

P³ PROFI PARTNER PLATTFORM

Gemeinsam sind wir stark.

Typische Schwierigkeiten von Gebäudeeigentümern und Anbietern von Dekarbonisierungs- und Modernisierungsleistungen



Schwierigkeiten von Gebäudeeigentümern

- **Hoher Aufwand**, aktuelle technologische Entwicklungen zu verfolgen (oder unzureichende Transparenz)
- **Geringe Mengengerüste** und **geringe bauherrenseitige Einkaufs-/ Verhandlungsmacht**
- In der Regel unterschiedliche Strukturen/ **schwierige Vergleichbarkeit von Angeboten**
- Erwartung von (GU-/ GÜ-) Anbietern, Machbarkeitsstudien/ die Umsetzung der Gebäudedekarbonisierung **mit geringer Preistransparenz zu beauftragen**

Geringe Markttransparenz und hoher Aufwand, „wirklich gute“ Angebote zu erhalten

Schwierigkeiten von Anbietern

- **Hoher Aufwand für Angebotserstellung**
 - Hoher Aufwand für Datenbeschaffung/ -validierung
 - Hoher Aufwand für auf Grund verschiedener, sich im Zeitverlauf ändernder Kundenanforderungen
- **Zum Teil substantielle zeitliche Verschiebung von Sanierungsprojekten**; viel Aufwand, kein kurzfristiger Vertriebs Erfolg
- **Zum Teil kleinteiliges Geschäft**, „Dreifamilienhaus...“

Hoher Aufwand, geringe Vertriebseffizienz und -effektivität

Was wäre wenn ...? Was wäre wenn wir unsere Kräfte noch intensiver bündeln würden als bislang?

P3

Was wäre wenn nicht jedes Wohnungsunternehmen für sich alleine für **fünf bis zehn Wärmepumpen je Jahr** am Markt anfragen würde? Sondern mehrere gebündelt für **50, 100, 200?**

Was wäre wenn wir - auch als kleine und mittelgroße Wohnungsunternehmen - „**Key Account Service**“ von relevanten Anbietern bekommen würden (wie ihn aktuell nur Großkunden bekommen)? Bessere **Unterstützung**. Bessere **Lieferkonditionen**. ... ?

Was wäre wenn man **auf Knopfdruck** verfügbar und **transparent dargestellt** einen guten **Marktüberblick** über Heizungssysteme und mehr hätte? Mit Preisindikationen, Förderhinweisen, ...?

Was wäre wenn wir **Wissen strukturiert und noch viel besser als jetzt nutzen** könnten? Und das **unternehmensübergreifend**?

Was wäre wenn wir unternehmensübergreifende **Abstimmungsbedarfe mit verschiedenen Anbietern um 30% und mehr reduzieren** könnten?

Zum Teil vorliegende Vorarbeiten

- Portfolioanalysen
- Klimaroadmaps
- CO₂-Monitoring
- ESG-Berichte
- Umsetzungs- und Ergebnissteuerung

P³ Profi-Partner-Plattform-Angebote

- **„Horizontale und vertikale Zusammenarbeit“**
 - „Horizontale“ Zusammenarbeit unter Wohnungsunternehmen
 - „Vertikale“ Zusammenarbeit mit Anbietern von Dekarbonisierungsleistungen+x
- **Felder für die Zusammenarbeit**
 - Vorausschauende (Kapazitäts-) Planung
 - Beschaffungsmanagement
 - Partnerschaften
 - Operative Leistungserbringung und -steuerung
- **Mögliche Weiterentwicklungen**
 - Unternehmenswärmeplanung, unternehmensübergreifende Konzeption und Umsetzung von Quartiersversorgungslösungen, ...
 - Ausbildung einer „Einkaufsgenossenschaft“ o.ä.

Wertsteigernde Gebäude- und Quartierstransformation

Woher kommt wie viel Verbesserungspotential?

Diskussionsgrundlage,
Arbeitsstand

P3

„Wirkungsoptimale Dekarbonisierung“
Keine Überdämmung, zusätzliche
Wertsteigerung, ...

> 10%

Bessere Unterstützung durch Anbieter,
„Key Account Service“, z.B.
Planungsunterstützung

> 5%

**Gemeinsames Lernen,
gemeinsame Projekte**

3 bis 5%

Schnittstellenoptimierung
Bessere/ „leane“ operative, digital
unterstützte Zusammenarbeit

3 bis 5%

„Pool Buying“,
Volumenbündelung,
Rahmenverträge, ...

