

# eco<sub>2</sub>nomy

## Modernisierung von Immobilienportfolios hin zur Klimaneutralität und Dekarbonisierung bis 2050: Wirkungsvoll. Wirtschaftlich. Sozialverträglich. Schnell Ergebnisse liefernd.

**Das Ziel von eco<sub>2</sub>nomy ist klar definiert: Klimaschutz, der sich rechnet.** Und um das zu erreichen, erarbeiten wir mit Eigentümern von Immobilienportfolios die wirtschaftlichste Klimaroadmap hin zur Klimaneutralität und Dekarbonisierung bis 2050. Szenario- und analysebasiert bestimmen wir die Strategien und die Maßnahmen, die sich am besten rechnen. Diese setzen wir – wenn gewünscht – gemeinsam mit leistungsstarken Netzwerkpartnern um.

Bei unserer Arbeit treiben wir eine Vielfalt an Innovationen. Welche das sind und wie wir das tun, dazu sprechen wir mit Prof. Dr. Stefan Detscher (SD), Professor im Studiengang Betriebswirtschaftslehre und Leiter des MBA-Programms Digital Management & Marketing an der HfWU in Nürtingen.

### **Stefan Detscher (SD): Was ist die Idee hinter eco<sub>2</sub>nomy? Und welches Problem geht Ihr mit eco<sub>2</sub>nomy wie an?**

Marcus Lehmann (ML): Klimaschutz ist in der Immobilienwirtschaft ein Top-Thema. Viele Eigentümer von Immobilienportfolios wollen rasch und beherzt handeln, werden jedoch oftmals durch vielfältige Marktbarrieren ausgebremst: Marktdynamik und -unsicherheit, Entscheidungs- und Umsetzungs komplexität, substantielle kommerzielle Implikationen mit zum Teil unklarem Business Case, etc.

### **Was wir bieten: Klimaschutz, der sich rechnet.**

Mit unseren eco<sub>2</sub>nomy „Klimaroadmaps“ helfen wir Eigentümern von Immobilienportfolios, diese Barrieren zu überwinden, wohlüberlegte Entscheidungen für energetische Modernisierungen von Immobilienportfolios zu treffen und diese wirkungsvoll umzusetzen. Und das schnell. Dies tun wir in drei Schritten:

- An erster Stelle steht die Portfolioanalyse: Schnelle Transparenzschaffung auf Basis weniger, rasch verfügbarer Daten inkl. CO<sub>2</sub>-Due Diligence, Benchmarking, Energieeinspar- und Dekarbonisierungspotentialanalyse und Szenariorechnungen.
- Im zweiten Schritt folgt die Erarbeitung der wirtschaftlichsten Klimaroadmap: Definition der wirtschaftlichsten Modernisierungsstrategie inkl. wirtschaftlicher Modellierung und Optimierung, Umsetzungsplanung, Zeitplan, Quick-Win Maßnahmen sowie Kommunikationspaket.
- Und als drittes erfolgt die Umsetzung: In aller Regel Etablierung eines kontinuierlichen Monitoring-, Reporting- und Optimierungssystems sowie wenn gewünscht

Ausschreibung und Umsetzung der operativen Modernisierungsmaßnahmen gemeinsam mit Netzwerkpartnern.

### **Die eco<sub>2</sub>nomy „Klimaroadmaps“ helfen Eigentümern von Immobilienportfolios wohlüberlegte Entscheidungen für energetische Modernisierungen zu treffen und diese wirkungsvoll umzusetzen.**

#### **SD: Für wen sind Eure „Klimaroadmaps“ relevant? Und warum?**

Stefanie Reinartz (SR): Jeder Eigentümer, der mehr als 20 Gebäude hat, steht vor der Herausforderung, von oben auf das Portfolio zu schauen und gute Wege zur energetischen Modernisierung des gesamten Bestands zu finden. Reine Einzelgebäudebetrachtungen reichen dann in aller Regel nicht mehr aus. Und je größer das Portfolio, umso relevanter ist offensichtlich die Gesamtbetrachtung.

### **Was wir tun hat hohe Relevanz für alle Immobilienportfoliobesitzer mit mehr als 20 Gebäuden.**

Und das ist wichtig für Wohn- und für Nichtwohngebäude, für private und öffentliche Bestandshalter, für Immobilienfonds, für Wohnungsbaugesellschaften, für Genossenschaften, etc.

