

Wilo Expertengespräch: Der Energiepass ArGe-Energiepass?

Der Modellversuch läuft: In den nächsten Monaten werden in Deutschland die ersten 3500 Energiepässe im Bestand nach einem einheitlichen Berechnungsverfahren ausgestellt. Noch ist er ein Prototyp, aber die Hoffnung der Baubranchen, dass er den Erneuerungstau bei der Gebäudemodernisierung auflöst, ist groß. Dass damit auch ein Umdenken bei der Marktbearbeitung einhergehen muss, diskutierten Mitte November Fachleute und Journalisten beim 4. Wilo Expertengespräch: „Der Energiepass – Chance für gewinnbringende Kooperationen?“

Mehr Transparenz hinsichtlich der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden soll die EU-Gebäuderichtlinie¹⁾ mit nationaler Umsetzung bis zum 4. Januar 2006 schaffen. Dahinter steckt das konkrete Ziel, den Energieverbrauch und damit die CO₂-Emissionen im Gebäudebestand drastisch zu reduzieren. Wichtigster neuer Bestandteil für Deutschland ist der Energiepass für Bestandsgebäude, der dann zwingend dem neuen Nutzer vorzulegen ist, wenn ein Gebäude verkauft oder vermietet wird.

Würde es nur um das Ausstellen der Energieausweise gehen, wäre das Gerangel um eine Lizenz zum Ausstellen wohl kaum spürbar. Was zurzeit im Feldversuch der Deutschen Energie Agentur, dena, erprobt wird, soll beim Kurzverfahren mit Softwareunterstützung maximal ein bis zwei Stunden im Ein- und Zweifamilienhaus dauern. Dickes Geld kann man damit nicht verdienen. Arbeitet man mit dem Ziel, dass auch energiesparende Maßnahmen umgesetzt werden, muss vor Ort nochmals zusätzlich bis zu zwei Stunden beraten werden. Allein ein versendeter Energieausweis löst wohl noch keine Aufträge aus.

Energiepass-Energieberatung-Sanierung

Gefragt, warum noch nichts unternommen wurde, beantworteten viele Kunden mit einem Überangebot an Informationen und konträren Aussagen unterschiedlicher (Interessen-)Vertreter. Ergebnis der Marktforschung: Der Verbraucher will eine gewerkeübergreifende, individuelle Beratung, die frei von zielgerichteten Verkaufsinteressen ist. Das ist ein bisschen die Quittung paralleler Marktbearbeitung der einzelnen Branchen in der Vergangenheit.

Resultat: Der Kunde will von Anfang bis Ende einen vertrauten Ansprechpartner bis hin zur konkreten Umsetzung haben. Die einzige Berufsgruppe, die den gesamten Weg begleiten kann, sind die beratenden Architekten und Ingenieure, was bei vielen Maßnahmen aber mit Kanonen auf Spatzen zu schießen gleichkommt. Für kleine Gebäude, insbesondere Ein- und Zweifamilienhäuser, bietet sich daher hauptsächlich das Handwerk an.

Dazu muss sich der Berater des Verdachts erwehren können, er wolle genau die Produkte seines Unternehmens in den Vordergrund stellen. Das kann zum einen durch eine Rangliste der Energiesparmaßnahmen im Energiepass zum anderen aber auch durch die Kooperation mehrerer Gewerke geschehen. In der Realität fehlen solche Kooperationen allerdings auf weiter Flur.

Die Meinung der Experten



Werner Müller (l.), Prof. Dr. Hoppe, Forschungsgruppe Praxisnahe Berufsbildung, Universität Bremen, moderierte das Expertengespräch

Werner Müller, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Forschungsgruppe Praxisnahe Berufsbildung, Uni Bremen, berichtete über das Optimus-Projekt: „Optimus steht für Optimierung bestehender Heizungsanlagen. Mitte 2004 nach der messtechnischen Auswertung werden wir sehr genau

wissen, was beispielsweise ein Hydraulischer Abgleich oder eine richtige Pumpenauslegung bringen. Das ist ein unbekanntes Geschäftsfeld, eine Maßnahme zur Effizienzsteigerung und zugleich unerlässlich, um die Wirkung anderer Energieeinsparmaßnahmen überhaupt vollständig zur Geltung kommen zu lassen.“

