

Innovative Informations- und Vernetzungsinstrumente: Instrumententest

Teilbericht AP 6

Im Projekt „Energie nachhaltig konsumieren – nachhaltige Energie konsumieren“

gefördert durch: BMBF

im Rahmen der sozial-ökologischen Forschung (SÖF)

Februar 2011

Autoren:

Bremer Energie Institut

Marius Buchmann M.A.

Dipl.-Volksw. Katy Jahnke

Ansprechpartner:

Marius Buchmann M.A.

Bremer Energie Institut

College Ring 2 / Research V

28759 Bremen

Tel.: +49 (0) 421 / 200 - 4872

Fax: +49 (0) 421 / 200 - 4877

Email: buchmann@bremer-energie-institut.de

www.bremer-energie-institut.de

Inhaltsverzeichnis

1	Zusammenfassung	4
2	Hintergrund und Ziele.....	5
3	KonsumentInneninformation – Instrumente	8
3.1	Dämmerschoppen	8
3.1.1	Analysehintergrund	8
3.1.2	Beschreibung Dämmerschoppen.....	11
3.1.3	Evaluierungsmethodik.....	13
3.1.4	Befragung Organisatoren	14
3.1.5	Analyse Uni Bremen	15
3.1.6	Workshop Handwerker.....	18
3.1.7	Bewertung des Dämmerschoppens	19
3.2	bauraum Bremen e.V.....	23
3.2.1	Analysehintergrund	23
3.2.2	Beschreibung	24
3.2.3	Evaluierungsmethodik.....	27
3.2.4	Befragung Geschäftsführung/Vorstand	27
3.2.5	Workshop Leipzig	30
3.2.6	Bewertung.....	32
3.3	Einstieg in internetbasierte Vernetzungsmöglichkeiten	34
3.3.1	Beschreibung	35
3.3.2	Workshop	40
3.3.3	Ausblick.....	42
	Literatur.....	44
	Anlage.....	45

1 Zusammenfassung

Ziel des Instrumententests war es exemplarisch aufzuzeigen, wie die erarbeiteten Handlungsempfehlungen in die Praxis überführt werden könnten, hier am Beispiel der Handlungsempfehlungen zu „Innovativen Beratungsinstrumenten für Eigentümer/innen“ und „Marketing der Praxisakteure durch Nutzung von Online-Portalen“. Die hier ausgewählten Instrumente Dämmerschoppen und bauraum Bremen e.V. bieten Ansatzpunkte zur Umsetzung der Handlungsempfehlungen. In Bezug auf die Übertragbarkeit der Konzepte auf die Untersuchungsregion Leipzig hat sich herausgestellt, dass ein hohes Umsetzungspotenzial für den Dämmerschoppen vorhanden ist. In Bezug auf den bauraum ergibt sich eine andere Situation, da in Leipzig zum einen bereits ein ähnliches Projekt vor einigen Jahren durchgeführt wurde, zum anderen, weil dort die Initiative Energiecity Leipzig bereits ein umfassendes Ausstellungskonzept plant. In der anderen Untersuchungsregion Stuttgart wurde durch den Handwerkstag Baden-Württemberg angedacht, den Dämmerschoppen im Rahmen einer Informationsveranstaltung den lokalen Handwerksbetrieben vorzustellen. Allerdings kam es hier aus mangelndem Interesse der Handwerker zu keiner Umsetzung. Daher liegen für diesen Untersuchungsbereich keine Ergebnisse vor.

Neben diesen Instrumenten wurde noch das Internet als ein Instrument zur KundInnenansprache und Vernetzung der Praxisakteure hinsichtlich konzeptioneller Verbesserungen bestehender Plattformen untersucht. Es stellte sich heraus, dass zwar verschiedene BeraterInnendatenbanken durch die Praxisakteure aktiv zur KundInnenengewinnung eingesetzt werden. Allerdings bleiben die Vernetzungspotenziale dieser Plattformen unter den Experten weitestgehend unerschlossen.

2 Hintergrund und Ziele

Ein Ziel des vorliegenden Projektteils (AP 6) zum nachhaltigen Wärmekonsum war die Ausarbeitung von Handlungsempfehlungen, die der Verbesserung der Bedingungen und Voraussetzungen für die Weiterentwicklung nachhaltiger Konsummuster dienen. Innerhalb der Untersuchung der verschiedenen beteiligten Ebenen im Bereich Wärmekonsum wurde deutlich, dass insbesondere die Information von KonsumentInnen einen Problembereich darstellt. Neben dem generellen Fehlen bzw. der Unvollständigkeit von relevanten Informationen konnte vielfach eine mangelnde Qualität des Wissenstandes festgestellt werden, die sich hemmend auf die Umsetzung von Maßnahmen zur Erhöhung energetischer Standards von Gebäuden und Verhaltensanpassungen auswirken kann.

Zur Fundierung der Handlungsempfehlungen, die die Verbesserung der KonsumentInneninformation und -beratung in den Fokus stellen, hat das Bremer Energie Institut im Rahmen des vorliegenden Instrumententests zwei innovative Informations- und Beratungsinstrumente aus der Praxis evaluiert. Ziel war es exemplarisch aufzuzeigen, wie diese Instrumente in der Praxis die Handlungsempfehlungen aufgreifen können und zu klären, welche Umsetzungspotenziale sich für die betrachteten Konzepte in Leipzig, als eine der Untersuchungsregionen des Projektes, ergeben könnten. Gleichzeitig konnte so überprüft werden, inwiefern die Handlungsempfehlungen ein in der Praxis bestehendes Hemmnis adressieren und aus Sicht der Praxisakteure eine umsetzbare Lösung darstellen.

In einem vorangegangenen Arbeitspaket wurden bereits bestehende Beratungsangebote betrachtet. Interviews mit EnergieberaterInnen zeigten teils gravierende Probleme bei der Informationsvermittlung auf. Neben einer fehlenden Bereitschaft eine Beratung in Anspruch zu nehmen, die sich vor allem bei wenig informierten KonsumentInnen zeigte, wurde bei bereits vorinformierten KundInnen häufig die Problematik eines fehlerhaften und qualitativ schlechten Wissenstandes deutlich und damit die Dringlichkeit einer umfassenden Beratung. Zudem spielt die Zahlungsbereitschaft für die Dienstleistung ‚Beratung‘ eine entscheidende Rolle für den Erfolg und die spätere Umsetzung von energetischen Sanierungsmaßnahmen. Bereits vorhandene Evaluierungen von einschlägigen Beratungsangeboten, wie z.B. der Verbraucher-

zentrale oder der geförderten BAFA Vor-Ort-Beratung, ergaben, dass die Inanspruchnahme einer Beratung zu teils sehr hohen Umsetzungsquoten führt. [vgl. ifeu, 2008] Diese Evaluierungen belegen auch die angesprochenen Probleme in Bezug auf die mangelnde Zahlungsbereitschaft der HauseigentümerInnen. Das Hauptaugenmerk wurde daher auf solche innovativen Beratungsinstrumente gelegt, die diese Probleme angehen und den Nutzen einer Energieberatung und damit deren Wert für die KonsumentInnen verdeutlichen.

Der Schwerpunkt dieses Arbeitsschritts liegt auf der Evaluierung von zwei in der Region Bremen etablierten Informationstools, „Dämmerschoppen“ und „bauraum“. Der „Dämmerschoppen“ wird von der Bremer Umweltberatung durchgeführt. Es handelt sich dabei um eine „Vor-Ort-Gruppenberatung“, bei der sanierungswillige Hausbesitzer einen EnergieberaterInnen und mehrere Gäste zu sich nach Hause einladen. Der „bauraum“ des gleichnamigen Vereins bauraum Bremen e.V. ist ein Ausstellungszentrum, in dem Eigenheimbesitzer an interessanten Exponaten Zusammenhänge und Technologien des Energiesparens erfahren und sich produktneutral von EnergieberaterInnen informieren lassen können. Weiterhin werden in diesen Räumen Schulungen und Seminare zum Themenbereich für Verbraucher und Fachberufe durch verschiedene Weiterbildungsträger durchgeführt.

Über die KonsumentInneninformation hinaus, die als kritische Größe im Rahmen des Projektes identifiziert wurde, zeigte sich, dass bedingt durch die Heterogenität der beteiligten Akteure mögliche Vernetzungsaktivitäten ein weiteres Handlungsfeld darstellen. Daher wurde in einem zweiten Schritt die Relevanz von Vernetzungsaktivitäten untersucht, deren Vorteilhaftigkeit in Bezug auf Wissenstransfer und Kompetenzstärkung theoretisch und praktisch vielfach belegt ist. Die Handlungsempfehlung „Marketing der Praxisakteure durch Nutzung von Online-Portalen“ verweist dabei auf die Rolle des Internets für die Netzwerkbildung und -kommunikation. Bezogen auf diese Handlungsempfehlung werden hier zwei bestehende Online-Portale für EnergieberaterInnen bzw. Handwerker vorgestellt und die Anwendbarkeit dieser Instrumente im Hinblick auf eine Verbesserung der Vernetzung von Praxisakteuren diskutiert. Im Fokus stehen dabei die Online-Plattformen des GIH Bundesverbandes und der INQA-Bauen.

Hintergrund und Ziele

Als Forschungsmethoden werden u. a. leitfadengestützte Interviews, schriftliche Befragungen und Diskussionsrunden mit Experten eingesetzt.

3 KonsumentInneninformation – Instrumente

3.1 Dämmerschoppen

3.1.1 Analysehintergrund

Hintergrund für den Instrumententest bilden die bisherigen Ergebnisse des Projekts. Im Fokus stehen zwei Befragungen, die sich zum einen an HauseigentümerInnen in Sachsen und Baden-Württemberg und zum anderen an Praxisakteure, im Speziellen an Anbieter von Energieberatungen in den beiden Untersuchungsregionen Stuttgart und Leipzig, gewendet haben. Im Kern soll hier untersucht werden, inwiefern das Konzept des Dämmerschoppens unterstützen kann, die im Rahmen der Befragungen identifizierten Hemmnisse im Bereich des nachhaltigen Wärmekonsums zu überwinden. Ein Problembereich, der sich dabei als besonders relevant ergab, war der Informationsstand der KonsumentInnen. Mit zunehmenden Anforderungen an Gebäudestandards und Einsparpotenziale steigt die Komplexität von relevanten energetischen Sanierungsmaßnahmen. Die hohe Komplexität der Entscheidungsfindung ist meist auch ein Grund für die Inanspruchnahme einer Energieberatung. Die Aufgabe der BeraterInnen ist hierbei vor allem die möglichst einfache Darstellung und Aufbereitung des Entscheidungsproblems, als wichtige Voraussetzung für die spätere Umsetzung von Maßnahmen. Im Folgenden werden die primären Hemmnisse in Bezug auf den Wissensstand der KonsumentInnen skizziert, die im Rahmen der vorhergegangenen Befragung identifiziert werden konnten.

Die Einschätzung zum Informationsstand der KonsumentInnen fiel den befragten Vertretern der Energieberatung eher schwer, zum einen aufgrund der Vielzahl verschiedenster KundInnenprofile, zum anderen aufgrund sehr unterschiedlicher Informationsgrade, die nicht unbedingt abhängig von der jeweiligen Zielgruppe waren. Es konnte jedoch festgestellt werden, dass sich die KonsumentInnen grob unterscheiden lassen in bereits Vorinformierte und kaum bis wenig Informierte. Grundsätzlich sehen sich die EnergieberaterInnen dem Problem

gegenüber, dass nur KonsumentInnen eine Beratung nachfragen, die bereits eine Maßnahme planen. [vgl. Jahnke, 2010a, S. 61]

Bei KonsumentInnen, die teilweise bereits vorinformiert sind, stellte sich heraus, dass diese Informationen allerdings häufig fehlerhaft oder qualitativ schlecht sind. Zudem fehlt häufig das Wissen über den Zusammenhang von Gebäudebeschaffenheit und Gebäudetechnik in Bezug auf den Wärmeenergiekonsum. Insbesondere technisch gut informierten Hauseigentümer fällt es schwer die tatsächliche Übertragbarkeit einer generellen Lösungsmöglichkeit auf den individuellen Einzelfall in Abhängigkeit von dem jeweiligen Gebäudestandard abschätzen zu können. Durch die Medien, insbesondere das Internet, hat sich die Zugänglichkeit von Informationen stark erhöht. Gemäß der Einschätzung der EnergieberaterInnen können die KundInnen hier jedoch nur schwer passende von unpassenden Lösungen unterscheiden.[Vgl. Jahnke, 2010a, S. 27] Neben der Fülle an leicht zugänglichen Informationen wird zunehmend deren Qualität kritisiert. [vgl. Jahnke, 2010a, S. 28] In der Kombination münden diese Einflussfaktoren in einer Informationsüberflutung auf einem qualitativ niedrigem Niveau und führen damit häufig zu einer Überforderung der KundInnen, die eine individuell angepasste Lösung suchen.[Vgl. Jahnke, 2010a, S. 34] Schwierigkeiten ergeben sich für die EnergieberaterInnen auch dann, wenn sich die KonsumentInnen bereits auf Grund der verschiedenen zugänglichen Informationen auf eine Lösung festgelegt haben, die in dem gegebenen Fall aber nicht optimal wäre. An diesem Punkt müsse häufig Überzeugungsarbeit geleistet werden, um mögliche Fehlinvestitionen zu vermeiden. Es steigen also nicht nur die Anforderungen an den KonsumentInnen, sondern zeitgleich auch an den EnergieberaterInnen als Vermittler von Informationen.