Und weitere Gruppen an Kunden kommen hinzu: Investoren und Kapitalgeber, die wissen wollen, was Sie im Bestand haben, welche Potentiale und Risiken bestehen, wie die ESG-Performance ihres Portfolios ist und welche Entwicklungsmaßnahmen am besten sind.

Und darüber hinaus Unternehmen, die nicht nur Bedarfe bei ihren eigenen Immobilien haben, sondern vermehrt auch nachfragen, wie wir ihnen bei angemieteten Immobilien helfen können. Dann liegt der Fokus auf schnell wirksamen, wenig investitionsreichen Maßnahmen – oftmals in Kombination mit Contracting – die Vorteile für Eigentümer und Mieter gleichermaßen bringen.

## Wir bündeln Geschäftsmodell-, Angebots- und Dienstleistungs-, System- und Prozessinnovationen.

### SD: Was macht Euren Ansatz und Eure Innovationen einzigartig? Und wie schafft Ihr damit Wert für Eure Kunden?

Martin Handschuh (MH): Unsere Wertgenerierung basiert dabei auf einem System aufeinander abgestimmter Innovationen:

- Zuerst sind Geschäftsmodell-, Angebots- und Dienstleistungsinnovationen zu nennen: Schnelle Portfoliotransparenz, wohlinformierte Managemententscheidungen, Aufbau von Systempartnernetzwerken, Umsetzungskoordination und -nachverfolgung, kontinuierliche Weiterentwicklung und Optimierung.
- Und diese sind flankiert von umfassenden System- und Prozessinnovationen: Datenbank für gewerke- und funktionsübergreifende Markttransparenz, speziell entwickelte Modellierungs- und Optimierungstools, Verzahnung von Energiemonitoring, -management und -reporting mit Ableitung von strategischen Entscheidungen und kontinuierlicher operativer Verbesserung – denn wir monitoren die durchgeführten Maßnahmen auch nach Abschluss und prüfen, ob die angestrebten Verbesserungen bzgl. Energie- und CO<sub>2</sub>-Einsparung tatsächlich eintreten.

Der Nutzen für unsere Kunden ist offensichtlich: Modernisierung von Immobilienportfolios hin zur Klimaneutralität und Dekarbonisierung 2050: Wirkungsvoll. Wirtschaftlich. Sozialverträglich. Schnell Ergebnisse liefernd.

## Klimaneutralität und Dekarbonisierung: Wirkungsvoll. Wirtschaftlich. Sozialverträglich. Schnell Ergebnisse liefernd.

### SD: An der Hochschule beschäftige ich mich intensiv mit Digitalisierung und Analytik? Was macht Ihr diesbezüglich genau?

SR: Zu Beginn unseres Analyseansatzes steht unsere in starkem Maße automatisierte eco<sub>2</sub>nomy Datenplausibilisierung und -aufbereitung. Denn – und das wissen wir alle – die

Qualität der Inputdaten ist ganz entscheidend für die Güte der Analyseergebnisse und abgeleiteten Handlungsempfehlungen.

- Portfolioanalyse: Im Rahmen der Portfolioanalyse analysieren wir mit unserem eigens entwickelten „Portfolio-Analyzer“ weitgehend automatisiert den energetischen Ist-Zustand des betrachteten Immobilienportfolios und stellen diesem Benchmarks gegenüber, sodass unsere Kunden auf einen Blick erkennen können, wie ihr Portfolio im Quervergleich steht. Flankiert wird der Portfolioüberblick um Risiko- und Chancenanalysen sowie Szenariorechnungen u.a. in Bezug auf unterschiedliche staatliche Regulierungen, Regionalfaktoren sowie Energie- bzw. Baukostenentwicklungen.
- Wirtschaftlichkeitsanalysen: Hier analysieren wir Toolbasiert den Effekt unterschiedlicher energetischer Modernisierungsvarianten u.a. auf die Höhe der Sanierungskosten, den Immobilienwert und die Projekt- bzw. Eigenkapitalrendite. Weiterhin werden Amortisationsdauern, die konkreten finanziellen Auswirkungen der Modernisierungsmaßnahmen auf Mieter und Vermieter anhand statischer und dynamischer Modelle simuliert. Modellierung von Warmmietenneutralität, Bewertung von Contractinglösungen etc. sind dabei im Standardanalyseumfang inkludiert.
- Klimaroadmap: Mittels multidimensionaler Optimierung und Kausalanalysen bestimmen wir darauf aufbauend den besten Maßnahmenmix und den optimalen Modernisierungszeitpunkt für die einzelnen Portfoliogebäude inkl. der damit in Zusammenhang stehenden finanziellen Effekte.