Horst Eisenbeis, Geschäftsführer der Vereinigung der deutschen Zentralheizungswirtschaft, VdZ: „Nur qualifizierte Beratung ist das richtige Instrument, um den Endkunden zu motivieren. Als wir den Energiepass dazu als Werkzeug geboren haben, war klar, dass ihn glaubwürdig keine Branche alleine stemmen kann. So wurde die Energiepass Initiative Deutschland, EID, von der Glas- und Dämmstoffindustrie und der VdZ gegründet. Mittlerweile teilen wir uns die Arbeit mit der dena und konzentrieren uns auf die branchenübergreifende Software.“ Energieberatung kann für Eisenbeis kein Monopol für Ingenieure werden. Auch das Handwerk müsse sich einbringen können.“



Horst Eisenbeis

Felicitas Kraus, Deutsche Energie Agentur, dena: „Verbraucher haben ein großes Interesse am Energiesparen aber darin nur bescheidene Kenntnisse. Der Energiepass als Aufklärungsinstrument hat eine regelrechte Produktentwicklung hinter sich. Marktforschung und Prototypenentwicklung sind abgeschlossen. Im Feldversuch läuft jetzt die Pilotphase mit Prototypen in Teilmärkten.



Felicitas Kraus

Wer ihn später ausstellen darf, wird vom Gesetzgeber zu klären sein. Unser Feldversuch ist ergebnisoffen angelegt, daher sind alle relevanten Berufe mit entsprechender Qualifikation zugelassen.“ Software ist für Kraus ein Mittel zum Zeit Einsparen und Vereinheitlichen, könne aber Qualifikation nicht ersetzen oder einsparen. Qualifikation müsse man erwerben, man könne sie nicht kaufen.



Christian Thomschke

Christian Thomschke, Technischer Landesinnungswart des Landesinnungsverbandes der Schornsteinfeger: „Das Schornsteinfegerhandwerk ist schon heute in der Lage, flächendeckend Energiepässe auszustellen. Wir sind Energieberater des Handwerks, kennen die Gebäude, die Kunden und Umfragen belegen, dass uns der Kunde akzeptiert. Auch die Umsetzungskontrolle ist ein wichtiger Faktor. Durch unsere regelmäßigen Besuche können wir das Thema immer wieder anschieben.“



Bernd Zimmermann

Bernd Zimmermann, Energieberater und Gruppenleiter Marktpartner bei der EWE AG, Oldenburg: „Beim Schornsteinfeger sind die Voraussetzung zum Einstieg in die Energieberatung exzellent, aber der Kunde hat den ‚gewandelten‘ Schornsteinfeger noch nicht wahrgenommen. Für uns ist das SHK-Handwerk die erste Adresse. Der Haken: Die Akzeptanz beim Kunden bezieht sich hauptsächlich auf den Störfall.“ Alle Fachleute, die den Energiepass ausstellen und/

oder die Energieberatung durchführen, sollten unter einer neutralen Marke mit zentralen Vorgaben zur Qualifikation zusammengefasst werden, so Zimmermann.

Unabhängigkeit und Handwerk sind für **Eberhard Bürgel**²⁾, Geschäftsführer der Bürgel GmbH, kein Widerspruch, wenn das Ergebnis reproduzierbar ist. „Das sollte das Rechenverfahren grundsätzlich hergeben. Wenn wir den Energiepass haben, können die SHK-Gewerke Handwerkskooperationen führen. Zufriedene Kunden bekommen wir nur, wenn der Koordinierungsaufwand von den Ausführenden selber geleistet wird. Im Bereich Komplettbad haben wir damit gute Erfahrungen. Ein fortgebildeter SHK-Betrieb ist auch geeigneter Systemansprechpartner des Kunden für eine komplette Sanierung.“



Eberhard Bürgel

Gastgeber des Expertengesprächs **Thomas Halstrick**, Marketingleiter der Wilo AG mahnte: „Wir dürfen die Rechnung nicht ohne den Endverbraucher machen. Er muss den Gedanken, den Inhalt und die Konsequenzen für sein persönliches Handeln verstehen. Wenn ich mich in der Branche umhöre, bin ich über die vielen offenen technischen und regulativen Fragen erschrocken. Wenn wir diese Unsicherheiten haben, bekommt sie der Endverbraucher potenziert. Das müssen wir zügig



Thomas Halstrick

ausrotten, sonst kommen wir nie zu einer vernünftigen Vorgehensweise beim Energiepass und schon gar nicht zu Kooperationen. Wir müssen auch aufhören in Kästchen zu denken. Hier können wir bei anderen Industrien abgucken: Analog zu den Arbeitsgemeinschaften auf dem Bausektor schlage ich eine ArGe-Energiepass vor.“

²⁾ Bürgel hat sich mit 31 weiteren Unternehmen als bad & heizung concept AG zusammengeschlossen. Für das beispielgebende Netzwerk zum Erfahrungsaustausch wurde der Unternehmer von Commerzbank, Impulse und Financial Times zum „Wissensmanager des Jahres 2002“ ausgezeichnet.

