewertung, aufweisen. Was EDL-Projekte betrifft, so könnte dies zu mehr Auftraggebern führen, welche auf Grund der besseren Finanzierungsbedingungen die Projekte selbst finanzieren.

In einem zweiten Schritt wird es größere Unterschiede beim Rating des öffentlichen Sektors geben. Dies ist u. a. darauf zurückzuführen, dass viele Gemeinden Unternehmen (z. B. EVU's) besitzen, welche als private Unternehmen organisiert und geführt werden und als solche voll den Regeln von BASEL II unterliegen. Da die Gemeinden als Aktionäre das Rating dieser Art von Unternehmen beeinflussen, werden Neubewertungen und neue Ratings wichtiger. Und natürlich gibt es unterschiedliche Finanzierungsfähigkeiten in verschiedenen Gemeinden. In Zukunft wird sich dies in differenzierten Ratings der Kreditwürdigkeit widerspiegeln.

**Exkurs:** Die Termini „Sicherheiten“ und „Risikominimierung“ werden oft im Zusammenhang mit ESC-Projekten verwendet. Daher sollte man erklären, dass der Energiedienstleister zusätzlich zu den Sicherheiten, die bei einem ESC-Projekt zum Erhalt eines Kredits erforderlich sind, dem Auftraggeber ebenfalls eine Sicherheit geben muss, die zur Sicherstellung der abgegebenen Einspargarantie dient. Die Sicherheit kann in einer von einer Bank bzw. Kreditversicherungsgesellschaft ausgestellten Bankhaftungserklärung bestehen.

#### 4.2.4 Besteuerung

<b>Besteuerung</b>	<b>Verringerung des zu versteuernden Einkommens:</b>	
	✓ Steuerlich absetzbare Ausgaben	✓ Zinsen und Abschreibung (lineare AfA-Tabellen) sind steuerlich absetzbar. Tilgungszahlungen sind nicht steuerlich absetzbar
	✓ Optimierung des Zahlungszeitpunkts	✓ Die Abschreibung ist typischerweise linear ✓ Zinszahlungen gehen im Laufe der Zeit zurück und sind degressiv
	✓ Mehrwertsteuer (MWSt.)	✓ Die MWSt. ist bei Projektbeginn für die Gesamtinvestition fällig ✓ Öffentliche Rechtspersonen können die Vorsteuer nicht abziehen (zusätzliche Anfangskosten)

	✓ Ausnutzung von Steuerbefreiungen	✓ Unbekannt
--	------------------------------------	-------------

Tabelle 5: Kreditfinanzierung - Besteuerung

*Kreditzahlungen und Steuern*

Kreditzahlungen sind für die in einem Unternehmen gezahlten Steuern relevant. Während nicht alle Teile von Kreditzahlungen steuerlich absetzbar sind, sind es die Zinssätze üblicherweise.

Die Zinssätze entwickeln sich in vielen Fällen linear und nehmen mit der Zeit ab. Daher nimmt auch der steuerlich absetzbare Betrag ab. Unterschiede können sich aus Bankpraktiken bzw. länderspezifischen Bedingungen ergeben.

Wie oben erwähnt, ist der Kreditnehmer bei einem Kredit der rechtliche und wirtschaftliche Eigentümer, der daher die Investition in seinen Büchern hat und sie abschreiben muss. Diese Abschreibung ist auch steuerlich relevant und kann das zu versteuernde Einkommen des Kreditnehmers verringern. Bei der vom Auftraggeber zu leistende Zahlung der Contractingrate handelt es sich um Betriebsausgaben, die daher ebenfalls steuerlich absetzbar sind.

*Mehrwertsteuer*

Die MWSt. ist bei Projektbeginn für die Gesamtinvestition fällig. Private Unternehmen können MWSt. zurückholen. Bei öffentlichen Rechtspersonen, welche keine Vorsteuer abziehen können, kann dies zu zusätzlichen Anfangskosten für ein Projekt führen.

**4.2.5 Bilanz- und Buchhaltungsbelange**

<b>Bilanz- und Buchhaltungsbelange</b>	<b>Optimierung der Bilanzkennzahlen:</b>	
	✓ Aktivierung von Investitionen	✓ Der Schuldner ist der rechtliche und wirtschaftliche Eigentümer => Der Schuldner muss die Investitionen aktivieren
	✓ Bilanzkennzahlen	✓ Das Darlehen und die Investitionsgüter müssen im Bilanzkonto aktiviert werden => nachteilige Auswirkungen auf die Bilanzkennzahlen ✓ Öffentlicher Sektor: Kreditverbindlichkeiten werden als Schulden behandelt => Die Verschuldungsgrenzen der Maastricht-Kriterien sind anzuwenden

Tabelle 6: Kreditfinanzierung – Bilanz- und Buchhaltungsbelange

Diese sind in den folgenden drei Hauptbereichen relevant:

- Investitionsgüter und Verbindlichkeiten / Eigentum



- Bilanzkennzahlen wie Kapitalstruktur, Eigenkapital-Schulden-Quote
- Gewinn- und Verlustrechnung

Wer kann bzw. muss die Kreditschulden einbuchen, wer die Investitionsgüter? Bei einem Kredit hat der Kreditnehmer die Schulden in seinen Büchern. Schulden werden immer die Eigenkapitalquote des Unternehmens beeinflussen. Wie zuvor erwähnt, beeinflusst das dann die Kreditlinien und Möglichkeiten zum Aufbringen von Kapital für weitere Investitionen.

Die Aktivierung der Investitionsgüter hängt vom wirtschaftlichen Eigentum der installierten Anlagen ab:

- In Fällen in denen sich die Anlagen im Besitz des ESCo befinden, sind sie Teil seiner Investitionsgüter in seinen Büchern, und demzufolge findet man auch die Investitionsabschreibung auch in den Büchern des ESCo. Der Contracting-Kunde trägt die Contractingrate als Teil seiner Betriebsausgaben ein.
- In Fällen in denen sich die Anlagen im Besitz des Contracting-Kunden befinden, finden sich die Investitionsgüter auch in seiner Bilanz. Beim ESCo sind die Contracting-Raten Rechnungsabgrenzungsposten (Einkommen in einer späteren Phase, aber der Zeitspanne zurechenbar, in der sie aufgezeichnet sind). Diese Vorgangsweise ist gleich für öffentliche und private Auftraggeber.

Für Fälle in denen Forderungen abgetreten werden sind die Auswirkungen in Kapitel 7.3.5 erklärt.

#### 4.2.6 Managementaufwand / Transaktionskosten

<b>Managementaufwand / Transaktionskosten</b>	<b>Aufwand so gering wie möglich:</b>	<b>Sowohl das FI als auch der Kunde möchten die Transaktionskosten verringern (Standardprodukte, Erhöhung des Finanzierungsvolumens =&gt; größere Projekte)</b>
	✓ Ein Ansprechpartner/alles aus einer Hand	✓ Im Allgemeinen nicht der Fall
	✓ kundiger Finanzierungspartner	✓ Hängt von der Bank ab; erfordert ein spezielles Know-how; Energiedienstleistungen gehören nicht zu den typischen Kernkompetenzen von Banken
	✓ Beratung hinsichtlich Steuer und Buchhaltung, rechtliche Optimierung und Förderungen	✓ Die Dienstleistung ist auf Finanzierung beschränkt; zusätzliche Steuern und Rechtsservice sind typischerweise nicht inbegriffen ✓ => höherer Koordinationsaufwand für den Kunden ✓ Die Investitionen werden vom Schuldner verbucht

✓ Verringerung des Dokumentationsaufwands	✓ Firmendokumentation: die letzten drei Jahresabschlussberichte ✓ Etwas Projektdokumentation erforderlich: Investitionsplan ✓ Kreditauskunft
✓ Zeit bis zur Finanzierungszusage	✓ Typischerweise 1 Monat nach Fertigstellung der Dokumentation (die erforderliche Dokumentation hängt vom Sicherheitskonzept ab)
✓ Hausinterne Freigabe beim Kunden	✓ Die Freigabe ist einfacher, wenn das Geld operativen Budgets (nicht Investitionsbudgets) entnommen wird ✓ Öffentliche Rechtspersonen: die Kreditfinanzierung unterliegt Schuldengrenzen und kann die Freigabe durch eine gesetzgebende Behörde bzw. Überwachungsstelle erfordern => möglicherweise zeitaufwändig ✓ Einige lokale Behörden haben die allgemeine Freigabe von ESC-Projekten, die von Einsparungen und Cashflow finanziert werden (Dritt-Parteien-Finanzierung), eingeführt

Tabelle 7: Kreditfinanzierung – Managementaufwand / Transaktionskosten

Beim Kreditfinanzierungsmodell wird nicht alles aus einer Hand geliefert, vor allem wenn der Gebäudeeigentümer den Kredit aufnimmt. Eine umfangreiche Dokumentation ist vorzubereiten, die nur teilweise von Finanzinstitutionen unterstützt wird. Einige Banken erweitern ihr Know-how und ihre Mitarbeiterkapazität im Hinblick auf Umweltprojekte einschließlich der Energie. Für kleinere lokale Banken ist dies vielleicht nicht machbar.

Der Dokumentationsaufwand könnte verringert und rationalisiert werden. Derzeit ist der Koordinationsaufwand noch ziemlich hoch für den Kunden. Der Zeitaufwand von der Anfrage bis zum Erhalt eines Kredits ist unterschiedlich, aber er bewegt sich üblicherweise im Rahmen eines Monats, vorausgesetzt die Dokumentation ist vollständig.

Hier nehmen wir an, dass ein Teil des Problems in der Komplexität des ESC-Projekts und, vor allem bei den Banken, im Verständnis für das Geschäftsmodell dahinter liegt. Die garantierten Einsparungen, im Wesentlichen ein gesicherter Cashflow beim Gebäudeeigentümer, stellen das Schlüsselement dar. Aber als Risikominimierungsinstrument wird es von den Banken nicht genug geschätzt.

Mögliche Lösungen können darin bestehen, für Projekte, die nach standardisierten Projektentwicklungsverfahren abgewickelt werden, Energiedienstleistungs-Finanzierungspakete zu schnüren. Dies könnte z. B. zutreffend sein, wenn Darlehen von Entwicklungsbanken betroffen sind oder globale Darlehen zur Weitergabe an lokale Banken übergeben werden. Projektentwicklungsstandards, wie sie in diesem Leitfaden propagiert werden, können die Grundlage für ein vereinfachtes Kreditverfahren sein. Banken können sich gerne an die Verfasser wenden, um mit ihnen über dieses Thema zu sprechen.

## 5 Leasing-Finanzierung für Einspar-Contracting

### 5.1 Einführung in die Leasing-Finanzierung

Leasing ist eine Möglichkeit, das **Recht auf Nutzung eines Vermögenswertes** zu erwerben – **nicht aber den Besitz dieses Vermögenswertes**. In unserem Fall bedeuten Vermögenswerte Investitionen in Energieeinsparmaßnahmen. Beim Leasing einer Energieeinsparmaßnahme erhält man das Exklusivrecht auf deren Nutzung, man kauft sie aber nicht.

Leasing ist ein Vertrag zwischen dem Eigentümer des Vermögenswertes (**Leasinggeber**) und dem Benutzer (**Leasingnehmer**). Dabei gewährt der erstere Exklusivrechte auf die Nutzung des Vermögenswertes für eine bestimmte Zeit (grundlegende Leasingzeit) gegen Zahlung einer Leasingrate. Die Leasingrate wird typischerweise in Annuitäten ans Leasing-Finanzierungsinstitut (**LFI**) gezahlt. Der Leasingnehmer kann entweder ein Energiedienstleister sein oder der Kunde (Liegenschaftseigentümer), wie dies in Abbildung 7: und Abbildung 8: dargestellt wird.

Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Leasing, welche für Energiedienstleistungen relevant sind: **Operate-** und **Finanzierungs-Leasing**. Spezifische Merkmale der beiden sind in Kapitel 5.3 und 5.4 beschrieben. Allgemeine Leasingmerkmale werden in diesem einführenden Kapitel behandelt.

Die grundlegenden Beziehungen eines Leasingvertrags werden in der folgenden Abbildung dargestellt. Auf der linken Seite ist der ESCo der Leasingnehmer, auf der rechten Seite der Kunde:

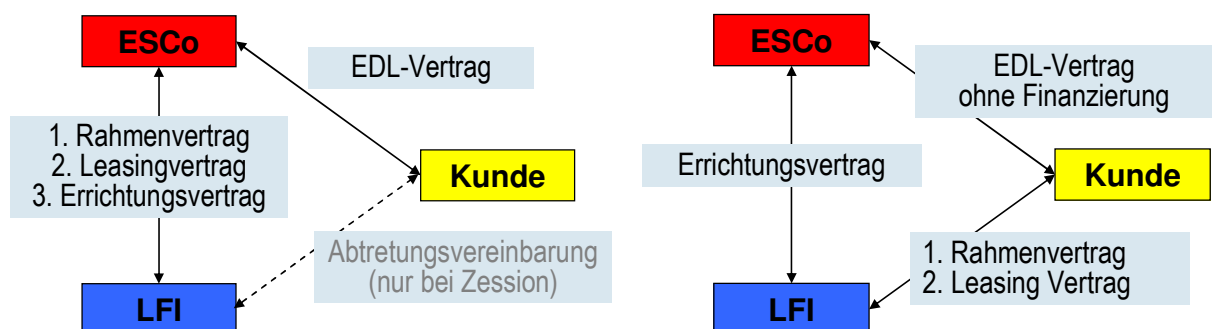


Abbildung 7: Vertragsbeziehungen eines Leasingvertrags mit dem ESCo (links) und dem Kunden (rechts)

Anmerkungen zu den Abbildungen:

- Der ESCo führt die EE-Maßnahmen durch und übernimmt technische, wirtschaftliche und organisatorische Arbeiten und Risiken des ESC-Vertrags und arrangiert (in vielen Fällen) die Finanzierung.
- Das LFI übernimmt finanzielle und administrative Dienstleistungen und Risiken und schließt entweder mit dem ESCo einen Rahmen- und Leasingvertrag ab (manchmal einschließlich einer Abtretungsvereinbarung für einen Teil der Contractingrate) oder mit dem Auftraggeber.
- Das LFI unterzeichnet einen Bauvertrag für die Energieeffizienzinvestitionen mit dem ESCo.

Des Weiteren unterscheiden Leasingmodelle zwischen Verträgen mit einer **vollen Amortisation** und einer **teilweisen Amortisation (Restwert)** sowie Verträgen mit (Teil-)Anzahlungen, wobei alle Varianten auf ESC-Finanzierung anwendbar sind.

**Sale-and-Lease-Back**-Verträge werden vor allem verwendet, um umfangreiche Sanierungsprojekte zu finanzieren, nicht nur EE-Maßnahmen. In vielen Fällen ist das Ziel, durch den Verkauf „versteckter Rücklagen“ Barmittel in die Kassen zu bekommen, z. B. in öffentlichen Gebäuden. Wird eine Sale-and-Lease-Back-Finanzierung für ein Bauprojekt verwendet, so wird dringend empfohlen, für die thermische Sanierung Mindeststandards oder Energieverbrauchsgarantien in die Vergabeunterlagen aufzunehmen.

Die typischen Cashflow-Beziehungen einer Leasingvereinbarung sind in der folgenden Abbildung dargestellt. Wieder ist auf der linken Seite der ESCo und auf der rechten Seite der Kunde der Leasingnehmer:

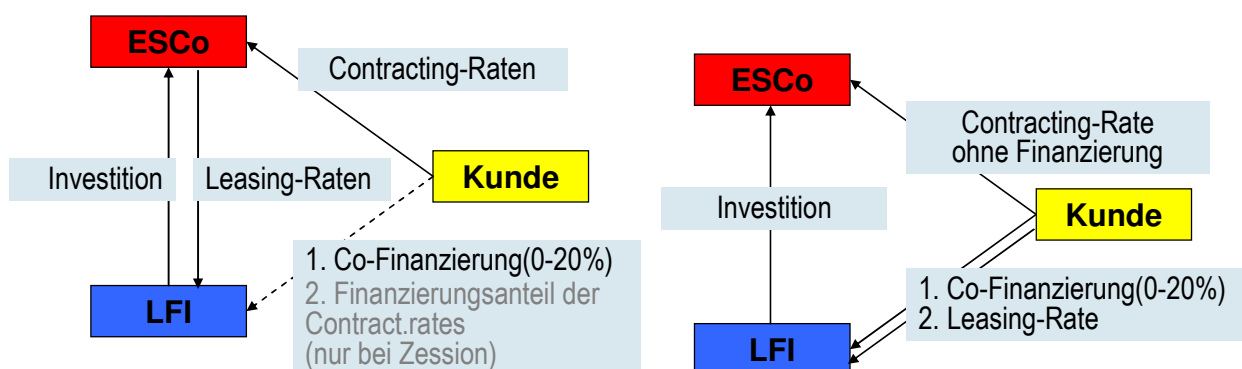


Abbildung 8: Cashflow-Beziehungen einer Leasingvereinbarung mit dem ESCo (links) und dem Auftraggeber (rechts)

Anmerkungen zu den Abbildungen:

- In beiden Fällen bezahlt das LFI die Energieeffizienzinvestitionen, der ESCo baut diese und kümmert sich um die Finanzierungsvereinbarungen.

- Das LFI sollte sich auch um die Co-Finanzierung kümmern (z. B. Förderungen).
- Bei ESCo-Finanzierung kann der Finanzierungsteil der Forderungen des ESCo an den Auftraggeber direkt an das Finanzierungsinstitut (FI) abgetreten werden, damit diese die Schulden des ESCo direkt zurückzahlen kann (mehr Details über Abtretung finden Sie bitte in Kapitel 6.2).
- Bei Kundenfinanzierung wird der Finanzierungsanteil der Contractingrate / die Contractingrate direkt als Leasinggebühr an das LFI bezahlt. Die restliche Contractingrate (Betrieb, Wartung, EE-Investitionen ...) sollte direkt an den ESCo gehen.