## Analytik und Automatisierung nutzen wir wo immer möglich und sinnvoll.

Zusammenfassend: „Advanced Analytics“ gekoppelt mit Automatisierung, das macht unsere Arbeit schnell und qualitativ hochwertig. Und vor Komplexität brauchen weder wir noch unsere Kunden Sorge zu haben. Das kriegen wir hin.

### SD: Ihr sprecht oft von Wirtschaftlichkeit. Wie wichtig ist die für eure Kunden? Und wie hilft Ihr Euren Kunden diesbezüglich?

MH: Die kommerziellen Implikationen von energetischen Modernisierungen sind substantiell. Je nach Ausgangs- und Zielzustand der Gebäude liegen die Kosten typischerweise zwischen 300 und 1.500 € je Quadratmeter. Zusätzlich beeinflussen der konkrete Maßnahmenmix, das Timing, Wertschöpfungsstrukturen und -formen, unternehmensübergreifende Zusammenarbeit sowie die Inanspruchnahme von Förderungen in substantieller Weise die Kosten und die Wirtschaftlichkeit von Maßnahmen. Nicht selten liegt die Bandbreite der Investitionen bei deutlich mehr als 50 %.

## Es geht um viel Geld. Da lohnt es sich, genau hinzuschauen und Entscheidungen wohlüberlegt zu fällen.

Es geht um viel Geld. Die finanzielle Tragweite der zu fällenden Entscheidungen liegt beispielsweise bei einem Portfolio mit 100 Gebäuden, einer relevanten Fläche von 800 m<sup>2</sup> je Gebäude, also 80.000 m<sup>2</sup> in Summe, und einer durchschnittlichen initialen Energieeffizienzklasse von D im Bereich zwischen 20 Mio. € und 70 Mio. € je nach dem auf welches energetische Zielniveau – B, A oder A+ – saniert werden soll.

Da lohnt es sich, genau hinzuschauen und Entscheidungen wohlüberlegt zu fällen. Und genau da setzt eco<sub>2</sub>onomy an: Schnell schaffen wir gemeinsam mit den Immobilieneigentümern Transparenz über das Portfolio, über Handlungsbedarfe sowie Opportunitäten und modellieren gemeinsam verschiedene Varianten der energetischen Modernisierung. Dabei ermitteln wir die wirtschaftlichsten und zielführendsten Entwicklungspfade für das Portfolio.

Vor dem Hintergrund der großen finanziellen Tragweite der zu fällenden Entscheidungen ist genau diese Form der Entscheidungsunterstützung ein sehr gutes Investment.

## Mit den richtigen Strategien ist Klimaschutz bei Bestandsgebäuden finanziell attraktiv.

### SD: Was sagen Eure Kunden zu Euren Innovationen?

#### Wie kommt das, was Ihr tut, am Markt an?

SR: Wir haben in den letzten Monaten zahlreiche Projekte mit Eigentümern von Wohn- und Nichtwohngebäuden realisiert. Das Feedback ist ausgezeichnet. Kunden heben dabei besonders folgende Punkte hervor:

- Unsere Marktkenntnis: Kenntnis zu relevanten Inhalten aus allen Gewerken, Funktionen und Rollen, klare Perspektive auf zukünftige Entwicklungen und Szenarien.
- Die Güte der Modellierung: Solide Ergebnisse bereits mit sehr wenigen Input-Daten und Möglichkeit zur stufenweisen Verfeinerung.
- Die Klarheit und Relevanz der Entscheidungsunterstützung: Klare Entscheiderorientierung gekoppelt mit substantieller Komplexitätsreduktion.
- Unser Partnernetzwerk: Planung, Energieberatung, Heizung, erneuerbare Energien, Dämmung, digitale Lösungen.

