



STAND 07 / 2026
PRAXISLEITFADEN



PRAXISLEITFADEN FÜR BESTANDSHALTER & INSTITUTIONELLE INVESTOREN

Das **5-Phasen-Playbook** für Mieterstrom im Portfolio

Wie Bestandshalter vom Einzelprojekt zur Serie kommen — Screening, Priorisierung, Betriebsmodell-Wahl und zentraler Betrieb für Ihr gesamtes Portfolio.

Das 5-Phasen-Playbook für Mieterstrom im Portfolio

Wie Bestandshalter vom Einzelprojekt zur Serie kommen.

Ein Praxis-Leitfaden für Wohnungsunternehmen, Bestandshalter und institutionelle Investoren, die Mieterstrom nicht als Einzelprojekt, sondern als wiederholbaren Prozess über ihr gesamtes Portfolio ausrollen wollen.

Stand: Juli 2026

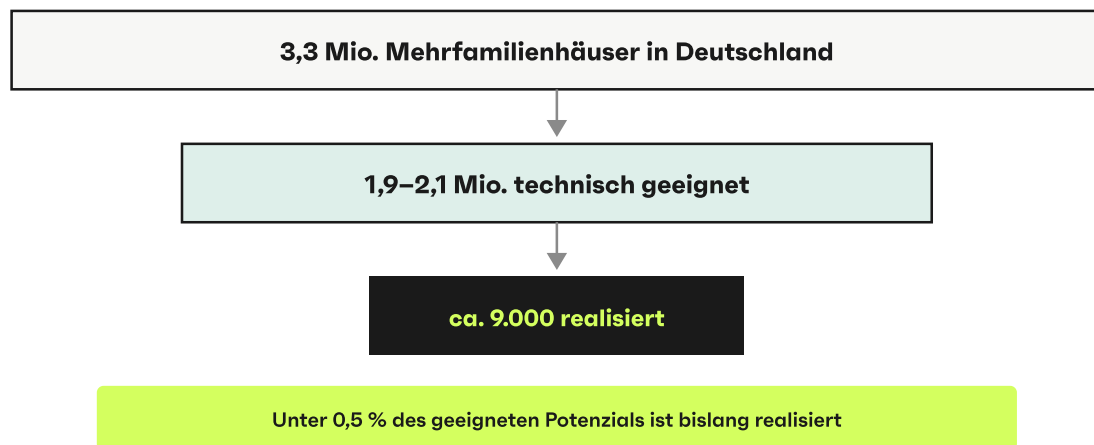
SEKTION 1

Die Kurzfassung

Die meisten Mieterstrom-Portfolios scheitern nicht an der Technik. Sie scheitern daran, dass jedes Objekt wie ein Einzelfall behandelt wird. Wer bei Objekt Nummer 20 noch dieselben Fragen von vorne stellt wie bei Objekt Nummer 1, hat kein Portfolio-Programm aufgebaut, sondern zwanzig Einzelprojekte, die zufällig demselben Eigentümer gehören.

Dieses Playbook beschreibt den Weg dorthin in fünf Phasen: Machbarkeits-Screening, Priorisierung, Pilot, Serienrollout und zentralisierter Betrieb. Es liefert eine Screening-Matrix zur Objektauswahl, eine Entscheidungshilfe für das passende Betriebsmodell (Eigenbetrieb, Hybrid oder Contracting) und die fünf häufigsten Stolpersteine, an denen Portfolio-Rollouts in der Praxis hängen bleiben.

Eine Einordnung vorab: Konkrete Kosten- und Ersparnisgrößen beim Skalieren eines Portfolios sind in der öffentlichen Studienlandschaft kaum belastbar erfasst. Wo dieses Playbook Größenordnungen nennt, sind sie als Erfahrungswerte aus der Praxis gekennzeichnet — nicht als belegte Studienzahlen. Das ändert nichts an der Kernaussage: Skaleneffekte bei Einkauf, Planung und Abrechnung sind real, sie lassen sich nur nicht auf die Komma-stelle beziffern.



Stufe 3 ist zur Lesbarkeit nicht maßstabsgetreu vergrößert dargestellt — der reale Flächenanteil liegt deutlich darunter.

SEKTION 2

Die Kern-These: Standardisierung statt Einzelfall

Die Kern-These dieses Playbooks: **Ein Portfolio-Rollout scheitert nicht an der Technik, sondern an fehlender Standardisierung.**

Einzelobjekt-Denken heißt: Für jedes Gebäude wird neu verhandelt, neu geplant, neu dokumentiert. Das funktioniert bei einem Objekt. Bei zehn Objekten bindet es so viel internes Personal, dass viele Bestandshalter nach dem zweiten oder dritten Gebäude aufhören — nicht weil sich Mieterstrom nicht rechnet, sondern weil der interne Aufwand pro Objekt nicht sinkt, sondern gleich bleibt.

