

15. September 2026

Herzlich willkommen zum KEDi Webinar

Gebäude effizient digitalisieren: Strategien für
Wohnungsunternehmen

Ein Projekt der

dena

Allgemeine Informationen



Webinar wird
aufgezeichnet



Fragen gerne
im Chat stellen



Mikrofone sind
stumm geschaltet



Vortragsfolien erhalten
Sie im Nachgang

Allgemeine Informationen

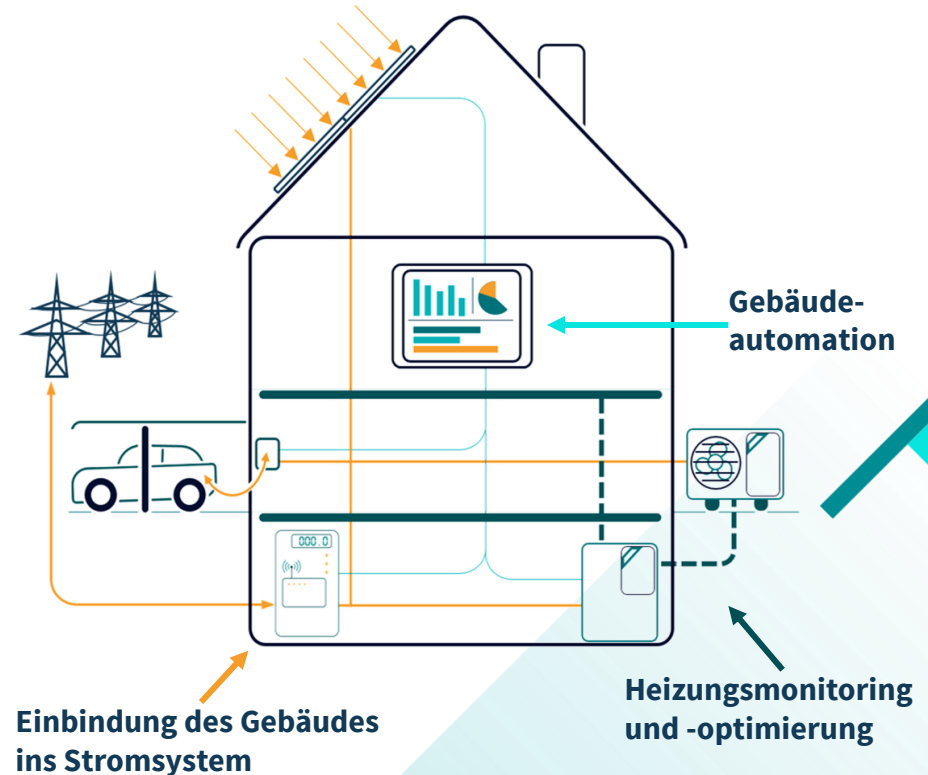


- **Fortbildungsanerkennung:** Als Energieeffizienz-Expert:in können Sie sich das Webinar als Fortbildung anerkennen lassen.
- Anfrage an info@kedi-dena.de: Wir senden Ihnen die Teilnahmebescheinigung nach dem Webinar zu.

Was macht das KEDi?

Mit einfach anwendbaren digitalen Lösungen Energieeffizienz steigern.

- Zielgruppen sensibilisieren
- Fachinformationen bereitstellen
- Netzwerk bereitstellen & Austausch initiieren
- Best-Practices aufzeigen
- Politische Prozesse begleiten



Was erwartet Sie heute?

Highlights des Webinars



Die ersten Schritte zum digitalen Gebäudebestand

Steve Hammer | KEDi

Digitalisierungsstrategien für die Wohnungswirtschaft

Janika Gabriel | Berliner Institut für Sozialforschung &

Dr. Severin Beucker | Borderstep Institut

Digitalisierung gemeinsam angehen – Zusammenarbeit zwischen Wohnungsunternehmen

Dr. Martin Handschuh & Sebastian Klink | eco2nomy

Diskussionsrunde



Kompetenzzentrum
Energieeffizienz
durch Digitalisierung

Steve Hammer | KEDi

Die ersten Schritte zum digitalen Gebäudebestand

Ein Projekt der

dena

Mehrwerte digitaler Effizienzlösungen



10–20 % geringere Energiekosten

Durch datenbasierte
Optimierung und
bedarfsgerechten Betrieb



Genauere Planung und optionale Dimensionierung

Betriebsdaten nutzen für
bessere Sanierungs-
entscheidungen



Früherkennung von Störungen

Abweichungen erkennen,
bevor Ausfälle entstehen



Höherer Nutzerkomfort

Kontinuierlicher Betrieb und
weniger Beschwerden



Regulatorische Vorgaben erfüllen

Monitoring als digitale
Erfüllungsoption und Pflicht



Reduzierter CO₂- Ausstoß

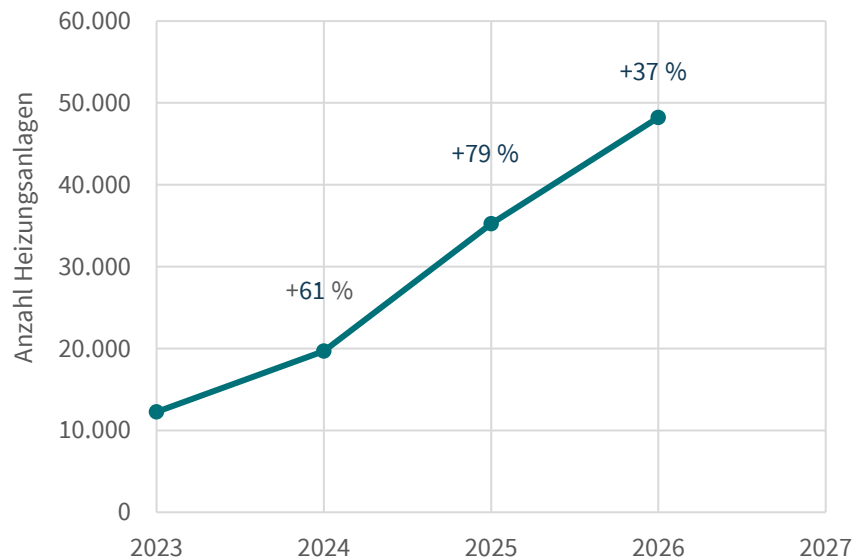
Effizienter Betrieb senkt
Emissionen messbar

Die ersten Schritte zum digitalen Gebäudebestand

Ist die Dynamik in der Verbreitung von Heizungsmonitoring ausreichend?



- **Starkes Wachstum:** Anbieterbefragung zeigt ein starkes Wachstum der Heizungsanlagen mit Monitoring seit 2023
- **Marktdurchdringung gering:** Nur etwa 4 % der Wohnungen in Mehrfamilienhäusern sind bereits durch die befragten Anbietenden abgedeckt



Die ersten Schritte zum digitalen Gebäudebestand

Welche Hemmnisse bestehen für die Umsetzung digitaler Effizienzmaßnahmen?

- Technische Unsicherheiten
- Unklare Finanzierung
- Fachkräftemangel
- Regulatorische Fragen
- Sicherheitsbedenken
- Kommunikative Herausforderungen
- ...

Die ersten Schritte zum digitalen Gebäudebestand

Wie können Wohnungsunternehmen die Hemmnisse überwinden?



Anwendung von Digitalisierungsstrategien:

Durch einfach nachvollziehbare Schritte zur Implementierung digitaler Effizienztechnologien Einstiegsfehler vermeiden und Maßnahmen erfolgreich umsetzen

Zusammenarbeit zwischen Wohnungsunternehmen stärken:

Über koordinierten Austausch Rahmenbedingungen verbessern und ideale Konditionen erreichen.



Kompetenzzentrum
Energieeffizienz
durch Digitalisierung

Janika Gabriel | Berliner Institut für Sozialforschung
Dr. Severin Beucker | Borderstep Institut

Digitalisierungsstrategien für die Wohnungswirtschaft

Ein Projekt der

dena

Digitalisierungsstrategien für Wohnungsunternehmen

Webinar Gebäude effizient digitalisieren:
Strategien für Wohnungsunternehmen

Dr. Severin Beucker, Borderstep Institut
Janika Gabriel, BIS



BORDERSTEP INSTITUT
für Innovation und Nachhaltigkeit

Berliner Institut für
Sozialforschung GmbH



17.09.2026

Projektziele



- Status quo der **Gebäudedigitalisierung für Energieeffizienz** und **Unterscheidungsmerkmale** von Wohnungsunternehmen erfassen
- Typen von **Wohnungsunternehmenstypen** erfassen
- Passgenaue **Digitalisierungsstrategien und -pfade** entwickeln
- **Ansätze für den Transfer** in die Praxis entwickeln
- Parallel **Pilotprojekt** begleiten und Projektergebnisse spiegeln



Zentrale Erkenntnisse



Fachgespräch: Beispiel Verbandsdirektor

Treiber

- Reduktion von Betriebskosten und effizientere Prozesse (Wärme, Heizkostenerfassung, Fernauslesung, Monitoring, etc.)
- Kommunalen Klimaschutz, Interessen der Verbandsmitglieder

Hemmnisse

- unübersichtlicher Markt, Kosten-Nutzen-Verhältnis
- Gefühl der Überforderung durch Komplexität

Unterscheidungsmerkmale Wohnungsunternehmen

- Typ I: „**Digitale Pioniere**“, große Unternehmen (z.B. LBW), die Strategie und Umsetzungskompetenz besitzen
- Typ II: „**Pragmatische Umsetzer**“, mittlere Unternehmen (1.000 bis 10.000 WE), Digitalisierung als Mittel zum Zweck
- Typ III: „**Verwalter**“, kleine Unternehmen, v.a. durch Kostensenkung getrieben
- Typ IV: „**Getriebene**“, kleine Unternehmen, überfordert durch neue Anforderungen



Ergebnisse aus Fachgesprächen: Treiber und Hemmnisse für Digitalisierung und Energieeffizienz



Treiber	Hemmnisse
• Externe Pflichten und Regulierungen (Dekarbonisierung, Energieeffizienz) • Wirtschaftlichkeit und Kostensenkung • Effiziente und datenbasierte Bewirtschaftung • Zukunftsfähigkeit von Bestand, Organisation und Mietangebot (inkl. neue, gekoppelte Use-Cases)	• Finanzierungshürden, Kosten-Nutzen-Verhältnis unzureichend (eingeschätzt) • Personal-, Wissens- und Kompetenzmangel • Komplexer Markt und unpassende Angebote • Schnittstellenprobleme und mangelnde Interoperabilität • Regulatorische, datenbezogene und rechtliche Hürden • Organisationale bzw. psychologische Zurückhaltung • Bestandsstruktur



