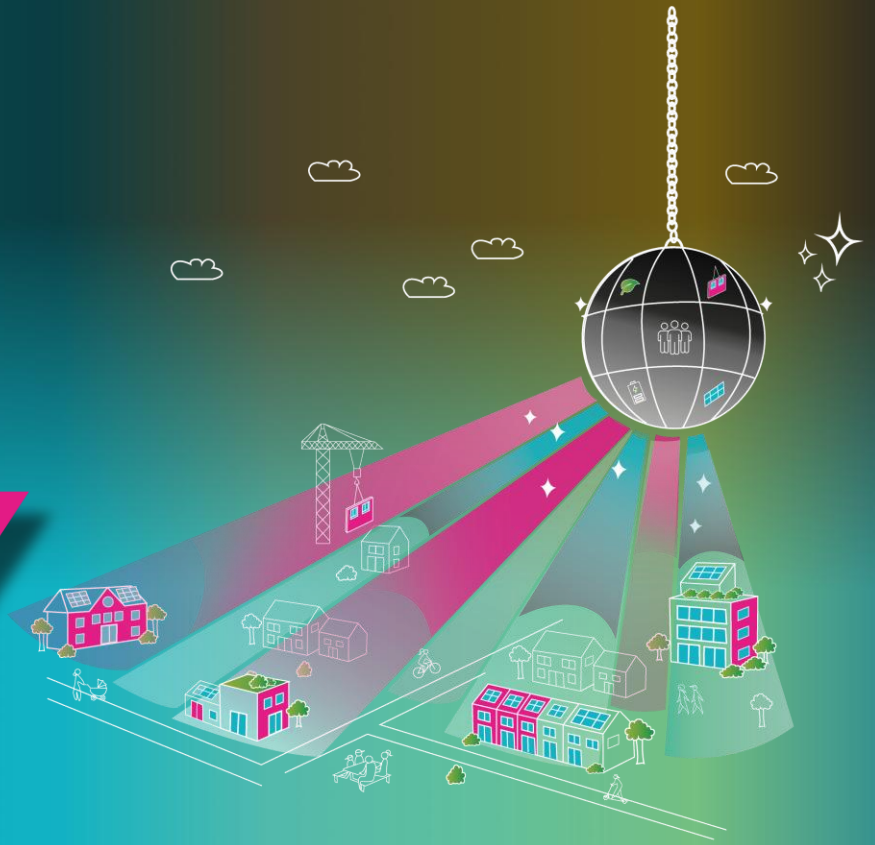
Energiesprong

Festival 2026

Entwickeln. Sanieren. Transformieren.

7. & 8. SEPTEMBER | BERLIN



energiesprong.de

Ein Projekt der dena

Skalierungswerkstatt: ScaleUp Alliance EFH

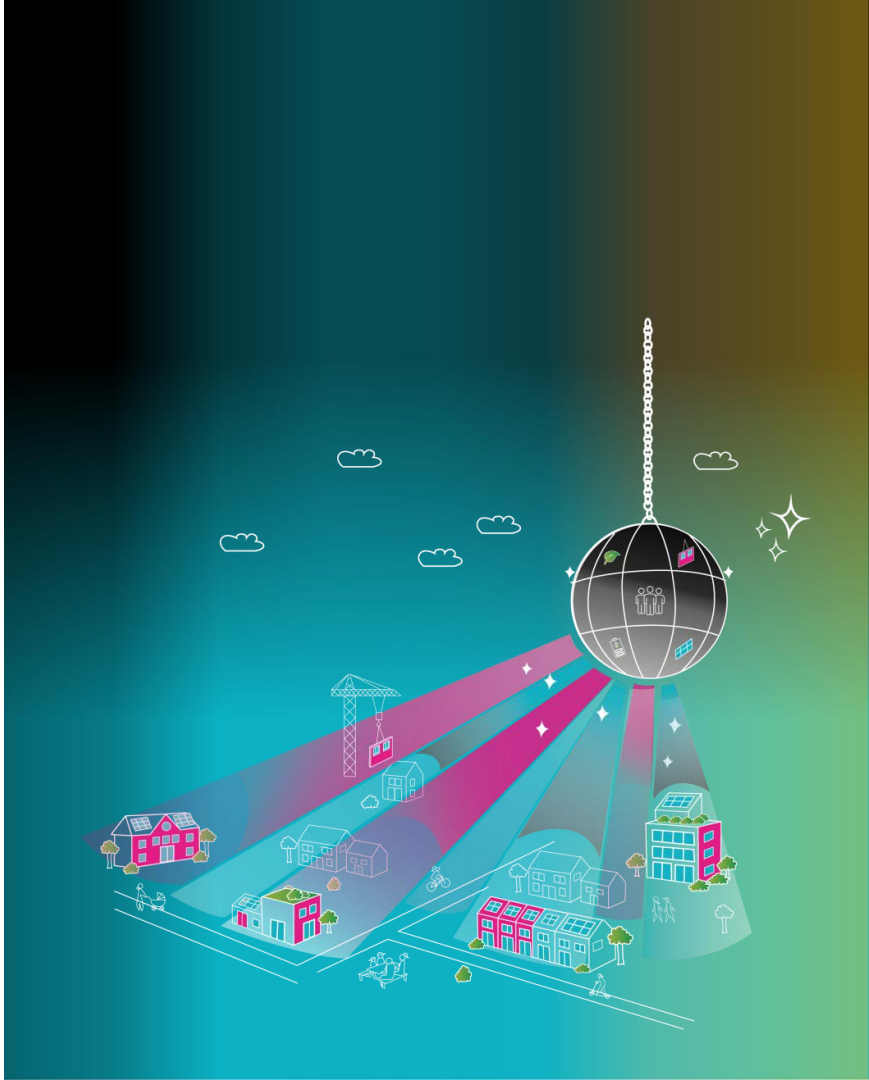
Tag 1

energiesprong.de

Ein Projekt der dena

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Die Veröffentlichung dieser Publikation erfolgt im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) unterstützt die Bundesregierung in verschiedenen Projekten zur Umsetzung der energie- und klimapolitischen Ziele im Rahmen der Energiewende.



Agenda: ScaleUp Alliance Tag 1

energie sprong de

Zeit	Dauer	Was
14:15	00:05	Begrüßung & Agenda
14:20	00:10	Marktimpulse & Hintergrund
14:30	00:10	Warm-up & Kennenlernen
14:40	00:20	🚀 Übung 1: Blick in die Zukunft (im Plenum)
15:00	01:00	🚀 Übung 2: Challenges identifizieren und präzisieren (in Gruppen)
16:00	00:10	Pause
16:10	01:05	🚀 Übung 3: Ideensprint | Lösung entwickeln (in Gruppen)
17:15	00:10	Nächste Schritte
17:20	00:05	Gruppenfoto 📸

Unsere Vision

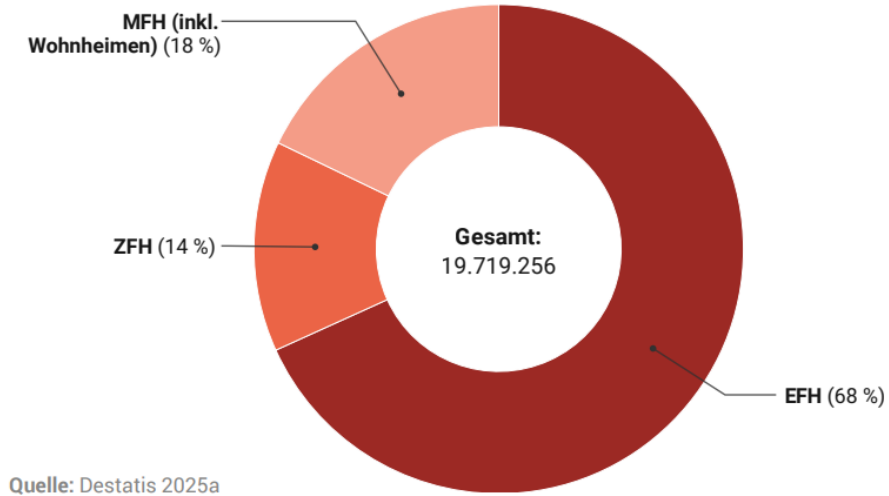
Für Eigenheimbesitzende

energie sprong de

Einfacher, schneller und **kostengünstiger** zu einem klimaneutralen Zuhause in einer lebenswerten Nachbarschaft.

