



zukunft haus

Energie sparen. Wert gewinnen.

„zukunft haus“- Kongress 2009:
Strategien für Energieeffizienz.

Nachfrage nach Energieeffizienz – Schlüssel für mehr Klimaschutz

Udo Sieverding, Verbraucherzentrale NRW



Nachfrage nach Energieeffizienz – Schlüssel für mehr Klimaschutz

Trotz aller Kontroverse in der aktuellen energiepolitischen Diskussion sind sich Politik, Wirtschaft und Verbände in einem Punkt einig. Energieeinsparung und hier insbesondere die energetische Modernisierung des Gebäudebestandes ist einer der zentralen Ansatzpunkte für mehr Klimaschutz und Energieeffizienz. Sie bietet zugleich enorme Chancen für die Wirtschaft. Doch warum dümpelt trotz dieser vielzitierten Win-Win-Situation die Sanierungsrate um oder gar unter 1% ? Allein in NRW schätzt die Verbraucherzentrale die Anzahl der sanierungsbedürftigen Wohnungen auf 6,2 Mio. Wo liegen die Hemmnisfaktoren, durch welche Maßnahmen soll die Nachfrage der Privathaushalte gesteigert und wie sollten die Angebote gestaltet werden ?

— Welche Faktoren hemmen die notwendige Sanierungsoffensive?

Die Verbraucherzentrale NRW hat in der folgenden Übersicht die aus ihrer Sicht relevanten Hemmnisfaktoren zusammengestellt und nach ihrer Relevanz bewertet.

Hemmnisse	
Informationsdefizite und Vorurteile	<ul style="list-style-type: none"> • Energieverbrauch und Energiekosten • Technik • Kosten-Nutzen; Amortisation • Angst vor Fehlinvestitionen • Finanzierung, Förderung
Fehlende oder zu geringe Anreize	<ul style="list-style-type: none"> • zu geringe Rendite/zu lange Amortisationsdauer • Miethöhenbegrenzung • Investor-Nutzer-Dilemma • nicht qualifizierte Mietspiegel • Leerstandsproblematik • Förderung unzureichend oder zu kompliziert • Förderkredite nicht attraktiv
Unsicherheit	<ul style="list-style-type: none"> • Maßnahmen, -kombination • Zeitpunkt der Ausführung • Planung, Ausführung, Gewährleistung • Rentabilität: lohnt es sich? • Zukünftige Nutzung der Immobilie • Entwicklung der Energiepreise • Entwicklung am Wohnungsmarkt
Eigentumsverhältnisse	<ul style="list-style-type: none"> • Eigentümergemeinschaften • Verkauf der Immobilie geplant
Rechtliche Einschränkungen	<ul style="list-style-type: none"> • Baurecht; Bauleitplanung • Mietrecht

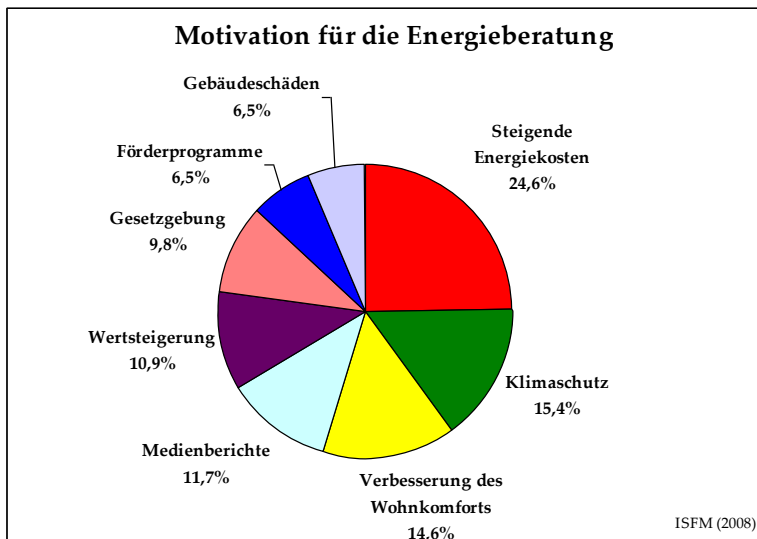
Eine Evaluierung der Vor-Ort-Energieberatung der Verbraucherzentrale NRW (ISFM 2008) diagnostiziert als Hauptgründe dafür, dass vorgeschlagene Maßnahmen nicht umgesetzt wurden sind:



