



WHITEPAPER

Recht und Rechnen für Ihr Geothermieprojekt

Zielsicher von der ersten Idee bis in
den Betrieb.

Inhalt

Praxiserprobte Lösungen für Ihr Geothermieprojekt	4
Geothermie bei SONNTAG.....	4
Wirtschaftlichkeitsanalyse und Projektoptimierung	4
Finanzierung und Fördermittel.....	5
Kooperationen und Rechtsformwahl	6
Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung	7
Bieterverfahren und Vergabeverfahren.....	9
Genehmigungen und Energierecht	10
 Unser Angebot für Sie	11
Ganzheitliche Betreuung durch unsere Experten.....	11
Unterstützung nach dem Baukastenprinzip	11
Projektbeispiel – von der ersten Idee bis in den Betrieb.....	12
Unsere Referenzen.....	14
Ihre Ansprechpartner	18

Sehr geehrte Damen und Herren,

was vor rund 25 Jahren außerhalb Islands noch kaum bekannt war, ist mittlerweile Gewissheit: Geothermie ist eine schier unerschöpfliche, heimische sowie sichere Energiequelle und ein unverzichtbarer Baustein für die Wärmewende in Deutschland. Fernwärmennetze lassen sich ideal mit der „grünen“ Energie aus den tiefen Bohrungen betreiben. Die Technik ist erprobt und zuverlässig. Der Aufbau von Wärmeinfrastruktur ist ein Generationenvorhaben mit Investitionen im zweistelligen Millionenbereich, das sich am Ende natürlich auch rechnen muss.

Ich kann mich noch gut daran erinnern, wie ich im Dezember 2003 die Machbarkeitsstudie für das Projekt Pullach erhielt, mit der Bitte, mich um die Wirtschaftlichkeit und die Finanzierung des Projekts zu kümmern. Eine Anleitung dafür gab es nicht. Viele Fragen haben mich damals umgetrieben. Was kostet das alles und wann rechnet sich das Projekt? Worauf kommt es dabei an? Wieviel Eigenkapital wird benötigt und was finanzieren Banken in welchem Umfang? Gibt es Fördermittel und wie werden sie beantragt? Wie beauftragt man ein Bohrunternehmen? Wer baut die Heizzentrale und das Netz? Werden die Bürger die Fernwärme aus Geothermie akzeptieren und sich anschließen? Gas ist billig, was darf die Wärme also kosten? Was präsentiere ich den Gemeinderäten? Zwei Dutzend Jahre und viele erfolgreiche Projekte später gibt es valide Antworten auf diese und viele weitere Fragen, die in jedem Geothermieprojekt zu beantworten sind.

Der Weg von der ersten Idee zu tiefen Bohrungen bis zur erfolgreichen Inbetriebnahme Ihres Heiz(kraft)werks ist auch heute noch lang und herausfordernd, das sei nicht verschwiegen. Aber es lohnt sich. Seien sie zuversichtlich und sprechen Sie mit den Projektpionieren der ersten Stunde – wir bringen Sie gerne zusammen. Sie müssen das Rad nicht (mehr) neu erfinden. Vertrauen Sie auf unsere langjährige Expertise, um praxiserprobte Strategien zur erfolgreichen Umsetzung Ihres Geothermieprojekts zu verfolgen. Wie das bei den finanziellen, wirtschaftlichen und rechtlichen Themen gelingt, möchten wir Ihnen im Folgenden kurz vorstellen.

Gerne stehe ich Ihnen als direkter Ansprech- und Sparringspartner für Ihre ersten Projektüberlegungen zur Verfügung. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

Dr. Thomas Reif mit dem gesamten SONNTAG Geothermie-Team
Dipl.-Volkswirt | Rechtsanwalt | Fachanwalt für Steuerrecht

**Mehr Informationen finden Sie auch auf
unserer Webseite:**

sonntag-partner.de/loesungsorientiert/geothermiekompetenz



Praxiserprobte Lösungen für Ihr Geothermieprojekt

Geothermie bei SONNTAG

Die Nutzung von Tiefengeothermie bietet große Chancen für eine nachhaltige und zukunftssichere (Fern-)Wärmeversorgung. Standortabhängig – etwa bei Fördertemperaturen über 110°C – kann auch Stromerzeugung möglich und sinnvoll sein, wenn das vorhandene Energiepotential zur Wärmeversorgung noch nicht ausgeschöpft wird. Jedes Geothermieprojekt hat seine Besonderheiten, abhängig von der Geologie und dem Versorgungsziel. Alle Projekte haben gemeinsam, dass für den Projekterfolg eine Vielzahl von Disziplinen reibungslos zusammenwirken müssen.