Der Hebel gegen dieses Muster besteht aus vier Bausteinen:

1. **Screening-Kriterien**, die vorab objektiv klären, welche Gebäude überhaupt geeignet sind — bevor Zeit in Detailplanung fließt.
2. **Priorisierung**, die aus einer Liste geeigneter Objekte eine Reihenfolge macht, die zuerst die wirtschaftlich stärksten und am wenigsten komplexen Fälle umsetzt.
3. **Standardisierte Pakete**, die Planung, Vertragswerk und Umsetzung nicht bei null beginnen lassen, sondern aus einem wiederholbaren Baukasten zusammensetzen.
4. **Zentraler Betrieb**, der Abrechnung, Mieterkommunikation und Monitoring über alle Objekte hinweg bündelt, statt sie Gebäude für Gebäude neu aufzusetzen.

Wer diese vier Bausteine sauber aufsetzt, verwandelt Mieterstrom von einem Projekt, das bei jedem Gebäude neu beginnt, in ein Programm, das mit jedem weiteren Objekt leichter wird, nicht schwerer.

Dieses Playbook führt Sie durch den kompletten Prozess — von der ersten Objektliste bis zum eingespielten Portfolio-Betrieb.

SEKTION 3

Warum ein Portfolio nicht das Zehnfache eines Einzelobjekts ist

Bei einem einzelnen Gebäude ist der Ablauf überschaubar: Dachfläche prüfen, Wirtschaftlichkeit rechnen, Betriebsmodell wählen, umsetzen. Ein erfahrenes Team schafft das nebenbei.

Bei einem Portfolio mit 20, 50 oder 200 Objekten ändert sich die Aufgabe grundlegend — nicht in der Menge, sondern in der Art der Herausforderung. Drei Unterschiede sind entscheidend:

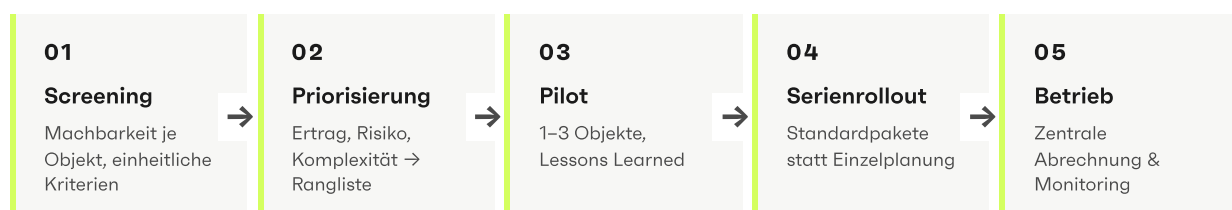
Erstens: Die Objekte sind nicht gleich, aber sie müssen gleich behandelt werden können. Ein Portfolio besteht aus Gebäuden unterschiedlichen Baujahrs, unterschiedlicher Dachausrichtung, unterschiedlicher Eigentümerstruktur (Alleineigentum, WEG, Erbbaurecht) und unterschiedlicher Mieterstruktur. Ohne einheitliche Bewertungskriterien lässt sich diese Vielfalt nicht sinnvoll vergleichen — jedes Objekt wirkt dann wie ein Sonderfall, obwohl die meisten Unterschiede sich in einer Handvoll Kriterien abbilden lassen.

Zweitens: Der Verwaltungsaufwand wächst nicht linear mit, wenn Prozesse standardisiert sind — aber er explodiert, wenn sie es nicht sind. Abrechnung, Mieterkommunikation, Vertragsverwaltung und technisches Monitoring sind bei einem Objekt Nebensache. Bei fünfzig Objekten sind sie ein eigener Betrieb. Wird dieser Betrieb nicht von Anfang an zentral gedacht, wächst der interne Koordinationsaufwand mit jedem neuen Objekt überproportional — genau der Punkt, an dem viele Portfolio-Vorhaben nach den ersten Pilotobjekten ins Stocken geraten.

Drittens: Fehler bei Objekt eins wiederholen sich bei Objekt zwanzig, wenn niemand daraus lernt. Ein Einzelprojekt verzeiht Umwege — es gibt nur eines. Bei einem Portfolio wird derselbe Umweg zwanzigmal gegangen, wenn die Erkenntnisse aus dem Pilotobjekt nicht in ein Standardpaket für die folgenden Objekte einfließen.

Die praktische Konsequenz: Ein Portfolio-Rollout braucht von Beginn an eine andere Logik als ein Einzelprojekt — Prozesse statt Einzelentscheidungen, Kriterien statt Bauchgefühl, ein Betriebsmodell statt einer Einzelfall-Vereinbarung. Die folgenden fünf Phasen bilden diese Logik ab.

DIE FÜNF PHASEN ZUM PORTFOLIO-ROLLOUT



VOLLUMFÄNGLICHER MIETERSTROM — ALLES AUS EINER HAND



Stand 01/2026: Lumitra ist im DACH-Raum der einzige Anbieter, der diese fünf Bausteine vollständig selbst abdeckt.

SEKTION 4

Die fünf Phasen zum Portfolio-Rollout

Phase 1 — Machbarkeits-Screening

Bevor ein einziges Objekt im Detail geplant wird, steht die Grundfrage: Ist Mieterstrom hier technisch und wirtschaftlich überhaupt sinnvoll? Diese Frage lässt sich für ein ganzes Portfolio in einem strukturierten Screening-Durchgang beantworten, ohne für jedes Gebäude ein vollständiges Angebot einzuholen.

