

Eigenheim-Contracting - ein innovatives Energiesparmodell für EigenheimbesitzerInnen

M. Auer, R. Freund, I. Schrattenecker

Berichte aus Energie- und Umweltforschung

13/2006

Impressum:

Eigentümer, Herausgeber und Medieninhaber:
Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie
Radetzkystraße 2, 1030 Wien

Verantwortung und Koordination:
Abteilung für Energie- und Umwelttechnologien
Leiter: DI Michael Paula

Liste sowie Bestellmöglichkeit aller Berichte dieser Reihe unter <http://www.nachhaltigwirtschaften.at>
oder bei:

Projektfabrik Waldhör
Währingerstraße 121/3
1180 Wien

Eigenheim-Contracting - ein innovatives Energiesparmodell für EigenheimbesitzerInnen

Monika Auer
Robert Freund
Inge Schrattenecker

ÖGUT Österreichische Gesellschaft
für Umwelt und Technik

Wien, Juli 2005

Ein Projektbericht im Rahmen der Programmlinie



Impulsprogramm Nachhaltig Wirtschaften

Im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie

Vorwort

Der vorliegende Bericht dokumentiert die Ergebnisse eines Projekts aus der Programmlinie ENERGIESYSTEME DER ZUKUNFT. Sie wurde 2003 vom Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie im Rahmen des Impulsprogramms Nachhaltig Wirtschaften als mehrjährige Forschungs- und Technologieinitiative gestartet. Mit der Programmlinie ENERGIESYSTEME DER ZUKUNFT soll durch Forschung und Technologieentwicklung die Gesamteffizienz von zukünftigen Energiesystemen deutlich verbessert und eine Basis zur verstärkten Nutzung erneuerbarer Energieträger geschaffen werden.

Dank des überdurchschnittlichen Engagements und der großen Kooperationsbereitschaft der beteiligten Forschungseinrichtungen und involvierten Betriebe konnten bereits richtungsweisende und auch international anerkannte Ergebnisse erzielt werden. Die Qualität der erarbeiteten Ergebnisse liegt über den hohen Erwartungen und ist eine gute Grundlage für erfolgreiche Umsetzungsstrategien. Mehrfache Anfragen bezüglich internationaler Kooperationen bestätigen die in ENERGIESYSTEME DER ZUKUNFT verfolgte Strategie.

Ein wichtiges Anliegen des Programms ist, die Projektergebnisse – sei es Grundlagenarbeiten, Konzepte oder Technologieentwicklungen – erfolgreich umzusetzen und zu verbreiten. Dies soll nach Möglichkeit durch konkrete Demonstrationsprojekte unterstützt werden. Deshalb ist es auch ein spezielles Anliegen die aktuellen Ergebnisse der interessierten Fachöffentlichkeit leicht zugänglich zu machen, was durch die Homepage www.ENERGIESYSTEMEderZukunft.at und die Schriftenreihe gewährleistet wird.

Dipl. Ing. Michael Paula

Leiter der Abt. Energie- und Umwelttechnologien

Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie

Inhaltsverzeichnis

1	Zusammenfassung	1
	Abstract	2
2	Kurzfassung	3
2.1	Ausgangslage	3
2.2	Zielsetzung	3
2.3	Arbeitspakete und verwendete Methode	4
2.4	Ergebnisse	5
2.5	Schlussfolgerungen und Empfehlungen	7
3	Summary	9
3.1	Basis	9
3.2	Goals	9
3.3	Work Package and Used Method	10
3.4	Results	11
3.5	Conclusion and Recommendations	13
4	Einleitung	15
4.1	Allgemeine Einführung in die Thematik	15
4.2	Beschreibung der Vorarbeiten zum Thema	16
4.3	Fokus / Schwerpunkt der Arbeit	17
4.4	Einpassung in die Programmlinie „Energiesysteme der Zukunft“	18
4.5	Kurzbeschreibung des Aufbaus (Kapitel) des Endberichts	18
5	Ziele des Projektes	20
5.1	Entwicklung des Dienstleistungskonzepts	20
5.2	Erste Schritte zur praktischen Umsetzung	22
6	Inhalte und Ergebnisse des Projekts	23
6.1	Verwendete Methoden und Daten	23
6.1.1	<i>Projektmanagement (AP 1)</i>	23
6.1.2	<i>Marketing: Marktforschung Anbieter und KundInnen (AP 6a)</i>	24
6.1.3	<i>Forschungsfragestellungen (AP 2)</i>	26
6.1.4	<i>Sanierungsmodule (AP 3)</i>	27
6.1.5	<i>Zertifizierung der thermisch-energetischen Gebäudequalität (AP 5)</i>	29
6.1.6	<i>Eigenheim-Contracting-Vertrag (AP 4)</i>	30
6.1.7	<i>Marketing: Marketingkonzept und Veranstaltungen (AP 6b)</i>	30
6.1.8	<i>Erarbeitung der Informations- und Arbeitsmaterialien (AP 7)</i>	31
6.2	Beschreibung des Standes der Technik	32
6.3	Beschreibung der Neuerungen sowie ihrer Vorteile gegenüber dem Ist-Stand	33
6.4	Beschreibung der Projektergebnisse	34
6.4.1	<i>Übersicht: zentrale Ergebnisse des Projekts</i>	34
6.4.2	<i>Elemente des Eigenheim-Contractings</i>	35

6.4.2.1	Ein Ansprechpartner	37
6.4.2.2	Einspargarantie	37
6.4.2.3	Investkostengarantie	39
6.4.2.4	Bauzeitgarantie	39
6.4.2.5	Qualitätsgarantie	39
6.4.2.6	Sonstige Garantien	39
6.4.2.7	Poolbildung	40
	Poolbildungs-Modelle.....	40
	Poolbildung durch neutrale Dritte.....	41
	Risikogemeinschaft.....	41
	Einflussfaktoren auf die Poolbildung.....	42
	Unternehmensgröße der Anbieter	42
6.4.3	<i>Beteiligte an Eigenheim-Contracting-Projekten</i>	43
6.4.4	<i>Ablauf von Eigenheim-Contracting-Projekten</i>	45
6.4.5	<i>EQ^S-Planungshandbuch</i>	46
6.4.5.1	Standard-Sanierungsmodule Bau- und Haustechnik, Qualitätssicherung und Zertifizierung	46
	Aufbau	47
	Ablaufphasen	47
6.4.5.2	Standard-Modul NutzerInnenmotivation und -schulung.....	49
6.4.5.3	Ökologische Sanierung.....	49
6.4.6	<i>Marketingkonzept</i>	49
6.4.7	<i>Informationsmaterialien</i>	50
6.5	Verwertung der Ergebnisse	51
7	Detailangaben zu den Zielen der „Energiesysteme der Zukunft“	52
7.1	Beitrag zum Gesamtziel der Programmlinie „Energiesysteme der Zukunft“ und den sieben Leitlinien nachhaltiger Technologieentwicklung.....	52
7.2	Einbeziehung der Zielgruppen.....	54
8	Schlussfolgerungen zu den Projektergebnissen.....	57
9	Ausblick / Empfehlungen	59
10	Literatur-/ Abbildungs-/ Tabellenverzeichnis	63
11	Anhang (Materialliste, Erhebungsbögen etc.).....	65

1 Zusammenfassung

Die thermisch-energetische Sanierung von Ein- und Zweifamilienhäusern der Bauperiode 1945 bis 1980 stellt im Rahmen der österreichischen Kyoto-Strategie ein vordringliches Ziel dar. Allein im Raumwärmebereich sollen 4 Mio Tonnen CO₂ eingespart werden¹. Das Potenzial an sanierungsbedürftigen Eigenheimen in Österreich umfasst rund 450.000 Gebäude. Laut einer Studie der GDI, der Donauuniversität Krems und der Universität Klagenfurt liegen die Kosten für eine thermische Sanierung (Dämmung, Heizkesseltausch) im Durchschnitt bei 15.000 Euro. Diese Investition amortisiert sich infolge der geringeren Energiekosten innerhalb von sieben bis 14 Jahren. Die mit einer Generalsanierung verbundenen wirtschaftlichen Potenziale wurden bisher jedoch nur in geringem Umfang genutzt. Im gegenständlichen Vorhaben war es Ziel des Projektteams (Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik, Energie Tirol, Kanzlei Unterweger, Bitsche & Einwallner, Gemeinschaft Dämmstoff Industrie, Klimabündnis Österreich), das Modell einer Contracting-Dienstleistung für Eigenheime zu entwickeln. Basierend auf den Erfahrungen mit Einspar-Contracting insbesondere im Bereich der öffentlichen Hand war zu prüfen, welche Eigenschaften in den Bereich der Eigenheime übertragen werden können bzw. welche Adaptierungen vorgenommen werden müssen.

Als Grundlage für die Definition dieses Dienstleistungsmodells wurden

- die Erkenntnisse aus Tiefeninterviews mit EigenheimbesitzerInnen und potenziellen Anbietern dieser Leistung (Bedürfnisse, Erwartungen und Rahmenbedingungen) sowie
- die Ergebnisse von ExpertInnen-Workshops zur Beantwortung spezifischer Fragestellungen im Zusammenhang mit der Übertragung des Contracting-Modells auf den Eigenheimbereich (vertragliche Garantien, insbesondere Einspargarantie, Poolbildung)

herangezogen.

- Darüber hinaus sollten im Rahmen des Projektes erste Schritte für eine Markteinführung des Modells „Eigenheim-Contracting“ gesetzt werden, wozu im Rahmen eines Marketing-Workshops zur Produktdefinition, Marktabgrenzung und Zielentwicklung die Grundlagen gelegt wurden.

Die Dienstleistung besteht im Wesentlichen aus einem umfassenden thermisch-energetischen und baulichen Sanierungsangebot mit Qualitätsgarantien „aus einer Hand“.

