

Fördermittelabwicklung: Orientierungshilfe für Betriebe

Abwicklungsmodelle für die BAFA-Förderung BEG EM aus Sicht des Fensterbau-Betriebs

Stand: Mai 2026. Diese Übersicht vergleicht die drei Wege, wie ein Fensterbau-Betrieb die BAFA-Zuschussförderung (BEG Einzelmaßnahmen) für seine Kunden organisieren kann. Andere Förderwege wie der Steuerbonus nach § 35c EStG, KfW-Ergänzungskredite und Landesprogramme sind in Teil 2 dieser Orientierungshilfe dargestellt.

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert, erfolgen jedoch ohne Gewähr. Förderprogramme, Konditionen und rechtliche Grundlagen können sich kurzfristig ändern. Wir empfehlen, die aktuellen Bedingungen vor dem Kundengespräch auf bafa.de, kfw.de und foerderdatenbank.de zu prüfen.

Kriterium	A) Vermittlung an externen Energieberater Beratung & Antrag liegen beim externen EEE	B) Kooperation mit digitalem Anbieter z. B. Förderheld, Renovierungszuschuss	C) Eigenständige Abwicklung im Betrieb z. B. mit Febis-System oder eigenem EEE
Grundlagen des Modells			
Rolle des Fensterbau-Betriebs	Vermittler/ausführender Fachbetrieb	Prozess- und Vertriebspartner der Plattform	Aktiver Fördermanager – Beratung, Antrag & Nachweis selbst
Prozesslogik	Individuelle Beratung durch externen EEE	Digitale Plattform mit angeschlossenem EEE-Netzwerk	Betriebsintegrierte Abwicklung mit Software- oder Partnersystem
Kundenschnittstelle	Geteilt/extern beim Energieberater	Geteilt zwischen Plattform und Betrieb	Vollständig beim Betrieb
Aufwand und Kosten für den Betrieb			
Personeller Aufwand im Betrieb	● Niedrig – Beratung & Antrag liegen extern	● Niedrig – Plattform übernimmt zentrale Schritte	● Hoch – Beratung, Antrag, Nachweise im Betrieb
Direkte Kosten für den Betrieb	● Meist keine – EEE wird vom Kunden bezahlt	● Meist keine, ggf. Gebühren bei White-Label-Lösung	● Lizenz- und Systemkosten, ggf. Schulung
Versteckte Kosten/Risiken	● Abstimmungsaufwand, Wartezeiten, Terminkette mit EEE	● Plattformabhängigkeit, Lead- und Kundendaten beim Anbieter	● Personalbindung, Schulungs- und Prozesspflege, Haftungsfragen
Eignung für komplexe Sanierungen (mehrere Gewerke)	● Sehr hoch – ganzheitliche Beratung	● Gering – meist auf einzelne Maßnahmen ausgelegt	● Hoch – wenn Partnernetzwerk vorhanden
iSFP-Erstellung möglich	● Ja, durch beauftragten EEE	● Abhängig vom Anbieter / Partnernetz	● Ja, über angebundene Strukturen
Geschwindigkeit bis Auftragserteilung	● Niedrig – Wartezeit bis EEE Kapazitäten hat	● Hoch – standardisierte digitale Wege	● Mittel – abhängig von eigener Kapazität
Geeignet für Kundentyp	Beratungs-orientierte Kunden, größere Vorhaben	Preis- und prozessbewusste, digital-affine Kunden	Kunden, die Betreuung aus einer Hand wünschen
Finanzieller und strategischer Mehrwert für den Betrieb			
Zusätzliche Einnahmequelle für den Betrieb	● Nicht vorhanden	● Abhängig vom Modell (Provision möglich)	● Hoch – Beratungs-/Fördermanagement als Leistung
Daten- und Kundenhoheit	● Geteilt mit externem EEE	● Geteilt mit Plattformanbieter	● Vollständig im Betrieb
Digitalisierungsgrad	● Gering	● Hoch	● Mittel bis hoch (vom System abhängig)
Relevanz für den Betrieb (Verteilung typischer Fensteraufträge)	● Begrenzt durch EEE-Kapazität	● Hoch	● Mittel – mit eigenen Ressourcen skalierbar