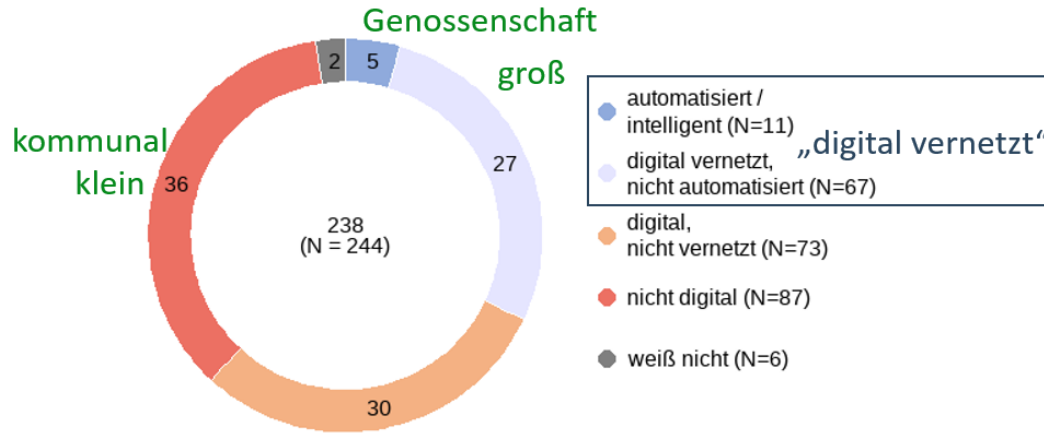
Befragungen und Fallbeispiel Wohnungsunternehmen

- Umfrage unter Wohnungsunternehmen (N=247)
- Befragung und Workshop Mietende
- Begleitung Projektpartner Fallbeispiel
- Mitarbeitendenbefragung Wohnungsunternehmen



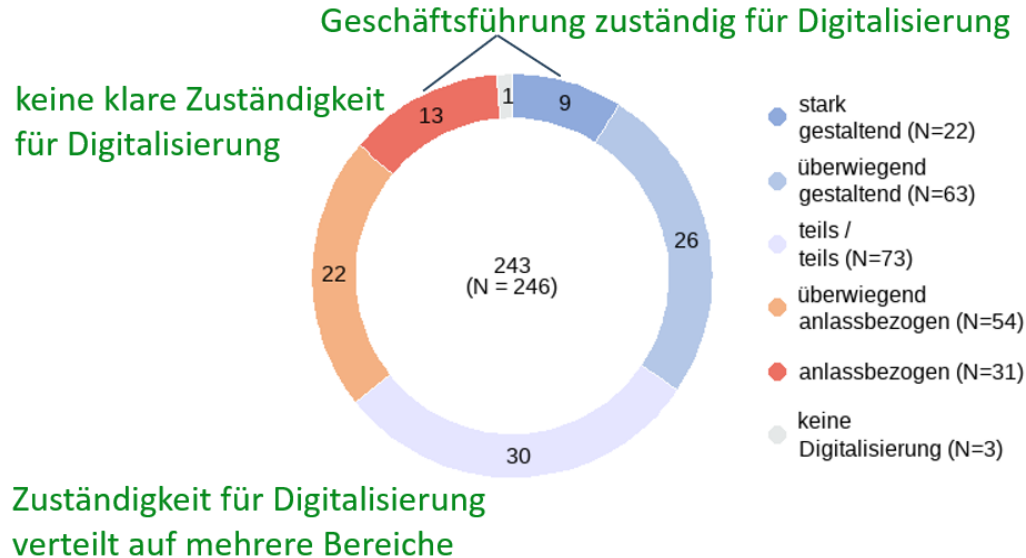
Umfrage unter Wohnungsunternehmen

Digitalisierung der Mehrheit der Wohngebäude



Umfrage unter Wohnungsunternehmen

Selbsteinschätzung (intern und Wohngebäude)



Umfrage Mietende

Frustration über den Einbau messbar

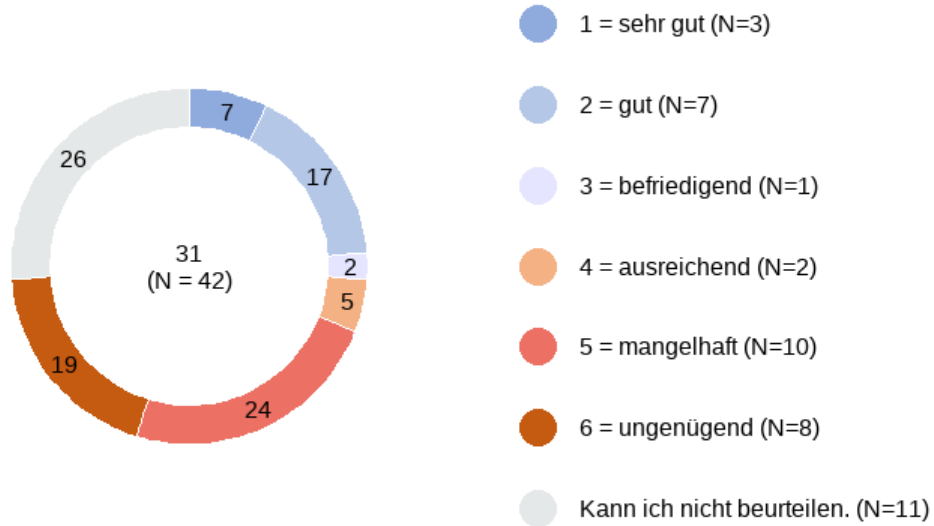


Abbildung 2: „Wie war die Einführung bzw. der Einbau im letzten Jahr für Sie?“ (Prozent)

Umfrage Mietende

Begründung der Bewertung

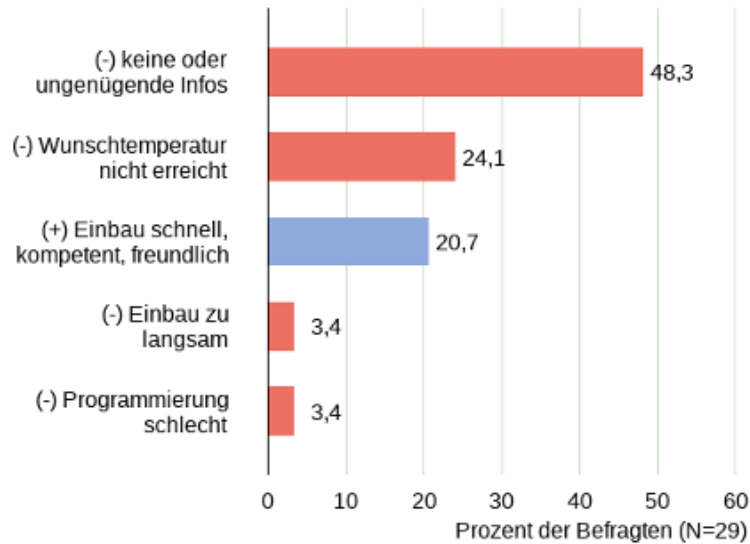
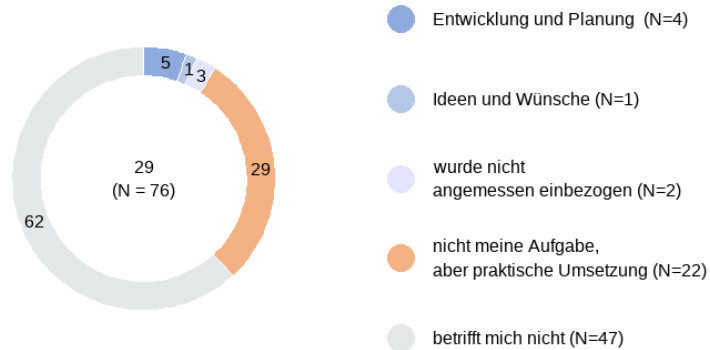


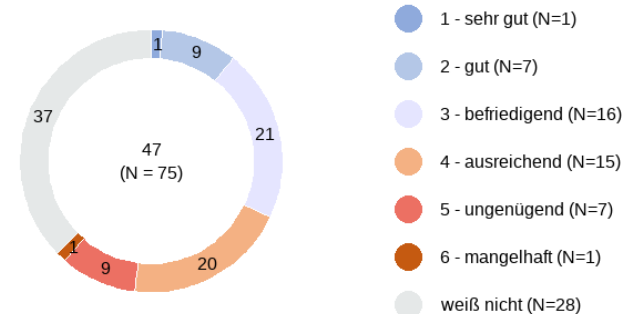
Abbildung 3 „Bitte begründen Sie gern Ihre Bewertung. Was hat gut geklappt, was eher nicht?“
(offene Angaben zu Kategorien zusammengefasst, teilweise mehrere Kategorien zugeordnet)

Mitarbeitendenbefragung Wohnungsunternehmen

Mitwirkung bei der Vorbereitung der Digitalisierung des Wohngebäudebestands



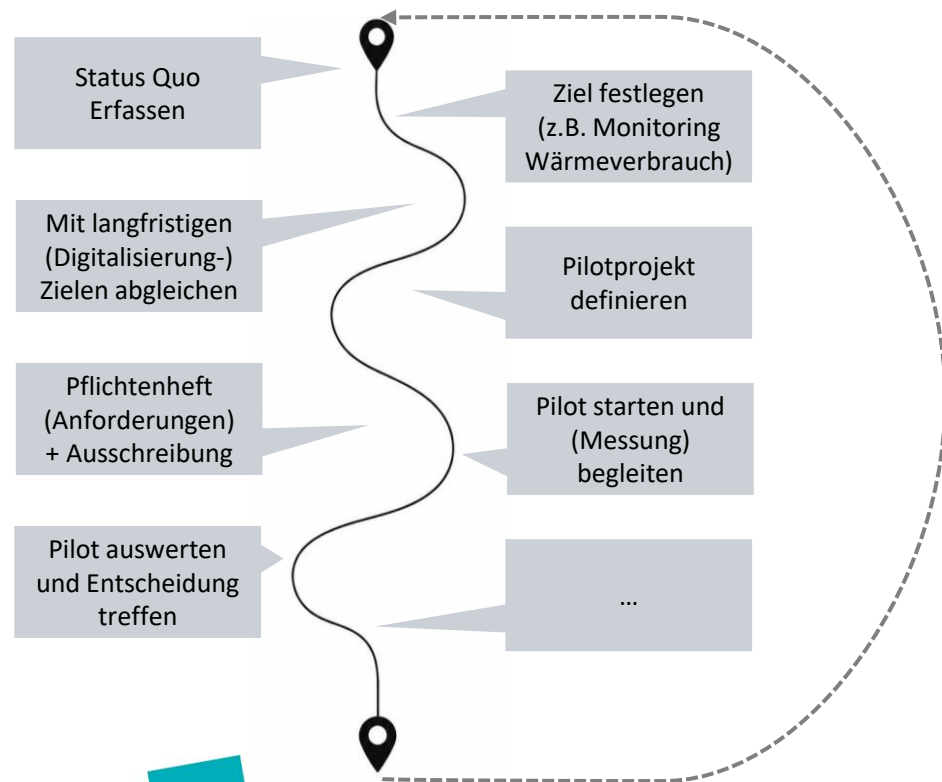
Bewertung der Umsetzung der Digitalisierung des Wohngebäudebestands