Erarbeitet wurden

- Hilfsmittel für die Contractoren (Sanierungsmodule Gebäudehülle und Haustechnik, NutzerInnenschulung, Ökologisch Sanieren, Checklisten zur Vertragserstellung), die im Planungshandbuch zusammengefasst wurden,
- das Qualitätssicherungsmodell EQ^S (Energie Qualität in der Sanierung) zur Zertifizierung der Sanierungsqualität
- ein Ablaufplan mit der Definition der Schnittstellen zwischen den Beteiligten (EigenheimbesitzerInnen, Contractor, EQ^S-Zertifizierungsstelle und Professionisten),
- Informationsfolder für Contractoren und KundInnen sowie ein
- Marketingkonzept für die Positionierung der Dienstleistung am Markt bis 2010

Auf Grundlage dieser Ergebnisse sollen Pilotprojekte durchgeführt werden, die einerseits als Vorbild für potenzielle Nachahmer dienen und andererseits helfen sollen, das Konzept und die erarbeiteten Hilfsmittel in der Praxis zu testen und sie gegebenenfalls zu optimieren. Die Durchführung eines Pilotprojektes sowie Informationsarbeit bei den Zielgruppen wird vom Projektteam in Fortführung dieses Projekts geleistet.

¹ Strategie Österreichs zur Erreichung des Kyoto-Ziels, Juni 2002

Abstract

A primary goal for Austria's Kyoto strategy is the thermal refurbishment of single family and two family housing built in the period from 1945 to 1980. In space heating alone, 4 million tons of CO₂ should be avoided.² Approximately 450,000 homes are in need of repair. According to a study by the GDI – the Association of Insulation Industry –, the Danube University Krems and the University of Klagenfurt, the costs for thermal refurbishment (insulation, new heating furnace) are 15,000 euros on average. This investment is amortized within seven to 14 years due to lower energy costs. However, the economic potential has been realized only sporadically, despite the advantages of such a general remodeling.

The project team's goal (team consisting of the Austrian Society for Environment and Technology, Energy Tyrol, the law firm of Unterweger, Bitsche & Einwallner, the Association of Insulation Industry and the Climate Alliance Austria) was to develop a model for contracting services for individual homes. Based on experience with energy performance contracting involving particularly public authorities, it had to be examined which elements could be used in the realm of individual housing as well, and which adaptations needed to be made. Furthermore, the first steps for the market introduction of "energy performance contracting for single family homes" had to be made in the course of the project.

Basis for the definition of the service model were:

- Insights gained from in-depth interviews with home owners and potential service providers (needs, expectations and general conditions);
- Results from workshops with experts concerning specific questions with regard to transferring the contracting model to the homeowners (contractual guarantees, particularly energy performance guarantee, pooling); as well as
- Results from a marketing workshop (product and market definition).

Achievements:

- Tools for the contractors for the original assessment, planning and execution of energy contracting for individual homes (refurbishment of the building envelope and domestic technique, user training, environmentally sound refurbishment, check lists for the making of the contract) which were summarized in the planning manual;
- A quality assurance model EQ^S (Energy Quality in Refurbishment, based on the existing EQ model of Energy Tyrol) for the certification of refurbishment quality;
- A workflow plan with the definitions of interfaces of the participants (home owners, contractor, EQ certification authority and executing companies);
- Information brochures for contractors and clients; and
- A marketing concept till 2010 for the service positioning.

Based on these results, pilot projects ought to be carried out which should be a model to imitate and should also help to test the concept and tools, and, if necessary, to optimize them. As a continuation, the project team will carry out such a pilot project and will provide information to the targeted groups.

² Austria's Strategy for Attaining the Kyoto Goal, June 2002

2 Kurzfassung

2.1 Ausgangslage

Die thermisch-energetische Sanierung von Ein- und Zweifamilienhäusern stellt ein vordringliches Ziel im Rahmen der österreichischen Kyoto-Strategie dar. Im Raumwärmebereich sollen 4 Mio Tonnen CO₂ eingespart werden, 1,6 Mio Tonnen davon sind alleine durch Maßnahmen im Bereich der Gebäudedämmung erzielbar. Hohe Einsparpotenziale bestehen dabei insbesondere bei den Bauten, die zwischen 1945 und 1980 errichtet wurden.³ Das Potenzial an sanierungsbedürftigen Eigenheimen in Österreich umfasst lt. WIFO-Berechnung rund 450.000 Gebäude. Laut einer Studie der GDI gemeinsam mit der Donauuniversität Krems und der Universität Klagenfurt liegen die Kosten für eine thermische Sanierung mittels Dämmung der Gebäudehülle und Heizkesseltausch im Durchschnitt bei 15.000 Euro. Diese Investition amortisiert sich infolge der geringeren Energiekosten innerhalb von sieben bis 14 Jahren, wobei sich diese Zeitspanne bei Inanspruchnahme von Förderungen um 1-2 Jahre verkürzt.

2.2 Zielsetzung

Beim gegenständlichen Vorhaben war es Ziel des Projektteams (Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik, Energie Tirol, Kanzlei Unterweger, Bitsche & Einwallner, Gemeinschaft Dämmstoff Industrie, Klimabündnis Österreich), das Modell einer Contracting-Dienstleistung für Eigenheime zu entwickeln. Basierend auf den Erfahrungen mit Contractingprojekten, insbesondere im Bereich der öffentlichen Hand, war zu prüfen, welche Eigenschaften in den Bereich der Eigenheime übertragen werden können bzw. welche Adaptierungen vorgenommen werden müssen. Darüber hinaus sollten im Rahmen des Projektes erste Schritte für eine Markteinführung des Modells „Eigenheim-Contracting“ gesetzt werden.

Im Sinne dieser umfassenden Zielsetzung wurden im Rahmen der Arbeit versucht:

- über den Sanierungsanlass hinausgehende Bedürfnisse und Erwartungen der EigenheimbesitzerInnen aufzugreifen und dafür Lösungen anzubieten,
- auf Anbieterseite in einem intensiven Diskussionsprozess die Grenzen der Machbarkeit für unterschiedliche Anbietergruppen abzustecken und so sicherzustellen, dass die Contractoren die Dienstleistung in ihre eigenen Arbeitsabläufe und internen Vorgaben integrieren können,
- Hilfsmittel für die Abwicklung von Pilotprojekten zu erarbeiten,
- mit der Entwicklung eines Marketingkonzepts langfristige Perspektiven sowie erste Fixpunkte für die weitere Vorgangsweise einzelner Projektpartner bzw. des Projektteams zu schaffen und
- als Handlungsgrundlage für das Marketing Informationsunterlagen für die Zielgruppen zu erstellen.

³ Strategie Österreichs zur Erreichung des Kyoto-Ziels, Juni 2002

2.3 Arbeitspakete und verwendete Methode

Das Projekt wurde in vier aufeinander aufbauende Arbeitspakete unterteilt, wobei neben Desk Research insbesondere Tiefeninterviews durchgeführt wurden.

Marktforschung

Im Rahmen dieses Arbeitspaketes wurden insgesamt 19 Eigenheim-Besitzerinnen und -Besitzer in 2-stündigen Tiefeninterviews nach ihren Erwartungen und Entscheidungskriterien hinsichtlich zukünftiger Sanierungsvorhaben befragt. Die Interviews wurden auf Basis eines eigens entwickelten Gesprächsleitfadens durchgeführt.

Auf Anbieterseite wurden 10 Contractoren – ebenfalls in Tiefeninterviews – nach den Bedingungen gefragt, unter denen sie diese Dienstleistung anbieten können.

Einbeziehung von Bau-, Energie- und Contracting-ExpertInnen

Im Mittelpunkt der Untersuchung zur Übertragbarkeit des Contracting-Modells auf den Eigenheimbereich standen vor allem folgende Fragen:

- Übertragbarkeit von Garantien; Neben der garantierten Energieeinsparung wurden insbesondere die Garantien zur Bauzeit, Investitionskostenhöhe und Komfortstandard auf ihre Übertragbarkeit geprüft.
- Notwendigkeit und Machbarkeit von Poolbildung

Die genannten Fragestellungen wurden im Rahmen eines Workshops mit ExpertInnen und Experten eingehend diskutiert.

Die Ergebnisse des Workshops bildeten ebenso wie die obigen Tiefeninterviews die wesentliche Grundlage für die Entwicklung der Dienstleistung „Eigenheim-Contracting“.

Erarbeitung der Sanierungsmodule und des Qualitätssicherungssystems

Diese ursprünglich getrennt konzipierten Arbeitsschritte wurden in einem Arbeitspaket zusammengefasst, da die Qualität einer Sanierung von einer professionellen Vorgangsweise bei der Bestandsaufnahme über die Planung bis zur konkreten Durchführung der Maßnahmen bestimmt wird und ein Qualitätssicherungssystem daher in alle diese Abläufe eingebunden werden muss.

Die Grundlage für das Qualitätssicherungssystem bildete das von Energie Tirol entwickelte EQ-Qualitätssiegel (**E**nergie-**Q**ualität) für die Qualitätssicherung im Niedrigenergiehausbau. Im Rahmen des Projektes wurde dieses System speziell für die Sanierung im Eigenheim-Bereich und entsprechend den Projektzielen angepasst und zum „EQ^S-System“ (**E**nergie-**Q**ualität in der **S**anierung) erweitert.

Entwicklung eines Marketingkonzepts

Im Zuge eines extern moderierten Workshops des Projektteams mit Vertreterinnen und Vertretern aus dem Bereich Marketing und Finanzierung wurde gemeinsam ein Marketingkonzept erarbeitet.

Ausgehend von den Ergebnissen aus den vorangegangenen Arbeitsschritten wurden nochmals Marktabgrenzung, Produktdefinition und Beschreibung der Zielgruppen geschärft und danach externe Einflüsse auf die Marktentwicklung analysiert. Auf dieser Grundlage wurden strategische und zielgruppenspezifische Marketingziele erarbeitet, die dazu nötigen MultiplikatorInnen identifiziert und Vorschläge für Maßnahmen ausgearbeitet.

Öffentliche Projektpräsentation

Die Ergebnisse der einzelnen Arbeitsschritte wurden im Rahmen einer öffentlichen Veranstaltung präsentiert und vor einem breiten Publikum diskutiert. Eine zweite Präsentation vor Experten und Expertinnen erfolgte im Rahmen einer Fachveranstaltung zum Thema „Neue Formen des Contracting“.

