

Gertec GmbH
 Ingenieurgesellschaft
 Martin-Kremmer-Straße 12
 45327 Essen
 Telefon 0201 / 2 45 64-0
 Telefax 0201 / 2 45 64-20
 E-Mail: info@gertec.de
 web: www.gertec.de

Datum:
 27.04.16

Verfasser: Mr
 Telefon: -44

Ort: Stadtwerke Lengerich Datum: 19.04.2016 Uhrzeit: 17:00-19:45

Thema: Energetische Sanierung im privaten Wohngebäudebestand

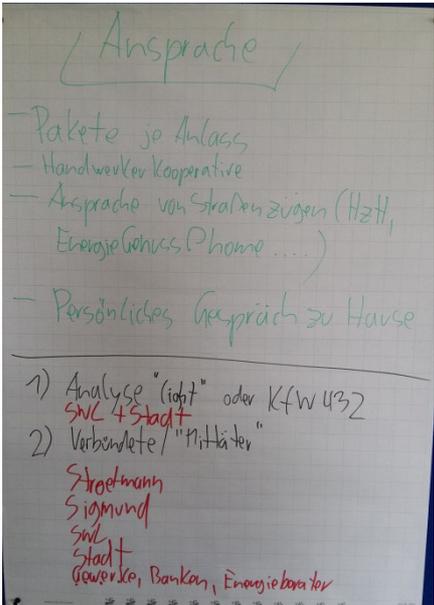
Teilnehmer:	Dr. Heide Heising	Stadt Lengerich
	Frank Lammert	Stadt Lengerich
	Stefan Otto	Stadtwerke Lengerich
	Ingo Leufke	Stadtwerke Lengerich
	Heike Schubert	Stadt Lengerich
	Birte Bünemann	Stadt Lengerich
	Ralf Siegmund	Architekt / Energieberater
	Michael Strotmann	Upmeyer Haustechnik
	Johannes Beck	Bündnis 90 / Die Grünen
	Andreas Hübner	Gertec Ingenieurgesellschaft
	Lisa Maurer	Gertec Ingenieurgesellschaft

Verteiler: wie Teilnehmer, zusätzlich Beiratsmitglieder

Nr.	Besprechungspunkt	Bemerkung
1	<p>Begrüßung</p> <p>Herr Lammert begrüßt die anwesenden Teilnehmenden und übergibt das Wort an Herrn Hübner, der die Moderation des Abends übernimmt.</p> <p>In einer kurzen Runde stellen sich die Anwesenden vor und nennen u.a. ihren Namen und ihre Institution sowie ihr Interesse am Thema des Workshops. Einige Teilnehmenden haben als Architekten, Energieberater und ihre Tätigkeit in der Gebäudewirtschaft ein berufliches Interesse. Andere sind über das berufliche Interesse hinaus am Workshopthema interessiert und können die vermittelten Inhalte und Ideen auf ihr Eigenheim anwenden und aus den persönlichen Erfahrungen berichten. Es sollen in diesem Workshop Strategien entwickelt werden, wie Menschen für die Zukunft ihres Gebäudes begeistert werden können. Umbau- und Sanierungsmaßnahmen sollen sinnvoll bleiben und den Charakter des Gebäudes erhalten.</p>	
2	<p>Impulsvortrag</p> <p>In einem kurzen Einführungsvortrag erläutert Herr Hübner die Hintergründe und Ziele des Klimaschutzkonzeptes und stellt die Ergebnisse aus der Energie- und CO₂-Bilanzen der Stadt Lengerich, bezogen auf den Sektor der privaten Haushalte dar. So entfallen 23% des Energieverbrauchs auf Strom, die verbleibenden 77% dienen der Bereitstellung von Wärme.</p>	
3	<p>Interaktive Diskussion</p> <p>Für die Einleitung in die Diskussion wird in Zusammenarbeit aller Anwesenden „Der Lengericher Eigentümer“ definiert. Hierfür werden Altersgruppen abgegrenzt sowie die Bedürfnisse und Ansprüche dieser Ziel- und Nutzergruppen besprochen. Im Folgenden sind die Nutzergruppen nach Alterklassen mit den individuellen Ansprüchen zusammengefasst:</p> <p><u>„Der Lengericher Eigentümer“</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • 70+ (Anteil: 30%) <ul style="list-style-type: none"> ○ Einfamilienhaus ○ großes Grundstück ○ eher Investition in Kreuzfahrt als in Eigenheim ○ Allein 	