Rückschlüsse zu Digitalisierungsstrategien



Entwicklung von Digitalisierungspfad mit Hinweisen für WU



**Berliner Institut für
Sozialforschung GmbH**



25

-
- Das Diagramm zeigt die Digitalisierungsstrategie von Wohnungsunternehmen A und B. Die Y-Achse stellt den 'Skalierungs- und Institutionalisierungsgrad' dar, die X-Achse die Zeit 't'.
- Digitalisierungspfad Wohnungsunternehmen A (grün):** Beginnt bei 'Keine/kaum Digitalisierung' (t A.1) und führt über 'Rollout & Digitaler Standard' (t A.2) zu 'Digitale Effizienzoptimierung' (t B.1).
- Digitalisierungspfad Wohnungsunternehmen B (gelb):** Beginnt bei 'Keine/kaum Digitalisierung' (t B.1) und führt über 'Pilot' (t B.2) und 'Rollout' zu 'Digitaler Standard' und schließlich 'Digitale Effizienzoptimierung' (t B.2).
- Die Pfade sind als 'Pilot', 'Rollout' und 'Digitaler Standard' markiert. Ein PDCA-Zyklus (Plan, Do, Check, Act) ist in der Mitte eingezeichnet.
- Die X-Achse ist in Zeitpunkte unterteilt: t A.1, t A.2, t B.1, t B.2.
- Die Y-Achse ist in Stufen unterteilt: Keine/kaum Digitalisierung, Rollout & Digitaler Standard, Digitale Effizienzoptimierung.

Fazit zur Digitalisierungsstrategie

- Vermutete Merkmale (z.B. Größe des WU, Rechtsform) weniger prägend, denn Ergebnisse zeigen, dass es gute Beispiele (Best Practice) in unterschiedlichen WU gibt.
- Entscheidender für Umsetzung ist Offenheit, Einstellung, Qualifikation des WU (bzw. des Vorstands Rolle) und die Fähigkeit Vorhaben systematisch umzusetzen und auszuwerten
- Technisches Verständnis und Marktüberblick sind Herausforderungen



Vielen Dank!

Dr. Severin Beucker, beucker@borderstep.de

Janika Gabriel, j.gabriel@bis-berlin.de



BORDERSTEP INSTITUT
für Innovation und Nachhaltigkeit

Berliner Institut für
Sozialforschung GmbH





Kompetenzzentrum
Energieeffizienz
durch Digitalisierung

Dr. Martin Handschuh & Sebastian Klink | eco2nomy

Die ersten Schritte zum digitalen Gebäudebestand

Ein Projekt der

dena

Gebäude effizient digitalisieren. Strategien für Wohnungsunternehmen.

Die eco₂nomy Gemeinschaftsprojekte: Gemeinsam sind wir stark.

15. September 2026

Agenda

- **Die eco₂nomy Plattform**
- Die GdW und eco₂nomy Gemeinschaftsprojekte
- Gemeinschaftsprojekt von ARGE Stuttgart und eco₂nomy: „20+x%: Digitale Betriebsoptimierung und Energiemanagement“
- Ausblick: Die scale Contractingwoche, 23. bis 27. November 2026
- MACHEN!

Was uns umtreibt. Und wie unsere eco₂nomy Plattform Wert für Wohnungsunternehmen, Sparkassen und Kommunen schafft.

Die Dekarbonisierung großer Gebäudebestände ...

... **ist teuer¹⁾, aufwändig** und stellt in vielfältigen Dimensionen **hohe Anforderungen** an Bestandshalter.

... **erfordert relevante Entscheidungen** mit langfristiger Wirkung und das **bei hoher „Marktdiffusität“, -heterogenität und -intransparenz.**

... **ist geprägt von hoher Umsetzungskomplexität, vielfältigen Akteuren**, fragmentierten Prozessen und vielen Schnittstellen.

... **bietet, wenn man's richtig macht, Möglichkeiten für substantielle Wertsteigerungen und unternehmerische Erfolge.** Mit Vorteilen für Bestandshalter, für Mieterinnen und Mieter sowie für weitere Interessensgruppen.

Die eco₂nomy Plattform

Transformation und Dekarbonisierung großer Gebäudebestände.

Wertsteigernd.

Transparent.

Optimiert.

Sicher.

Skaliert.

Die eco₂nomy Plattformleistungen für wertsteigernde Portfoliotransformation und wirkungsoptimale Dekarbonisierung

Portfolioanalysen und Klimaroadmaps für wertsteigernde Portfoliotransformation und wirkungsoptimale Dekarbonisierung

Unternehmensübergreifende Beschaffung von relevanten Produkten und Services mit 20 bis 30 % Preisvorteil

Wärmepumpen, digitale Betriebsoptimierung, Photovoltaik, ...

GdW und eco₂nomy Gemeinschaftsprojekte, strukturierte Anbieter- und Angebotsvergleiche, kollaborative Prozessoptimierungen, Umsetzungswerkstätten, Pool Buying, Rahmenverträge

Skalierte, gewerkeübergreifend optimierte Gebäude-, Quartiers- und Portfoliotransformation

Nahwärme. Fernwärme. Contracting: Wärmewende-Management, Kollaborative Varianten-, Angebots- und Anbietervergleiche und Lösungskonfiguration, Machbarkeitsstudien, ...

ROI_{max} gemeinsam mit Partnern. Energetische und nicht-energetische Sanierung als Produkt. Gewerkeübergreifend optimiert. Digital unterstützt. Konsequenz wertsteigernd.

Die eco₂nomy App Softwareplattform 2.0 und 3.0 (ab Herbst 2026)

Portfolioanalysen und Klimaroadmaperarbeitung, Geo+X Informations- und Analysesystem, 3D Visualisierungen, Unterstützung von einfacher und objektiver Vor-Ort Bauteilzustandsbewertung, integrierte Instandhaltungs- und Dekarbonisierungsplanung, Varianten-Analysen für nachhaltige Versorgungslösungen und Wärmeplanung, graue Emissionen, Ertrags- und Marktwertoptimierung, ...

Ausgewählte eco₂nomy Kunden

eco₂nomy



eco₂nomy Erfahrung und Mengengerüste

100+ Portfolioanalyse- und Klimaroadmapprojekte mit Wohnungs- und Immobilienunternehmen, Kommunen, Finanzdienstleistungs- und Industrieunternehmen

50+ Umsetzungsprojekte

30.000+ Wohn und Nicht-Wohngebäude, für die wir gebäude- und gewerkekonkret Umsetzungsmaßnahmen definiert und quantifiziert haben, mit **250.000+** Wohnungen

8.000.000.000+ € Gebäude- und gewerkekonkret definierte Umsetzungsmaßnahmen und -investitionen, unter anderem:

- **20.000+** nachhaltige Heizungssysteme
- **500+** relevante (Groß-) Quartiere für Quartierslösungen
- **20.000+** Photovoltaikanlagen
- **8.000+** umfassend zu dämmende Gebäude, **3.000+** davon für serielle (und modulare) Sanierung geeignet
- **25.000+** Gebäude mit Potential für digitale Betriebsoptimierung und Energiemanagement

5.600.000+ Tonnen CO₂-Emissionsreduktion bis 2045, entsprechend 13+ Milliarden Tafeln Schokolade, 110+ Milliarden Tassen Kaffee oder 500.000+ mal mit dem Flugzeug um die Welt

Agenda

- Die eco₂nomy Plattform
- **Die GdW und eco₂nomy Gemeinschaftsprojekte**
- Gemeinschaftsprojekt von ARGE Stuttgart und eco₂nomy: „20+x%: Digitale Betriebsoptimierung und Energiemanagement“
- Ausblick: Die scale Contractingwoche, 23. bis 27. November 2026
- MACHEN!



Ingeborg Esser
Hauptgeschäftsführerin,
GdW

„Gemeinsam schaffen wir einen **guten Überblick über den Markt** sowie über relevante Anbieter und Angebote.

Wir erarbeiten **belastbare Entscheidungsgrundlagen** für relevante Geschäftsansätze und ermöglichen auf Basis neuer Formen unternehmensübergreifender Zusammenarbeit **Vorteile für alle Beteiligten**.

Die Teilnahme an den Projekten **lohnt sich für Wohnungsunternehmen aller Größenordnungen.**“



Was wir MACHEN.

JA

Strukturierte Schaffung von Markttransparenz. Fokussiert, effizient und auf den Punkt genau. **Quantifiziert und präzise für definierte Anwendungsfälle.**

JA

Strategisch durchdachte, kollaborative Optimierungen jenseits stumpfen Rum-pilotierens und/ oder reinen Volumen-bündelns.

JA

Greifbare Vorteile. Und das kurzfristig.

Was wir nicht MACHEN.

NEIN

Die einhunderteinste Start-up Pitchveranstaltung. Story Telling. Qualitative Nabelschau mit Aussagen wie „Wir können alles und wie viel das kostet, sagen wir ihnen später ...“

NEIN

Eine weitere Einkaufsgenossenschaft, bei der man als Eintrittsticket **Gesellschafter** werden muss und kaum mehr herauskommt...

NEIN

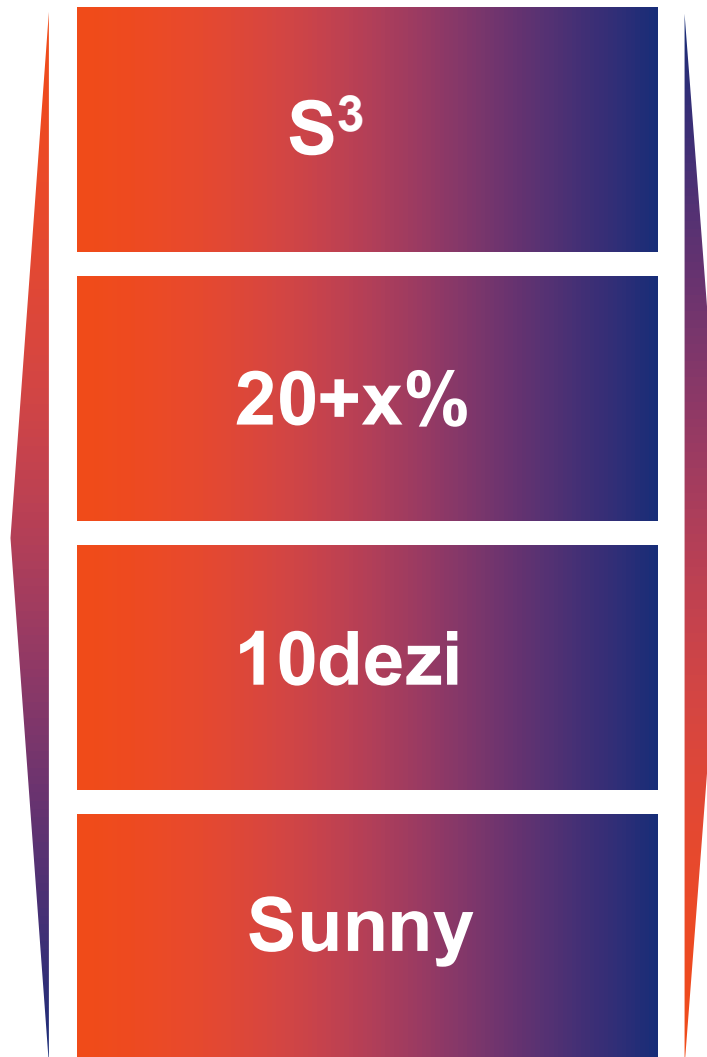
Eine weitere Vernetzungsplattform mit Häppchen und besserem oder schlechterem Kaffee...