## 5.2 Gemeinsame Merkmale des Operate- und Finanzierungs-Leasings

Die folgenden wichtigen Merkmale sind charakteristisch für Operate- und Finanzierungs-Leasing:

- **Direkte Finanzierungskosten** für Leasing gehen oft über die Kosten für die Aufnahme eines Kredits hinaus, weil der Leasinggeber üblicherweise eine breitere Palette an Beratungs- und Dienstleistungen anbietet, höhere Risiken auf sich nimmt und weniger Sicherheiten als bei der Kreditfinanzierung verlangt.
- **Direkte Finanzierungskosten:** Häufig übernehmen Leasing-Finanzierungsinstitutionen **die Akquisition von Förderungen** und deren Abwicklung in ihr Portfolio und bieten so dem Kunden umfangreichere Leistungen an.
- **Direkte Finanzierungskosten:** Der Leasingnehmer ist verantwortlich für **den Betrieb und die Wartung** der Investitionsgüter auf seine Kosten. Typischerweise verlangt der Leasinggeber vom Leasingnehmer, dass er vorgeschriebene Betriebs- und Wartungsregelungen einhält. Der Leasingnehmer trägt auch das wirtschaftliche Risiko, wenn die Investitionsgüter unbrauchbar werden. Typischerweise verpflichtet der Leasinggeber den Leasingnehmer, ein **Versicherungspaket** für seine Anlagen abzuschließen. Diese Eigenschaften unterscheiden Leasing von der traditionellen Vermietung.
- **Rechtlich gesehen** können jedoch nicht alle Energieversorgungs- und Einsparinvestitionen durch **Leasing** finanziert werden. Der Fachausdruck heißt **Fungibilität** bzw. **Wiederverwendbarkeit**. Diese wird (durch Steuergesetze) von EE-Investitionen verlangt, damit er für Operate-Leasing zulässig ist: Nach der grundsätzlichen Leasingzeit müssen die EE-Investitionen wieder verwendbar sein, ohne wesentlichen Schaden zu erleiden wenn sie vom Einbauort entfernt werden.  
In der Praxis sind viele ESC-Maßnahmen nicht geeignet, während Liefercontracting-Maßnahmen geeignet sind. Jedoch gibt es einen Interpretationsspielraum und einige Leasing-Finanzierungsinstitutionen sind kreativer als

andere.

- **Rechtliche Aspekte:** Beim Leasing ist es wichtig, zwischen rechtlichem und wirtschaftlichem Eigentum über den Vermögenswert zu unterscheiden. **Rechtliches Eigentum** sichert die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert und dient als Sicherheit für den Leasinggeber, die stärker ist als ein Pfandrecht oder Eigentumsvorbehalt, wie dies z. B. in einer Kreditfinanzierung angewandt wird.
- **Rechtliche Aspekte: Das wirtschaftliche Eigentum** legt fest, bei wem der Vermögenswert bilanziert wird. Beim Finanzierungs-Leasing handelt es sich dabei um den Leasinggeber, beim Operate-Leasing um den Leasingnehmer. Das hat wichtige Auswirkungen auf die Bilanzkennzahlen und die Besteuerung.
- **Rechtliche Aspekte:** Leasing-Finanzierung verlangt rechtlich, dass **kein automatischer Eigentumsübergang am Vertragsende** (ohne Rückvergütung) im Einspar-Vertrag festgelegt wird. Sonst wird der Vertrag als Variante eines Kaufvertrags angesehen. Anders gesagt: Enthält ein ESC-Vertrag einen definitiven Eigentumsübergang an den Auftraggeber am Ende der Vertragszeit, so ist keine Leasing-Finanzierung möglich.

Bestehende ESC-Musterverträge beinhalten oft einen fixen und kostenlosen Eigentumsübergang nach Beendigung des Vertrags. Diese sind zu überarbeiten, wenn man eine Leasing-Finanzierungs-Option zulassen will.

- **Sicherheiten:** Einige Leasing-Finanzierungs-Institutionen (und hoffentlich auch andere Finanzinstitutionen) haben **spezialisiertes und kundiges Personal**, das ein gutes Verständnis für die Funktionsweise von Energiedienstleistungsprojekten hat. Abhängig von der konkreten Analyse des Projekts sind diese LFI in der Lage, die Refinanzierung hauptsächlich auf den Projekt-Cashflow und nicht auf den Kreditnehmer abzustellen. Als Sicherheiten können Projekteinkünfte (z. B. Einspeisetarife für die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien) abgetreten werden.
- **Managementaufwand:** Im Allgemeinen bieten LFI **umfangreiche Beratungsleistungen** an, wobei sich diese auf die Besteuerung, Bilanzangelegenheiten und rechtlichen Aspekte des EDL-Projekts beziehen. Dies fügt sich gut in den vorgeschlagenen umfassenden Blick auf alle Finanzierungsauswirkungen und sollte zu einer allgemeinen Kostenoptimierung führen. Typischerweise umfassen die LFI-Leistungen Beratung über das Aufsetzen und Management von Verträgen, Versicherungen, Beauftragung von Unterauftragnehmern, Buchhaltung, Controlling und Auszahlung von Rechnungen, MWSt.-Abwicklung, um die wichtigsten Dienstleistungen aufzuzählen. Dies sollte zu einer Verringerung der Summe der Transaktionskosten führen.

Unterscheidungen zwischen Operate- und Finanzierungs-Leasing werden in den beiden folgenden Kapiteln beschrieben.

### 5.3 Operate-Leasing-Merkmale und Kundenbedarf

Traditionellerweise wird Operate-Leasing für Autos und bewegliche Güter wie bewegliche Maschinen verwendet, ist aber nicht auf diese Art von Wirtschaftsgütern beschränkt. Operate-Leasing wird zunehmend zur Finanzierung von EDL-Investitionen verwendet, allerdings schwerpunktmäßig Liefer-Contracting-Projekte.

Die Anwendung des Operate-Leasing-Modells auf Energiedienstleistungen kann dem Leasingnehmer Vorteile wie z. B. die Aktivierung der Anlagen beim Leasinggeber (bilanzneutraler Finanzierung für den Kunden), Ausweitung des eigenen Kreditrahmens bzw. verringerte Transaktionskosten bringen.

Mögliche Nachteile können sein:

- Nur leasingfähige Güter sind geeignet (siehe Kapitel 5.3.2),
- vorzeitige Vertragsauflösung kann zu unverhältnismäßig hohen Kosten führen und
- auch wenn in der Bilanz keine Leasingverpflichtungen aufscheinen, müssen sie potenziellen Gläubigern als schwebende Geschäfte offenbart werden.

Diese und andere Auswirkungen werden in den nächsten Kapiteln abgehandelt. Um den Überblick zu erleichtern, werden die Anmerkungen in Tabellen zusammengefasst, wobei einige Einzelheiten näher erläutert werden.

Im Hinblick auf die Kriterien aus dem Kundenprofil bieten die standardmäßigen Operate-Leasing-Finanzierungsinstrumente die folgenden Eigenschaften (Allgemeine Leasingeigenschaften, welche sich sowohl auf Operate-Leasing als auch Finanzierungs-Leasing beziehen, sind im vorhergehenden Kapitel 5.2 beschrieben).

#### 5.3.1 Direkte Finanzierungskosten

<b>Direkte Finanzierungskosten</b>	<b>Kosten so niedrig wie möglich:</b>	
	✓ Zinssätze, Gebühren ...	✓ Leasingzahlungen (Annuität) ✓ Einmalzahlungen: - Vertragsgebühr (1% der Summe der Leasingzahlungen) - Bearbeitungsgebühr (verhandelbar)
	✓ Finanzierungsumfang	✓ Finanzierung der Gesamtinvestition einschließlich von „Soft Cost“ (90 - 100%ige Finanzierung)
	✓ Förderungen: Integrierbarkeit, Kompatibilität, Berechtigung	✓ Ja, verringert die Leasingrate ✓ Antrag durch den Verleiher (Investitionseigentümer) ✓ Besonderes Know-how erforderlich – typischerweise haben Leasingbanken Spezialisten für Förderungen

Tabelle 8: Operate-Leasing – direkte Finanzierungskosten

### 5.3.2 Rechtliche Aspekte

<b>Rechtliche Aspekte</b>	<b>Rechtliche Belange</b>	
	✓ Finanzierungszeitraum	✓ Objektabhängig: grundlegende Leasingdauer: 40 – 90% (beweglich), < 90% (unbeweglich) der Nutzungsdauer
	✓ Was kann finanziert werden?	✓ Nur leasingfähige EDL-Investitionen einschließlich von „Soft Cost“ (z. B. Projektentwicklung und Planungskosten)
	✓ Vorzeitige Vertragsauflösung	✓ Im Allgemeinen ist keine Auflösung während der grundlegenden Leasingzeit möglich
	✓ Rechtliche und wirtschaftliche Aspekte des Eigentums	✓ Der Leasinggeber ist rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer
	✓ Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit	✓ Der Leasinggeber bleibt der Eigentümer ✓ Der ESC-Vertrag darf keinen automatischen Eigentumsübergang an den Auftraggeber beinhalten
✓ Betriebs- und Wartungsverantwortung	✓ Der Leasingnehmer muss Betrieb und Wartung gemäß den Forderungen des Leasinggebers durchführen und die Investition sicherstellen	

Tabelle 9: Operate-Leasing – rechtliche Aspekte

Weitere Anmerkungen:

- **Finanzierungszeitraum:** Um Leasing zu ermöglichen, darf die Finanzierungsdauer nicht über einen gewissen Prozentsatz der geschätzten Lebensdauer des Investitionsgutes hinausgehen (90% laut österreichischem und deutschem Recht, 75% des Wirtschaftslebens laut US GAAP – Generally Accepted Accounting Principles, allgemein anerkannte Buchhaltungsgrundsätze).
- **Was kann finanziert werden:** Jedoch können nicht alle Energieversorgungs- und Einsparinvestitionen durch **Operate-Leasing** finanziert werden. Der Fachausdruck heißt **Fungibilität** bzw. **Wiederverwertbarkeit**. Diese wird (durch Steuergesetze) von EE-Investitionen verlangt, damit er für Operate-Leasing zulässig ist: Nach der grundsätzlichen Leasingzeit müssen die EE-Investitionen wieder verwendbar sein, ohne wesentlichen Schaden zu erleiden, wenn er von seinem Einbauort entfernt wird. Beispielsweise gelten Container-Blockheizkraftwerke als wiederverwertbar, hingegen Wärmedämmungen an Hausfassaden nicht. Mindestens ungefähr 80 % der Gesamtinvestition müssen fungibel sein.

In der Praxis sind viele ESC-Maßnahmen nicht geeignet, während Liefercontracting-Maßnahmen geeignet sind. Jedoch gibt es einen Interpretationsspielraum und einige Leasing-Finanzierungsinstitutionen sind kreativer als andere.

- **Eigentum:** Der Leasinggeber ist der rechtliche und wirtschaftliche Eigentümer der EE-Investitionen. Der Leasingnehmer hat das ausschließliche Verwen-



dungsrecht über die EE-Investitionen als Gegenleistung für eine vorher festgelegte Leasinggebühr.

### 5.3.3 Sicherheiten

<b>Sicherheiten</b>	<b>Verringerung der erforderlichen Sicherheiten und Eigenrisiken:</b>	<b>Der Leasinggeber möchte den Leasinggegenstand sichern. In erster Linie beruhen Sicherheiten auf dem Projekt, wobei es einige zusätzliche Schuldnerhaftungen gibt</b>
	✓ Finanzierung aus Projekt-Cashflow	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Cashflow des Projekts wird als Hauptsicherheit anerkannt (und erfordert eine detaillierte Projektüberprüfung und Know-how) seitens des LFI</li> <li>✓ Einkünfte aus z. B. Einspeisetarifen und Versicherungen werden an das LFI abgetreten</li> </ul>
	✓ Finanzielle Sicherheiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Eigenkapital ist erforderlich (0-20 %) (ein Mindestmaß an Kundenengagement ist erforderlich)</li> <li>✓ Leasinggeber akzeptieren geleaste EE-Investitionen oft als Hauptsicherheiten</li> <li>✓ Versicherungen für die Investitionsgüter (z.B. Elementar-, Maschinenbruch- u. Betriebsunterbrechungs-Versicherung)</li> <li>✓ Zusätzliche Sicherheiten wie Bürgschaften von Muttergesellschaften oder Banken (Hermes, ÖKB) und Garantien von Muttergesellschaften hängen vom jeweiligen Projekt ab</li> <li>✓ Öffentliche Rechtspersonen: Nichtbewilligungsrisiko für den Leasinggeber<sup>14</sup></li> </ul>
	✓ Dingliche Sicherheiten	✓ Nein, denn der Leasinggeber ist der Eigentümer und hat das Eigentumsrecht <sup>15</sup>
	✓ Persönliche Sicherheiten	✓ Nur auf kleine Projekte anwendbar

Tabelle 10: Operate-Leasing – Sicherheiten

<sup>14</sup> In den USA enthalten Leasingverträge oft Nichtbewilligungsklauseln. Das heißt, dass Gemeinden bzw. Regierungen Leasingzahlungen jedes Jahr neu bewilligen müssen. Da die mögliche Nichtbewilligung von Zahlungen ein höheres Risiko für den Leasinggeber bedeutet, haben Verträge unter solchen Bedingungen üblicherweise höhere Leasinggebühren.

<sup>15</sup> Risiko des Verlustes von Eigentumsrechten: Vermögenswerte, welche untrennbar mit einem Gegenstand verbunden sind, werden dessen integrierender Bestandteil (in Deutschland: BGB § 946). Beispiele: neue Fenster oder Fassaden.

### 5.3.4 Besteuerung

<b>Besteuerung</b>	<b>Verringerung des zu versteuernden Einkommens:</b>	<b>Der Leasinggeber kann dem Kunden dabei helfen, Steuern zu sparen, um die billigste Gesamtlösung für die Finanzierung anzubieten</b>
	✓ steuerlich absetzbare Ausgaben	✓ Die komplette Leasinggebühr ist steuerlich absetzbar.
	✓ Optimierung der zeitlichen Einplanung von absetzbaren Ausgaben	✓ Die Abschreibung kann durch den „Leasingeffekt“ beschleunigt werden (geringere Abschreibungszeiten für Leasinggeber) ✓ Konstante Tarife (Annuitäten) während der gesamten Vertragszeit
	✓ Mehrwertsteuer (MWSt.)	✓ MWSt. ist pro Tarif gültig (pro rata temporis) => Die MWSt. wird über die Projektdauer aufgeteilt
	✓ Ausnutzung von Steuerbefreiungen	✓ In Österreich sind keine Beispiele bekannt <sup>16</sup>

Tabelle 11: Operate-Leasing – Besteuerung

Weitere Anmerkungen:

- **Steuerlich absetzbare Ausgaben:** Operate-Leasing ermöglicht die Übertragung von steuerlichen Vorteilen von jenen, welche die EE-Investitionen nutzen, zu jenen, welche die Vorteile am besten ausnutzen können (LFI als Eigentümer der EE-Investitionen).
- **Steuerlich absetzbare Ausgaben:** Das LFI ist der wirtschaftliche Eigentümer der EE-Investitionen und zeichnet alle Steuerabzüge zwecks Abschreibung und Zinsen auf.
- **Steuerlich absetzbare Ausgaben:** Abschreibung: Leasinggeber dürfen spezielle Abschreibungstabellen mit kürzeren Abschreibungsdauern anwenden („Leasingeffekt“).
- **MWSt.:** Öffentliche Rechtspersonen, welche keine Vorsteuer abziehen können (keine Vorabzugsberechtigung), profitieren von der gestückelten Zahlung der MWSt. pro Leasingrate anstatt für die Gesamtinvestition auf einmal. Dafür muss es möglich sein, das rechtliche Eigentum beim Leasinggeber zu belassen.
- **MWSt.:** Zinszahlungen sind von der Besteuerung ausgenommen.
- **MWSt.:** Für öffentliche Rechtspersonen gibt es eine Steuereinsparungen aus der Vorsteuerkorrektur nach 10 Jahren.

<sup>16</sup> US-Beispiel für eine steuerlich befreite Leasing-Finanzierung:  
<http://www.energystar.gov/ia/business/easyaccess.pdf>

### 5.3.5 Bilanz- und Buchhaltungsbelange

<b>Bilanz- &amp; Buchhaltungsbelange</b>	<b>Optimierung der Bilanzkennzahlen:</b>	LFI will den Kunden bei der Gesamtoptimierung unterstützen
	✓ Aktivierung von Investitionen	✓ Der Leasinggeber ist der rechtliche und wirtschaftliche Eigentümer => Er muss die Investitionen in seiner Bilanz aktivieren => Kürzung der Bilanz (bilanzneutral) für den Leasingnehmer
	✓ Bilanzkennzahlen	✓ Investitionsgüter und Leasingzahlungsverpflichtungen werden nicht in der Bilanz aktiviert => Verzerrung von Kennzahlen, z. B. Verbesserung der Eigenkapitalquote <sup>17</sup> ✓ Öffentlicher Sektor: Maastricht-neutral

Tabelle 12: Operate-Leasing – Bilanz- & Buchhaltungsaspekte

Weitere Anmerkungen:

- **Aktivierung:** Die EE-Investitionen scheinen nicht in der Bilanz des Leasingnehmers auf.
- **Aktivierung:** Zukünftige Verbindlichkeiten aus Operate-Leasing-Vereinbarungen werden nicht in der Bilanz des Auftraggebers eingetragen. Dennoch müssen diese Verbindlichkeiten im Anhang des Jahresabschlusses als schwebende Geschäfte ausgewiesen werden.
- **Kennzahlen:** Leasing ermöglicht es dem Leasingnehmer, seinen Kreditrahmen auszuweiten, weil zukünftige Leasing-Verbindlichkeiten nicht als Schulden angesehen werden.

### 5.3.6 Managementaufwand und Transaktionskosten

<b>Managementaufwand / Transaktionskosten</b>	<b>Aufwand so gering wie möglich:</b>	<b>Das FI möchte die Transaktionskosten verringern (Standardprodukte, Erhöhung des Finanzierungsvolumens =&gt; größere Projekte)</b>
	✓ ein Ansprechpartner/alles aus einer Hand	✓ Grundsätzlich ja (hängt vom LFI ab)
	✓ kundiger Finanzierungspartner	✓ Hängt von der Bank ab und erfordert ein spezielles Know-how; einige Banken haben spezialisierte Projektfinanzierungsabteilungen für EDL
	✓ Beratung hinsichtlich Steuer und Buchhaltung, rechtliche Optimierung und Förderungen	✓ Die Dienstleistung beinhaltet typischerweise Steuer- und Rechtsberatung => weniger Koordinationsaufwand für den Kunden ✓ Die Investitionen werden vom Leasinggeber aktiviert

<sup>17</sup> Weitere Erklärungen finden Sie bitte in Kapitel 7.2

✓ Verringerung des Dokumentationsaufwands	✓ Detaillierte Projektdokumentation (Investitionsplan, Projekt-Cashflow, GuV) ✓ Kreditauskunft
✓ Zeit bis zur Finanzierungszusage	✓ Typischerweise 1 Monat nach Fertigstellung der Dokumentation
✓ Hausinterne Freigabe beim Kunden	✓ Öffentliche Rechtspersonen: Operate-Leasing wird rechtlich nicht als Verschuldung angesehen, was den Freigabeprozess erleichtern kann. Die Freigabe ist einfacher, wenn das Geld operativen Budgets (nicht Investitionsbudgets) entnommen wird  ✓ Einige öffentliche Einrichtungen haben die allgemeine Freigabe von ESC-Projekten, die aus Energiekosteneinsparungen finanziert werden (Dritt-Parteien-Finanzierung), eingeführt

Tabelle 13: Operate-Leasing – Managementaufwand und Transaktionskosten

## 5.4 Finanzierungs-Leasingeigenschaften und Kundenbedarf

**Finanzierungs-Leasing** kann als eine Mischung zwischen einem konventionellen Kredit- und Operate-Leasing angesehen werden. Viele Eigenschaften sind dem Kredit näher, außer dem projektorientierteren Ansatz für die Refinanzierung und den erforderlichen Sicherheiten.