Blick auf den Gebäudebestand

Anzahl Wohngebäude nach Gebäudetyp 2024



Quelle: Destatis 2025a

- etwa 16 Mio. EZFH mit ca. 18 Mio. WE[1]
  - 66 % (2/3) in freistehenden Ein- und Zweifamilienhäusern[2]
  - 34 % (1/3) in Doppelhaushälften und Reihenhäusern[2]
- 98 % der EFZH mit 1-2 WE sind in Privatbesitz[3]
- ca. 82 % sind teil- und unsaniert[4]
  - (etwa 13,1 Millionen EZFH)
- Klimabereinigter Wärmebedarf lag im Jahr 2024 bei 149 kWh pro m² Wohnfläche und Jahr[1]

Quellen:
1 Dena Gebäudereport 2026
2 Deutsche Wohngebäudetypologie, Institut für Wohnen und Umwelt, 2015
3 Zensus Datenbank 2022
4 co2online Portal: www.wohngebäude.info

Ein Billionenmarkt in Deutschland

energie sprong de

TAM = Total Addressable Market

~1,15 Bill. € ca. 7,6 Mio. vollsanierungsbedürftige EFH/ZFH × Ø 150.000 € Projektvolumen vor Förderung

SAM = Serviceable Available Market

~115–170 Mrd. € Regional erreichbarer Markt in den ersten 3-5 Jahren, fokussiert auf Kernregionen

~ 10-15%

~ 0,6%

SOM = Serviceable Obtainable Market

~5–9 Mrd. € Realistisches Volumen in Jahr 1-2 bei ersten Pilotregionen

~ 5%

> Grobe Markteinschätzung mit riesigem Potenzial allein in Deutschland → Darüber hinaus noch weiteres Potenzial in Europa.

> Ein Milliardenmarkt liegt bereits vor bei Erschließung von unter 1 % des Marktpotenzials.

© dena | Nils Bormann

© Schweiger Bauelemente GmbH

© dena | Nils Bormann

© dena

© dena | Maarten Vermeiren

Erste Lösungsbausteine auf dem Weg zur Skalierung

Innovative Verfahren und Produkte für Anlagentechnik und Gebäudehülle für den Einsatzbereich im Einfamilienhaus

© paXos Solar GmbH

© SISTEMS GmbH

© Dachziegelwerke Nelskamp GmbH

© dena | Maarten Vermeiren

Unsere Vision

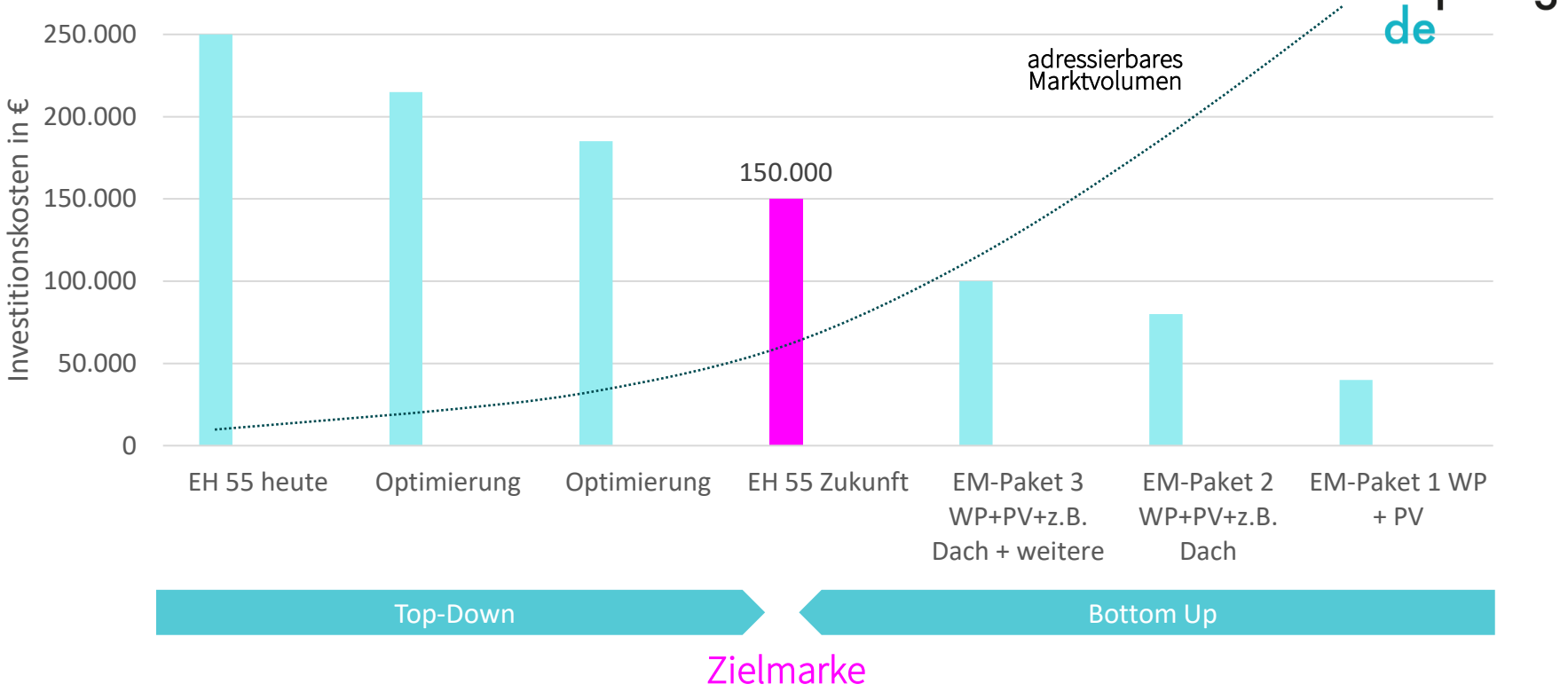
Für Lösungsanbieter

energie sprong de

Wir schaffen ein **profitables Geschäftsfeld** mit standardisierte Sanierungslösungen, einer stabilen Nachfrage und enormen Skalierungspotenzial.

Sanierungskosten typisches EFH

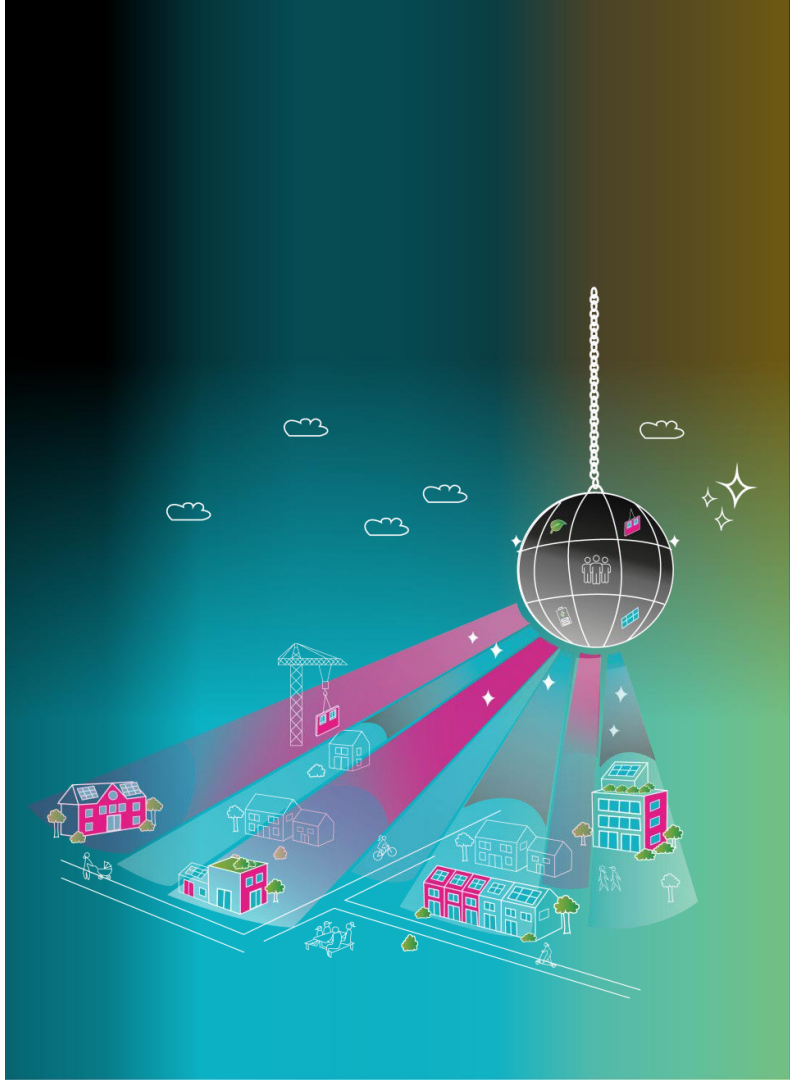
energie sprong de



für energetische Komplettsanierungen aus einer Hand --- durch Skalierung sowie durch Innovationen und Optimierung von Produkten und Prozessen

Leitfrage

Wie könntet ihr Anbieter für energetische Sanierungen aus einer Hand werden und diese überregional skalieren?



Besser gemeinsam…

energie sprong de

… als alleine!

Warm-up: Die Kundenperspektive

10 min

© dena | Claudius Pflug

Was würde diese Eigenheimfamilie heute über unser Vorhaben sagen? Was würden sie uns mitgeben?

Übung 1: Der Blick in die Zukunft

20 min

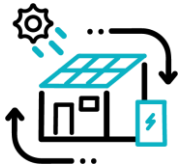
Stellt euch vor, wir schreiben das Jahr 2035. Der überregionale Anbieter für energetische Sanierungen aus einer Hand ist Realität.

>Welches aktuell größte Hinderniss wurden erfolgreich überwunden bzw. gelöst?

Aufgabe: 1-2 Post-its pro Person | 1 Gedanke pro Post-it | anschließend gemeinsam sammeln & thematisch clustern.

