



HESSEN



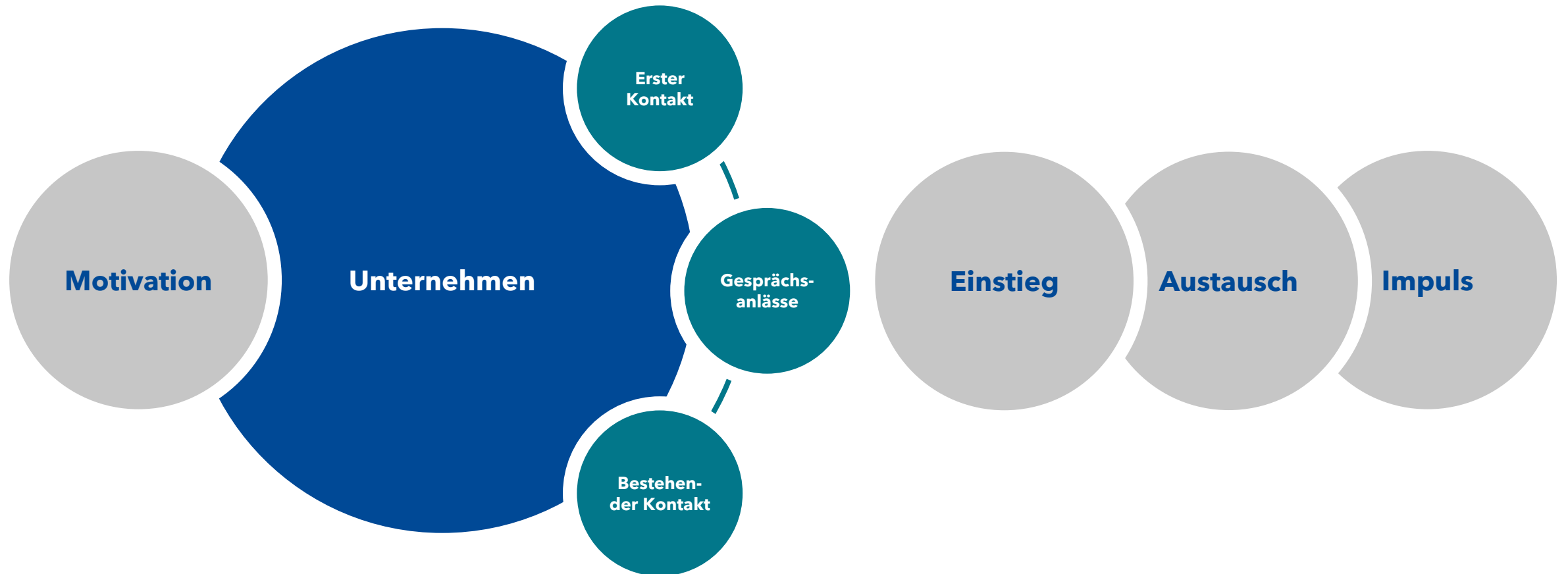
TECHNOLOGIELAND
HESSEN

Die Toolbox ist da

Für Kommunen
zum Dialog über energieeffiziente
Gewerbe- & Industriegebiete

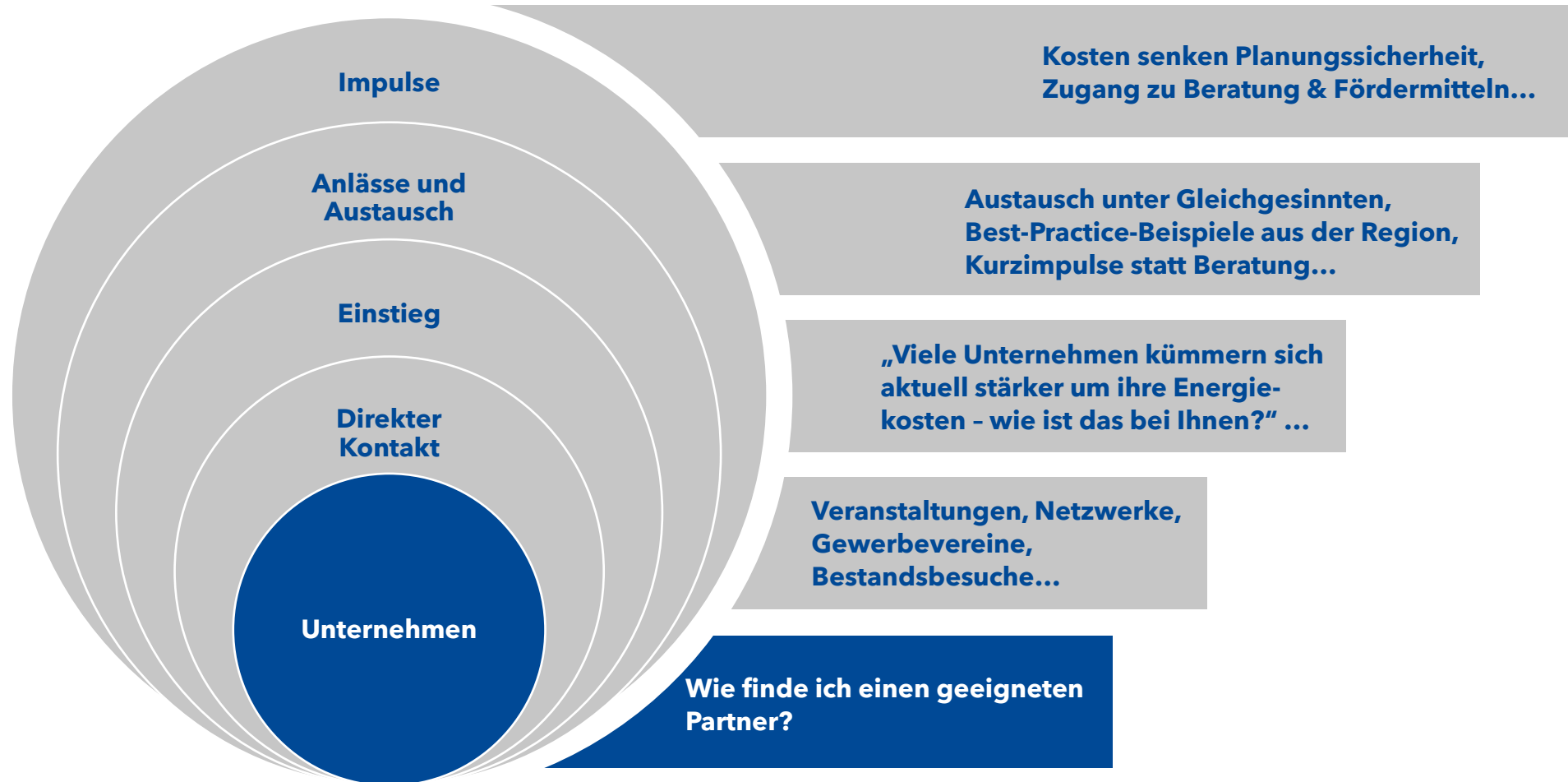
- Der Austausch mit Unternehmen ist der Schlüssel für die Entwicklung energieeffizienter Gewerbe- und Industriegebiete. Viele Kommunen stehen jedoch vor der Herausforderung, wie sie den Dialog strukturiert beginnen und nachhaltig gestalten können.
- Die Toolbox unterstützt Sie dabei – vom ersten Kontakt bis zum konkreten Impuls zur Umsetzung.