Im Hinblick auf die Kriterien aus dem Kundenprofil bieten die standardmäßigen – Finanzierungs-Leasinginstrumente die folgenden Eigenschaften. Um den Überblick zu erleichtern, werden die Eigenschaften in Tabellen zusammengefasst, wobei zusätzlich einige Anmerkungen in Fußnoten gemacht werden:

Kriterien	Kundenerwartungen	Finanzierungs-Leasing
<b>Direkte Finanzierungskosten</b>	<b>Kosten so niedrig wie möglich:</b>	
	✓ Zinssätze, Gebühren ...	✓ Leasingzahlungen (Annuität) ✓ Einmalzahlungen - Bearbeitungsgebühren (verhandelbar)
	✓ Finanzierungsumfang	✓ Finanzierung der Gesamtinvestition einschließlich von „Soft Cost“ (90 - 100%ige Finanzierung) möglich

Kriterien	Kundenerwartungen	Finanzierungs-Leasing
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Förderungen: Integrierbarkeit, Kompatibilität, Berechtigung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ja, verringert die Leasingrate</li> <li>✓ Beantragung durch den Leasingnehmer (den wirtschaftlichen Eigentümer der Investition) bzw. durch den Leasinggeber für den Leasingnehmer</li> <li>✓ Spezielles Know-how ist erforderlich – typischerweise haben Leasingbanken Spezialisten für Förderungen</li> </ul>
<b>Rechtliche Aspekte</b>	<b>Rechtliche Belange</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Finanzierungszeitraum</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Flexibel: je nach Kundenbedarf (keine gesetzliche Regelung); unter der Nutzungszeit der EE-Investitionen</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Was kann finanziert werden?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Komplette EDL-Investition einschließlich von „Soft Cost“ (z. B. Projektentwicklung) und Planungskosten</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Vorzeitige Vertragsauflösung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Hängt von der Art des Vertrags ab, üblicherweise fixe Bedingungen</li> <li>✓ Stornogebühren fallen bei vorzeitiger Kündigung an</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rechtliche und wirtschaftliche Aspekte des Eigentums</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasinggeber ist der rechtliche Eigentümer</li> <li>✓ Der Leasingnehmer ist der wirtschaftliche Eigentümer (der Leasinggeber darf einen Eigentumsvorbehalt anmelden)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasinggeber bleibt der Eigentümer</li> <li>✓ Der ESC-Vertrag darf keinen automatischen Eigentumsübergang an den Auftraggeber beinhalten</li> </ul>
<b>Sicherheiten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Verantwortung für Betrieb und Wartung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasingnehmer muss Betrieb und Wartung gemäß den Anforderungen des Leasinggebers durchführen und muss die Investition versichern</li> </ul>
	<p><b>Verringerung der geforderten Sicherheiten und Eigenrisiken:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Finanzierung aus Projekt-Cashflow</li> </ul>	<p><b>Der Leasinggeber möchte den Leasinggegenstand sichern. In erster Linie beruhen Sicherheiten auf dem Projekt, wobei es einige zusätzliche Schuldnerhaftungen gibt</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Cashflow des Projekts wird als Hauptsicherheit anerkannt (und erfordert eine detaillierte Projektüberprüfung und Know-how) seitens des LFI</li> <li>✓ Einkünfte aus z. B. Einspeisetarifen und Versicherungen werden an das LFI abgetreten</li> </ul>

Kriterien	Kundenerwartungen	Finanzierungs-Leasing
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Finanzielle Sicherheiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Eigenkapital ist erforderlich (0-30 %) (mindestens etwas Kundenverpflichtung ist erforderlich)</li> <li>✓ Leasinggeber akzeptieren geleaste EE-Investitionen oft als Hauptsicherheiten</li> <li>✓ Versicherungen für die Investitionsgüter (z.B. Elementar-, Maschinenbruch- u. Betriebsunterbrechungs-Versicherung)</li> <li>✓ Zusätzliche Sicherheiten wie Bürgschaften von Muttergesellschaften oder Banken (Hermes, ÖKB) und Garantien von Muttergesellschaften hängen vom jeweiligen Projekt ab</li> <li>✓ Öffentliche Rechtspersonen: Nichtbewilligungsrisiko für den Leasinggeber</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dingliche Sicherheiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Nein, denn der Leasinggeber behält das Eigentumsrecht bis zur Zahlung der letzten Rate!<sup>18</sup></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Persönliche Sicherheiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Nur auf kleine Projekte anwendbar</li> </ul>
<b>Besteuerung</b>	<p><b>Verringerung des zu versteuernden Einkommens:</b></p>	<p><b>Der Leasinggeber kann dem Kunden dabei helfen, Steuern zu sparen, um die billigste Gesamtlösung für die Finanzierung anzubieten</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Steuerlich absetzbare Ausgaben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Zinsen und Abschreibung (lineare AfA-Tabellen) sind steuerlich absetzbar. Tilgungszahlungen sind nicht steuerlich absetzbar</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Optimierung des Zahlungszeitpunkts</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Abschreibung ist linear (manchmal degressiv)</li> <li>✓ Zinszahlungen gehen im Laufe der Zeit zurück</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mehrwertsteuer (MWSt.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ MWSt. ist zu Projektbeginn für die Summe der Gebühren fällig =&gt; MWSt. fällt auch für die Bankmarge an<sup>19</sup></li> <li>✓ Öffentliche Rechtspersonen können keine Vorsteuer abziehen (zusätzliche Anfangskosten)</li> <li>✓ „Geschäftsähnliche Aktivitäten“ können steuerlich absetzbar gemacht werden (z. B. Miete von Anzeigetafeln auf Straßentafeln)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ausnutzung von Steuerbefreiungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ In Österreich sind keine Beispiele bekannt<sup>20</sup></li> </ul>

<sup>18</sup> Risiko des Verlustes von Eigentumsrechten: Vermögenswerte, welche untrennbar mit einem Gegenstand verbunden sind, werden dessen integrierender Bestandteil (in Deutschland: BGB § 946). Beispiele: neue Fenster oder Fassaden.

<sup>19</sup> Österreich: keine MWSt. auf Zinsen (UStG § 6 (2) 1994)

<sup>20</sup> US-Beispiel für eine steuerlich befreite Leasing-Finanzierung:

<http://www.energystar.gov/ia/business/easyaccess.pdf>

<b>Bilanz- und Buchhaltungs- belange</b>	<b>Optimierung der Bilanzkennzahlen:</b>	<b>LFI will den Kunden bei der Gesamtoptimierung unterstützen</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aktivierung von Investitionen</li> <li>✓ Bilanzkennzahlen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasinggeber ist der rechtliche Eigentümer</li> <li>✓ Der Leasingnehmer ist der wirtschaftliche Eigentümer =&gt; er muss die Investitionen aktivieren<sup>21</sup></li> <li>✓ Das Darlehen und die Investitionsgüter müssen im Bilanzkonto aktiviert werden =&gt; nachteilige Auswirkungen auf die Bilanzkennzahlen</li> <li>✓ Öffentlicher Sektor: Manchmal sind besondere Regelungen anwendbar, um die Aktivierung von Leasing und damit die Maastricht-Kriterien zu vermeiden</li> </ul>
<b>Managementaufwand / Transaktionskosten</b>	<b>Aufwand so gering wie möglich:</b>	<b>Das FI möchte die Transaktionskosten verringern (Standardprodukte, Erhöhung des Finanzierungsvolumens =&gt; größere Projekte)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ein Ansprechpartner/alles aus einer Hand</li> <li>✓ kundiger Finanzierungspartner</li> <li>✓ Beratung hinsichtlich Steuer und Buchhaltung, rechtliche Optimierung und Förderungen</li> <li>✓ Verringerung des Dokumentationsaufwandes</li> <li>✓ Zeit bis zur Finanzierungszusage</li> <li>✓ Hausinterne Freigabe beim Kunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Im Allgemeinen ja (hängt vom LFI ab)</li> <li>✓ Hängt von der Bank ab und erfordert ein spezielles Know-how; einige Banken haben spezialisierte Projektfinanzierungsabteilungen für EDL</li> <li>✓ Die Dienstleistung beinhaltet typischerweise Steuer- und Rechtsberatung =&gt; weniger Koordinationsaufwand für den Kunden</li> <li>✓ Die Investitionen werden vom Leasingnehmer aktiviert</li> <li>✓ Dokumentation hängt ab von der Projektfinanzierung (=&gt;Operate-Leasing) bzw. Unternehmensfinanzierung (=&gt; Kredit)</li> <li>✓ Kreditauskunft</li> <li>✓ Typischerweise 1 Monat nach Fertigstellung der Dokumentation</li> <li>✓ Die Freigabe ist einfacher, wenn das Geld operativen Budgets (nicht Investitionsbudgets) entnommen wird</li> <li>✓ Einige lokale Behörden haben die allgemeine Freigabe von ESC-Projekten, die von Einsparungen und Cashflow finanziert werden (Dritt-Parteien-Finanzierung), eingeführt</li> </ul>

Tabelle 14: Finanzierungs-Leasing – gesamte Tabelle

<sup>21</sup> Der Leasingnehmer ist der wirtschaftliche Eigentümer und muss die Investitionen in seiner Bilanz belegen. Somit ist Finanzierungs-Leasing nicht Maastricht-neutral.

## 6 Zession von Contracting-Raten

### 6.1 Einleitung

**Zession oder Abtretung** zukünftiger Forderungen (hier Contracting-Raten) von einer Partei (**dem Zedenten** – in unserem Fall einem ESCo) an eine andere (**den Zessionar bzw. Forderungskäufer** – in unserem Fall ein Finanzierungsinstitut - FI) abgetreten wird. Der ursprüngliche Gläubiger (der ESCo) tritt seine Forderungen ab, und der neue Gläubiger (das FI) erhält das Recht, vom Schuldner (vom Auftraggeber) zukünftige Contracting-Raten zu verlangen. Eine wichtige Voraussetzung ist die Rechtmäßigkeit der Forderungen. Das heißt, dass der ESCo den Einsparvertrag erfolgreich umsetzen und die garantierten Einsparungen liefern muss.

Im Wesentlichen werden zwei Arten der Abtretung verwendet:

1. **Zession:** Eine **Zession** kann **zusätzlich zu einer Kredit- bzw. Leasing-Finanzierung** angewendet werden. Die abgetretenen Contracting-Raten dienen als (zusätzliche) Sicherheit für das FI, und die Auftraggeber zahlen die Contracting-Raten (bzw. Teile davon) direkt an das FI. (Mehr Details finden Sie in Kapitel 6.2). Manchmal wird diese Variante als Forfaitierung bezeichnet. Aus Gründen der Klarheit schlagen wir vor, zwischen Zession und Forfaitierung wie hier angegeben zu unterscheiden.
2. **Forfaitierung:** Liegt einer Abtretung keine Finanzierungsvereinbarung (Kredit bzw. Leasing) zugrunde, so heißt diese Abtretung (echte) **Forfaitierung**. Das FI kauft die zukünftigen Contracting-Raten und zahlt einen abdiskontierten Barwert direkt an den ESCo (siehe Kapitel 6.3).

**Forfaitierung** ist bei der Exportfinanzierung üblich. Im Allgemeinen werden die abtretbaren Forderungen mit einer Laufzeit von 6 Monaten bis 5 Jahren als Gegenleistung für Investitionsgüter bzw. Dienstleistungen geltend gemacht. Dies ist im Prinzip auch auf Contracting-Raten anwendbar.

Die Finanzierung von ESC-Projekten mit (echter) Forfaitierung ist bislang wenig bekannt. Aus Sicht des Auftraggebers wäre es interessant, sie weiter zu entwickeln, vor allem wenn der Cashflow des Projekts als Hauptsicherheit dienen könnte. Heutzutage bringt Forfaitierung wirtschaftliche Vorteile, wenn die Kreditwürdigkeit des Auftraggebers besser ist als die des Energiedienstleisters.

Eine ähnliche Form der Zession wird als **Factoring**<sup>22</sup> bezeichnet. Diese wird für kurzfristige Forderungen und/oder die Abtretung von Einzelrechnungen verwendet. Factoring überträgt vor allem das Inkasso von Zahlungen und bei Factoring ohne Regress auch finanzielle Risiken an ein FI. Factoring ist nicht anwendbar auf ESC,

---

<sup>22</sup> Factoring: Abtretung eines Bündels an Forderungen im Hinblick auf Waren und Dienstleistungen mit einem kurzfristigen Zahlungsziel (6 Monate)



weil die Vertragsdauer bei ESC langfristig ist.

## 6.2 Zession von Contracting-Raten zur Sicherung und Tilgung von Kredit- oder Leasingfinanzierungen

Eine Abtretung von Contracting-Raten in diesem Sinn ist **keine selbständige Finanzierungsoption**, sondern kann als (zusätzliche) Sicherheit für ein FI dienen. Und sie kann durch die direkte Tilgungszahlung an das FI Cashflows vereinfachen.

Die Forderungen des ESCo an den Auftraggeber werden rechtlich an das FI übertragen (Abtretung). Der Kunde zahlt den Finanzierungsanteil der Contracting-Raten direkt an das FI. Sodann werden diese Contracting-Raten zur Tilgung der Schulden des ESCo verwendet. Diese Art Abtretung wird in Österreich auch als **Drittschuldnererklärung** bezeichnet.

Die folgende Grafik zeigt die Cashflows:

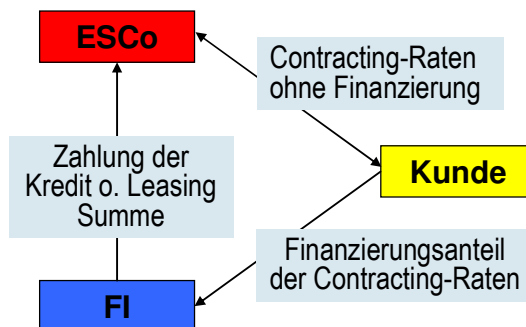


Abbildung 9: Abtretung bei Zession zur Besicherung von Kredit- oder Leasingfinanzierungen - Cashflows

Die Drittschuldnererklärung ist eine (zusätzliche) Sicherheit für das FI, vor allem wenn die abgetretenen Contracting-Raten vom Kunden unabhängig von der Erfüllung des EDL-Vertrags beglichen werden müssen (Einredeverzicht).

Kunden müssen nicht die kompletten Contracting-Raten abtreten. Ein angemessener Grenzwert könnte folgendermaßen aussehen: Investition plus Kapitalkostenanteil der Contractingrate. Der verbleibende Teil wird weiterhin an den ESCo bezahlt.

Aus Sicht des ESCo ist es wünschenswert, dass das FI mit der Drittschuldnererklärung gewisse Risiken übernimmt wie das **Zahlungsrisiko** des Kunden. In diesem Zusammenhang heißt „ohne Regress“, dass das FI auf das Recht verzichtet, auf den ESCo zurückzugreifen, vorausgesetzt der ESCo hat die vertraglichen Verpflichtungen einschließlich der ESC-Einsparungsgarantien (**technische Leistungsrisiken**) erfüllt.

Die Vertragsbeziehungen zwischen den drei Partnern sind in der folgenden Grafik dargestellt:

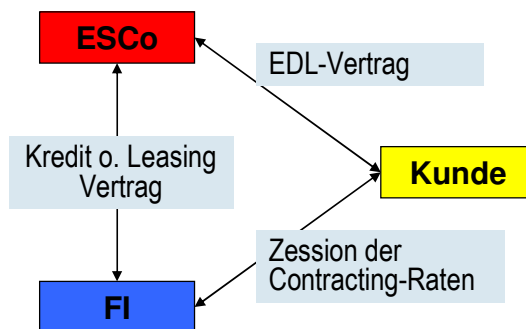


Abbildung 10: Abtretung bei Zession zur Besicherung von Kredit- oder Leasingfinanzierungen - Vertragsbeziehungen

Verschiedene Arten der Abtretung sind die offene, halb offene und versteckte Abtretung der Forderungen. Dabei wird unterschieden zwischen einer explizit mit dem Kunden vereinbarten Abtretung der Verbindlichkeiten und einer stillschweigenden Vereinbarung zwischen dem ESCo und dem FI ohne Zustimmung bzw. Kenntnis des Kunden.

### 6.3 Forfaitierung

Contracting, das auf (echter) Forfaitierung beruht, bedeutet, dass der ESCo – ohne zusätzliche Finanzierungsvereinbarung – die zukünftigen Contracting-Raten als Gegenleistung für eine abdiskontierte Einmalzahlung an eine Finanzinstitution verkauft. Die Vertragsbeziehungen bei der Forfaitierung werden in der folgenden Grafik dargestellt:

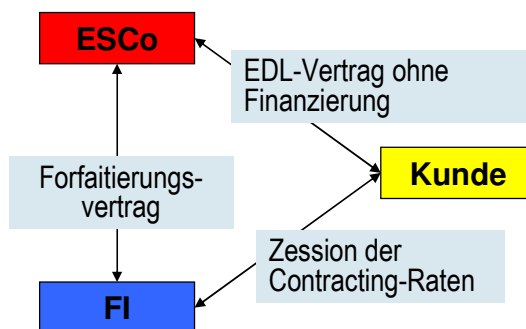


Abbildung 11: Forfaitierung – Vertragsbeziehungen

Der Kunde, Energiedienstleister und die Finanzinstitution unterzeichnen üblicherweise eine „**Abtretungsbestätigung**“. Der Kunde bestätigt darin die laufenden Zahlungsverpflichtungen an die Finanzinstitution unabhängig von jeglichen Streitigkeiten zwischen dem Kunden und dem ESCo. Eine versteckte Abtretung ohne Übertragung zwischen allen Partnern ist auch innerhalb dieses Modells möglich, aber nicht üblich. Auch hier kann die Höhe des Forderungsverkaufs auf den Finanzierungsanteil der Contractingrate begrenzt werden. Der verbleibende Anteil der Contractingrate wird direkt an den ESCo bezahlt.

Im Hinblick auf die Kriterien aus dem Kundenprofil hat die Forfaitierung die folgenden Eigenschaften. Um den Überblick zu erleichtern, werden die Eigenschaften in Tabellen zusammengefasst, wobei einige Einzelheiten näher erläutert werden.