Die Stärke des SONNTAG Geothermie-Teams liegt in der engen Verzahnung von betriebswirtschaftlicher, finanzieller und rechtlicher Beratung sowie der Projektoptimierung Hand-in-Hand mit den Ingenieuren und Geologen. Wir denken Ihr Wärme- oder Stromprojekt von Anfang an ganzheitlich und begleiten Sie Schritt für Schritt – zuverlässig, transparent und praxisnah. Wenn Sie mit uns zusammenarbeiten, gewinnen Sie nicht nur einen Berater, sondern einen engagierten und von der Geothermie überzeugten Partner, der konsequent Ihre Interessen vertritt und Ihre Ziele mitträgt. Gemeinsam bringen wir Ihr Geothermieprojekt zielsicher auf den Weg – von der ersten Idee bis in den Betrieb.

Wirtschaftlichkeitsanalyse und Projektoptimierung

Am Anfang steht meist eine Projektidee oder sogar bereits eine kommunale Wärmeplanung. Schon in dieser Frühphase eines Wärmeprojekts können wir Ihnen Erfahrungswerte liefern, wann und wie so ein Projekt wirtschaftlich umgesetzt werden kann. Sobald die technische Machbarkeit geklärt ist, stehen wir als Partner zur Klärung aller betriebswirtschaftlichen und finanziellen Detailfragen an Ihrer Seite. Fundierte Wirtschaftlichkeitsanalysen und ein durchdachtes Finanzierungskonzept sind unverzichtbar, damit ein Geothermieprojekt nicht nur geologisch / technisch, sondern auch wirtschaftlich erfolgreich umgesetzt werden kann. Zur Analyse der wirtschaftlichen Machbarkeit erstellen wir für Ihr Projekt eine integrierte Wirtschaftlichkeitssimulation.

Kernmodule der Wirtschaftlichkeitssimulation:

- › Energiebereitstellung
- › Energiebedarfs- und Absatzplanung
- › Bilanz
- › Gewinn- und Verlustrechnung
- › Cashflow-Rechnung
- › Investitionsplanung
- › Finanzierungsplanung
- › Aufwandsplanung

Der Auf- und Ausbau von Wärmeinfrastruktur ist ein Generationenprojekt mit langem Planungshorizont und einer gewissen Unsicherheit bei den Planungsparametern. Wir simulieren daher viele Szenarien, führen Stresstests durch und zeigen Ihnen, ob und wie Ihr Projekt unter veränderten Rahmenbedingungen bestehen kann. Gemeinsam mit Ihnen und den technischen Fachplanern entwickeln wir so Schritt für Schritt die wirtschaftlich sinnvollsten Lösungen. Dieser Optimierungsprozess ist entscheidend, um Ihr Konzept so lange anzupassen, bis alle Bausteine – Technik, Wirtschaftlichkeit, Finanzierung – aufeinander abgestimmt sind. Mit der Erfahrung aus über zwanzig Jahren Projektplanung beherrscht das SONNTAG Geothermie-Team die Schnittstellen zu den Fachplanern für Geologie und Technik. Wir kennen die typischen Anforderungen der Geldgeber und beziehen sie frühzeitig in die Planung ein.

Wir liefern Ihnen betriebswirtschaftlich belastbare Grundlagen für den Entscheidungsprozess in Ihren Gremien und für die Verhandlungen mit Geldgebern (Investoren, Betreiber, Banken). Selbstverständlich erläutern wir die Ergebnisse persönlich in den Sitzungen und Gesprächen. Damit schaffen wir Transparenz und Sicherheit im Projekt, sodass Sie Ihre nächsten Schritte mit einem klaren Blick nach vorne gehen können.