2.4 Ergebnisse

Marktforschung EigenheimbesitzerInnen

Die Sanierungsschwerpunkte in den nächsten Jahren liegen im Bereich Dämmung der Gebäudehülle und Erneuerung der Heizanlagen. Der Großteil der EigenheimbesitzerInnen ist dabei der Ansicht, dass – entgegen der bisherigen Praxis – Sanierungen umfassend geplant und in einem Zug durchgeführt werden sollten. Allerdings würden viele ein solches Vorhaben erst beginnen, wenn genügend Eigenmittel angespart sind und ein gleich hoher Prozentsatz würde Förderungen ausschöpfen. Für eine Fremdfinanzierung kann sich nur etwa ein Drittel erwärmen.

Die wichtigsten Erwartungen an die Ergebnisse einer solchen Sanierung sind Energiekosteneinsparungen und Komfortverbesserungen, von den Unternehmen erwartet man sich größtmögliche Transparenz hinsichtlich der geplanten Maßnahmen, Planungskompetenz, ausführliche Informationen über energiesparendes Verhalten und eine umfassende Betreuung bei der Identifikation und praktischen Nutzung von Förderungen. Hinsichtlich der Garantien rangieren an oberster Stelle Zusicherungen über die maximale Höhe der Investkosten und der Energiekosten nach Umsetzung der Maßnahmen, Garantien bezüglich der Qualität der Sanierung (z.B. Energieausweis) und über die Bauzeit. Das größte Vertrauen als Sanierungspartner genießen Professionisten und Baumeister aus dem näheren (geographischen) Umfeld.

Als vertrauenswürdigste Stellen für die Ausstellung eines Qualitätszertifikats werden Behörden auf unterschiedlichen Verwaltungsebenen genannt (Bundesland und Gemeinde)

Skepsis empfinden die EigenheimbesitzerInnen angesichts der Neuheit des Modells, des befürchteten Komfortverlusts (Lärm und Schmutz) während der Sanierungsphase, zudem wird die Kompetenz der Anbieter angezweifelt.

Marktforschung Contractoren

Die Realisierbarkeit des Konzepts Eigenheim-Contracting (Ausstellung eines Qualitätszertifikats nach Durchführung der Maßnahmen, optional Einspargarantie entkoppelt von der Refinanzierung) wurde sehr unterschiedlich bewertet, von den meisten jedoch trotz einiger Bedenken grundsätzlich für umsetzbar gehalten. Bei Projekten mit einzelnen Häusern sei vorausgesetzt, dass der Markt entsprechend aufbereitet ist, da sonst die Projektsummen im Vergleich zum Aufwand mit Akquisition, der Ausarbeitung eines Finanzierungsmodells und der Vertragserrichtung zu gering seien. Gute Umsetzungschancen wurden in Bereichen gesehen, wo mehrere Objekte zusammengefasst werden können (z.B. genossenschaftlicher Siedlungsbau).

Garantien würden geboten für Bauzeit, Investkosten und bestimmte Qualitätskriterien wie bei allen gängigen Bauaufträgen, einzelne Contractoren können sich auch vorstellen, eine Einspargarantie anzubieten und eigene Modelle für den Nachweis der Energieeinsparung zu entwickeln.

Die vorgesehene EQ^S-Prüfung wird nicht als Problem gesehen, da die bereits jetzt angewendeten Qualitätssicherungsmaßnahmen als ausreichend beurteilt werden.

Generell wurde die Annahme bestätigt, dass dieser Markt für kleine, regionale Anbieter besser geeignet ist, was den Zugang zur Zielgruppe betrifft. Hier ist im Bereich der Qualifikation für die Rolle als Generalunternehmer in Verbindung mit dem hohen Qualitätsanspruch v.a. im Bereich energieeffizientes Bauen und Sanieren, aber auch für eine umfassende Planungsleistung ein großer Bedarf gegeben.

Dienstleistung „Eigenheim-Contracting“ – Definition

Die Dienstleistung wurde auf Basis der Marktforschung sowie der Ergebnisse der ExpertInnen-Workshops definiert. Tragende und unverzichtbare Elemente sind laut dieser Definition

- ein Ansprechpartner für das gesamte Vorhaben (Contracting-Anbieter),
- die Einbindung einer externen Zertifizierungsstelle (EQ^S-BetreuerIn),
- die Qualitätsgarantie: EQ^S-Prüfung und Zertifizierung auf Grundlage der Einhaltung aller im EQ^S-System vorgesehenen Kontroll- und Dokumentationsschritte,
- die Niedrigenergiehaus-Sanierung auf Contracting-Basis (wobei neben der Energie die Prinzipien einer nachhaltigen Sanierung als Handlungsfelder zum Tragen kommen) laut Planungshandbuch und
- die Auszeichnung mit dem Energieausweis.

Als Kann-Kriterium wurde die Abgabe einer Einspargarantie definiert, wobei die Ausgestaltung (Einsparungen leisten Beitrag zur Refinanzierung ja oder nein, Garantie ja oder nein) den Contractoren überlassen bleibt.

Eigenheim-Contracting – Planungshandbuch

Das Handbuch enthält

- die nötigen Materialien zur Erstellung eines Gesamtsanierungskonzeptes auf Basis einer umfassenden Bestandsaufnahme aller energierelevanten Teile eines Gebäudes. Die Umsetzung der Maßnahmen kann schrittweise über einen längeren Zeitraum geplant sein, je nach finanziellen Rahmenbedingungen des/der Eigenheimbesitzers/in.
- Vertragsmuster bzw. Checklisten für Verträge
- Planungshilfen, Formblätter und Dokumentationsvorlagen für die konkrete Sanierungsplanung (Auswahl der technischen und organisatorischen Maßnahmen aus den Bereichen Gebäudehülle und Haustechnik) und die Umsetzung (Ausschreibung der Gewerke, laufende Dokumentation der Umsetzung)
- einen Ablaufplan mit Schnittstellen zwischen den Beteiligten (EigenheimbesitzerIn, Contractor, EQ^S-Betreuungstelle, Professionisten) für den gesamten baulichen und thermisch-energetischen Sanierungsprozess.

Darüber hinaus bietet das Handbuch

- Unterstützung bei der Entwicklung von Maßnahmen im Bereich NutzerInnenverhalten, da über dieses wesentlich die zu erzielenden Einspareffekte beeinflusst werden können.
- Ein Informationsangebot zum Thema Elektrogeräte (Einkauf und Betrieb), das sich sowohl an den Contractor, der entsprechende Maßnahmen in sein Konzept für die NutzerInnenschulung aufnehmen kann, richtet als auch direkt an die BewohnerInnen
- Hinweise auf bereits bestehende Datenbanken und sonstige Informationsquellen zum Planungsprinzip „Ökologische Sanierung“ (Verwendung nachwachsender Rohstoffe, Verzicht auf umwelt- und gesundheitsschädliche Baustoffe in der Herstellung, Verwendung oder Entsorgung)

Marketingkonzept

Die langfristigen Ziele, von denen konkrete kurz- und mittelfristige Ziele und Maßnahmen abgeleitet wurden, sind

- Eigenheim-Contracting als Sanierungsvariante bei EigentümerInnen und BesitzerInnen von Eigenheimen bekannt zu machen und eine Nutzungspräferenz dafür zu schaffen (Marktentwicklung)
- das Instrument innerhalb von fünf Jahren zu etablieren (Messgrößen: Anzahl der durchgeführten Projekte, Anbieter, EQ^S-BeraterInnen und Einreichungen bei Wettbewerben/Preisen)
- ein Netzwerk von Anbietern, InitiatorInnen und MultiplikatorInnen zu entwickeln (Nutzung von Synergien).

Informationsmaterial

Als konkrete Ergebnisse aus diesem Projekte wurden für erste Informationstätigkeiten und die Akquisition von möglichen Partnern für Pilotprojekte Informationsfolder für Eigenheim-BesitzerInnen und Contractoren entwickelt sowie ein Projektleitfaden, der bereits einen etwas detaillierteren Einblick in die Abwicklung von Eigenheim-Contracting-Projekten ermöglicht.

Darüber hinaus wurde ein Folienset mit Informationen über Eigenheim-Contracting-Projekte zusammengestellt, das InteressentInnen auf Anfrage zur Verfügung gestellt werden kann.

2.5 Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Die folgenden Empfehlungen zielen darauf ab,

- jenen EigenheimbesitzerInnen, die vor mittleren oder größeren Sanierungsvorhaben stehen, die Vorteile einer umfassenden Herangehensweise (thermisch-energetische und bauliche Sanierungen auf hohem Niveau) nahe zu bringen und so mehr Energieeinsparpotenziale zu realisieren,
- die Sanierungsrate im Eigenheimbestand zu erhöhen und damit zu verhindern, dass statt dessen neue Wohnhäuser errichtet werden, weil die Wohnqualität den heutigen Bedürfnissen nicht mehr entspricht. Dies soll den großen Landschaftsverbrauch für die Schaffung von Wohnraum reduzieren, Infrastrukturkosten (Aufschließungen, Verkehrswege etc.) einsparen und die Aspekte einer regionalen und lokalen nachhaltigen Entwicklung unterstützen (z.B. durch Stärkung der bestehenden Ortskerne).

Aufbauend auf den Ergebnissen dieser Arbeit können daher folgende generelle Empfehlungen abgeleitet werden:

Auf Anbieterseite: Sanierungs-Know-how anbieten

Aus den Interviewergebnissen ist deutlich ablesbar, dass die Chancen für eine positive Marktentwicklung steigen, wenn es Anbieter vor Ort gibt. Das Know-how ist bei diesem Segment aber noch nicht ausreichend gegeben. Um diesen Umstand zu verändern, sind folgende Maßnahmen notwendig:

- Unterstützung beim Aufbau der erforderlichen Kompetenzen durch die Bewerbung und die Förderung von Aus- und Weiterbildungen
- Bestehendes Bildungsangebot strukturieren: Aufgabe wäre es, dieses zu vernetzen, um Synergien zu nutzen, das Angebot für Nachfrager transparent zu machen und evt. Lücken schließen zu können. Vor allem sollten einheitliche Qualitätsstandards festgelegt werden.
- Impulse für die Etablierung von firmenübergreifenden Anbieternetzwerken vor Ort setzen (Know-how-Transfer von bestehenden Beispielen).

Auf KundInnenseite: Bewusstseinsbildung / Information

Die Idee umfassender Sanierungsvorhaben mit Externen ist im Eigenheimbereich etwas Neues und braucht daher Unterstützung, z.B. durch PR-Kampagnen, die möglichst breit kommuniziert werden (nach dem Vorbild z.B. von „Don´t drink & drive“) sowie die öffentliche Präsentation erfolgreicher Pilotprojekte.