Geprüft werden pro Objekt:

- **Dach und Statik:** Verfügbare Dachfläche, Tragfähigkeit für die geplante Anlagengröße, Zustand der Dacheindeckung (Sanierungsbedarf vor Belegung mit PV klären).
- **Ausrichtung und Verschattung:** Süd-, Ost-West- oder Flachdachlage; Verschattung durch Nachbargebäude, Bäume oder Aufbauten.
- **Zählerinfrastruktur:** Vorhandene Zählerschränke, Platz für zusätzliche Zähler, Zustand der Hausanschlüsse.
- **Verbrauchsprofil:** Wie gleichmäßig ist der Strombedarf im Gebäude über den Tag und das Jahr verteilt — ein Kriterium, das direkt in die Wirtschaftlichkeit einzahlt.
- **Messkonzept:** Welches Mess- und Abrechnungsmodell für dieses Gebäude technisch und rechtlich passt.

Für ein Portfolio ist entscheidend, dieses Screening für alle Objekte in vergleichbarer Form durchzuführen — mit denselben Kriterien, in derselben Reihenfolge, dokumentiert in derselben Struktur. Nur so entsteht am Ende eine Liste, auf der sich Objekte tatsächlich miteinander vergleichen lassen.

CHECKLISTE PHASE 1

- ☐ Objektliste des gesamten Portfolios vollständig erfasst (Adresse, Baujahr, Wohneinheiten, Eigentumsform)
- ☐ Einheitlicher Screening-Bogen für alle Objekte definiert
- ☐ Dach-/Statik-Grobcheck pro Objekt dokumentiert
- ☐ Zählerinfrastruktur pro Objekt erfasst
- ☐ Verbrauchsprofile (soweit vorhanden aus Abrechnungsdaten) gesammelt
- ☐ Ergebnis: Liste geeignet / bedingt geeignet / ungeeignet

Phase 2 — Priorisierung

Aus dem Screening entsteht eine Liste geeigneter Objekte. Die zweite Phase entscheidet, in welcher Reihenfolge diese Objekte umgesetzt werden — und das ist keine administrative Nebensache, sondern die Entscheidung, die über Tempo und Akzeptanz des gesamten Rollouts bestimmt.

Drei Kriterien bestimmen die Rangfolge:

- **Ertrag:** Welche Objekte liefern die beste Wirtschaftlichkeit — größere Dachflächen, günstige Ausrichtung, hohe Wohneinheitenzahl im Verhältnis zum Aufwand?
- **Risiko:** Wo ist die Eigentümer- und Beschlussssituation einfach (Alleineigentum statt komplexer WEG), wo gibt es Unsicherheiten (Denkmalschutz, laufende Sanierungen, ungeklärte Eigentumsverhältnisse)?
- **Komplexität:** Wie viele Beteiligte müssen zustimmen, wie viel technischer Sonderaufwand (z. B. beengte Zählerschränke, Sonderanschlüsse) ist zu erwarten?

Die Praxis-Regel: **Quick Wins zuerst.** Objekte mit hohem Ertrag, niedrigem Risiko und geringer Komplexität werden zuerst umgesetzt — nicht weil sie strategisch am wichtigsten wären, sondern weil sie am schnellsten zu einem sichtbaren, funktionierenden Referenzobjekt führen. Dieses Referenzobjekt ist intern (gegenüber Geschäftsführung, Aufsichtsgremien, Investoren) und extern (gegenüber Mietern) der Beleg, dass das Programm funktioniert — und damit die Grundlage, um die schwierigeren Objekte im Portfolio danach anzugehen.

CHECKLISTE PHASE 2

- ☐ Geeignete Objekte nach Ertrag, Risiko, Komplexität bewertet
- ☐ Rangliste mit klarer Top-Gruppe ("Quick Wins") erstellt
- ☐ Objekte mit besonderer Komplexität (WEG, Denkmalschutz) separat markiert, nicht in erste Welle
- ☐ Umsetzungsreihenfolge intern abgestimmt und dokumentiert

Phase 3 — Pilot

Bevor das gesamte Portfolio in Serie geht, folgt eine bewusst kleine Pilotphase: ein bis drei Objekte aus der Top-Gruppe der Priorisierung. Der Sinn dieser Phase ist nicht in erster Linie Ertrag, sondern Lernen.

Im Pilotobjekt wird geprüft, was im Screening auf dem Papier gut aussah, sich in der Praxis aber anders verhält: Wie reagieren Mieter auf die Kommunikation? Wie lange dauert die Abstimmung mit der Hausverwaltung oder dem Netzbetreiber tatsächlich? Wo hakt der Übergang von Planung zu Umsetzung? Nach Erfahrungswerten aus vergleichbaren Rollouts vergehen vom Projektstart bis zur ersten Abrechnung typischerweise einige Monate — dieser Zeitraum sollte von Anfang an realistisch eingeplant werden, statt ihn zu unterschätzen.