So kommen Sie ins Gespräch



So kommen Sie ins Thema

Typische Gesprächsanlässe



So kommen Sie ins Thema

Typische Gesprächsanlässe

	Unternehmensbesuch (z. B. Wirtschaftsförderung)	Veranstaltungen, Netzwerke, Gewerbevereine	Förderberatung	Reaktion auf aktuelle Ereignisse
Wann?	- Regelmäßige Bestandsbesuche - Ansiedlungs- oder Erweiterungsgespräche	- Unternehmerfrühstück - Netzwerkabende - Mitgliederversammlungen von Gewerbevereinen	- Anfrage zu Investitionen - Umbau, Erweiterung, Neubau - Maschinen- oder Anlagenkauf	- Steigende Energiepreise - Gesetzesänderungen - Förderaufrufe, Fristen - Regionale oder nationale Krisen
Möglich er Einstieg:	„Viele Unternehmen kümmern sich aktuell stärker um ihre Energiekosten – wie ist das bei Ihnen?“ „Energie wird für viele Betriebe gerade strategischer. Darf ich kurz erzählen, wie die Kommune dabei unterstützen kann?“	„Was aktuell viele Betriebe umtreibt: Energiepreise, Effizienz, Förderprogramme ...“ „Wir bekommen häufiger Fragen dazu, wie Unternehmen Energieeinsparpotenziale finden können.“	„Wenn Sie investieren, lohnt sich ein kurzer Blick auf Energieeffizienz – oft gibt es dafür attraktive Förderungen.“ „In vielen Programmen ist Effizienz inzwischen Voraussetzung oder Vorteil.“	„Aktuell fragen viele Unternehmen, wie sie auf die steigenden Energiekosten reagieren können.“ „Durch die neue Regelung ergeben sich für Unternehmen auch Chancen.“
Aufhäng er:	- Hohe Energiekosten - Investitions- oder Modernisierungspläne - Wettbewerbsfähigkeit / Standortvorteile	- Austausch unter Gleichgesinnten - Best-Practice-Beispiele aus der Region - Kurzimpulse statt Beratung	- Förderlogik („Was passt zu Ihrem Vorhaben?“) - Kombinierbarkeit von Investition + Effizienz	- Aktualität & Betroffenheit - Konkrete Veränderungen
Mehrwer t für Unterne hmen:	Kosten senken Planungssicherheit Zugang zu Beratung & Fördermitteln	Orientierung ohne Verpflichtung Praxisbeispiele aus der Region Erste Anlaufstelle statt Einzelrecherche	Höhere Förderquoten Wirtschaftlichere Investitionen Weniger eigenes Risiko	Einordnung statt Unsicherheit Frühzeitig handeln Chancen erkennen, nicht nur Pflichten

So kommen Sie ins Thema

Formate zur Ansprache – Praxisnah & machbar

- **1. Betriebsbesuch mit Energie-Check:**
 - Direkt vor Ort, konkret, unverbindlich
 - Vorbereitung: Liste mit möglichen Maßnahmen
- **2. Unternehmerfrühstück / Gewerbe-Runde:**
 - Kurze Impulse + Austausch
 - Thema: „Energieeffizienz – 3 Maßnahmen, die sich lohnen“ „Energieeffizienz – Beispiele aus der Praxis“
- **3. Kurze Impuls-Mail mit Angebot zur Beratung:**
 - Nutzenorientiert, keine Technikdetails
 - Es ist einfacher als man denkt

So kommen Sie ins Thema

Argumentationshilfe

Nutzenargument	Kernbotschaft für Unternehmen
Kostenersparnis	„Sie sparen bares Geld – oft ohne große Investition.“
Förderung verfügbar	„Bis zu 50 % Zuschuss – wir helfen bei der Antragstellung.“
Rechtssicherheit / CO₂-Nachweise	„Immer mehr Kunden verlangen CO ₂ -Transparenz – kommen Sie ihnen zuvor.“
Wettbewerbsfähigkeit	„Energieeffizienz stärkt Ihre Position im Markt.“ „Ihre Mitbewerber sind auch schon an dem Thema dran.“
Mitarbeitermotivation	„Nachhaltigkeit wirkt positiv auf Ihr Arbeitgeberimage.“

So kommen Sie ins Thema

Einstiegsfragen:

- „Machen Sie sich Sorgen wegen der Energiepreisentwicklung?“
- „Haben Sie schon mal Ihre Prozesse auf Einsparpotenzial prüfen lassen?“
- „Glauben Sie alle sinnvollen Einsparpotenziale in Ihrem Betrieb zu kennen?“
- „Wäre ein kostenfreier Erstcheck durch einen Energieexperten interessant für Sie?“

So kommen Sie ins Thema

Satzbausteine für Nutzenorientierung:

- „... hilft Ihnen, dauerhaft Betriebskosten zu senken.“
- „... erhöht Ihre Planungssicherheit angesichts schwankender Preise.“
- „... kann auch Ihre Attraktivität als Arbeitgeber stärken.“
- „... spart Geld und Nerven.“
- „... ist schnell erfolgreich.“



HESSEN



TECHNOLOGIELAND
HESSEN

Gesprächsvorbereitung

Was Sie vor einem Unternehmensgespräch brauchen

Checkliste

- ☐ Unternehmensname, Branche, Standort
- ☐ Ansprechpartner mit Funktion
- ☐ Überblick über mögliche Förderprogramme
- ☐ Handout oder Kurzpräsentation zum Mitgeben
- ☐ Angebot für Folgegespräch oder Expertenbesuch