Preiskalkulation:

Die Kalkulation von Wärmepreisen und (später) die Gestaltung von Preisgleitklauseln ist Teil der Wirtschaftlichkeitsanalyse, damit Sie von Anfang an mit verlässlichen Zahlen planen. Die Wärmepreise müssen marktfähig sein, damit das Projekt nicht nur auf dem Papier wirtschaftlich ist, sondern das Versorgungsangebot von den Kunden auch tatsächlich angenommen wird.

Due Diligence:

Speziell für Investoren und Betreiber bieten wir Projektprüfungen an. Wollen Sie sich als Investor oder Betreiber in der Wärmewende engagieren? Wir unterstützen Sie dabei, Chancen und Risiken des Geothermieprojekts zu erkennen und geben Ihnen eine klare Entscheidungsbasis für die Prüfung und Bewertung des Projekts.

Finanzierung und Fördermittel

Ist die wirtschaftliche Stabilität des Projekts sichergestellt, begleiten wir Sie durch den Finanzierungsprozess. Wir entwickeln für Sie individuelle Finanzierungskonzepte, führen Gespräche mit Banken und Investoren und vertreten Ihre Interessen bis zum Abschluss von Beteiligungs- sowie Kreditverträgen.

Dieser Finanzierungsprozess vollzieht sich auf Basis der Wirtschaftlichkeitsanalyse. Das Projekt wird in einem iterativen Austauschprozess mit den konkret in Frage kommenden Geldgebern so lange optimiert, bis die Finanzierbarkeit gesichert ist („Feinschliff“). Sie profitieren dabei von unserem Marktverständnis und unserem langjährigen Netzwerk – ein entscheidender Vorteil, wenn es darum geht, Investoren und Darlehensgeber zu finden und für die Projektfinanzierung zu gewinnen. Wir kennen die Rahmenbedingungen des Finanzmarktes, die Sicht möglicher Betreiber und die Anforderungen der Banken.

Fördermittel:

Fördermittel sind ein wesentlicher Baustein der Projektfinanzierung. Wir unterstützen Sie dabei, die Förderprogramme auszuschöpfen. Falls gewünscht, kümmern wir uns um die gesamte Abwicklung – von der Antragstellung bis zum Verwendungsnachweisverfahren. Damit schaffen wir Ihnen finanzielle Freiräume, während wir die Komplexität für Sie handhabbar machen.

EU-Beihilfenrecht:

Bei der Finanzierung von Energieinfrastruktur im öffentlichen Sektor spielt das EU-Beihilfenrecht eine wichtige Rolle. Kommunen und kommunale Unternehmen müssen die europarechtlichen „Spielregeln“ einhalten, wenn es um Kapital- und Sacheinlagen oder sonstige wirtschaftliche Unterstützung des Trägers für das Projekt geht. Wir achten auf diese Rahmenbedingungen und dokumentieren erforderlichenfalls mit Private Investor Tests, dass die Vorgaben des europäischen Beihilfenrechts im Projekt eingehalten werden. Die Juristen im Team entwerfen die nötigen Betrauungsakte für die Vorhaben.

Kooperationen und Rechtsformwahl

Sobald sich abzeichnet, dass das Geothermieprojekt realisiert werden kann, muss man sich Gedanken über den Projektträger machen. Soll das Geothermieprojekt allein oder partnerschaftlich umgesetzt werden? Wir beraten Sie dazu bei Bedarf zur Unternehmensgründung und strategisch beim Eingehen von Kooperationen.

Motive für Kooperationen im Geothermieprojekt:

- › „Engpass“ an Bergrechten
- › Bündeln von Kompetenzen
- › Verteilen von Aufgaben an Spezialisten
- › Stärkung der Finanzkraft
- › Bessere Auslastung der Bohrdublette(n)
- › Reduzierung von Risiken

Dabei muss man das Geothermieprojekt mit all seinen Unwägbarkeiten im Voraus von der Planung bis zum Betrieb durchdenken! Es geht darum, Aufgaben zu verteilen, Schnittstellen zu managen, Interessen auszugleichen und Konfliktlösungsmechanismen zu finden. Der Unternehmenszweck soll optimal gefördert werden. Dafür ist nicht die Wahl der Rechtsform primär ausschlaggebend; wir zeigen Ihnen aber die Unterschiede und helfen bei der Entscheidung.