Nr.	Besprechungspunkt	Bemerkung
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Sanierungsbedarf vorhanden ○ Geringe Nebenkosten und Verbräuche aufgrund des kaum genutzten Gebäudes • 45-65 (Anteil: 40%) <ul style="list-style-type: none"> ○ Gesichertes Einkommen ○ Haus bezahlt ○ Technikaffin ○ Bereit Investitionen zu tätigen • 30-35 (Anteil: 20%) <ul style="list-style-type: none"> ○ Junge Erbgeneration ○ Erben sanierungsbedürftige Häuser (eigentlich ohne finanzielle Rücklagen) ○ Ggf. Neubaeigentümer • 25-35 (Anteil: 10%) <ul style="list-style-type: none"> ○ Kaufen altes Gebäude ○ Sicheres Einkommen ○ Eigenleistung bei Sanierung/Renovierung <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <ul style="list-style-type: none"> • 35+65 <ul style="list-style-type: none"> ○ Überlegen den gemeinsamen Übergang • Ab 25 <ul style="list-style-type: none"> ○ Neubau ○ 100% Finanzierung <div data-bbox="555 936 1011 1541" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;">Der Lengericher Eigentümer</p> <ul style="list-style-type: none"> 70+, EFH, großes Grundstück, die Kreuzfahrt ↳ 70+, alleine, Sanierungsbedarf, wenig Kosten ↳ 45-65, gesichertes Einkommen, Haus bezahlt, technikaffin, bereit zum Investieren ↳ 30-35, junge Erbgeneration, erben sanierungsbedürftige Häuser eig. ohne Geld ↳ 25-35, kaufen altes Gebäude, sicheres Einkommen, Eigenleistung ↳ 35+65, Überlegen den Übergang ↳ ab 25, Neubau, aus finanziert </div>	
	<p>In einem weiteren Schritt wurden die Zeitpunkte bzw. Lebenssituationen der Nutzergruppen definiert, in denen besonderer Informationsbedarf besteht. Diese Lebenslagen können genutzt werden, um konkrete Beratungen bezüglich der Gebäudesanierung einzuspielen. Im Folgenden werden die gesammelten Inhalte aufgelistet und ergänzend erläutert:</p> <p><u>Informationsbedarf / Gelegenheiten zur Informationsvermittlung</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedarf bei auftretendem Problem (defekte Anlagen, Schadenfall etc.) • Nachahmer-Effekt / Gute Beispiele, bspw. in der Nachbarschaft, lösen Beratungsbedarf aus • Kostenabrechnungen (bspw. Nebenkostenabrechnung) kommt, Verbrauch störend hoch • Nach Kundengesprächen oder Beratung • Vor oder nach einem Kauf • Während oder nach einer Messe • Während oder nach einer Aktion (bspw. Informationsstand auf dem Stadtfest o.ä.) • Bei Mieterwechsel • Vor Vererbung • Bei Modernisierung 	