An dieser Stelle kommt den EnergieberaterInnen zugute, dass ihnen eine recht hohe Glaubwürdigkeit seitens der KonsumentInnen zugeschrieben wird. In Bezug auf die Glaubwürdigkeit hat die Befragung der KonsumentInnen weiterhin ergeben, dass neben der Kompetenz von EnergieberaterInnen, Verbraucherzentralen und der Wissenschaft auch insbesondere die Kompetenz im persönlichen Freundeskreis sehr hoch eingeschätzt wird. [vgl. Jahnke, 2010b, S. 38] Anerkennung in Form von Autorität oder Legitimität ist essentiell für den Einfluss eines/einer EnergieberaterInns, da andere bekannte soziale Mechanismen der Einflussnahme, wie z. B. Macht oder Zwang entfallen. Hier wird angenommen, dass sie Einfluss auf die Kon-

summentInnen nehmen können – z. B. mittels ihres weitgehend anerkannten sozialen Status als kompetente und vertrauenswürdige Instanzen. Parsons [1994] und Bourdieu [1987] verweisen in diesem Zusammenhang insbesondere auf die Autorität von Experten und ihren dadurch begründeten Einfluss auf moderne Gesellschaften. Zurückzuführen ist dieser Zusammenhang auf die Fähigkeit, Wissen – und damit einen bestimmten Blick auf die Realität – als gesellschaftliches Wissen zu etablieren.

Folgende Hypothesen lassen sich anhand dieser Annahmen für das Einflusspotenzial der EnergieberaterInnen ableiten:

- Je eher ein Akteur als neutraler Experte wahrgenommen wird, desto größer ist seine soziale Anerkennung und desto größer ist auch sein Einflusspotenzial.
- Je enger die Beziehungen zwischen einem EnergieberaterInnen und den KonsumentInnen sind, desto eher wird dem BeraterInnen Vertrauen geschenkt.

Aufbauend auf den Erkenntnissen von Parsons und Bourdieu ist davon auszugehen, dass der Einfluss von Familie, Freunden, Nachbarn und Kollegen aufgrund der engeren Beziehung zu den KonsumentInnen und der dadurch meist gegebenen persönlichen Vertrauensbasis stärker ist, als der Einfluss von fremden EnergieberaterInnen und deren fachlicher Vertrauensbasis aus Sicht der KonsumentInnen.

Die Befragung der EnergieberaterInnen hat weiterhin ergeben, dass aus der Sicht einiger BeraterInnen die umfassende BAFA-Beratung nicht die tatsächlichen KundInnenbedürfnisse adressiert. Diese würden nicht einen gesamten Überblick wünschen, sondern vielmehr konkrete Probleme oder Teilbereiche adressieren wollen. Daher wäre häufig eher nur eine Teilberatung angebracht. [vgl. Jahnke, 2010a, S. 41]

In Bezug auf die fachliche Vertrauensbasis der BeraterInnen wurde die Unabhängigkeit der angebotenen Beratung als ein wichtiger Faktor für die KonsumentInnen genannt. Laut ifeu [2005] stuften 88 Prozent der HauseigentümerInnen und 79 Prozent der MieterInnen, die bisher noch keine Energieberatung in Anspruch genommen hatten, die Unabhängigkeit als sehr wichtiges oder wichtiges Qualitätsmerkmal ein. Zwar fragen die KundInnen häufig eine unabhängige Beratung nach, sie besitzen jedoch nur eine geringe Zahlungsbereitschaft für

diese Dienstleistung. [vgl. Jahnke, 2010a, S. 27] Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch das Ergebnis der Befragung, dass die Hälfte der Befragten HauseigentümerInnen bereit wäre, an einer kostenlosen Informationsveranstaltung teilzunehmen. [vgl. Jahnke, 2010b, S. 38] Laut ifeu fanden mehr als 60 Prozent der Befragten Beträge von maximal 200 Euro als angemessene Bezahlung [ifeu, 2008, S. 83]. Der Brutto-Eigenanteil für die Beratung liegt jedoch auch bei einer Förderhöhe von 300 € (BAFA-Fördersatz) deutlich über dieser maximalen Zahlungsbereitschaft von 200 €. [ifeu, 2008, S. 71]

Die Informationsvermittlung stellt eine wichtige Aufgabe der Energieberatung dar, diese allein reicht jedoch nicht aus, um eine Verhaltensänderung bei den KonsumentInnen auszulösen. Vielmehr ist es relevant, ob die KonsumentInnen die gewonnenen Informationen auch in die Praxis umsetzen. Hier zeigt sich nach Einschätzung der BeraterInnen, dass die Umsetzungswahrscheinlichkeit von energetischen Maßnahmen am Gebäude nach einer Energieberatung erhöht ist. [vgl. Jahnke, 2010a, S. 63] Für die, vom BAFA geförderte, Vor-Ort Energieberatung wurde von ifeu [2008] eine Wirkungsanalyse durchgeführt. Ergebnis war, dass 95 Prozent der befragten Beratungsempfänger energetische Sanierungen an ihrem Haus durchgeführt haben. Der Großteil der Maßnahmen wurde dabei noch im Beratungsjahr oder direkt im Folgejahr durchgeführt. [ifeu, 2008, S. 88ff] Zudem gaben die Beratenen an, dass viele Sanierungsmaßnahmen früher als ursprünglich geplant umgesetzt wurden. Diese Vorzieheffekte liegen durchschnittlich zwischen zwei und drei Jahren. [ifeu, 2008, S. 90] In Bezug auf die Vermeidung von Fehlinvestitionen konnte in der ifeu-Befragung bestätigt werden, dass eine Vor-Ort-Energieberatung sehr wirkungsvoll ist. Von den befragten Beratungsempfängern gaben über 40 Prozent an, dass ihnen die Beratung geholfen hätte, eben solche Fehlinvestitionen zu vermeiden. [ifeu, 2008, S. 124]

Dass hier untersuchte Instrument Dämmerschoppen setzt bei den dargestellten Hemmnissen an und versucht, über das nachfolgend vorgestellte Design die Vorteile einer umfassenden, wenn auch kostenpflichtigen Energieberatung deutlich zu machen.

3.1.2 Beschreibung Dämmerschoppen

Grundsätzlich kann der Dämmerschoppen als eine kostenlose Erstberatung vor Ort für eine größere Gruppe von HauseigentümerInnen beschrieben werden. Ziel des Dämmerschoppens

ist es, Bremer HauseigentümerInnen zu einer Sanierung bzw. Modernisierung des Gebäudes zu bewegen um Energie einzusparen. Mit dem persönlichen und unverbindlichen Charakter der Veranstaltung soll Hauseigentümern die Möglichkeit gegeben werden, in einem vertrauten Rahmen qualifizierte Informationen und praktische Ratschläge zur energetischen Modernisierung zu erhalten. [vgl. FPB, 2006, S. 5f] Die Idee des Dämmerschoppens stammt von der Bremer Umwelt Beratung e.V. in Zusammenarbeit mit dem Institut für preisoptimierte Gebäudemodernisierung GmbH (IPEG). Aktuell kooperiert die Umweltberatung mit der Bremer Klimaschutzzentrale energiekonsens bei der Durchführung der Dämmerschoppen. Im Vergleich zu anderen Informationsveranstaltungen zeichnen sich die Dämmerschoppen durch verschiedene innovative Merkmale aus. Die Dämmerschoppen finden in privater Umgebung statt, in der an einem konkreten Beispielgebäude und anhand praktischer Erfahrungen in Anwesenheit von Gästen (Freunde, Bekannte, Nachbarn) beispielhaft Versuche unternommen und Maßnahmen vorgestellt und diskutiert werden. [vgl. FPB, 2006, S. 6] Der konkrete Ablauf eines Dämmerschoppens von der Bewerbung bis zur eigentlichen Veranstaltung lässt sich folgendermaßen skizzieren:

Die Initiative geht von den HauseigentümerInnen aus. Bevor es aber zur eigentlichen Durchführung kommt, müssen vorbereitende Maßnahmen seitens der Organisatoren ergriffen werden. Zunächst sind die Interessenten dazu aufgerufen sich für einen Dämmerschoppen bei der Bremer Umwelt Beratung e.V. zu bewerben. Dazu muss ein Gebäudefragebogen ausgefüllt werden, der Aufschluss über die Gebäudesubstanz (Keller, Dach, Heizungsart, Fenster, Mauerwerk) gibt. Werden die entsprechenden Anforderungen erfüllt, besucht ein/-e EnergieberaterInnen den Eigentümer vorab und inspiziert das Gebäude. Der/Die EnergieberaterInnen wird seitens der Umweltberatung gestellt und von der Bremer energiekonsens bezahlt. Für den/die HauseigentümerInnen gibt diese Vorabbesichtigung bereits die Möglichkeit individuelle Informationen über bestehende Sanierungspotenziale des Gebäudes zu erhalten. Der EnergieberaterInnen kann zudem prüfen, inwiefern die benötigten Rahmenbedingungen tatsächlich erfüllt sind und welche praktischen Vorführungen er im eigentlichen Dämmerschoppen durchführen kann.

Zum eigentlichen Dämmerschoppen laden die HauseigentümerInnen eine Gruppe von 10–12 Gästen ein. Der EnergieberaterInnen erläutert dann in einem Vortrag die Grundlagen der

energetischen Modernisierung und führt am Beispiel des Gebäudes typische praktische Untersuchungen durch, die auch bei einer üblichen Energieberatung grundlegend für die Bewertung des Gebäudes sind. Anschließend werden entsprechende Sanierungsmöglichkeiten für das Haus der ladenden Eigentümer vorgestellt. Im Optimalfall lässt sich an einem Objekt ein breiter Sanierungsbedarf an verschiedenen Stellen des Hauses exemplarisch zeigen. Bei einer möglichst umfassenden Hausbegehung können die Anwesenden individuelle Fragen stellen und über Dämmmaßnahmen diskutieren. Je nach Gegebenheiten im jeweiligen Gebäude können in diesem Praxisteil Wandtemperaturen und -feuchte gemessen, ein Test auf Luftdichtigkeit (ein sogenannter Blower-Door-Test) und die endoskopische Untersuchung von Hohlräumen in Wänden oder Decken durchgeführt werden. Anhand dieser beispielhaften und erlebbaren Beratungssituation kann bei den geladenen Gästen der Sinn und Zweck einer umfassenden Vor-Ort-Energieberatung deutlich gemacht werden, wodurch weitere Energieberatungen initiiert werden können und die Hemmschwelle zur Inanspruchnahme einer, wenn auch kostenpflichtigen, Beratungsdienstleistung sinken.

Die Dämmerschoppen zeichnen sich durch eine hohe Flexibilität und Individualität aus. Je nach Haussubstanz und Teilnehmer können die Veranstaltungen sehr unterschiedlich gestaltet werden. Zum Teil wird ein zweiter BeraterInnen hinzugezogen um eine möglichst umfassende Beratung anzubieten. Des Weiteren wird den Teilnehmern Informationsmaterial ausgehändigt, welches die wichtigsten Maßnahmen zur Verbesserung des energetischen Standards eines Hauses enthält.

3.1.3 Evaluierungsmethodik

Um den Dämmerschoppen vor dem Hintergrund der bisherigen Ergebnisse aus dem Forschungsprojekt zu evaluieren wurde ein dreistufiges Untersuchungsdesign gewählt. Zum einen wurde ein leitfadengestütztes Interview mit den Organisatoren des Dämmerschoppens durchgeführt. So sollten insbesondere die Herausforderungen auf der organisatorischen Ebene erfasst werden, auch vor dem Hintergrund, dass die Übertragbarkeit des Konzepts auf die Untersuchungsregion Leipzig bewertet werden sollte. Die zweite Bewertungsebene erstreckte sich auf die Besucher der Dämmerschoppen selbst. Das Evaluierungskonzept sah eine Befragung von mindestens einer Teilnehmerrunde eines Dämmerschoppens vor. Aller-

dings wurde in dem Untersuchungszeitraum des Instrumententests (Juli 2010 bis April 2011) kein Dämmerschoppen durchgeführt. Daher wurde eine bestehende Evaluierung der Universität Bremen der ersten 20 Dämmerschoppen für die im Instrumententest relevanten Themenbereiche ausgewertet. Die dritte Ebene erstreckte sich auf die bereits angesprochene Übertragbarkeit des Konzepts auf die Untersuchungsregion Leipzig. Dazu wurde das Konzept auf einem Workshop der Handwerkskammer Leipzig verschiedenen Handwerkern und EnergieberaterInnen vorgestellt und mit diesen die Möglichkeiten zur Umsetzung des Konzepts in Leipzig diskutiert.