Übung 2: Challenges identifizieren

5 min



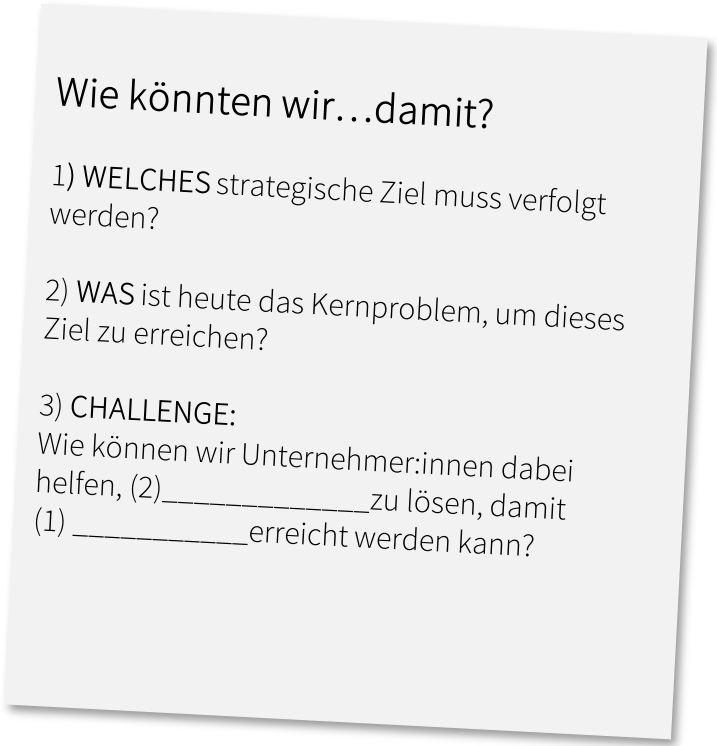
Ziel: Aus den Clustern relevante Challenges konkret ableiten: Wie könnten wir…damit?

>Schaut euch jetzt die Cluster an: Welche Hindernisse musst du unbedingt lösen und möchtest jetzt daran arbeiten.

Aufgabe: Jede Person: 2-Klebepunkte, Danach in drei 6er-Gruppen zusammenfinden, entsprechend eurem Interesse

Übung 2: Challenges identifizieren

30 min



>Entwickelt mithilfe der Leitfragen auf dem Plakat 1–3 konkrete Challenges zu eurem Hindernis.

>Wählt anschließend die relevanteste für den Aufbau eines überregional skalierbaren Anbieters aus.

Übung 2: Challenges identifizieren

15 min

>Notiert eure relevanteste Challenge an der Wand und stellt sie kurz vor.

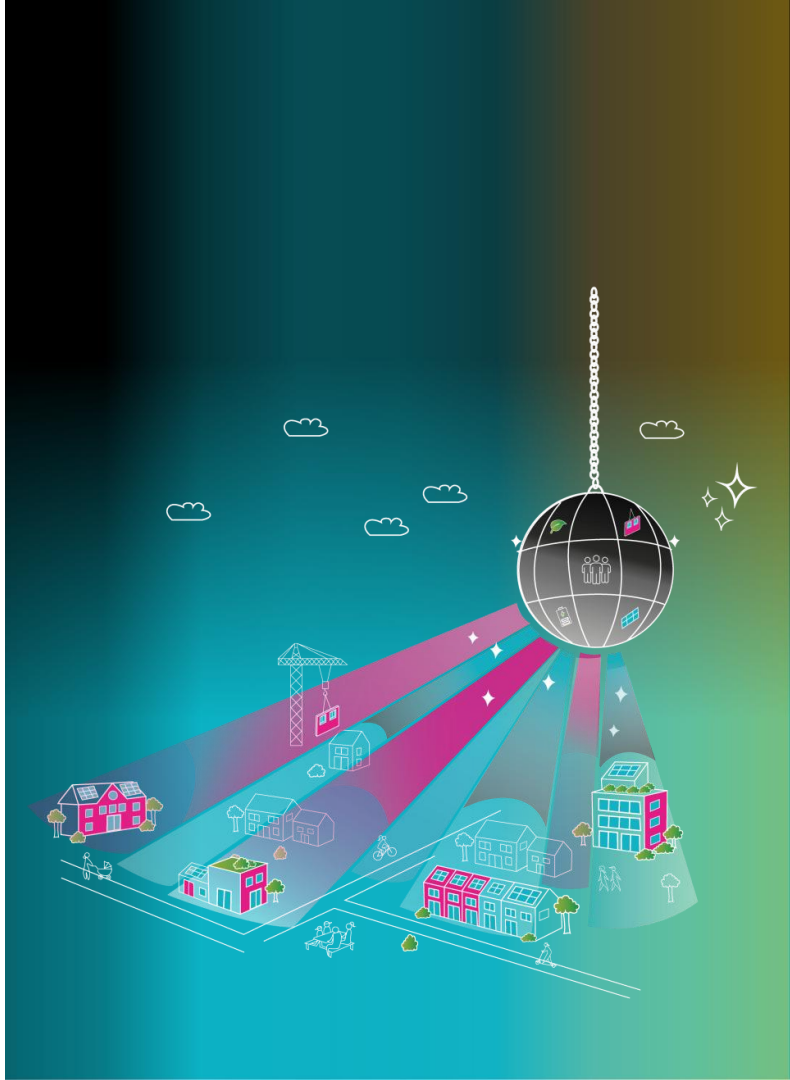
Übung 2: Challenge auswählen

5 min

>Welche Challenge sollten aus eurer Sicht unbedingt gelöst werden? **Bildet wieder drei 6er-Gruppen entsprechend euren persönlichen Interessen.**