### 6.3.1 Finanzielle Aspekte

Kriterien	Kundenerwartungen	Forfaitierung
<b>Direkte Finanzierungskosten</b>	<b>Kosten so niedrig wie möglich:</b>	
	✓ Zinssätze, Gebühren ...	✓ Ein fixer Teil der Contractingrate wird an ein FI abgetreten ✓ Das FI zahlt die Summe der abdiskontierten Forderungen an den ESCo ✓ Die Höhe der Diskontierung ergibt sich aus: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Refinanzierungskosten für die gesamte Dauer (Zinsen, Risiken)</li> <li>- Provision und Verwaltungsgebühr</li> <li>- Gewinnaufschlag</li> </ul> ✓ Rückzahlung gemäß einem festgelegten Zahlungsplan
	✓ Finanzierungsumfang	✓ Flexibel: Finanzierung der Gesamtinvestition oder von Teilen davon (0 - 100%)
	✓ Förderungen: Integrierbarkeit, Kompatibilität, Berechtigung	✓ Ja, verringert das Finanzierungsvolumen und die Contracting-Raten

Tabelle 15: Forfaitierung – finanzielle Aspekte

Der ESCo kann die Contractingrate vollständig bzw. teilweise an die Finanzinstitution abtreten. Von der Summe der abgetretenen Contracting-Raten zieht das FI einen Abschlag ab und bezahlt den verringerten Betrag an den ESCo. Dies kommt einem Liquiditätstransfer gleich. Die Höhe des Abschlags hängt ab von:

- Refinanzierungskosten für die gesamte Dauer einschließlich der Zinsen und des Risikoabschlags,
- Gebühren für die Bereitstellung von Kapital und die Verwaltung, und
- Gewinnaufschlag.

Zur Rückzahlung verrechnet das FI dem Kunden Tilgungsraten nach einem festgelegten Zahlungsplan.

Die Cashflows zwischen diesen drei Partnern werden in der folgenden Grafik dargestellt:

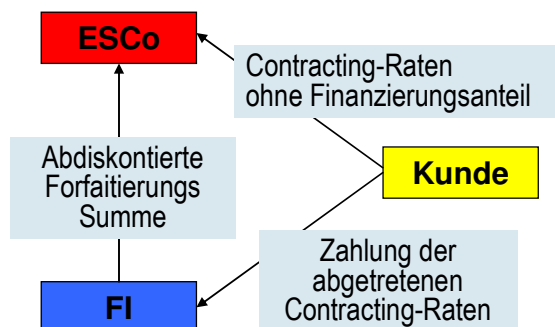


Abbildung 12: Forfaitierung – Cashflows

Forfaitierung bringt insbesondere dann wirtschaftliche Vorteile, wenn die Kreditwürdigkeit des Kunden besser ist als die des Energiedienstleisters, oder wenn der Projekt-Cashflow als Hauptsicherheit dienen könnte.

Bei öffentlichen Kunden ist die gute Kreditwürdigkeit vorhanden, aber in allen anderen Fällen sollte mit einer Bank über die Situation gesprochen werden, um festzustellen, ob Forfaitierung geringere Zinssätze zulässt.

### 6.3.2 Rechtliche Aspekte

Kriterien	Kundenerwartungen	Forfaitierung
Rechtliche Aspekte	<b>Rechtliche Belange</b>	
	✓ Finanzierungslaufzeiten	✓ Fixe Dauer je nach Kundenbedarf, mindestens 6 Monate bis 5 Jahre oder länger ✓ Üblicherweise geringer als die Nutzungsdauer
	✓ Was kann finanziert werden?	✓ Komplette EDL-Investition einschließlich von „Soft Cost“
	✓ Vorzeitige Vertragsauflösung	✓ Im Allgemeinen ist keine Auflösung während der Vertragslaufzeit möglich
	✓ Rechtliche und wirtschaftliche Aspekte des Eigentums	✓ Der ESCo führt die Investition in seinem Namen und Risiko durch und bleibt während der Vertragszeit der Eigentümer
	✓ Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit	✓ Der ESC-Vertrag darf Eigentumsübergang beinhalten
	✓ Betriebs- und Wartungsverantwortung	✓ Betrieb und Wartung sind üblicherweise im EDL-Vertrag inbegriffen und werden vom ESCo wahrgenommen. Sie werden durch die Contractingrate finanziert

Tabelle 16: Forfaitierung – rechtliche Aspekte

Der ESCo bleibt haftbar für die vertragliche Erfüllung des EDL-Vertrags (technische Leistungsrisiken, Einsparungsgarantien ...). Die rechtliche Verpflichtung des Kunden zur Zahlung der Contracting-Raten beginnt nach der Umsetzung der Effizienzmaßnahmen, d. h. zu Beginn der Einspargarantiezeit.

Nach der Realisierung der Einsparmaßnahmen und der Unterzeichnung des „Übernahmezertifikats“ **bleibt der ESCo der rechtliche und wirtschaftliche Eigen-**

**tümer** der Investition und erbringt die Dienstleistung (z. B. Verringerung des Energieverbrauchs) für den Kunden. Er kann auch die EE-Investitionen als Sicherheiten für die Forfaitierungs-Finanzierung verwenden.

Es gibt auch die Option, dass der Kunde nach Fertigstellung der Installation der rechtliche und wirtschaftliche Eigentümer der Investition wird. Diese Option ist der Kreditfinanzierung ziemlich ähnlich und wird daher hier nicht genau beschrieben.

Die abgetretene Contractingrate kann in einem Wechsel oder in Buchungsforderungen dokumentiert sein. Durch die Abtretung der Contracting-Raten gehen die Rechte aus den Forderungen an das FI über, welche die Kreditrisiken (z. B. Währungsrisiko, Delkrede und politische Risiken) übernimmt.

Das FI hat **keinen Anspruch auf Regress** gegenüber dem ESCo, solange der ESCo seine Einspargarantien erfüllt. Gleichzeitig **verzichtet der Kunde auf sein Einspruchsrecht gegenüber dem ESCo**. Im Fall unzureichender Leistungserfüllung des ESCos, muss er von diesem Ausgleichszahlungen verlangen, weil das **technische Erfüllungsrisiko beim ESCo** (z. B. Einsparungsgarantie oder Gewährleistung) bleibt.

### 6.3.3 Sicherheiten

Kriterien	Kundenerwartungen	Forfaitierung
<b>Sicherheiten</b>	<b>Verringerung der geforderten Sicherheiten und Eigenrisiken:</b>	<b>Das FI möchte die Contracting-Raten absichern. Sicherheiten beruhen auf dem Schuldner und nur teilweise auf dem Projekt.</b>
	✓ Finanzierung aus Projekt-Cashflow	✓ In Wirklichkeit Kundenfinanzierung und nicht Projektfinanzierung; die Rückzahlung beruht auf der Kreditwürdigkeit des Kunden ✓ Theoretisch könnte der Projekt-Cashflow als Projektfinanzierung dienen. Dies wäre wünschenswert.
	✓ Finanzielle Sicherheiten	✓ Garantien bzw. Aval seitens der Bank des Kunden oder unwiderruflicher bestätigter L/C (Letter of Credit – Kreditbrief) ✓ Die Kreditwürdigkeit des Kunden und die länderspezifischen Risiken bilden die Berechnungsgrundlage
	✓ Dingliche Sicherheiten	✓ Pfand auf EE-Investitionen ✓ Pfand auf Anlagen
	✓ Persönliche Sicherheiten	✓ Nein

Tabelle 17: Forfaitierung - Sicherheit

Nicht jede Forderung wird von der Finanzinstitution gekauft. Vor Abschluss des Forfaitingvertrags werden die Kreditwürdigkeit des Kunden und die länderspezifischen Risiken überprüft. Auf der Grundlage dieser Variablen berechnet die Finanzinstitution die Refinanzierungskosten. Solange der Projekt-Cashflow nicht als Hauptsicherheit dienen kann, muss Forfaitierung als Kundenfinanzierungsmodell eingestuft

werden.

Die folgenden Arten von finanziellen Sicherheiten können verwendet werden:

- Bankgarantie der Bank des Kunden (diese können anteilig erfolgen),
- Aval (Wechselbürgschaft) bzw. Bürgschaft der Bank des Auftraggebers (diese kann anteilig erfolgen) und
- unwiderruflicher bestätigter Akkreditiv.

Zusätzlich zu diesen Sicherheiten kann das FI ein Pfand auf EE-Investitionen bzw. Anlagen verlangen, wenn es einen Wiederverkaufsmarkt dafür gibt. Im Allgemeinen sind für Finanzinstitute finanzielle Sicherheiten interessanter als dingliche.

### 6.3.4 Besteuerung

Kriterien	Kundenerwartungen	Forfaitierung
<b>Besteuerung</b>	<b>Verringerung des zu versteuernden Einkommens:</b>	
	✓ Steuerlich absetzbare Ausgaben	✓ Kosten für Forfaitierungsfinanzierung und Abschreibung sind für den Eigentümer der Investition, den ESCo, steuerlich absetzbar. ✓ Für den Kunden sind die Contracting-Raten steuerlich absetzbar (pro rata temporis)
	✓ Optimierung des Zahlungszeitpunkts	✓ Kunde: Aufteilung in Raten auf die Vertragsdauer ✓ ESCo: zur Zeit der Abrechnung des Forfaitingvertrags
	✓ Mehrwertsteuer (MWSt.)	✓ Kunde: MWSt. ist mit Contracting-Raten fällig (pro rata temporis) ✓ Die MWSt., die während der Bauphase anfällt, ist für den ESCo steuerlich absetzbar ✓ Öffentliche Rechtspersonen können die Steuer nicht abziehen
	✓ Ausnutzung von Steuerbefreiungen	✓ Unbekannt

Tabelle 18: Forfaitierung - Besteuerung

Die Forfaitierungskosten (einschließlich von Zinsen) erhöhen die für die Finanzierung erforderliche Projektsumme, aber sie sind für den ESCo steuerlich absetzbar, genau so wie die Anlagen-Abschreibung. Die MWSt., die während der Bauphase anfällt, ist ebenfalls für den ESCo steuerlich absetzbar, aber die MWSt. wird während der Betriebsphase den Contracting-Raten für den Kunden angerechnet. Aus Sicht des Kunden sind die Contracting-Raten einschließlich der MWSt. steuerlich absetzbare Ausgaben (pro rata temporis).

### 6.3.5 Bilanz- und Buchhaltungsaspekte

Kriterien	Kundenerwartungen	Forfaitierung
Bilanz - & Buchhaltungsaspekte	<b>Optimierung der Bilanzkennzahlen:</b>	
	✓ Aktivierung von Investitionen	✓ Der ESCo als rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer muss die Investitionen aktivieren
	✓ Bilanzkennzahlen	✓ Positive Bilanzeffekte für den ESCo, weil die Forderungen und eigenen Verbindlichkeiten mit der Forfaitierungszahlung auf einmal beglichen werden  ✓ Positive Bilanzeffekte für den Kunden, weil er nur die Contracting-Raten beglichen und sie als Ausgaben ausweisen muss

Tabelle 19: Forfaitierung – Bilanz- und Buchhaltungsaspekte

Der ESCo ist der rechtliche und wirtschaftliche Eigentümer und muss die gesamte Investition in seinen Büchern aktivieren: die Verbindlichkeiten aus der Umsetzung der Maßnahmen, die Forfaitierungskosten, die Mehrwertsteuer und die Abschreibung der gesamten Investition. Im Gegenzug kann er seine Forderungen und seine Verbindlichkeiten, die sich aus der Projektdurchführung ergeben, auf einmal mit der Forfaitierungszahlung beglichen. Dies hat positive Auswirkungen auf seine Bilanzkennzahlen und Liquidität.

Der Kunde muss die Contracting-Raten beglichen, die ihm vom FI verrechnet werden, und muss sie als Ausgaben ausweisen.

### 6.3.6 Managementaufwand / Transaktionskosten

Kriterien	Kundenerwartungen	Forfaitierung
Managementaufwand / Transaktionskosten	<b>Aufwand so gering wie möglich:</b>	<b>Hohe Transaktionskosten (kein Standardprodukt, Erfüllung der Sicherheiten problematisch)</b>
	✓ ein Ansprechpartner/alles aus einer Hand	✓ Im Allgemeinen nein (ESCo + FI)
	✓ kundiger Finanzierungspartner	✓ Hängt von der Bank ab; erfordert ein spezielles Know-how; Energiedienstleistungen gehören nicht zu den typischen Kernkompetenzen von Finanzinstitutionen
	✓ Beratung hinsichtlich Steuer und Buchhaltung, rechtliche Optimierung und Förderungen	✓ Die Dienstleistung ist auf Finanzierung beschränkt. Zusätzliche Steuer- und Rechtsleistungen sind typischerweise nicht inbegriffen  ✓ Geringer Koordinationsaufwand für den Kunden, aber erheblicher Aufwand für den ESCo

✓ Verringerung des Dokumentationsaufwands	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Firmendokumentation des Kunden: letzte drei Jahresabschlüsse + Kreditauskunft</li> <li>✓ Projektdokumentation wird vom ESCo verlangt: Investitionsplan, Projekt-Cashflow, GuV</li> <li>✓ Kreditauskunft</li> </ul>
✓ Zeit bis zur Finanzierungszusage	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Typischerweise 1 Monat nach Fertigstellung der Dokumentation (die erforderliche Dokumentation hängt vom Sicherheitskonzept ab)</li> </ul>
✓ Hausinterne Freigabe beim Kunden	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Freigabe ist einfacher, wenn das Geld operativen Budgets (nicht Investitionsbudgets) entnommen wird</li> <li>✓ Einige lokale Behörden haben die allgemeine Freigabe von ESC-Projekten, die von Einsparungen und Cashflow finanziert werden (Dritt-Parteien-Finanzierung), eingeführt</li> </ul>

Tabelle 20: Forfaitierung – Managementaufwand / Transaktionskosten

Echte Forfaitierung ist noch nicht als Standard Finanzierungsinstrument für EDL am Markt eingeführt. Entsprechend hoch sind die Kosten um einen Forfaiting-Vertrag zu erstellen. Nichts desto trotz können die genannten Vorteile den Aufwand rechtfertigen. Aus Kunden- und aus ESCo-Sicht wäre es wünschenswert echte Forfaitierungs-Finanzierungsoptionen weiter zu entwickeln, insbesondere dann, wenn die zukünftigen Energiekosteneinsparungen als Hauptsicherheit dienen können.



## 7 Vergleich der Finanzierungsoptionen und Schlussfolgerungen

### 7.1 Vergleich von Finanzierungsoptionen mit dem Kundenbedarf und Bewertung

Vergleiche werden gezogen **zwischen einem typischen Kundenbedarfsprofil und standardmäßigen Kredit-, Operate-Leasing-, Finanzierungs-Leasing und Forfaitierungs-Angeboten**. Alle Vergleiche sind allgemein gehalten und können naturbedingt für spezifische Projekte, Kreditnehmer, Finanzinstitutionen und ihre Produkte unterschiedlich sein.

Die wesentlichen Eigenschaften und Unterscheidungen zwischen diesen Finanzierungsoptionen werden hier aufgezählt. Eine detailliertere Beschreibung und Erklärung der Bedarfsseite und der verschiedenen Finanzierungsinstrumente finden Sie bitte in den jeweiligen Kapiteln. Die umfassende **Matrix** im Anhang ist eine Zusammenstellung von typischen Eigenschaften im Hinblick auf Finanzierungskosten und -gebühren, der Integration von Förderungen, rechtlichen Aspekte, erforderlichen Sicherheiten, steuerlichen Belange, Bilanzeffekten, Management- und Transaktionskosten.

Viele Schlussfolgerungen beziehen sich auf den Vergleich zu Kreditfinanzierungen, da diese am weitesten verbreitet sind.

1. **Direkte Finanzierungskosten** sind auf individueller Basis zu vergleichen und zwar unter Berücksichtigung aller Faktoren. Zinssätze und Gebühren sind typischerweise bei Leasing etwas höher. Denn hier bietet das LFI zusätzliche Dienstleistungen an, und der Leasinggeber übernimmt höhere Risiken. Der Finanzierungsumfang des LFI ist typischerweise höher und lässt bis zu 100 % Fremdfinanzierung zu. Zum Vergleich dazu beträgt der typische Höchstwert bei Krediten 70 - 90%.

Direkte Finanzierungskosten können am Besten mit einer **Kostenvergleichsrechnung** verglichen werden: Alle Finanzierungsausgaben (einschließlich des Eigenkapitals und der Opportunitätskosten) über der Vertragsdauer der verschiedenen Finanzierungsoptionen sollten aufgezeichnet werden und auf einen Nettobarwert abdiskontiert werden, um die niedrigsten direkten Finanzierungskosten zu finden.

2. **Förderungen** können in allen Finanzierungsoptionen integriert werden. LFI nehmen oft **Akquirierung von Förderungen** und deren Abwicklung in ihr Portfolio auf und bieten so dem Kunden umfangreichere Leistungen an.

3. Nicht alle Energieversorgungs- und Einsparinvestitionen können durch **Operate-Leasing** finanziert werden. Der Fachausdruck heißt **Fungibilität** bzw. **Wiederverwendbarkeit**. Diese wird (durch Steuergesetze) von EE-Investitionen verlangt, damit sie für Operate-Leasing zugelassen sind: Nach der grundsätzlichen Leasingzeit müssen die EE-Investitionen wieder verwendbar sein, ohne wesentlichen Schaden zu erleiden, wenn sie von ihrem Einbauort entfernt werden. In der Praxis lässt das einen gewissen Interpretationsspielraum zu.
4. Im Allgemeinen verlangt ein Leasinggeber ein **umfangreiches Versicherungspaket** wie auch **Betriebs- und Wartungsgarantien** für seine Anlagen. Dies kann zu zusätzlichen Kosten für den Leasingnehmer führen.
5. Einige Leasing-Finanzierungs-Institutionen (und hoffentlich auch zunehmend andere Finanzinstitutionen) haben **spezialisiertes und kundiges Personal**, das ein gutes Verständnis für die Funktionsweise von Energiedienstleistungsprojekten hat. Abhängig von der konkreten Analyse des Projekts sind diese LFI in der Lage, die Refinanzierung hauptsächlich auf den Projekt-Cashflow und nicht auf den Kreditnehmer abzustellen. Als Sicherheiten können Projekteinkünfte (z. B. Einspeisetarife für die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien) abgetreten werden.
6. Die Hauptunterschiede im Hinblick auf Sicherheiten, Besteuerung und Buchhaltung zwischen Kredit- und Leasingfinanzierung ergeben sich aus der Unterscheidung zwischen **rechtlichem und wirtschaftlichem Eigentum** der EE-Investitionen. **Wirtschaftliches Eigentum** bedeutet die Aktivierung der EE-Investitionen in den Büchern des Eigentümers. Anders gesagt: Bilanzneutrale Finanzierung mit all ihren Auswirkungen (z. B. Bilanzkennzahlen wie Kreditrahmen, Bilanzverkürzung) erfordert, dass ein Dritter bereit und fähig ist, für die EE-Investitionen bilanztechnisch zu übernehmen. Das ist ausschließlich bei Operate-Leasing-Finanzierung möglich<sup>23</sup>.

Die Beibehaltung **des rechtlichen Eigentums** der Investitionen bringt nicht nur rechtliche Verantwortlichkeiten mit sich. Sie ermöglicht es dem LFI auch, weniger Sicherheiten vom Leasingnehmer zu verlangen als bei der Kreditfinanzierung. Das gilt sowohl für Finanzierungs-Leasing als auch für Operate-Leasing.