3.1.4 Befragung Organisatoren

Im Rahmen des Gesprächs mit Herrn Dr. Ritterhoff von der Bremer Umwelt Beratung hat sich gezeigt, dass die Umsetzung des Dämmerschoppens mit verschiedenen Herausforderungen einhergeht. Diese Einschätzungen basieren auf bereits 50 durchgeführten Dämmerschoppen. Zum einen muss ein/–e EnergieberaterInn gefunden werden, der nicht nur fachspezifisches Wissen aus den verschiedenen Bereichen hat, die im Rahmen einer energetischen Sanierung relevant werden. Vielmehr muss der/die BeraterInn auch über kommunikative Fähigkeiten verfügen, um das Gespräch während des Dämmerschoppens moderieren und interaktiv gestalten zu können. Hierbei gilt es zu beachten, dass sich die Situation im Dämmerschoppen stark von einem konventionellen Beratungsgespräch nach der Erstellung eines Berichts unterscheidet. So muss der/die BeraterInn nicht nur gegenüber den HauseigentümerInnen die Ergebnisse seiner Untersuchung anhand von Diagrammen etc. darlegen, sondern vielmehr mit den Besuchern des Dämmerschoppens erarbeiten, wo Einsparpotenziale in den Gebäuden vorliegen und wie in diesen Situationen vorgegangen werden könnte. Insbesondere der interaktive Charakter des Dämmerschoppens grenzt dieses Konzept stark von einer eher monologischen Struktur des Beratungsgesprächs ab. An diese Situation muss sich der/die BeraterInnen anpassen können.

Eine weitere Herausforderung ist aus Sicht von Herrn Dr. Ritterhoff die Finanzierung des Dämmerschoppens. Anhand des Ablaufs des Dämmerschoppens wurde bereits verdeutlicht, dass die Arbeitsbelastung des/der EnergieberaterInn bei etwa einem Arbeitstag liegt, seitens der Bremer Umwelt Beratung werden ebenfalls etwa 8 bis 12 Stunden an zeitlichen Ressour-

cen in einen Dämmerschoppen investiert. Diese Arbeitszeit setzt sich gemäß Herrn Ritterhoff zum einen aus der Voraborganisation durch die Bremer Umwelt Beratung in einem Umfang von etwa 8 Stunden je Dämmerschoppen zusammen. Des Weiteren erstrecken sich die erste Begehung und energetische Einschätzung des Gebäudes, in dem der Dämmerschoppen durchgeführt werden soll und das Einführungsgespräch in der Regel über etwa 2,5 Stunden. Der eigentliche Dämmerschoppen dauert ca. 3 bis 4 Stunden. Je nach Gruppengröße begleitet den/die EnergieberaterInn ein weiterer Mitarbeiter der Bremer Umwelt Beratung. In diesem Fall erhöht sich die Arbeitsbelastung auf etwa 1,5 Tage. Legt man einen Tagessatz von etwa 600 € zugrunde, ergeben sich Kosten allein für die Durchführung eines Dämmerschoppens von etwa 600–1000€. Für diese Kosten muss ein Träger gefunden werden. In Bremen trägt derzeit die Bremer energiekonsens diese Kosten.

Auf der organisatorischen Ebene ergeben sich gemäß Herrn Dr. Ritterhoffs Ansicht über diese zwei Faktoren keine wesentlichen Herausforderungen. Sicherlich muss das Konzept beworben werden, allerdings reichte in Bremen ein umfassenderer Bericht über den Dämmerschoppen in einer lokalen Zeitung aus, um das Konzept bekannt zu machen.

3.1.5 Analyse Uni Bremen

Die ehemalige Forschungsgruppe Praxisnahe Berufsbildung (FPB) der Universität Bremen evaluierte im Auftrag der Bremer Umwelt Beratung e.V. die ersten 20 Dämmerschoppen im Zeitraum von September 2005 bis August 2006 in einem zweistufigen Prozess. Zum einen wurden die Besucher des Dämmerschoppens direkt nach der Veranstaltung unter anderem zu Themen wie Vorerfahrungen mit energetischen Sanierungsmaßnahmen, bereits geplanten Maßnahmen oder Teilnehmerzufriedenheit befragt. Zum anderen wurden die Teilnehmer nach einem Zeitraum von 2–4 Monaten erneut zu den Konsequenzen aus dem Dämmerschoppen interviewt. Hinsichtlich einer Erfassung von umgesetzten Maßnahmen ist dieser Zeitraum jedoch recht kurz, d.h. es wurde hier im wesentlichen Wert gelegt auf die Erfassung weiterer Planung und Umsetzung von bereits im Vorfeld des Dämmerschoppens geplanten Maßnahmen sowie der Kommunikation der Veranstaltung bzw. generell dem Thema energetische Sanierung im Bekanntenkreis. Da zudem der Rücklauf der zweiten Befragungsrunde

bei lediglich 22% der Befragten aus der ersten Teilbefragung lag, sind entsprechende Rückschlüsse auf die nachhaltige Wirksamkeit der Dämmerschoppen nur bedingt aussagekräftig.

Von insgesamt ca. 150 Teilnehmern beteiligten sich 74 an der ersten Befragung direkt nach der Veranstaltung. Die Einschätzungen der Teilnehmer waren dabei sehr homogen, so dass diese Analyse eine gute Grundlage für eine Instrumentenevaluation darstellt und auf eine eigene Erhebung verzichtet werden konnte. Nach Aussage der von uns interviewten Verantwortlichen lässt sich die Teilnehmerstruktur hinsichtlich soziodemographischer Determinanten in zwei Altersgruppen unterteilen. Zum einen nehmen häufig Personen im Alter von etwa 30 Jahren teil, die andere Gruppe ist eher in einem Alter zwischen 50 und 55. Dies deckt sich mit den Ergebnissen der im Projekt durchgeführten Eigentümerbefragung, in der diese zwei Gruppen von HauseigentümerInnen als anteilig am höchsten identifiziert werden konnten. Hauseigentümer mit Migrationshintergrund waren in den bisherigen Dämmerschoppen ebenfalls nicht enthalten. Die These, dass ausländische Haushalte demnach weniger Interesse an energetischer Sanierung aufweisen, lässt sich damit jedoch nicht bestätigen. Vielmehr konnte in diesem Zusammenhang aus der Befragung der Praxisakteure ermittelt werden, dass sich diese Bevölkerungsgruppen wesentlich häufiger im persönlichen Umfeld informieren und viele Arbeiten in Eigenleistung durchführen.

Die Auswertung der Dämmerschoppen-Stichprobe in Bezug auf die Gebäudestruktur zeigt, dass alle Dämmerschoppen-Teilnehmer Besitzer einer Immobilie sind, davon 81 % Besitzer eines Einfamilienhauses. Die Alterstruktur der Gebäude erstreckt sich für den Großteil (44 %) auf Baualterklassen zwischen 1920 bis 1970. Demnach ist hier einer hoher Sanierungsbedarf zu erwarten. Hier sei darauf verwiesen, dass bei der Auswahl der Bewerber für die Dämmerschoppen spezifisch auf einen breiten Sanierungsbedarf geachtet wird, um damit exemplarisch verschiedenste Sanierungsfälle und entsprechende Maßnahmen darstellen zu können.

Die Befragten Dämmerschoppen-Teilnehmer gaben alle eine positive Rückmeldung zu der Veranstaltung und sahen ihre Erwartungen weitestgehend als erfüllt an. Seitens der Teilnehmer lag für 51 % das primäre Interesse bzw. die Motivation zur Teilnahme am Dämmerschoppen darin begründet, dass es als eine Form der Vorbereitung dient, um im Anschluss bereits konkrete Maßnahmen zu ergreifen. Zudem besteht bei vielen ein allgemeines Interes-

se am Energiesparen. Hier ist zu vermuten, dass insbesondere die einladenden Eigentümer bereits konkrete Maßnahmen im Vorfeld der Veranstaltung geplant haben bzw. eine hohe intrinsische Motivation zum Handeln vorliegt. Teils bestätigen lässt sich diese Vermutung anhand der Tatsache, dass 86 % der Teilnehmer bereits Erfahrungen mit energetischer Sanierung in die Veranstaltung mit einbrachten. Jedoch nur knapp 60 % waren mit in der Vergangenheit ergriffenen Maßnahmen auch zufrieden. In 10 % der Fälle lagen die Maßnahmen zudem bereits mehr als 15 Jahre zurück.

Nach dem Besuch eines Dämmerschoppens gaben 62 % der Teilnehmer an, zukünftig konkrete Dämmmaßnahmen in Angriff nehmen zu wollen, d.h. die Zahl der Teilnehmer, die konkrete Maßnahmen planen, konnte um etwa 10% gesteigert werden. 23 % schlossen eine zeitnahe Maßnahmenumsetzung aus. 15 % der Teilnehmer gaben an, noch unsicher zu sein. Aufgrund des Themenschwerpunktes Dämmung lässt sich ableiten, dass der Großteil der geplanten Maßnahmen bei der Dämmung vor allen der Außenwände, Keller- und Geschossdecken liegt. Zudem ist dabei anzunehmen, dass die Teilnehmer, die konkrete Maßnahmen ausschließen, in der Vergangenheit bereits Dämmmaßnahmen durchgeführt haben.

Generell gab es bei der Auswertung wenig Kritik zum Dämmerschoppen. Sowohl die ReferentInnen/BeraterInnen wurden durchweg positiv bewertet, als auch der zeitliche Rahmen. Besonders interessant war nach Ansicht der Befragten die Möglichkeit, individuelle Fragen an den Referenten zu stellen. Auch die praktischen Vorführungen während des Dämmerschoppens (bspw. Blower-Door-Test) wurden positiv bewertet. In den sehr seltenen Fällen, in denen Kritik geäußert wurde, bezog sich diese primär auf den Wunsch nach einer größeren Produktneutralität des/der BeraterInnen und die Unterstützung des Gastgebers durch vorgefertigte Einladungskarten mit einer Projektbeschreibung.

Trotz der langen Vorlaufzeit von Modernisierungsmaßnahmen konnten in der zweiten Befragung 2–4 Monate nach Teilnahme an einem Dämmerschoppen Erfolge nachgewiesen werden, die auf den Dämmerschoppen zurückzuführen sind. So wurden mindestens 11 Kerndämmungen und 23 Beratungen zum Thema Hausdämmung durch eine Dämmerschoppen-Veranstaltung initiiert. Ein weiteres wichtiges Ergebnis der Befragung ist, dass die Teilnehmer in der zweiten Befragungsrunde angaben, mit durchschnittlich 8 Personen über den

Dämmerschoppen gesprochen zu haben. Diese face-to-face Kommunikation ist wichtig für die Verbreitung von Informationen. Vor dem Hintergrund, dass Informationen aus dem Bekanntenkreis als besonders vertrauenswürdig eingeschätzt werden, geht der Erfolg der Dämmerschoppen-Veranstaltungen über den eigentlichen Rahmen hinaus. Leider lagen der Evaluation keine Daten vor, die verifizieren, inwiefern durch die Verbreitung im Bekanntenkreis weitere Beratungen und Maßnahmen umgesetzt wurden.

3.1.6 Workshop Handwerker

Die dritte Analyseebene erstreckte sich auf die Potenziale des Dämmerschoppens in der Region Leipzig. Dazu wurde ein Workshop an der Handwerkskammer Leipzig veranstaltet, an dem 18 Handwerker und EnergieberaterInnen teilnahmen. Mit diesen wurde das Konzept des Dämmerschoppens diskutiert. Darüber hinaus wurden die Teilnehmer des Workshops schriftlich befragt. Auf Grund der geringen Datenbasis sollen die Ergebnisse als eine erste Einschätzung verstanden werden, die jedoch nicht statistisch repräsentativ ist. Ein ähnliches Vorgehen wurde für die Untersuchungsregion Stuttgart angestrebt. Allerdings wurde das Angebot des Handwerkertags Baden-Württemberg von den Handwerkern nicht aufgegriffen, so dass für diese Region keine Ergebnisse vorliegen.

Bezogen auf den Dämmerschoppen war die Resonanz der Handwerker sehr positiv. Neben der durchweg guten Bewertung der Maßnahme als innovatives Instrument zeichnete sich auch eine hohe Bereitschaft der Handwerker ab, einen Dämmerschoppen selbst durchzuführen. So würden fast alle Teilnehmer den Dämmerschoppen selbst zur Beratung einsetzen und wären daher auch bereit, sich an der Organisation von Dämmerschoppen in Leipzig zu beteiligen.