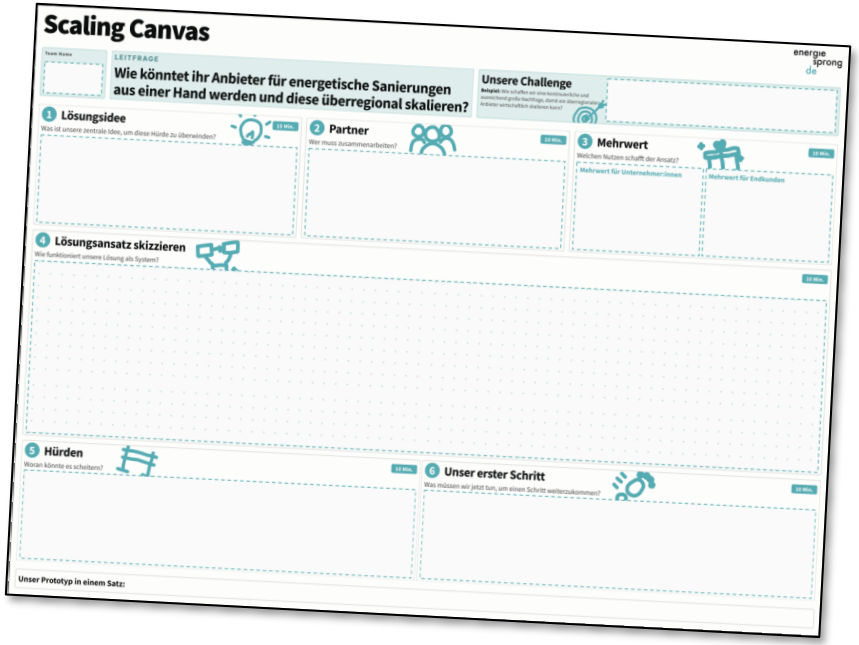
> Kurze Pause

16:00-16:10 Uhr



Übung 3: Lösung skizzieren

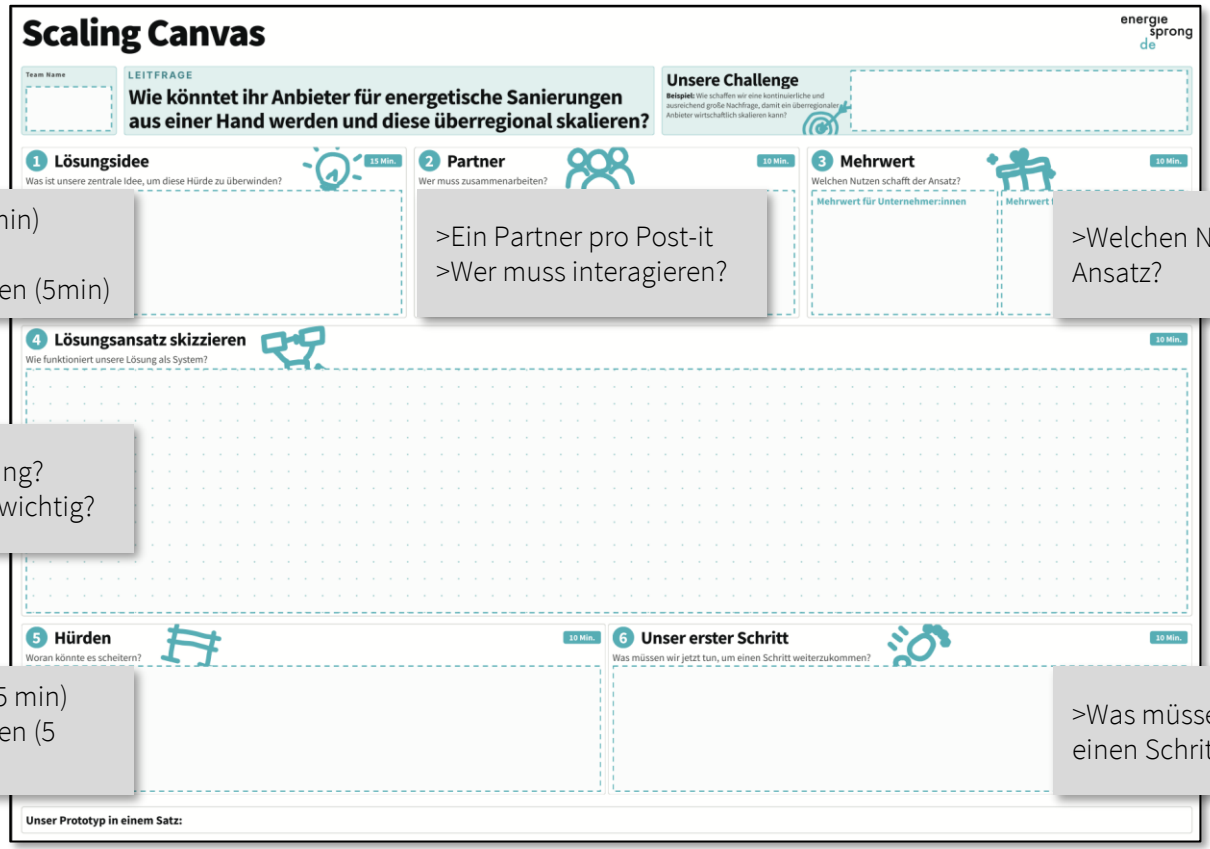
65 min



>Skizziert mithilfe des Canvas einen ersten Lösungsprototyp für eure Idee

Übung 3: Lösung skizzieren

65 min



>Silent Brainstorming (5 min)
>Sharing (5min)
>kombinieren & formulieren (5min)

>Ein Partner pro Post-it
>Wer muss interagieren?

>Welchen Nutzen schafft der Ansatz?

>Wie funktioniert die Lösung?
>Was ist dafür besonders wichtig?

>Reverse-Brainstorming (5 min)
>zentrale Hürden markieren (5 min)

>Was müssen wir jetzt tun, um einen Schritt weiterzukommen?

Ausblick morgen
(Skalierungswerkstatt Tag 2)

energie sprong de

- 11:00-12:00 Uhr | Design & Co-Creation Lab C
  Arbeitssession: Finalisierung der Prototypen & Vorbereitung der Pitch Präsentationen
- 14:30-15:05 Uhr | Design & Co-Creation Lab D
  Präsentationen in der Ergebnisvorstellung: Vorstellung der Ergebnisse in den Teams; Möglichkeit für Feedback & Diskussion
- *Nutzt die Möglichkeit vor VCs/Investoren zu pitchen, direkt Kontakte knüpfen und ins Gespräch zu kommen!*

bundesverband digitales bauwesen

[PT1]

GROUND_ BREAKERS

Ausblick Entwicklungsphase

> Unser Vorschlag für die Entwicklungsphase: regelmäßige „Coaching“-Termine

Oktober 2026
Energiesprong-Team
Option 1: **8.10.**, Option 2: **9.10.**, je 10-12 Uhr

November 2026
Co-Hosted: Kilian Eckle, BDBau

Dezember 2026
Energiesprong-Team

Januar 2027
Co-Hosted: Fabian König, PT1

Februar 2027
Energiesprong-Team

März 2027
Co-Hosted: Wim Levenhagen, Groundbreakers

Gruppencoaches/ Energiesprong-Team als kontinuierliche Ansprechpartner

Skalierungswerkstatt: ScaleUp Alliance EFH

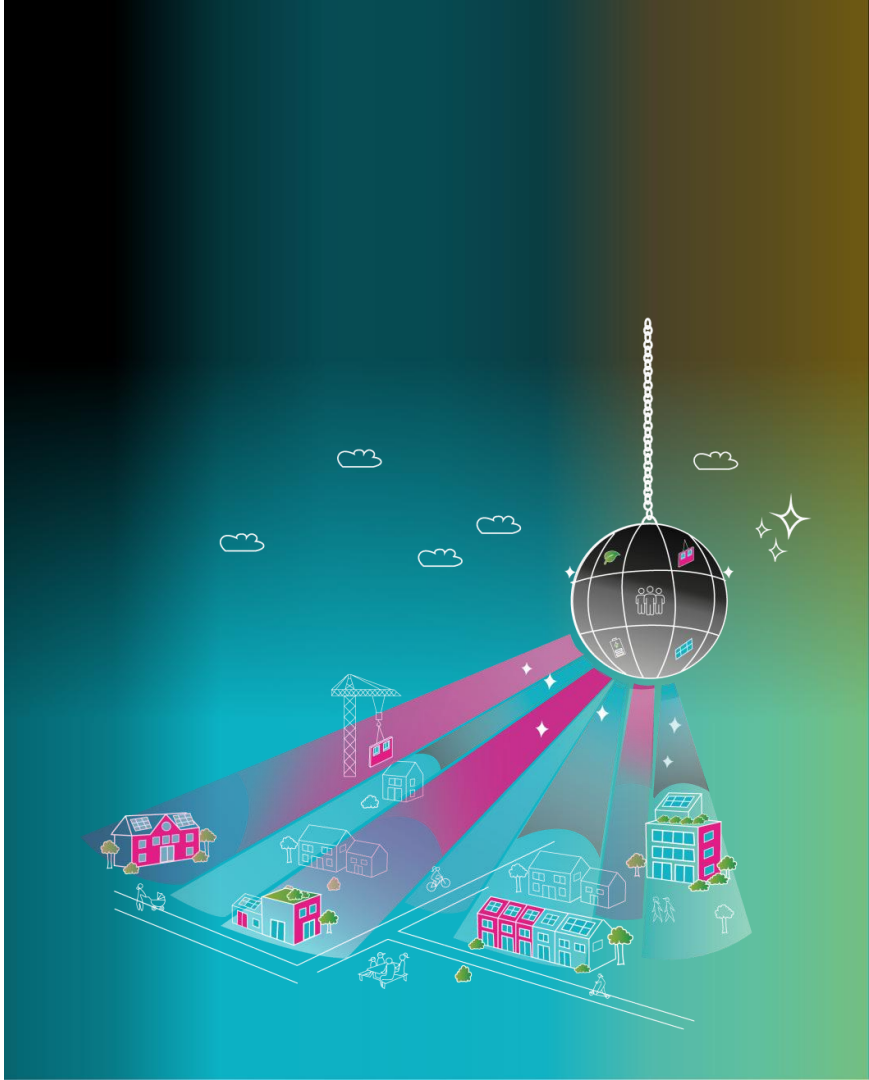
Tag 2

energiesprong.de

Ein Projekt der dena

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Die Veröffentlichung dieser Publikation erfolgt im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) unterstützt die Bundesregierung in verschiedenen Projekten zur Umsetzung der energie- und klimapolitischen Ziele im Rahmen der Energiewende.



Agenda: ScaleUp Alliance Tag 2

energie sprong de

Zeit	Dauer	Was
11:00	00:05	Intro
11:05	00:40	Finalisierung der Prototypen und Vorbereitung der Pitch-Präsentation
11:45	00:15	Nächste Schritte der ScaleUp Alliance
14:30	00:05	Kurze Einführung zu den Präsentationen
14:35	00:10	Team 1: Prototyp wird vorgestellt | Im Anschluss folgt das Feedback der Experten
14:45	00:10	Team 2: Prototyp wird vorgestellt | Im Anschluss folgt das Feedback der Experten
14:55	00:10	Team 3: Prototyp wird vorgestellt | Im Anschluss folgt das Feedback der Experten
15:00	00:05	Abschluss & Next Steps

Scaling Canvas

energie sprong de

Team Name

LEITFRAGE

Wie könntet ihr Anbieter für energetische Sanierungen aus einer Hand werden und diese überregional skalieren?

Unsere Challenge

Beispiel: Wie schaffen wir eine kontinuierliche und ausreichend große Nachfrage, damit ein überregionaler Anbieter wirtschaftlich skalieren kann?

1 Lösungsidee

15 Min.

Was ist unsere zentrale Idee, um diese Hürde zu überwinden?

2 Partner

10 Min.

Wer muss zusammenarbeiten?

3 Mehrwert

10 Min.

Welchen Nutzen schafft der Ansatz?

Mehrwert für Unternehmer:innen

Mehrwert für Endkunden

4 Lösungsansatz skizzieren

10 Min.

Wie funktioniert unsere Lösung als System?

5 Hürden

10 Min.

Woran könnte es scheitern?

6 Unser erster Schritt

10 Min.

Was müssen wir jetzt tun, um einen Schritt weiterzukommen?