Für eine gelungene Kooperation benötigen Sie eine „Roadmap“. Das ist neben dem Gesellschaftsvertrag die Gesellschaftervereinbarung oder der Konzertialvertrag. Hier legen Sie die Meilensteine für die Projektentwicklung und die Spielregeln für die Parteien fest. Das hilft, Konflikte aufzulösen und Stillstand zu verhindern.



Kerninhalte von Gesellschaftervereinbarungen:

- › Wer ist im „Lead“ für die Projektplanung?
- › Wie gestaltet sich der Abstimmungsprozess zwischen den Partnern?
- › Darf oder muss ein Partner eigene Ressourcen einsetzen?
- › Was geschieht mit Vorleistungen?
- › Wer kann welche finanziellen Beiträge leisten?
- › Wie werden die Entwicklungsschritte (Milestones) definiert?
- › Wie verhindert man Projektstillstand, Mittelknappheit?
- › Welche Ausbaugröße / Wärmeleistung ist nötig?
- › Welche Qualitätsstandards gelten für Erschließung und Betrieb?
- › Wer ist verantwortlich für Redundanz- und Spitzenlast?



©DanielSchvarcz

Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten und verhandeln wir Verträge für alle Leistungen rund um Ihr Geothermieprojekt. Wir kennen die Anbieter in der Branche und deren Verhandlungsspielräume. Aus einer Vielzahl von Verhandlungen verfügen wir über im Markt bewährte Verträge für jede im Geothermieprojekt benötigte Planungs-, Liefer-, Dienst- und Bauleistung: Bohrplatzbau und Bohrarbeiten, Heizwerk- und Wärmenetzbau, die Betriebsführung, Lieferung und Einbau von Tauchkreiselpumpen sowie die langfristige Wärmelieferung etc. In Zusammenarbeit mit Spezialmaklern optimieren wir auch das Versicherungskonzept. Unsere bewährten Vertragswerke entwickeln wir stetig weiter und passen sie an die Rechts- und Marktentwicklungen an.



Verträge für Tiefbohrarbeiten sind Spezialmaterie:

Aus der jahrzehntelangen Zusammenarbeit mit Geologen und Bohringenieuren und aus der Abwicklung von Schadensfällen haben wir das nötige Verständnis für die technischen Abläufe, Schnittstellen und Risiken, die in den Verträgen adressiert werden müssen.

Lange vor dem Bohrbeginn beraten wir die Auftraggeber in enger Abstimmung mit den Geologen und Bohringenieuren zum geeigneten Beschaffungs- bzw. Vertragskonzept:

- › GU-Konzept zur Beschaffung der Tiefbohrungen aus einer Hand oder
- › Beauftragung aller Gewerke der Tiefbohrungen separat oder
- › Mittelweg: Kombination aus GU-Paket(en) und Einzelbeauftragungen.

Entscheidend für den Projekterfolg ist es, hochqualifizierte Unternehmen zu fairen Konditionen zu beauftragen. Das SONNTAG Geothermie-Team verfügt über umfassende Erfahrungen in diesem Auswahlprozess einschließlich der Spezialverträge für alle Varianten der Beauftragung von Tiefbohrarbeiten. Dazu gehören auch sämtliche bohrnahen Leistungen (z.B. Spülungsservice, Mudlogging, Richtbohren, Zementation und Testarbeiten sowie die Lieferung von Bohrmeißeln, Wellheads, Linerhangerpackern und Casingen).

Bohrverträge werden maßgeschneidert:

- › Die Vergütungsregelungen für Bohrverträge auf Day-Rate-Basis (Betriebs-, Warte- und Wachstunden) müssen so präzise sein, dass der Auftraggeber nur für tatsächlich erbrachte Leistungen zahlt.
- › In Spezialfällen greifen wir auch auf die Möglichkeit eines Pauschalpreis-Bohrvertrags zurück (Turn-Key).
- › Die Leistungstermine sind sorgfältig aufeinander abzustimmen, um kostenintensive Stillstände in der Bohrphase zu vermeiden.
- › Haftung und Gewährleistung bei Tiefbohrarbeiten unterscheiden sich stark von denjenigen der Baubranche.
- › Ober- und Untertagerisiken müssen zwischen den Vertragsparteien mit Blick auf die Klauseln der Bohrrisiko- und Fündigkeitsversicherung aufgeteilt werden.