Gemeinsam sind wir stark.



Vorteile für Wohnungs- und Immobilienunternehmen

- **Markttransparenz „auf dem Silbertablett“**, in der Breite des Marktes, in effizienter und klar strukturierter Weise
- **Know-how Aufbau**, unternehmensübergreifendes Lernen
- **Solide Entscheidungsgrundlagen** für relevante Entscheidungen, die oftmals über viele Jahre hinweg Bestand haben
- **Realisierung von Skalenvorteilen:** Vorausschauende Bedarfsplanung, unternehmensübergreifende Bedarfsbündelung, Pool Buying, Rahmenverträge
- **Kollaborative Prozess+x Optimierung:** Optimierung und „Optimierung der Optimierung“
- **Unternehmensübergreifendes Qualitätsmanagement** und kontinuierliche Reviews
- ...



Vorteile für Anbieter von Dekarbonisierungsleistungen+x

- **Objektive Standortbestimmung** und Bewertung der eigenen Leistungsfähigkeit
- **Hinweise zu Stärken und zu Verbesserungsansätzen** für Angebote und Vertriebsprozess
- **„Qualitätsstempel“** für leistungsstarke Anbieter und Angebote mit der Möglichkeit zur aktiven, positiven Kommunikation
- **Attraktive Geschäftsoportunitäten und Skalierung** u.a. über Pool Buying und Rahmenverträge
- **Steigerung der Vertriebs effektivität und -effizienz**
- **Kollaborative Prozess+x Optimierung**
- ...

Unsere Gemeinschaftsprojekte zeigen klar: Unser Ansatz funktioniert. Substantielle Preisreduktionen sind möglich.



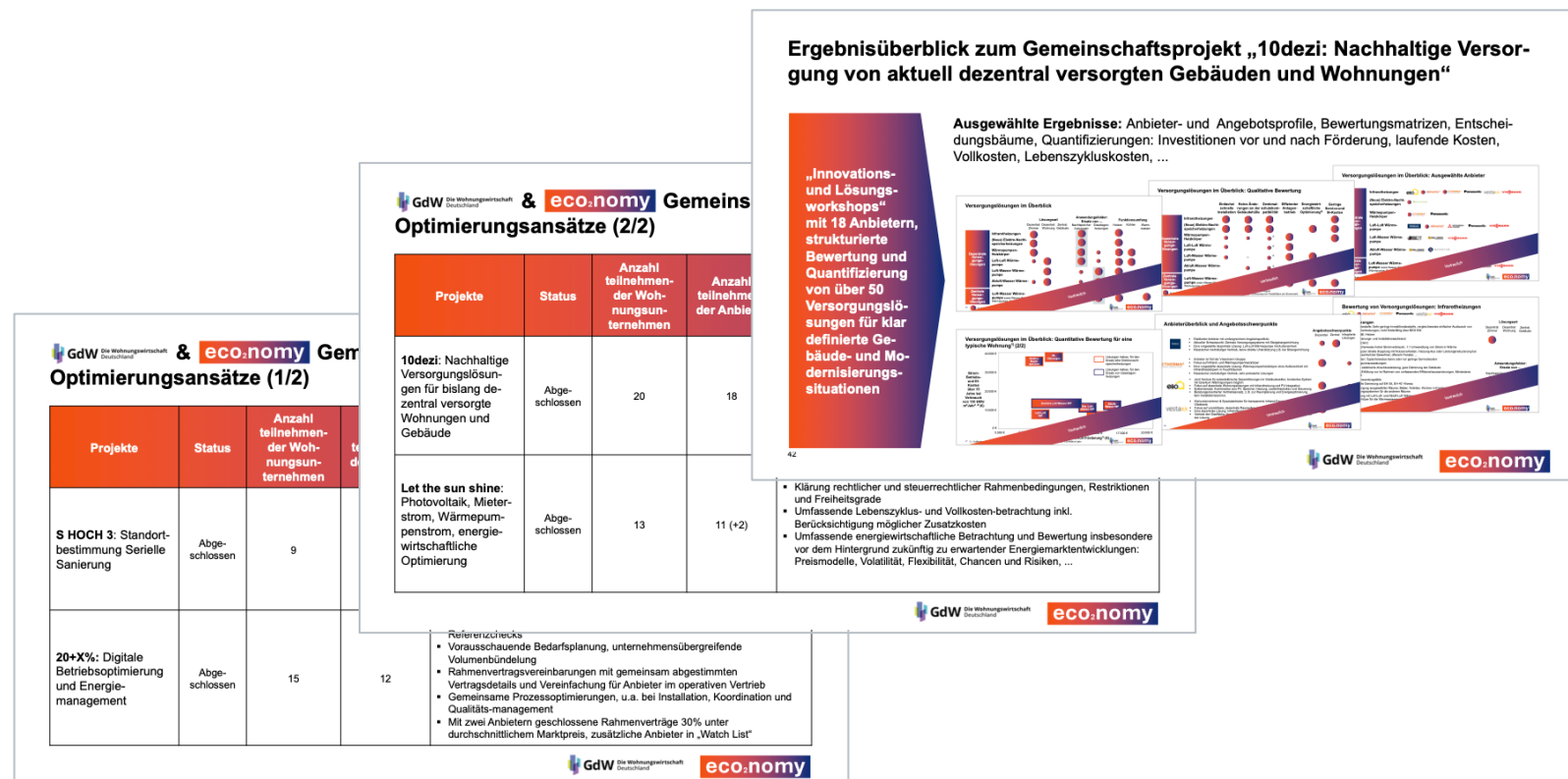
S³ Standortbestimmung Serielle Sanierung

20+x% Digitale Betriebsoptimierung und Energiemanagement

10dezi Nachhaltige Versorgungslösungen für bislang dezentral versorgte Gebäude

Let the sun shine

Photovoltaik, Mieterstrom, Wärmepumpenstrom, ...



Gemeinsame Marktaufklärung bringt greifbare Vorteile für alle Beteiligten. Und ebenso sind Kosten- und Preisvorteile auf Basis strukturierter unternehmensübergreifender Zusammenarbeit möglich, z.B. 20 % bei digitaler Betriebsoptimierung und 30% bei Wärmepumpen.

Agenda

- **Die eco₂nomy Plattform**
- Die GdW und eco₂nomy Gemeinschaftsprojekte
- **Gemeinschaftsprojekt von ARGE Stuttgart und eco₂nomy: „20+x%: Digitale Betriebsoptimierung und Energiemanagement“**
- Ausblick: Die scale Contractingwoche, 23. bis 27. November 2026
- MACHEN!

Digitales Energie- und Heizungsmanagement: Überbietungswettbewerb der Einsparpotentiale

Durch Anbieter kommunizierte Einsparpotentiale



Digitales Energie- und Heizungsmanagement: Signifikante Schwierigkeiten für Wohnungsunternehmen und für Anbieter. Und was wir MACHEN!

Ausgewählte Marktdysfunktionalitäten und Schwierigkeiten für Wohnungsunternehmen

- **Hohe Marktfragmentierung**, über 20 relevante grundsätzlich zu beachtende Anbieter
- **Signifikante Marktintransparenz** und schwierige Entscheidungsbasis für Wohnungsunternehmen
 - Hohe Vielfalt an Angeboten: Unterschiedliche Funktionalitätsumfänge, Leistungsumfänge, Preismodelle
 - (Bewusst) unklare Anbieterkommunikation zu Kosten und Nutzen ihrer Lösungen

Schwierigkeiten für Anbieter

- **„Pilotitis“**, Klein- und Kleinstprojekte, die Anbieter in ihrer Entwicklung und Skalierung zurückhalten
- **Aufwendiger Vertrieb**, langwierige Entscheidungsprozesse von Wohnungsunternehmen, die anbieterseitig zu substantiellem Aufwand führen

Was wir MACHEN

Überwindung der Schwierigkeiten am Markt durch neue Formen unternehmensübergreifender Zusammenarbeit.

Mit Vorteilen für Wohnungsunternehmen UND für Anbieter.

- **20 bis 30% geringere Kosten**
- **50% bis 100% höhere Vertriebs-effektivität**
- **Bessere Ergebniswirkung und höhere Energieeinsparungen**
(Quantifizierung noch ausstehend)

Digitales Energie- und Heizungsmanagement: Was wäre wenn...

Was wäre wenn Wohnungsunternehmen **Markttransparenz „am Silbertablett“** hätten? Anbieter, Angebote, Anwendbarkeit, Kosten, Nutzen, ...

Was wäre wenn Wohnungsunternehmen und Anbieter **„im großen Stil“ zusammenarbeiten?** Vorausschauende Bedarfsplanung, unternehmensübergreifende Bedarfsbündelung, Pool Buying, ...

Was wäre wenn wir die **unternehmensübergreifende Zusammenarbeit konsequent standardisieren?** Angebotsstrukturierung und -modularisierung, Rahmenverträge, gemeinsame Optimierung, ...

Was wäre wenn wir **unternehmensübergreifendes Qualitätsmanagement und kontinuierliche Verbesserungen** ermöglichen? Anbieterübergreifendes Einsparmonitoring, Roll-out Planung, ...

Wir sind überzeugt: Gemeinsam sind wir stark.