Am Ende der Pilotphase steht kein fertiges Konzept, sondern ein **getestetes** Konzept: Was hat funktioniert, was muss angepasst werden, bevor es auf zwanzig weitere Objekte übertragen wird? Diese Erkenntnisse fließen direkt in die Standardpakete der nächsten Phase ein.

CHECKLISTE PHASE 3

- ☐ 1–3 Pilotobjekte aus der Top-Gruppe ausgewählt
- ☐ Realistischer Zeitrahmen bis zur ersten Abrechnung kommuniziert (intern und ggf. an Mieter)
- ☐ Mieterkommunikation im Pilotobjekt dokumentiert (Feedback, Rückfragen, Missverständnisse)
- ☐ Abweichungen zwischen Screening-Annahme und Praxis erfasst
- ☐ Lessons Learned in Standardpaket-Vorlage überführt

Phase 4 — Serienrollout

Mit den Erkenntnissen aus dem Pilot beginnt die eigentliche Skalierung: die Umsetzung der übrigen priorisierten Objekte auf Basis standardisierter Pakete statt individueller Einzelplanung.

Ein Standardpaket bündelt das, was sich im Pilot bewährt hat: eine wiederverwendbare Vertragsvorlage, ein einheitliches Ablaufschema von Planung bis Inbetriebnahme, standardisierte Mieterinformationen und ein festes Anforderungsprofil an Technik und Handwerksbetriebe. Objekte, die im Screening ähnliche Eigenschaften zeigen, durchlaufen dasselbe Paket — Anpassungen bleiben die Ausnahme, nicht die Regel.

Der wirtschaftliche Effekt dieser Standardisierung zeigt sich an mehreren Stellen im Prozess: beim Einkauf von Komponenten (Bündelung statt Einzelbestellung), bei der Planung (wiederverwendbare Vorlagen statt Neuentwicklung pro Objekt) und bei der Abrechnung (ein System für alle Objekte statt Einzellösungen). Wie stark sich dieser Skaleneffekt in Euro oder Prozent niederschlägt, lässt sich seriös nicht pauschal beziffern — die Studienlage dazu ist dünn, und die tatsächliche Ersparnis hängt stark vom Ausgangszustand des jeweiligen Portfolios ab. In der Praxis gilt jedoch durchgängig: Je einheitlicher die Pakete, desto geringer der Grenzaufwand für jedes zusätzliche Objekt.

Bei der technischen Vorprüfung setzen viele Bestandshalter inzwischen auf KI-gestützte Werkzeuge, etwa zur automatisierten Auswertung von Luftbildern für eine erste Einschätzung von Dachfläche und Ausrichtung, bevor ein Techniker vor Ort ist. Das ersetzt keine fachliche Prüfung, beschleunigt aber die Vorsortierung großer Objektlisten spürbar.

CHECKLISTE PHASE 4

- ☐ Standardpaket aus Pilot-Erkenntnissen final dokumentiert (Vertrag, Ablauf, Kommunikation)
- ☐ Einkaufsbündelung für Komponenten über mehrere Objekte geprüft
- ☐ Objekte der zweiten und weiteren Wellen dem passenden Standardpaket zugeordnet
- ☐ Kapazitätsplanung für Umsetzungsteams/Partnerbetriebe über die Rollout-Wellen hinweg
- ☐ Abweichler (Objekte, die nicht ins Standardpaket passen) separat als Einzelfälle markiert

Phase 5 — Zentralisierter Betrieb und Monitoring

Ein Portfolio ist nach der Inbetriebnahme nicht fertig — es beginnt der eigentliche Betrieb, und der ist bei zwanzig oder fünfzig Objekten eine andere Aufgabe als bei einem einzelnen Gebäude.

Zentral bedeutet: Abrechnung, Mieterkommunikation und technisches Monitoring laufen über ein System für alle Objekte, nicht über Insellösungen pro Gebäude. Ein KPI-Dashboard verschafft den Überblick über Ertrag, Verbrauch und Störungen über das gesamte Portfolio, teils unterstützt durch KI-Assistenten, die Verbrauchsmuster auswerten und Abweichungen frühzeitig melden, bevor sie zum manuellen Klärungsfall werden. Mieterkommunikation folgt einem einheitlichen Standard — von der Erstinformation bis zur laufenden Abrechnung —, statt bei jedem Objekt neu formuliert zu werden.

Dieser zentrale Betrieb ist der Punkt, an dem sich die Standardisierungsarbeit der vorherigen Phasen tatsächlich auszahlt: Ein gut aufgesetztes Portfolio verursacht im laufenden Betrieb pro zusätzlichem Objekt spürbar weniger Aufwand als das erste Objekt — vorausgesetzt, Screening, Priorisierung und Standardpakete wurden sauber durchlaufen.