Wie die bisherigen Erfahrungen aus dem Contracting-Markt zeigen, wird ohne derart aufbereiteten Markt die Dienstleistung nicht so schnell angenommen werden, wie dies im Sinne von raschen und umfangreichen CO₂-Einsparungen wünschenswert ist.

Wenn das Interesse an solchen Sanierungsmodellen einmal geweckt ist, besteht – wie die Befragung der EigenheimbesitzerInnen ergeben hat – ein großes Bedürfnis nach transparenter und unabhängiger Information zu den geplanten Maßnahmen sowie zu energiesparendem VerbraucherInnenverhalten im allgemeinen. Hier bietet sich vor allem das Internet als ideale Möglichkeit an, aktiv abrufbare Informationen bereitzuhalten, von allgemein (Überblick über Möglichkeiten, Anbieter etc.) bis zu spezifisch (technische Details, Praxisbeispiele etc.) und dabei das bereits vorhandene, sehr breit gestreute Informationsangebot übersichtlich zu strukturieren.

Sanierungen fördern

Förderungen der öffentlichen Hand – wie sie in der Kyoto-Strategie vorgesehen/empfohlen sind (Umschichtung von der Neubauförderung, Knüpfung an Mindestkriterien etc.) – signalisieren den politischen Willen und verleihen dem Anliegen eine Glaubwürdigkeit, die den MultiplikatorInnen in diesem Feld (EnergieberaterInnen, Professionisten/ Contractoren, Gemeinden etc.) Rückenwind verleiht.

Unterstützung der Marktentwicklung: Durchführung von Pilotprojekten fördern

Der Nutzen der Pilotprojekte ist es,

- das während des Projekts erarbeitete Instrumentarium in der Praxis anzuwenden und gegebenenfalls weiter zu entwickeln,
- Contractoren in der Anwendung des EQ^S-Systems zu schulen (learning by doing) und
- Vorzeige-Beispiele für die weitere Bearbeitung des Markts zu schaffen

Erste Vorgespräche mit potenziellen ProjektpartnerInnen (EinfamilienhausbesitzerInnen, PlanerInnen, Gemeinden etc.) werden bereits geführt. Eine Unterstützung der öffentlichen Hand würde die Wahrscheinlichkeit einer positiven Marktentwicklung in Zukunft deutlich erhöhen.

3 Summary

3.1 Basis

A primary goal for Austria's Kyoto strategy is the thermal-energetic refurbishment of single family and two family housing. In space heating, four million tons of CO₂ could be avoided – 1.6 million tons of it by insulating the building envelope. Especially homes built in the period from 1945 to 1980 offer a high potential for energy saving. Approximately 450,000 homes are in need of repair, according to an evaluation by the WIFO, the Austrian Institute of Economic Research. According to a study made by the GDI – the Association of Insulation Industry –, together with the Danube University Krems and the University of Klagenfurt, the costs of thermal refurbishment by means of insulation and a new heating furnace are 15,000 euros on average. This investment is amortized within seven to 14 years due to lower energy costs – if subsidies are granted, this period is shortened by 1-2 years. However, the economic potential of such a general refurbishment has been realized only sporadically, despite its advantages.

3.2 Goals

The goal of the project team (consisting of the Austrian Society for Environment and Technology, Energy Tyrol, the law firm of Unterweger, Bitsche & Einwallner, the Association of Insulation Industry and the Climate Alliance Austria) was to develop a model for contracting services for individual homes. Based on experience with energy contracting projects, particularly those involving public authorities, it had to be examined which elements could be used in the realm of individual housing as well, and which adaptations needed to be made. Furthermore, the first steps for the market introduction of "energy performance contracting for single family homes" had to be made in the course of the project.

Taking these goals in an all-encompassing meaning, we tried to

- Consider the needs and expectations of home owners going beyond the actual refurbishment project, and offer solutions;
- Discuss and find the limits of feasibility for different groups of providers, thereby ensuring that the contractors can integrate the service into their own work flow and internal guidelines;
- Elaborate tools for carrying-out pilot projects;
- Create long-term perspectives by developing a marketing concept and guiding points for the future proceeding of some project partners as well as the project team;
- Create information brochures for the targeted groups and as a working tool for the marketing group.

3.3 Work Package and Used Method

The project was divided into four consecutive work packages – they included desk research and in-depth interviews.

Market Research

In the course of this work package, 19 home owners were asked in in-depth interviews, lasting two hours each, about their needs and decision-making criteria regarding future refurbishment plans. The interviews were conducted with an interview guideline developed for this project.

With regard to the providers, 10 contractors were asked in in-depth interviews about the conditions under which they could offer this service.

Involvement of Building, Energy and Contracting Experts

When examining the possibility whether the energy contracting model was transferable to individual housing, the following issues were discussed:

- Applicability of guarantees: Apart from the guaranteed energy savings, we examined in particular whether the guarantees regarding construction time, investment costs and comfort standard would be applicable.
- Necessity and feasibility of pooling.

Experts thoroughly discussed the above issues in a workshop. The workshop results and the in-depth interviews were the basis for developing the service model “energy performance contracting for single family homes”.

Elaboration of Refurbishment Modules and Quality Assurance Systems

Originally, these work steps were considered separate. In the course of the project, however, they were combined into a single work package because the quality of refurbishment is determined by professional proceedings during the whole process, from the original assessment to the planning phase and the actual execution of the measurements. Therefore, a quality assurance system must be integrated in the entire workflow.

The foundation for the quality assurance system was the EQ quality cachet (**E**nergy **Q**uality) developed by Energy Tyrol for the quality assurance in low energy housing construction. In the course of this project, the system was adapted to the refurbishment of single family homes in accordance with the overall goals of the project, and expanded to the EQ^R System (**E**nergy **Q**uality in **R**efurbishment).

Development of a Marketing Concept

The project team met with marketing and finance experts, and together we developed a marketing concept during a workshop.

Taking the results of the preceding work as a basis, we sharpened the market and product definition and the description of target groups, and analyzed external influences on the market development. Based on that, we created strategic and target-group specific marketing goals, identified the necessary multipliers and developed proposals for measurements.

Public Presentation of the Project

We presented and discussed the results of the different work steps in an event open for the general public. We also organized an event about “New Forms of Contracting” and presented our results to experts and professionals.

3.4 Results

Market Research among Home Owners

In the next years, the main focus in refurbishment will be the insulation of the building envelope and the renewing of the heating system. Most home owners believe that – contrary to the present practise – refurbishment should be thoroughly planned and carried out in one stroke. However, many of them would start such an endeavour only after having saved enough money. An equal percentage of home owners would use public subsidies. Only one third of home owners would finance it with outside capital.

Home owners’ most important expectations in refurbishment are savings in energy costs and an increase of comfort. They expect utmost transparency from the companies with regard to the planned measurements, competence in planning, detailed information regarding energy-saving behaviour and comprehensive support for the identification and practical use of subsidies. With regard to guarantees, they think that a guarantee for the maximum amount of investment costs and energy costs after implementation of the measures, guarantees for the quality of the refurbishment (e.g. energy label) and for the construction time are of utmost importance. Companies and master builders from the local (geographic) environment enjoy their greatest trust.

Home owners consider the authorities on various administrative levels (state and municipal level) as most trustworthy for issuing a quality certification.

On the other side, home owners feel scepticism due to the novelty of the contracting model, the feared loss of comfort (due to noise and dirt) during the refurbishment phase. They also have certain doubts about the competence of the providers.

Market Research among Energy Contracting Providers

The assessment of energy contracting providers varied widely regarding the feasibility of the energy performance contracting concept for individual homes (no guarantee for savings tied to refinancing, quality certificate after carrying-out the measurements). Despite some scepticism, however, most energy contracting providers thought that in principle the concept could be realizable. Nevertheless, a precondition for energy performance contracting for individual houses would be an adequate market demand for it – otherwise, the total project sum would be too small compared to the efforts such as acquisition, devising a finance model and setting up a contract. They considered the feasibility higher if several objects could be worked on together (e.g. co-operative housing development).

The contractors would offer guarantees for the construction time, investment costs and certain quality criteria comparable to guarantees given for all common building contracts. Some contractors would also offer a guarantee for energy savings and develop own models to furnish proof of energy savings.

They do not think that the planned EQ^R audit will constitute a problem because they consider the quality measurements which are already applied now as sufficient.

In general, they confirmed the assumption that this market would be better suited for small, regional companies because of their better access to the targeted groups. They see a need for training and qualification for the task as general contractor in order to satisfy the high

quality standards particularly in energy-efficient building and refurbishments and in comprehensive planning.

Service “Energy Performance Contracting for Individual Homes” – Definition

The service was defined based on the results of the market research and an expert workshop. According to this definition, the following elements are essential and indispensable:

- Quality guarantee: EQR audit and certification if all control and documentation steps provided for in the EQR system are complied with;
- Refurbishment as low energy house on the basis of energy performance contracting according to the planning manual – apart from energy, the other principles of sustainable refurbishment need to be applied as well;
- Award of the energy label
- One contact partner for the whole proceeding (contracting service provider), and involvement of an
- External certification authority (EQR support person)

Giving a guarantee for energy saving is an optional criteria; the contracting service providers are free to define the details (whether or not the savings will contribute to the refinancing).

Service “Energy Performance Contracting for Individual Homes” – Planning Manual

The manual contains:

- The necessary materials for making a complete refurbishment concept, based on a comprehensive fact-finding of all parts of the building relevant to energy consumption. The realization of the measurements can be scheduled over a longer period of time, depending on the home owner’s financial resources.
- Contract model and check lists for contracts
- Planning aids, forms and documentation models for the concrete refurbishment planning (selection of the technical and organisational measurements regarding building envelope and domestic technique) and realization (tender, ongoing documentation of the implementation)
- A flowchart with links between the involved parties (home owner, contracting service provider, EQR support person, companies) for the complete building and thermal energetic refurbishing process.