Legende: ● günstig / Vorteil ● neutral / abhängig vom Anbieter ● ungünstig / Aufwand bzw. Risiko

Erläuterungen zur Orientierungshilfe

Diese Übersicht zeigt drei Wege, wie Sie als Fensterbaubetrieb die staatliche Förderung für Ihre Kunden organisieren können. Alle drei Wege führen zum gleichen Ziel: Ihr Kunde bekommt einen Zuschuss vom Staat (BAFA) für neue Fenster. Der Unterschied liegt darin, wer welche Arbeit übernimmt – Sie, ein externer Energieberater oder ein Online-Anbieter.

Hinweis: Welcher Förderweg für Ihren Kunden am besten passt – ob staatlicher Zuschuss oder Steuervorteil – steht in Teil 2 dieser Orientierungshilfe.

A. Die drei Wege im Detail

Weg A: Sie empfehlen einen externen Energieberater

Ein Energieberater (Fachbegriff: Energie-Effizienz-Experte, kurz EEE) übernimmt den Papierkram: Er berät den Kunden, stellt den Förderantrag beim BAFA und bestätigt nach dem Einbau, dass alles richtig gemacht wurde. Sie als Betrieb bauen die Fenster ein und bestätigen mit Ihrer Unterschrift, dass die Fenster die technischen Anforderungen erfüllen. Das Honorar des Energieberaters – meist 1.500 bis 3.000 Euro – zahlt der Kunde direkt an ihn. Ein Teil davon ist ebenfalls förderfähig.

Wo finden Sie Energieberater:innen? Auf der Liste der dena (Deutsche Energie-Agentur) unter energie-effizienz-experten.de. Auf dem Land sind Energieberater oft knapp – planen Sie deshalb frühzeitig. Tipp: Suchen Sie sich 2–3 Energieberater in Ihrer Region, mit denen Sie regelmäßig zusammenarbeiten. Das gibt Ihren Kunden Vertrauen und Ihnen Planungssicherheit.

Weg B: Sie arbeiten mit einem Online-Anbieter zusammen

Digitale Anbieter wie Förderheld oder Renovierungszuschuss übernehmen den gesamten Antragsprozess online. So läuft das ab: Der Kunde gibt seine Angaben (Gebäude, geplante Maßnahme, Kosten) in ein einfaches Online-Formular ein. Die Plattform prüft automatisch, welche Förderung passt, und erstellt die nötigen Unterlagen. Ein angebundener, zugelassener Energieberater prüft und unterschreibt digital – der Kunde muss keinen Termin vereinbaren und nichts ausdrucken. Den fertigen Antrag reicht die Plattform direkt beim BAFA ein. Sie als Betrieb sind der ausführende Fachbetrieb: Sie bauen die Fenster ein und bestätigen die technischen Angaben mit Ihrer Unterschrift – den Rest erledigt die Plattform digital.

Einige Anbieter bieten eine White-Label-Lösung an: Sie können einen digitalen Fördermittelcheck und das Online-Antragsformular direkt auf Ihrer eigenen Website einbinden – unter Ihrem Namen und Logo. Für Ihren Kunden sieht alles nach Ihrem Betrieb aus. Das stärkt die Kundenbindung, ohne dass Sie die technische Abwicklung selbst übernehmen.

Weg C: Sie wickeln alles selbst ab

Sie bauen eine eigene Förderkompetenz in Ihrem Betrieb auf. Das bedeutet: Sie beraten den Kunden selbst, stellen den Antrag und kümmern sich um den Nachweis nach dem Einbau. Dafür brauchen Sie einen Energieberater, der fest mit Ihrem Betrieb zusammenarbeitet – als Angestellter oder als fester Partner im Hintergrund. Es gibt auch Software-Lösungen wie Febis, die Ihnen den Ablauf erleichtern: Die Software übernimmt viele Schritte, und ein Energieberater im Hintergrund erledigt den Rest. Sie treten gegenüber dem Kunden als Rundum-Anbieter auf. Für diese Leistung können Sie dem Kunden 500 bis 1.500 Euro berechnen – das ist eine zusätzliche Einnahme für Ihren Betrieb. Dieser Weg lohnt sich, wenn Sie regelmäßig viele Aufträge haben – als Faustregel ab etwa 30 Fördervorgängen pro Jahr.