CHECKLISTE PHASE 5

- ☐ Zentrales Abrechnungssystem für alle Portfolio-Objekte im Einsatz
- ☐ KPI-Dashboard mit Ertrag, Verbrauch, Störungen portfolioweit eingerichtet
- ☐ Einheitlicher Mieterkommunikations-Standard für laufenden Betrieb
- ☐ Eskalationsprozess für technische Störungen definiert (wer wird wann informiert)
- ☐ Regelmäßiger Portfolio-Review-Termin etabliert (z. B. quartalsweise)

SCREENING-AMPEL — ERSTE OBJEKT-EINSCHÄTZUNG IN MINUTEN

	Grün	Gelb	Rot
Dachfläche & Statik	Ausreichend Fläche, Statik unproblematisch	Fläche knapp, Statikprüfung nötig	Fläche zu klein oder Statik ungeeignet
Objektgröße	Ab 6 WE (Allgäu) · ab 40 WE bundesweit	Zwischen 6 WE und der jeweiligen Schwelle	Sehr kleines Objekt, wenige WE
Anlagengröße	Ab ca. 10 kWp	Nahe der 10-kWp-Schwelle	Deutlich unter 10 kWp
Netzanbindung	Einfacher Hausanschluss, moderner Zählerschrank	Anpassung am Zählerschrank nötig	Aufwendige Netzanschlussarbeiten
WEG- & Denkmal-Komplexität	Alleineigentum oder einfache WEG-Mehrheit	WEG mit mehreren Eigentümern, Beschluss machbar	Komplexe WEG-Lage, Denkmalschutz, ungeklärtes Eigentum

Richtwerte aus der Lumitra-Projekterfahrung — ersetzen nicht die Einzelprüfung im Machbarkeits-Screening (Phase 1).

SEKTION 5

Screening-Matrix: Welche Objekte zuerst?

Für die Priorisierung eines Portfolios hat sich eine einfache Ampel-Logik bewährt. Sie ersetzt keine Einzelprüfung, gibt aber innerhalb weniger Minuten pro Objekt eine erste, vergleichbare Einschätzung.

Kriterium	Grün	Gelb	Rot
Dachausrichtung	Süd / Süd-West	Ost-West	Nord / stark verschattet
Dachfläche / Statik	Ausreichend Fläche, Statik unproblematisch	Fläche knapp, Statikprüfung nötig	Fläche zu klein oder Statik ungeeignet
Objektgröße	Ab ca. 40 Wohneinheiten bundesweit — in der Lumitra-Kernregion Allgäu bereits ab ca. 6 Wohneinheiten wirtschaftlich deutlich besser	Zwischen 6 und den jeweiligen Schwellenwerten, Wirtschaftlichkeit im Einzelfall zu prüfen	Sehr kleine Objekte (Einzelhaus, wenige WE), Wirtschaftlichkeit meist ungünstig
Anlagengröße	Ab ca. 10 kWp (praktische Wirtschaftlichkeitsschwelle)	Nahe der Schwelle, abhängig von Verbrauchsprofil	Deutlich unter 10 kWp
Netzanbindung	Einfacher Hausanschluss, moderner Zählerschrank	Anpassungen am Zählerschrank nötig	Aufwendige Netzanschlussarbeiten erforderlich
Verbrauchsprofil	Gleichmäßiger Bedarf über den Tag	Schwankender Bedarf, teilweise passend	Stark unregelmäßiger oder sehr niedriger Bedarf
Eigentums-/Beschlussituation	Alleineigentum oder einfache WEG-Mehrheit ausreichend	WEG mit mehreren Eigentümern, Beschluss nötig aber machbar	Komplexe WEG-Situation, Denkmalschutz, ungeklärte Eigentumsverhältnisse

Lesart: Objekte mit überwiegend grünen Bewertungen gehören in die erste Rollout-Welle. Objekte mit mehreren gelben Kriterien sind Kandidaten für spätere Wellen, sobald Standardpakete etabliert sind. Objekte mit auch nur einem roten Kriterium in Dachfläche/Statik oder Netzanbindung sollten vor jeder weiteren Planung technisch im Detail geprüft werden — hier lohnt sich keine pauschale Priorisierung nach Papierlage.

Die genannten Schwellenwerte für Objektgröße und Anlagengröße sind aus der Projekterfahrung abgeleitete Richtwerte, keine gesetzlichen Grenzen — sie helfen, ein Portfolio schnell zu sortieren, ersetzen aber nicht die Einzelprüfung im Rahmen der Machbarkeitsprüfung.

KURZER ZWISCHENSTOPP

Sie sind weit gekommen — sprechen wir kurz über Ihr Objekt?

Statt sich durch alle Details zu kämpfen: Wir prüfen kostenfrei, ob Mieterstrom für Ihr Mehrfamilienhaus rentabel ist — mit konkreten Zahlen für Ihre Adresse, nicht mit Faustregeln.

Termin buchen → lumitra.de/erstberatung-online

30 Min · kostenfrei · unverbindlich

SEKTION 6

Betriebsmodell-Wahl: Eigenbetrieb, Hybrid oder Contracting?