HESSEN



TECHNOLOGIELAND
HESSEN

Gesprächsvorbereitung

Checkliste

Unternehmen	Direkter persönlicher Kontakt	Bestehende Arbeitskontakte	Anlassbezogene Gespräche	Impulse & Trigger

Wen spreche ich zuerst an? Rahmenbedingungen

Kommunen müssen an Daten/Kontakte kommen können

- größtenteils ohne komplexe Analyse möglich
- Branchenwissen + kurze Gespräche + öffentlich zugängliche Infos reichen
- Energieversorger und Netzbetreiber liefern zusätzlich gute Indikatoren



Wen spreche ich zuerst an?

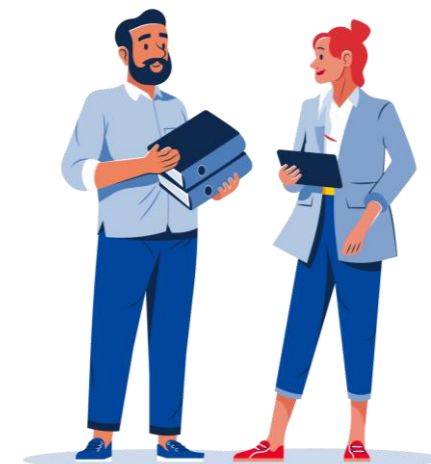
Die einfache Bewertungsmatrix zum Einstieg

Kriterium	1 Punkt = gering	2 Punkte = mittel	3 Punkte = hoch
Energieintensität der Branche	Büro, Handel	Leichtes Gewerbe	Produktion / Prozessindustrie
Sichtbare Anlagentechnik	Keine / nur Bürobedarf	Fuhrpark, Licht, IT	Maschinen, Öfen, Kälteanlagen
Unternehmensgröße	< 10 MA	10-50 MA	> 50 MA
Offenheit für Austausch	Unklar / zurückhaltend Bisher keine klare Haltung erkennbar. Austauschbereitschaft gering oder nur sehr eingeschränkt vorhanden. Kontakte zu Netzwerken, Initiativen oder externen Partnern nicht sichtbar. Unternehmen reagiert defensiv oder zögerlich auf Anfragen.	Teilnahme an Netzwerken bekannt Das Unternehmen ist Mitglied in einem oder mehreren relevanten Netzwerken (z. B. Branchenverband, Energieeffizienz-Netzwerk). Austausch findet statt, ist aber oft auf formale Strukturen beschränkt. Bereitschaft zu Kooperation und Erfahrungsaustausch vorhanden, aber eher selektiv. Erste Schritte in Richtung offener Zusammenarbeit erkennbar.	Bekannt aktiv / bereits im Kontakt

Branche	Energieintensität	Punkte	Typische Energieformen / Merkmale (Auswahl)
Chemische Industrie	Hoch	3	Prozesswärme, Dampferzeugung, Reaktionstemperaturen
Metallverarbeitung / Gießereien	Hoch	3	Schmelzen, Härten, Wärmebehandlung
Papier- und Zellstoffindustrie	Hoch	3	Dampf, Trocknung, mechanische Entwässerung
Glas-, Keramik-, Zementindustrie	Hoch	3	Hochtemperaturprozesse, kontinuierliche Öfen
Rechenzentren	Hoch	3	Stromverbrauch für Server und Speichertechnik, Kühlung / Klimatisierung
Lebensmittelverarbeitung	Mittel	2	Kälte, Wärme, Prozessdampf, Reinigung
Kunststoffverarbeitung	Mittel	2	Extrusion, Spritzguss, Prozesswärme
Maschinen- und Anlagenbau	Mittel	2	Werkzeugmaschinen, Hallenbeleuchtung, Druckluft
Holzverarbeitung / Möbelindustrie	Mittel	2	Trocknung, Maschinen, Absaugung
Druckerei & Medienproduktion	Mittel	2	Trocknung, Druckmaschinen, Klimatisierung
Bürobetriebe, IT-Dienstleister, Handel	Gering	1	Strom für EDV, Server, Klima, Beleuchtung

