

Contracting-Offensive Baden-Württemberg
Arbeitsgruppe „Privathaushalte“, Unterarbeitsgruppe „Geschäftsmodelle“

**Rolle der Architekten und Ingenieure in unterschiedlichen Geschäftsmodellen,
Kooperationsmöglichkeiten**

Geschäftsmodell (Grundtyp)	Zielgruppe / Status	Rolle der Architekten und Ingenieure	Mögliche Kooperationen
Einspar-Contracting durch techn. Optimierung u. Verhaltensberatung	MFH i.d.R. noch unrentabel	Architekten/Ingenieure: Energieberatung als Einstieg	Energieagenturen
Einspar-Contracting durch Optimierung der Gebäudehülle	MFH i.d.R. noch unrentabel	Architekten: Objektplanung, Gesamtkoordination, Contracting-Anbieter (in Kooperation)	Handwerk (z.B. als Bauteam-Modell)
Energieliefer- Contracting, BHKW	EFH, MFH bestehendes Geschäftsmodell	Architekten/Ingenieure: Energieberatung als Einstieg	Energieagenturen
Energieliefer- Contracting, Nahwärmenetz	MFH bestehendes Geschäftsmodell	Ingenieure: Anlagenplanung, Dimensionierung Architekten/Stadtplaner: Siedlungsplanung, Erschließungsträgerschaft	Fachingenieure Versorgungsträger
Integrierte Quartierskonzepte (energ. Sanierung, Bioenergiedörfer etc.)	EFH, MFH erste Pilotprojekte	Ingenieure: Anlagenplanung, Dimensionierung Stadtplaner: Moderation, Gesamtkoordination, Steuerung	Fachingenieure Versorgungsträger Energieerzeuger (z.B. Landwirte) Handwerk

aufgestellt:

Pfullingen, den 15.02.2013

Dipl.-Ing. Albrecht Reuß

Stadtplaner und Projektentwickler

Geschäftsführer Reik Infrastruktur GmbH

Mitglied im Arbeitskreis der baugewerblich tätigen Architekten der AKBW