20+x%: Digitale Betriebsoptimierung und Energiemanagement, ein Projekt gemeinsam mit Unternehmen der ARGE Stuttgarter Wohnungsunternehmen

Digitale Betriebsoptimierung und Energiemanagement

Mehrstufige Anbieterselektion aus über 20 Anbietern

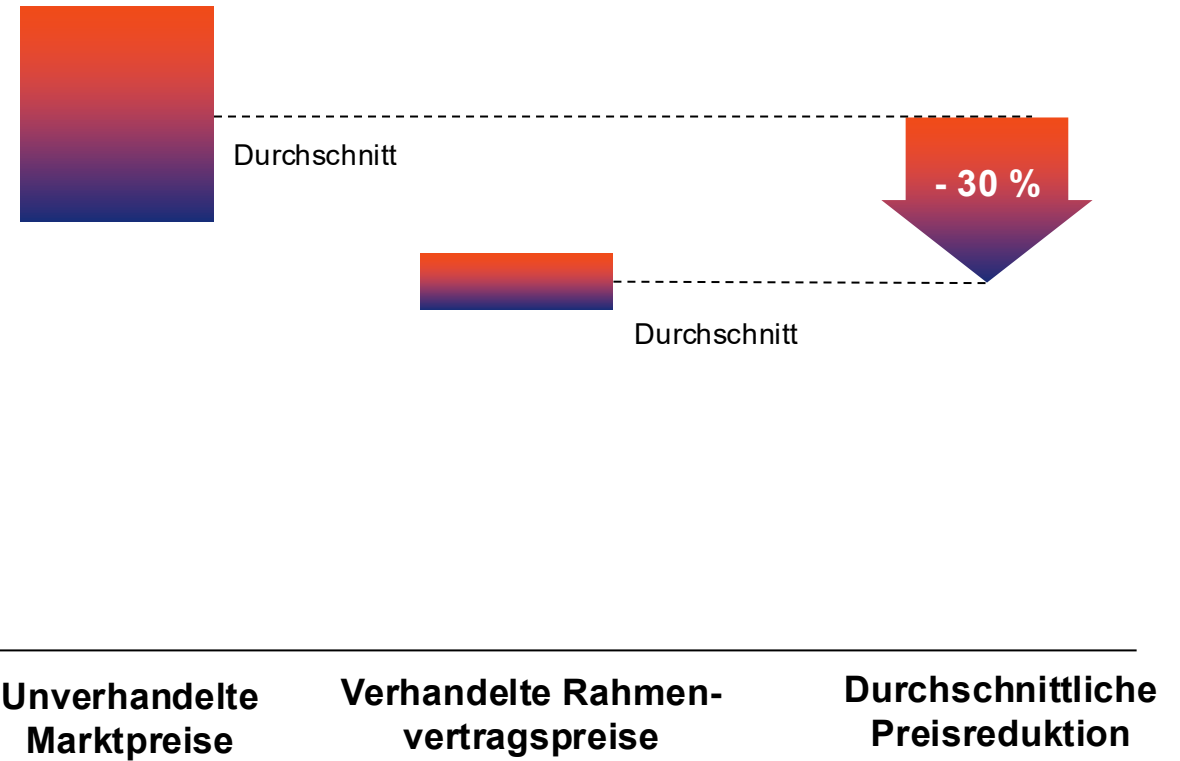
- Vorselektion: Vorerfahrungen von am Projekt teilnehmenden Wohnungsunternehmen mit den Anbietern
- Schritt 1: Innovations- und Lösungsworkshops mit 12 Anbietern
- Schritt 2: Vertiefungsworkshops 4 Anbietern

Verhandlung von für Rahmenverträgen mit vier Anbietern

- Leistungsangebote: Standard- und Zusatzleistungen
- Prozessdurchführung, z.B. Installation, Garantien/ Service Levels, z.B. Fristen
- Preise und Vorteilskonditionen für Rahmenvertragspartner
- Eckpunkte der Zusammenarbeit, Beauftragung, qualitätsmanagement, AGB, ...

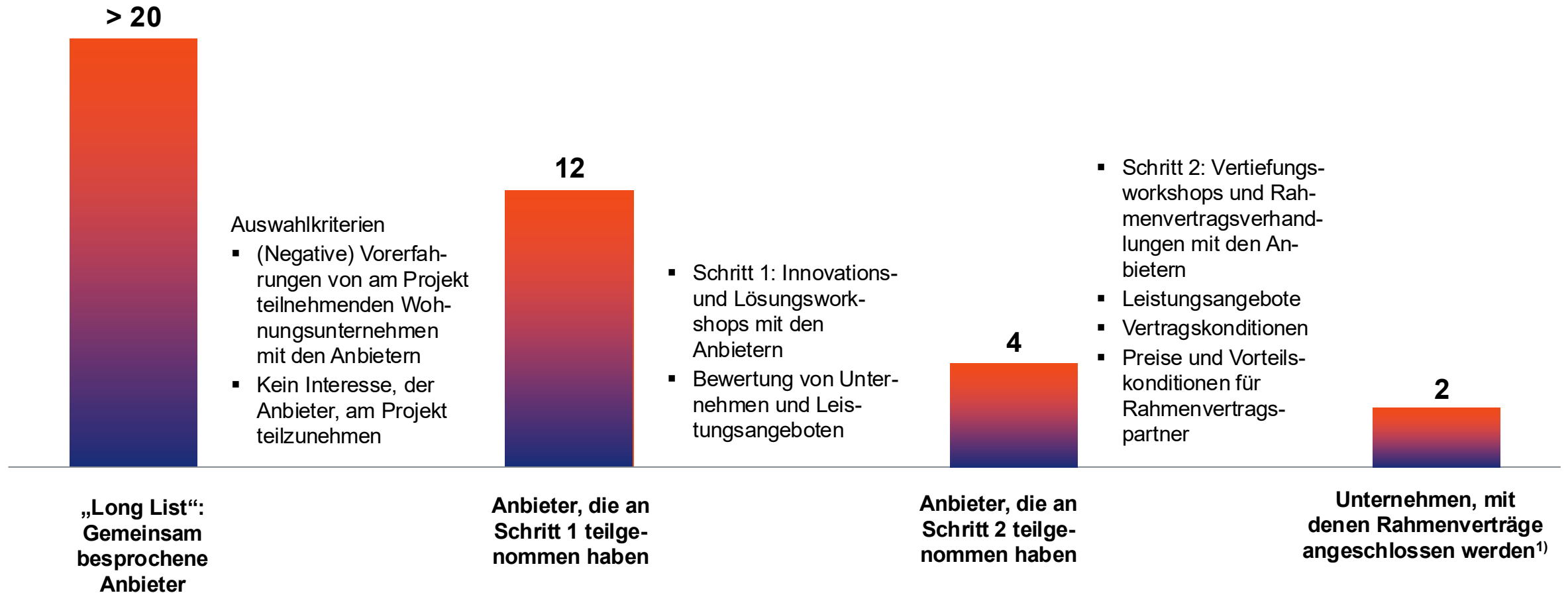
Abschluss von zwei Rahmenverträgen

Preisbandbreiten¹⁾ (Min, Max) und durchschnittliche Preisreduktion durch strukturierte unternehmensübergreifende Zusammenarbeit und Rahmenvertragsverhandlung



Mehrstufige Selektion von Anbietern für Rahmenverträge und für eine intensive, unternehmensübergreifende Zusammenarbeit

Stufenweises Vorgehen und Anzahl an Anbietern im Projektverlauf



Mehrstufige Selektion von Anbietern für Rahmenverträge und für eine intensive, unternehmensübergreifende Zusammenarbeit

Übersichten zu den Workshops gemeinsam mit den Anbietern

Schritt 1: Innovations- und Lösungsworkshops mit 12 Anbietern

Agenda für die „Lösungs- und Kollaborations-Workshops“

- Firmen- und Angebotsüberblick: Status Quo und absehbare Angebotserweiterungen 10 Minuten
- Strukturierter Funktionalitätsüberblick und Nutzenquantifizierung (Energieeinsparungen) 20 Minuten
- Lösungen für ausgewählte Gebäude und Quartiere inkl. Kosten- und Nutzenquantifizierung aus Vermieter- und Mieterperspektive 60 Minuten
 - 6 Familienhaus, 400 m² beheizte Wohnfläche
 - 160 kWh/m² Jahr¹⁾, alte Gasheizung²⁾, keine Photovoltaikanlage
 - 100 kWh/m² Jahr¹⁾, neue Wärmepumpen-Gas-Hybridanlage, Photovoltaikanlage, Elektro-Ladesäulen
 - 24 Familienhaus, 1.560 m² beheizte Wohnfläche
 - 160 kWh/m² Jahr¹⁾, alte Gasheizung²⁾, keine Photovoltaikanlage
 - 100 kWh/m² Jahr¹⁾, neue Wärmepumpen-Gas-Hybridanlage, Photovoltaikanlage, Elektro-Ladesäulen
 - Quartier, 10 Gebäude, 100 Wohnungen, 6.500 m² beheizte Wohnfläche
 - 100 kWh/m² Jahr¹⁾, neue zentrale, gebäudeübergreifende Wärmepumpen-Gas-Hybridanlage mit Wärmenetz für das Quartier, Photovoltaikanlage(n), Elektro-Ladesäulen
 - Systemleistungen auf Portfolioebene: Dashboard, Management-/ Steuerungsleistungen, ...
- Technische Rahmenbedingungen für die Zusammenarbeit („Sweet Spot“ und „No Gos“) 10 Minuten
- Zusammenarbeits-, Unterstützungs- und Vertragsmodelle (inkl. auftraggeberseitige Leistungen) 10 Minuten
- Projektbeispiele und Referenzen 5 Minuten
- Nächste Schritte 5 Minuten

Hinweise zu den Gebäuden: Jeweils zentrale Warmwasserbereitung auf Gebäude- bzw. Quartiersebene
1) Klimabereinigter spezifischer Energieverbrauch für Wärme und Warmwasser je m² beheizter Wohnfläche
2) Baujahr der Gasheizung 2005, die Gasanlage soll noch fünf Jahre in Betrieb bleiben

Schritt 2: Vertiefungsworkshops mit 4 Anbietern

Agenda für den „Vertiefungsworkshop“

- Ziele des „Vertiefungsworkshops“ 5 Minuten
- Vertiefte Durchsprache der Leistungsangebote 20 Minuten
 - Grundsätzliche Angebotsvarianten und -pakete
 - Angebote speziell für ...
 - Altanlagen
 - Neue Anlagen
 - Kleine Gebäude
 - Hybridanlagen
 - Sektorkopplung/ energiewirtschaftliche Optimierung
 - Störungsmanagement: Art der Störmeldungen, ...
 - Kopplung mit anderen Lösungen, z.B. smartem Thermostaten
 - Durchführung von „dynamischem“ hydraulischem Abgleich
- Vertiefte Durchsprache der Kosten- und Nutzenquantifizierung aus dem Lösungs- und Kollaborations-Workshop: 24 Familienhaus, 1.560 m² beheizte Wohnfläche, 160 kWh/m² Jahr¹⁾, alte Gasheizung²⁾ 10 Minuten
- Ideen und mögliche Vertragsinhalte für ein Multi-Kundenprojekt bzw. für einen Rahmenvertrag mit der ARGE Stuttgart 15 Minuten
- Nächste Schritte 10 Minuten

Hinweise zu den Gebäuden: Jeweils zentrale Warmwasserbereitung auf Gebäude- bzw. Quartiersebene
1) Klimabereinigter spezifischer Energieverbrauch für Wärme und Warmwasser je m² beheizter Wohnfläche
2) Baujahr der Gasheizung 2005, die Gasanlage soll noch fünf Jahre in Betrieb bleiben

Strukturierter Vergleich von Anbietern und Angeboten: Funktionalitäten, Lösungen sowie Kosten- (und Nutzen-) Quantifizierung für klar definierte Anwendungsfälle („Use Case Quantification“), ...