Furthermore, the manual offers:

- Help for developing measures regarding user behaviour because ultimately the energy saving effect can be influenced by having an influence on the users.
- Information regarding electrical appliances (purchase and use) offered to the contracting service provider who may include such measures for his training concept for users and directly, and to the user directly.
- Links to existing databases and other information resources regarding the “Ecological Refurbishment” planning principle (use of renewable resources, renouncement to use building materials that are harmful to the environment or to health during their production, use and disposal)

Marketing concept

The long-term goals from which concrete short and medium term goals and measures have been developed, are:

- To popularize energy performance contracting for individual homes as a refurbishment model among home owners (market development)
- To establish the tool within five years (measurement categories: number of realized projects, service providers, EQR support persons and submissions at tenders/awards)
- To develop a network of service providers, initiators and multipliers (use of synergy).

Information material

As a result of this project, folders for home owners and service providers were developed; the folders offer information and help for the acquisition of new partners for pilot projects. Furthermore, a project guideline offering more detailed information about the handling of energy performance contracting for individual homes; interested parties will get this project guideline on demand.

3.5 Conclusion and Recommendations

The following recommendations shall

- Inform those home owners who intend to undertake a medium- or large-scale refurbishment about the advantages of a comprehensive approach (thermal-energetic and constructional refurbishment on an advanced level), and thus to realize a greater energy saving potential
- Increase the refurbishment rate of individual homes, and thus avoid the construction of new buildings for the sole reason that the quality of living in those old houses does not meet today's needs. A focus on refurbishment instead of new construction will reduce the immense use of land for the creation of housing space, save the infrastructure costs (development of land, construction of roads and streets, etc.) and support regional and local sustainable development (for example, by strengthening the existing town/village centres).

Based on the results of this work, the following general recommendations are made:

From the Contractor's Perspective: Offer Refurbishment Know How

The interviews clearly show that chances for a positive market development rise if contractors are located in town. However, these local contractor do not yet have sufficient know how. Therefore, the following measures are necessary:

- Support for the development of the required competence: promotion of education and training, publicity for measurements
- Structure the existing training: create a training network to use synergies, make the course offer more transparent and close the gaps if necessary. In particular, uniform quality standards should be set.
- Provide an impulse for the creation of a comprehensive supplier network (know how transfer from existing examples).

From the Client's Perspective: Create Awareness / Offer Information

The concept of comprehensive refurbishment of individual houses with the assistance of external parties is new. It needs to be popularized, for example by a public relations campaign modelled after campaigns such as "Don't drink and drive". Successful pilot project should be presented to the public.

Experience has shown that without such a preparation of the energy contracting market, demand for this kind of service will not rise to the desired level which would lead to fast and substantial reductions of CO₂.

As soon as homeowners' interest in such refurbishment models is aroused, they will have a great need for transparent and independent information about all topics regarding energy-saving consumer behaviour in general, and possible concrete measurements to realize their own energy-saving potential. The internet is the ideal platform to provide information – general information such as an overview of the possibilities and a list of providers, as well as very specific information such as technical details and practical examples, and to structure the already existing but broadly dispersed information.

Subsidies for Refurbishments

Subsidies from public authorities, as foreseen and recommended in the Kyoto strategy (such as a shifting of the subsidies for new construction to refurbishment, tying it to certain criteria, etc.) would signal official support and increase the credibility of the project, which would give additional support to the multipliers (energy consultants, companies, energy contractors, municipalities).

Promoting the Market Development by Supporting Pilot Projects

Pilot projects help to

- apply the tools created during the projects and develop them further if necessary;
- train contracting providers in the application of the EQR system (learning by doing); and
- create showpiece projects for the market.

First meetings with potential project partners (single family home owners, planners, municipalities) have already taken place. If public authorities give financial support to the projects, it will substantially increase the probability of a positive market development in the future.

4 Einleitung

4.1 Allgemeine Einführung in die Thematik

Die Europäische Union verpflichtete sich im Rahmen des Kyoto-Abkommens, ihre Treibhausgas-Emissionen bis zur Periode 2008-2012 um 8% gegenüber 1990 zu reduzieren. Österreichs Reduktionsverpflichtung innerhalb der europäischen "Glockenlösung" beträgt dabei 13%.

Die Treibhausgasemissionen Österreichs betragen im Jahr 2002 84,6 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalente. Das bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung um 0,3%, bezogen auf das Basisjahr 1990 lagen sie 8,5% über dem angestrebten Wert und 16,3 Indexpunkte über dem linearen (hypothetischen) Kyoto-Zielpfad. Mit einem Anteil von 82% im Jahr 2002 nimmt Kohlendioxid den Hauptanteil der Treibhausgasemissionen ein.⁴

Österreich konnte sich somit auch im Jahr 2002 nicht dem Kyotoziel annähern.

Umso wichtiger erscheint es vor diesem Hintergrund, dass die Anstrengungen, die in der österreichischen Kyoto-Strategie festgelegten Ziele und Maßnahmen zu realisieren, verstärkt werden. Die thermisch-energetische Sanierung von Ein- und Zweifamilienhäusern stellt eine dieser Maßnahmen dar. 4 Mio Tonnen CO₂ sollen im Raumwärmebereich eingespart werden, 1,6 Mio Tonnen davon sind alleine durch Maßnahmen im Bereich der Gebäudedämmung erzielbar. Hohe Einsparpotenziale bestehen dabei insbesondere bei den Bauten, die zwischen 1945 und 1980 errichtet wurden.⁵ Das Potenzial an sanierungsbedürftigen Eigenheimen in Österreich umfasst lt. WIFO-Berechnung rund 450.000 Gebäude. Laut einer Studie der GDI gemeinsam mit der Donauuniversität Krems und der Universität Klagenfurt liegen die Kosten für eine thermische Sanierung mittels Dämmung der Gebäudehülle und Heizkesseltausch im Durchschnitt bei 15.000 Euro. Diese Investition amortisiert sich infolge der geringeren Energiekosten innerhalb von sieben bis 14 Jahren, wobei sich diese Zeitspanne bei Inanspruchnahme von Förderungen um 1-2 Jahre verkürzt. Die Nutzung der mit einer Generalsanierung verbundenen Potenziale könnte entsprechend diesem Befund auch mit Contracting-Modellen also, also mit Modellen, die nicht nur darauf abzielen, Investitionen zu tätigen, sondern diese auch wirtschaftlich darzustellen.

Contracting – ein Energiesparmodell

Contracting ist eine Möglichkeit, Energiesparmaßnahmen zu realisieren, indem die Finanzierung der Maßnahmen aus den Einsparungen bestritten wird, die dadurch erzielt werden. Ein Contractor übernimmt die Vorfinanzierung, Planung und Durchführung der Maßnahmen sowie Betrieb, Wartung und Instandhaltung während der Vertragslaufzeit. Im Vertrag ist u.a. festgelegt, wie hoch die Einsparungen sind, die der Contractor garantiert und daher für die Refinanzierung zur Verfügung stehen („Contracting-Rate“) sowie die Laufzeit des Vertrags, an dessen Ende die Investitionen zurückgezahlt sind.

Contracting-Markt in Österreich

Der Contracting-Markt in Österreich hat sich in den letzten Jahren positiv entwickelt, das Modell erzielt in den Anwendungsbereichen, in denen es bisher hauptsächlich zum Einsatz kam (öffentliche Verwaltungsgebäude, private Dienstleistungsgebäude, Wohnbauten) große Erfolge – sowohl was das Ausmaß an Energieeinsparungen betrifft als auch die Zuverlässigkeit der Mittelrückflüsse aus den Projekten zur Abdeckung der Investitionen. Die öffentliche Hand, vor allem die Gemeinden, bedient sich mehr und mehr dieses Instruments, um eine Steigerung der Energieeffizienz in den von ihr verwalteten Gebäuden zu erzielen und somit die öffentlichen Haushalte langfristig zu entlasten. Contracting ist daher als taugliches Instrument zur Erzielung großer CO₂-Einsparpotenziale geeignet und anerkannt.

⁴ <http://www.umweltbundesamt.at/umweltschutz/luft/treibhausgase>

⁵ Strategie Österreichs zur Erreichung des Kyoto-Ziels, Juni 2002

Zu den zentralen Merkmalen des **Einspar-Contractings** zählen

- die **umfassende Planung** und die **Umsetzung** der Maßnahmen durch den Contractor,
- **Betrieb, Wartung und Instandhaltung** der Anlagen durch den Contractor während der Vertragslaufzeit,
- die **Finanzierung** der Maßnahmen durch einen Dritten (meist den Contractor, aber auch Mischfinanzierungsformen wie z.B. Baukostenzuschüsse seitens des Auftraggebers) und
- die **vertragliche Garantie** von Energie- und Kosteneinsparungen sowie allfällige weitere Garantien (Komfortstandards, Investitionshöhe)
- der **Contractor als Generalunternehmer** mit der Gesamtverantwortung für Planung, Umsetzung, Finanzierung und Erfolgsverantwortung.

Einsatzbereich von Contracting

Contracting als Instrument zur Erzielung von mehr Energieeffizienz im Gebäudebereich war in der bisherigen Praxis auf größere Objekte beschränkt, deren Energiekosten ein Ausmaß erreichten, in dem ein Einspar-Contracting-Projekt wirtschaftlich darstellbar war. Wirtschaftlich bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die Maßnahmen zur Energieeinsparung und -effizienzsteigerung über eine vertraglich festgelegte Frist durch die Einsparungen bei den Energiekosten refinanziert werden können. Die Mehrzahl der Contracting-Anbieter geht davon aus, dass ein Objekt mindestens jährliche Energiekosten in der Höhe von EUR 20.000,- aufweisen muss, um Einspar-Contracting anwenden zu können.

Neben den Investitionen und der Dienstleistung des Contractors müssen die Projekte auch den Aufwand der Vertragserrichtung abdecken, um auf die jeweilige Situation und die Bedürfnisse des Kunden eingehen zu können. Da es sich um langfristige Verträge mit tw. hohen Projektsummen handelt, muss auch mit längeren Akquisitionsphasen gerechnet werden, um evt. Bedenken beim Auftraggeber auszuräumen bzw. notwendige Entscheidungsabläufe (Gemeinderatsbeschlüsse o.ä.) einhalten zu können. Dieser höhere Aufwand kann nur bei entsprechend großen Einsparpotenzialen abgedeckt werden.

