

Viterra Contracting baut seine Präsenz aus

# Einladung zum Contracting

*Viterra Contracting\* will das Wärmecontracting aus seiner Anonymität befreien und mit seinem Proenergy-Konzept ein Angebot unterbreiten, das die Kunden überzeugt. Als Partner mit an Bord ist das regionale SHK-Handwerk. Nach dem erfolgreichen Einstieg in den deutschen Wärmemarkt ist das Bochumer Unternehmen nun dabei, seine Präsenz in den neuen Ländern auszubauen.*

– laut Anbieter – so einfach wie das Full-Service-Leasing beim Auto: Statt Leistungen wie Installation, Brennstoff und technischen Service einzeln zu ordern, bezieht der Kunde Wärme als Gesamtprodukt. Der Contractor nimmt ihm von der Finanzierung bis zum störungsfreien Betrieb der Heizungsanlage alle Pflichten ab. Nach Wunsch lassen sich individuelle Wärmeservice-Pakete zusammenstellen. Die zugehörigen Daten finden ihren Niederschlag auf der Proenergy-Card, die Identifizierung, Serviceabwicklung und Abrechnung von Papierwust befreien soll. Grundtenor der Viterra-Philosophie ist die These, daß die komplette Wärmelieferung ein Zukunftsmarkt mit beachtlichen Wachstumschancen ist, insbeson-



**Viterra Contracting-GF Hans Hohenstatt und Geschäftsstellenleiter Babak Beglari sehen großes Marktpotential fürs Wärmecontracting**

Kosten zusammensetzt. Letzterer orientieren sich an der Marktentwicklung. Der Anbieter geht davon aus, daß Contracting angesichts gestiegener Energiepreise noch attraktiver wird.

Im Rahmen der Proenergy Alliance holt sich VC das regionale SHK-Handwerk als Partner ins Boot, dessen Domäne der Verkauf sowie die Installation und Wartung von Wärmerzeugungsanlagen ist. Entscheidend für eine erfolgreiche Kooperation ist laut Geschäftsführer Hohenstatt nicht die Größe sondern die Kompetenz eines Betriebes. Der SHK-Fachbetrieb wird vom VC-Verkaufsbetreiber betreut, der den regionalen Markt kennt und das Verkaufsgespräch vorbereitet. Bei der Anlagenwahl und der Preisgestaltung unterliegt der Heizungsfachwerker im Prinzip keinen Beschränkungen, sofern es sich um Markenfabrikate handelt und der Wärmepreis im Limit liegt.

**B**abak Beglari, Geschäftsstellenleiter Ost, erläuterte, daß man derzeit mit acht Vertriebspartnern in den neuen Ländern kooperiere und knapp 130 Erzeugungsanlagen entstanden seien. Insgesamt liege der Contractingbestand bei derzeit ca. 3500 Heizanlagen. Man hoffe, so Hans Hohenstatt, daß in zehn Jahren jede dritte Heizanlage im Contracting betrieben werde. WS



**Die Proenergy-Card soll ein Trumpf im Wettbewerb um Marktanteile werden**

dere mit Blick auf anstehenden Heizungsanierungen nach dem Auslaufen der BImSchV-Fristen. Denn ein Hauptgrund dafür, weshalb viele Betreiber die Heizungsmodernisierung immer wieder aufgeschoben hätten, seien Geldknappheit und leere Kassen gewesen. Mit der Novelle der Heizkostenverordnung habe die Bundesregierung zudem die Rechtsgrundlage für die eigenständige gewerbliche Lieferung von Wärme durch einen Dritten geschaffen.

## SHK-Handwerk als Partner

Nach dem Proenergy-Konzept bietet VC im Rahmen eines Wärmelieferungsvertrages Eigentümern oder Verwaltern von Immobilien eine komplette Dienstleistung rund um die Wärme an, die u. a. Planung, Finanzierung und Bau der Heizungsanlage, Brennstoffbeschaffung, Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten etc. über die gesamte Laufzeit umfaßt. Für dieses Leistungspaket wird ein Wärmepreis vereinbart, der sich aus einem Grundpreis und einem variablen Arbeitspreis für alle verbrauchsabhängigen

**M**itte Mai eröffnete Viterra Contracting (VC) in Dresden die Geschäftsstelle Ost, deren Aktivitäten sich über die sächsischen Landesgrenze hinaus auch auf Sachsen-Anhalt, Thüringen und Brandenburg erstrecken. Die Dezentralisierung sei sinnvoll, um die Markt- und Kundennähe sowie die Zusammenarbeit mit den örtlichen Entscheidungsträgern zu intensivieren, argumentierte VC-Geschäftsführer Hans Hohenstatt.

## Kundenkreis und Markt

Als potentiellen Kundenkreis für sein Paketangebot betrachtet das Unternehmen Immobilienbesitzer, Hausverwaltungen, Wohnungsbaugesellschaften, Bauträger, Eigentümer von Gewerbebetrieben und Entscheider bei Kommunen. Proenergy funktioniert

\* Viterra Contracting, 44795 Bochum, Telefon (02 34) 9 44 21 30, Telefax 9 44 21 32, Internet: www.viterra-contracting.de und www.proenergy.de