Seitens der Workshopteilnehmer wurden allerdings auch verschiedene Faktoren identifiziert, die eine Umsetzung des Dämmerschoppens in Leipzig behindern könnten. Neben allgemeinen Faktoren, wie etwa Finanzierung und Abgrenzung von anderen Maßnahmen in der Region, wurde spezifisch für Leipzig hinterfragt, ob hier noch genügend KundInnenpotenzial für den Dämmerschoppen vorhanden sei. Problematisch wurde hier insbesondere gesehen, dass in den neuen Bundesländern seit der Wende bereits umfassende Sanierungsmaßnahmen ergriffen wurden. Insbesondere die Mittelschicht sei hier sehr aktiv gewesen. Damit wäre aus

der Sicht der Workshopteilnehmer der Bedarf in der primären Zielgruppe des Dämmerschoppens, die eher wohlhabenden Hauseigentümer im mittleren Alter, bereits gedeckt. Trotz dieser identifizierten Hemmnisse waren fast alle Workshopteilnehmer bereit, an einer Initiative zur Initialisierung eines Dämmerschoppens in Leipzig teilzunehmen. In Anbetracht der Tatsache, dass sich der personelle Aufwand für das Konzept auf 1–2 Arbeitstage beschränkt, kann auf Basis dieser Rückmeldung das Umsetzungspotenzial in Leipzig als sehr hoch eingeschätzt werden.

3.1.7 Bewertung des Dämmerschoppens

Zusammenführend zeigt sich, dass der Dämmerschoppen viele der im Rahmen der Befragungen der EnergieberaterInnen und Hauseigentümer identifizierten Hemmnisse von Energieberatungen angeht.

Zum einen setzt der kostenlose Dämmerschoppen an dem Punkt an, der im Rahmen der Eigentümerbefragung als angemessener Einstieg identifiziert wurde. So zeigte sich in der Befragung, dass die Hauseigentümer durchaus ein Interesse an einer kostenlosen Einstiegsberatung haben. Hinzu kommt eine geringe Zahlungsbereitschaft für umfassende Vor-Ort Beratungen. Genau hier liegt die Stärke des Dämmerschoppens, indem er für die Gäste exemplarisch eine Vor-Ort-Beratungssituation vorstellt. Das Konzept bietet einen guten Einstieg in das Thema, ohne dabei auf einem zu allgemeinen Niveau wie normale institutionelle Initialberatungen zu stagnieren. Die Gäste können im Nachgang den Nutzen einer Vor-Ort-Energieberatung besser einschätzen und die Hemmschwelle zur Inanspruchnahme einer umfassenden Beratung kann dadurch gesenkt werden und weitere Energieberatungen initiieren, oder sogar direkt die Umsetzung von energetischen Sanierungsmaßnahmen als Folge haben.

Die seitens der BeraterInnen identifizierte Informationsüberflutung und Fehlinformation kann ebenfalls durch einen Dämmerschoppen entgegengewirkt werden, da den Teilnehmern im Rahmen der Veranstaltung ausdrücklich die Möglichkeit geboten wird, individuelle Fragen zu stellen und Maßnahmen zu diskutieren. Die von uns im Projekt befragten EnergieberaterInnen haben besonders herausgestellt, dass falls bereits eine Lösung ins Auge gefasst wurde, die nicht passend für das betrachtete Objekt ist, umfangreiche Aufklärungsmaßnahmen seitens der BeraterInnen ergriffen werden müssen, um die KonsumentInnen von diesem Ent-

schluss abzubringen und Fehlinvestitionen zu vermeiden. Hier bietet der Dämmerschoppen einen ungezwungenen Rahmen in dem solche Fehlinformationen angegangen werden können. Im Idealfall kann im Rahmen, des Dämmerschoppens anhand des gegebenen Gebäudes bereits eine Lösung illustriert werden.

Die Befragung der Dämmerschoppen-Teilnehmer hat gezeigt, dass Im Rahmen der Veranstaltung viel Raum für individuelle Fragen und die Diskussion von verschiedenen Lösungen vorhanden war. Ebenfalls positiv bewertet wurde die Möglichkeit, Lösungen und Probleme ganz praktisch anhand des Gebäudes des Gastgebers zu erörtern. Damit hilft der Dämmerschoppen der Informationsüberflutung und der KonsumentInnenverwirrung entgegenzuwirken.

Wie die Befragung der Hauseigentümer gezeigt hat, wird dem persönlichen Umfeld eine hohe Kompetenz in Bezug auf Sanierungsmaßnahmen zugesprochen. Damit wird bspw. der Freundeskreis zu einem wichtigen Einflussfaktor auf die Entscheidung zur energetischen Sanierung und ihrer Ausgestaltung. Die Organisation des Dämmerschoppens als Gruppenberatung greift diesen Faktor sehr gut auf. Zum einen wird die Beratung in den persönlichen Erfahrungsbereich eingebracht, da man das Haus eines Bekannten und nicht ein Beratungsbüro besucht. Darüber hinaus findet das Gespräch im Rahmen eines Bekanntenkreises von bis zu 12 Personen statt. Dadurch wird der Dämmerschoppen weiter in den persönlichen Bereich einbezogen. Verstärkt wird dieser Effekt nach Aussagen des Organisators in einigen Fällen, in denen der Dämmerschoppen mit einem gemeinsamen Essen kombiniert wird. In der Praxis hat sich hier gezeigt, dass die Gastgeber häufig bemüht sind, den Rahmen des Dämmerschoppens möglichst zwanglos zu gestalten. Diese verschiedenen Rahmenbedingungen geben den Teilnehmern des Dämmerschoppens die Möglichkeit sich nicht nur intensiv mit dem/der EnergieberaterInnen, sondern auch mit den Bekannten auszutauschen.

Inwiefern die anhand der Befragung der Hauseigentümer ohnehin schon recht hohe Kompetenzzuschreibung an den EnergieberaterInnen durch diese Einbettung in den persönlichen Kontext hypothetisch weiter verstärkt werden kann, lässt sich anhand der erhobenen Daten nicht abschließend belegen. Allerdings zeigte sich im Rahmen der Teilnehmerbefragung der ersten 20 Dämmerschoppen, dass fast 80 % der Befragten sehr zufrieden waren mit den Er-

klärungen des/der Berater(s)Inn und dessen Argumentation auch als nachvollziehbar eingestuft haben. Inwiefern diese Bewertung in einem anderen Rahmen abgewichen wäre, müsste in einer weiteren Studie untersucht werden. Durchaus relevant erscheint vor diesem Hintergrund die Angabe der Teilnehmer der ersten Dämmerschoppen, dass sie im Durchschnitt mit 8 Personen über die Inhalte der Veranstaltungen sprechen. Geht man von einer durchschnittlichen Teilnehmerzahl von 10 Personen aus, so werden durch einen Dämmerschoppen indirekt bis zu 80 Personen erreicht. In diesem Kommunikationsprozess kommt dann wieder zum tragen, dass dem persönlichen Umfeld ein hohes Vertrauen entgegengebracht wird. Damit beinhaltet der Dämmerschoppen ein recht umfangreiches Potenzial auch Hauseigentümer, die nicht an der Veranstaltung beteiligt waren, trotzdem zu einer Energieberatung oder zum Ergreifen einer Maßnahme zu motivieren.

Durch die Befragungen der EnergieberaterInnen und der Hauseigentümer wurden allerdings auch Hemmnisse identifiziert, die nicht durch den Dämmerschoppen adressiert werden. Zum einen hat die Produktneutralität der EnergieberaterInnen einen hohen Stellenwert bei den HauseigentümerInnen. Letztlich wurde genau diese Neutralität noch stärker bei dem Dämmerschoppen seitens der Teilnehmer gefordert.

Auch erweitert der Dämmerschoppen nicht das KundInnenprofil der EnergieberaterInnen. Vielmehr zeigt sich eine starke Überschneidung zwischen der Teilnehmerstruktur des Dämmerschoppens und der „klassischen“ Energieberatung. In beiden Fällen sind es häufig Paare im Alter von 30 oder zwischen 50 und 55 mit einem gesicherten Einkommen und häufig bereits konkreten Vorstellungen zu energetischen Sanierungsmaßnahmen, die die Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Schwierig scheint immer noch die Ansprache von wenig informierten HauseigentümerInnen und Eigentümern mit Migrationshintergrund.

Trotz dieser Kritikpunkte weisen die dargestellten Untersuchungen ein großes Potenzial des Dämmerschoppens zur Überwindung einiger Hemmnisse in Bezug auf Energieberatung aus. Bezüglich der Übertragung auf die Projektregion Leipzig hat der Handwerkerworkshop aufgedeckt, dass der Dämmerschoppen seitens der Handwerker sehr positiv eingeschätzt wird. Allerdings ergeben sich hier auch Herausforderungen, die adressiert werden müssten. Ausschlaggebend für den Erfolg des Dämmerschoppens ist, dass es Interessenten für das Thema

gibt und eine Nachfrage besteht. Dies wurde seitens der Handwerker aus Leipzig in Frage gestellt. Inwiefern diese Einschätzung tatsächlich die Realität trifft, kann hier nicht abschließend geklärt werden. Allerdings indiziert die niedrige Sanierungsquote von ca. 1%, dass auch in Leipzig noch erheblicher Handlungsbedarf im Bereich der energetischen Sanierung besteht.

Grundlegend indiziert die Tatsache, dass in dem Untersuchungszeitraum kein Dämmerschoppen in Bremen und Umgebung stattgefunden hat, dass das KundInnenpotenzial dieses Instruments eventuell in der Region bereits erschöpft ist. Insgesamt wurden innerhalb des vierjährigen Bestehens des Angebots zum Dämmerschoppen in Bremen etwa 50 solcher Veranstaltungen durchgeführt. Geht man davon aus, dass etwa 8 Teilnehmern je Veranstaltung anwesend sind wurden so in der Region direkt 400 Personen erreicht. An dieser Stelle kann nicht abschließend geklärt werden, ob damit das Potenzial des Dämmerschoppens in Bremen bereits ausgeschöpft ist. Ein möglicher Grund für die zurückgegangene Nachfrage könnte etwa auch die stark reduzierte externe Kommunikation über das Konzept in den lokalen Medien sein. Bei einer Übertragung des Instruments auf eine andere Region sollte daher auch ein langfristiges Kommunikationskonzept ausgearbeitet werden, um die Nachfrage über einen längeren Zeitraum stabil zu halten.

In Bezug auf eine mögliche Übertragung des Konzepts auf andere Regionen ergibt sich des Weiteren das Potenzial weitere Anwendungsmöglichkeiten des Konzepts „Dämmerschoppen“ im Bereich der Gebäudesanierung auszuarbeiten. Zu bedenken gilt es hier, dass der Dämmerschoppen weitgehend auf der Erfahrbarkeit des Untersuchungsgegenstands „Dämmung“ basiert. Diese Erfahrbarkeit besteht nur in einem begrenzten Umfang im Hinblick auf andere Sanierungsmaßnahmen. Inwiefern hier das Konzept übertragbar ist muss daher eingehend geprüft werden.

3.2 bauraum Bremen e.V.

Das zweite betrachtete Instrument im Rahmen dieser Untersuchung ist der bauraum Bremen e.V.. Der bauraum Bremen e.V. wird als ein Beispiel für die Potenziale von Unternehmensnetzwerken untersucht.

3.2.1 Analysehintergrund

Im Rahmen der Befragung verschiedener Praxisakteure auf der Mesoebene hat sich gezeigt, dass insbesondere fachübergreifende Kooperationen und Vernetzungsaktivitäten bei den verschiedenen Akteuren noch wenig entwickelt bzw. wenig strukturiert sind. Als primäres Hindernis für verstärkte Vernetzungsbemühungen konnte zum einen die Konkurrenzsituation zwischen den verschiedenen Anbietern identifiziert werden. Zum anderen können verschiedene Kompetenzbarrieren die Vernetzungsaktivitäten weiter eingrenzen. [vgl. Jahnke, 2010a, S. 64] Anhand dieser Ergebnisse lässt sich ein Handlungsbedarf identifizieren, der im Rahmen dieser Analyse adressiert werden soll.

In der Theorie zielen Kooperationen und Netzwerke meist auf die Grundidee ab, die Schwächen eines Unternehmens mit den Stärken eines anderen Unternehmens aufzuwiegen. Daraus ergibt sich die Möglichkeit einer Konzentration auf Kernkompetenzen im eigenen Unternehmen, wodurch die Stärken weiter ausgebaut werden könnten und sich ein Netzwerk aus Kernkompetenzen ergeben würde. Im Grunde sind Kooperationen und Netzwerke Ausdruck eines gemeinsamen Lösungsansatzes für neue Herausforderungen, in diesem Fall der Förderung nachhaltigen Wärmekonsums. In einem Netzwerk werden idealerweise der Informationsaustausch erhöht, das Innovationspotenzial gesteigert und neue Lösungen für Probleme schneller gemeinsam gefunden. Neben den Vorteilen für die in Netzwerken beteiligten Praxisakteure haben entsprechende Kooperationen auch Vorteile für die KonsumentInnen. Diese profitieren vom Zusammenarbeiten verschiedener Handwerker insbesondere in Sanierungsfällen, in denen unterschiedliche Gewerke nötig sind. Über ein Handwerker Netzwerk werden dadurch die Suchkosten für die KonsumentInnen verringert.

