



## Die Immobilienwirtschaft muss ihren CO<sub>2</sub>-Ausstoß massiv verringern

Der Immobiliensektor verantwortet rund 40 Prozent der CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland. Darüber hinaus werden fossile Energieträger immer teurer und unattraktiver.

Der Druck, die gesetzlich geforderte CO<sub>2</sub>-Minderung und einen stärkeren Ausbau der erneuerbaren Energien zügig umzusetzen, wächst in der Folge immer stärker.

## Ampeers Energy ermöglicht klimaneutrale Immobilien

Ampeers Energy ermöglicht der Immobilienwirtschaft eine einfache, profitable und schnelle Lösung für eine klimaneutrale Energieversorgung von Gebäuden. Das Spin-off der Fraunhofer-Gesellschaft bietet Lösungen entlang der gesamten Customer Journey – von der CO<sub>2</sub>-Bestandsaufnahme über die Planung der notwendigen Maßnahmen bis hin zum dauerhaft optimierten Betrieb und der Abrechnung aller Energieflüsse. Damit erreicht das Unternehmen eine Senkung der CO<sub>2</sub>-Emissionen von Quartieren um mehr als 90 Prozent und macht Immobilien autark von fossilen Energiequellen.

Das rund sechzigköpfige Team um CEO Dr. Karsten Schmidt verfolgt dabei das Ziel, die Dekarbonisierung zu einem attraktiven Business Case zu machen: Immobilieneigentümer können bis zu 70€ Gewinn je eingesparter Tonne CO<sub>2</sub> erreichen. So wird die Dekarbonisierung forciert und nötige Investments können refinanziert werden.

## Nachhaltigkeit und Profitabilität sind keine Gegensätze

Wie gelingt es, die massiven CO<sub>2</sub>-Einsparungen zu erreichen und ein wirtschaftliches Geschäftsmodell abzubilden? Durch die ganzheitliche Optimierung von Liegenschaften durch die intelligente Vernetzung von Wärme, Strom und Mobilität sowie die vollautomatisierte Abrechnung von Strom und Wärme.

Im Rahmen der Sektorenkopplung wird beispielsweise die Wärme- und Stromversorgung miteinander kombiniert. Dabei wird wetterabhängig erzeugte Energie – im Regelfall Photovoltaik – mit den jeweiligen Nutzungsarten (z. B. Raumwärme, Warmwasser oder Mobilität) im Gebäudebestand in Einklang gebracht.

So können erzeugte Energiemengen zwischen den Verbrauchern, je nach Bedarf, verschoben

werden. Denn in der Vergangenheit wurden Energiebedarfe und Energieerzeugung sowie Strom- und Wärmeseite völlig isoliert betrachtet. Dabei wurde Photovoltaik-Energie ins Netz eingespeist – gegen eine geringe Vergütung. Gleichzeitig bezogen vorhandene Wärmepumpen oder E-Fahrzeuge Strom aus dem Netz. Die Folge: Der Eigenverbrauch der lokal erzeugten Energie ist gering, die Kosten der Energiebeschaffung sind hoch. Und das Potenzial zur CO<sub>2</sub>-Minderung bleibt ungenutzt.

Dieses Problem löst Ampeers Energy: Nicht nur der CO<sub>2</sub>-Ausstoß, sondern auch die laufenden Kosten werden dabei signifikant gesenkt. Nachhaltigkeit und Profitabilität sind keine Gegensätze mehr.



## Neue Erlösmöglichkeiten

Auf der Einnahmeseite ergeben sich neue, langfristig planbare Möglichkeiten: Mieterstromkonzepte, der Verkauf von Ladestrom im Zuge der wachsenden E-Mobilität, Erlöse durch die Einspeisevergütung und der Verkauf von Wärme. Die Simulationssoftware von Ampeers Energy berechnet dabei zur besseren Planbarkeit unterschiedliche Szenarien und analysiert die vorhandenen Potenziale, die in weiteren Schritten entsprechend gehoben werden. Damit wird eruiert, wie robust und tragfähig der angedachte Business Case bei unterschiedlichen Zukunftsszenarien ist. Steigende Strompreise sind damit in der Regel kein wirtschaftlicher Nachteil mehr, sondern eine Chance für weitere Geschäftsmodelle. Zudem können Mieter:innen bei den Energiekosten entlastet werden.

## Lösungen aus einer Hand

Ampeers Energy arbeitet dabei mit Partnern, wie der S!stems GmbH, zusammen, die Dienstleistungen und anlagentechnische Komponenten liefern. Hierdurch erfolgen alle Prozessschritte aus einer Hand: von der Potenzialanalyse über die konkrete Implementierung vor Ort bis hin zum optimierten, softwarebasierten Betrieb der erneuerbaren Anlagentechnik und der Abrechnung von Mieter- oder Ladestrom.

Die Lösungen sind vielfach erprobt, beispielsweise im Rahmen gemeinsamer Projekte mit Vonovia, Meravis, den Stadtwerken Hanau, der Rheinwohnungsbau und vielen mehr.

Zu den Kunden gehören neben der Immobilienwirtschaft – von der Wohnungswirtschaft über Gewerbe bis Logistik – auch spezialisierte Energiedienstleister und Energieversorger.

Zu den Investoren zählen die österreichische Bundesimmobiliengesellschaft (BIG), die Fraunhofer-Gesellschaft sowie die S!stems GmbH.