Unsere Vertragsklauseln sind den Bohr- und Servicefirmen bekannt und werden in aller Regel akzeptiert. Das ermöglicht es uns, die Verhandlungen zügig und effizient durchzuführen. Bei Bedarf erstellen und verhandeln wir die Verträge auch in englischer Sprache.



Bieterverfahren und Vergabeverfahren

Kommunale Projekte zur Wärmeversorgung müssen viele Leistungen EU-weit als Sektorenauftraggeber ausschreiben. Die Förderrichtlinien verlangen ebenfalls Wettbewerb. In Vergabeverfahren – wie auch generell in Bieterverfahren – ist es Ihr Ziel, sich Experten zu marktüblichen Preisen zu sichern und die Verhandlungen im Projektzeitplan abzuschließen. Eine gründliche Vorbereitung und Strukturierung verursacht nach unserer Erfahrung nur einen Bruchteil des Aufwands, den Sie mit hervorragenden Verhandlungsergebnissen einsparen.

Vergeuden Sie knappe Ressourcen nicht für Nebensächlichkeiten! Wir lenken Ihren Fokus auf die praxisrelevanten Fragen und unterstützen Sie von der Verfahrensvorbereitung bis zum Abschluss. Aus über 20 Jahren Projekterfahrung hat das SONNTAG Geothermie-Team Verständnis für alle technischen Abläufe, Schnittstellen und Risiken. Gestützt auf unser Erfahrungswissen helfen wir von der Eignungsprüfung bis zur Angebotsauswertung dabei, die Angaben der Bieter anhand der Auswahlkriterien und der Zuschlagsmatrix sachgerecht zu bewerten.

Die Verfahren mit den Verhandlungen über (Bohr-) Technik, Preise und Verträge sind eine Mammutaufgabe. Schon bei der Auswahl des Vertragskonzepts – Generalunternehmer oder einzelne Lose – muss man die Weichen richtig stellen. Falsche Auswahlentscheidungen haben in jüngerer Vergangenheit das Bohren für einige Auftraggeber unnötig verteuert. Bei den Eignungskriterien sind hohe Hürden ratsam, denn unerfahrene Unternehmen bieten zwar oft erstaunlich niedrige Preise, aber machen dem Auftraggeber in den Verhandlungen oder in der Ausführungsphase das Leben schwer. Beim Auswählen und Gewichten der Zuschlagskriterien ist eine enge Abstimmung zwischen geologisch-technischen Beratern und Juristen nötig, damit schlussendlich das beste Paket aus Qualität der Leistungen, Ausführungsdauer und Vertragsklauseln den Zuschlag erhält.

Ebenso wichtig für den Erfolg eines Wärmeprojekts sind Netzbau und -betrieb (Fernwärme und Glasfaser), Vertriebsleistungen sowie Architekten- und Ingenieurleistungen, etwa für die Planung und den Bau von Heizzentralen und Geothermiekraftwerken. Auch für all diese Leistungen haben wir Auftraggeber in Bieterverhandlungen dabei unterstützt, optimierte Angebote zu erhalten, rechtssicher geeignete Unternehmen auszuwählen und das Angebot mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis zu beauftragen.

Unsere Leistungen im Bereich der EU-weiten Vergabe:

- › Unterstützung bei Markterkundungen
- › Konzept für Ausschreibung und Verträge gemeinsam mit den Fachplanern
- › Strategieberatung: Generalunternehmerkonzept oder Vergabe von Einzelgewerken
- › Vertragsgestaltung für alle Gewerke
- › Beratung bei der Wahl von Eignungs- und Zuschlagskriterien
- › Führen der Vergabeakte
- › Durchführen von Bietergesprächen und Vertragsverhandlungen
- › Unterstützung bei der Auswertung der Angebote
- › Erstellen von rechtssicheren Vergabevorschlägen
- › Beratung bei Rügen und Vertretung in Nachprüfungsverfahren

Genehmigungen und Energierecht

Wir unterstützen Sie beim Einholen der öffentlich-rechtlichen Genehmigungen für Ihr Geothermieprojekt, beispielsweise im Berg- und Wasserrecht oder bei immissionsschutzrechtlichen Fragen, Baugenehmigungen und artenschutzrechtlichen Genehmigungen für die Heizzentrale bzw. das Geothermiekraftwerk.