Unser Prototyp in einem Satz:

Pitch: Die Präsentation vorbereiten

40 min

Die 5 Minuten Story…

>Entwickelt auf Basis eures Scaling Canvas eine 5-minütige Pitch-Präsentation für eure Lösung.

Pitch: Die Präsentation vorbereiten

40 min

Die 5-Minuten Story...

0. Extrem kurze Darstellung des Problems (30 Sek.)
>Stell dir vor… und es klappt nicht.
1. Unsere Challenge (30 Sek.)
>Wir haben uns mit folgender Challenge beschäftigt: Wie können wir ...?
2. Unsere Kernidee (1 Min.)
>Die wichtigste Erkenntnis aus unserer Arbeit ist… | Unser Lösungsprinzip lautet ...
3. Unser Prototyp (1 Min.)
>Nutzt eure Skizze auf dem Canvas: Rollen, Abhängigkeiten, wichtige Funktionen
4. Wirkung (1 Min.)
>Der größte Mehrwert unseres Ansatzes ist ... | Was verändert sich dadurch?
5. Der nächste Schritt (1 Min.)
>Unsere wichtigste Annahme ist... | Unser Beitrag ist ...| Was wir brauchen ist...

Ausblick Entwicklungsphase

> Unser Vorschlag für die Entwicklungsphase: regelmäßige „Coaching“-Termine

Oktober 2026
Energiesprong-Team
Option 1: **8.10.**, Option 2: **9.10.**, je 10-12 Uhr

November 2026
Co-Hosted: Kilian Eckle, BDBau

Dezember 2026
Energiesprong-Team

Januar 2027
Co-Hosted: Fabian König, PT1

Februar 2027
Energiesprong-Team

März 2027
Co-Hosted: Wim Levenhagen, Groundbreakers

Gruppencoaches/ Energiesprong-Team als kontinuierliche Ansprechpartner

Wie geht es weiter?
Eure Erwartungen & Wünsche

energie sprong de

> Wie sieht eurer Meinung nach das Ergebnis unserer Arbeit aus?

> Was sind eure Erwartungen für die nächsten 6 Monate?

> Wo wollt ihr euren Fokus setzen? Womit starten wir?

> Welches Format der Zusammenarbeit?

> In welcher Rolle seht ihr uns als Energiesprong-Team?

> Wer fehlte heute bzw. sollte noch dazugeholt werden?