Selbst im Kleinen: Beispielsweise der nachdrückliche und ggf. nachfassende Hinweis bei einer ausgeführten Fenstererneuerung oder einer Dämmmaßnahme, dass die Heizungsanlage neu eingestellt werden muss, hat in der Praxis Seltenheitscharakter.

Kunden wollen nur einen Ansprechpartner

Kunden sind oft dankbar, wenn sie auch über den Tellerrand hinaus eine Erstberatung erhalten, z. B. wenn der Heizungsbauer feststellt, dass die Fenster marode sind oder das Dachgeschoss gar nicht gedämmt ist. Den konkreten Verdacht, dass an bestimmten Teilen „eigentlich etwas gemacht werden müsste“, haben viele Hausbesitzer, scheinen aber zu warten, bis jemand vorbeikommt und sie quasi an die Hand nimmt, Bestätigung gibt und Lösungswege aufzeigt. Allein das ins Gespräch kommen, könnte schon riesige Investitionsanreize und auch Kundenbindung schaffen.

Das bedeutet aber für die Handwerksberufe ihr Selbstbild zu wandeln und sich auch als Dienstleister zu verstehen. Kooperationsfähigkeit und gewerkeübergreifendes Betrachten und Handeln müssen entwickelt werden. Das Stichwort Systemkompetenz – weg von der Betrachtung des einzelnen Teils – gilt es zu füllen. Das bezieht sich aber nicht nur auf die technische Systemkompetenz, sondern auch auf die Beratungs- und Kommunikationskompetenz und ganzheitliche, gewerkeübergreifende Betrachtung; auch losgelöst vom eigenen Hauptgeschäft.

Ein zweites Problem beim „Markt machen“ ist, dass der Energiepass nur beim Eigentümerwechsel oder bei einer Neuvermietung fällig wird. Die bisher aufgezählten Abhängigkeiten gelten vorwiegend für das privat genutzte Eigenheim, wo die Fluktuation naturgemäß nicht besonders groß ist. Hinter dem „Transparenzgedanken“ steht aber die Annahme, dass aus dem Markt heraus, insbesondere durch die Mieter ein „Druck zur Effizienzsteigerung“ und damit Reduzierung der Nebenkosten entsteht.

Dass 2006 durch den Energiepass ohne unterstützende Maßnahmen ein „Ruck durch Deutschland“ geht, ist nicht zu erwarten. Es muss also gelingen, auch Eigenheimbesitzer, die gar keine Verpflichtung für das Ausstellen eines Energiepasses haben, zu motivieren. Das geht nur, wenn der Energiepass preislich am untersten Ende angesiedelt ist. Bei den bisherigen regionalen Energiepässen erwiesen sich bereits 50 Euro als Hemmschwelle.

Aus Sicht des SHK-Handwerks kann daher der Ausgang des Optimus-Projektes zentrale Bedeutung erlangen. Stellt sich hier heraus, dass das bisher nicht bekannte Geschäftsfeld „Optimierung von Heizungsanlagen“ die erwartete Wirtschaftlichkeit erreicht, hat das SHK-Handwerk die Möglichkeit die Türen aufzustoßen. Versteht man den Energiepass im Rahmen der Optimierung als selbstverständliche Leistung, denn die Datenaufnahme ist nahezu deckungsgleich, sind das beste Voraussetzungen für eine Energieberatung und Anschlussaufträge.

Das SHK-Handwerk hat also eine gute Ausgangslage sich durch Weiterqualifikation zum Initiator und Federführenden einer Kooperation bei der Umsetzung effizienzverbessernder Maßnahmen im Gebäudebestand aufzuschwingen. Dass diese Rolle der Endkunde akzeptiert und wünscht, zeigt die Entwicklung beim Komplettbad. Hier legt der Kunde nicht nur die Angebotseinholung der „bauseitigen“ Leistungen, sondern die gesamte Koordinierung in seine Hände. Eine ArGe-Energiepass scheint ein interessantes Denkmodell zu sein. Wer allerdings erst Start-up-Mentalität während der Fußball-WM 2006 entwickelt, ist vielleicht schon in der Vorrunde ausgeschieden. **JV** ←

¹⁾ Richtlinie 2002/91/EG des Europäischen Parlaments und des Rates über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden. Text auf www.thema-enev.de.