

RENOWAVE

BESCHREIBUNG DER STRATEGIEMODELLE

MODERATOR (Tool 2A), KOORDINATOR (Tool 2B) und ONE-STOP-SHOP

Einführung	1
Vergleich von drei Strategiemodellen	2

Einführung

Nachdem die Gemeinde die Phase der Voranalyse (RENOWAVE Tool 1) abgeschlossen hat, kann sie sich für die Umsetzung eines "Moderator", "Koordinator" oder "One-Stop-Shop" -Strategiemodells entscheiden.

Die folgende Tabelle fasst die Ziele, Vor- und Nachteile dieser drei Strategiemodelle zusammen, die derzeit in der Schweiz und in Europa angewandt werden.

Die Tools 2A "MODERATOR" und 2B "KOORDINATOR" auf renowave-coachingtools.ch beschreiben detailliert die Prozesse, die zur Umsetzung dieser Modelle notwendig sind.

Das One-Stop-Shop-Modell (OSS) wurde analysiert und wird im Folgenden beschrieben. Es wird jedoch im Rahmen des RENOWAVE-Projekts nicht weiterentwickelt. In Gesprächen mit lokalen Partnern wurde dieses Modell als nicht praktikabel bewertet, da es nicht der politischen Kultur der Schweizer Gemeinden entspricht. Zudem verfügen diese in der Regel nicht über die erforderlichen personellen und finanziellen Ressourcen, um es umzusetzen.

Vergleich von drei Strategiemodellen

Strategiemodell	MODERATOR	KOORDINATOR	ONE-STOP-SHOP
Beschreibung	Die Gemeinde möchte Informationsmassnahmen für private Eigentümer von Gebäuden durchführen, um die Umsetzung von Projekten energetischer Sanierungen zu fördern.	Die Gemeinde möchte Massnahmen zur aktiven Begleitung von privaten Eigentümern in der SIA-Phase 1 (Festlegung der Ziele) oder 2 (Machbarkeitsstudie) durchführen, um die Umsetzung von Projekten energetischer Sanierungen zu fördern.	Die Gemeinde bildet / ist Teil einer Organisation, die eine „schlüsselfertige“ Dienstleistung in ihrem One-Stop-Shop für private Eigentümer anbietet. Dieser One-Stop-Shop (OSS) übernimmt das Renovationsprojekt in allen Projektphasen und trägt das Risiko, ähnlich wie ein Totalunternehmer. Auch Finanzierungslösungen können angeboten werden.
Ziel	<ul style="list-style-type: none"> • Den Hausbesitzern möglichst umfassende und objektive Informationen über die Herausforderungen der energetischen Sanierung zur Verfügung stellen, damit sie in Kenntnis der Sachlage erwägen können, ein Sanierungsprojekt zu starten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dem Eigentümer technische und rechtliche Informationen spezifisch für das zu renovierende Gebäude zur Verfügung stellen, um eine Renovierungsstrategie zu entwickeln, die mit den Merkmalen des Gebäudes übereinstimmt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dem Eigentümer ein schlüsselfertiges Projekt für die Renovierung seines Gebäudes zu liefern, das die Koordination aller notwendigen professionellen Akteure für Beratung, Finanzierung, Planung und Ausführung des Projekts beinhaltet.
SIA-Phasen	1 - 2	1 - 2	1 - 6
Zielgruppe	Dieses Modell bedeutet a priori, dass man sich unterschiedslos an alle Eigentümer wendet, ohne eine bestimmte Zielgruppe anzusprechen .	Dieses Modell beinhaltet eine gezielte Herangehensweise an bestimmte Gebäudetypen, die als vorrangig bewertet werden (aufgrund ihres hohen Energieverbrauchs, großen SRE, „ikonischen“ Charakters, Potenzial zur Generierung eines beispielhaften Projekts usw.).	Das OSS zielt in erster Linie auf Eigentümer ab, die sich zu einer Renovierung entschlossen haben, aber nicht über die Fähigkeiten oder die Möglichkeit verfügen, als Bauherren aufzutreten.
Aktionen	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen für alle Einwohner der Gemeinde • Gezielte Informationsveranstaltung für Gebäudeeigentümer • Individuelle Beratung 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse des Gebäudebestands und Identifizierung von Zielen • Kontaktaufnahme zu Eigentümern ausgewählter Gebäude • Veranstaltung zum Projektstart • Workshops für Eigentümer berechtigter Gebäude 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse des Marktes • Festlegung des Geschäftsmodells • Aufbau eines Gesamtunternehmens (zu definierende Rechtsform: Konsortium, Gemeinschaft, AG, Stiftung) • Kundenbetreuung • Kommunikation und Weiterverfolgung
Dauer / Wiederholung	<ul style="list-style-type: none"> • Einmalige oder in regelmäßigen Abständen wiederholte Aktion, bis das Zielpublikum vollständig oder ausreichend erreicht wurde. 	<ul style="list-style-type: none"> • Einmalige oder in regelmäßigen Abständen wiederholte Aktion, bis das Zielpublikum vollständig oder ausreichend erreicht wurde. Da die Zahl der Workshop-Teilnehmer begrenzt ist, ist es wünschenswert, eine Wiederholung der Veranstaltung vorzusehen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Über mehrere Jahre laufendes Geschäft