>3 %

Gering

Verbesserungspotential

Hoch

Relevante Gewerke und Beschaffungsgruppen



Gewerke und Beschaffungsgruppen

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <p>“Wärmepumpen+x“: Nachhaltige Versorgungslösungen für Gebäude und Quartiere sowie Zusammenarbeit u.a. mit Stadtwerken</p> | <p>Digitale Betriebsoptimierung/ Energieeffizienzlösungen</p> | <p>Photovoltaik, Mieterstrom, Wärmepumpenstrom, ...</p> | <p>Modulare und serielle Sanierung/ Dämmung+x</p> | <p>Nicht energiebezogene Wohnungs- und Gebäudeentwicklung und -aufwertung</p> |
|---|---|---|---|---|

Relevanz von Optimierungen/ Plattformangeboten

| | | | | |
|------------------|------------------|------------------|--|---------------|
| <p>Sehr hoch</p> | <p>Sehr hoch</p> | <p>Sehr hoch</p> | <p>Hoch (Relevanz stark portfolioabhängig)</p> | <p>Mittel</p> |
|------------------|------------------|------------------|--|---------------|

Überblick

1. „Standard-Wärmepumpenlösungen+x aus dem Online Katalog“

2. Gemeinsame Schaffung von Markttransparenz sowie anwendungsbezogene Trainings

3. Zusammenarbeit bei Pool Buying und Rahmenverträgen

4. Koordinierte Interaktion mit Stadtwerken

5. Eigentümerübergreifende Quartierslösungen in Nicht-Fernwärmegebieten

...

P³ Beispiel 1: „Standard-Wärmepumpenlösungen+x aus dem Online Katalog“

Überblick

P³

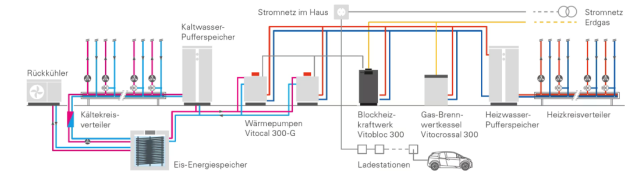
Typische Gebäudesituationen



| Heizungssysteme | Spezifischer Energieverbrauch | 6 Wohnungen | 12 Wohnungen | 18 Wohnungen | 24 Wohnungen | 30 Wohnungen |
|--|---|----------------|--------------|------------------|--------------|--------------|
| Heizungssysteme für die Wärmeversorgung ohne Warmwasser | 60 kWh/m ² a (Wärme ohne WW) | | | | | |
| | 90 kWh/m ² a | Buderus | | DAIKIN | | |
| | 110 kWh/m ² a | idm | | MITSUBISHI POWER | | |
| | 140 kWh/m ² a | STIEBEL ELTRON | | VIESMANN | | |
| Heizungssysteme für die Wärmeversorgung inklusive Warmwasser | 80 kWh/m ² a (Wärme und WW) | | | | | |
| | 110 kWh/m ² a | | | | | |
| | 130 kWh/m ² a | -weishaupt- | | ... | | |
| | 160 kWh/m ² a | | | | | |

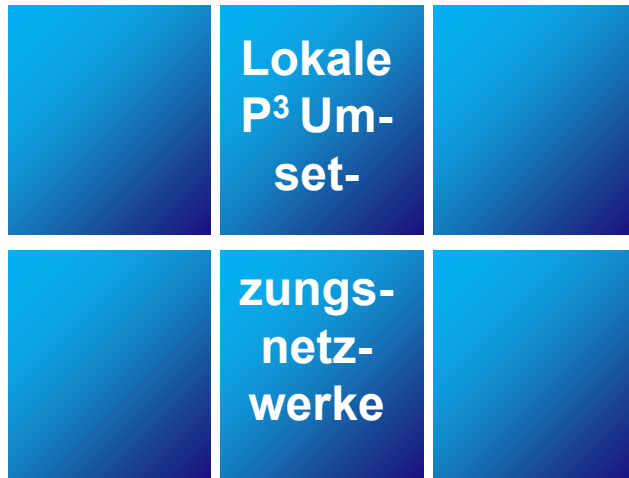
„Dating Plattform für Wärmepumpen+x“:
Systematisierung und Vereinfachung des Zusammenfindens von Angebot und Nachfrage

