

Kosten-Nutzen-Abwägung beim Contracting

Ludger Merten (LEaD Light GmbH) erläutert die Besonderheiten und Vorteile des LED-Beleuchtungs-Contracting.



Realisiertes Projekt LED-Beleuchtung bei Druckerei Pomp in Bottrop

NRM: *Beim Thema LED-Beleuchtungs-Contracting stellt sich für Unternehmer vorrangig die Frage nach den damit verbundenen Kosten und Nutzen. Wie hoch ist denn generell die durchschnittliche Kostenersparnis, die ein Unternehmen durch LED-Umrüstung im Jahr erzielen kann?*

Ludger Merten: Die bereits realisierten Projekte zeigen, dass eine Ersparnis bei den Energiekosten von 65 Prozent und mehr möglich ist. Das Einsparpotenzial ist enorm, aber es ist natürlich entscheidend, jedes Projekt individuell zu betrachten. Denn neben den Einsparungen bei den Energiekosten kommen noch die reduzierten Wartungskosten und eventuelle zusätzliche Effekte zum Tragen.

NRM: *Wie funktioniert das LED-Beleuchtungs-Contracting, das Ihr Unternehmen LEaD Light GmbH in Kooperation mit der Emscher Lippe Energie (ELE) anbietet, und welche Vorteile eröffnet es dem Contractingnehmer?*

Ludger Merten: Im Rahmen eines Contracting entwickeln wir für den Kunden ein maßgeschneidertes LED Beleuchtungskonzept und übernehmen die komplette Anschaffung und technische Realisierung. Die ELE als Contractinggeber bleibt dabei Eigentümerin der Beleuchtungsanlage und stellt diese dem Kunden gegen eine monatliche Contractinggebühr zur Verfügung – Instandhaltung und feste Austauschzusage inklusive. Viele Unternehmer möchten bereits jetzt auf LED Beleuchtungssysteme umstellen, jedoch sind häufig andere Investitionen vorrangig. Hier bietet das Contracting den Unternehmern den Vorteil, sofort von den erheblich gesunkenen Energie-

kosten zu profitieren und die deutlich bessere Lichtqualität zu nutzen.

NRM: *Wie schwierig gestaltet sich die Finanzierung von Contracting-Projekten?*

Ludger Merten: Die Praxis zeigt, dass je nach Investitionsvolumen die Finanzierungen schnell und unbürokratisch abgewickelt werden. Es handelt sich natürlich immer um Einzelfallprüfungen. Eine Finanzierungszusage erfolgt in der Regel innerhalb weniger Tage nach Prüfung. Bei hohen Investitionen sind eventuell zusätzliche Punkte wie z. B. Sicherungsrechte zu prüfen. Dies ist aber bis heute eher die Ausnahme.

NRM: *Auf wieviele Jahre sind Contracting-Verträge im Schnitt ausgelegt und wie häufig kommt es vor, dass der Kunde sich nach dem Ende der Laufzeit zum Kauf der Anlage entscheidet?*

Ludger Merten: Unsere Contracting-Verträge sind immer auf fünf Jahre ausgelegt. Nach fünf Jahren entscheiden sich unsere produzierenden Kunden fast alle zum Kauf der Anlage. Grund hierfür ist die deutlich längere Nutzungszeit der LED Beleuchtungsanlagen, die dem Unternehmer eine beträchtliche Steigerung der Einsparung garantiert. Bei Projekten aus dem Bereich Fitness, Wellness und Shoplighting ist das Interesse sehr groß, die Beleuchtungsanlage ggf. nach fünf Jahren zu verändern, weil sich in diesen Sektoren die Marketingkonzepte der Kunden teilweise deutlich verändern. Hierbei bietet das Contracting dem Kunden den Vorteil, sich flexibel und effizient auf die neuen Anforderungen einzustellen.

NRM: *Inwiefern stellt diese Form des Energiemanagements eine Win-Win-Situation für den Contractingnehmer und den Contractinggeber dar?*

Ludger Merten: Die Win-Win-Situation ist sowohl für den Contractingnehmer als auch für den Contractinggeber sehr deutlich: Der Contractingnehmer hat sofort besseres Licht und eine Reduzierung der Betriebskosten. Der Contractinggeber verfügt über ein sehr effizientes Finanzierungsinstrument, welches die Entscheidung, auf LED Beleuchtungsanlagen umzusteigen, deutlich beschleunigt.

NRM: *Haben Sie einen Tipp aus der Praxis für Neueinsteiger?*

Ludger Merten: Besonders wichtig ist die detaillierte Bestandsaufnahme, Beratung und individuelle Planung für den Kunden. Jedes Projekt ist anders und hat Besonderheiten, die dem Kunden wichtig sind. Hier ist eine individuelle Beratung über Energiekosteneinsparung, aber insbesondere auch über neue Lichtkonzepte und Lichtmöglichkeiten entscheidend. Nur unter Berücksichtigung dieser beiden Elemente kann ein optimales Ergebnis für den Kunden erzielt werden.

NRM: *Herr Merten, herzlichen Dank für das Gespräch.* Miriam Leshcke | redaktion@niederrhein-manager.de ■



Ludger Merten ist Geschäftsführer der LEaD Light GmbH mit Sitz in Kevelaer. Das Unternehmen ist Entwickler, Hersteller und Vertriebspartner energieeffizienter LED-Leuchtmittel, Lichtsystemkomponenten und Leuchten.