B. Was bedeuten die Zeilen in der Tabelle?

Wie ist der Betrieb beteiligt?

- **Ihre Rolle:** Sind Sie nur der Handwerker, der einbaut? Oder übernehmen Sie auch die Beratung und den Förderantrag? Je mehr Sie übernehmen, desto mehr Aufwand – aber auch desto mehr Kundenbindung.
- **Ablauf:** Läuft alles über einen externen Berater, über eine Online-Plattform oder intern in Ihrem Betrieb?
- **Wer hat den Kundenkontakt:** Spricht der Energieberater oder die Plattform direkt mit Ihrem Kunden? Dann verlieren Sie möglicherweise den Kontakt für zukünftige Aufträge.

Was kostet das Ihren Betrieb?

- **Zeitaufwand:** Wie viel Zeit kostet ein Fördervorgang Ihre Mitarbeitenden? Beim externen Energieberater ist es wenig – beim eigenen Abwickeln deutlich mehr.
- **Direkte Kosten:** Was zahlen Sie tatsächlich? Lizenzgebühren für eine Software, Provisionen an eine Plattform, Schulungskosten?
- **Versteckte Kosten:** Was kostet Sie das Modell, das nicht sofort sichtbar ist? Zum Beispiel: Wartezeiten beim Energieberater, durch die Sie einen Auftrag verlieren. Oder eine Plattform, mit der Sie Ihre Kundendaten teilen.

Was bringt es Ihrem Kunden?

- **Für größere Sanierungen geeignet:** Wenn Ihr Kunde nicht nur Fenster, sondern auch Dämmung oder Heizung erneuern will, braucht er eine umfassende Beratung. Die kann ein echter Energieberater leisten.
- **Sanierungsfahrplan möglich:** Ein Sanierungsfahrplan (Fachbegriff: individueller Sanierungsfahrplan, kurz iSFP) ist ein Plan, wie das Haus Schritt für Schritt saniert wird. Wenn der Kunde einen solchen Plan hat, bekommt er 5 % mehr Förderung und kann über 15 Jahre insgesamt doppelt so viel gefördert bekommen.
- **Wie schnell geht es:** Beim externen Energieberater müssen Sie manchmal Wochen auf einen Termin warten. Über eine Online-Plattform geht es schneller. Und wenn Sie alles selbst machen, entscheiden Sie das Tempo selbst.
- **Für wen passt welcher Weg:** Nicht jeder Weg passt zu jedem Kunden. Ein Kunde, der schnell und unkompliziert will, braucht einen anderen Weg als jemand, der eine große Sanierung plant.

Was bringt es Ihrem Betrieb?

- **Zusätzliche Einnahme:** Können Sie für die Förderberatung oder -abwicklung etwas berechnen? Nur bei Weg C ist das in der Regel möglich.
- **Ihre Kundendaten:** Bleiben Ihre Kunden Ihre Kunden? Oder teilen Sie die mit einer Plattform? Bei Weg C haben Sie die volle Kontrolle.
- **Wie digital ist der Ablauf:** Können Sie den Prozess mit digitalen Werkzeugen effizient gestalten? Das spart Zeit und reduziert Fehler.
- **Können Sie wachsen:** Wenn Sie mehr Aufträge bekommen – können Sie das Modell einfach hochfahren? Bei der Online-Plattform ja. Beim externen Energieberater hängt es davon ab, ob er Kapazität hat.