Skalierungswerkstatt: ScaleUp Alliance EFH

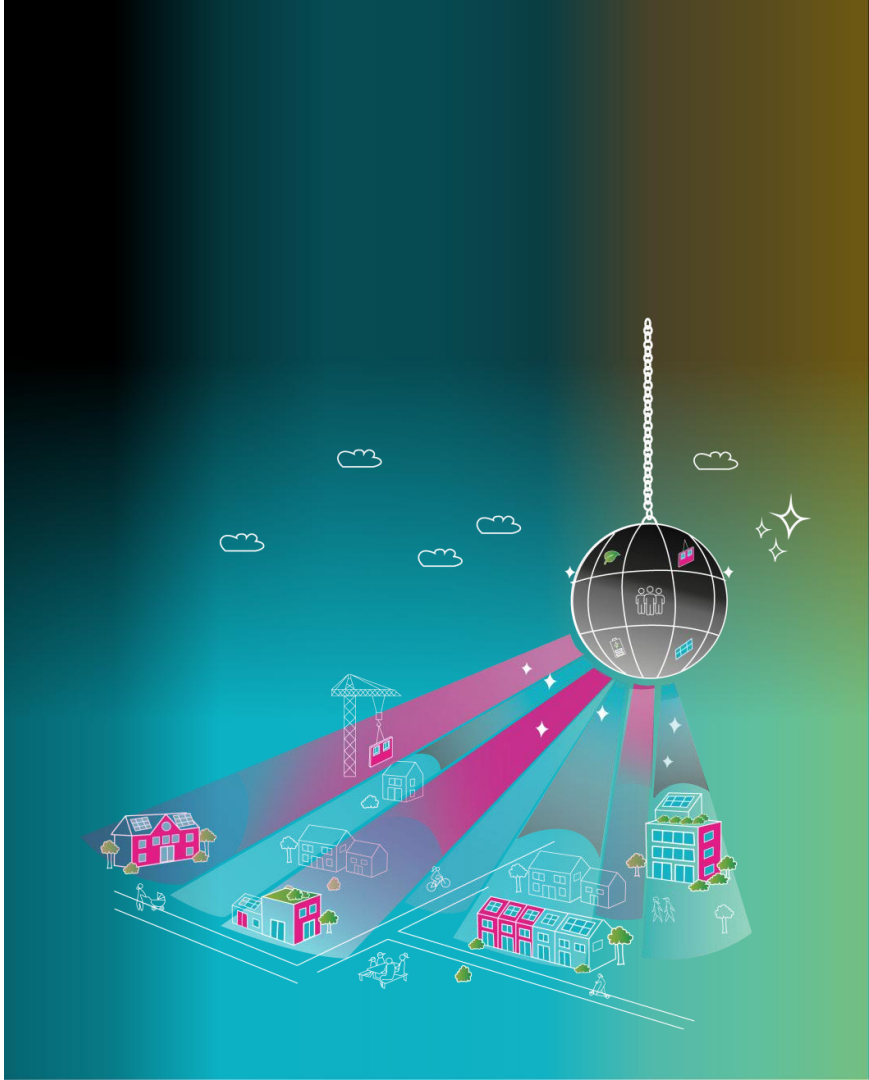
Ergebnispräsentation

energiesprong de

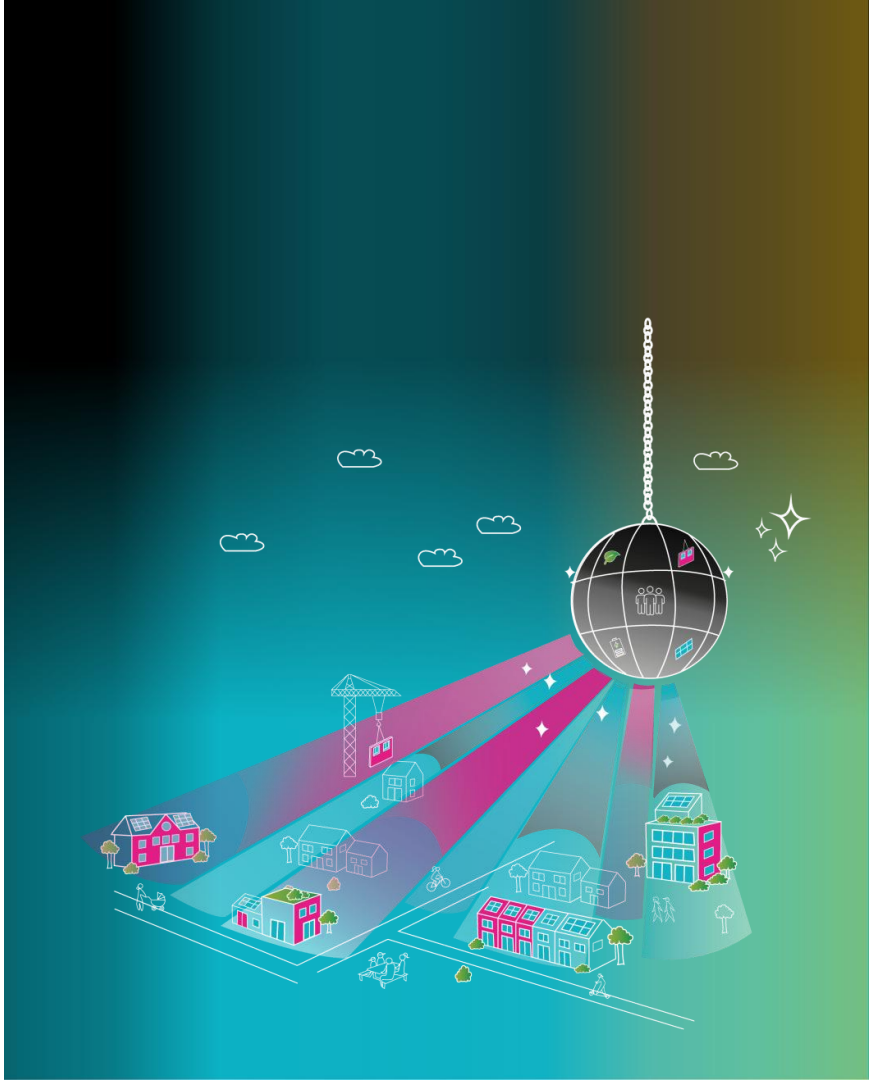
Ein Projekt der dena

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

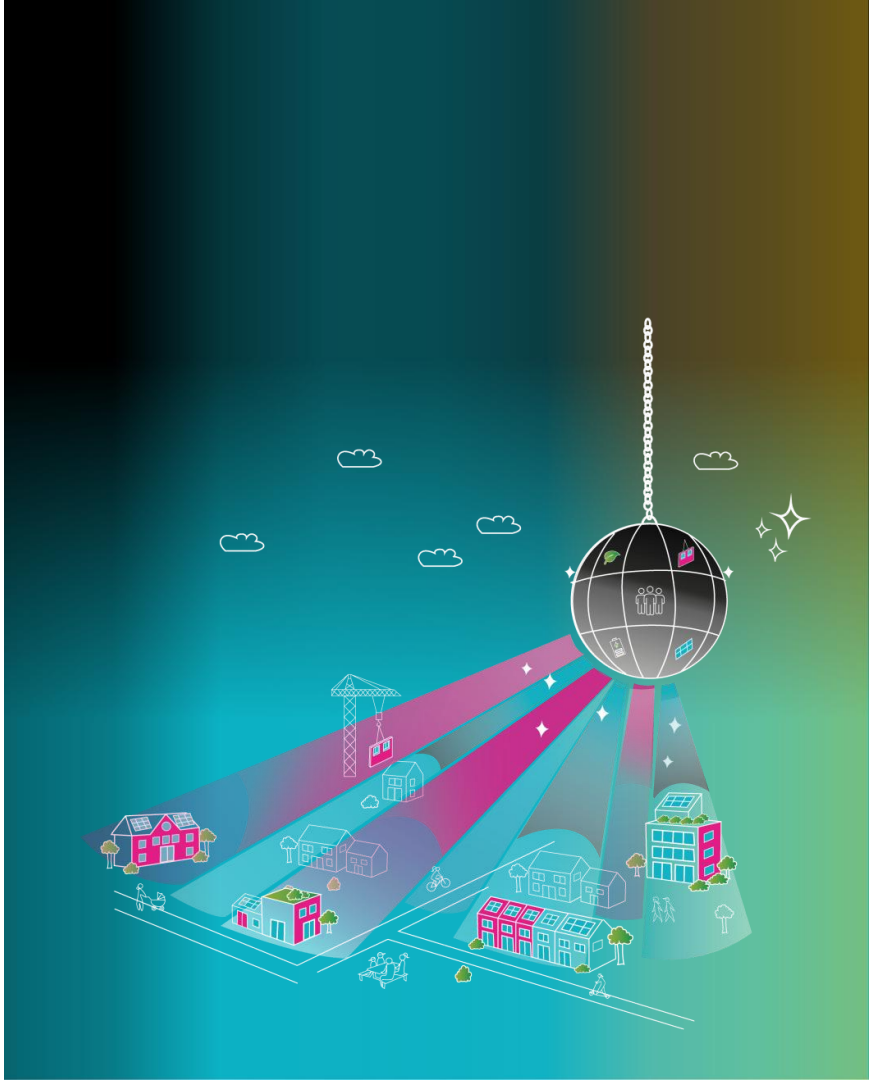
Die Veröffentlichung dieser Publikation erfolgt im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) unterstützt die Bundesregierung in verschiedenen Projekten zur Umsetzung der energie- und klimapolitischen Ziele im Rahmen der Energiewende.



„Wie könntet ihr Anbieter für energetische Sanierungen aus einer Hand werden und diese überregional skalieren?“



Pitch **Akzeptanz**
+ Feedback

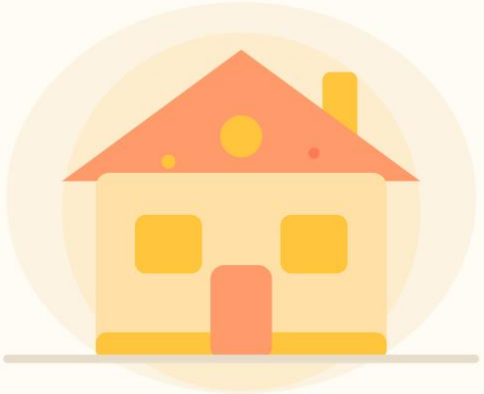


Ein Vorschlag gegen die niedrigste Quote seit Jahren

Wohlfühlhaus

Wir reden nicht über energetische Sanierung.
Wir reden über warme Füße.

Ein Werkzeug, das Hausbesitzer dort abholt, wo sie gerade stehen — und ihnen genau einen Schritt gibt.

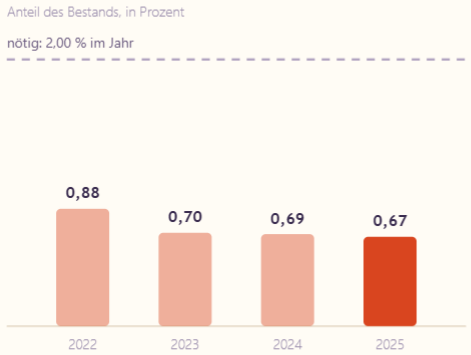


Das Problem

0,67 %

So viel des deutschen Wohngebäudebestands wurde 2025 energetisch saniert. Für die Klimaziele nötig wären rund **2 %.**

Es wird nicht langsam besser. Es wird jedes Jahr schlechter.

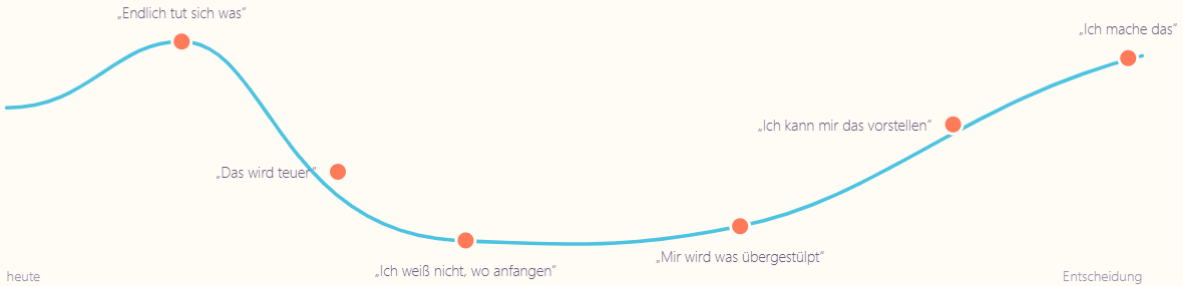


Vier Jahre in Folge gesunken — 2025 auf dem Tiefstand.

Sanierungsquote Wohngebäude, erhoben von B+L Marktdaten im Auftrag des BuVEG.

Warum alle danebenliegen

Es ist kein Informationsproblem. Es ist ein Kopf-Problem.



Zwischen „meine Heizung ist alt" und „ich rufe einen Betrieb an" liegen sieben Zustände. Jedes Förderportal spricht nur mit dem letzten.

Übergangskurve nach J. M. Fisher, „The Process of Transition" (1999–2012).

Die Lösung

Drei Gesten.
Vierzig Sekunden.
Kein einziges Fachwort.

1

Das Haus antippen

„Wo fühlt sich Ihr Zuhause nicht gut an?" Man tippt auf Dach, Fenster, Fußboden. Die Stelle wird kalt und blau.

2

Den Wunsch wählen

Warme Füße · Endlich Ruhe · Kühl im Sommer · Unabhängig von den Preisen · Für die Kinder erhalten.

3

Den Regler ziehen

Von „ich schaue mich nur um" bis „ich will es angehen". Diese eine Geste ersetzt den ganzen Fragebogen.

Dahinter erkennt das Werkzeug den inneren Zustand — sichtbar wird davon nichts.

Der Moment

Das Haus verwandelt sich vor Ihren Augen.

Kalte Zonen werden warm, die Fenster leuchten auf, die Wärme bleibt drin. Zwei Sekunden.

Das ist der Moment, den jemand seinem Nachbarn zeigt. Ein Werkzeug, das niemand weiterempfiehlt, hebt keine Quote.

↻ Noch einmal ansehen

nachher

‹ ›

Der Übergang

Vom guten Gefühl zum Handwerker vor Ort.

Ein Satz, zwei Angaben, ein Knopf. Kein Formular, keine Anmeldung, keine Rechnerei.

Sortiert nach Nähe und Gewerk — nie nach Bezahlung. Dieser Satz steht sichtbar auf der Seite.

Die Entscheidung, die alles trägt

Wir verkaufen keine Leads.

35 – 120 €
kostet am Markt ein geteilter Heizungs-Lead

5 Anrufe
bekommt der Hausbesitzer, weil „geteilt" heißt: an mehrere verkauft

rund 8 %
Abschlussquote bei billigen geteilten Leads

Genau diese Erfahrung ist der Grund, warum unsere Zielgruppe Portale meidet. Vertrauen ist unser Produkt — wir verkaufen es nicht stückweise.

Marktpreise je Gewerk und Abschlussquoten nach Branchenauswertung Anfragenfluss, 2026.

Das Geschäftsmodell

Zwei Säulen. Bürger zahlen nie.

Die Gemeinde trägt die Basis

4.800 – 18.000 € / Jahr

- Weiße Marke für Gemeinde oder Stadtwerk, gestaffelt nach Einwohnern
- Die Kommunalrichtlinie fördert genau das — Einstiegs- und Orientierungsberatung — mit **bis zu 70 %**, für finanzschwache Kommunen **bis zu 90 %**
- Die Gemeinde zahlt real 10 – 30 %. Das ist das Argument im Rathaus.

Betriebe zahlen einen Platz

89 € / Monat

- Begrenzte Plätze je Gewerk und Gebiet — etwa 3 × Heizung, 3 × Dach, 2 × Fenster, 2 × Dämmung
- Fester Preis, unabhängig von der Zahl der Anfragen. Kein Bieten, kein Ranking-Kauf.
- Aufnahme über Qualitätscheck. Wer nicht zurückruft, verliert den Platz.