- zu geringe Einsparungen
- nicht klar erkennbare Vorteile
- Ausschöpfung des Investitionsrahmens
- und andere, nicht näher bezeichnete Gründe.

— Gibt es eine Zielgruppe und welche Motivation hat sie?

Die Verbraucherzentrale NRW hat im Rahmen einer Evaluation der Energieberatung (ISFM, 2008) fragen lassen, mit welcher Motivation sich Ratsuchende für eine Energieberatung entschieden haben. Die folgende Grafik zeigt das Ergebnis. Neben der Angst vor steigenden Energiepreisen zeigen sich dabei eine Reihe von unterschiedlichen Argumenten für eine Energieberatung und entsprechend eine Modernisierung.



Die Vielzahl der Hemmnis- und Motivationsfaktoren macht dabei insgesamt eines deutlich: Damit Verbraucher sich auf den Sanierungsweg machen, bedarf es einer individuellen Bestandsaufnahme und einer maßgeschneiderten Energieberatung. Verstärkt wird diese Erkenntnis beim Blick auf die Zielgruppe, genauer gesagt die beiden Kern-Zielgruppen. Einerseits sind dies junge Familien, die eine Immobilie geerbt oder gekauft

haben bzw. unmittelbar davor stehen. Noch deutlicher lässt sich unter der Überschrift „leeres Nest“ eine Zielgruppe der Eigenheimbesitzer identifizieren. Die Kinder sind ausgezogen, das Haus ist häufig schuldenfrei und soll jetzt für den Lebensabend umgebaut und energetisch fit gemacht werden. In der o.g. Evaluation wurde diese Zielgruppe der über 51-jährigen mit einem Anteil von 65% identifiziert.

— Was kann Energieberatung leisten?

Die Energieberatung unterstützt maßgeblich die Entscheidung privater Investoren, in energiesparende Gebäudesanierung zu investieren, indem sie bei verhaltenspsychologisch wichtigen Einflussfaktoren ansetzt: der Vermittlung von relevantem Wissen und einem verlässlichen Angebot von Handlungsalternativen und



-anreizen in einem Vertrauen vermittelnden Beratungssetting. Dies ist durch fachliche Professionalität, Empathie als wichtigem Teil methodischer Professionalität und nicht zuletzt durch (Anbieter-)Unabhängigkeit gekennzeichnet und stellt damit einen wirksamen „Kompass“ durch die Vielfalt an Informationsangeboten und Handlungsalternativen dar.

Im Internet-Zeitalter mangelt es meist nicht an Informationen. Dagegen fehlt häufig der fachliche Hintergrund, um lösungsorientiert und fallspezifisch die wichtigen Informationen aus der Datenflut herauszufiltern bzw. verlässliche und für die persönliche Situation zutreffende Daten von im konkreten Fall irrelevanten Daten oder sogar "Werbemüll" zu unterscheiden.