20+x%: Vollkosten für Monitoring und automatische Betriebsoptimierung

Anbieterüberblick

Anbieter

Vollkosten, brutto inkl. Mehrwertsteuer: Gateway, Installation, SaaS, Mobilfunk, Managementportal, Betriebsoptimierung; Kosten für das Gebäude kumuliert über 3 Jahre (€) sowie Kosten je Wohnung und Monat (€/WE Monat); 24 Familienhaus, Wohnfläche: 65 m² pro Wohnung, Energieverbrauch: 130 kWh/m², Gaspreis: 10 €/ct/kWh

Initiale Angebote verschiedener Anbieter vor der Verhandlung von Rahmenvertragskonditionen

Nur Monitoring

Durchschnitt: 6.800 €

Preisbandbreite¹⁾: 50 %

1) Bezogen auf das günstigste Angebot

Brennstoffkostenreduktion bei 5 % Energieverbrauchsreduktion

Brennstoffkostenreduktion bei 10 % Energieverbrauchsreduktion

● Initiale Angebote

20+x%: Vollkosten für Monitoring und automatische Betriebsoptimierung

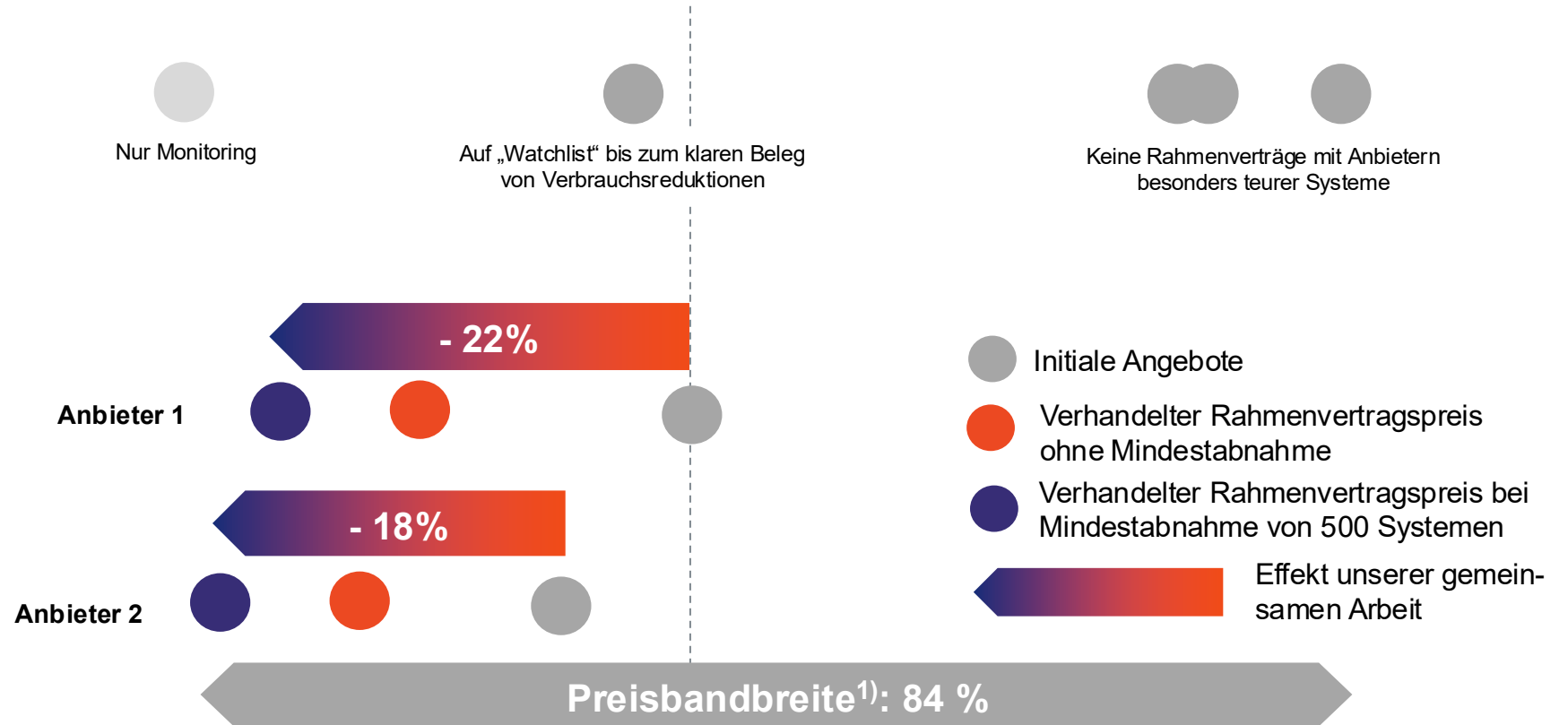
Verhandlung von Rahmenvertragskonditionen

Anbieter

Vollkosten, brutto inkl. Mehrwertsteuer: Gateway, Installation, SaaS, Mobilfunk, Managementportal, Betriebsoptimierung; Kosten für das Gebäude kumuliert über 3 Jahre (€) sowie Kosten je Wohnung und Monat (€/WE Monat); 24 Familienhaus, Wohnfläche: 65 m² pro Wohnung, Energieverbrauch: 130 kWh/m², Gaspreis: 10 €/ct/kWh

Ausgewählte Anbieter, mit denen keine Rahmenverträge abgeschlossen wurden

Ausgewählte Anbieter, mit denen Rahmenverträge abgeschlossen wurden



1) Bezogen auf das günstigste Angebot

Brennstoffkostenreduktion bei 5 % Energieverbrauchsreduktion

Brennstoffkostenreduktion bei 10 % Energieverbrauchsreduktion

Ausgewählte Inhalte der Rahmenverträge

Leistungsbeschreibungen für Hardware, Software (SaaS), Installation und Services

- Leistungsbeschreibung (paketierte Standardleistungen und modulare Zusatzleistungen) für relevante Anwendungssituationen: Alte/ neue Heizungen ohne/ mit direktem Zugriff auf die Heizungssteuerung, Gas und Gas-Hybrid Anlagen, Wärmepumpen, ...
- Planung und Installation, Koordination der Aktivitäten und Optimierung des operativen Betriebs über Hotline und Mitarbeiter vor Ort, Qualitätsmanagement, Schulung von Heizungs-Servicedienstleistern, ...

Kommerzielles und vertragliches Modell der Zusammenarbeit

- Mengenrabatte, Einspargarantien, Berücksichtigung von Angebotsinnovationen, Preisdegression/ -anpassungen im Zeitverlauf, Umgang mit möglichen günstigeren Angeboten anderer Anbieter, Vertragslaufzeiten, Kündigungsmöglichkeiten, ...
- Gleichartige, vergleichbare Verträge, Vertragsstrukturen und AGB

Vorteile für teilnehmende Wohnungs- und Immobilienunternehmen: Markttransparenz, unternehmensübergreifender Austausch und voneinander lernen, Zusatzleistungen, z.B. Services, Beschaffungsvorteile/ Sonderkonditionen

Vorteile für Anbieter: Vereinfachung von Vertriebsprozessen, ggf. rasches Wachstum, Pilotierung und Roll-out, positive Reputation und Replizierbarkeit

Was und erfolgreich gemacht hat und worauf es zukünftig ankommen wird

Erfolgsfaktoren unserer gemeinsamen Arbeit

- 1 Größe zählt**
Unternehmensübergreifende Bündelung von Bedarfen
- 2 Planbarkeit zählt**
Vorausschauende Bedarfsplanung, und wenn sie auch nur indikativ ist
- 3 Gemeinsam sind wir schlauer**
Bündelung und Weiterentwickeln der Erfahrungen der verschiedenen Wohnungsunternehmen
- 4 Wider der Märchenstunde**
Klarheit statt Diffusität. Stringente Beschreibung, Bewertung und Quantifizierung von Angeboten für klar definierte Gebäude-/ Anwendungssituationen. Referenz-Anrufe mit aktuellen Kunden der Anbieter
- 5 Wer zahlt, bestimmt**
Stringenz bei der Rahmenvertragsverhandlung. Verhandlungsführung und Vorgaben durch die Wohnungsunternehmen. Mut, nein zu sagen. Lieber keinen Rahmenvertrag als einen schlechten.

Erfolgsfaktoren für die Umsetzung

- **Erfolgreicher Umsetzungsstart**
Beauftragungen durch die Wohnungsunternehmen, Installationen, ...
- **Qualitätsmanagement und kontinuierliche Optimierung**
Mit strukturiertem unternehmensübergreifendem Austausch
- **Skalierung**
Über den Kreis der Unternehmen der ARGE Stuttgart hinaus

Die eco₂nomy App als zentraler Dreh- und Angelpunkt für den optimierten Einsatz von digitalen Betriebsoptimierungs- und Energiemanagementlösungen ...