Nachhaltige Versorgungslösungen



P³ PROFI PARTNER PLATTFORM

Lokale P³ Umsetzungsnetzwerke mit bundesweiter Unterstützung



Lokale P³ Umsetzungsnetzwerke mit enger Zusammenarbeit vor Ort und mit lokaler Stärke

- **Koordinierte Interaktion mit Städten/ Kommunen, Stadtwerken und lokalen Anbietern: Fachplaner, Installateure, lokale Bauunternehmen, ...**
- **Einbringen von Bedarfen/ Interessen der Wohnungswirtschaft in die kommunale Wärmeplanung/ Fernwärmeausbauplanung**
- **Identifizierung, Konzeption und Umsetzung von eigentümerübergreifenden Quartiers- transformationen/ nachhaltigen Quartierslösungen**

**Bundesweite Struktur,
Wissensmanagement,
Skalierung und
Digitalisierung**

Unterstützt durch bundesweite Struktur, Wissensmanagement, Skalierung und Digitalisierung im Hintergrund

- **Marktanalysen und Know-how Zugang/ Datenbank:**
- **Digitale Tools**
- **MACHEN! Workshops und Trainings exklusiv für P³ Mitglieder**
- **Unterstützung für „Pool Buying“ mit bundesweit tätigen Anbietern**
- **Unterstützung für Rahmenverträge mit bundesweit tätigen Anbietern**

Vorteile für Gebäudeeigentümer

- **Bessere Transparenz und weniger Aufwand**
 - Bessere Markttransparenz, „Innovations-Inputs“ von relevanten Partnern, Referenzpreise, Anbieter- und Angebotsvergleiche, ...
 - Unternehmensübergreifender Erfahrungsaustausch
 - „Bessere Unterstützung“ durch Anbieter: Planungsleistungen, IT-Tools, Trainings, ...
- **Beschaffungsvorteile und Kostenreduktion**
 - Sonderkonditionen durch vorausschauende Bedarfsplanung, Volumenbündelung und Prozessoptimierung gemeinsam mit Anbietern
- **Bessere Qualität**
 - Qualitätsmanagement, Anbieterbewertungen, ...



Vorteile für Anbieter

- **Weniger Aufwand für Vertrieb und Angebotserstellung**
 - Prozess-/ Ausschreibungs-Angebotsstandardisierung
 - Rahmenverträge
- **Bessere Planbarkeit**
 - Vorausschauende Bedarfsplanung, Volumenbündelung
- **Prozessvereinfachungen in der operativen Leistungserbringung**
 - Digital unterstützte Prozessoptimierung, -vereinfachung, -automatisierung, ...

Win win!

Initialisierung, Konzeption,
Markttest

Erste Welle von Beschaffungs-
optimierungen für eine
ausgewählte Beschaffungs-
gruppe, z.B. Wärmepumpen

Zweite Welle von Beschaffungs-
optimierungen für zwei
ausgewählte Beschaffungs-
gruppen sowie digitale Prozess-/
Partnerschaftsunterstützung

Optional: Schaffung von unternehmensübergreifenden
Nahwärme- und Quartierslösungen (in Nicht-Fernwärme-
ausbaubereichen) – in Abstimmung mit der kommunalen
Wärmeplanung

Für unsere gemeinsame Diskussion:

- 1. Welche Vorteile bringt uns die - intensive und strukturierte - Zusammenarbeit im Kreise von Wohnungs- und Immobilienunternehmen?**
- 2. Wie können wir bestmöglich mit Anbietern von Dekarbonisierungs+ Leistungen zusammen arbeiten?**

Machen!

Nächste Schritte.

1 Portfolioanalyse

2 Klimaroadmap

3 Umsetzung

Vollumfassendes, integriertes Leistungspaket:
Portfolioanalysen und Klimaroadmap

Transformationsplanung für
Gebäude und Quartiere

„Portfolio-Checks“

Unternehmens-Wärmeplanung

Fokussierte Klimaroadmap-
Weiterentwicklungsworkshops

Ausschreibungen, Angebots-
und Anbietervergleiche

Vertiefungsworkshops zu
ausgewählten Fragestellungen

Strategische Partnerschaften,
Volumenbündelung und
Rahmenverträge

Trainings

...