Für Hausbesitzer kostenlos — heute, morgen und dauerhaft.

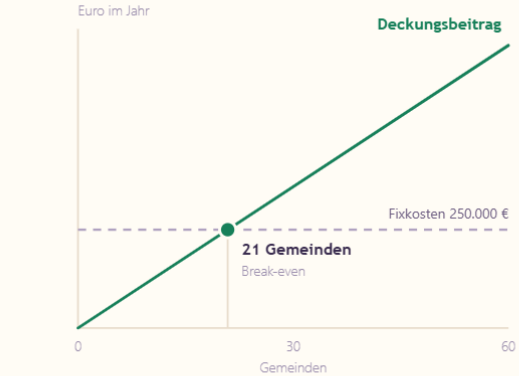
Kommunalrichtlinie der Nationalen Klimaschutzinitiative, Programmlaufzeit bis Dezember 2027.

Die Rechnung

Eine Gemeinde mit 10.000 Einwohnern

Lizenz Gemeinde	4.800 €
10 Partnerplätze × 89 €	10.680 €
Betrieb, KI, Redaktion, Betreuung	– 3.500 €
Deckungsbeitrag je Gemeinde	**11.980 €**

Ein Partnerplatz kostet 1.068 € im Jahr. Ein einziger Auftrag deckt das um ein Vielfaches.



Bei 60 Gemeinden rund 930.000 € Umsatz im Jahr.

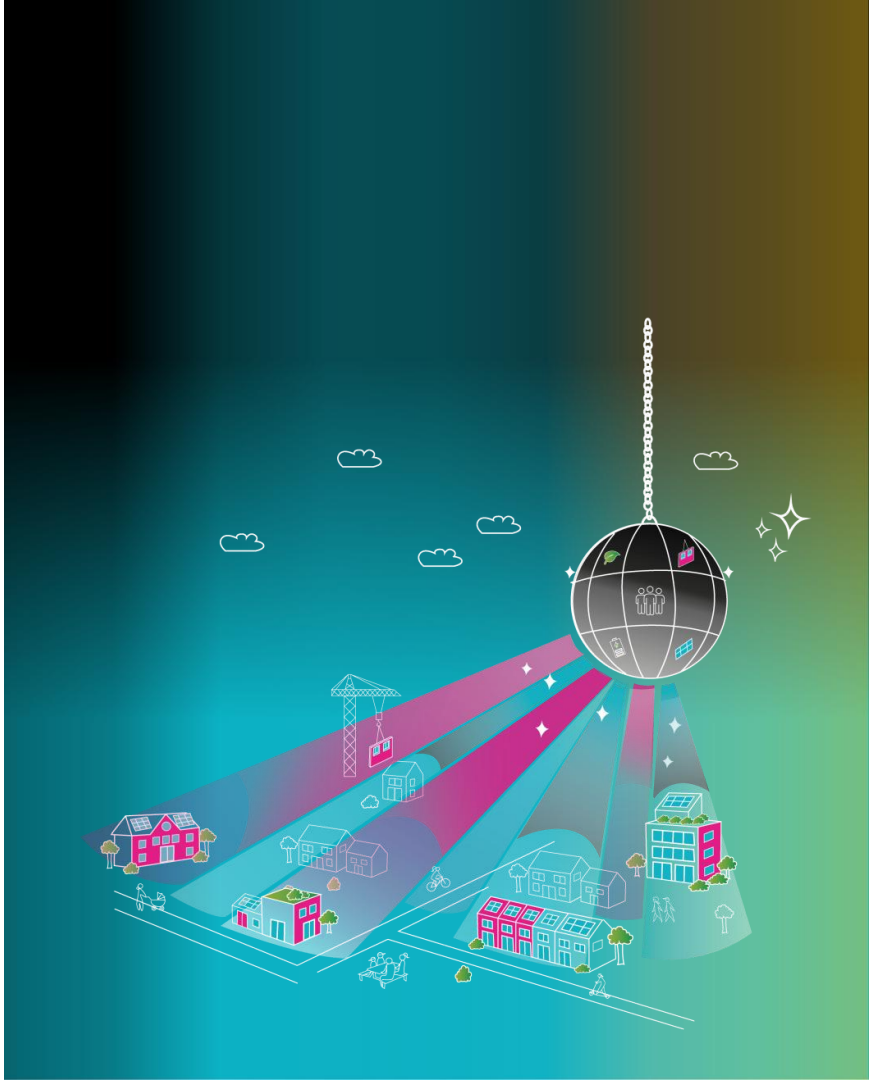
Modellrechnung mit angenommenen Preisen und Fixkosten von 250.000 € / Jahr — mit den ersten Gemeinden und Betrieben zu validieren.

Die Quote steigt nicht, wenn wir besser erklären.

Sie steigt, wenn der nächste Schritt klein genug ist.

Wohlfühlhaus — kalt war gestern.

Pitch **Kosten**
+ Feedback



Vom regionalen Holzbauer zum skalierbaren Sanierungsanbieter Sanierungsanbieter

Ausgangslage

Ein kleiner Holzbauer hat ein ein gutes Produkt – aber jeder jeder Auftrag wird neu gedacht. Derzeit sind wir mit mit unseren Produkte für die die energetische Sanierung zu Sanierung zu teuer und gut gut aufgestellt.

Das bremst Wachstum: Beratung, Planung, Angebot, Angebot, Gewerke-Koordination und Ausführung Ausführung sind zu individuell. individuell.

Unsere Challenge

Wie können wir Ineffizienz Ineffizienz abbauen, um um Prozesse zu optimieren optimieren und zu standardisieren – damit die die Kosten sinken?

Zielbild / Kernidee

- Standardisierter Sanierungsbaukasten
- optimierte interne Prozesse
- verständlich für Kund:innen,
- günstiger in der Umsetzung.

Beispiel: Holzbauer bietet 4 klare Sanierungspakete an – regional gestartet, deutschlandweit skalierbar.

Kernidee: Vier Produkte statt jeder Auftrag ein Unikat

Kund:innen wählen ein verständliches Paket; der Anbieter standardisiert Planung, Einkauf und Umsetzung.

Paket 1
Einstieg

Analyse, Beratung, Sanierungsfahrplan, Kostenrahmen

→

Paket 2
Gebäudehülle

Holzmodule / Dämmung / Fenster als standardisierte Bauteile

→

Paket 3
Technik

Wärmepumpe, PV, Speicher, Steuerung über feste Partner

→

Paket 4
Komplett

Hülle + Technik + Koordination aus einer Hand

Wirkung: Skalierung entsteht, wenn Produkt, Prozess und Partnernetzwerk gemeinsam standardisiert werden und die Kosten fallen

Wirkung und nächster Schritt

Mehrwert für das Unternehmen

- Preissicherheit
- Umsatzsteigerung
- Risikovermeidung
- bessere Planbarkeit

Mehrwert für Kund:innen

- Bezahlbarkeit
- Geschwindigkeit
- Zuverlässigkeit
- Passgenauigkeit

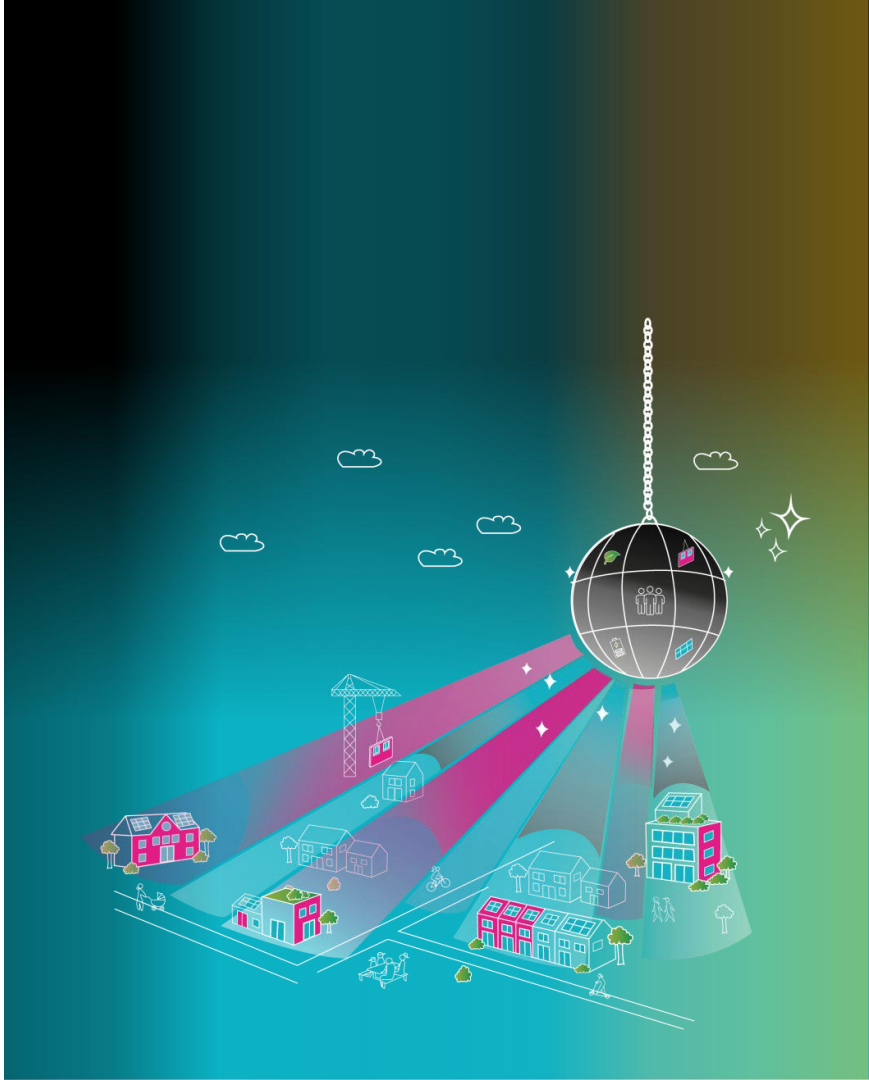
Nächster Schritt

Gebäudetypen festlegen, 4 Pakete, 3–5 feste Partner, klare Kostenübersicht – danach skalieren.