7. **Finanzierungs-Leasing** kann als eine Mischung zwischen einem konventionellen Kredit- und Operate-Leasing angesehen werden. Viele Eigenschaften sind dem Kredit-Leasing näher, außer dem projektorientierteren Ansatz für die Refinanzierung, den erforderlichen Sicherheiten und der umfassenden Beratung durch das LFI.
8. Im Allgemeinen bieten LFI **umfangreichere Beratungsleistungen** an, wobei sich diese auch auf die Besteuerung, Bilanzangelegenheiten und rechtliche Aspekte des EDL-Projekts beziehen. Dies fügt sich gut in den hier vorgeschlagene

---

<sup>23</sup> Im öffentlichen Sektor gelten spezielle Regeln, um die Aktivierung von Finanzierungs-Leasingraten zu vermeiden.

nen umfassenden Blick auf alle Finanzierungsoptionen. Bei konventionellen Finanzinstitutionen ist dies noch immer die Ausnahme. Typischerweise umfassen die Beratungsleistungen im Rahmen des Leasing Beratung über das Aufsetzen und das Management von Verträgen, Versicherungen, Beauftragung von Unterauftragnehmern, Buchhaltung, Controlling und Auszahlung von Rechnungen, MWSt.-Abwicklung, um die wichtigsten Dienstleistungen aufzuzählen. Dies kann zu einer Verringerung der Transaktionskosten für die Kunden führen. Natürlich kann Beratung über Besteuerung, Buchhaltung und rechtliche Belange auch einzeln eingeholt werden, solange alle Belange berücksichtigt werden.

9. Was die geeigneten **Projektgrößen** betrifft, können keine konkreten Zahlen angegeben werden. Um Transaktionskosten für die Einrichtung einer Fremdfinanzierung zu rechtfertigen, ist ein Mindest-Finanzierungsvolumen erforderlich. Konkrete Mindestzahlen schwanken je nach der jeweiligen FI zwischen € 50.000 und € 500.000.

Je mehr eine Finanzierung standardisiert werden kann, desto kleiner kann das Finanzierungsvolumen sein. Eine gut vorbereitete Projektprognose und -dokumentation durch den Projektentwickler (siehe unten) verringert auch die Transaktionskosten. Im Vergleich zu Kreditfinanzierung sind LFI stärker involviert, was größere Finanzierungsvolumina erfordert.

10. In vielen Fällen ist das, was als **Forfaitierung** bezeichnet wird, tatsächlich nur eine **Abtretung** (oder Zession) von Contractingraten vom ESCo an das FI. Die abgetretenen Forderungen dienen als (zusätzliche) Sicherheit für einen Kredit- bzw. Leasing-Finanzierungsvertrag. Als Gegenleistung sollte der Gläubiger bzw. Leasinggeber Zahlungsrisiken übernehmen.

(Echte) **Forfaitierung** bedeutet den Verkauf von Forderungen ohne eine zugrunde liegende Finanzierungsvereinbarung (Kredit bzw. Leasing). Das FI kauft die zukünftigen Contractingraten und zahlt einen abdiskontierten Barwert direkt an den ESCo. Forfaitierungs-Finanzierung in diesem Sinn ist in der Praxis bislang noch wenig bekannt.

## 7.2 Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Wir bleiben in der Kundensicht und beschreiben die Schlussfolgerungen und Empfehlungen aus der Sicht des Vertragspartners, welcher um eine Finanzierung ansucht.

1. Grundsätzlich **sind alle beschriebenen Finanzierungsoptionen geeignet** für die Finanzierung von Energieversorgungs- und Einsparinvestitionen. Es ist nicht möglich, eine einzelne Finanzierungsform als die am Besten geeignete hervorzuheben. Jede Option hat ihre spezifischen Merkmale bzw. Vor- und Nachteile, die in der Matrix im Anhang zusammengefasst sind.
2. Die beste verfügbare Finanzierung erfordert einen **umfassenden Blick auf**

**alle Merkmale einer Finanzierungsoption** einschließlich der geforderten Sicherheiten, Transaktionskosten sowie steuerliche und Bilanzierungs-Effekte. Die beste Finanzierungsvariante zeichnet sich nicht nur durch den geringsten Zinssatz oder die Annuität aus. Sie hängt vom Kreditnehmer und vom jeweiligen Projekt ab und erfordert die Berücksichtigung von Buchhaltung und Steuerberatung in der Finanzierungsentscheidung.

Das **Kundenbedarfsprofil** aus Kapitel 3.2 kann als **Checkliste** verwendet werden, um sicherzustellen, dass alle wichtigen Themenbereiche der Projektfinanzierung berücksichtigt wurden.

Bei größeren Projekten könnte ein Vergleich durch eine **Kosten-Nutzen-Analyse**<sup>24</sup> gezogen werden, welche es ermöglicht, monetäre und andere Kriterien in einem Bewertungssystem zu integrieren.

3. Eine Prognose **der Gewinn- und Verlustrechnung zeigt am Besten die Gesamtauswirkung aller quantifizierbaren Kosten** jeder Finanzierungsvariante. Weiters müssen indirekte Kosten wie Managementaufwand bzw. eine Verschlechterung der Bilanzkennzahlen berücksichtigt werden, um die beste Finanzierungsoption zu finden.
4. Aus Kundensicht ist es wünschenswert, **die Schulden aus dem Projekt-Cashflow zu tilgen** und nicht auf der Grundlage der Kreditwürdigkeit des Kunden allein. Die Schulden sollten aus zukünftigen Projekteinkünften wie Energiekosteneinsparungen (Einspar-Contracting) bzw. gelieferter Energie (Liefer-Contracting) rückzahlbar sein. Dieses Konzept erfordert ein besseres Verständnis bei Finanzierungsinstitutionen für die Funktion von EDL-Projekten bzw. die Geschäftsmodelle der ESCo.
5. Allgemein gesagt, beruht die Kreditzusage für eine **Kreditfinanzierung** zumeist auf der Kreditwürdigkeit des Schuldners und nicht auf dem Cashflow des Projekts, in welches investiert wird. Banken tendieren dazu, sich als reine Geldverleiher zu sehen, die nichts mit dem Projekt zu tun haben, für welches das Geld ausgeborgt wurde. Im Gegensatz dazu besitzen LFI die EE-Investitionen und verdienen Geld, indem sie sie vermieten. Sie sind viel näher an der tatsächlichen Verwendung der Investition und haben im Allgemeinen ein besseres Wissen und Urteil über den Markt der Investition und die zu erwartende Rendite.
6. Leasing-Finanzierung verlangt rechtlich, dass **kein automatischer Eigentumsübergang** im Einspar-Vertrag festgelegt wird. Sonst wird sie als Variante eines Kaufvertrags angesehen. Anders gesagt: Enthält ein Leistungsvertrag einen definitiven Eigentumsübergang an den Auftraggeber am Ende der Vertragszeit, so ist keine Leasing-Finanzierung möglich.

**Bestehende ESC-Musterverträge** beinhalten oft einen fixen kostenlosen Eigentumsübergang nach Beendigung des Vertrags. Diese sind zu überarbeiten,

---

<sup>24</sup> Diese Art der Analyse wird auch angewandt, um ESCo-Angebote aus Funktionsangeboten zu bewerten.

wenn man eine Leasing-Finanzierungs-Option ermöglichen will.

7. Nicht bilanzierte Leasing-Finanzierungs-Vereinbarungen können **Bilanzkennzahlen wesentlich verzerren** und deren erklärenden Charakter einschränken. Der Leser des Jahresabschlusses, der keine zusätzlichen Informationen hat, bekommt ein verzerrtes Bild der Vermögens- und der finanziellen Situation des Unternehmens, z. B.:
  - Bonitätskennzahlen wie der Verschuldungsgrad und das Verhältnis zwischen Eigenkapital und Anlagevermögen werden in einem zu positiven Licht dargestellt.
  - Der Cashflow und davon abgeleitete Kennzahlen wie die Dauer der Schuldentilgung sind irreführend.
  - Rentabilitätskennzahlen wie z. B. Gesamtkapitalrentabilität werden nicht sehr von nicht bilanzierten Leasingvereinbarungen beeinflusst.
8. Wir empfehlen grundsätzlich eine **Unterscheidung zwischen Finanzierung** einerseits **und technischen und wirtschaftlichen Dienstleistungen** andererseits zu machen. ESCos sind Experten für technische, wirtschaftliche und organisatorische Belange von Energiedienstleistungen, und sollten in erster Linie damit beauftragt werden. Finanzierung ist nicht unbedingt ihr Kerngeschäft. ESCos können als Finanzierungsvehikel angesehen werden. In vielen Fällen ist es sinnvoll, ein Finanzierungsinstitut (FI) als Dritten Partner mit der Übernahme von Finanzierungsangelegenheiten und -risiken zu betrauen.
9. Finanzierung ist eine Dienstleistung, welche ausgeschrieben werden kann. Machen Sie einen „**Wettbewerb**“ **zwischen verschiedenen Finanzierungsangeboten**.
10. Es ist möglich, **Operate- und Finanzierungs-Leasing** in einem Projekt zu kombinieren, um bezüglich des leasingfähigen Teils der Investition von den Besteuerungs- bzw. Bilanzierungsvorteilen zu profitieren. Auf Grund höherer Transaktionskosten für das LFI erfordert dies ein höheres Projektvolumen.
11. Um Finanzierungsinstitutionen (und sich selbst) eine solide Entscheidungsgrundlage zu geben, ist es wichtig, **eine aussagekräftige und umfangreiche Projektbeschreibung zu erstellen**. Diese sollte eine Cashflow- und GuV-Prognose über die gesamte Laufzeit des Projekts und auch eine Sensibilitätsanalyse für die kritischsten Parameter des Projekts enthalten (mehr Details und Vorlagen finden Sie im Kapitel 7.3.3).
12. **Sale-and-Lease-Back**-Verträge werden vor allem verwendet, um umfangreiche Sanierungsprojekte zu finanzieren, nicht nur EE-Maßnahmen. In vielen Fällen ist das Ziel, durch den Verkauf „versteckter Rücklagen“ Barmittel in die Kassen zu bekommen, z. B. in öffentlichen Gebäuden. Wird eine Sale-and-Lease-Back-Finanzierung für ein Bauprojekt verwendet, so wird dringend empfohlen, für die thermische Sanierung Mindeststandards oder Energieverbrauchsgarantien in die Vergabeunterlagen aufzunehmen.
13. **Forfaitierung**: Aus Kundensicht wäre es wünschenswert, eine echte Forfaitie-

rungs-Finanzierungsoption weiter zu entwickeln, die in erster Linie auf dem Cashflow aus den zukünftigen Projekteinsparungen beruht. ESC-Einsparungen werden vom ESCo vertraglich garantiert und bei Nichterfüllung durch eine Zahlungsverpflichtung abgesichert.

Diese Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Anmerkungen und Ergänzungen sind gerne willkommen ([Bleyl@grazer-ea.at](mailto:Bleyl@grazer-ea.at)).

## 7.3 Empfehlungen für die Vorbereitung der Finanzierung

### 7.3.1 Wie erstellen Sie Ihr individuelles Finanzierungsbedarfsprofil?

Als Hilfe bei der Erstellung Ihres individuellen Finanzierungsbedarfsprofils empfehlen wir Ihnen, das Kundenbedarfsprofil aus Kapitel 3.2 als Vorlage zu verwenden. Prüfen und bearbeiten Sie jede der sechs Kategorien und Unterkategorien und stellen Sie Ihren individuellen Finanzierungsbedarf und Rahmenbedingungen fest. Und fragen Sie sich, welche Art von Sicherheiten Sie als Gegenleistung anbieten können. Dies ist eine gute Vorbereitung für die Verhandlungen mit den Finanzierungsinstitutionen.

### 7.3.2 Standardisierter Finanzierungs-Projektablauf

Die folgenden wesentlichen Schritte sind einzuhalten, um eine Finanzierungszusage für ein erfolgreiches ESC-Projekt zu erhalten:

1. **Finanzierungsinstitute** so früh wie möglich kontaktieren und über das geplante ESC-Projekt **informieren**
2. Die erforderliche **Finanzierungsdokumentation** erstellen (eine Vorlage finden Sie im Kapitel 7.3.3)
3. **Vorläufige Bewertung** des möglichen Kreditnehmers und des Projekts durch das FI
4. Zu diesem Zeitpunkt lehnt das FI es entweder ab, das Projekt zu finanzieren, oder erstellt eine „**unverbindliche Liste mit Bedingungen**“. Eine solche Liste stellt – ohne jegliche Verpflichtung des FI – die wesentlichen Bedingungen einer möglichen Finanzierung dar. Dies könnte auch einige zusätzliche Anforderungen an die Projektstruktur mit einbeziehen.
5. Die Bedingungslisten **verschiedener Finanzierungsinstitute sollten verglichen und gereiht werden**. Auf der Grundlage dieser Reihung ist es empfehlenswert, nur mit 2 - 3 Banken in Verhandlungen zu treten.
6. Die **Detailverhandlungen** behandeln vor allem Bedingungen des vorgeschla-

genen Darlehensvertrags. Jede Bank besteht auf ihrem eigenen Entwurf eines Darlehensvertrags. Darlehensverträge sind viel umfangreicher als unverbindliche Bedingungsblätter. Es könnte ratsam sein, einen Rechtsanwalt im Hinblick auf spezifische Rechtsfragen bezüglich des Darlehensvertrags zu konsultieren.

7. Die **endgültige Auswahl** des FI sollte die gesamte Palette an Finanzierungsbelangen abdecken, wie sie in Kapitel 3 beschrieben sind, und Finanzierungskosten und -laufzeiten, rechtliche Belange, Steuer- und Bilanzeffekte wie auch Managementaufwand und natürlich die „Chemie“ zwischen den beteiligten Personen und Institutionen umfassen.

Eine frühe Einbeziehung der Finanzierungsinstitution ist auch empfehlenswert, weil sie es ermöglicht, besondere Regelungen und Anforderungen zu berücksichtigen und so z. B. Regelungen über automatischen Eigentumsübergang bei Vertragsende von Musterverträgen zu entfernen. Sonst ist eine besondere Finanzierungsoption – wie im letzteren Fall des Leasings – nicht durchführbar.

### 7.3.3 Beschreibung einer vom Kunden vorzulegenden Projektdokumentation

Die folgende Dokumentation muss einer Finanzierungsinstitution vorgelegt werden, um ein Finanzierungsangebot zu erhalten:

1. Projektbeschreibung der zu finanzierenden Liegenschaft (und des ESC-Projekts)
2. Planung der Investitionskosten für ESC-Maßnahmen mit einer kurzen technischen Beschreibung (Spezifikationen)
3. (ESC-Projekt)-GuV-Prognose für die gesamte Projektdauer (zumindest für die Finanzierungsdauer)
4. (ESC-Projekt)-Cashflow-Prognose für die gesamte Projektdauer (zumindest für die Finanzierungsdauer)
5. Sensibilitätsanalyse für die relevanten Projektparameter
6. Chancen- und Risikoanalyse
7. Information über den Kreditnehmer, vor allem wenn es sich um eine kommerzielle Rechtsperson handelt:
  - geprüfte Jahresabrechnungen (letzte drei Jahre)
  - gültige administrative Dokumente wie Unternehmensanmeldung oder Versicherungspolizzen

Das FI verwendet diese Dokumentation, um die Kreditwürdigkeit und Finanzierungsbedingungen zu bewerten.

Kommunalkredit Public Consulting schlägt vor, für die Projektdokumentation die Formulare (kurze und lange Version) zu verwenden, welche im Anhang **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** und **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** angeführt sind.

### **7.3.4 Die Wunschliste eines Finanzierungsinstituts im Hinblick auf Sicherheiten**

Typischerweise von Finanzierungsinstitutionen verlangte Sicherheiten sind (in der Reihenfolge der Präferenz):

1. Grundpfandrecht/Hypothek – als Hochsicherheitswert angesehen
2. andere dingliche Sicherheiten wie Projekt-Investitionsgüter (wenn sie wieder verwendbar sind) – hier wird nur der Prozentsatz der Investitionskosten berücksichtigt
3. Darlehensgarantien vor allem von öffentlichen Behörden bzw. Muttergesellschaften – Hochsicherheitswert (je nach der Glaubwürdigkeit des Bürgen)
4. Projekt-Cashflow, vor allem wenn das FI (oder ein anderer ESCo) das Projekt übernehmen (bzw. weitervergeben) kann – leider wird dies als risikoreiche Sicherheit angesehen

Sie sollten versuchen den Projekt-Cashflow als Sicherheit zu deklarieren und die Finanzierung nicht nur auf die Kreditwürdigkeit des Unternehmens abzustellen.

### **7.3.5 Wesentliche Banken und Leasing-Institutionen in Österreich**

Anhang 3 gibt eine Liste von wesentlichen Finanzierungsinstitutionen in Österreich mit den jeweiligen Internet-Link.



