

Vergabe einer Rahmenvereinbarung zur Erbringung von Beratungs- und Unterstützungsleistungen im Rahmen des Projektes „Kompetenzzentrum Serielles Sanieren“ für die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)

Leistungsbeschreibung

Vergabekennziffer: LD6662

**Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)
Bereich Klimaneutrale Gebäude**

Frau Kristina Zimmermann
Chausseestraße 128a
10115 Berlin

Inhaltsverzeichnis

1	Gegenstand der Ausschreibung: Hintergrund und Zielsetzung	3
1.1	Hintergrund	3
1.2	Das Projekt im Überblick	3
1.3	Zielsetzung	4
2	Leistungsbeschreibung	5
2.1	Live-Kommunikation:	5
2.2	Stakeholder-Einbindung.....	6
3	Zeitplan	6

1 Gegenstand der Ausschreibung: Hintergrund und Zielsetzung

1.1 Hintergrund

Um die Klimaschutzziele der Bundesregierung zu erreichen, müssen Wohngebäude bis 2045 umfassend saniert werden. Das stellt viele Wohnungsunternehmen vor große Herausforderungen – von hohen Investitionen über aufwendige Planungen bis hin zu mangelnder Akzeptanz der Maßnahmen durch die Mieter. Oftmals fehlen verfügbare, qualifizierte Handwerker, um die Maßnahmen umzusetzen. Baufirmen klagen über Kapazitätsengpässe durch den zunehmenden Fachkräftemangel, was wiederum zu steigenden Baukosten führt – und einer stagnierenden, viel zu niedrigen Sanierungsquote. Hier setzt das aus den Niederlanden stammende und weltweit erfolgreiche Energiesprong-Prinzip an: Das Sanierungskonzept setzt auf digitalisierte, standardisierte Prozesse und vorgefertigte Bau- und Technischelemente, mit denen ein klimaneutraler Energiestandard zu erschwinglichen Kosten realisiert werden kann. Ziel ist eine hochwertige NetZero-Sanierung, die warmmietenneutral umsetzbar ist. So eröffnen sich neue Perspektiven für den Mietwohnungsmarkt und die Wärmewende sowohl in Deutschland als auch in der EU.

Eine energetische Sanierung mit Energiesprong zeichnet sich aus durch:

- **Hohe Qualität:** Die hochwertige Energiesprong-Sanierung gibt ein langjähriges Qualitäts-, Funktions- und Einsparversprechen auf den NetZero-Standard. So sind die Energiekosten langfristig planbar.
- **Kurze Sanierungszeiten:** Mit dem Energiesprong-Prinzip verkürzt sich die Sanierungszeit auf wenige Wochen, sodass die Bewohner nur noch minimal beeinträchtigt werden. Möglich wird das durch den Einsatz neuer Technologien wie 3D-Vermessung und -Planung sowie vorgefertigte Fassadenelemente und Haustechnikmodule.
- **Bezahlbare Sanierungskosten:** Durch den hohen Grad an Vorfertigung und optimierte Prozesse sinken die Baukosten. Zudem entsteht ein attraktiver Business Case für Wohnungsunternehmen, bei denen die Sanierungskosten über die eingesparten Energiekosten finanziert werden. Ziel ist, eine warmmietenneutrale Umsetzung zu ermöglichen, mit der ein NetZero-Standard in der Breite für Eigentümer und Mieter bezahlbar wird.
- **Hohen Wohnkomfort:** Das Energiesprong-Prinzip steht für hohen Wohnkomfort und hochwertige architektonische Lösungen. Mit Industrie 4.0 sind auch bei Serienfertigung umfangreiche individuelle Anpassungen möglich. So kann das optische Erscheinungsbild der Gebäude den jeweiligen gestalterischen Anforderungen angepasst und ein für Mieter und Vermieter gleichermaßen attraktives Produkt geschaffen werden.

1.2 Das Projekt im Überblick

Energiesprong Deutschland

Um diesen Sanierungsansatz auch in Deutschland in die Breite zu bringen, hat die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) das Projekt „Kompetenzzentrum serielles Sanieren“/ Energiesprong Deutschland initiiert, das von dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) finanziert und vom

GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen unterstützt wird. In enger Zusammenarbeit mit innovativen Bau- und Wohnungsunternehmen, Bestandshaltern von Nichtwohngebäuden und privaten Eigentümern wird das Energiesprung-Prinzip an den deutschen Markt angepasst, zur Marktreife gebracht und skaliert.