BETRIEBSMODELL-WAHL IM PORTFOLIO — CAPEX, PFLICHTEN, KONTROLLE

	Eigenbetrieb	Hybrid	Contracting
Investition (CapEx)	Eigentümer	Eigentümer	Lumitra
Betreiberpflichten	Vollständig beim Eigentümer	Bleiben beim Eigentümer — operativ entlastet	Vollständig bei Lumitra
Rolle von Lumitra	Planung, Bau, operative Abwicklung	Abrechnung, Messung, Mieterkommunikation	Investition, Betrieb, Haftung — ganze Laufzeit
Vertragsbindung	Keine feste Laufzeit	Service-Vertrag, objektabhängig	20–30 Jahre Contracting-Laufzeit
Besonders geeignet für	Eigenkapital & Wunsch nach voller Kontrolle	Operative Entlastung, Eigentümer bleibt Betreiber	Schnelles Skalieren ohne gebäudeweise Kapitalbindung

Die drei Modelle schließen sich im Portfolio nicht gegenseitig aus — unterschiedliche Objekte können je nach Kapitalverfügbarkeit unterschiedlichen Modellen zugeordnet werden.

Lumitra ist Komplettanbieter und erledigt alles aus einer Hand: Mit eigenem Elektro-Meisterbetrieb plant, baut und betreibt Lumitra — auf Wunsch wird auch die Abrechnung komplett übernommen.

Neben der technischen Eignung entscheidet das Betriebsmodell darüber, wie schnell sich ein Portfolio skalieren lässt — insbesondere, wie stark Kapitalbindung (CapEx) das Rollout-Tempo begrenzt.

Modell	Wer trägt Investition (CapEx)?	Wer trägt Betreiberpflichten?	Was übernimmt Lumitra?	Besonders geeignet für
Eigenbetrieb	Eigentümer	Vollständig beim Eigentümer	z. B. Lumitra als Dienstleister für Planung, Bau und operative Abwicklung	Bestandshalter mit eigenem Kapital und Wunsch nach voller Kontrolle über Anlage und Erträge
Hybrid	Eigentümer	Bleiben beim Eigentümer/der WEG/Hausverwaltung — Lumitra übernimmt die operative Entlastung	z. B. Lumitra als Betriebsführer für Abrechnung, Messung und Mieterkommunikation	Eigentümer, die operativ entlastet werden wollen, aber Eigentümer und Betreiber der Anlage bleiben möchten
Contracting	Lumitra	Vollständig bei Lumitra (Pflichten und Risiken)	z. B. Lumitra – investiert, betreibt und haftet über die gesamte Vertragslaufzeit	Portfolios, die schnell skalieren wollen, ohne Eigenkapital gebäudeweise gebunden zu haben

Der CapEx-Aspekt ist beim Portfolio-Rollout oft der entscheidende Faktor. Im Eigenbetrieb bindet jedes zusätzliche Objekt eigenes Kapital — bei fünfzig Objekten in Serie kann das die Investitionsfähigkeit spürbar begrenzen, selbst wenn jedes einzelne Objekt wirtschaftlich attraktiv wäre. Contracting löst dieses Problem, indem Lumitra investiert und betreibt: Der Bestandshalter bindet kein eigenes Kapital pro Objekt und kann dadurch in der Theorie deutlich mehr Objekte parallel in den Rollout nehmen, als es die eigene Investitionskapazität zuließe. Im Gegenzug läuft der Contracting-Vertrag über eine lange Laufzeit von 20 bis 30 Jahren — eine Bindung, die in die Portfolio-Strategie passen muss.

Wichtig für die Praxis: Diese drei Modelle schließen sich innerhalb eines Portfolios nicht gegenseitig aus. Es ist üblich und sinnvoll, unterschiedliche Objekte je nach Kapitalverfügbarkeit, strategischer Bedeutung und Risikobereitschaft unterschiedlichen Modellen zuzuordnen — etwa strategisch wichtige Kernobjekte im Eigenbetrieb, während die Breite des Portfolios über Contracting skaliert wird. Und in jeder dieser Konstellationen kann Lumitra Ihr Partner sein — nur an unterschiedlicher Stelle im Prozess: als Umsetzer im Eigenbetrieb, als Betriebsführer im Hybrid-Modell und als investierender Betreiber im Contracting. Mehr zum Contracting-Modell im Detail:

[Contracting-Modell.](#)