Beispielhafte Bewertungsmatrix

Unternehmen	Branche	Technik sichtbar	Größe	Austausch	Gesamt
Muster GmbH	Metallbearbeitung (3)	Maschinen sichtbar (3)	>50 MA (3)	Aktiv (3)	12
Kühltechnik Müller	Lebensmittelprod. (2)	Kälteanlagen (3)	15 MA (2)	Mitglied in Energieeffizienznetzwerk (2)	9
Beispiel & Co KG	Agentur / Büro (1)	nur EDV (1)	<10 MA (1)	Unklar (1)	4



©LEA Hessen

Punktzahl	Empfehlung
10-12	Sofort ansprechen - sehr hohes Potenzial
7-9	Gezielt vorbereiten , ggf. Anlass nutzen
≤ 6	Später oder indirekt ansprechen (z. B. via Infoveranstaltung)

Wen spreche ich zuerst an?

Checkliste zur Vorbereitung

Die bisherige Matrix konzentriert sich stark auf **Energieintensität und Branchenspezifika**.

Dies ist eine wertvolle Grundlage, reicht aber oft nicht aus, um die **Handlungsbereitschaft, Investitionsneigung und Ansprachemöglichkeiten von Unternehmen** realistisch einzuschätzen.

Durch zusätzliche Kriterien dieser Checkliste können Sie die **Motivlage, strukturelle Rahmenbedingungen und kommunikative Zugänge** besser verstehen und ihre Strategien entsprechend anpassen.



Empfehlung:

Die Checkliste bietet einen **größeren Informationswert**, aber sollte **schlank, transparent und praxisnah** bleiben. Sie ist als **Orientierungshilfe** gedacht.

Wen spreche ich zuerst an?

Checkliste zur Vorbereitung

	Kriterium	Warum relevant?	Qualitative Beschreibung
☐	Gebäudebestand / Zustand	Alte Gebäude haben oft hohe Energieverbräuche / Sanierungspotenzial	
☐	Eigentum vs. Miete	Eigennutzer können schneller entscheiden und investieren	
☐	Standortbindung / Investitionspläne	Langfristige Nutzer sind eher bereit zu investieren	
☐	Branchenimage / Außenwirkung	Unternehmen mit Kundenkontakt achten oft stärker auf Nachhaltigkeitswirkung	
☐	Interesse an Innovation / Digitalisierung	Innovativere Betriebe sind oft offener für Effizienzthemen	
☐	Beteiligung an kommunalen Projekten	Vorherige Kooperationen erleichtern Gesprächseinstieg	
☐	Bisherige Maßnahmen bekannt?	Gibt Hinweise auf Einstiegsniveau oder nächste Schritte	
☐	Energiepreise besonders relevant?	Branchen mit Strom-/Gaslast spüren Preisschwankungen stärker	

Erweiterung der Logik für neue Gebiete

Ziel: Kommunen strukturiert dabei unterstützen,

- **die richtigen Unternehmen zu identifizieren,**
- **den passenden Branchenmix zusammenzustellen,**
- **energiebezogene Synergien bereits vor Ansiedlung zu planen,**
- und **priorisierte Zielunternehmen professionell anzusprechen.**

Für Neugebiete stehen **andere Fragen** im Vordergrund als für Bestandsgebiete:

- Welche Unternehmen passen energetisch und infrastrukturell optimal?
- Welche erzeugen Synergien (Abwärme, Kälte, Lastverschiebung, Speicherbedarf)?
- Welche tragen zur Wirtschaftlichkeit des Gesamtkonzepts bei (z. B. Wärmenetz)?
- Welche erhöhen die Attraktivität für andere Unternehmen?

Unternehmensbewertung für „neue“ Gebiete

Grundinformation

Unternehmensname: _____

Branche / Tätigkeitsfeld: _____

Ansprechpartner: _____

Standortinteresse (Ja/Nein): ☐ Ja ☐ Nein

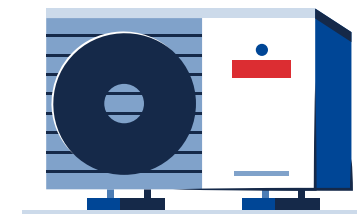


©LEA Hessen

Kriterium	1 Punkt	2 Punkte	3 Punkte	Beispielfrage	Warum abfragen?
Branche	Branchen mit hohem fossilen Energiebedarf (z. B. Grundstoffindustrie)	Gemischt (z. B. Metallbearbeitung, Logistik, Lebensmittel)	Dienstleistung, Forschung, IT, leichte Produktion	„In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?“	Branchen unterscheiden sich stark im Energieverbrauch, Innovationsgrad und Eignung für Energiekonzepte.