### SD: Sagt, wie definiert und messt Ihr eigentlich den Erfolg Eures Tuns?

SR: Die Erfolgsmetriken für unser Tun sind direkt aus unserer übergeordneten Zielsetzung abgeleitet: „Modernisierung von Immobilienportfolios hin zur Klimaneutralität 2050: Wirkungsvoll. Wirtschaftlich. Sozialverträglich. Schnell Ergebnisse liefernd. Konkret:

- Der Erfolg und die Zufriedenheit unserer Kunden

- Wirkungsvoller Beitrag zum Klimaschutz: Realisierte Energie- und CO<sub>2</sub>-Emissionsreduktion
- Wirtschaftlichkeit für Portfolioeigentümer: Monetärer Return on Investment, Immobilienwertsteigerung, Amortisationsdauern
- Sozialverträglichkeit der Maßnahmen: Minimale Mietkostensteigerung für Mieter, Steigerung der Wohnqualität
- Projektdauer: Erarbeitung konkreter Ergebnisse innerhalb weniger Wochen

### SD: Woran arbeitet Ihr aktuell, um eco<sub>2</sub>onomy und Eure Leistungsfähigkeit weiter zu entwickeln?

MH: Wir streben an, die relevanteste Lösung für strategische Modernisierungsentscheidungen für Gebäudeportfolios sowie deren Umsetzung breit am Markt zu etablieren. Für Klimaschutz, der sich rechnet. Folgende Entwicklungen treiben wir dafür aktuell aktiv voran:

- Erstens: Wir realisieren weitere Projekte in allen relevanten Markt- und Gebäudesegmenten und entwickeln unseren Ansatz weiter, um aus noch weniger Inputdaten noch präzisere Ergebnisse simulieren zu können.
- Zweitens: Wir entwickeln unsere Datenbanken in Breite und Tiefe weiter.
- Drittens: Wir führen die Automatisierung entlang des Optimierungsprozesses weiter: Energiemonitoring-, -management und -reporting, Erarbeitung von Modernisierungsstrategien und Ableitung sowie Steuerung von operativen Maßnahmen.
- Viertens: Wir bauen unser Systempartnernetzwerk aus und schärfen unser Angebot von integrierten, hochwirtschaftlichen Modernisierungspaketen.

## Strategiekompetenz und konsequente Wirtschaftlichkeitsorientierung in Kombination mit Betriebs- und Anlagen-Know-how ermöglichen einzigartige, hoch wertgenerierende (digitale) Lösungen.

### SD: Marcus, Du bist zusätzlich zu Deinen Aktivitäten bei eco<sub>2</sub>onomy Geschäftsführender Gesellschafter von LAVA ENERGY sowie Gesellschafter der Minol-ZENNER-Gruppe. Wie erfolgt da das Zusammenspiel mit eco<sub>2</sub>onomy?

ML: Eines der Kernstücke unserer Zusammenarbeit ist unsere LAVA Box, eine digitale Lösung zum Monitoring und zum Management von Versorgungsanlagen, die mit anderen Energiemanagementsystemen gekoppelt werden kann. Damit schaffen wir Transparenz bei Verbräuchen, CO<sub>2</sub>-Emissionen und Kosten und decken zudem Ineffizienzen auf, die für vielfältige strategischen Entscheidungen und operative Optimierungen genutzt werden können. Wenn wir das mit der Expertise, den Analysen, der Strategiegearbeit sowie der gewerke- und funktionsübergreifenden Umsetzungskompetenz von eco<sub>2</sub>onomy koppeln, können wir Bestandshaltern von Wohn- und Nichtwohngebäudeportfolios ein umfassendes Lösungspaket anbieten und sie auf

der gesamten Wegstrecke der energetischen Modernisierung begleiten. Über reines ESG-Reporting oder ähnliches gehen wir dabei bewusst hinaus und haben das Ableiten und das Umsetzen konkreter Maßnahmen stets im Blick – und das immer mit klarem Fokus auf die Wirtschaftlichkeit der durchzuführenden Maßnahmen und Initiativen.

**SD: Und mittelfristig? Was strebt ihr an?**

SR: Unsere Zukunft in aller Kürze: Wir starten mit Transparenzschaffung und Unterstützung hochrelevanter Managemententscheidungen über die energetische Modernisie-

rung von Gebäudeportfolios. Datenanalytik, Benchmarking und Know-how ermöglichen dabei substantiellen Kundennutzen. Und ausgehend davon treiben wir weitere Innovationen im System- und Plattformverbund, um auch die operative Umsetzung besser – und insbesondere schneller und wirtschaftlicher – zu machen.

**SD: Vielen Dank für unser Gespräch. Und viel Erfolg!**



Prof. Dr. Stefan Detscher (SD)



Marcus Lehmann (ML)



Stefanie Reinartz (SR)



Dr. Martin Handschuh (MH)

**eco<sub>2</sub>nomy**

eco<sub>2</sub>nomy GmbH  
Gänswaldweg 11  
70186 Stuttgart  
service@eco2nomy.de  
www.eco2nomy.de  
+49 (0) 1512 59 16 914