## Abbildungen

Abbildung 1: EDL-Modelle: Leistungsgrenzen und typische Maßnahmen .....	12
Abbildung 2: ELC: Ein Modulares Dienstleistungspaket mit Erfolgsgarantien .....	13
Abbildung 3: Geschäftsmodell für Einspar-Contracting .....	13
Abbildung 4: Allgemeines Schema für Kreditfinanzierung .....	19
Abbildung 5: Cashflow bei einem ESC-Projekt mit ESCo-Finanzierung .....	20
Abbildung 6: Cashflow bei ESC-Projekten mit Kunden-Finanzierung .....	21
Abbildung 7: Vertragsbeziehungen eines Leasingvertrags mit dem ESCo (links) und dem Kunden (rechts) .....	31
Abbildung 8: Cashflow-Beziehungen einer Leasingvereinbarung mit dem ESCo (links) und dem Auftraggeber (rechts) .....	32
Abbildung 9: Abtretung bei Zession zur Besicherung von Kredit- oder Leasingfinanzierungen - Cashflows .....	45
Abbildung 10: Abtretung bei Zession zur Besicherung von Kredit- oder Leasingfinanzierungen - Vertragsbeziehungen .....	46
Abbildung 11: Forfaitierung – Vertragsbeziehungen .....	46
Abbildung 12: Forfaitierung – Cashflows .....	48

## Tabellen

Tabelle 1: Kundenbedarfsprofil .....	18
Tabelle 2: Kreditfinanzierung – direkte Finanzierungskosten.....	22
Tabelle 3: Kreditfinanzierung – rechtliche Aspekte .....	24
Tabelle 4: Kreditfinanzierung - Sicherheiten .....	25
Tabelle 5: Kreditfinanzierung - Besteuerung.....	28
Tabelle 6: Kreditfinanzierung – Bilanz- und Buchhaltungsbelange .....	28
Tabelle 7: Kreditfinanzierung – Managementaufwand / Transaktionskosten .....	30
Tabelle 8: Operate-Leasing – direkte Finanzierungskosten .....	35
Tabelle 9: Operate-Leasing – rechtliche Aspekte.....	36
Tabelle 10: Operate-Leasing – Sicherheiten .....	37
Tabelle 11: Operate-Leasing – Besteuerung .....	38
Tabelle 12: Operate-Leasing – Bilanz- & Buchhaltungsaspekte .....	39
Tabelle 13: Operate-Leasing – Managementaufwand und Transaktionskosten .....	40
Tabelle 14: Finanzierungs-Leasing – gesamte Tabelle.....	43
Tabelle 15: Forfaitierung – finanzielle Aspekte.....	47
Tabelle 16: Forfaitierung – rechtliche Aspekte .....	48
Tabelle 17: Forfaitierung - Sicherheit .....	49
Tabelle 18: Forfaitierung - Besteuerung.....	50
Tabelle 19: Forfaitierung – Bilanz- und Buchhaltungsaspekte .....	51
Tabelle 20: Forfaitierung – Managementaufwand / Transaktionskosten.....	52
Tabelle 21: Matrix Innovative Finanzierungsalternativen - Überblick.....	96

## **8 Anhang**

8.1	Anhang 1: Vorlage Projektbeschreibung für das Finanzierungsinstitut (Kurzfassung) .....	64
8.2	Anhang 2: Vorlage Projektbeschreibung für das Finanzierungsinstitut .....	70
8.3	Anhang 3: Liste der wichtigsten Banken und Finanzinstitutionen in Österreich .....	86
8.4	Anhang 4: Umfassende Matrix: Kundenerwartungen und Eigenschaften von Finanzierungsalternativen .....	88

## 8.1 Anhang 1: Vorlage Projektbeschreibung für das Finanzierungsinstitut (Kurzfassung)

### Vorlage für ein Formular zur Projektbeschreibung, die an Finanzinstitute zu übermitteln ist (Kurzfassung)<sup>25</sup>

#### Allgemeine Informationen über den Projektsponsor

*Firmenname und Kontaktdetails einer Person, die befugt ist, im Namen der Firma zu handeln und Projektdetails zu erklären*

Name:		
Adresse:		
Tel.:	Fax:	Mail:
MWSt.-Nummer		
Kontaktperson		
Tel. :		
Fax :		
Mail :		

#### *Rechtsstatus der Firma*

<input type="checkbox"/> Öffentliche Gesellschaft	<input type="checkbox"/> Private Gesellschaft (bitte die Art angeben)
<input type="checkbox"/> NGO	<input type="checkbox"/> Sonstiges (bitte angeben)

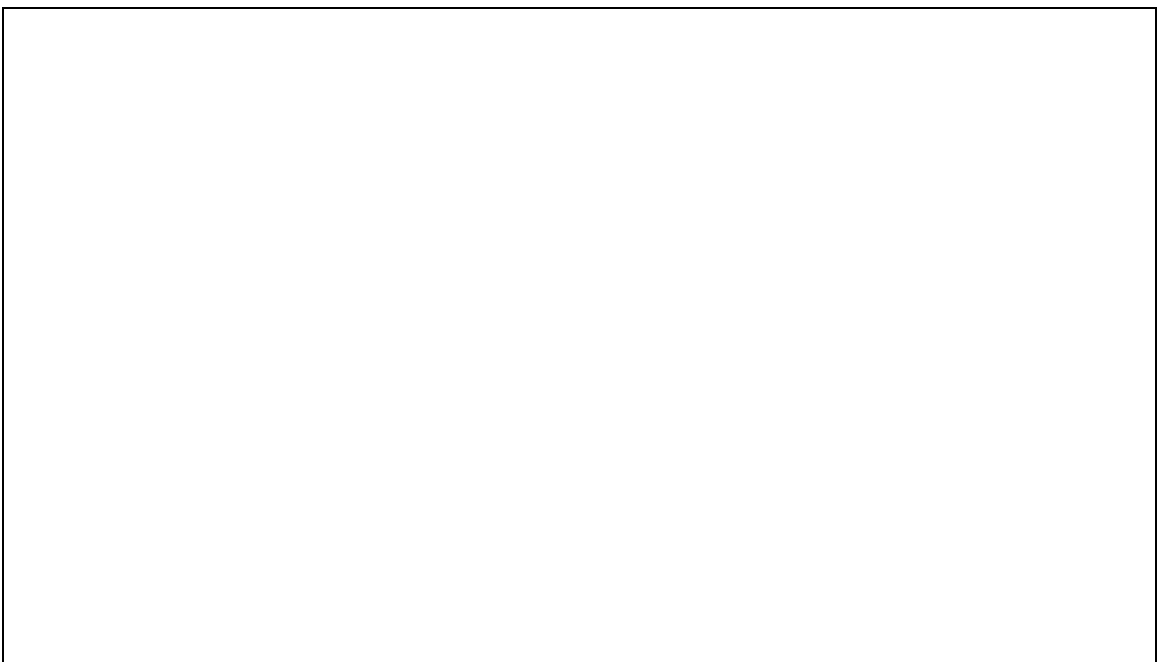
---

<sup>25</sup> Quelle: Kommunalkredit Public Consulting 2006

*Kurzbeschreibung des Geschäftsprofils und Schlüsselaktivitäten des Unternehmens*

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to provide a short description of the company's business profile and key activities.

*Beschreibung des Markts und der Marktposition des Unternehmens (Marktgröße, Marktanteil, Hauptkonkurrenten ...)*

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to describe the market and the company's position within it, including market size, market share, and main competitors.

## **Beschreibung des vorgeschlagenen Projekts**

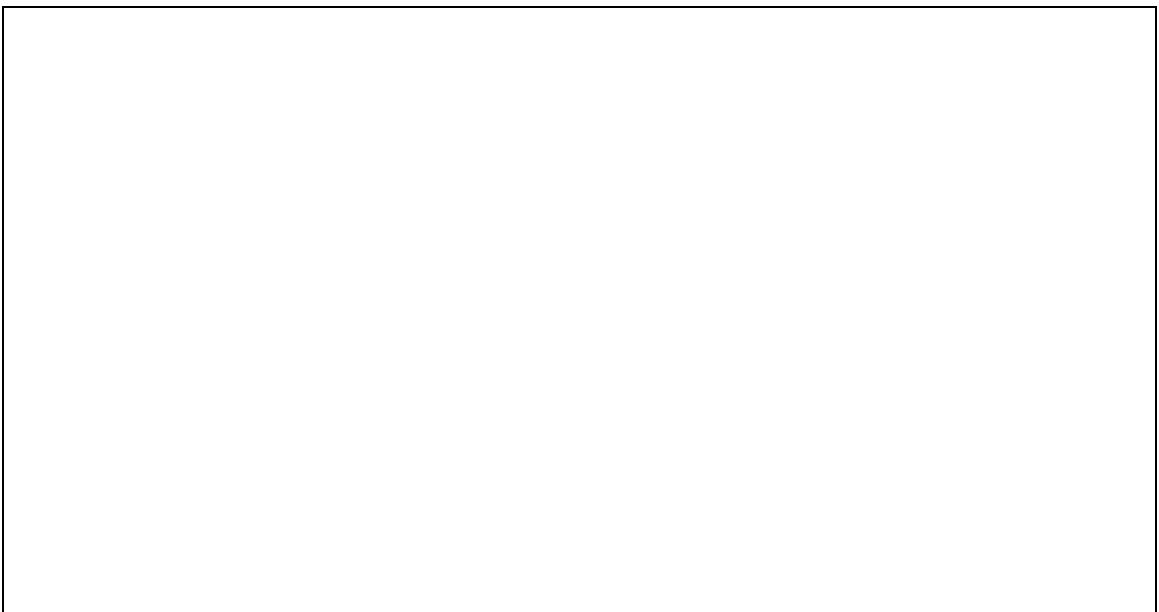
*Beschreibung und aktueller Status des Projekts*

*Begründung des Projekts*

*Technische Details über das Projekt (verwendete Technologie, Details über die Anlagen, Spezifikationen für die Installation)*

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for technical details about the project.

*Standort des Projekts*

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the location of the project.

*Zeitplan für die Projektdurchführung (Projektbeginn, Bau und Installation, Fertigstellung und Abnahme, Betriebsbeginn)*





**Wirtschaftsdaten des Projekts**

*Geschätzte Gesamtkosten für das Projekt*

Position	EUR	% der Summe
Projektvorbereitung (Machbarkeitsstudie, technische Studien ...)		
Anlagen		
Bau- und Installationsarbeiten		
(Etwaige) Rechtsgebühren		
(Etwaige) Vorfinanzierungskosten		
Sonstiges (bitte angeben)		
Insgesamt		100%

**Eingegangene Finanzierungsverpflichtungen und Finanzierungsanforderungen**

Gesamtkosten für das Projekt:	
Bereits zugesagte Finanzierung in EUR:	Abgesicherte Finanzierung in % der Summe der Projektkosten:
Finanzierungsanforderungen in EUR:	Finanzierungsanforderungen in % der Summe der Projektkosten:

## **8.2 Anhang 2: Vorlage Projektbeschreibung für das Finanzierungsinstitut**

### **Vorlage für ein Formular zur Projektbeschreibung, die an Finanzinstitute zu übermitteln ist<sup>26</sup>**

Dieser Entwurf eines Formulars für die Projektbeschreibung kann von Projektspensoren verwendet werden, um ihre aktuellen Aktivitäten und ihr Projekt strukturiert darzustellen.

Dieses Formular sollte als Leitfaden für die Art der Informationen dienen, welche Banken und andere finanzielle Institutionen höchst wahrscheinlich verlangen werden, wenn man sich an sie wendet. Ausgefüllt gibt dieses Formular dem Projektponsor ein gutes und praktisches Rahmenwerk für die Projektpräsentation bei einer Bank.

#### Inhalt:

- A) Allgemeine Informationen über den Projektponsor
- B) Detailinformationen über die aktuellen Geschäftsaktivitäten des Projektponsors (vor Durchführung des vorgeschlagenen Projekts)
- C) Beschreibung des vorgeschlagenen Projekts
- D) Wirtschaftsdaten und Umsetzung des Projekts
- E) Details über die Finanzierungsanforderungen

---

<sup>26</sup> Quelle: Kommunalkredit Public Consulting 2006

### **A) Allgemeine Informationen über den Projektsponsor**


*Firmenname und Kontaktdetails einer Person, die befugt ist, im Namen der Firma zu handeln und Projektdetails zu erklären*

Name:		
Adresse:		
Tel.:	Fax:	Mail:
MWSt.-Nummer		
Kontaktperson		
Tel. :		
Fax :		
Mail :		

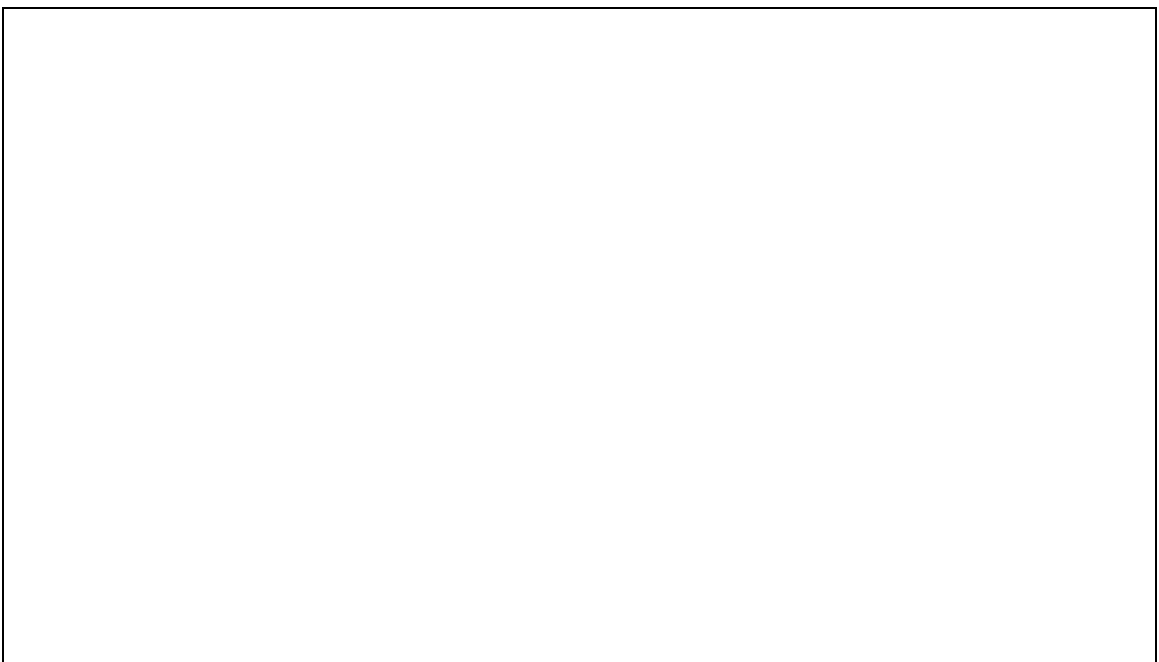
#### *A-2: Rechtsstatus der Firma*

<input type="checkbox"/> Öffentliche Gesellschaft	<input type="checkbox"/> Private Gesellschaft (bitte die Art angeben)
<input type="checkbox"/> NGO	<input type="checkbox"/> Sonstiges (bitte angeben)

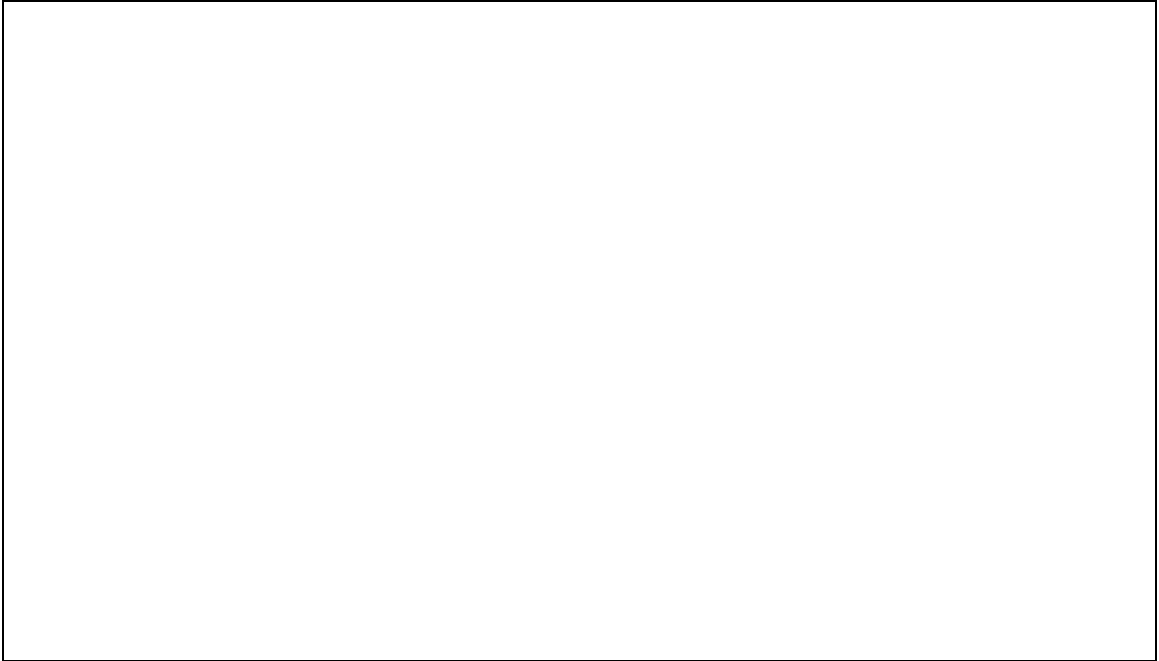
*A-3: Kurzbeschreibung des Geschäftsprofils und Schlüsselaktivitäten des Unternehmens*

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to provide a short description of the company's business profile and key activities.

*A-4: Beschreibung der Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens und Anteil eines jeden Projekts am Gesamtumsatz*

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to describe the company's products and services, as well as the contribution of each project to the total revenue.

*A-5: Beschreibung des Markts und der Marktposition des Unternehmens  
(Marktgröße, Marktanteil, Hauptkonkurrenten ...)*

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to provide a description of the market and the company's market position.

*A-6: Beschreibung der Hauptkunden (bitte geben Sie die Namen, die % des  
Gesamtumsatzes sowie den absoluten Umsatz an)*

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to describe the main customers, including names, percentage of total revenue, and absolute revenue.