Nr.	Besprechungspunkt	Bemerkung
	<div data-bbox="571 129 999 745" data-label="Image"> </div> <p data-bbox="288 757 497 784"><u>Ansprachestrategie</u></p> <p data-bbox="288 792 1286 1106">Im letzten konzeptionellen Schritt des Workshop-Treffens werden Ansprachestrategien für die größte Nutzergruppe, den 45-65-jährigen, entwickelt. In dieser Eigentümer-Gruppe ist davon auszugehen, dass die Informationen und das Wissen über Gebäudesanierung durch unterschiedliche Medien bereits in den Haushalten vorhanden ist, hier jedoch zumeist Unterstützungsbedarf bei der Umsetzung dieser Maßnahmen besteht. So sollen Beratungspakete zusammengestellt werden, die je nach Beratungsbedarf (siehe oben) den Interessierten angeboten werden können. Hierin können bspw. Informationen zu Unternehmen für unterschiedliche Maßnahmen am Wohngebäude, Kontakte zu Beratungsstellen und weiterführende Materialien zu Fördermöglichkeiten enthalten sein. Durch die Einbindung lokaler Anbieter in diese Pakete kann die lokale Wertschöpfung von Umbaumaßnahmen an Bestandsgebäuden direkt profitieren.</p> <p data-bbox="288 1115 1286 1256">Die Entwicklung einer Handwerkerkooperative kann in diesem Zuge ebenfalls sinnvoll erscheinen, so dass die Handwerker gemeinschaftlich die am Gebäude notwendigen Maßnahmen abstimmen und umsetzen. Diese Handwerkerkooperative könnte sich eigene Leitlinien und Zielsetzungen auferlegen und ist für Neuzugänge und Erweiterungen der Zusammenarbeit jederzeit geöffnet.</p> <p data-bbox="288 1265 1286 1554">Mit der konkreten Ansprache von Eigentümern in einheitlichen Straßenzügen können mehrere Haushalte zugleich motiviert werden, Maßnahme am Gebäude umzusetzen. So können bspw. auch an einem Gebäude umgesetzte Änderungen gut auf bauähnliche Gebäude des Straßenzuges übertragen werden. Ein gutes Beispiel in der Nachbarschaft kann motivierend für weitere Haushalte wirken. Die Ansprache kann über Konzepte wie die Haus zu Haus-Beratung oder Aktionen wie EnergieGenuss@Home (siehe Präsentation Folie 13) erfolgen. Die zielgruppenorientierte Ansprache in Quartieren kann sinnvoll erscheinen. Das Anhängen von Türschildern an die Haustür mit prägnanten Slogans, wie „Platz für Kinder?“, „Kinder aus dem Haus?“ oder „Dusche statt Wanne?“ sprechen unterschiedliche Altersgruppen an und können je nach Bedarf beraten werden.</p> <p data-bbox="288 1563 1286 1648">Ergänzend sollte auch das direkte Gespräch mit Interessierten gesucht werden, welches im Optimalfall zu Hause durchgeführt wird und konkrete Ideen und Maßnahmen am Objekt besprochen werden können.</p>	

Nr.	Besprechungspunkt	Bemerkung
		
4	<p>Weiteres Vorgehen</p> <p>Als Ergebnis dieses Workshop-Treffens werden die Stadtwerke Lengerich sowie die beim Termin anwesenden Mitarbeitenden der Stadtverwaltung in einem ersten Schritt gemeinsam eine sogenannte Straßenzug-Analyse „light“ durchführen. In dieser Analyse sollen mithilfe von Verbrauchsdaten, Gebäudetypologien und Eigentümerstrukturen Haushalte, Straßenzüge oder Quartiere ermittelt werden, die Beratungsbedarf aufweisen. Diese Haushalte bzw. Gebiete können, in einem zweiten Schritt, in einem Pilotprojekt konkret mit dem Thema Wohngebäudesanierung angesprochen und unterschiedliche Beratungsangebote umgesetzt werden.</p> <p>In Zusammenarbeit mit „Verbündeten“ sollen die Haushalte in Zukunft angesprochen und beraten werden. Für diese zweite Projektphase haben sich die folgenden Personen/Institutionen freiwillig bereit erklärt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Herr Strotmann • Herr Sigmund • Stadtwerke Lengerich • Stadtverwaltung Lengerich <p>Ergänzend zu diesem Personenkreis sollten Gewerke, Banken etc. ergänzend in die Zusammenarbeit eingebunden werden.</p> <p>Als Referenzobjekt könnte zunächst ein Straßenzug in einer Pilotphase in die Umsetzung gehen. Für die Ermittlung möglicher Straßenzüge bzw. Quartiere sind alle Teilnehmenden dazu angehalten Ideen zu möglichen Gebieten zu nennen, um die Potenzialermittlung so einfach wie möglich zu halten. Erste Ideen wurden für den Meisenweg und die Ringstraße benannt.</p>	

Aufgestellt
Lisa Maurer

Gertec GmbH
 Ingenieurgesellschaft