Eine Befragung von HauseigentümerInnen und MieterInnen ergab, dass vor allem EnergieberaterInnen und Verbraucherzentralen ein starkes Vertrauen entgegengebracht wird. [vgl.

Jahnke, 2010b, S. 38] Daher sollten diese Institutionen bzw. Personen verstärkt als Mittler und Koordinator für Vernetzungsaktivitäten der Praxisakteure eingesetzt und dadurch die Multiplikatorfunktion von Praxisakteuren gefördert und verbessert werden. Über eine vermehrte Vernetzung der verschiedenen Akteure kann der Austausch von Wissen und Praxiserfahrungen begünstigt werden. Für eine verstärkte Vernetzungsaktivität bietet es sich an, eine verantwortliche Koordinationstelle zu bestimmen, die als Ansprechpartner für die im Netzwerk aktiven Praxisakteure fungiert. Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung soll auch überprüft werden, inwiefern ein Konzept wie der bauraum Bremen e.V. diese Funktion erfüllen könnte.

3.2.2 Beschreibung

Der bauraum Bremen e.V. wurde von 40 Mitgliedern gegründet. Die Mitgliederstruktur ist sehr heterogen und setzt sich zusammen aus Handwerkern verschiedener Gewerke, Architekten, Ingenieuren, Geldinstituten, Energieversorgern, Gebäudetechnikhersteller etc. Die folgende Liste gibt einen aktuellen Überblick über die Mitglieder im bauraum e.V.

- Der Senator für Umwelt, Verkehr, Bau und Europa
- Bremer Energie-Konsens GmbH
- Bremer Umwelt Beratung e.V.
- Haus & Grund Bremen e.V.
- Sparkasse Bremen AG
- LBS Landesbausparkassen Bremen AG
- swb AG
- Ida Büssing & Thomas Feischen
- Cordes & Graefe Bremen KG
- GEWOBA AG
- B&O Gebäudetechnik GmbH
- August Brötje GmbH
- Monier GmbH
- Schaardt Team GmbH
- Tietjen Holz-Kunststoff-Technik GmbH & Co. KG
- Udo Köhler Akustik-Trockenbau-Bodenbeläge
- Ventimola GmbH & Co. Dämmtechnik KG
- Bremer Holzbau GmbH
- Arno Plaggenmeier GmbH
- Werner Windeler Tischlerei GmbH
- Kahrs Holz und Bau GmbH
- Schmidmeyer GmbH & CO. KG
- Bergmann Sanitär + Heizung
- Freßonke Gebäudetechnik GmbH
- Hasch & CO. KG
- Prisma Neue Energie GmbH
- Energieausweis Nord-West Volker Lindemann
- Ingenieurbüro Elke Colberg
- abs-planungsbüro Frerk Buchholtz
- Burkhard Gollenstede Zimmermeister
- Hubertus Schulze Energieberatung
- Johannes Tuzcek Wärmedämmberatung-Prüfung Luftdichtheit
- Planerei Christoph Maack-Beutin
- Ingenieurbüro Thomas Duis
- Architektur und Handwerk Konrad Heidekamp

KonsumentInneninformation – Instrumente

- Busse Trockenbau–Lehmputz–
Innenausbau
- Bautec GmbH & Co. KG
- Wendt & Büschenfeld GmbH
- KSK Immobilien GMBH
- Baupraxis Joachim Groß
- halbach consulting
- Harry's Fliesenmarkt Bremen GmbH
- Gebr. Rausch WOHNBAU GmbH & Co. KG
- hanseWasser Bremen GmbH
- L. & S. Howald Dachdeckermeister GmbH
& Co. KG
- Ö. CONTUR – Thomas Isselhardt
- LBS Immobilien GmbH Bremen
- Friedrich Schmidt Bedachungs–GmbH

Die Aktivitäten des bauraum e.V. erstrecken sich derzeit auf zwei Handlungsfelder, das „Ausstellungszentrum Modernisieren Energiesparen“ in Bremen und die Veranstaltungsreihe „Bremer Hausgespräche“.

Das Ausstellungszentrum liegt in einem zentrumsnahen Viertel in Bremen und hat an vier Tagen in der Woche geöffnet. Ziel der Ausstellung ist es, die Besucher an das Thema Gebäudesanierung heranzuführen. Dazu wird in der Ausstellung anschaulich präsentiert, wie Dämmung, Heiztechnik oder Fenstereinbau funktionieren und wie im eigenen Haus Energie eingespart und somit die eigenen Kosten reduziert werden können. Zudem werden mögliche Schwachstellen in unsanierten bzw. nicht gedämmten Gebäuden aufgezeigt, damit transparent wird, wo die häufigsten Defizite zu finden sind.

Die Ausstellung fokussiert sich dazu nicht auf Illustrationen, sondern hat verschiedene Installationen, die eine direkte Erfahrbarkeit verschiedener Techniken ermöglichen. So werden reale Baustoffe, Materialien und Anlagentechniken verwendet, um dem Verbraucher wirklichkeitsgetreu zu zeigen, wie sich das Haus nach einer Modernisierung verändern wird. Des Weiteren wurde das Ausstellungsgebäude selbst so konstruiert, dass die Wände Einblicke in die Dämmtechnik ermöglichen.

Darüber hinaus finden sich verschiedene Experimente und Konstruktionen im und um den Ausstellungsraum herum, die elementare physikalische Effekte illustrieren und nachvollziehbar machen. Hier eine Übersicht über die Themen, die primär experimentell bearbeitet werden [siehe auch www.bauraum-bremen.de]:

Allgemein

- CO₂-Ausstoß von gedämmten/ungedämmten Häusern nach Jahrgang
- Wahrnehmung der subjektiven und objektiven Oberflächentemperatur
- Modell Hausschnitt – Darstellung der thermischen Hülle
- Modell UWE-Simulation: Verschiedene Wand/Dach- und Deckenaufbauten im Verhältnis
- zum Baustoffeinsatz, Dämmeigenschaften und Öl- und Gasverbrauch.

Dämmtechnik

- Sommerlicher Hitzeschutz/Schallschutz
- Schallkabine
- Baulicher Schallschutz
- Blower-Door-Kabine: Luftdichtheitstest
- Dämmwirkung von unterschiedlichen Baustoffen
- Außenwanddämmung von Außen (WDVS-Systeme)
- Modell Außenwand Kerndämmung
- Kellerdeckendämmung im Hohlraum von unten/von oben
- Dachdämmung zwischen/ unterhalb/oberhalb der Sparren
- Dachdämmung: Aktuelle Temperaturmessung und Jahresverlauf

- Geschossdeckendämmung zwischen den Sparren/auf der Decke
- Ungedämmter Raum

Fenstertechnik

- Wärmedämmung unterschiedlicher Glasscheiben
- Fenster und Türen: Verschiedene Verglasungen und unterschiedliche Materialien
- sowie Altbaufenster im Vergleich

Anlagentechnik

- Brennwertheizung
- Flächenheizung
- Pelletheizung
- Wasserspeicher
- Wärmepumpe
- Solaranlage
- Photovoltaikanlage
- Hocheffizienzpumpe
- Lüftungsanlage mit Wärmetauscher

Förderung/Finanzierung

- Information und Beratung durch den Haus- und Energie

Sonstiges

- Hebeanlage: Rückstauschutz
- Dachbegrünung
- Verschiedene Außenfassaden

Während der Öffnungszeiten ist immer mindestens ein/-e Haus- bzw. EnergieberaterInnen (ausgebildete Bauplaner, Architekten und Handwerker) anwesend, der kostenlos, sowie produkt- als auch unternehmensneutral informiert. Die BeraterInnen sind Mitglieder im Verein und bringen diese Arbeitszeit ehrenamtlich in den Verein ein.

Neben der Ausstellung organisiert der Verein noch die Bremer Hausgespräche. Hierbei handelt es sich um eine Veranstaltungsreihe rund um das Thema Haus, zumeist mit dem Bezug Gebäudesanierung. Die Veranstaltung nutzt den Ausstellungsraum als Lokalität.

3.2.3 Evaluierungsmethodik

Vor dem Hintergrund, dass der bauraum insbesondere in Bezug auf die Vernetzung der handelnden Akteure und auf die Übertragbarkeit auf die Untersuchungsregion hin bewertet werden soll, ist primär die organisatorische Ebene von Bedeutung. Diese Untersuchung fußt, ähnlich der Analyse des Dämmerschoppens, auf einem dreistufigen Ansatz. Zum einen wurden auf der Mesebene die Herausforderungen einer Gründung und Organisation eines Netzwerks untersucht. Dazu wurde ein leitfadengestütztes Interview mit Herrn Jürgen Schnier, Geschäftsführer des bauraum Bremen e.V. und dem Vorsitzenden des Vereins, Herrn Pollkläsener, geführt. So sollten zwei Perspektiven erfasst werden, insbesondere auch in zeitlicher Hinsicht. Herr Pollkläsener war einer der zwei Initiatoren des Netzwerks und hat damit den gesamten Entstehungsprozess begleitet. Die Verantwortung für die aktuelle Planung und insbesondere die zukünftige Ausrichtung und Finanzierung des Vereins liegt hingegen bei Herrn Schnier.

In einem zweiten Schritt sollten die BeraterInnen, die in dem Netzwerk tätig sind interviewt werden. So sollten insbesondere die Anreize für die Teilnahme an der Initiative illustriert und Potenziale aufgedeckt werden. Allerdings waren die BeraterInnen nicht bereit an einer Befragung teilzunehmen. Daher konnte diese Perspektive auf den bauraum nicht in die Analyse einbezogen werden.

Der dritte Analyseschritt adressierte die Übertragbarkeit des Konzepts auf die Untersuchungsregion Leipzig. Dazu wurde das Konzept auf einem Workshop der Handwerkskammer in Leipzig vorgestellt, mit den Teilnehmern diskutiert und eine schriftliche Befragung durchgeführt.

3.2.4 Befragung Geschäftsführung/Vorstand

Auf Grund der Zielsetzung, ein Beispiel für Vernetzungsaktivitäten darzustellen, fokussierte sich das Interview auf die organisatorischen Aspekte.

Gefragt nach dem Ursprung der Initiative, den bauraum Verein zu gründen, zeigte sich, dass es sich hierbei nicht um eine Initiative eines öffentlichen Trägers handelt, sondern um die Idee von zwei Handwerkern. Nach Angaben des Vorstandes lag hier die Motivation zugrunde,

den empfundenen Handlungsbedarf bezüglich des Sanierungsbedarfs im Bestand der Gebäude in Bremen vor dem Hintergrund des Klimaschutzes anzugehen. In dem Tagesgeschäft haben die beiden Unternehmer wahrgenommen, dass die verschiedenen Schritte einer Gebäudesanierung transparent und erfahrbar werden mussten, um die potenziellen KundInnen an das Thema heranzuführen. Aus diesem Grunde wurde die Initiative gestartet. Um alle wichtigen Themen der Gebäudesanierung in das Konzept zu integrieren, sollte es sich um ein Konzept handeln, das alle relevanten Akteure in den verschiedenen Stadien der Gebäudesanierung anspricht, also Handwerker, EnergieberaterInnen, Architekten, Hersteller, Energieversorger etc.

Die Gründungsphase des bauraum e.V. erstreckte sich darauf hin über etwa 10 Monate. Innerhalb dieses Zeitraums wurde das Konzept ausgearbeitet, weitere Gründungsmitglieder gewonnen und ein Finanzierungskonzept ausgearbeitet. Während dieser Projektplanungsphase ließen sich nach laut Vorstandsangaben zwei primäre Handlungsfelder identifizieren, in denen Hemmnisse bestanden. Zum einen war dies die Anschubfinanzierung. Hierfür mussten Kapitalgeber gefunden werden, da das Konzept recht hohe Anfangsinvestitionen für das Ausstellungsgebäude und die Ausstellungsausstattung bedurfte. Diese Anschubfinanzierung konnte recht zügig durch acht verschiedene Institutionen bereit gestellt werden. Die Geschäftsführung hob hier hervor, dass es ein erklärtes Ziel war, die Finanzierung durch verschiedene Träger zu realisieren um die Unabhängigkeit des Vereins und auch die Produktneutralität der Ausstellung zu gewährleisten.