SEKTION 7

Die fünf häufigsten Stolpersteine — und das Gegenmittel

- 1. Fehlende Standardisierung — jedes Objekt wird als Einzelfall behandelt.** Das ist der zentrale Stolperstein dieses gesamten Playbooks: Ohne einheitliche Screening-Kriterien und Standardpakete bleibt jedes Objekt ein eigenes kleines Projekt mit eigener Planung, eigenem Vertrag, eigener Abstimmungsrunde. Der interne Aufwand sinkt dann nie, egal wie viele Objekte bereits umgesetzt wurden. *Gegenmittel:* Konsequenter nach den Phasen 1, 2 und 4 dieses Playbooks vorgehen — Screening-Kriterien und Standardpakete vor dem ersten Vertrag festlegen, nicht erst nach dem zehnten Objekt.
- 2. Messkonzept und Zählpunktlogik werden zu spät geklärt.** Welches Mess- und Abrechnungsmodell für ein Gebäude technisch passt, entscheidet über den gesamten weiteren Planungsablauf. Wird diese Frage erst während der Umsetzung statt im Screening geklärt, verzögert sich jedes betroffene Objekt einzeln — und bei mehreren Objekten gleichzeitig droht ein Rückstau. *Gegenmittel:* Messkonzept fest im Screening-Bogen (Phase 1) verankern, nicht als Detailfrage der Umsetzungsphase behandeln.
- 3. WEG-Governance verzögert die Umsetzung.** Bei Objekten mit Wohnungseigentümergeinschaft braucht ein Beschluss Zeit — Einladungsfristen, Versammlungstermine, ggf. mehrere Anläufe. Wird dieser Zeitbedarf in der Portfolio-Planung nicht eingepreist, verschiebt ein einziges WEG-Objekt den gesamten Wellenplan. *Gegenmittel:* WEG-Objekte in der Priorisierung (Phase 2) explizit als eigene Kategorie mit längerem Vorlauf einplanen, nicht in derselben Welle wie Alleineigentum-Objekte takten.
- 4. Der Betriebsaufwand nach Inbetriebnahme wird unterschätzt.** Viele Portfolio-Planungen enden gedanklich mit der Inbetriebnahme der Anlage — dabei beginnt der eigentliche Dauerbetrieb erst danach: Abrechnung, Service, Monitoring, Mieteranfragen. Ohne Governance dafür wächst dieser Aufwand mit jedem weiteren Objekt spürbar, teils überproportional. *Gegenmittel:* Zentralen Betrieb (Phase 5) von Anfang an mitplanen, nicht als Nachgedanke nach der ersten Inbetriebnahme. Standardisierte Abrechnungsprozesse, unterstützt durch KI-gestützte Anomalieerkennung bei Verbrauchsauffälligkeiten, verhindern, dass der Aufwand linear mit der Objektanzahl mitwächst.
- 5. Wirtschaftlichkeit kleiner Objekte wird nicht vorab aussortiert.** Nicht jedes Objekt im Bestand eignet sich für Mieterstrom — kleine Gebäude mit wenigen Wohneinheiten oder ungünstiger Anlagengröße rechnen sich oft nicht, binden aber genauso viel Planungsaufwand wie ein großes Objekt. *Gegenmittel:* Konsequente Vorselektion über die Screening-Matrix — Objekte, die überwiegend rot bewerten, aus dem aktiven Rollout herausnehmen und allenfalls für eine spätere, gesonderte Prüfung vormerken.

SEKTION 8

Rechtlicher Rahmen kurz eingeordnet

Für den klassischen Ein-Gebäude-Mieterstrom nach § 42a EnWG hat die höchstrichterliche Rechtsprechung zur Kundenanlage die Grundlage bestätigt — nach aktueller Rechtsauffassung gilt dieses Modell als tragfähig und bildet die Basis der meisten Objekte in diesem Playbook. Sobald ein Portfolio-Rollout jedoch über Quartierslösungen nachdenkt, die mehrere Gebäude gemeinsam versorgen, ist eine sorgfältige Einzelprüfung nötig: Die Rechtslage für gebäudeübergreifende Versorgungskonzepte ist in Bewegung (Stand: Juli 2026) und unterscheidet sich in wesentlichen Punkten vom Ein-Gebäude-Modell. Für Portfolio-Strategien mit mehreren Gebäuden auf einem Grundstück oder in unmittelbarer Nachbarschaft empfiehlt sich daher, dieses Thema frühzeitig gesondert zu klären, statt es der Standard-Screening-Logik gleichzusetzen. Dieser Abschnitt ersetzt keine Rechtsberatung im Einzelfall — bei komplexeren Portfolio-Konstellationen lohnt sich zusätzlich fachkundiger Rat.

SEKTION 9

In 7 Werktagen pro Objekt: Das Screening-Angebot

Die in diesem Playbook beschriebene Machbarkeits-Screening-Phase lässt sich pro Objekt in **7 Werktagen** durchlaufen — mit einer ehrlichen technischen und wirtschaftlichen Einschätzung statt einer groben Schätzung auf Zuruf. Für Portfolios bedeutet das: Eine erste, vergleichbare Bewertung aller Objekte liegt innerhalb weniger Wochen vor, nicht erst nach Monaten Einzelprüfung.

Wenn Sie ein Portfolio mit mehreren Objekten screenen möchten, unterstützen wir bei:

- der Erstellung eines einheitlichen Screening-Rasters für Ihr gesamtes Portfolio,
- der technischen und wirtschaftlichen Ersteinschätzung je Objekt innerhalb von 7 Werktagen,
- der Einordnung, welches Betriebsmodell (Eigenbetrieb, Hybrid, Contracting) zu welchem Objekt passt,
- der Priorisierung Ihrer Objektliste nach Ertrag, Risiko und Komplexität.

Mehr zur Zielgruppe institutioneller Bestandshalter: Mieterstrom für Investoren. Für Hausverwaltungen, die Mieterstrom über mehrere verwaltete Objekte hinweg ohne zusätzlichen Verwaltungsaufwand umsetzen wollen: Leitfaden für Hausverwaltungen. Wie der Umsetzungsprozess von der Idee bis zur Inbetriebnahme im Detail abläuft: Mieterstrom umsetzen — der Prozess.