Wir begleiten die Geothermieprojekte im bergrechtlichen Erlaubnis- und Be-willigungsverfahren (auch in Konkurrenzsituationen) sowie in Betriebsplanverfahren. Dabei beraten wir strategisch zum Zuschnitt des Arbeitsprogramms, bei Änderungsanzeigen sowie bei Übertragungen und der Ausgestaltung von Beteiligungen an Bergrechten.

Bei Bedarf helfen wir Ihnen durch den Dschungel der energierechtlichen und energiesteuerrechtlichen Vorschriften, damit Sie die regulatorischen Vorgaben erfüllen und die Ihnen zustehenden Steuerbefreiungen und Steuerentlastungen erhalten.



Unser Angebot für Sie

Ganzheitliche Betreuung durch unsere Experten

Bei SONNTAG spielen viele Talente zusammen. Multidisziplinär und lösungsorientiert agieren wir als mittelständische Wirtschaftskanzlei mit Niederlassungen in Augsburg, München, Nürnberg und Ulm im Sinne unserer Mandanten. Mit einem Team aus über 550 Mitarbeitern verknüpfen wir die klassischen Beratungsfelder Digitalisierung, Steuern, Recht und Wirtschaftsprüfung. Dazu kommen integrierte Finanzplanung und Finanzierung speziell für den Auf- und Ausbau von Energieinfrastruktur. Unsere Mandanten vertrauen dabei seit vielen Jahren auf persönliche und direkt erreichbare Ansprechpartner, die ihre Belange koordinieren und jederzeit beratend zur Seite stehen.

Mit unserem spezialisierten SONNTAG Geothermie-Team bieten wir Ihnen eine umfassende Projektbetreuung an, damit Sie Ihr Wärme- oder Stromprojekt wirtschaftlich und finanziert gestalten und alle rechtlichen Hürden sicher meistern können. Unser Team beherrscht die Schnittstellen zu Geologie und Technik. Wir kennen den Markt und die Akteure.

Unterstützung nach dem Baukastenprinzip

Wir können Ihnen nach Wunsch einen Komplettservice bieten oder Hand-in-Hand mit Ihrem Team zusammenarbeiten. Unser Baukastenprinzip ermöglicht Ihnen maßgeschneiderte Lösungen für Ihre individuellen Bedürfnisse. Von der Projektidee über die Planung und Umsetzung bis zur Beratung im Betrieb – wir kombinieren unsere Leistungen nach Ihren Anforderungen.

- › **Wirtschaftlichkeitsanalyse und Projektoptimierung**
Analyse der Projektwirtschaftlichkeit und Optimierung gemeinsam mit den Fachplanern, um die Finanzierbarkeit zu sichern
- › **Finanzierung und Fördermittel**
Unterstützung bei Verhandlungen mit Banken und Investoren sowie bei der Akquise von Fördermitteln; EU-beihilfenrechtliche Absicherung und Private-Investor-Test
- › **Gesellschaftsrecht und Kooperationen**
Optimierte Gestaltung der Projektstruktur und Unterstützung bei der Einbindung von Betreibern und Projektpartnern
- › **Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung**
Konzeption und Verhandlung von Planungs-, Liefer-, Dienst- und Bauverträgen: Bohren, Energiezentrale, Kraftwerk, Wärmenetz, Betriebsführung, Wärmelieferung
- › **Bieterverfahren und Vergabeverfahren**
Umfassende Unterstützung bei der Beauftragung aller erforderlichen Leistungen, vergaberechtliche Beratung bei EU-weiter Ausschreibung, Führen der Vergabeakte
- › **Genehmigungen und Energierecht**
Beratung für Berg- und Wasserrecht, Immissionsschutzrecht, Baurecht sowie begleitende Fragen zum Energierecht und Energiesteuerrecht

Projektbeispiel – von der ersten Idee bis in den Betrieb

AFK-Geothermie GmbH – drei Gemeinden, ein Projekt:

Erstes interkommunales Geothermieprojekt der drei Gemeinden Aschheim, Feldkirchen und Kirchheim bei München.