Bei Contracting-Projekten in größeren Gebäudesegmenten liegt der Fokus zumeist bei der thermisch-energetischen Sanierung, der Einbezug von baulichen Maßnahmen wie etwa Erweiterungen, Grundrißanpassungen oder ähnliches wird fallweise integriert, wenn sich derlei Vorhaben zeitlich mit der thermisch-energetischen Sanierung überschneiden. Im Eigenheimbereich ist zu erwarten, dass eine Koppelung dieser Maßnahmen gehäuft auftreten wird. Gesamtsanierung werden oft dann in Angriff genommen werden, wenn Objekte von den BesitzerInnen neu übernommen (Erbschaft, Neukauf) werden, wenn zusätzlicher Wohnraum oder mehrere Wohneinheiten ohne Zubauten geschaffen werden sollen. Für diese Zwecke wird auch mit höheren Ausgaben gerechnet, evt. bereits angesparte Mittel eingesetzt oder Fremdmittel aufgenommen.

In weiterer Folge wird aus Gründen der leichteren Lesbarkeit der Begriff Sanierung in der Weise verwendet, dass auch solche Maßnahmen, die eigentlich als Modernisierung, Instandsetzung oder Um- und Ausbauten gelten, darunter subsumiert werden.

4.2 Beschreibung der Vorarbeiten zum Thema

Eine Studie der Gemeinschaft Dämmstoff Industrie und der Universität Klagenfurt zum Thema Sanierung von Eigenheimen in Österreich bildete den Ausgangspunkt der Überlegungen zum Eigenheim-Contracting. Für die Erstellung des Konzepts Eigenheim-Contracting selber konnte mangels vorhandener Studien nicht auf solchen aufgebaut werden. Vielmehr waren die Erfahrungen aus den in den letzten zehn Jahren in Österreich durchgeführten Contracting-Projekten sowie die Erfahrungen der Projektpartner mit thermisch-

energetisch hochqualitativen Sanierungen von Gebäuden die Basis für die Entwicklung dieser Dienstleistung, vor allem zu den Fragen, die die optimale Projektgröße, die Machbarkeit einer Einspargarantie und die Vertragsgestaltung betreffen.

Insbesondere konnte das Team auf die zahlreichen Dokumentationen von Contracting-Projekten zugreifen, die in den Jahren 2000 – 2004 beim Contracting-Preis „Energieprofi“, der von der ÖGUT im Auftrag des BMLFUW vergeben wird, eingereicht bzw. ausgezeichnet wurden.

In der ÖGUT ist seit 1997 die Arbeitsgruppe Contracting etabliert, in der die wesentlichen Player zum Thema Contracting in Österreich vertreten sind. Daraus resultieren umfangreiche Kenntnisse und Erfahrungen im Zusammenhang mit der Marktentwicklung des Contracting in Österreich seit 1995, die vor allem bei der Erstellung des Marketingkonzepts nutzbar gemacht werden konnten.

Das gegenständliche Projekt kann darüber hinaus auf den Erfahrungen der Antragstellerin bei der Erstellung von Publikationen zum Thema Contracting („ÖGUT-Contracting-Fibel“, Best-Practice-Broschüre „Energieprofi 2000–2002“) aufbauen.

Im Bereich der Vertragsgestaltung konnte vor allem auf die Publikationen von RA Dr. Josef Unterweger⁶ und seine langjährige Erfahrung bei der Ausgestaltung von Contracting-Verträgen zugegriffen werden.

Im Bereich der Qualitätssicherung und Planung von Energieeffizienzmaßnahmen flossen vor allem die Erfahrungen der Energie Tirol ein. Insbesondere war es hier das von Energie Tirol entwickelte Gütesiegel EQ (Energie Qualität) im Niedrigenergiehausbereich, das als Grundlage für ein entsprechendes Zertifizierungsmodell im Eigenheim-Contracting herangezogen werden konnte.

Darüber hinaus bildeten Erfahrungen im Zusammenhang mit der Initiative der GDI für Qualifizierungslehrgänge von Baumeistern (realisiert am WIFI) im Bereich Niedrigenergie- und Passivhausbauweise eine wichtige Grundlage für die Einbeziehung jener Zielgruppen, die als zukünftige Anbieter von Contracting-Dienstleistungen angesprochen werden sollten.

Zusätzlich wurden Projekte aus der Programmlinie „Haus der Zukunft“ des BMVIT auf mögliche Beiträge zur Entwicklung des Eigenheim-Contracting-Modells geprüft. Konkret flossen die Ergebnisse aus Befragungen von EigenheimbesitzerInnen sowie Datenerhebungen aus dem Projekt „Neue Standards für alte Häuser – Nachhaltige Sanierungskonzepte für Einfamilienhaus-Siedlungen der Zwischen- und Nachkriegszeit“ im Rahmen des ExpertInnenworkshops sowie bei der Erstellung der Leitfäden für die Tiefeninterviews mit den EigenheimbesitzerInnen ein.

Aus einem zweiten thematisch verwandten Projekt der Programmlinie „Haus der Zukunft“ konnten während der Laufzeit des gegenständlichen Projektes keine Ergebnisse integriert werden.⁷

4.3 Fokus / Schwerpunkt der Arbeit

Das gegenständliche Projekt verfolgte das Ziel, das Contracting-Konzept für den Bereich der Ein- und Zweifamilienhäuser zu adaptieren, um die im Eigenheimbereich auffindbaren Energieeinsparpotenziale realisieren zu können.

Der Schwerpunkt der Arbeit lag darin, die wichtigsten Rahmenbedingungen für die Einführung dieser neuen Dienstleistung abzuklären und auf dieser Basis eine Definition und Abgrenzung für diese Dienstleistung zu entwickeln.

Auf Anbieterseite tauchten dabei als wesentliche Fragestellungen auf

⁶ Contracting – Einführung und Musterverträge (Wien 2000²), Contracting von A-Z (Wien 2002)

⁷ „Einfamilienhäuser innovativ sanieren – Erfolgskriterien und Übertragbarkeit von Best-Practice-Modellen im Einfamilienhausbereich“, HdZ-Projekt Nr. 805804

- die Übertragbarkeit des Konzepts der vertraglichen Garantien, insbesondere der Einspargarantie, und die Entwicklung evt. anderer Garantiemodelle sowie
- die Frage der Wirtschaftlichkeit aus Sicht des Contractors, welche Projektgröße im Einzelnen oder welche Projektanzahl insgesamt ist erforderlich, um die Dienstleistung überhaupt anbieten zu können und ist es notwendig und machbar, Poolprojekte (also die Zusammenführung mehrerer Objekte in einem Projekt) zu bilden.

Auf der Seite der KundInnen war zu klären, ob

- ein Potenzial für diese Dienstleistung gegeben ist und
- inwieweit EigenheimbesitzerInnen bereit sind, sich auf dieses neuartige Sanierungskonzept einzulassen bzw. unter welchen Bedingungen.

Aufbauend auf den Ergebnissen der diesen Fragestellungen zugeordneten Arbeitsschritten konnte dann die Definition der Dienstleistung erfolgen – welche Elemente sind zwingend Bestandteil eines Eigenheim-Contracting-Projekts, welche Elemente sind Gegenstand der freien Gestaltung des Angebots durch den Contractor?

Ein zweiter Schwerpunkt der Arbeit lag bei der Entwicklung von Hilfsmitteln für die Contractoren, die diese Dienstleistung als Geschäftsfeld etablieren möchten. Diese Hilfsmittel wurden für

- einzelne Projektphasen (Bestandsaufnahme, Sanierungs-Konzepterstellung und Durchführung) sowie für die
- durchgehende begleitende Qualitätskontrolle erarbeitet.

Ziel war eine weitestgehende Standardisierung der Dienstleistung (und damit Verbilligung durch verkürzte Vorbereitungszeiten seitens des Contractors) und die Entwicklung einer attraktiven Alternative zur Einspargarantie in Form einer Qualitätsgarantie hinsichtlich der durchgeführten Sanierungs-Maßnahmen.

Im Anschluss an die Definition der Dienstleistung und der Erarbeitung der nötigen Grundlagen für die Durchführung folgen erste Schritte zur Markteinführung in Form von

- Erarbeitung eines Marketingkonzepts
- Erstellung von Informationsmaterialien für die Zielgruppen und
- die Präsentation und Diskussion der Ergebnisse bei Veranstaltungen für die Fachöffentlichkeit und potenzielle InteressentInnen.

4.4 Einpassung in die Programmlinie „Energiesysteme der Zukunft“

Das Projekt wurde in der Kategorie „Innovative Produktions- und Dienstleistungssysteme“ eingereicht. Innerhalb dieser Kategorie erfolgte die Einteilung zur Sparte „Neue Dienstleistungen zur Steigerung der Energieeffizienz“.

4.5 Kurzbeschreibung des Aufbaus (Kapitel) des Endberichts

Der Endbericht beschreibt zuerst die Ziele, die mit diesem Projekt verfolgt wurden (Kap. 5) und geht im Kap. 6.1 auf die verwendeten Methoden und Daten ein. Diese Darstellung folgt der Unterteilung in einzelne Arbeitspakete, wie sie für den Projektverlauf festgelegt wurde. In der Darstellung der Ergebnisse (Kap. 6.4) wird diese Struktur zum Teil aufgegeben, nämlich

dort, wo die Ergebnisse einzelner Arbeitspakete aufeinander aufbauen. In solchen Fällen wird von der Beschreibung des Endergebnisses aus in der jeweils für die allgemeine Verständlichkeit erforderlichen Detailtiefe auf die zugrundeliegenden Arbeitspakete und ihre Ergebnisse eingegangen.