Die zweite Herausforderung war die Wahl der Lokalität für den Ausstellungsraum. Das Konzept des bauraums baut auf KundInnenkontakt und daher auch KundInnennähe. Daher war die Zentrumsnähe das ausschlaggebende Kriterium. Die Wahl fiel dann auf ein Gebäude im Geteviertel, einem beliebten zentrumsnahen Wohngebiet. Für den Verein war diese Gegend auch deshalb sehr attraktiv, da die Gebäudestruktur zum einen eher auf Altbauten basiert. Zum anderen handelt es sich um ein wohlhabenderes Viertel, so dass die potenzielle Klientel des Ausstellungsraums in direkter Nachbarschaft zu finden ist. Die Standortwahl wurde auch durch den benachbarten Bio-Laden unterstützt. Nach der Einschätzung des Vorstandes gibt es hier potenziell eine Überschneidung zwischen der Kundschaft des Bio-Ladens und des Ausstellungsraums.

Das KundInnenprofil war hier ebenfalls ausschlaggebend wie der Geschäftsführer hervorhob, da sich das bauraum Konzept primär an wohlhabendere Haushalte wendet. Häufig wären die Besucher Paare im mittleren Alter, die sich bereits mit dem Thema grundsätzlich auseinandergesetzt haben und nun einen vertieften Einstieg suchten.

Gefragt nach den Differenzierungsmerkmalen, die den bauraum von anderen Showrooms unterschieden merken, die Befragten zwei Punkte an. Zum einen sei dies produkt- und unternehmensneutrale Beratung, die kostenlos angeboten würde. Andere Konzepte würden entweder nur bestimmte Produkte vorstellen, wie eben die Showrooms verschiedener Hersteller, oder nur ein eingeschränktes Angebot mit einem Fokus auf ein bestimmtes Thema haben, bspw. Fenster. Zum anderen würde der bauraum auf Niedrigschwelligkeit setzen. Dies erstreckte sich sowohl auf die Art der Kommunikation, als auch die Gestaltung des Ausstellungszentrums selbst. Bezogen auf die Kommunikation würde sich dies in einer kundInnen-nahen „normalen“ Sprache äußern, die technische Fachtermini und komplexe Darstellungen vermeide. Vielmehr solle durch die Art der Kommunikation der erste Schritt in die Materie erleichtert werden. Baulich hat man das Konzept der Niedrigschwelligkeit ganz direkt aufgegriffen, in dem der Ausstellungsraum ebenerdig ist und man Barrieren in der Ausstellung vermieden hat. Darüber hinaus ist die Ausstellung offen konzipiert und vermeidet eine hierarchische Teilung zwischen den Experten und den Laien.

Dieses Profil des bauraums fordert auch besondere Fähigkeiten bei den BeraterInnenInnen. Das Konzept des Ausstellungsraums basiert darauf, dass immer auch ein/-e BeraterInnenInnen anwesend ist, der Fragen beantwortet und weiterhilft. Der Geschäftsführer verdeutlichte, dass nur Mitglieder des Energie-Experten-Portals der Bremer Klimaschutzagentur energie-konsens auch Mitglied und aktive BeraterInnenInnen im bauraum sind. Dieses Kriterium würde sicherstellen, dass es sich um unabhängige Experten handelt, die sich dem Klimaschutz verpflichten und produktneutral beraten. Dies seien die Kriterien des Energie-Experten-Portals, die regelmäßig durch eine unabhängige Institution überprüft würden und so dem Verein auch die Sicherheit gäben, unabhängige Experten vor Ort zu haben.

Die Geschäftsführung sieht darüber hinaus noch die besondere Herausforderung, die BeraterInnenInnen auch kommunikativ zu schulen, um die Besucher angemessen zu beraten. Um

dies sicherzustellen, müsse regelmäßig mit den BeraterInnen vor Ort die Beratungssituation besprochen werden, um zu vermeiden, dass die Informationen in eine zu technische Dimension abdriftet.

Bezogen auf die zukünftigen Herausforderungen ließen sich drei Ebenen unterscheiden. In Bezug auf die Vereinsaktivitäten hob der Vorstand hervor, dass die geschaffenen Strukturen etabliert und verfestigt werden müssten. So muss sich jeder im Verein an seine Rolle gewöhnen und diese ausfüllen lernen.

Der Geschäftsführer sieht auf organisatorischer Ebene zunächst die Sicherung der Abschlussfinanzierung als die primäre Herausforderung für den kommenden Zeitraum. So müssten die bestehenden Förderer auch weiter von dem Konzept überzeugt werden und neue Geldgeber gefunden werden, um das Projekt auf „ein breiteres Fundament“ zu stellen.

Drittens müsse auf der inhaltlichen Ebene sichergestellt werden, dass die Ausstellung immer die neuesten Technologien präsentiert und die BeraterInnen die gesetzliche Weiterentwicklung beachten, um auf die jeweiligen Förderprogramme hinweisen zu können.

3.2.5 Workshop Leipzig

Wie bereits erwähnt wurde, sollte das bauraum Bremen e.V. Konzept auch dahingehend bewertet werden, ob es auf die Projektregionen übertragen werden kann. Analog zum Vorgehen bei der Untersuchung des Dämmerschoppens wurde auch dieses Konzept auf einem Workshop in der Handwerkskammer zu Leipzig vorgestellt. Teilnehmer waren hier ca. 20 Handwerker, EnergieberaterInnen, Architekten, Ingenieure und Vertreter der Sächsischen Energieagentur SAENA und der Energiecity Leipzig e.V. Mit diesen Teilnehmern wurde das Konzept diskutiert und darüber hinaus wurde auch eine schriftliche Befragung der Teilnehmer durchgeführt. Auf Grund der geringen Fallzahl können die hier getätigten Aussagen lediglich als Tendenzen verstanden werden, deren statistische Relevanz jedoch durch eine umfassendere Befragung in der Region überprüft werden müsste, um allgemeine Aussage ableiten zu können.

Grundsätzlich hat sich während des Workshops herausgestellt, dass die Teilnehmer das Konzept des bauraums als sehr überzeugend und innovativ einschätzen. Insbesondere die Mög-

lichkeit, die verschiedenen Dämmmaterialien oder Heizsysteme vor Ort zeigen und diskutieren zu können, wurde seitens der Befragten positiv hervorgehoben. Dies führt aus Sicht der Experten zu einer wichtigen Erleichterung im Beratungsprozess, da so Inhalte und Unterschiede viel einfacher vermittelt werden könnten.

Auffällig war die eher geringe Motivation der Teilnehmer, selbst eine Institution wie den bauraum zu nutzen bzw. selbst an einer Initiative zum Aufbau eines bauraums in Leipzig zu partizipieren. Als Gründe gaben hier die Befragten primär die hohe zeitliche Belastung durch eine Beteiligung an solch einer Initiative an. Aber auch die Konkurrenz zu bestehenden Initiativen wurde thematisiert. So wurde beispielsweise auch das Konzept der Energycity Leipzig GmbH kritisch hinterfragt, das ebenfalls auf dem Workshop vorgestellt wurde. Hierbei handelt es sich um ein umfassenderes Konzept, das eine Ausstellung auf einer Fläche von 5000 bis 8000 m² in der Leipziger Innenstadt errichten will. Alleine die Fläche verdeutlicht bereits, dass die Dimensionen dieses Ansatzes über den bauraum e.V. hinausgehen. Während der Diskussion mit den Handwerkern in dem Workshop wurde allerdings deutlich, dass ein bauraum e.V. eher Anklang finden würde, als das bereits initiierte Projekt der Energycity Leipzig. Primäre Kritik der Handwerker zielte auf den mangelnden Bezug des Konzepts zum Handwerk. Zum andere wurde hinterfragt, wie sinnvoll eine Ausstellung zur Gebäudesanierung in einem Neubau sei. Aus Sicht der Handwerker würde eine Ausstellung in einem für Leipzig typischen Altbau sinnvoller sein.

Allerdings ließen sich anhand der Aussagen der Handwerker verschiedene Faktoren in Bezug auf den bauraum identifizieren, die auch dieses Konzept eher in einer Umsetzung behindern würden. Zum einen fehlt es aus Sicht der Handwerker an einem anerkannten unabhängigen Träger, der den Verein unterstützen könnte. Insbesondere die Anhängigkeit von großen Unternehmen als Geldgeber wurde kritisch hinterfragt. Darüber hinaus gab es in der Vergangenheit ein ähnliches Konzept von den örtlichen Stadtwerken, das auch zunächst sehr gut von der Bevölkerung angenommen wurde. Allerdings blieb diese positive Resonanz nach einem Zeitraum von 2 Jahren aus, so dass das Projekt eingestellt wurde. Daher betonten die Handwerker, dass ein Konzept ähnlich zum bauraum eine langfristige Planung zur Weiterentwicklung beinhalten müsste, um den langfristigen Erfolg zu garantieren. Wie bereits im Kontext des Dämmerschoppens angeklungen ist, sehen die Teilnehmer des Workshops kein

sehr großes verbliebenes Potenzial zur energetischen Sanierung in Leipzig, da die Bevölkerungsgruppen, die über das nötigen Kapital verfügen, dies bereits in den Jahren nach 1990 getan hätten. Diese Ansicht wurde von mehreren Teilnehmern geteilt.

Trotz dieser Kritikpunkte und der mangelnden Bereitschaft an einer Initiative, zum Aufbau eines bauraums in Leipzig zu partizipieren, wurde das Konzept von den Teilnehmern durchweg positiv mit einer guten bis sehr guten Benotung bewertet.

3.2.6 Bewertung

Die bisherigen Ausführungen haben bereits illustriert, dass der bauraum Bremen e.V. ein erfolgreiches Netzwerkkonzept im Bereich der Gebäudesanierung ist. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Befragung der EnergieberaterInnen in den Regionen Leipzig und Stuttgart Handlungsbedarf im Bereich der Vernetzung identifiziert hat, stellen sich zwei primäre Fragen, die hier abschließend adressiert werden sollen. Zum einen sollte geklärt werden, welche Herausforderungen bei dem Aufbau eines Netzwerks im Bereich der Gebäudesanierung zu überwinden sind. Zum anderen sollte erarbeitet werden, welche Potenziale zur Übertragung des Konzepts auf die Region Leipzig bestehen.

Eine Besonderheit des bauraum Bremen e.V. liegt sicherlich bereits in seinem Ursprung. So lassen sich häufig Netzwerke für EnergieberaterInnen oder Handwerker identifizieren, deren Initiative auf übergeordnete Institutionen wie etwa die kommunale Verwaltung, Klimaschutzzentralen, Handwerkskammern, Energieversorger etc. zurückzuführen ist.¹ Im Gegensatz dazu wurde der bauraum Verein von zwei Handwerkern gegründet, die ebenfalls den Handlungsbedarf im Bereich der Vernetzung identifiziert haben. Dieser bottom-up Ansatz wurde noch dadurch verstärkt, dass eine enge Verknüpfung des Themas Gebäudesanierung mit dem Umwelt- bzw. Klimaschutz gesucht wurde. Sicherlich lässt sich ein Teil des Erfolgs des Netzwerks auf diese Kombination zurückführen. Nicht zuletzt im Handwerk hat das Netzwerk starken Zuspruch erhalten, wie sich anhand der Mitgliederstruktur ableiten lässt.

In Bezug auf die Übertragbarkeit dieses Ansatzes auf die Projektregion Leipzig hat sich im Rahmen des durchgeführten Workshops gezeigt, dass insbesondere dieses bottom-up Cha-

¹ Beispiele wären hier etwa die EZB in Stuttgart, die Angebote der SAENA in Leipzig etc.

rakteristikum des bauraum Vereins ausschlaggebend für den Erfolg eines Netzwerkansatzes in Leipzig sein könnte. Diese Vermutung gründet auf zwei Beobachtungen, die während des Workshops gemacht werden konnten. Zum einen fand das bauraum Konzept großen Zuspruch bei den Handwerkern. Allerdings mit der Einschränkung, dass sich nur wenige Teilnehmer dann auch tatsächlich bereit erklärt haben, sich an einer Initiative zur Gründung eines bauraums in Leipzig zu beteiligen. Zum anderen wurde in Abgrenzung zu dem umfassenderen Ansatz der Energiecity Leipzig deutlich, dass die Teilnehmer des Workshops sich kaum mit letzterem identifizieren können und vor diesem Hintergrund eher ein bauraum Konzept unterstützen würden. Die Abgrenzung der beiden Konzepte führte im Diskussionsverlauf zu einer stärkeren Favorisierung des bauraums, als dies zu Anfang der Fall war. Aus diesem ersten Meinungsbild lässt sich ableiten, dass ein Netzwerk für EnergieberaterInnen und Handwerker stärker den bottom up Ansatz des bauraums akzentuieren sollte.

Als weiterer kritischer Faktor bei der Umsetzung des bauraums wurde seitens der Vereinsleitung die Produkt- und Unternehmensneutralität des Vereins hervorgehoben. Zum einen erhöht dieses Charakteristikum die Glaubwürdigkeit der Initiative, zum anderen wird seitens der KundInnen die Neutralität von beratenden Institutionen verstärkt hervorgehoben. [vgl. Jahnke, 2010a, S.27] Die Produkt- und Unternehmensneutralität stellt allerdings insbesondere bei der Finanzierung eines Vereins eine bedeutende Herausforderung dar. So lässt sich die Unternehmensneutralität auch nur dann glaubwürdig umsetzen, wenn die Finanzierung des Vereins auf einer breit gestreuten Mitgliederschaft basiert. Sowohl bei der Gründung des Vereins als auch bei der aktuellen Planung für den nächsten Geschäftszeitraum von fünf Jahren war und ist dies die kritische Größe, an der sich die Vereinsleitung in Bremen nach eigener Aussage auch misst.