C. Die wichtigsten Regeln für die BAFA-Förderung

Das BAFA ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle – die Behörde, die die Förderung auszahlt. Hier sind die wichtigsten Regeln, die Sie und Ihre Kunden kennen müssen:

- **Wie viel Förderung gibt es:** 15 % der Kosten als Zuschuss. Mit einem Sanierungsfahrplan (iSFP) sogar 20 %. Maximal werden 30.000 Euro Baukosten berücksichtigt – mit Sanierungsfahrplan sogar 60.000 Euro.
- **Wie viel ist das in Euro:** Ohne Sanierungsfahrplan bis zu 6.000 Euro. Mit Sanierungsfahrplan bis zu 12.000 Euro – pro Wohneinheit.
- **Welche Fenster werden gefördert:** Fenster müssen einen bestimmten Wärmedurchgangswert (Uw-Wert) von höchstens 0,95 W/(m²K) haben. Bei Fenstern mit barrierefreier oder einbruchhemmender Ausführung gilt ein etwas höherer Wert von 1,1 W/(m²K). Ihr Fensterhersteller kann bestätigen, ob ein Modell förderfähig ist.
- **Antrag MUSS vor dem Auftrag gestellt werden:** Der Förderantrag muss gestellt werden, bevor Sie den Auftrag annehmen und bevor Sie mit der Arbeit beginnen. Wenn Sie erst anfangen und dann den Antrag stellen, gibt es keine Förderung mehr.
- **Energieberater ist Pflicht:** Für diese Förderung braucht der Kunde immer einen zugelassenen Energieberater. Es gibt einen anderen Förderweg – den Steuerbonus – bei dem kein Energieberater nötig ist. Der steht in Teil 2.
- **Auch die Beratungskosten werden gefördert:** Die Hälfte der Kosten für den Energieberater werden ebenfalls bezuschusst – innerhalb der Fördergrenzen.
- **Mindestsumme:** Die Förderung gibt es ab 300 Euro Baukosten.

D. Welcher Weg passt zu Ihrem Betrieb?

Hier eine einfache Entscheidungshilfe:

Weg A ist gut für Sie, wenn ...

- ... **Sie noch nicht viel mit Förderung gemacht haben** und erst einmal schauen wollen, wie es läuft. Sie gehen kein Risiko ein und haben kaum Mehraufwand.
- ... **Ihr Kunde größere Pläne hat** und ohnehin einen Energieberater braucht. Der Energieberater übernimmt dann alles.

Weg B ist gut für Sie, wenn ...

- ... **Sie viele einfache Fensteraufträge haben** und den Prozess schnell und standardisiert abwickeln wollen.
- ... **Ihre Kunden digital unterwegs** und Online-Prozesse gewohnt sind.

Weg C ist gut für Sie, wenn ...

- ... **Sie zahlreiche umfangreichere oder komplexere Fördervorgänge haben** oder anstreben. Dann rechnet sich der Aufbau einer eigenen Kompetenz.
- ... **Sie der Ansprechpartner Nummer 1 für Ihre Kunden sein wollen** – auch beim Thema Förderung.

E. Was sagen Sie dem Kunden?

Diese drei Sätze helfen Ihnen und Ihren Mitarbeitenden, das Thema Förderung einfach anzusprechen:

- **Zum Einstieg:** „Wussten Sie, dass Sie 20 Prozent der Fensterkosten vom Staat zurückbekommen können?“
- **Wenn der Kunde weitere Sanierungen plant:** „Wenn Sie noch mehr am Haus machen wollen, lohnt sich ein Sanierungsfahrplan. Der bringt Ihnen noch mehr Förderung – auch für alles, was Sie in den nächsten 15 Jahren machen.“
- **Wenn der Kunde Bedenken wegen Aufwand hat:** „Sie müssen sich um nichts kümmern. Wir kennen einen Energieberater, der das übernimmt – oder wir regeln das für Sie. Sie bauen die Fenster ein, wir den Rest.“

Hinweis: Ob für Ihren Kunden der Zuschuss vom Staat (BAFA) oder der Steuervorteil besser ist, und was Landesprogramme bringen, steht in Teil 2 dieser Orientierungshilfe.

Die Förderregeln können sich ändern. Die aktuellen Regeln finden Sie jederzeit auf bafa.de und energie-effizienz-experten.de.