Von der ersten Idee 2005 bis zum geplanten Ausbau 2027:

Wir sind stolz darauf, die AFK seit über 20 Jahren in allen rechtlichen, wirtschaftlichen und finanziellen Fragen zu beraten. Die Projektentwicklung hat die wirtschaftliche Planung von 2007 bestätigt. Dieses Beispiel zeigt, dass mit unserem interdisziplinären Beratungsansatz Geothermie machbar und erfolgreich wird.

Unsere Referenzen

IEP Innovative Energie für Pullach GmbH

Beratung seit 2004 | Dublette 2004, Bohrung 2011, bis zu zehn weitere Bohrungen ab 2026

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Fördermittel, Vergabeverfahren Bohrungen und Anlagentechnik, Verträge, Bergrecht, Versicherungen

AFK-Geothermie GmbH

Beratung seit 2006 | 1. Dublette 2011, 2. Dublette 2026

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Betrauungsakte, Fördermittel, Rechtsformwahl, Bohrvergabe, Verträge, Bergrecht, Versicherungen

Gemeindewerke Oberhaching GmbH (Taufkirchen)

Beratung seit 2006 | Geothermiebezug seit 2010

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Fördermittel, M&A, Wärmelieferverträge

GEOVOL Unterföhring GmbH

Beratung seit 2006 | 1. Dublette 2008, 2. Dublette 2014

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Private Investor Test, Betrauungsakt, Fördermittel, Bohrvergabe, Verträge, Bergrecht, Energierecht, Versicherungen

Stadt Garching (Gesellschafter der Energie-Wende-Garching GmbH & Co. KG)

Beratung von 2008 bis 2021 | Dublette 2008

Wirtschaftlichkeit, Fördermittel

Geothermie Holzkirchen GmbH

Beratung seit 2008 | Dublette 2016, Kraftwerk 2018

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Private Investor Test, Betrauungsakt, Fördermittel, Rechtsformwahl, Vergabeverfahren für Bohrungen und ORC-Kraftwerk, Verträge, Bergrecht, Energierecht, Versicherungen

Stadtwerke Waldkraiburg GmbH

Beratung 2009 bis 2018 | Dublette 2010

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Fördermittel, Wärme-preisgleitklausel

Gemeinden Vaterstetten, Grasbrunn, Zorneding

Beratung 2009 bis 2013 | Planungsstadium

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Fördermittel, Kooperation, Versicherungen

Wärmeversorgung Ismaning GmbH & Co. KG

Beratung seit 2010 | Dublette 2012

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Fördermittel, Vergabeverfahren, Wärmelieferverträge, Energierecht

Geoenergie Taufkirchen GmbH & Co. KG

Beratung seit 2010 | Dublette 2010

GÜ-Vertrag für Bohrungen und Kraftwerk, Kraftwerks-lieferungsverträge, Wärmelieferverträge, Bergrecht

HeideGeo GmbH & Co. KG (Munster)

Beratung 2010 bis 2019 | Planungsstadium

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Fördermittel, Vergabeverfahren zur Wärmelieferung, Versicherungen

Stadt Bad Bevensen

Beratung seit 2014 | Planungsstadium

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Fördermittel, Vergaberecht, Verträge, Wärmepreise

Stadtwerke Bad Waldsee GmbH

Beratung 2015 bis 2017 | Planungsstadium

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Fördermittel, Beihilfen- und Vergaberecht

Geoenergie Kirchweidach GmbH

Beratung seit 2015 | 1. Dublette 2011, Dubletten in Planung

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Fördermittel, Bieterverfahren Bohrung, Verträge Bohrarbeiten und ORC-Kraftwerk, Bergrecht, Energierecht, Versicherungen

Geothermie Landau GmbH

Beratung 2018 bis 2019 | Dublette 2005

EEG-Fragen zu Repowering, Votumsverfahren bei der Clearingstelle EEG KWKG

GTU Geothermie Unterschleißheim AG

Beratung seit 2021 | Dublette 2001

Wirtschaftlichkeit, Fördermittel, Wärmelieferverträge

Stadt Wolfsburg

Beratung 2023 | Planungsstadium

Wirtschaftlichkeit

ALKOM AdöR (Markt Altdorf b. Landshut)

Beratung seit 2013 | zwei Bohrungen 2008 und 2012

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Private Investor Test, Fördermittel, Vergabeverfahren Wärmekonzession, Verträge, Bergrecht