5 Ziele des Projektes

Die zentralen Ziele dieses Projektes bestanden darin,

- I. das Instrument des Einspar-Contractings für den Bereich der kleinvolumigen Gebäude (Ein- und Zweifamilienhäuser) nutzbar zu machen in der Form, dass das Dienstleistungspaket „Eigenheim-Contracting“ entwickelt wird. Der Hauptfokus liegt dabei auf der Steigerung der Energieeffizienz bzw. Reduktion der treibhausrelevanten Emissionen von Eigenheimen (I). Um dieses Ziel zu erreichen, war es notwendig, einerseits die Sichtweisen von ExpertInnen aus Wirtschaft und Wissenschaft im Themenbereich Contracting (Anbieter, BeraterInnen, JuristInnen etc.) zu bestimmten Fragestellungen einfließen zu lassen (I.1) und andererseits den Anschluss an die Zielgruppen (potenzielle Contractoren und EigenheimbesitzerInnen) sicherzustellen, indem deren Bedürfnisse, Erwartungen und Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit dieser Art von Dienstleistung abgefragt wurden (I.2).
- II. erste Schritte zur Umsetzung in der Praxis (II.) zu setzen. Hier war es einerseits das Ziel, die Marktpositionierung der Dienstleistung vorzubereiten (II.1) und Grundlagen für die Durchführung von Pilotprojekten zu schaffen (II.2).

Diese zwei zentralen Ziele markieren auch die Phasen, in die das Projekt zeitlich unterteilt werden kann.

In der in Abb. 1 dargestellten Zielehierarchie werden neben den Zielen (grüne Felder) auch die im Projektkonzept zugeordneten Arbeitspakete (orange Felder) dargestellt. Die Erarbeitung der Sanierungsmodule und des Zertifizierungsmodells erfolgte von Projektbeginn an auf Grundlage des Projektkonzepts und der Annahmen des Projektteams parallel zu den anderen Arbeitspaketen. Der wechselseitige Transfer der Ergebnisse aus den Arbeitspaketen 2 (ExpertInnenworkshop Fragestellungen), 5 (Zertifizierungsmodell) und 6a (Marktforschung) in der ersten Projektphase und aus den Arbeitspaketen 3 (Standard-Sanierungsmodule), 4 (Eigenheim-Contracting-Vertrag), 6.b (Marketingkonzept) und 7 (Informations- und Arbeitsmaterialien) in der zweiten Projektphase erfolgte an vorab definierten Informationsschnittstellen.

5.1 Entwicklung des Dienstleistungskonzepts

Dieses Ziel wurde mit der

- Definition der Elemente, die das Dienstleistungspaket „Eigenheim-Contracting“ ausmachen und der
- Entwicklung des EQ^S-Zertifizierungssystems erreicht.

Basis für die Festlegung der einzelnen Elemente waren im Wesentlichen die Ergebnisse aus den Arbeitspaketen „Fragestellungen“ und „Marktforschung Anbieter und EigenheimbesitzerInnen“, die Architektur des EQ^S-Zertifizierungssystems basierte im Wesentlichen auf den Erkenntnissen aus der Marktforschung seitens der Contracting-Anbieter und auf den Ergebnissen des Arbeitspakets „Standard-Sanierungs-Module“. Im Detail ist das Dienstleistungskonzept das Ergebnis

- der Recherche anhand bereits dokumentierter Contracting-Projekte und Literatur, soweit dies für die Erarbeitung der Interview-Leitfäden und die Durchführung der Interviews sowie für die Vorbereitung und Durchführung des ExpertInnen-Workshops erforderlich war,

- des ExpertInnenworkshops mit Contracting-ExpertInnen zu den Themen Einspargarantie und Poolbildung als den zentralen Fragestellungen bei der Übertragung der Dienstleistung und
- der Tiefeninterviews mit 19 EigenheimbesitzerInnen und –besitzern und mit 10 Contractoren und Installateuren als potenziellen Anbietern dieser Dienstleistung zur Klärung der Marktbedingungen auf Nachfrage- und Angebotsseite,

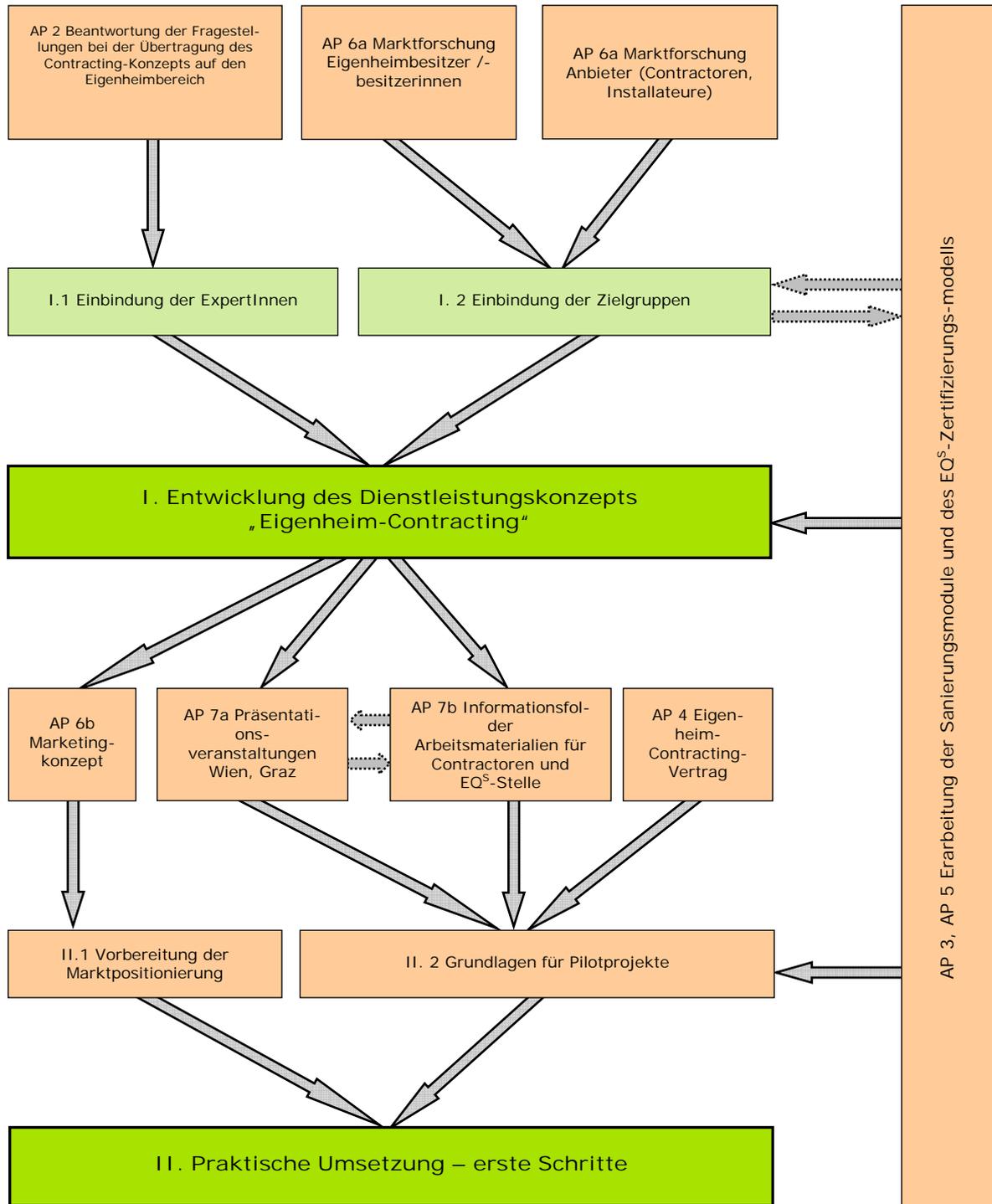


Abb. 1: Zielehierarchie

- des Entwurfs eines Planungs-, Umsetzungs- und Prüfungsablaufes für Eigenheim-Contracting-Projekte hinsichtlich der verpflichtenden Qualitätskontrolle, der bei geringstmöglichem Aufwand für alle Beteiligten eine qualitativ hochwertige Planung und möglichst flächendeckende Qualitätskontrolle der Durchführung der Maßnahmen ermöglicht.

5.2 Erste Schritte zur praktischen Umsetzung

Im Anschluss an die Entwicklung des Dienstleistungskonzepts ging es darum, erste Schritte zur praktischen Anwendung zu setzen. Dies umfasste einerseits eine konzeptive Vorbereitung der Marktpositionierung, (II.a) und andererseits die Schaffung von Grundlagen für die Durchführung von (Pilot-)Projekten (II.b). Dies erfolgte in Form von

- Entwicklung eines Marketingkonzepts im Rahmen eines Workshops mit dem Projektteam und ExpertInnen aus dem Bereich Marketing und Finanzierung, in dem kurz-, mittel- und langfristige strategische und Marketingziele definiert wurden (II.1),
- Veranstaltungen für die interessierte Fachöffentlichkeit als erste Schritte zur Markteinführung, bei denen erstmals die Ergebnisse des Projekts öffentlich präsentiert und zur Diskussion gestellt wurden (II.2),
- Erarbeitung von Informationsmaterial (A4-Folder) mit Basisinformationen zu Eigenheim-Contracting für EigenheimbesitzerInnen und Contractoren (II.3.a) und einem Projektleitfaden, die den Mitgliedern des Projektteams (bei themenverwandten Veranstaltungen, Aussendungen etc.) und Gesprächen mit InteressentInnen nach Ende des Projekts zur Verfügung stehen sollen.
- Aufbereitung der Ergebnisse aus dem Arbeitspaket 3 (Standard-Sanierungs-Module) und 5 (Zertifizierungsmodell) in Form eines Planungshandbuchs für Eigenheim-Contracting, mit dem den Contractoren Unterlagen für eine vereinfachte und rasche Abwicklung von Contracting-Projekten im Eigenheim-Bereich zur Verfügung gestellt werden. Es umfasst die Themen Sanierung von Haustechnik und Gebäudehülle und bietet jeweils Formulare, Berechnungshilfen und Checklisten von der Bestandsaufnahme und der Erstellung eines Sanierungskonzeptes auf Basis einer Heizwärmebedarfsberechnung über konkrete Planungshilfen und Ausschreibungsmuster für die Gewerke bis zur Liste der zu dokumentierenden Maßnahmen (WerWasWann-Liste) an. Für die EQ^S-Stelle ist hier vor allem die Dokumentationsliste als zentrales Tool für die Qualitätskontrolle bei der Durchführung der Maßnahmen zu nennen. Zusätzlich werden Planungshilfen und Informationen zu NutzerInnenmotivation, Ökologischer Sanierung angeboten. Ergänzt wird das Handbuch durch Checklisten für die Vertragsgestaltung bzw. einem beispielhaften Vertragsmuster als Ergebnis aus dem Arbeitspaket 4 (Eigenheim-Contracting-Vertrag).