Unternehmensbewertung

Energie- und Technikprofil



©LEA Hessen

Kriterium	1 Punkt	2 Punkte	3 Punkte	Beispielfrage	Warum abfragen?
Energieverbrauch pro Jahr	niedrig (<200 MWh/Jahr)	mittel (200-1.000 MWh/Jahr)	hoch (>1.000 MWh/Jahr)	„Wie hoch ist Ihr jährlicher Energieverbrauch (Strom + Wärme)?“	Hoher Verbrauch bietet hohes Effizienzpotenzial, aber auch Anforderungen an die Infrastruktur.
Abwärme verfügbar?	Nein / gering	Mittel / relevant	Sehr hoch	„Fällt in Ihrem Betrieb nutzbare Abwärme an?“	Abwärme ist wertvoll für Wärmenetze.
Eignung für Abwärmenutzung	Nein / gering	Teilweise geeignet	Gut geeignet	„Ist Ihre Abwärme beständig genug für eine externe Nutzung?“	Nicht jede Abwärme lässt sich an ein Netz koppeln.
Benötigte Heiz- & Prozess-Temperatur	>250 °C (schwer integrierbar)	100-250 °C	< 100 °C	„Auf welchen Temperaturbereichen arbeiten Ihre wichtigsten Wärmeprozesse?“	Temperatur bestimmt Anschlussfähigkeit für Wärmenetze (Niedrig-, Mittel-, Hochtemperatur).
Gas/Koks für chemische Reaktionen benötigt?	Nein <i>(Dieser Wert ist bewusst nicht im Scoring, da hier kein „gut“ oder „schlecht“ bewertet werden kann.)</i>	Teilweise	ja	„Benötigen Ihre Prozesse Gase oder Koks für stoffliche bzw. chemische Reaktionen?“	Chemisch notwendige Einsatzstoffe sind schwer zu substituieren und senken Standortflexibilität.



Unternehmensbewertung

Erneuerbare Energien & Infrastruktur



©LEA Hessen

Kriterium	1 Punkt	2 Punkte	3 Punkte	Beispielfrage	Warum abfragen?
PV-Dachflächen-potenzial	gering	mittel	hoch	„Sind Ihre Dächer oder ungenutzten Flächen für PV geeignet?“	Solarpotenzial ist zentral für lokale Energiekonzepte.
Lastmanagement-Fähigkeit	nein	eingeschränkt	Gut möglich	„Können einzelne Prozesse zeitlich flexibel gefahren werden?“	Flexible Verbraucher stabilisieren das Energiegebiet.
Elektrifizierbarer Fuhrpark	gering	teilweise	hoch	„Ist Ihr Fuhrpark teilweise oder vollständig elektrifizierbar?“	Die Ladeinfrastruktur, Netzanschlüsse und Energieplanung frühzeitig auf zukünftige Bedarfe ausrichten.
Bereitschaft für Energiegemeinschaft	nein	unklar	ja	„Können Sie sich eine gemeinsame Energieerzeugung im Gebiet vorstellen?“	Energiegemeinschaften ermöglichen gemeinsame PV, Speicher und Wärmenetze.

Unternehmensbewertung

Nachhaltigkeit & Innovation

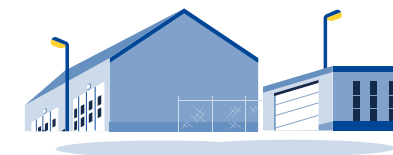


©LEA Hessen

Kriterium	1 Punkt	2 Punkte	3 Punkte	Beispielfrage	Warum abfragen?
Nachhaltigkeitsstrategie	nein	teilweise	vollständig vorhanden	„Verfügt Ihr Unternehmen über eine dokumentierte Nachhaltigkeitsstrategie?“	Gute Ergänzung zu energieeffizienter Gewerbegebietsentwicklung.
Zertifizierungen	nein	In Planung	vorhanden	„Besitzt Ihr Unternehmen Energie-, Nachhaltigkeits- oder Umweltzertifizierungen?“	Zertifizierte Unternehmen sind häufig verlässlicher in Effizienzprojekten.
Innovation / Cleantech-Fokus	gering	mittel	hoch	„Wie würden Sie Ihre Innovationsorientierung einschätzen?“	Innovative Unternehmen sind offen für neue Energieinfrastrukturen
Digitalisierungsgrad	gering	mittel	hoch	„Wie weit sind Ihre Prozesse digitalisiert?“	Digitalisierung erleichtert Monitoring & Energiemanagement