Pitch

Standardisierung

+ Feedback



AUS KUNDENSICHT

Keine verlässliche Zahl, kein Vertrauen.

- Kosten und Potenzial sind vorab nicht belastbar einschätzbar
- Unklar, was technisch überhaupt umsetzbar ist
- Fehlendes Vertrauen in das ausführende Baugewerbe

AUS SICHT PLANUNG & AUSFÜHRUNG

Jedes Projekt ein Einzelfall.

- Sehr hohe Zahl individueller Anforderungen und Bestandssituationen
- Ausufernde Fülle möglicher technischer Lösungen
- Hoher Vor-Ort-Aufwand allein für die Angebotserstellung

Beide Seiten arbeiten ohne gemeinsamen Standard — das kostet Zeit, Geld und Vertrauen.

Standardisierung von Kunden-anforderung und Leistungsportfolio.

Nachvollziehbar für Kunden
und für ausführende
Unternehmen.

Die **EFH-Sanierungs-Matrix** standardisiert Sanierungsmaßnahmen im Bestand — anhand der technischen Gegebenheiten und der Kundenwünsche.

FÜR DEN KUNDEN

Neutrale Einschätzung

Zu den Gegebenheiten, den realistischen Möglichkeiten — inklusive Kosten.

FÜR DEN AUSFÜHRENDEN

Klare Vorgabe

Zu technischen Anforderungen und zum Leistungsumfang.

Vom Bestand bis zur Ausführung — in fünf standardisierten Schritten.

01

Standardisierte Aufnahme

Bestand und Kundenwünsche werden nach einer einheitlichen Maske erfasst.

02

Abgeleitete Maßnahmen

Die Matrix leitet daraus standardisierte Sanierungsmaßnahmen ab.

Keep it simple! Standardoptionen

03

Standard-Leistungs-verzeichnisse

Je Gewerk ein klar definierter, wiederkehrender Leistungsumfang.

04

Netzwerk mit Preisen

Ausführende und Subunternehmer hinterlegen Preise für Standardleistungen — die Angebotserstellung entfällt.

05

Ausführung aus einer Hand

Umsetzung entweder als Generalunternehmer oder begleitet durch einen Baubetreuer.

WENIGER AUFWAND

Schlanke Prozesse

Keine individuelle Angebotserstellung je Projekt.

GÜNSTIGER BAUEN

Kosten-reduktion

Standardisierung senkt Planungs- und Ausführungskosten.

VERLÄSSLICH

Kosten-sicherheit

Belastbare Zahlen für Kunde und Gewerk — von Anfang an.

Ein Standard, der für beide Seiten funktioniert.

Matrix und Bestands-aufnahme an echten Projekten ausarbeiten.

Gemeinsam mit Planung und ausführenden Unternehmen — bis Maske und Matrix nutzbar zur Verfügung stehen.

01 Mitstreiter finden und Business Case entwickeln

02 Bestandsaufnahme-Maske ausarbeiten

03 Matrix an mehreren beispielhaften Kundenprojekten testen

04 Planer und ausführende Unternehmen einbinden

05 Funktion bereitstellen und Preisnetzwerk aufbauen

Ausblick: So geht es weiter

> Entwicklungsphase mit regelmäßigen Coaching-Terminen

Oktober 2026
Energiesprong-Team
Option 1: **8.10.**, Option 2: **9.10.**, je 10-12 Uhr

November 2026
Co-Hosted: Kilian Eckle, BDBau

Dezember 2026
Energiesprong-Team

Januar 2027
Co-Hosted: Fabian König, PT1

Februar 2027
Energiesprong-Team

März 2027
Co-Hosted: Wim Levenhagen, Groundbreakers

Gruppencoaches/ Energiesprong-Team als kontinuierliche Ansprechpartner

Energiesprong EFH-Team

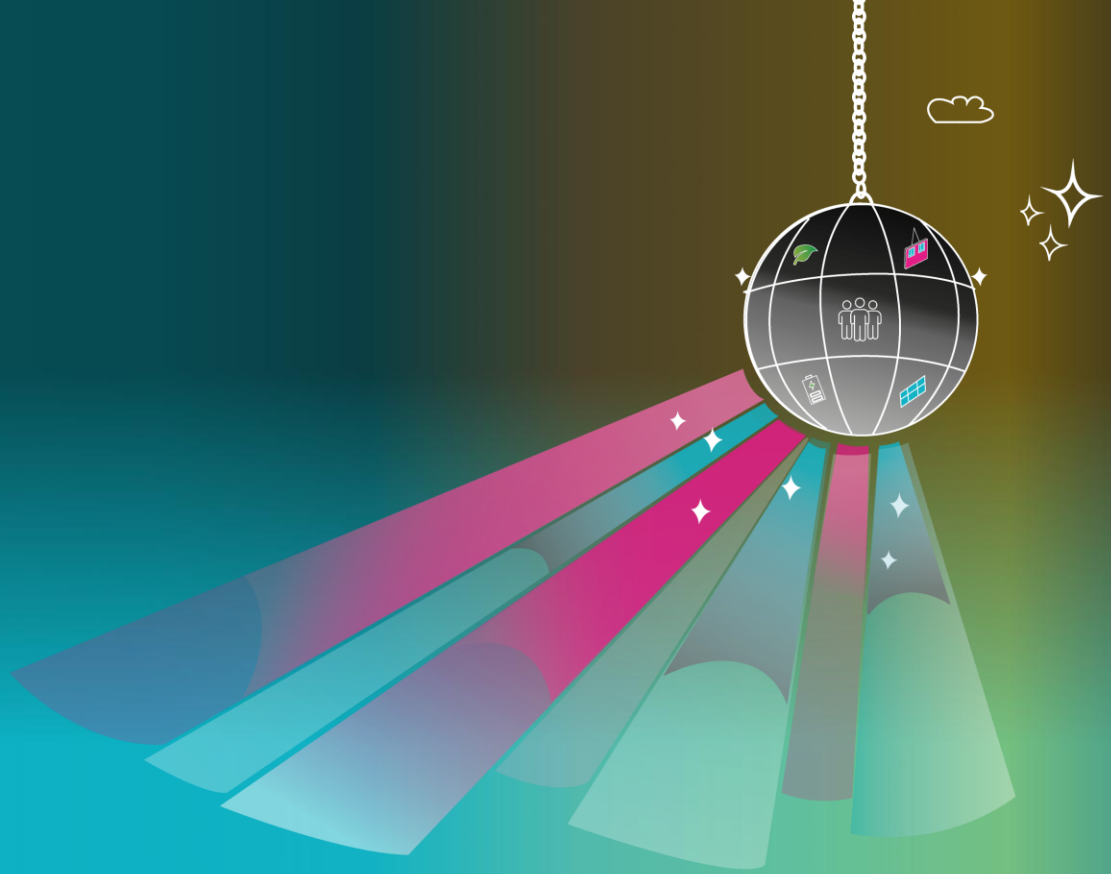
Joseline Silva Cousiño
030 / 66 777 142
joseline.silva-cousino@dena.de
Kommunikation im
Einfamilienhaus-Segment

Nils Bormann
030 / 66 777 433
nils.bormann@dena.de
Serielles Sanieren im
Einfamilienhaus-Segment

Maarten Vermeiren
030 / 66 777 787
maarten.vermeiren@dena.de
Serielles Sanieren im
Einfamilienhaus-Segment

energie sprong de

Vielen Dank!



energiesprong.de

Ein Projekt der dena

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Die Veröffentlichung dieser Publikation erfolgt im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) unterstützt die Bundesregierung in verschiedenen Projekten zur Umsetzung der energie- und klimapolitischen Ziele im Rahmen der Energiewende.

KI-Hinweis: Die Inhalte dieser Präsentation wurden von Menschen ausgearbeitet und geprüft. Bei der Erstellung wurde für die folgenden Anwendungen KI verwendet: *Unterstützung für Grafikelemente, Erstellung von Ergebnispräsentationen*