KUGU

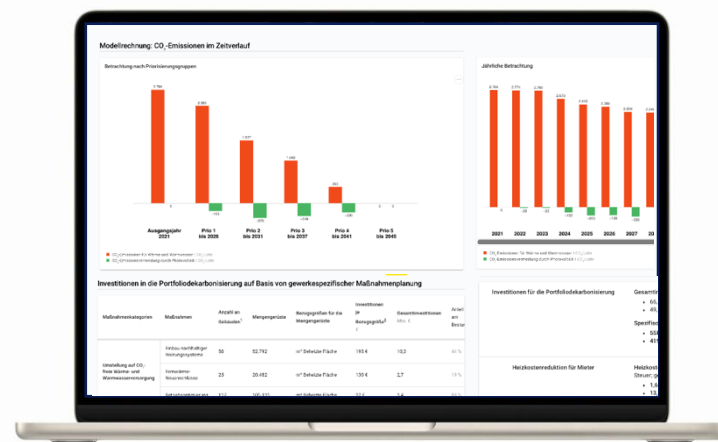
termios

Ausgewählte Anbieter

metr

GreenFusion

other

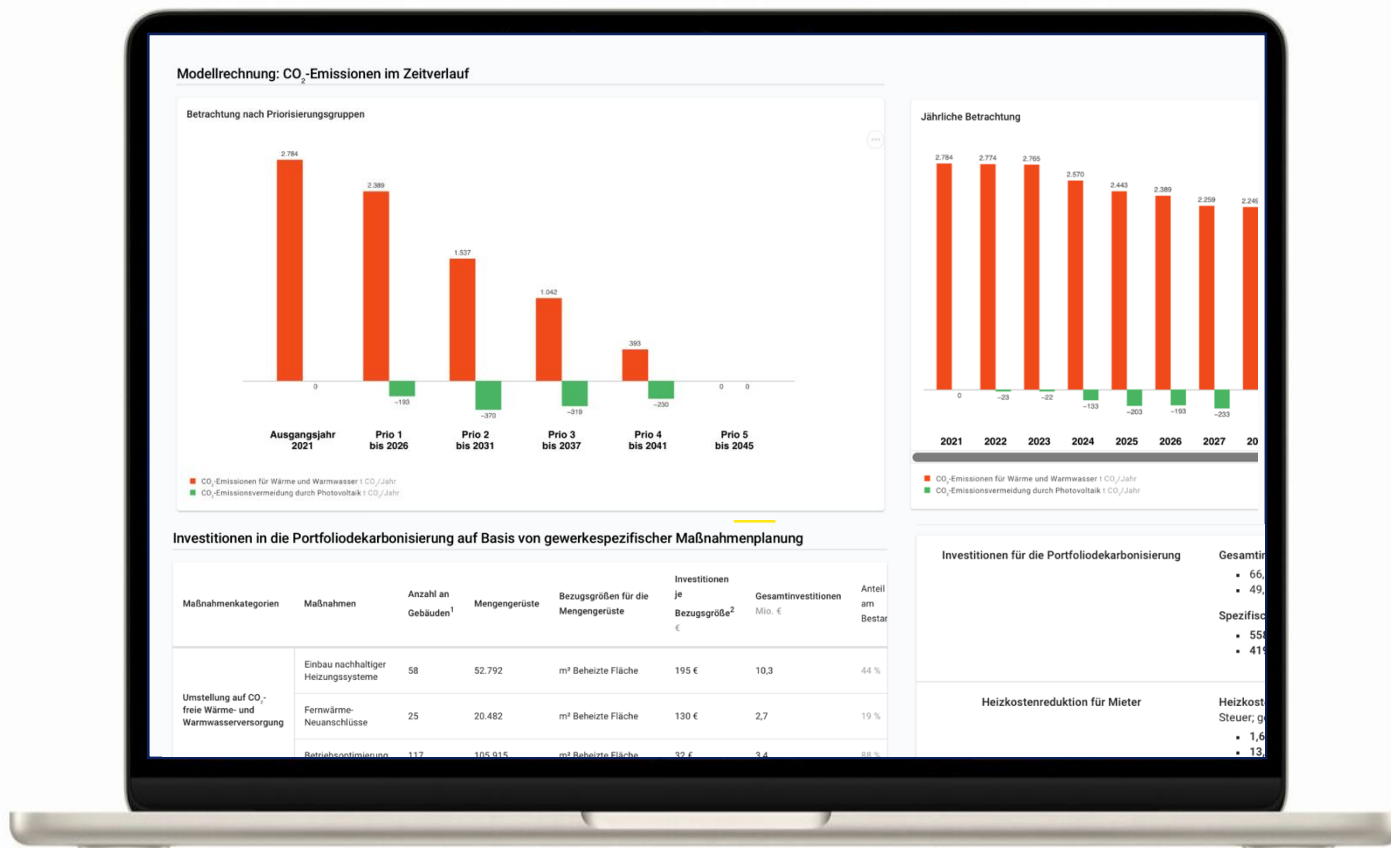


Sensaru

BRUNATA
METRONA
Einfach. Mehr. Qualität.

... und für strukturiertes Einsparmonitoring, anbieterübergreifende Kosten- und Leistungstransparenz, konsequentes Qualitätsmanagement sowie zielgerichtetes, systematisches unternehmensübergreifendes Lernen, Roll-out Planung, ...

Die eco₂nomy App: Das „Schweizer Taschenmesser“ für die Dekarbonisierung großer Gebäudebestände.



- Fokus der eco₂nomy App**
- **Vollumfängliche Funktionalität und maximale Wertgenerierung für die Erarbeitung UND die Umsetzung der Klimaroadmap**
 - **Einfache, intuitive Bedienung**
 - **Aktualität bzgl. regulatorischer Anforderungen**
 - **Kontinuierliche Entwicklung bzgl. Inhalten und Funktionalitätsumfang**

Die eco₂nomy App: Ausgewählte Funktionalitäten¹⁾



- **Portfolioanalysen, Zeitreihenanalysen und Benchmarking-Vergleiche:** Jährlich neu mit aktuellen Verbräuchen, CO₂-Faktoren, Gebäudeinformationen
- **CO₂-Abgabenberechnung**
- **CO₂-Monitoring und Bilanzierung als Basis für ESG-Reporting und Nachhaltigkeitsberichterstattung und Kommunikation**
- **Gebäudedatenbank und Einzel-Gebäudeprofile** mit relevanten Stammdaten sowie Verbrauchs-, Bauteil-, Maßnahmen-, Investitions- und Wirtschaftlichkeitsinformationen auf einen Blick
- **Dynamische Fortschreibung der Klimaroadmap:** Kosten, Förderung, Maßnahmen/ technologische Innovation, zeitliche Priorisierung, ...
- **Wirtschaftlichkeitsanalysen/ -optimierung:** Effekte aus Mieter- und Vermietersicht, ...
- **Umsetzungs- und Ergebnissteuerung:** Soll-Ist-Vergleiche
- **Systemintegration/ Schnittstellen:** CSV Schnittstelle, EXCEL Up- und Downloads, PDF Downloads

NEU: „Optimierung der Optimierung“

- Systematisches Einsparmonitoring, Verbrauchsanalyse im Zeitverlauf und Bewertung von Energieverbrauchsreduktionen
- In der Breite des Marktes, herstellerübergreifend und (anonymisiert) wohnungsunternehmensübergreifend

Doppelte Optimierung: Effizienz von Heizanlagen auf Gebäudeebene UND Effektivität des Lösungseinsatzes auf Portfolioebene

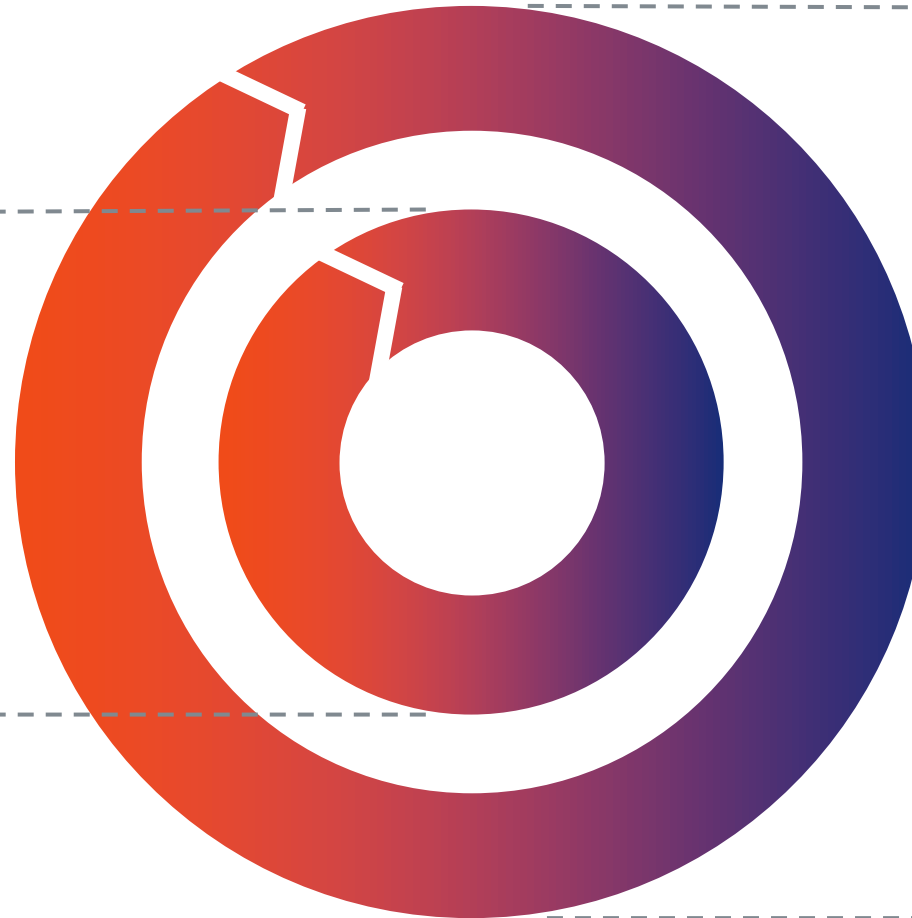
Optimierung der Effizienz von Heizanlagen+x
auf Gebäudeebene sowie fallweise auf
Wohnungs- und Quartierebene

Ausgewählte Anbieter von digitalen Betriebsoptimierungs- und Energiemanagementlösungen



termios

...



Optimierung der Effektivität des
Lösungseinsatzes mit der
eco₂nomy App

- **Strukturierte Verbrauchsanalysen:** Automatisierte Zeitreihenanalysen auf Jahresebene mit konsistenter Klima- und Leerstandsbereinigung
- **Tiefenbohrungen:** Was funktioniert und was rechnet sich wo und warum?
- Basis für ...
 - Belastbare **Kosten- und Nutzenbewertung und -kommunikation**
 - Aktives **Qualitätsmanagement und -optimierung**
 - Wirkungsvolle **Pilot- und Roll-out Planung**
 - **Unternehmensübergreifender Erfahrungsaustausch und Lernen**

Agenda

- **Die eco₂nomy Plattform**
- Die GdW und eco₂nomy Gemeinschaftsprojekte
- Gemeinschaftsprojekt von ARGE Stuttgart und eco₂nomy: „20+x%: Digitale Betriebsoptimierung und Energiemanagement“
- **Ausblick: Die scale Contractingwoche, 23. bis 27. November 2026**
- MACHEN!



Die scale 2026 Contractingwoche. 23. bis 27. November 2026.

Der **Contractingmarkt** entwickelt sich rasant. Und dabei sind bezahlbare, nachhaltige Versorgungslösungen das, worum sich alles dreht.

GdW und eco₂nomy bringen vor diesem Hintergrund in der scale 2026 Contractingwoche vom 23. bis 27. November 2026 **leistungsstarke Anbieter von Nahwärme-, Fernwärme- und Contractingleistungen mit Wohnungs- und Immobilienunternehmen, Immobilieninvestoren, Städten und Kommunen zusammen.**

In unseren **scale Innovationsvideokonferenzen** stellen relevante Anbieter Best Practice Projekte und Leistungsangebote für die nachhaltige Gebäudeversorgung vor. Und das im gesamten Spektrum von Einzelgebäuden über kleine und große Quartiere bis hin zu gesamten Städten.

Der Fokus liegt dabei auf **technologischen und kollaborationsbezogenen Innovationen, auf Machbarkeit und auf Wirtschaftlichkeit**. Alles das, was greifbare nachhaltigkeitsbezogene UND monetäre Vorteile für Immobilieneigentümer sowie für Nutzer und Mieter bringt, ist hochgeschätzt.