Daher ist eine glaubwürdige, vermittelnde Instanz nötig, die die „Übersetzung“ der vorhandenen Informationen in einen Kontext gerechten Rahmen vornimmt. Das kann nur durch personale Beratung, vorzugsweise im zu sanierenden Gebäude vor Ort erfolgen. Produktneutrale Informationen via Printmedien und Internet können den Beratungsprozess unterstützen. Der Prozess der Entscheidungsfindung mündet in eine Palette von Maßnahmenvorschlägen, die im konkreten Fall technisch umsetzbar und wirtschaftlich sinnvoll sind. Dazu müssen die Investitionskosten und voraussichtlich zu erzielenden Heizkosteneinsparungen bewertet werden. Weitere Vorteile einer Sanierung wie Komfort- und Wertsteigerung der Immobilie werden bei der Bewertung berücksichtigt. Sofern gewünscht sollen geeignete Förderprogramme identifiziert und die Verbraucher bei der Antragstellung unterstützt werden.



— Lokale Öffentlichkeitsarbeit und Vernetzung verstärken Nachfrage nach Energieberatung

Planer und Handwerker profitieren v. a. von der Sanierung selbst, d. h. der Umsetzung möglichst umfangreicher Maßnahmenpakete. Das häufig mühsame Geschäft des Überzeugens und Beratens ist hingegen – bis auf wenige Ausnahmen – nicht marktfähig und wird daher auf Bundes- und Länderebene öffentlich gefördert. In Nordrhein-Westfalen bildet die Gemeinschaftsaktion Gebäudesanierung NRW „Mein Haus spart“ das Dach über die vielfältigen Aktivitäten zur Gebäudesanierung, die von den Partnern der Kampagne, darunter das Wirtschaftsministerium als Initiator, Energieagentur, Verbraucherzentrale sowie Kammern und Innungen des Baugewerbes umgesetzt werden. Die Vertreter dieses landesweiten Netzwerkes bzw. ihre regionalen oder lokalen Gliederungen bilden in vielen Städten und Kreisen in NRW Sanierungsnetzwerke. Ziel ist es, durch gemeinsame Veranstaltungen wie Messen, Vorträge, Fortbildungs- und Fachaustauschangebote sowie begleitende Öffentlichkeitsarbeit eine Plattform für eine lokale Vernetzung zur Gebäudesanierung zu schaffen. In einer Reihe anderer Bundesländer oder Regionen in Deutschland gibt es vergleichbar erfolgreiche Sanierungsnetzwerke.

Die Verbraucherzentrale NRW bringt sich mit ihren Energieberatungsstellen aktiv in diesen Netzwerken ein und verzahnt sie mit ihren Beratungs- und Informationsangeboten. Das reicht von Informationsmaterial (Online/Print) und Aktionen rund um



Klimaschutz, Energieeffizienz bis hin zur Energieberatung in 70 Beratungsstellen und nahezu flächendeckend beim Verbraucher zu Hause (Vor-Ort), die als Initialberatung die Eigentümer für energetische Modernisierung motivieren und die nächsten Umsetzungsschritte aufzeigen soll.

Zusammenfassung

Die Hemmnis- und Motivationsfaktoren der Privathaushalte in puncto Energieeffizienz sind vielfältig. Dies wird in besonderem Maße bei der energetischen Gebäudesanierung deutlich. Um die Sanierungspotenziale dennoch heben zu können, kommt persönlichen und unabhängigen Initial-Energieberatungsangeboten eine besondere Bedeutung zu. Denn durch eine individuelle Bestandsaufnahme und maßgeschneiderte Lösungen lässt sich die Umsetzung von Modernisierungsmaßnahmen signifikant erhöhen. Angesichts der enormen Effekte für Wirtschaft und Klimaschutz liegt hier der Schlüssel für mehr Nachfrage nach Energieeffizienz. Die vielzitierte Win-Win-Situation in der Gebäudesanierung lässt sich damit von der Theorie in die Praxis überführen.

Vortrag von:

Udo Sieverding
Verbraucherzentrale NRW

Weitere Informationen zum Thema erhalten Sie bei:

Verbraucherzentrale NRW
Mintropstraße 27
40215 Düsseldorf
0211/3809-256
udo.sieverding@vz-nrw.de
www.vz-nrw.de/energieberatung
www.sparnachbar.de

