

Abstract (deutsch)

Die Bemühungen deutscher Energieversorgungsunternehmen (EVU), bei ihren Kunden zusätzlich zur Endenergielieferung auch die Nutzenergiebereitstellung in Form eines Contracting durchzuführen, sind in den vergangenen 6 Jahren erheblich gestiegen. Enorme Marktpotenziale für ein modernes Outsourcingangebot, langfristige Kundenbindung im liberalisierten Energiemarkt und die Perspektive, mit dieser individuellen Energiedienstleistung eine Differenzierungsstrategie praktizieren zu können, ließen Contracting als geradezu ideale Ergänzung des angestammten Produkt-Portfolios von EVU erscheinen. Die bisher erzielten Absatzerfolge konnten die hohen Erwartungen jedoch noch nicht bestätigen. In dieser Arbeit wird nachgewiesen, dass nur eine sehr geringe Anzahl großer EVU langfristig auf einem strategischen Geschäftsfeld „Contracting“ erfolgreich sein kann, während die Masse der EVU opportunistisch nur rentable Einzelprojekte durchführen sollte. Die Analyse der Make-or-Buy-Entscheidung des Energieverbrauchers für Nutzenergie legt das Fehlen typischer Outsourcing-Vorteile (Kosteneinsparung, Flexibilitätsgewinn) und hohe Transaktionskosten offen, so dass Contracting-Angebote in der Regel keine effiziente Form der Arbeitsteilung darstellen und nur in Sonderfällen, insbesondere bei Mangel an kostengünstigen Finanzierungsalternativen, zum Zuge kommen. Als Ergebnis einer kritischen Analyse werden am Schluss der Arbeit „10 Thesen zum Contracting“ der aktuellen optimistischen Einschätzung in EVU-Praxis und Fachliteratur entgegengestellt.