Wohnungs- und Immobilienunternehmen, Immobilieninvestoren sowie Städte und Kommunen erhalten im Rahmen der scale Contractingwoche **Markttransparenz „auf dem Silbertablett“, Inspiration für eigene Projekte und Kontakt zu relevanten Anbietern.**

Und Anbieter erhalten eine wirkungsvolle Plattform, um interessierten (potentiellen) Kunden all das zu zeigen, was sie zu bieten haben.

Somit: **Win-Win** für alle Beteiligten. Und das 100% im Sinne des MACHENs mit dem klaren Ziel der Initiierung und der Realisierung konkreter Umsetzungsprojekte mit Vorteilen für alle Beteiligten.



Die scale 2026 Contractingwoche. 23. bis 27. November 2026.



Nahwärme-, Fernwärme- und Contractinginnovationen. 23. bis 27. November 2026.

- **Sektorkopplungs-Contracting:** Wärmepumpen und Photovoltaik kombiniert für Einzelgebäude und kleine Quartiere
- **Seriellles Contracting:** Vorgefertigte, containerbasierte Energiezentralen und -module
- **Windwärme:** Windstrombasierte Verbundkraftwerke für Nah- und Fernwärme sowie für vielfältige Power-to-X Anwendungen
- **AI-to-Heat:** Skalierte Abwärmenutzung aus Rechenzentren
- **Stadtwärme:** Public Private Partnerships für die nachhaltige Wärmeversorgung von Groß- und Größtquartieren



Das Merger Endgame im Contractingmarkt ist eröffnet.

Ausgewählte M&A Transaktionen im deutschen Markt

KKR beteiligt sich an EGC und entwickelt daraus FASTR

KKR



LAVA Energy kauft Energieanlagen von GETEC



Pioneer Point Partners kauft WCG Wärme Contracting GmbH



Elevion Group kauft Techem Solutions GmbH



RheinEnergie AG kauft das W Contractinggeschäft



Was heißt das für Kunden?

scale 2026



Nahwärme-, Fernwärme- und Contractinginnovationen. 23. bis 27. November 2026.

1. Wirkungsoptimale Dekarbonisierung mit gewerkeübergreifend abgestimmten Dekarbonisierungs-, Instandhaltungs- und Wertsteigerungsmaßnahmen
2. Wirkungsvolle Erschließung konventioneller und unkonventioneller Wärmequellen
3. Pfiffiges Anlagen- und Netzdesign
4. Sektorkopplung und energiewirtschaftliche Optimierung
5. Betriebs- und Energieeffizienzoptimierung
6. Plattformangebote und partnerschaftliche Formen der Zusammenarbeit
7. Performanceorientierte Verträge und Garantien
8. Seriellles Contracting und Skalierung



Agenda

- **Die eco₂nomy Plattform**
- Die GdW und eco₂nomy Gemeinschaftsprojekte
- Gemeinschaftsprojekt von ARGE Stuttgart und eco₂nomy: „20+x%: Digitale Betriebsoptimierung und Energiemanagement“
- Ausblick: Die scale Contractingwoche, 23. bis 27. November 2026
- **MACHEN!**

Gemeinsam sind wir stark. Was MACHEN wir gemeinsam?



18 BAUEN UND TECHNIK DW 11/2024

TDM DEKARBONISIERUNG GROSSER GEBÄUDEBESTÄNDE

Kollaborationen machen stark

Die Dekarbonisierung großer Gebäudebestände muss kostengünstiger und schneller werden. Kooperationen und neue Formen unternehmensübergreifender Zusammenarbeit ermöglichen substantielle Verbesserungen. Ein Appell.

Von Dr. Martin Handschuh, Luis Stephan und Dr. Constantin Greiner

Geringe Sanierungsraten, hohe Kosten und hohe Förderbedarfe treiben die Akteure der Dekarbonisierung von Bestandgebäudebeständen um. Immer mehr wird offensichtlich: So wie wir bisher im Bereich Neubau und Modernisierung von Gebäuden agiert haben und noch handeln, kann es nicht weitergehen. Wir können uns das in vielerlei Hinsicht nicht mehr leisten. Der Standardreflex, noch mehr Förderung einzufordern, verfliegt allein nicht mehr. Dauerhaft ist das keine nachhaltige Lösung. Und technologische Innovationen allein werden uns auch nicht retten.

Vielmehr sind alle an den entsprechenden Prozessen beteiligten Akteure – Wohnungs- und Immobilienunternehmen, Hersteller, Lösungsanbieter und beratende Institutionen – gefordert, in unternehmerischer Weise neue Wege zu gehen. Kräftebündeln ist angesagt. Basierend auf dem Prinzip „Gemeinsam sind wir stark“ kann es nicht nur um ein bisschen mehr Zusammenarbeit und Erfahrungsaustausch gehen. Für substantielle Verbesserungen sind neue Wertschöpfungsstrukturen und -netzwerke erforderlich. Wird es richtig gemacht, können großartige Vorteile für alle Beteiligten entstehen.

Blick in den Maschinenraum der Dekarbonisierung

Es steckt im Markt. Ein plakatives Beispiel ist der Markt für Wärmeerzeugungsanlagen. Von 2012 bis Ende 2023 sind die Preise für Wärmepumpen in allen Marktsegmenten deutlich gestiegen. Parallel dazu bricht der Absatz für Wärmeerzeuger in starkem Maße ein. Die Ursachen sind vielfältig und Herausforderungen bestehen nicht nur bei Wärmepumpen, sondern in nahezu allen Bereichen der Bautechnik. Es zeichnen sich archetypische Schwierigkeiten ab.

Dr. Martin Handschuh
Geschäftsführer
eco2nomy GmbH
STUTTGART

Luis Stephan
Managing
Director
eco2nomy GmbH
STUTTGART

Dr. Constantin Greiner
Associate Partner
Marten Strategy
GmbH & Co. KG
MÜNCHEN

Und das sowohl auf der Seite der Wohnungs- und Immobilienunternehmen als auch auf der Seite der verschiedensten Anbieter.

Für Wohnungs- und Immobilienunternehmen ist eine Markt- und Angebotsintransparenz sehr wichtig. Vor allem in Bezug auf innovative Lösungen besteht jedoch eine relative Markt- und Angebotsintransparenz: Mehr als zehn relevante Anbieter nachhaltiger Heizungsanlagen, mehr als 15 relevante Anbieter serieller Sanierung, mehr als 20 relevante Anbieter digitaler Effizienz- und Betriebsoptimierungslösungen, et cetera – und alle mit unterschiedlichen Angeboten, Leistungsumfängen, Preismodellen sowie hoher Entwicklungsdynamik. Hier Transparenz und Planungssicherheit herzustellen, ist – vor dem Hintergrund hoher Planungs- und Umsetzungskomplexität und geringer Verbindlichkeit unter anderem bei der kommunalen Wärmeplanung – oftmals nur unter sehr hohem Aufwand möglich. Insbesondere bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen kommen noch geringe Mengengerüste und eine geringe Marktmacht erschwerend hinzu.

Den Überblick zu behalten, erfordert von Wohnungs- und Immobilienunternehmen hohen Einsatz. Doch auch die Anbieter von Dekarbonisierungsleistungen haben mit Erschwernissen zu kämpfen. Dazu zählen unter anderem ein hoher Aufwand für die Beratung von Kunden und die Erstellung von Angeboten mit vielfältigen Abstimmungs- und Iterationsrunden, zum Teil substantielle zeitliche Verschiebungen von Sanierungsprojekten und die Kleinteiligkeit des Geschäfts.

War es in der Vergangenheit noch vergleichsweise einfach, für ein Gebäude oder für ein Quartier einen passenden Gaskessel auszuwählen, ist dies bei einem zeitgemäßen Wärmepumpen-Hybridsystem mit einem Gas-Spitzendankessel, mit einer Kopplung von Photovoltaikanlage und Elektroheizungen sowie mit energetischer Gebäudesanierung alles andere als trivial. Vertriebsaktivitäten sind für Anbie-

GdW Die Wohnungswirtschaft Deutschland **eco2nomy**

Die Gemeinschaftsprojekte von Wohnungswirtschaft und eco2nomy

Barrieren weg. Kosten runter. Geschwindigkeit hoch. Darum geht es, wenn die Wohnungswirtschaft und eco2nomy Gemeinschaftsprojekte gemeinsam auf den Weg bringen. Mit Vorteilen für Wohnungsunternehmen sowie für relevante Anbieter von Dekarbonisierungsleistungen, die deutlich über das hinausgehen, was einzelne Akteure allein schaffen können.

19. November 2025



Dr. Martin Handschuh, Gründer und Geschäftsführer, eco2nomy GmbH
Joachim Eckert, Leiter Kooperationen & Netzwerke, GdW

Veröffentlicht in Wi+, Wohnungswirtschaft Online
<https://www.wdhw.online/unternehmen/die-gemeinschaftsprojekte-von-wohnungswirtschaft-und-eco2nomy/>

WI+ Wohnungswirtschaft **eco2nomy**

Mehr zu unseren eco2nomy Leistungen: +49 (0) 151 25 916 914, martin.handschuh@eco2nomy.de

Machen!

Wie hat Ihnen das heutige Webinar gefallen?



Ihre Meinung
ist gefragt!

Ein Projekt der

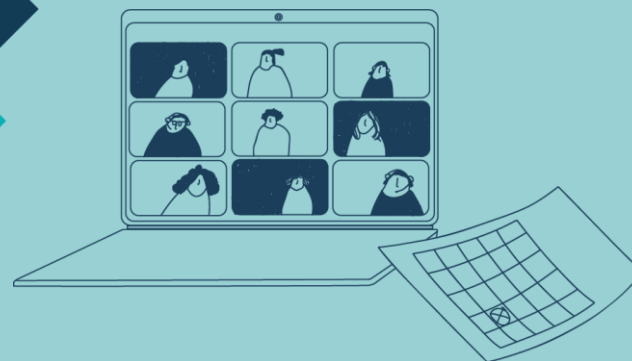
dena

13. Oktober 2026

KEDi Webinar

**§ 56 GModG:
Gebäudeautomation und
Monitoring in
Nichtwohngebäuden**

Jetzt kostenlos anmelden!



www.kedi-dena.de/veranstaltungen

24. NOVEMBER
2 0 2 6

KE Di convention

Entschlossen.
Digital.
Effizient.



www.kedi-dena.de/convention2026





Kompetenzzentrum
Energieeffizienz
durch Digitalisierung

Vielen Dank und bleiben Sie mit uns in Kontakt!



KEDi Newsletter

Jeff Klemm
jeff.klemm@dena.de

Steve Hammer
steve.hammer@dena.de

Weitere Informationen finden
Sie unter www.kedi-dena.de

www.kedi-dena.de/das-kedi/newsletter

Ein Projekt der

dena