Strategiemodell	MODERATOR	KOORDINATOR	ONE-STOP-SHOP
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • Wenig Personal- und finanzielle Ressourcen notwendig • Gute Sichtbarkeit für die Gemeinde (Kommunikation) • Gut geeignet für Eigentümer von kleinen Gebäuden (Villen) • Gleichbehandlung aller Eigentümer 	<ul style="list-style-type: none"> • Maximiert die Wirkung von Massnahmen, indem es auf Gebäude abzielt, die eine hohe Energiebezugsfläche mit einer schlechten Energieeffizienz kombinieren, wodurch die CO2-Emissionen im Gemeindegebiet effektiver reduziert werden können. • Konkrete Informationen für Eigentümer mit minimalem Aufwand ihrerseits • Gute Sichtbarkeit für die Gemeinde (Kommunikation) 	<ul style="list-style-type: none"> • Bearbeitung des Prozesses von A bis Z • Massifizierung der Renovierungen. trägt effektiv zur Erreichung der Klimaziele der Gemeinde bei. • Einsparungen durch Auftragsvolumen, schnelle Lernkurve • Möglichkeit, Finanzierungslösungen für Eigentümer mit geringen Mitteln anzubieten • Die Wirkung des Programms ist anhand der Ergebnisse der Renovierungsprojekte messbar
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> • Da das Moderator-Modell nicht darauf abzielt, eine bestimmte Kategorie von Gebäuden oder Eigentümern anzusprechen, müssen die Informationen breit genug angelegt sein, um alle möglichen Fälle abzudecken (Ein- und Mehrfamilienhäuser, einzelne Eigentümer oder Eigentümergemeinschaften usw.). • Es kann sein, dass die allgemein gehaltene Information einige Immobilienbesitzer nicht zufriedenstellt • Die Wirkung des Programms ist nicht messbar 	<ul style="list-style-type: none"> • Dieses Modell erfordert mehr Personal- und finanzielle Ressourcen als das Moderato-Modell. • Akquise erfordert Zugang zu den Daten der Eigentümer, um ihnen die Teilnahme am Workshop anbieten zu können (Datenschutzrichtlinien müssen eingehalten werden). • Erfordert die Organisation von Experten sowie kommunalen und kantonalen Behörden für Workshops • Das Programm muss in der Lage sein, den Eigentümern eine Fortsetzung nach dem Workshop anzubieten, damit das Projekt dann nicht ins Stocken gerät (z. B.: Liste anerkannter Experten oder Firmen, die den Bedürfnissen der Eigentümer entsprechen, Hilfe bei der Suche nach einer Finanzierung usw.). • Die Wirkung des Programms ist aufgrund der sehr langen Zeiträume zwischen den einzelnen SIA-Phasen schwer messbar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dieses Geschäftsmodell existiert derzeit nicht in der Schweiz (2025) • Hohe Investitionen in Personal- und Finanzressourcen • Übertragung des Baustellenrisikos auf die Allgemeinheit über den Totalunternehmer • Wirft Fragen zu den vertraglichen Beziehungen zwischen Behörden und Finanzierungs- bzw. Bauunternehmen auf, insbesondere zu Marktschutz, Wettbewerb und Haftung/ Garantien
Beispiele	<ul style="list-style-type: none"> • GE: Pilotgemeinde von Renowave Thônex • VD: SIA in Ihrer Nähe • FR: Nachhaltige Gemeinden 	<ul style="list-style-type: none"> • Commune-Rénove in Genf mit OCEN und SIG • Vevey / Morges / Nyon / West-Lausanne Renove mit Romande Energie 	<ul style="list-style-type: none"> • Frankreich: Hauts-de-France Pass Rénovation https://www.pass-renovation.hautsdefrance.fr/ • Quelle: How to set up a One-Stop-Shop for integrated home energy renovation? A step-by-step guide for local authorities and other actors, Innovate, Founded by the Horizon 2020 Framework Programme of the European Union, Authors: Jana Cicmanova, Miriam Eisermann, Thibaut Maraquin (Energy Cities) with precious contributions from all INNOVATE partners, published in July 2020.