*A-7: Beschreibung der Hauptlieferanten (bitte geben Sie die Namen, die % der Gesamtbelieferung, den Absolutwert der Lieferungen und die Art der Produkte an)*

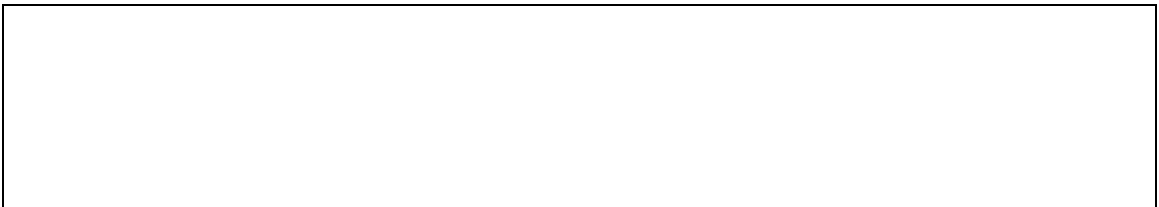


**B) Detailinformationen über die aktuellen Geschäftsaktivitäten des Projektponsors vor Durchführung des vorgeschlagenen Projekts**

*B-1: Eigentümerstruktur*



*B-2: Anzahl der Beschäftigten*



*B-3: Details über die Organisations- und Managementstruktur des Unternehmens*



*B-4: Finanzinformationen (auf der Grundlage eines geprüften Jahresabschlusses und von Zukunftsprognosen)*

Zahlen in EUR	Bisher			Plan	Prognostiziert		
Punkt	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Verkaufserlöse							
Bruttogewinn							
Earnings before interest and taxes (EBIT) – Gewinn vor Zinsen und Steuern							
Nettofinanzierungskosten							
Gewinn aus gewöhnlichen Geschäften							
Nettoeinkünfte							

*B-5: Anlagevermögen und Betriebskapital*

Zahlen in EUR	Bisher			Plan	Prognostiziert		
Punkt	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Anlagevermögen							
Bestände							
Debitoren							
Kreditoren							



*B-6: Verschuldungsdetails*

Zahlen in EUR	Bisher			Plan	Prognostiziert		
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Position							
Langfristige Schulden (> 1 Jahr)							
Kurzfristige Schulden (< 1 Jahr)							

*B-7: Kennzahlen*

Zahlen in EUR	Bisher			Plan	Prognostiziert		
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Position							
Bruttogewinnspanne in %							
Nettogewinnspanne in %							
Aktuelle Kennz. in %							
Eigenkapitalrentabilität (ROE) in %							
Gewinn pro durchschnittlich eingesetztem Kapital (ROACE) in %							
Fremd- und Eigenkapitalquote							

### **C) Beschreibung des vorgeschlagenen Projekts**

#### *C-1: Beschreibung und aktueller Status des Projekts*

#### *C-2: Begründung des Projekts*

*C-3: Technische Details über das Projekt (verwendete Technologie, Details über die Anlagen, Spezifikationen für die Installation)*

--

*C-4: Partner bei der Projektdurchführung (Energiedienstleister, Berater, Leasingunternehmen ...) und Gründe für deren Einbeziehung*

Name:		
Adresse:		
Tel.:	Fax:	Mail:
Grund (Gründe) für die Einbeziehung		
Details über Vorverträge		

*C-5: Standort des Projekts*



*C-6: Zeitplan für die Projektdurchführung (Projektbeginn, Bau und Installation, Fertigstellung und Abnahme, Betriebsbeginn)*



### D) Wirtschaftsdaten des Projekts

#### D-1: Estimated total project costs

Position	EUR	% der Summe
Projektvorbereitung (Machbarkeitsstudie, technische Studien ...)		
Anlagen		
Bau und Installation		
(Etwaige) Rechtsgebühren		
(Etwaige) Vorfinanzierungskosten		
Sonstiges (bitte angeben)		
Insgesamt		100%

#### D-2: Geschätzte jährliche Betriebs- und Wartungskosten

--

*D-3: Technische Beschreibung der bestehenden Technologie und der in diesem Projekt zu verwendenden Einrichtungen und Anlagen*

Name und Beschreibung	Zustand (neu, gut, mittelmäßig, schlecht)	Lebenszeit

*D-4: Chronologischer Plan der Projektdurchführung und die geplanten Auszahlungsströme, die zur Fertigstellung des Projekts erforderlich sind*

Kaufdatum bzw. erwachsene Kosten	Kurzbeschreibung des gekauften Artikels	Betrag in EUR

*D-5: Details über den Einsparvertrag (wesentliche Geschäftsbedingungen, Laufzeit, Zahlungsplan, Pönalen ...)*

*D-6: Zusammenfassung des geschätzten Projekt-Cashflows*

Jahr	0	1	2	3	4	...	Summe in EUR
Investitionskosten							
Energieeinsparungen							
Anderer Nettonutzen (Einsparungen, Einkommenszuwachs ...)							
Nettoverringerung- bzw. steigerung der Betriebs- und Wartungskosten							
Abschreibung von Projektgütern							

## E) Details über die Finanzierungsanforderungen

### E-1: Für das Projekt vorgeschlagene Finanzierungsstruktur

Finanzierungsquelle	Betrag in EUR	% des Gesamtbetrags
Eigenmittel des Kreditnehmers (bitte angeben)		
Lieferantenkredite		
Umfang der geleasteten Anlagen		
(gegebenenfalls) Eigenkapitalanteil anderer Parteien		
(gegebenenfalls) Zuschüsse bzw. geförderte Darlehen		
Bankdarlehen		
Sonstiges (bitte angeben)		
Summe der Projektkosten		100%

### E-2: Eingegangene Finanzierungsverpflichtungen und Finanzierungsanforderungen

Gesamtkosten für das Projekt:	
Bereits zugesagte Finanzierung in EUR:	Abgesicherte Finanzierung in % der Summe der Projektkosten:
Finanzierungsanforderungen in EUR:	Finanzierungsanforderungen in % der Summe der Projektkosten:



*E-3: Details über (eventuell) gegebene Sicherheiten für die Finanzierung*

Beschreibung des Artikels	Geschätzter Wert in EUR
Insgesamt	

*E-4: Spezifikation irgendwelcher (etwaiger) vorhandener Bewertungen, die für die Einschätzung des Werts der Sicherheiten angewendet werden*

Begutachter:		
Begutachtungsdatum:		
Adresse:		
Tel.:	Fax:	Mail:

*E-5: Beschreibung von (Vor-)Verträgen, welche mit Finanzierungspartnern unterzeichnet werden*

--

### 8.3 Anhang 3: Liste der wichtigsten Banken und Finanzinstitutionen in Österreich

Eine Liste aller in Österreich eingetragenen Banken und Finanzinstitutionen gibt es auf der Homepage der Österreichischen Finanzmarktaufsicht (FMA) und der Österreichischen Nationalbank (OeNB):

- [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at)
- [www.oenb.at](http://www.oenb.at)

Eine Liste der Leasing-Finanzierungsinstitutionen (LFI) gibt es hier:  
[www.leasingverband.at](http://www.leasingverband.at)

#### Ausgewählte Banken und Internet-Links:

- **Bank Austria Creditanstalt:** [www.ba-ca.com](http://www.ba-ca.com)
- **Bawag P.S.K.:** [www.bawagpask.com](http://www.bawagpask.com)
- **Erste Bank:** [www.erste-bank.at](http://www.erste-bank.at)
- **Investkredit:** [www.investkredit.at](http://www.investkredit.at)
- **Kommunalkredit Austria AG:** [www.kommunalkredit.at](http://www.kommunalkredit.at)
- **Landes-Hypothekenbanken:** [www.hypoverband.at/verband.htm](http://www.hypoverband.at/verband.htm)
- **Österreichische Volksbanken AG:** [www.oevag.at](http://www.oevag.at)
- **Raiffeisenbanken und Raiffeisenlandesbanken:** [www.raiffeisen.at](http://www.raiffeisen.at)
- **Raiffeisen Zentralbank AG:** [www.rzb.at](http://www.rzb.at)

#### Ausgewählte Leasing-Finanzierungsinstitutionen und Internet-Links:

- **Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH:** <http://www.ba-ca-leasing.com>
- **Bawag P.S.K. Leasing GmbH:** <http://www.leasing.at>
- **BKS Leasing GmbH:** <http://www.bksleasing.at>
- **EBV-Leasing Ges.m.b.H. & Co. KG:** <http://www.ebv-leasing.at>
- **Hypo SüdLeasing GmbH:** <http://www.hyposuedleasing.com>
- **IKB Leasing Austria GmbH:** <http://www.ikb-leasing.com>
- **IMMORENT Aktiengesellschaft:** <http://www.immorent.at>
- **Raiffeisen-Leasing GmbH:** <http://www.raiffeisen-leasing.at>
- **VB Leasing Finanzierungsgesellschaft m.b.H.:** <http://www.vbleasing.at>

### **Andere ausgewählte Institutionen und Internet-Links:**

- **Austrian Energy Agency:** Datenbank für Fördermittel  
<http://www.energyagency.at/esf/index.htm>
- **Austria Wirtschaftsservice:** Zurverfügungstellung von Finanzierungsmitteln und Staatszuschüssen vor allem für Klein- und Mittelbetriebe (KMUs):  
[www.awsg.at](http://www.awsg.at)
- **Graz Energy Agency Ltd:** Unabhängige EDL-Beratung und Hauptverfasser dieses Leitfadens [www.grazer-ea.at](http://www.grazer-ea.at)
- **Kommunkredit Public Consulting GmbH:** Management von Staats- und Umweltförderprogrammen (relevant für Energieeffizienzmaßnahmen) und Mitautor dieses Leitfadens: [www.publicconsulting.at](http://www.publicconsulting.at)

Im Hinblick auf Förderprogramme und finanzielle Unterstützung auf der Ebene der Bundesländer wenden Sie sich bitte an die jeweiligen Landesregierungen.

## 8.4 Anhang 4: Umfassende Matrix: Kundenerwartungen und Eigenschaften von Finanzierungsalternativen

Kriterien	Kundenerwartungen	Kredit	Finanzierungs-Leasing	Operate-Leasing	Forfaitierung
<b>Direkte Finanzierungs-Kosten</b>	<b>Kosten so niedrig wie möglich:</b>				
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Zinssätze, Gebühren ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rückzahlung + Zinsen</li> <li>✓ Einmalzahlungen<sup>27</sup>:</li> <li>✓ Anschaffungsgebühren (0,1-0,5% des Darlehensbetrags)</li> <li>✓ Bereitstellungsprovision</li> <li>✓ Verwaltungsgebühren (verhandelbar)</li> <li>✓ Notariatsgebühren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Leasingzahlungen (Annuität)</li> <li>✓ Einmalzahlungen</li> <li>- Bearbeitungsgebühren (verhandelbar)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Leasingzahlungen (Annuität)</li> <li>✓ Einmalzahlungen:</li> <li>✓ Vertragsgebühr (1% der Summe der Leasingzahlungen)</li> <li>✓ Bearbeitungsgebühr (verhandelbar)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ein fixer Teil der Contractingrate wird an ein FI abgetreten</li> <li>✓ Das FI zahlt die Summe der abdiskontierten Forderungen an den ESCo</li> <li>✓ Die Höhe der Diskontierung ergibt sich aus:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Refinanzierungskosten für die gesamte Dauer (Zinsen, Risiken)</li> <li>- Provision und Verwaltungsgebühr</li> <li>- Gewinnaufschlag</li> </ul> </li> <li>✓ Rückzahlung gemäß einem festgelegten Zahlungsplan</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Finanzierungsumfang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Nur Teilfinanzierung (typischerweise 70 - 80%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Finanzierung der Gesamtinvestition einschließlich von „Soft Cost“ (90 - 100%ige Finanzierung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Finanzierung der Gesamtinvestition einschließlich von „Soft Cost“ (90 - 100%ige Finanzierung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Flexibel: Finanzierung der Gesamtinvestition oder von Teilen davon (0 - 100%)</li> </ul>

<sup>27</sup> Werte in Österreich gültig

Kriterien	Kundenerwartungen	Kredit	Finanzierungs-Leasing	Operate-Leasing	Forfaitierung
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Förderungen: Integrierbarkeit, Kompatibilität, Berechtigung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ja, verringert den Darlehensbetrag bzw. den Zinssatz<sup>28</sup></li> <li>✓ Antrag seitens des Schuldners (Investitionseigentümers); typischerweise keine Unterstützung durch die Bank</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ja, verringert die Leasingrate</li> <li>✓ Beantragung durch den Leasingnehmer (den wirtschaftlichen Eigentümer der Investition) bzw. durch den Leasinggeber für den Leasingnehmer</li> <li>✓ Spezielles Know-how ist erforderlich – typischerweise haben Leasingbanken Spezialisten für Förderungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ja, verringert die Leasingrate</li> <li>✓ Antrag durch den Verleiher (Investitionseigentümer)</li> <li>✓ Besonderes Know-how erforderlich – typischerweise haben Leasingbanken Spezialisten für Förderungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ja, verringert das Finanzierungsvolumen und die Contracting-Raten</li> </ul>
<b>Rechtliche Aspekte</b>	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen</b>				
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Finanzierungslaufzeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Flexibel: je nach Kundenbedarf, üblicherweise unter der Nutzungszeit der Investition</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Flexibel: je nach Kundenbedarf (keine gesetzliche Regelung); unter der Nutzungszeit der EE-Investitionen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Objektabhängig: grundlegende Leasingdauer: 40 – 90% (beweglich), &lt; 90% (unbeweglich) der Nutzungsdauer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Fixe Dauer je nach Kundenbedarf, mindestens 6 Monate bis 5 Jahre oder länger</li> <li>✓ Üblicherweise geringer als die Nutzungsdauer</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Was kann finanziert werden?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Vollständige Energiedienstleistungshardware</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Komplette EDL-Investition einschließlich von „Soft Cost“ (z. B. Projektentwicklung) und Planungskosten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Nur leasingfähige EDL-Investitionen einschließlich von „Soft Cost“ (z. B. Projektentwicklung und Planungskosten)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Komplette EDL-Investition einschließlich von „Soft Cost“</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Vorzeitige Vertragsauflösung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Hängt von der Vertragsart ab; üblicherweise fixe Laufzeiten</li> <li>✓ Stornogebühren fallen bei vorzeitiger Kündigung an</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Hängt von der Art des Vertrags ab, üblicherweise fixe Bedingungen</li> <li>✓ Stornogebühren fallen bei vorzeitiger Kündigung an</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Im Allgemeinen ist keine Auflösung während der grundlegenden Leasingzeit möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Im Allgemeinen ist keine Auflösung während der Vertragslaufzeit möglich</li> </ul>

<sup>28</sup> Einige Subventionsprogramme fördern eher Zinssätze als direkte Investitionssubventionen

Kriterien	Kundenerwartungen	Kredit	Finanzierungs-Leasing	Operate-Leasing	Forfaitierung
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rechtliche und wirtschaftliche Aspekte des Eigentums</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Schuldner ist rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer (die Bank könnte einen Eigentumsvorbehalt oder Pfandrecht anmelden)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasinggeber ist der rechtliche Eigentümer</li> <li>✓ Der Leasingnehmer ist der wirtschaftliche Eigentümer (der Leasinggeber darf einen Eigentumsvorbehalt anmelden)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasinggeber ist rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der ESCo führt die Investition in seinem Namen und Risiko durch und bleibt während der Vertragszeit der Eigentümer</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Schuldner bleibt der Eigentümer</li> <li>✓ Ein ESC-Vertrag kann Eigentumsübergang beinhalten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasinggeber bleibt der Eigentümer</li> <li>✓ Der ESC-Vertrag darf keinen automatischen Eigentumsübergang an den Auftraggeber beinhalten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasinggeber bleibt der Eigentümer</li> <li>✓ Der ESC-Vertrag darf keinen automatischen Eigentumsübergang an den Auftraggeber beinhalten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der ESC-Vertrag darf Eigentumsübergang beinhalten</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Verantwortung für Betrieb und Wartung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Schuldner ist auf sein eigenes Risiko für Betrieb und Wartung verantwortlich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasingnehmer muss Betrieb und Wartung gemäß den Anforderungen des Leasinggebers durchführen und muss die Investition versichern</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasingnehmer muss Betrieb und Wartung gemäß den Forderungen des Leasinggebers durchführen und die Investition sicherstellen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Betrieb und Wartung sind üblicherweise im EDL-Vertrag inbegriffen und werden vom ESCo wahrgenommen. Sie werden durch die Contractingrate finanziert</li> </ul>
<b>Sicherheiten</b>	<p><b>Verringerung der geforderten Sicherheiten und Eigenrisiken:</b></p>	<p><b>Die Bank möchte das Darlehen absichern. Im Allgemeinen beruhen Sicherheiten auf der Kreditwürdigkeit des Schuldners, nicht des Projekts. Erforderliche Sicherheiten ~ 100 %</b></p>	<p><b>Der Leasinggeber möchte den Leasinggegenstand sichern. In erster Linie beruhen Sicherheiten auf dem Projekt, wobei es einige zusätzliche Schuldnerhaftungen gibt</b></p>	<p><b>Der Leasinggeber möchte den Leasinggegenstand sichern. In erster Linie beruhen Sicherheiten auf dem Projekt, wobei es einige zusätzliche Schuldnerhaftungen gibt</b></p>	<p><b>Das FI möchte die Contracting-Raten absichern. Sicherheiten beruhen auf dem Schuldner und nur teilweise auf dem Projekt.</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Finanzierung aus Projekt-Cashflow</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Keine Projektfinanzierung, sondern Kundenfinanzierung. Die Rückzahlung beruht auf den Sicherheiten des Unternehmens und wirtschaftlichen Schlüssel-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Cashflow des Projekts wird als Hauptsicherheit anerkannt (und erfordert eine detaillierte Projektüberprüfung und Know-how) seitens des LFI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Cashflow des Projekts wird als Hauptsicherheit anerkannt (und erfordert eine detaillierte Projektüberprüfung und Know-how) seitens des LFI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ In Wirklichkeit Kundenfinanzierung und nicht Projektfinanzierung; die Rückzahlung beruht auf der Kreditwürdigkeit des Kunden</li> </ul>

Kriterien	Kundenerwartungen	Kredit	Finanzierungs-Leasing	Operate-Leasing	Forfaitierung
		zahlen, nicht auf dem Cashflow des Projekts.	✓ Einkünfte aus z. B. Einspeisetarifen und Versicherungen werden an das LFI abgetreten	✓ Einkünfte aus z. B. Einspeisetarifen und Versicherungen werden an das LFI abgetreten	✓ Theoretisch könnte der Projekt-Cashflow als Projektfinanzierung dienen. Dies wäre wünschenswert.
✓ Finanzielle Sicherheiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Typischerweise Eigenkapital erforderlich (&gt; 20 %)</li> <li>✓ Zusätzliche Sicherheiten wie Garantien, Bürgschaften von Muttergesellschaften oder Banken (Hermes, ÖKB) hängen vom jeweiligen Projekt ab</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Eigenkapital ist erforderlich (0-30 %) (mindestens etwas Kundenverpflichtung ist erforderlich)</li> <li>✓ Leasinggeber akzeptieren geleaste EE-Investitionen oft als Hauptsicherheiten</li> <li>✓ Versicherungen für die Investitionsgüter (z.B. Elementar-, Maschinenbruch- u. Betriebsunterbrechungs-Versicherung)</li> <li>✓ Zusätzliche Sicherheiten wie Garantien, Bürgschaften von Muttergesellschaften oder Banken (Hermes, ÖKB) hängen vom jeweiligen Projekt ab</li> <li>✓ Öffentliche Rechtspersonen: Nichtbewilligungsrisiko für den Leasinggeber</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Eigenkapital ist erforderlich (0-20 %) (ein Mindestmaß an Kundenengagement ist erforderlich)</li> <li>✓ Leasinggeber akzeptieren geleaste EE-Investitionen oft als Hauptsicherheiten</li> <li>✓ Versicherungen für die Investitionsgüter (z.B. Elementar-, Maschinenbruch- u. Betriebsunterbrechungs-Versicherung)</li> <li>✓ Zusätzliche Sicherheiten wie Bürgschaften von Muttergesellschaften oder Banken (Hermes, ÖKB) und Garantien von Muttergesellschaften hängen vom jeweiligen Projekt ab</li> <li>✓ Öffentliche Rechtspersonen: Nichtbewilligungsrisiko für den Leasinggeber<sup>29</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Garantien bzw. Aval seitens der Bank des Kunden oder unwiderruflicher bestätigter L/C (Letter of Credit – Kreditbrief)</li> <li>✓ Die Kreditwürdigkeit des Kunden und die länderspezifischen Risiken bilden die Berechnungsgrundlage</li> </ul>	
✓ Dingliche Sicherheiten	✓ Erwünscht/erforderlich	✓ Nein, denn der Leasinggeber behält das Eigentumsrecht bis	✓ Nein, denn der Leasinggeber ist der Eigentümer und hat das Ei-	✓ Pfand auf EE-Investitionen	

<sup>29</sup> In den USA enthalten Leasingverträge oft Nichtbewilligungsklauseln. Das heißt dass Gemeinden bzw. Regierungen Leasingzahlungen jedes Jahr neu bewilligen müssen. Da die mögliche Nichtbewilligung von Zahlungen ein höheres Risiko für den Leasinggeber bedeutet, haben Verträge unter solchen Bedingungen üblicherweise höhere Leasinggebühren.

