

# innovation & energie

Das Magazin der EnergieAgentur.NRW

## Contracting in NRW

**12**  
**INNOVATION**  
E-Flotte als  
virtuelles  
Kraftwerk

**19**  
**PRAXIS**  
Pilotprojekt  
„Empower  
Refugees“

**23**  
**MAGAZIN**  
Argentinien neuer  
Energiewendemarkt für  
NRW-Unternehmen?

# Ein Selfie mit... Jörn Heilemann

**D**ie GASAG Solution Plus GmbH ist ein bundesweit agierendes Energiedienstleistungs-Unternehmen, das seit mehr als 20 Jahren im Markt für Energieeffizienz und Contracting aktiv ist. Schwerpunktmäßig geht es dabei um sinnvolle Konzepte zur Erzeugung und Nutzung von Wärme, Strom, Dampf und Kälte sowie nachhaltige Versorgungslösungen für Wohnsiedlungen, Krankenhäuser, gewerbliche Immobilien, kommunale Liegenschaften und andere Nichtwohngebäude. Geschäftsführer Jörn Heilemann erklärt, was sein Unternehmen besonders macht und warum sich Contracting häufig für die Kunden lohnt.

*Was motiviert Sie, jeden Tag zur Arbeit zu gehen?*

**Heilemann:** Das Glück, sich in einem sehr angenehmen und engagierten Team von Individualisten mit sinnvollen und spannenden Inhalten rund um Energieeffizienz, CO<sub>2</sub>-Einsparung und zukunftsfähigen Versorgungslösungen zu beschäftigen.

*Was hebt Sie von anderen am Markt angebotenen Dienstleistungen ab?*

**Heilemann:** Die Bedürfnisse des Kunden, der ja häufig Laie ist, zu erkennen und dafür – jenseits vom Standard – individuelle, höchst wirtschaftliche Versorgungslösungen zu entwickeln und umzusetzen ist ein wesentliches Merkmal.

*Warum und für wen lohnt sich Contracting?*

**Heilemann:** Contracting ist meist sehr interessant für Kunden, die einerseits hohe Energiekosten für Wärme, Strom, Kälte oder Dampf haben und an-

dererseits aus älteren, ineffizienten Energieanlagen versorgt werden, die zudem in der Regel überdimensioniert sind. Aber auch im Neubaubereich führt Contracting häufig zu deutlichen Vorteilen, da die Kosten in den meisten Fällen vollständig auf den Nutzer bzw. Mieter umgelegt werden können.

*Was brauchen Sie, um weiter als Unternehmen erfolgreich zu sein?*

**Heilemann:** An erster Stelle stehen motivierte und kompetente Mitarbeiter, die mit Spaß an unseren Themen bei der Sache sind und gern im Team arbeiten. Ganz wichtig sind an zweiter Stelle verläss-

liche und langfristig wirksame, politische Rahmenbedingun-

gen sowie eine transparente und nachvollziehbare Strategie für die realistische Erreichung der Effizienz- und Klimaschutzziele. Außerdem der ernsthafte politische Wille der maßgeblichen Entscheidungsträger zur konkreten und zügigen Umsetzung der Energiewende.

*Welche politischen Rahmenbedingungen müssten sich ändern, damit das Thema Contracting weiter Anklang findet?*

**Heilemann:** CO<sub>2</sub>-Einsparung muss endlich einen angemessenen, monetären Wert erhalten. Ein sehr wirksames Instrument kann nach meiner Überzeugung eine spürbare, verursachungsgerechte CO<sub>2</sub>-Bepreisung sein. Damit könnten wir den schlafenden Riesen Energieeffizienz in unkomplizierter Weise und ohne komplexe Förderprogramme schnell in Bewegung versetzen und letztlich die sinnvollen Klimaschutzziele erreichen.

## Das Glück im Team von Individualisten



Geschäftsführer Jörn Heilemann setzt auf Energieeffizienz und Contracting.