Warum sich ein Erstgespräch lohnt

Mehr als ein Kennenlerngespräch — echte Klarheit für Ihr Portfolio.

- ✓ Ehrliche Ersteinschätzung statt Verkaufsgespräch
- ✓ Screening, Priorisierung & Betriebsmodell für Ihr gesamtes Portfolio
- ✓ Technik, Recht & Steuer — verständlich erklärt
- ✓ Unverbindlich & kostenfrei — ohne Druck

Mehr Informationen unter www.lumitra.de



DAS TEAM HINTER IHREN ANTWORTEN — LUMITRA, KEMPTEN

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Sprechen wir über Ihr Portfolio — konkret und mit Zahlen.

Sie haben jetzt das Playbook in der Hand. Der nächste Schritt ist kein weiteres PDF — es ist ein 30-Minuten-Gespräch über genau Ihr Portfolio: welche Objekte zuerst, welches Betriebsmodell und welcher Rollout-Pfad zu Ihrem Bestand passt.

Vorab online sprechen → lumitra.de/erstberatung-online



Schreiben Sie uns

info@lumitra.de



Rufen Sie an

[+49 831/57009012](tel:+4983157009012)

Kostenfrei · unverbindlich · ohne Verkaufsdruck. Wir sagen auch ehrlich, wenn sich Mieterstrom für ein Objekt nicht lohnt.

SEKTION 10

Quellen und Grundlagen dieses Playbooks

Die in diesem Playbook genannten Marktdaten zur Größe des Mieterstrom-Potenzials in Deutschland (ca. 3,3 Mio. Mehrfamilienhäuser insgesamt, davon rund 1,9 bis 2,1 Mio. technisch geeignet, aber nur rund 9.000 Anlagen tatsächlich realisiert) stammen aus einer IW-Köln-Studie von 2024 und stellen die aktuell belastbarste öffentlich verfügbare Einordnung des Marktpotenzials dar. Neuere, umfassendere Aktualisierungen dieser Zahlen liegen öffentlich nicht vor.

Wichtiger Hinweis zu Portfolio-spezifischen Größenordnungen: Anders als bei den oben genannten Marktdaten gibt es zur konkreten Kostenersparnis oder Effizienzsteigerung beim Skalieren eines Mieterstrom-Portfolios (etwa Einsparungen ab einer bestimmten Objektanzahl oder Kosten pro Mieter und Monat) keine tragfähige, öffentlich zugängliche Studienlage. Wo dieses Playbook auf Skaleneffekte bei Einkauf, Planung oder Betrieb hinweist, handelt es sich um qualitative Einordnungen aus der Projektpraxis — nicht um belegte Prozent- oder Eurowerte. Bevor solche Aussagen in kundenseitiger Kommunikation quantifiziert werden, sollten sie mit den operativ Verantwortlichen bei Lumitra plausibilisiert werden.

Die technischen Schwellenwerte in der Screening-Matrix (Objektgröße, Anlagengröße) spiegeln die Projekterfahrung von Lumitra wider und sind als Richtwerte, nicht als gesetzliche oder normative Grenzen zu verstehen.

Dieser Leitfaden wurde im Juli 2026 erstellt. Marktdaten zum Mieterstrom-Potenzial (IW Köln, 2024) sind die aktuell belastbarste öffentlich verfügbare Einordnung — neuere, umfassendere Aktualisierungen liegen öffentlich nicht vor. Portfolio-spezifische Skaleneffekte sind Erfahrungswerte aus der Projektpraxis, keine belegten Studienzahlen.

Quellenverzeichnis

Nr.	Behauptung	Quelle	Jahr	Zugang
1	Marktpotenzial Mieterstrom (ca. 3,3 Mio. MFH gesamt, 1,9–2,1 Mio. technisch geeignet, ca. 9.000 realisiert)	IW Köln — Breddermann / Henger, „Großes ungenutztes Potenzial beim Mieterstrom“	2024	https://www.iwkoeln.de/studien/christopher-breddermann-ralph-henger-grosses-ungenutztes-potenzial-beim-mieterstrom.html
2	Screening-Schwellenwerte (Objektgröße ab 6 WE Allgäu / 40 WE bundesweit, Anlagengröße ab ca. 10 kWp)	Lumitra-Projekterfahrung (intern)	2026	intern
3	Contracting-Vertragslaufzeit 20–30 Jahre, Screening-Angebot in 7 Werktagen	Lumitra-Projekterfahrung (intern)	2026	intern

RECHTLICHER HINWEIS

Dieses Playbook dient ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Energieberatung. Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert, erfolgen jedoch ohne Gewähr auf Vollständigkeit und Aktualität. Gesetzliche Rahmenbedingungen, Förderprogramme, Preise und Marktbedingungen ändern sich laufend — maßgeblich ist stets der zum Zeitpunkt Ihrer Entscheidung gültige Rechts- und Marktstand. Für eine verbindliche Bewertung Ihres konkreten Vorhabens sprechen Sie mit unseren Fachpartnern aus Energierecht und Steuerberatung oder mit Ihrer eigenen fachkundigen Beratung.