Kriterien	Kundenerwartungen	Kredit	Finanzierungs-Leasing	Operate-Leasing	Forfaitierung
		✓ Eintrag ins Grundbuch, Pfand auf bewegliche Güter, Einbehaltung von Eigentumsrechten	zur Zahlung der letzten Rate! <sup>30</sup>	Eigentumsrecht <sup>31</sup>	✓ Pfand auf Anlagen
	✓ Persönliche Sicherheiten	✓ nur auf kleine Projekte anwendbar	✓ Nur auf kleine Projekte anwendbar	✓ Nur auf kleine Projekte anwendbar	✓ Nein
<b>Besteuerung</b>	<b>Verringerung des zu versteuernden Einkommens:</b>		<b>Der Leasinggeber kann dem Kunden dabei helfen, Steuern zu sparen, um die billigste Gesamtlösung für die Finanzierung anzubieten</b>	<b>Der Leasinggeber kann dem Kunden dabei helfen, Steuern zu sparen, um die billigste Gesamtlösung für die Finanzierung anzubieten</b>	
	✓ Steuerlich absetzbare Ausgaben	✓ Zinsen und Abschreibung (lineare AfA-Tabellen) sind steuerlich absetzbar. Tilgungszahlungen sind nicht steuerlich absetzbar	✓ Zinsen und Abschreibung (lineare AfA-Tabellen) sind steuerlich absetzbar. Tilgungszahlungen sind nicht steuerlich absetzbar	✓ Die komplette Leasinggebühr ist steuerlich absetzbar.	✓ Kosten für Forfaitierungsfinanzierung und Abschreibung sind für den Eigentümer der Investition, den ESCo, steuerlich absetzbar. ✓ Für den Kunden sind die Contracting-Raten steuerlich absetzbar (pro rata temporis)
	✓ Optimierung des Zahlungszeitpunkts	✓ Die Abschreibung ist typischerweise linear ✓ Zinszahlungen gehen im Laufe der Zeit zurück und sind degressiv	✓ Die Abschreibung ist linear (manchmal degressiv) ✓ Zinszahlungen gehen im Laufe der Zeit zurück	✓ Die Abschreibung kann durch den „Leasingeffekt“ beschleunigt werden (geringere Abschreibungszeiten für Leasinggeber) ✓ Konstante Tarife (Annuitäten)	✓ Kunde: Aufteilung in Raten auf die Vertragsdauer ✓ ESCo: zur Zeit der Abrechnung des Forfaitingvertrags

<sup>30</sup> Risiko des Verlustes von Eigentumsrechten: Vermögenswerte, welche untrennbar mit einem Gegenstand verbunden sind, werden dessen integrierender Bestandteil (in Deutschland: BGB § 946). Beispiele: neue Fenster oder Fassaden

<sup>31</sup> Risiko des Verlustes von Eigentumsrechten: Vermögenswerte, welche untrennbar mit einem Gegenstand verbunden sind, werden dessen integrierender Bestandteil (in Deutschland: BGB § 946). Beispiele: neue Fenster oder Fassaden



Kriterien	Kundenerwartungen	Kredit	Finanzierungs-Leasing	Operate-Leasing	Forfaitierung
				während der gesamten Vertragszeit	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mehrwertsteuer (MWSt.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die MWSt. ist bei Projektbeginn für die Gesamtinvestition fällig</li> <li>✓ Öffentliche Rechtspersonen können die Vorsteuer nicht abziehen (zusätzliche Anfangskosten)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ MWSt. ist zu Projektbeginn für die Summe der Gebühren fällig =&gt; MWSt. fällt auch für die Bankmarge an<sup>32</sup></li> <li>✓ Öffentliche Rechtspersonen können keine Vorsteuer abziehen (zusätzliche Anfangskosten)</li> <li>✓ „Geschäftsähnliche Aktivitäten“ können steuerlich absetzbar gemacht werden (z. B. Miete von Anzeigetafeln auf Straßentafeln)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ MWSt. ist pro Tarif gültig (pro rata temporis) =&gt; Die MWSt. wird über die Projektdauer aufgeteilt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kunde: MWSt. ist mit Contracting-Raten fällig (pro rata temporis)</li> <li>✓ Die MWSt., die während der Bauphase anfällt, ist für den ESCo steuerlich absetzbar</li> <li>✓ Öffentliche Rechtspersonen können die Steuer nicht abziehen</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ausnutzung von Steuerbefreiungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Unbekannt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ In Österreich sind keine Beispiele bekannt<sup>33</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ In Österreich sind keine Beispiele bekannt<sup>34</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Unbekannt</li> </ul>
<b>Bilanz- und Buchhaltungsbe-lange</b>	<b>Optimierung der Bilanzkennzahlen:</b>		<b>LFI will den Kunden bei der Gesamtoptimierung unterstützen</b>	<b>LFI will den Kunden bei der Gesamtoptimierung unterstützen</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aktivierung von Investitionen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Schuldner ist der rechtliche und wirtschaftliche Eigentümer =&gt; Der Schuldner muss die Investitionen aktivieren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasinggeber ist der rechtliche Eigentümer</li> <li>✓ Der Leasingnehmer ist der wirtschaftliche Eigentümer =&gt; er muss die Investitionen aktivieren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der Leasinggeber ist der rechtliche und wirtschaftliche Eigentümer =&gt; Er muss die Investitionen in seiner Bilanz aktivieren =&gt; Kürzung der Bilanz (bilanz-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Der ESCo als rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer muss die Investitionen aktivieren</li> </ul>

<sup>32</sup> Österreich: keine MWSt. auf Zinsen (UStG § 6 (2) 1994)

<sup>33</sup> US-Beispiel für eine steuerlich befreite Leasing-Finanzierung: <http://www.energystar.gov/ia/business/easyaccess.pdf>

<sup>34</sup> US-Beispiel für eine steuerlich befreite Leasing-Finanzierung: <http://www.energystar.gov/ia/business/easyaccess.pdf>

Kriterien	Kundenerwartungen	Kredit	Finanzierungs-Leasing	Operate-Leasing	Forfaitierung
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Bilanzkennzahlen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Das Darlehen und die Investitionsgüter müssen im Bilanzkonto aktiviert werden =&gt; nachteilige Auswirkungen auf die Bilanzkennzahlen</li> <li>✓ Öffentlicher Sektor: Kreditverbindlichkeiten werden als Schulden behandelt =&gt; Die Verschuldungsgrenzen der Maastricht-Kriterien sind anzuwenden</li> </ul>	<p>ren<sup>35</sup></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Das Darlehen und die Investitionsgüter müssen im Bilanzkonto aktiviert werden =&gt; nachteilige Auswirkungen auf die Bilanzkennzahlen</li> <li>✓ Öffentlicher Sektor: Manchmal sind besondere Regelungen anwendbar, um die Aktivierung von Leasing und damit die Maastricht-Kriterien zu vermeiden</li> </ul>	<p>neutral) für den Leasingnehmer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Investitionsgüter und Leasingzahlungsverpflichtungen werden nicht in der Bilanz aktiviert =&gt; Verzerrung von Kennzahlen, z. B. Verbesserung der Eigenkapitalquote<sup>36</sup></li> <li>✓ Öffentlicher Sektor: Maastricht-neutral</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Positive Bilanzeffekte für den ESCo, weil die Forderungen und eigenen Verbindlichkeiten mit der Forfaitierungszahlung auf einmal beglichen werden</li> <li>✓ Positive Bilanzeffekte für den Kunden, weil er nur die Contracting-Raten begleichen und sie als Ausgaben ausweisen muss</li> </ul>
<b>Management-Aufwand / Transaktions-Kosten</b>	<b>Aufwand so gering wie möglich:</b>	<b>Sowohl das FI als auch der Kunde möchten die Transaktionskosten verringern (Standardprodukte, Erhöhung des Finanzierungsvolumens =&gt; größere Projekte)</b>	<b>Das FI möchte die Transaktionskosten verringern (Standardprodukte, Erhöhung des Finanzierungsvolumens =&gt; größere Projekte)</b>	<b>Das FI möchte die Transaktionskosten verringern (Standardprodukte, Erhöhung des Finanzierungsvolumens =&gt; größere Projekte)</b>	<b>Hohe Transaktionskosten (kein Standardprodukt, Erfüllung der Sicherheiten problematisch)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ein Ansprechpartner/alles aus einer Hand</li> <li>✓ Kundiger Finanzierungs-partner</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Im Allgemeinen nicht der Fall</li> <li>✓ Hängt von der Bank ab; erfordert ein spezielles Know-how; Energiedienstleistungen gehören nicht zu den typischen Kernkompetenzen von Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Im Allgemeinen ja (hängt vom LFI ab)</li> <li>✓ Hängt von der Bank ab und erfordert ein spezielles Know-how; einige Banken haben spezialisierte Projektfinanzierungs-abteilungen für EDL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Grundsätzlich ja (hängt vom LFI ab)</li> <li>✓ Hängt von der Bank ab und erfordert ein spezielles Know-how; einige Banken haben spezialisierte Projektfinanzierungs-abteilungen für EDL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Im Allgemeinen nein (ESCo + FI)</li> <li>✓ Hängt von der Bank ab; erfordert ein spezielles Know-how; Energiedienstleistungen gehören nicht zu den typischen Kernkompetenzen von Finanz-institutionen</li> </ul>

<sup>35</sup> Der Leasingnehmer ist der wirtschaftliche Eigentümer und muss die Investitionen in seiner Bilanz belegen. Somit ist Finanzierungs-Leasing nicht Maastricht-neutral.

<sup>36</sup> Weitere Erklärungen finden Sie bitte in Kapitel 7.2

Kriterien	Kundenerwartungen	Kredit	Finanzierungs-Leasing	Operate-Leasing	Forfaitierung
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Beratung hinsichtlich Steuer und Buchhaltung, rechtliche Optimierung und Förderungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Dienstleistung ist auf Finanzierung beschränkt; zusätzliche Steuern und Rechtsservice sind typischerweise nicht inbegriffen</li> <li>✓ =&gt; höherer Koordinationsaufwand für den Kunden</li> <li>✓ Die Investitionen werden vom Schuldner verbucht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Dienstleistung beinhaltet typischerweise Steuer- und Rechtsberatung =&gt; weniger Koordinationsaufwand für den Kunden</li> <li>✓ Die Investitionen werden vom Leasingnehmer aktiviert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Dienstleistung beinhaltet typischerweise Steuer- und Rechtsberatung =&gt; weniger Koordinationsaufwand für den Kunden</li> <li>✓ Die Investitionen werden vom Leasinggeber aktiviert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Dienstleistung ist auf Finanzierung beschränkt. Zusätzliche Steuer- und Rechtsleistungen sind typischerweise nicht inbegriffen</li> <li>✓ Geringer Koordinationsaufwand für den Kunden, aber erheblicher Aufwand für den ESCo</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Verringerung des Dokumentationsaufwands</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Firmendokumentation: die letzten drei Jahresabschlussberichte</li> <li>✓ Etwas Projektdokumentation erforderlich: Investitionsplan</li> <li>✓ Kreditauskunft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dokumentation hängt ab von der Projektfinanzierung (=&gt;Operate-Leasing) bzw. Unternehmensfinanzierung (=&gt; Kredit)</li> <li>✓ Kreditauskunft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Detaillierte Projektdokumentation (Investitionsplan, Projekt-Cashflow, GuV)</li> <li>✓ Kreditauskunft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Firmendokumentation des Kunden: letzte drei Jahresabschlüsse + Kreditauskunft</li> <li>✓ Projektdokumentation wird vom ESCo verlangt: Investitionsplan, Projekt-Cashflow, GuV</li> <li>✓ Kreditauskunft</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Zeit bis zur Finanzierungszusage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Typischerweise 1 Monat nach Fertigstellung der Dokumentation (die erforderliche Dokumentation hängt vom Sicherheitskonzept ab)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Typischerweise 1 Monat nach Fertigstellung der Dokumentation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Typischerweise 1 Monat nach Fertigstellung der Dokumentation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Typischerweise 1 Monat nach Fertigstellung der Dokumentation (die erforderliche Dokumentation hängt vom Sicherheitskonzept ab)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Hausinterne Freigabe beim Kunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Freigabe ist einfacher, wenn das Geld operativen Budgets (nicht Investitionsbudgets) entnommen wird</li> <li>✓ Öffentliche Rechtspersonen: die Kreditfinanzierung unterliegt Schuldengrenzen und kann die Freigabe durch eine gesetzgebende Behörde bzw. Überwa-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Freigabe ist einfacher, wenn das Geld operativen Budgets (nicht Investitionsbudgets) entnommen wird</li> <li>✓ Einige lokale Behörden haben die allgemeine Freigabe von ESC-Projekten, die von Einsparungen und Cashflow finanziert werden (Dritt-Parteien-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Öffentliche Rechtspersonen: Operate-Leasing wird rechtlich nicht als Verschuldung angesehen, was den Freigabeprozess erleichtern kann. Die Freigabe ist einfacher, wenn das Geld operativen Budgets (nicht Investitionsbudgets) entnommen wird</li> <li>✓ Einige öffentliche Einrichtungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Die Freigabe ist einfacher, wenn das Geld operativen Budgets (nicht Investitionsbudgets) entnommen wird</li> <li>✓ Einige lokale Behörden haben die allgemeine Freigabe von ESC-Projekten, die von Einsparungen und Cashflow finanziert werden (Dritt-Parteien-</li> </ul>

Kriterien	Kundenerwartungen	Kredit	Finanzierungs-Leasing	Operate-Leasing	Forfaitierung
		chungsstelle erfordern => möglicherweise zeitaufwändig ✓ Einige lokale Behörden haben die allgemeine Freigabe von ESC-Projekten, die von Einsparungen und Cashflow finanziert werden (Dritt-Parteien-Finanzierung), eingeführt	Finanzierung), eingeführt	haben die allgemeine Freigabe von ESC-Projekten, die aus Energiekosten-Einsparungen finanziert werden (Dritt-Parteien-Finanzierung), eingeführt	Finanzierung), eingeführt

Tabelle 21: Matrix Innovative Finanzierungsalternativen - Überblick

## IEA DSM Task XVI Participating Countries and Contacts

### **Austria**

Jan W. Bleyl (Operating Agent and NE)  
Email: [bleyl@grazer-ea.at](mailto:bleyl@grazer-ea.at)  
Tel: +43-316-811848-20

Daniel Schinnerl (National Expert)  
Email: [schinnerl@grazer-ea.at](mailto:schinnerl@grazer-ea.at)  
Tel: +43-316-811848-15

### **Grazer Energieagentur GmbH**

Kaiserfeldgasse 13  
8010 Graz  
[www.grazer-ea.at](http://www.grazer-ea.at)

### **Belgium**

Lieven Vanstraelen (National Expert)  
Email: [lieven.vanstraelen@fedesco.be](mailto:lieven.vanstraelen@fedesco.be)  
Tel: +32-2-76202-80

### **Fedesco**

Royal Green House, Rue Royale 47  
1000 Bruxelles  
[www.fedesco.be](http://www.fedesco.be)

Johan Coolen (National Expert)  
Email: [johan.coolen@factor4.be](mailto:johan.coolen@factor4.be)  
Tel: +32-3-22523-12

### **Factor4**

Lange Winkelhaakstraat 26  
2060 Antwerpen  
[www.factor4.be](http://www.factor4.be)

### **Finland** (until 06/2009)

Seppo Silvonen (Co-Operating Agent)  
Email: [seppo.silvonen@motiva.fi](mailto:seppo.silvonen@motiva.fi)  
Tel: +358-424-281-232

Pertti Koski (National Expert)  
Email: [pertti.koski@motiva.fi](mailto:pertti.koski@motiva.fi)  
Tel: +358-424-281-217

### **Motiva Oy**

P.O.Box 489; 00101 Helsinki  
Fax: +358-424-281-299  
[www.motiva.fi](http://www.motiva.fi)

### **India**

Srinivasan Ramaswamy (NE 10/2009)  
Email: [srinivasan.ramaswamy@qtz.de](mailto:srinivasan.ramaswamy@qtz.de)  
Tel: +91-11-26179699

Abhishek Nath (NE until 10/2009)  
Email: [abhishek@teri.res.in](mailto:abhishek@teri.res.in)  
Tel: +91-11-2617-9699

### **Bureau of Energy Efficiency**

4th Floor, Sewa Bhavan, R.K. Puram  
New Delhi -110066, India  
Fax: +91-11-2617-8352  
[www.bee-india.nic.in](http://www.bee-india.nic.in)

### **Japan** (Sponsor until 06/2009)

Takeshi Matsumura (National Expert)  
Email: [matsumura@j-facility.com](mailto:matsumura@j-facility.com)  
Tel: +81-3-522929-22

### **Japan Facility Solutions, Inc.**

1-18 Ageba-cho Shinjuku-ku  
Tokyo 162-0824, Japan  
Fax: +81-3-5229-2912  
[www.j-facility.com](http://www.j-facility.com)

### **Netherlands**

Ger Kempen (National Expert)  
Email: [ger.kempen@essent.nl](mailto:ger.kempen@essent.nl)  
Tel: +31-43-36903-53

### **Essent Retail Services BV**

Withuisveld 7  
6226 NV Maastricht  
Fax: +31-43-369-0359  
[www.essent.nl](http://www.essent.nl)

### **Spain** (since 07/2009)

Andrés Sainz Arroyo (National Expert)  
Email: [asainz@ree.es](mailto:asainz@ree.es)  
Tel. +34-91-650 20 12-2252

### **Red Eléctrica de España**

Dpto. Gestión de la Demanda  
Paseo del Conde de los Gaitanes, 177  
28109 Alcobendas, Madrid, Spain  
[www.ree.es](http://www.ree.es)

Borja Herrero Ruiz (National Expert)  
Email: [bherrero@hitachiconsulting.com](mailto:bherrero@hitachiconsulting.com)  
Tel. +34-91-7883100

### **Hitachi Consulting**

Orense, 32  
28020, Madrid, Spain  
[www.hitachiconsulting.com](http://www.hitachiconsulting.com)

## IEA DSM Task XVI Participating Institutions

### **Austria**

Grazer Energieagentur GmbH  
[www.grazer-ea.at](http://www.grazer-ea.at)



### **Belgium**

Fedesco  
[www.fedesco.be](http://www.fedesco.be)



Factor4  
[www.factor4.be](http://www.factor4.be)



### **Finland** (until 06/2009)

Motiva Oy  
[www.motiva.fi](http://www.motiva.fi)



### **India**

Bureau of Energy Efficiency  
[www.bee-india.nic.in](http://www.bee-india.nic.in)



### **Japan** (until 06/2009)

Japan Facility Solutions, Inc.  
[www.j-facility.com](http://www.j-facility.com)



### **Netherlands**

Essent Retail Services BV  
[www.essent.nl](http://www.essent.nl)



### **Spain** (since 07/2009)

Red Eléctrica de España  
[www.ree.es](http://www.ree.es)



Hitachi Consulting  
[www.hitachiconsulting.com](http://www.hitachiconsulting.com)



Contact details are provided at the back side of the cover.