In Deutschland erfolgte der erste Schritt zu einem Breitenmarkt für diesen schnellen, bezahlbaren Net-Zero-Sanierungen über den Mehrfamilienhausbestand, insbesondere über Wohnhäuser aus den 1950er, 1960er, und 1970er-Jahren mit bis zu vier Etagen, einfacher Hülle und einem hohen Energieverbrauch von rund 130 kWh/m²a oder mehr. Rund 500.000 dieser Gebäude gibt es in Deutschland. Parallel nimmt die Marktentwicklung für Nichtwohngebäude und Einfamilienhäuser Fahrt auf.

Die dena koordiniert diesen Innovationsprozess im Auftrag des BMWK und hat innerhalb weniger Jahre aus der unkonventionellen Idee ein wachstumsstarkes Marktsegment entwickelt. Dieser Erfolg gründet sich auf das durch das dena-Marktentwicklungsteam initiierte, tatkräftige Engagement und die unermüdliche Motivation von Umsetzenden und Vorreitern aus der Baubranche sowie Eigentümerinnen und Eigentümer, die Lösungen mitentwickeln, ihre Gebäude durch serielle Sanierung zukunftsfähig machen und mit ihren Projekten zeigen, wie es funktioniert. Zudem setzt sich die dena mit dem Projekt Energiesprung Deutschland für die Verbesserung regulatorischer Rahmenbedingungen ein – u.a. bei den Themen Mieterstrom und Förderung.

Von Pilotprojekten zu Quartieren und Portfoliofahrplänen

Wichtige Wegbereiter für die Marktentwicklung sind Sanierungsprojekte, die ganz praktisch zeigen, wie eine serielle Sanierung funktioniert und wo Prozess sowie technische Umsetzung weiter optimiert und vereinfacht werden können. Rund 113 serielle Sanierungsprojekte wurden bislang in Deutschland fertiggestellt, 46 sind im Bau, 230 weitere, darunter auch rund 17.000 Wohneinheiten, befinden sich in unterschiedlichen Planungs- und Vorbereitungsphasen.

Die dena begleitet und vernetzt dabei sowohl die Wohnungs- als auch die Bauunternehmen bei der Implementierung des Seriellen Sanierens, um über die Vorteile des Ansatzes zu informieren und für die Veränderungsprozesse in den jeweiligen Unternehmen zu sensibilisieren. Die konkrete Ausarbeitung und Umsetzung im jeweiligen Unternehmen obliegt allein den beteiligten Unternehmen. Ebenso leisten Anbieter und Hersteller von Komponenten einen wichtigen Beitrag, um das innovative Sanierungsmodell als Wegbereiter für einen klimaneutralen Gebäudebestand zu etablieren. Über 50 Gesamtlösungsanbieter, 260 Komponentenhersteller und Zulieferer sowie 100 Architektur- und Planungsbüros sind bereits in der seriellen Sanierung aktiv. Durch gebündelte Nachfrage und Pilotprojekte entwickeln sie schrittweise einen Baukasten für serielle Sanierungslösungen, der bereits in ersten Kleinserien zum Einsatz kommt.

1.3 Zielsetzung

Die Marktentwicklung serieller Sanierungslösungen begleitet die dena durch eine umfassende Kommunikation. Dazu zählt auch die Einbindung des (Vorreiter-)Netzwerk sowie die Aktivierung weiterer Stakeholder in Deutschland (Fokus) und anderen internationalen Märkten (nach Bedarf). Ziel ist es, Akteurinnen und Akteure miteinander zu vernetzen und ihr Engagement im Netzwerk, beim Wissenstransfer

und der Weiterentwicklung der Lösungen sowie letztendlich in der Umsetzung aktiv zu fördern, um die Skalierung serieller Lösungen zu ermöglichen. Die Strategie hierfür richtet sich an der Gesamtstrategie aus. Die Schwerpunkte werden mit der OKR-Methode festgelegt, um flexibel auf aktuelle Bedürfnisse und Anforderungen reagieren zu können. Das dena-Marktentwicklungsteam ist Teil der internationalen Energiesprong-Initiative und kommuniziert als EnergiesprongDE in der Energiesprong-Markenwelt.