Unternehmensbewertung

Flächennutzung & Strukturpassung



©LEA Hessen

Kriterium	1 Punkt	2 Punkte	3 Punkte	Beispielfrage	Warum abfragen?
Flächenbedarf pro Arbeitsplatz	hoch	mittel	niedrig	„Wie hoch ist Ihr Flächenbedarf für Produktion, Logistik oder Verwaltung?“	Zu große Flächenanforderungen können schwierig integrierbar sein.
Bodenversiegelung	ungünstig	akzeptabel	gut	„Wie dicht bebaut würden Ihre geplanten Flächen sein?“	Gewerbegebiete sollen flächenschonend entwickelt werden.
Regionale Wertschöpfung	gering	mittel	hoch	„Welche lokalen Lieferketten oder Kooperationen bestehen bereits?“	Kommunen priorisieren Unternehmen mit lokalem Nutzen.
Synergiepotenzial	keines	möglich	hoch	„Gibt es potenzielle Stoff-, Wärme- oder Logistiksynergien mit anderen Unternehmen?“	Die wichtigste Grundlage eines energieeffizienten Gewerbegebiets.

Unternehmensbewertung

Empfehlungen nach Punktezahl

1. Hohe Priorität - aktiv anwerben (50-60 Punkte)	2. Mittlere Priorität - weiter prüfen (35-49 Punkte)	3. Niedrige Priorität - weniger geeignete Ansiedlung (20-34 Punkte)	4. Sehr niedrige Priorität - nicht geeignet (< 20 Punkte)
Empfehlung: → „Unternehmen sollte bevorzugt angesiedelt werden.“ → „Unbedingt aktiv kontaktieren und Standort anbieten.“	Empfehlung: → „Unternehmen passt grundsätzlich, benötigt aber Abstimmung.“ → „Im Kontakt bleiben, Details klären, ggf. Bedingungen schaffen.“	Empfehlung: → „Ansiedlung nur bei klarer Begründung oder Sonderfall.“ → „Eher nicht aktiv akquirieren.“	Empfehlung: → „Nicht für energieeffizientes Gewerbegebiet geeignet.“
Charakteristik: • Sehr gute Eignung für energieeffizientes Gewerbegebiet • Hohe Potenziale für • Abwärmenutzung • Energiegemeinschaften • PV-Erzeugung • Innovationsprojekte • Keine oder nur geringe fossile Abhängigkeit (z. B. kein Prozessgas notwendig) • Günstige Flächenwirkung (kompakt, geringe Versiegelung) • Bringt hohe regionale Wertschöpfung mit	Charakteristik: • Teilweise fossile Prozessabhängigkeit • PV und Abwärmenutzung möglich, aber eingeschränkt • Mittleres Lastmanagement oder Digitalisierungsgrad • Flächenbedarf noch im Rahmen • Wertschöpfung regional vorhanden • Synergien wahrscheinlich, aber nicht gesichert	Charakteristik: • Starke Abhängigkeit von Gas, Koks oder sehr hohen Prozesstemperaturen • Kaum Abwärmenutzung • Geringe Bereitschaft zur Energiegemeinschaft • Wenig Innovation oder Digitalisierung • Große versiegelte Flächen • Wenig regionale Synergien	Charakteristik: • Sehr hoher fossiler Prozessbedarf • Keine Abwärme nutzbar • Keine Bereitschaft zu gemeinschaftlichen Energiekonzepten • Sehr großer Flächenbedarf / starke Versiegelung • Keine regionale Integration



HESSEN



TECHNOLOGIELAND
HESSEN

Kontakt



technologieland-hessen.de



Meltem Akan Krappinger

Projektleiterin
Energieeffizienz für Unternehmen
+49 611 95017-8663
meltem.akan.krappinger@htai.de



Robert Weicht

Seniorberater
Energieeffizienz für Unternehmen
+49 611 950178698
robert.weicht@htai.de

Hessisches Ministerium
für Wirtschaft, Energie,
Verkehr, Wohnen
und ländlichen Raum

Projekträger:
Hessen Trade & Invest GmbH