

**ENERGIE-CONTRACTING:
MIT ENERGIESPAREN GELD VERDIENEN
EIN HANDBUCH FÜR UNTERNEHMER**

Stand: Dezember 1996

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Negawatt statt Megawatt – eine ökologische und ökonomische Notwendigkeit	6
2.	Warum wirtschaftliche Einsparpotentiale in den Unternehmen nicht ausgeschöpft werden und wie Energiedienstleistungen Dritter helfen können	9
3.	Mit Negawatt-Kauf Geld verdienen – wie geht das?	12
4.	Energie-Contracting – was ein Unternehmer dabei beachten muß	14
4.1	Die Spielarten	14
4.2	Die Eigentumsverhältnisse	16
4.3	Die Vorteile	17
4.4	Die Risiken	19
4.5	Die Anbieter	21
4.6	Die Kunden	27
5.	Nutzwärmeconcept und Wärme-Direkt-Service – die einfachste Form von Energie-Contracting	28
6.	Anlagen-Contracting Planung und Bau von Energieanlagen	32
7.	Betriebsführungs-Contracting Planung, Bau und Betriebsführung	37
8.	Finanzierungs-Contracting Planung, Bau, Betriebsführung und Finanzierung	38
9.	Einspar-Contracting Durchführung und Finanzierung von Energiesparmaßnahmen	42
	Contracting-Checkliste für Unternehmer	49
	Anhang: Contracting-Mustervertrag über ein „Standard-BHKW“-Projekt	51