Bezogen auf die Übertragbarkeit des Konzepts wurde im Rahmen des Workshops verstärkt auf die Unternehmensneutralität hingewiesen. Für die Befragten wurde diese Eigenschaft zum kritischen Entscheidungskriterium bezüglich der Frage der Partizipation. Insbesondere auf Grund der kapitalintensiven Startphase des Vereins wurde die Möglichkeit der Unternehmensneutralität von mehreren EnergieberaterInnen in Frage gestellt. Eine transparente Finanzierungsstruktur, wie sie vom bauraum Bremen e.V. dargestellt wird, hat aus Sicht der Teilnehmer ebenfalls eine hohe Relevanz.

Zusammenfassend lassen sich im Hinblick auf den bauraum folgende Erkenntnisse festhalten: Das Konzept erscheint geeignet, um eine stärkere Vernetzung der Akteure im Bereich der Gebäudesanierung zu gewährleisten. Gleichzeitig wurde es geschafft, Produktneutralität und Unternehmensneutralität sicherzustellen. Insbesondere die Neutralität scheint ein wesentliches Kriterium der Übertragbarkeit auf andere Regionen zu sein. So hat sich in Leipzig gezeigt, dass die Handwerker erst dann zur Partizipation willens sind, wenn die Unabhängigkeit des Netzwerkes von großen Unternehmen gewährleistet ist.

3.3 Einstieg in internetbasierte Vernetzungsmöglichkeiten

Neben den beiden bereits beschriebenen Instrumenten wird an dieser Stelle noch auf die Rolle des Internets eingegangen, insbesondere in Bezug auf die Vernetzungsmöglichkeiten von EnergieberaterInnen. Dieser Aspekt wird vor dem Hintergrund aufgegriffen, dass die Befragung der Hauseigentümer in Leipzig und Stuttgart bestätigt hat, dass dem Internet als Informationsquelle eine besondere Rolle zukommt, auch in Bezug auf energetische Gebäudesanierungen. [Jahnke, 2010b, S. 37 und Jahnke, 2010a, S. 50] Allerdings haben die befragten EnergieberaterInnen die Qualität der online abrufbaren Informationen kritisiert. Die nicht überprüfbare Qualität der Informationen und die Quantität an Information führen letztlich zu einer Informationsüberflutung der KundInnen und wirken damit hemmend auf die Umsetzung von energetischen Gebäudesanierungen. [Jahnke, 2010a, S. 28, Jahnke, 2010a, S. 50]

Der überwiegende Teil des KonsumentInnenkontaktes kommt über Empfehlungen anderer Marktakteure zustande, zurückzuführen ist dies auf ein verstärktes Handeln in Netzwerken und Engagement bei Kooperationen. Hinsichtlich der Energieberatung nutzen zudem viele der EnergieberaterInnen zur KundInnenakquise die Listung auf diversen Internetplattformen, die EnergieberaterInnenlisten führen. Eine Studie des ifeu zur Evaluation der vom BAFA geförderten Vor-Ort Energieberatung zeigte, dass die sogenannte „BAFA-Liste“ von 60 Prozent der dort befragten EnergieberaterInnen als wichtiges Akquisitionsinstrument eingestuft wird. [ifeu, 2008, S.50] Zwar ist das Internet vor diesem Hintergrund kritisch zu prüfen, allerdings eröffnet es den EnergieberaterInnen auch neue Akquise- und Marketingpotenziale. So nut-

zen die befragten EnergieberaterInnen bereits verschiedene online-Portale um auf ihre Dienstleistungen aufmerksam zu machen. [Jahnke, 2010a, S. 37]

Basierend auf einer umfassenden Internetrecherche wurden insbesondere zwei Datenbanken identifiziert, deren Konzepte hier kurz vorgestellt werden. Im Fokus stehen dabei die Online-Plattformen des GebäudeenergieberaterInnen Ingenieure Handwerker Bundesverband e. V. (GIH) und die Website www.gute-bauunternehmen.de der „Initiative Neue Qualität der Arbeit“ (INQA). Ziel ist es, einen Ausblick zu geben, welche Faktoren zukünftig bei solchen Plattformen vor dem Hintergrund der in den anderen Teilprojekten erarbeiteten Handlungsempfehlungen beachtet werden sollten. Aufbauend auf diesen Beispielen werden dann kurz die Anforderungen an ein BeraterInnenportal basierend auf den Forschungsergebnissen skizziert.

3.3.1 Beschreibung

Im Folgenden werden beispielhaft zwei BeraterInnendatenbanken dargestellt. Diese Portale werden vorgestellt, da sie bereits über einen längeren Zeitraum online sind und unterschiedliche Funktionen bieten, die sowohl für die KundInnen als auch für die BeraterInnen relevant sein können. Zwar gibt es viele weitere Datenbanken, allerdings unterscheiden sich diese nur in einigen Details von den dargestellten Plattformen, die für die gegebene Analyse nicht relevant sind.

Anbieterdatenbank des GIH e.V.

Der GIH ist ein Dachverband für unabhängige GebäudeenergieberaterInnen, dem insgesamt 17 regionale Mitgliedsverbände angehören. Auf seiner Internetseite betreibt er eine Datenbank, in der potentielle KundInnen nach einem/-er passenden EnergieberaterInnen recherchieren können. Adressaten der EnergieberaterInnendatenbank sind nach eigenen Angaben des Betreibers KundInnen, die eine Energieberatung für ein Wohn- oder Nicht-Wohngebäude in Anspruch nehmen wollen. Diese können die Datenbank kostenlos und ohne Registrierung nutzen. EnergieberaterInnen können in der Datenbank ein umfassendes Profil anlegen. Voraussetzung ist, dass man Mitglied im GIH ist. Über eine Suchfunktion für private KundInnen kann in der Datenbank nach fachspezifischen oder regionalen Anforderungen gesucht wer-

den. Neben der allgemeinen Suche, die sich lediglich an der Postleitzahl orientiert, ermöglicht die detaillierte Suche eine Differenzierung nach verschiedenen Kriterien, die hier kurz aufgezählt werden.

- Qualifikation des/der Berater(s)Innen
 - GIH-Siegel (GIH spezifische Qualifikation)
 - BAFA
 - dena
 - KfW
 - bauvorlageberechtigt nach Landesrecht
- Profil des/der Berater(s)Innen
 - Förderberatung
 - Thermografie
 - Schimmel
 - Bauphysik
 - Baubetreuung
 - Blowerdoor
- Solare Energie
- Wärmepumpen und Geothermie
- Biomasse / Holzheizung
- Länderspezifische Beratungsprogramme
- Energieausweis
 - Energieausweis Neubau
 - Wohngebäude Verbrauchsausweis
 - Wohngebäude Bedarfsausweis
 - Nicht-Wohngebäude Verbrauchsausweis
 - Nicht-Wohngebäude Bedarfsausweis

Führt man als Kunde eine Suchanfrage durch, wird einem eine Liste der gefundenen EnergieberaterInnen angezeigt, in der die Anschrift, die Kontaktdaten und die Information, ob der BeraterInnen nach der GIH zertifiziert ist oder nicht, zu sehen sind. Gleichzeitig wird eine Karte angezeigt, auf der die Standorte der einzelnen EnergieberaterInnen markiert sind. Darüber hinaus können Detailinformationen eines/-r bestimmten EnergieberaterInnen eingesehen werden. Auf dieser Profilseite sind alle Informationen aus der Detailsuche (Qualifikation des/der Berater(s)Innen, Profil des/der Berater(s)Innen, Energieausweis) einsehbar. Zusätzlich können die jeweilige EnergieberaterInnen am Ende des Profils einen frei formulierten Text anfügen, in dem er weitere Informationen über sich preisgeben kann. Eine Besonderheit der GIH-Datenbank ist die Forumsfunktion. Hier wird den angemeldeten EnergieberaterInnen die Möglichkeit gegeben, sich untereinander auszutauschen und fachliche Diskussionen in einem Forum zu führen.

Anbieterdatenbank des INQA-Bauen

INQA-Bauen vereint alle wesentlichen Verbände und Organisationen in der Bauwirtschaft – von Bauherrenverbänden, über Architekten- und Ingenieurkammern, bis hin zu den Sozialpartnern in der Bauwirtschaft und Ministerien sowie Unternehmen und Dienstleistern. Die Geschäftsstelle von INQA-Bauen liegt beim Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS). INQA-Bauen betreibt die Internetplattform „Gute-Bauunternehmen“ [<http://www.gute-bauunternehmen.de/>].

Die Internetplattform soll den Dialog zwischen Bauherren und Unternehmen fördern. Ähnlich zur GIH Datenbank können sich hier Bauunternehmen vorstellen. Bauherren (sowohl private, als auch gewerbliche oder öffentliche) haben die Möglichkeit, nach einem passenden Bauunternehmen zu recherchieren. Hervorzuheben ist hier die Möglichkeit, die Bauunternehmen zu bewerten. Diese Funktion wird später noch detailliert dargestellt. Bauunternehmen und Handwerker können sich auf Gute-Bauunternehmen registrieren lassen, um sich dort KundInnen zu präsentieren. Voraussetzung ist, dass das Unternehmen eines der folgenden Qualitätssiegel vorweisen kann:

- Bauen mit IQ e. V.,
- Meisterhaft,
- Fachbetrieb Ausbau,
- AMS BAU,
- seniorenfreundlichplus
- Qualitätsverbund umweltbewusster Betriebe (QuB)

Alternativ kann auch online auf der Website eine Selbstbewertung nach CASA-bauen durchgeführt werden. In diesem Verfahren muss das interessierte Unternehmen ausführlich angeben, welche Qualitätsstandards es erfüllt und welche nicht. Weiterhin gibt es eine Selbsterklärung ab, eventuelle Mängel in einem bestimmten Zeitraum zu beheben. Der Zweck dieser Aufnahmekriterien ist, dass nur Bauunternehmen und Handwerker auf der Seite gelistet werden, die einen bestimmten Qualitätsanspruch erfüllen.

Das Portal bietet zwei Suchfunktionen für die KundInnen: eine für private Bauherren sowie eine für gewerbliche und öffentliche Bauherren. Zentral bei beiden Funktionen ist die Umkreissuche, bei der die eigene Postleitzahl und ein Suchradius angegeben werden können. Auf der Seite für private Bauherren kann man weiterhin nach Bauunternehmen mit folgenden Spezialisierungen suchen:

- Rohbau, Tragwerke für Bauarbeiten
- Innenausbau
- Gebäudehülle
- Technische Gebäudeausrüstung
- Tiefbau
- Spezialarbeiten

In einer Detailsuche kann innerhalb dieser Gebiete noch nach weiteren Unterpunkten differenziert werden. Bei der Seite für gewerbliche und öffentliche Bauherren sind noch weitere Spezialisierungen wählbar, die sich eher auf Nicht-Wohngebäude beziehen.

Die zur Suche passenden Profilseiten listen folgende Informationen:

- Anschrift des Unternehmens
- Kontaktdaten des Unternehmens
- Angebotene Leistungen
- Betriebsinformationen
- Zertifizierungen / Siegel
- Absicherung des Bauherrn

Darüber hinaus enthält die Plattform Selbstbeschreibungen und Selbstbewertungen durch Bauunternehmen und Bewertungen von Bauunternehmen durch Bauherren. Seitens der Plattformbetreiber werden diese Bewertungsmöglichkeiten nicht überprüft. Die Beurteilungen der Unternehmen durch Bauherren spiegeln deren subjektive Einschätzungen wider, insbesondere auch die Zufriedenheit mit dem Bauvorhaben insgesamt.

Die Durchführung der Bewertung nach eigenen Angaben von INQA Bauen [http://www.gute-bauunternehmen.de/AGB_s_1668.whtml?lcr=ru] findet folgendermaßen statt:

4.1 Allgemeine Bestimmungen

Bauherren haben die Möglichkeit, von ihnen beauftragte Bauunternehmen über Gute-Bauunternehmen.de zu bewerten. Der Bauherr darf die Bewertung erst nach Abschluss des Bauvorhabens vornehmen (Bezahlung der Schlussrechnung). Grundlage für die Bewertung ist ausschließlich der INQA-Bauen-Fragebogen zur Bauherrenbewertung. Die Teilnahme an dem Bewertungsverfahren erfolgt sowohl durch Bauunternehmen als auch durch Bauherren ausschließlich nach Maßgabe dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Jeder Bauherr ist verpflichtet, bei der Bewertung des Bauvorhabens durch Ausfüllen des Fragebogens ausschließlich sachliche und wahrheitsgemäße Aussagen zu treffen.