2 Leistungsbeschreibung

Im Fokus dieser Ausschreibung steht die aktive Stakeholderkommunikation über ein Jahres- und ein Innovationsevent sowie, nach Bedarf, über weitere Event-Formate. Zudem sind die strategische Beratung und praktische Unterstützung zur Ansprache weiterer Stakeholder, u.a. durch geeignete Materialien, Teil der Ausschreibung. Der Auftragnehmer hat die nachfolgend dargestellten Leistungen zu erbringen. Die Zusammenarbeit mit dem dena-Team erfolgt nach den Grundzügen des agilen Arbeitens. Das heißt, dass der genaue Umfang von Aufgaben, Ziele und Zeitpläne regelmäßig gemeinsam festgelegt und überprüft werden. Dazu kommt die Objective-Key-Result-Methode (OKR) zum Einsatz, bei der größere Ziele in kleinere Teilziele mit messbaren Zwischenergebnissen zerlegt werden und der Fortschritt nachverfolgt wird. Die konkret zu erbringenden Leistungen und der voraussichtliche Zeit- und Kostenaufwand werden jeweils in Abstimmung mit der dena festgelegt und schriftlich fixiert (Leistungsabruf).

2.1 Live-Kommunikation

Ein Kommunikationsschwerpunkt ist die Live-Kommunikation. Der Auftragnehmer erbringt für die dena hierbei im Einzelnen folgende Leistungen:

- Unterstützung bei Konzeption, Organisation und Umsetzung von div. Veranstaltungsformaten im Rahmen der Energiesprong-Markenwelt (z. B. Branchen-/Matchmaking-Events, Exkursionen zu guten Beispielen, etc.). Dazu zählen insbesondere ein Jahresevent in Berlin mit 350-500 Teilnehmenden und ein jährliches Innovationsevent in Berlin mit 120-150 Teilnehmenden. Weitere Events nach Bedarf. Die Leistung umfasst die gesamte Vor- und Nachbereitung sowie Durchführung in Zusammenarbeit mit der dena und dem Netzwerk.
 - Unterstützung bei der Entwicklung eines Konzepts für Inszenierung, Dramaturgie & Programm, Ausstellung/Extras. Das beinhaltet auch Unterstützung bei der Auswahl einer zum Konzept passenden Location (Klärung Verfügbarkeit/Kompatibilität mit Konzept) und weiterer Gewerke für z. B. Ausstellungen/Dekoration, weitere Extras. Die Beauftragungen der Dienstleister und Räumlichkeiten erfolgen durch die dena. Dabei hat der Auftragnehmer insbesondere auch die folgenden Leistungen zu erbringen:
 - Erstellung und Umsetzung eines Raum- und Technikkonzepts in Zusammenarbeit mit Location und in Abstimmung mit dena
 - Unterstützung bei der Organisation im Vorfeld

- o Gestaltung und Umsetzung des Brandings in Abstimmung mit dena
- o Erstellung Regieplan inkl. Auf-/Abbau sowie Koordination/ Durchführung vor Ort

2.2 Stakeholder-Einbindung

Neben der Live-Kommunikation liegt ein weiterer Schwerpunkt auf der Aktivierung und Einbindung weiterer Stakeholder, u. a. durch:

- Beratungsgespräche mit dem Auftraggeber zur Strategie- und Weiterentwicklung der vorhandenen Stakeholdereinbindung und -kommunikation im Rahmen der Energiesprong-Markenwelt (nach Bedarf), inkl. Unterstützung bei der Erstellung von Infomaterialien anhand Energiesprong CD, z.B. Präsentationen oder Flyer, Poster, etc. (nach Bedarf).
- Einbindung von Know-how und Erfahrungen sowie Ableiten von Schnittstellen aus der Kommunikation zur Marktentwicklung Energiesprong/ serieller Sanierungslösungen aus anderen Ländern (mit dem Fokus Europa, nach Bedarf). Dies umfasst insbesondere die nachfolgenden Leistungen:
 - o Aufbereiten eines Überblicks der Kommunikationsaktivitäten anderer Marktentwicklungsteams
 - o Ableiten von Empfehlungen für die Weiterentwicklung der Kommunikation in Deutschland und
 - o Ableiten von Schnittstellen/ Gelegenheiten für gemeinsame Aktionen inkl. Unterstützung bei der Kontaktaufnahme/ Koordination
- Vorbereitung und Teilnahme an Workshops (1- 2 pro Jahr) und weiteren Veranstaltungen des Auftraggebers im Rahmen des internationalen Austauschs zu den Erfahrungen mit dem seriellen Sanieren in verschiedenen europäischen Märkten.
- Vermittlung von Kontakten/Durchführung von Austauschformaten mit Akteuren der seriellen Sanierung aus anderen Ländern (Fokus Europa, nach Bedarf).

3 Zeitplan

Ereignis	Termin
Voraussichtlicher Zuschlag	Ende 06/2025
Kick-Off und Onboarding	Anfang 07/2025
Erster Termin zur Planung von Jahresveranstaltung	Mitte 07/2025