

Produktentwicklung „Energetische Gebäudesanierung“ über Contracting

Die Energiewende im Wärmemarkt wird zu nachhaltigen Veränderungen im Bereich der Absatzpotenziale von Gas und Fernwärme führen. Das Ziel eines klimaneutralen Gebäudebestandes in 2050 kann nur durch den Dreiklang: Energetische Sanierung (Dämmung), Effizienz der Heizungsanlage und Einsatz Erneuerbarer Energien erreicht werden. Im Rahmen strategischer Anpassungsprozesse engagieren sich Stadtwerke und EVU zunehmend in den Bereichen Effizienz der Heizungsanlage, z. B. durch das Angebot von Kleinanlagencontracting, und im Bereich Erneuerbarer Energien.

Der Bereich mit dem größten Wertschöpfungspotenzial, die „Energetische Gebäudesanierung“, wird jedoch von den Stadtwerken und EVU noch nicht bedient. Eine Transformation vom Commodity-Lieferanten zum integrierten Energiedienstleister kann langfristig jedoch nur dann erfolgreich sein, wenn der „Bilanzkreis Heizungskeller“ verlassen und das Gebäude auf Basis langfristiger Sanierungsfahrpläne ganzheitlich betrachtet wird.

Um „Energetische Gebäudesanierung“ als Contracting anbieten zu können, müssen zahlreiche Produktrahmenparameter berücksichtigt werden. Es bedarf neuer, innovativer Kooperationsmodelle mit teilweise neuen Marktpartnern (Dach und Fach, Gewerke des Handwerks, Baustoffhersteller, Kessel-/BHKW-Hersteller, Finanzierungspartner, ...). Erfahrungswerte aus dem ähnlich gelagerten Bereich der öffentlich-privaten Partnerschaften (ÖPP) im Hochbau können dabei helfen. Insbesondere gilt dies für den Bereich der monetären Bewertung bestehender Risiken.

nsb verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Erstellung, Modellierung und Auswertung komplexer Lebenszyklusmodelle auf Basis von ÖPP unter Berücksichtigung verschiedener Parameter sowie einer detaillierten Bewertung von Risiken.

Mit unserer ÖPP-Erfahrung und unserem Wärmemarkt-Know-How ist nsb der ideale Partner bei der Entwicklung von Contracting-Angeboten im Bereich der „Energetischen Gebäudesanierung“

Gemeinsam mit Ihnen erarbeitet nsb ein verlässliches, umsetzbares und belastbares Produktdesign und unterstützt sie bei der Erstellung der Businesscases sowie Markt- und Potenzialabschätzungen. nsb begleitet die Produktentwicklung vom ersten konzeptionellen Workshop bis hin zum Markttrollout.

Unsere Leistungen für Sie im Überblick:

- Durchführung von Strategieworkshops zur Identifikation von Chancen und Risiken sowie der Analyse der Umsetzbarkeit eines Contractingproduktes „Energetische Gebäudesanierung“
- Durchführung von Markt- und Potenzialabschätzungen unter Berücksichtigung dynamischer Parameter
- Vollumfängliche Produktentwicklung inkl. der Erarbeitung von Businesscases, Marktpartner-Kooperationsmodellen, Risikoanalysen und –bewertungen und mehrstufigen Deckungsbeitragsanalysen

Stand: Januar 2014