Angezeigt wird jeweils im Zeitraum der letzten zwei Jahre.

- der Mittelwert aller Bewertungen als Gesamtbewertung sowie der Bewertungsgruppen sofern

mindestens drei Bauherrenbewertungen vorliegen

- die Gesamtzahl der Bewertungen
- die Anzahl der vom Bauunternehmen abgelehnten Bewertungen
- Datum der letzten Bewertung.

Bewertungen einzelner Fragen sowie Informationen zu dem Bauherrn werden öffentlich nicht angezeigt. Diese sind ausschließlich vom jeweiligen Bauunternehmen einsehbar.

4.2 Wege der Bewertung durch den Bauherren

Es gibt zwei Wege, auf denen ein Bauvorhaben durch einen Bauherren bewertet werden kann. Beide Verfahren erkennen Bauunternehmen und Bauherren, die die Darstellungs- und Bewertungsmöglichkeiten von Gute-Bauunternehmen.de nutzen an, indem sie an dem Verfahren teilnehmen.

Die zwei Wege der Bewertung sind folgende:

Weg 1: Bauunternehmer leitet Bewertung ein:

Der Bauunternehmer beschreibt das Bauvorhaben, das er von einem Bauherren bewerten lassen möchte, in einem Formular (mit Zugangskennung). Außerdem trägt er den Namen, die Adresse und die Mail Adresse des Bauherren in das Formular ein. Das Bauunternehmen mailt dem Bauherren das Formular.

Wenn der Bauherr am Verfahren teilnehmen will, linkt er sich mit der Zugangskennung in den Fragebogen ein und bewertet das Bauvorhaben. Nach spätestens sechs Wochen fließt das Bewertungsergebnis (Gesamtergebnisse/Themenblöcke) in die Gesamtbewertung des Unternehmens mit ein.

Der ausgefüllte Fragebogen wird in die Datenbank Gute-Bauunternehmen.de aufgenommen und dem Bauunternehmen zur Kenntnis gegeben. Erklärt das Bauunternehmen sein Einverständnis, wird die Einzelbewertung der einzelnen Themenblöcke zur Kenntnis der Nutzer auf Gute-Bauunternehmen.de gestellt und das Ergebnis fließt in die Gesamtbewertung mit ein.

Erklärt das Bauunternehmen mit der Veröffentlichung des vollständig ausgefüllten Fragebogen kein Einverständnis, kann es mit dem Bauherren in Kontakt treten. Ist der Bauherr zu einer Veränderung bereit, geht der veränderte vollständige Fragebogen in

die Gesamtbewertung des Unternehmens mit ein. Eine Bewertung wird nach zwei Jahren aus der Wertung genommen.

Weg 2: Bauherr leitet Bewertung ein:

Der Bauherr füllt den Fragebogen zu dem Bauvorhaben auf Gute-Bauunternehmen.de vollständig aus. Der ausgefüllte Fragebogen wird in die Datenbank Gute-Bauunternehmen.de aufgenommen und dem Bauunternehmen zur Kenntnis gegeben.

Erklärt das Bauunternehmen sein Einverständnis, fließt das Ergebnis des Fragebogens in die Gesamtbewertung des Unternehmens mit ein. Erklärt das Bauunternehmen mit der Veröffentlichung des vollständig ausgefüllten Fragebogens kein Einverständnis, kann es mit dem Bauherren in Kontakt treten, um diesen zu einer Veränderung zu bewegen. Ist der Bauherr zu einer Veränderung bereit, kann der veränderte vollständige Fragebogen im Einverständnis des Bauunternehmens zur Kenntnis der Nutzer auf Gute-Bauunternehmen.de gestellt werden.

Wird kein Einverständnis über die Veröffentlichung der Ergebnisse (Gesamtergebnisse/Themenblöcke) des ausgefüllten Fragebogens zwischen Bauunternehmen und Bauherren erzielt, unterbleibt die Veröffentlichung und die Übernahme des Bewertungsergebnisses in die Gesamtbewertung des Unternehmens.

Eine ausführliche Bewertung eines Unternehmens ist in der Anlage zu sehen. Dort ist auch erkennbar welche Punkte von den Bauherren bewertet werden. Die Bewertung findet auf einer vierstufigen Skala statt. In dieser Ansicht wird jeweils der Durchschnittswert der einzelnen KundInnenbewertungen angezeigt. Bei der Bewertung werden zusätzlich auch grundlegende Angaben über das durchgeführte Bauvorhaben gemacht.

3.3.2 Workshop

Neben den beiden Instrumenten Dämmerschoppen und bauraum Bremen e.V. wurde noch die Rolle des Internets auf dem Workshop thematisiert. Als Diskussionsgrundlage wurden die beiden Plattformen des GIH und der INQA vorgestellt. Grundsätzlich zeichnete sich bei den anwesenden Handwerker und EnergieberaterInnen positive Bewertung der Nutzung solcher Datenbanken ab. Insbesondere die Rolle von Datenbanken als Marketing- und Akquisewerkzeuge wurde hervorgehoben. Einige Teilnehmer grif-

fen in der schriftlichen Befragung die KundInnenperspektive auf und betonten unter diesem Aspekt das Potenzial solcher Datenbanken, die Transparenz bei der Auswahl der BeraterInnen zu erhöhen. Dies sei ein wünschenswerter Effekt, der auch durch eine Bewertungsmöglichkeit verstärkt werden könnte. Insbesondere die Ausgestaltung des Bewertungsmechanismus wurde eingehender diskutiert. Innerhalb des Gesprächs zeichnete sich ab, dass die Teilnehmer grundsätzlich einen Bewertungsmechanismus begrüßen würden. Neben der Transparenz könnte so ein weiteres Differenzierungsmerkmal am Markt geschaffen werden. Kritisch wurde jedoch angemerkt, dass der Bewertungsprozess selbst ebenfalls transparent gestaltet werden muss. Insbesondere der Schutz vor Missbrauch müsste gewährleistet werden. Seitens der BeraterInnen wurde hier ein Schutzmechanismus gefordert, um die Veröffentlichung nicht gerechtfertigter Kritik zu vermeiden. In diesem Kontext konnte die Sächsische Energieagentur (SAENA) einen interessanten Einblick in die Betreiberseite einer BeraterInnendatenbank geben, da die Klimaschutzagentur derzeit an dem Aufbau solch einer Datenbank arbeitet. Aus Sicht der SAENA sei ein nach Kriterien differenzierter Bewertungsmechanismus mit einem erheblichen Organisationsaufwand verbunden. So müsste letztlich immer eine Einzelfallanalyse durchgeführt werden, um die Angemessenheit der geäußerten Kritik zu überprüfen. Zwar gäbe es andere Ansätze eine Bewertungsmöglichkeiten in die Datenbanken zu integrieren, allerdings würden sich diese eher auf die Kompetenzen des/der Berater(s)Innen beziehen und dessen Referenzen. Anhand der Referenzen lässt sich so zum Beispiel die Fähigkeit, die Erstellung von Passivhäuser zu begleiten abzulesen, als auch die Häufigkeit dieser Tätigkeit. So lassen sich auch Informationen über die Kernkompetenzen generieren etc.

Bezogen auf die Vernetzungspotenziale, die sich durch Internetportale ergeben, waren die Teilnehmer des Workshops eher zurückhaltend. Beispielsweise wurde der Einsatz von Experten-Foren, wie sie etwa auf der Website des GIH zu finden sind, als nicht nützlich eingestuft. In der Diskussion zeigte sich, dass die anwesenden BeraterInnen und Handwerker eher auf die direkte Kommunikation mit ihren Kollegen setzen, und nicht das Internet bemühen. Diese Einschätzung wurde von den meisten Teilnehmern der Workshops vertreten und deutet an, dass die Nutzung von online-Plattformen zur

verstärkten Vernetzung der Akteure aktuell noch kein Thema für die BeraterInnen in Leipzig sein könnte.

3.3.3 Ausblick

Im Hinblick auf die Bewertung der Potenziale die sich für die energetische Gebäudesanierungen aus dem Internet bzw. der stärkeren Nutzung des Internets ergeben hat sich ein zweigeteiltes Bild ergeben. Zum einen haben die Befragungen der Hauseigentümer und der EnergieberaterInnen aufgezeigt, dass das Internet häufig eine kritische Rolle im Kontext der Gebäudesanierung darstellt. Primär wird es seitens der BeraterInnen als eine Fehlerquelle identifiziert die zur Verwirrung und Überlastung der KonsumentInnen beitragen kann. Auf der anderen Seite kann das Internet als ein Werbe- und Akquisetool eingesetzt werden, das die KundInnengewinnung vereinfachen kann. Dieses positive Potenzial des Internets wird auch immer stärker durch die EnergieberaterInnen ausgeschöpft. So findet sich mittlerweile eine Vielzahl an BeraterInnendatenbanken, in denen die EnergieberaterInnen ihr Profil angelegt haben. Allerdings bieten diese Portale sehr unterschiedliche Informationen an. Insbesondere die Transparenz über die Qualifikationen der BeraterInnen muss weiter vorangetrieben werden.

Aus der Perspektive der EnergieBeraterInnen zeichnet sich ab, dass die Anzahl der Beraterplattformen im Internet sich so schnell ausweitet, dass eine Präsenz in allen Portalen die sich auf das Geschäftsgebiet beziehen, kaum möglich erscheint. Daraus ergeben sich zwei weitere Ansatzpunkte, die an einer anderen Stelle noch einmal aufgegriffen werden können. Zum einen könnte die Konsolidierung der online BeraterInnenportale vorangetrieben werden, um die Effizienz dieses Instruments zu erhöhen. Zum anderen stellt sich auch an dieser Stelle die Frage nach der Qualitätssicherung und -kontrolle.










Die Potenziale des Internets im Hinblick auf Vernetzungsaktivitäten bleiben hingegen aktuell weitgehend unerschlossen. Fraglich ist, wie die Anwendung von web 2.0 Applikationen in das Handwerk eingebracht werden kann, so dass sich über diese Kommunikationskanäle neue Netzwerkansätze bilden können. Der Bereich der Expertennetz-

werke im Internet scheint im Gebäudebereich noch nahezu ungenutzt zu sein. Daher wäre hier sicherlich ein vertiefender Einstieg in einem späteren Projekt interessant.

Literatur

- [Bourdieu, 1987] Bourdieu P.: Die feinen Unterschiede, Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt a. M. 1987
- [FBP, 2006] Forschungsgruppe Praxisnahe Berufsbildung: Evaluation der Pilotveranstaltungsreihe „Dämmerschoppen“ der Bremer Umwelt Beratung e.V., Universität Bremen, Bremen 2006
- [ifeu, 2005] Institut für Energie und Umweltforschung Heidelberg GmbH & tms emnid: Evaluation der stationären Energieberatung der Verbraucherzentralen, des Deutschen Hausfrauenbundes Niedersachsen und des Verbraucherservice Bayern, *Endbericht*, Im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbandes e.V. (vzbv). Heidelberg 2005
- [ifeu, 2008] Institut für Energie und Umweltforschung Heidelberg GmbH & tms emnid: Evaluation des Förderprogramms „Energieeinsparberatung vor Ort“, *Schlussbericht Kurzfassung*, Im Auftrag des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Heidelberg 2008
- [Jahnke, 2010a] Jahnke, K.: Analyse der Mesoebene – Praxisakteure im Blickfeld nachhaltigen Wärmekonsums, In Stuttgarter Beiträge zur Nachhaltigkeitsforschung Nr. 17, Stuttgart 2010
- [Jahnke, 2010b] Jahnke, K.: AP3 Endbericht Wärmeenergiekonsum – Ergebnisse einer Befragung von HauseigentümerInnen, Bremen 2010
- [Parsons, 1994] Parsons, T.: Aktor, Situation und normative Muster, Ein Essay zur Theorie sozialen Handelns, Frankfurt a. M. 1994

Anlage

Fragebogen Gesamt:	Ergebnis
Gute-Bauunternehmen-Bewertung	
Bewertungsgruppen:	Ergebnis
Vertrag und Vereinbarungen Verständliche Beschreibung der Bauleistungen/Nachträge nachvollziehbar vereinbart	
Beratung Beratung auch über Alternativen bei Baustoffen usw.	
Organisation/ Sauberkeit Baustellenorganisation/Materiallagerung/Abstimmung der Bauhandwerker/Sauberkeit	
Kommunikation Information über Bauablauf und unvorhergesehene Schwierigkeiten/Ansprechpartner erreichbar/freundliche Beschäftigte	
Termin Termine vereinbart/Termine eingehalten	
Qualität Qualität der Ausführung, der Baumaterialien	
Bauabnahme Zufriedenheit mit der Bauabnahme/Einweisung in die Nutzung und Wartung	
Preise Einhaltung des Kostenrahmens/Zufriedenheit mit dem Preis-Leistungsverhältnis	
Zufriedenheit Gesamtzufriedenheit/Unternehmen weiterempfehlen	