Agenda 2024: 16 Erfolgshebel zur Dekarbonisierung großer Gebäudebestände

1. Das essenziell Richtige tun.

Konsequente Energieverbrauchs- und CO₂-Emissionsreduktion. Das ist essenziell richtig. Egal, wie sich der Ordnungsrahmen zukünftig ändert.

2. Den Gebäudebestand verstehen.

Die Grundlage für alles: Relevante Zahlen, Daten und Fakten. Aggregiert, qualitätsgeprüft und auf Knopfdruck verfügbar. Und zusätzlich ein gutes Verständnis zu Chancen und Risiken.

3. Strategien gesamtheitlich optimieren.

Portfoliostrategie, Maßnahmen-, Wirtschafts- und Umsetzungsplan. Gebäude- und gewerkekonkret quantifizieren und in den Dimensionen Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit und Sozialverträglichkeit optimieren.

4. In Szenarien denken.

Antizipieren, was kommt, und gut vorbereitet sein, wenn sich externe Faktoren ändern: Stakeholdererwartungen, Ordnungsrahmen, Technologien, Marktpreise, Finanzierungskonditionen, Förderrahmen,...

5. Externe Rahmenbedingungen aktiv gestalten.

Kommunale Wärmeplanung, nationale, überregionale, regionale Förderprogramme, Mietspiegel, ... Die Immobilien- und Wohnungswirtschaft sind an vielen Stellen systemrelevant und können zu Vielem beitragen.

6. Komplexität radikal reduzieren.

Modularisierung. Integrierte, funktions- und gewerkeübergreifende Lösungen und Services. „Productized solutions“. „Solutionized products“. Schnittstellenvermeidung und -vereinfachung.

7. Groß denken und groß handeln.

Quartierslösungen. Unternehmensinterne und -übergreifende Volumenbündelung. Mittel- und langfristige Rahmenverträge. Größer ist besser und kostengünstiger.

8. Geringinvestive Maßnahmen vorantreiben.

Digitale Betriebsoptimierung. Energie- und Heizungsmanagement. Nicht nur bei Pilotgebäuden. Sondern überall, wo Energieverbräuche hoch sind und substantiell über -bedarfen liegen.

9. Nutzerverhalten positiv beeinflussen.

Information. Motivation. Anreize. Technische Unterstützung, beispielsweise mit smarten Thermostaten. Unser aller Verhalten hat einen substantiellen Einfluss auf unseren Geldbeutel und auf das Klima.

10. Marktmacht nutzen.

Maximale bauherren-/ frauenseitige Kompetenz. Hochleistungs-Beschaffungsmanagement. Innovations-scouting. Strukturierte Varianten-, Anbieter- und Angebotsvergleiche. Qualitätsmanagement

11. Kollaboration leben.

Strategische Partnerschaften. Unternehmensinterne und -übergreifende, brancheninterne und -übergreifende Zusammenarbeit. Co-Development. Mit gemeinsamen Zielen und auf Augenhöhe.

12. Überambition vermeiden.

Fokus auf den „wirkungsoptimalen Maßnahmenmix“. Keine Überdämmung. Lebenszyklus-Orientierung. Gesunder Menschenverstand und Rechnen mit spitzem Bleistift sind gefordert.

13. Innovationen konsequent nutzen.

Technologie-, Geschäftsmodell-, Wertschöpfungs-, Produkt-, Lösungs-, Service-, Management-, Finanzierungs-, Prozessinnovationen. Und all das am besten in Kombination.

14. Umsetzungseffizienz radikal steigern.

Prozessoptimierung entlang der gesamten Prozesskette. Lean Management. Digitalisierung. Automatisierung. Die Automobilindustrie zeigt seit den 1980er Jahren, was möglich ist.

15. Wertsteigerung konsequent angehen.

Den Gebäudebestand zukunftsorientiert und wertgenerierend transformieren. Zusätzliche Erlöse erschließen. Und das in sozialverträglicher Weise. Jenseits reiner Pflichterfüllung.

16. Dekarbonisierung zu einem Gewinnerthema machen.

Gemeinsam Widerstände überwinden. Gemeinsam Erfolge feiern. Erfolg macht erfolgreich. Mit gemeinsamen Kräften können wir viel erreichen.

Machen!