Salzburg AG (Rupertiwinkel)

Beratung 2014 bis 2020 | eine Bohrung 2020

Wirtschaftlichkeit, Fördermittel, Vergabeverfahren, Bohrvertrag, Berg- und Umweltrecht, Versicherungen

Überlandwerk Groß-Gerau GmbH (Trebur)

Beratung 2015 bis 2017 | eine Bohrung 2016

Bohrvergabe, Verträge, Berg- und Umweltrecht

Silenos Energy GmbH & Co. KG (Bruck)

Beratung von 2018 bis 2021 | Dublette 2018

Fördermittel, Verträge Bohrarbeiten und ORC-Kraftwerk, Berg- und Wasserrecht, Energierecht

Pfalzwerke geofuture GmbH (Insheim)

Beratung von 2018 bis 2022 | Dublette 2008

Wärmelieferverträge, Energierecht

MTU Aero Engines AG (München)

Beratung seit 2021 | Dublette 2024

GU-Vertrag Bohren sowie weitere Liefer- und Serviceverträge für die Bohrungen, Bergrecht

Dax-Konzern

Beratung 2023 bis 2024 | Planungsstadium

Wirtschaftlichkeit, Preiskalkulation, Bergrecht

geopfalz GmbH & Co. KG (Speyer)

Beratung seit 2023 | zwei Dubletten in Vorbereitung

Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Fördermittel, Vergaberecht, Bohrvertrag, Versicherungen

Stadtwerke Neustadt an der Weinstraße GmbH

Beratung seit 2023 | Planungsstadium

Kooperation, Bergrecht

Stadtwerke Germering (Gesellschafter der Zukunfts-wärme M West GmbH)

Beratung seit 2023 | Planungsstadium

Wirtschaftlichkeit, Fördermittel, Kooperation, Wärme-lieferverträge

Gemeinde Planegg

Beratung seit 2025 | Planungsstadium

Wirtschaftlichkeit, Kooperation



Seit 2004 hat das SONNTAG Geothermie-Team in zentraler Funktion als betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Berater Projekte mit über **400 MW_{th}** und Investitionen von über **1.300 Mio. Euro** auf dem Weg in den Betrieb begleitet.

Speziell Due Diligence**MVV Energie AG**

Projektentwickler / Projektportfolio Oberrheingraben (2008)

MVV Energie AG

Projekt Brühl (2008)

RWE Innogy GmbH

Projekt Traunreut (2008)

Stadt Geretsried

Projektentwickler / Projekt Geretsried (2009)

Axpo AG

Projekt Weilheim (2010)

Axpo AG

Projekt Taufkirchen (2010)

Freie und Hansestadt Hamburg

Projekt Wilhelmsburg (2012)

IEP GmbH

Gemeinschaftsprojekt im Molassebecken (2019)

IEP GmbH

Gemeinschaftsprojekt im Molassebecken (2020)

Gemeindewerke Oberhaching GmbH

Projekt Taufkirchen (2020-2022)



direkt. persönlich. nah.

Ihre Ansprechpartner

Vereinbaren Sie jetzt ein persönliches Beratungsgespräch – wir entwickeln gemeinsam eine wirtschaftliche, finanzierte und rechtssichere Lösung für Ihr Wärme- oder Stromprojekt.



Dr. Thomas Reif

Dipl.-Volkswirt, Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht

Tel: +49 821 57058-250
E-Mail: thomas.reif@sonntag-partner.de



Robert Kutschick

Rechtsanwalt

Tel: +49 821 57058-202
E-Mail: robert.kutschick@sonntag-partner.de



Maximilian Erhardt

Rechtsanwalt

Tel: +49 821 57058-281
E-Mail: maximilian.erhardt@sonntag-partner.de

**Olga Pritz**

Dipl.-Kff. Univ.
Financial Consultant

Tel: +49 821 57058-667
E-Mail: olga.pritz@sonntag-partner.de

**Hanife Akin**

B.A., CVA
Financial Consultant

Tel: +49 821 57058-211
E-Mail: hanife.akin@sonntag-partner.de

**Mehr Informationen finden Sie auch auf
unserer Webseite:**

sonntag-partner.de/loesungsorientiert/geothermiekompetenz