6 Inhalte und Ergebnisse des Projekts

6.1 Verwendete Methoden und Daten

Folgende Methoden kommen bei den angeführten Projektteilen zum Einsatz: Beschreibung der Vorgangsweise und der verwendeten Daten mit Quellenangabe, Erläuterung der Erhebung (nur überblicksartig, Details in den Anhang)

6.1.1 Projektmanagement (AP 1)

Interne Kommunikation

Das Projektteam führte

- einen Startworkshop durch, bei dem die Aufgabenstellungen in den einzelnen Arbeitspaketen nochmals im Detail besprochen wurden und zum Teil – im Hinblick auf eine effizientere Bearbeitung einzelner Arbeitspakete – Korrekturen am ursprünglichen Arbeitsplan vorgenommen wurden, einen
- Workshop zur Zusammenführung der Ergebnisse aus den Arbeitspaketen Marktforschung, Sanierungsmodule und Zertifizierungsmodell mit dem Ziel, die Elemente der Dienstleistung festzulegen und erste Überlegungen anzustellen, welche Anforderungen an die Beteiligten, v.a. die EQ^S-Betreuungsstellen, damit verbunden sind welche Schritte zur Entwicklung der Anbieterseite notwendig sind, sowie eine abschließende
- Besprechung im Anschluss an die Präsentationsveranstaltung am 17. Februar 2005, bei der die weitere Vorgehensweise bei der Entwicklung von Pilotprojekten besprochen wurde.

Darüberhinaus wurden die in den einzelnen Arbeitspaketen anberaumten Workshops (ExpertInnenworkshops zu den Themen Einspargarantie und Poolgröße sowie Marketing-Workshop) zum Informationsaustausch und zur Beantwortung aktuell auftauchender Fragen zu genutzt.

Netzwerkbildung

Großer Wert wurde auf die Einbindung jener Zielgruppen gelegt, die in weiterer Folge für die Verbreitung der Ergebnisse in Frage kommen bzw. für die praktische Umsetzung des Dienstleistungspakets.

Zur Bildung des Netzwerks benannten die Mitglieder des Projektteams aus ihrem jeweiligen Wirkungsbereich Personen und Organisationen (Contractoren, MultiplikatorInnen im Gemeindebereich, Finanzierungsinstitutionen, Energieberatungen, Ausbildungsinstitutionen für Baumeister, Installateure u.ä.), die als InteressentInnen für diese Thema in Frage kommen. An dieses Netzwerk wurden im Verlauf des Projektverlaufs vier „Eigenheim-Contracting-eMail-Newsletter“ mit der Bitte um kritisches Feedback versandt:

- Nr. 01: Zu Projektbeginn (Vorstellung der Ziele und Inhalte des Projektes und der Ergebnisse des ersten Workshops)
- Nr. 02: Einladung zur Präsentationsveranstaltung am 17. Februar 2005 in Wien mit den wichtigsten Zwischenergebnissen zu den Modulen Gebäudehülle und Haustechnik, sowie aus der Marktforschung und die Definition des Dienstleistungspakets

- Nr. 03: Nach Fertigstellung der Informationsmaterialien (Folder, Projektleitfaden) werden diese als pdf-Version versandt.

Weitere Newsletter sollen in weiterer Folge über Pilotprojekte berichten, über die Marktentwicklung im Eigenheim-Contracting und über Entwicklungen mit ähnlicher Zielsetzung im Eigenheim-Bereich. Auch der AdressatInnenkreis soll laufend erweitert sowie gewartet werden.

(siehe Anhang 1: NetzwerkadressatInnen, Anhang 2: eMail-Newsletter 01, 02 jeweils mit Anlagen, 03)

Kommunikation nach außen

Die Kommunikation nach außen erfolgte in erster Linie über den eMail-Newsletter. Eine Publikation in Fachzeitschriften war zu diesem frühen Projektstatus nicht realistisch. Die Presse war zur öffentlichen Präsentation der Projektergebnisse am 17. Februar 2005 in Wien geladen.

Zusätzlich wurde auf der Homepage des Antragstellers (www.oegut.at) über das Projekt informiert. Die Informationsmaterialien, die im Zuge des Projekts erstellt wurde, sollen hier im Weiteren auch als Download zur Verfügung stehen. Zusätzlich werden ab Juli 2005 auf der Homepage www.contracting-portal.at Informationen zum Projekt und – laufend aktualisiert – über weitere Entwicklungen (u.a. Pilotprojekte) verfügbar sein.

(siehe Screenshots Anhang 3)

6.1.2 Marketing: Marktforschung Anbieter und KundInnen (AP 6a)

Analyse Markteinführung Contracting

Zu Beginn wurde

- auf Basis des Know-hows der ÖGUT, die den Markteinführungsprozess des Einspar-Contracting seit 1997 aktiv begleitet und beobachtet und
- auf Basis von Gesprächen mit Contractoren

die wesentlichsten Punkte gesammelt, die den Prozess der Marktentwicklung in den letzten acht bis zehn Jahren in Österreich charakterisieren.

Die Ergebnisse dieser Analyse flossen in weiterer Folge sowohl bei der Vorbereitung der Marktforschung als auch bei der Erarbeitung des Marketingkonzepts ein.

Die wesentlichsten Merkmale der Markteinführung lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Die Marktentwicklung wurde deutlich beschleunigt von der Tatsache, dass größere Pilotprojekte von der öffentlichen Hand beauftragt wurden. Diese Projekte erzielten einen relativ großen Publicityeffekt und unterstreichen die Seriosität des Dienstleistungsangebotes und der auftretenden Unternehmen.
- Die intensive Informationstätigkeit zum Thema von unterschiedlichen Playern über mehrere Jahre wurde ebenfalls als hilfreich für die positive Marktentwicklung bewertet. Besonders nachhaltige Wirkung entfalten Publikationen, die das Thema praxisnahe und für die Zielgruppe verständlich aufbereiten (z.B. die „ÖGUT-Contracting-Fibel“, die in mittlerweile zwei Auflagen an alle Gemeinden verschickt wurden, die Publikationen der Energieagentur.)

- Als positiv hinsichtlich der Anzahl der durchgeführten Anzahl hat sich auch die Einrichtung einer Förderung explizit für Contracting-Projekte erwiesen, wie dies in Oberösterreich der Fall ist (Energy Contracting Programm ECP).

Einer der Schwerpunkte bei der Entwicklung dieser neuen Dienstleistung war die Einbindung der Zielgruppen von Eigenheim-Contracting – der potenziellen Anbieter und der EigenheimbesitzerInnen.

Marktforschung

Zielgruppe Eigenheim-BesitzerInnen

Im Zentrum dieses Arbeitspaketes stand die Abfrage der Bereitschaft, eine umfassende Sanierung mit einem Contracting-Projekt (externer Partner, umfassende Analyse, Umsetzungskonzept, Garantien) in Angriff zu nehmen, bzw. was dazu notwendig wäre, welche Rahmenbedingungen erfüllt sein müssten und welche Bedürfnisse bei den KundInnen im Vordergrund stehen.

Die Kontakte zu den InterviewpartnerInnen wurden über

- Klimabündnis Österreich
- Energie Tirol
- Umweltberatung Wiener Neustadt
- Energiepark Bruck / Leitha

geknüpft, die ihrerseits AnsprechpartnerInnen (BürgermeisterInnen, Umweltbeauftragte, Bauabteilungen etc.) in Gemeinden nannten. Über persönliche Empfehlungen, Aufrufe in Gemeindezeitungen, sich für diese Umfrage zur Verfügung zu stellen, wurden 19 InterviewpartnerInnen gefunden, die sich zu einem Gespräch bereit erklärten.

Die Interviews verteilten sich geographisch über Wien, Niederösterreich, Burgenland und Tirol.

Die Befragung erfolgte in Form von Tiefeninterviews, die anhand eines Leitfadens geführt wurden. Dieser Leitfaden bestand zum Einen aus einer Reihe von Fragen, die die hard facts erfassen sollten (Alter des Eigenheims, Sanierungen, Energieversorgung, etc.), zum andern aus Fragen, die die Einschätzungen und Motive der BewohnerInnen abbilden. Die ursprünglich angedachte Form von Fokusgroups oder moderierten Gruppendiskussionen stellte sich als nicht durchführbar dar (zu wenige InterviewpartnerInnen in einer vertretbaren geographischen Nähe, Schwierigkeit der Terminkoordination durch die Kontaktaufnahme über mehrere Mittelspersonen etc.) Die Entwicklung des Leitfadens erfolgte in Kooperation zwischen den ProjektpartnerInnen. Teile des Leitfadens wurden in Anlehnung an eine Befragung im Haus der Zukunft-Projekt „Neue Standards für alte Häuser – Nachhaltige Sanierungskonzepte für Einfamilienhaus-Siedlungen der Zwischen- und Nachkriegszeit“ entwickelt.

(Leitfaden Tiefeninterviews EigenheimbesitzerInnen: siehe Anhang 04)

Zielgruppe Contractoren

Für diese Zielgruppe wurde die Befragung in strukturierten Tiefeninterviews durchgeführt. Auf die Durchführung einer zusätzlichen ExpertInnendiskussion konnte aufgrund der vorliegenden Ergebnisse aus den Interviews verzichtet werden. Divergierende Aussagen der Interviewpartner gingen zum Großteil auf unterschiedliche unternehmensinterne Richtlinien und Usancen zurück, die zum Teil nicht beeinflussbar sind (Konzernrichtlinien) und deshalb eine Diskussion darüber lediglich zu einer wiederholten Darlegung dieser unterschiedlichen Standpunkte hätte führen können.

Es wurden insgesamt zwölf potenzielle Anbieter kontaktiert, bei zwei Adressaten zeigte sich bereits im telefonischen Vorgespräch, dass die Option Eigenheim-Contracting für sie nicht in Frage kommt und sie deshalb auch für ein Gespräch nicht zur Verfügung stehen wollten. Hier zeigte sich die Schwierigkeit, dass eine noch in Entwicklung befindliche Dienstleistung von Firmen, die bisher noch nie Contracting angeboten hatten, schwer beurteilt werden konnte, da vergleichbare Erfahrungen aus anderen KundInnensegmenten fehlen. Mit acht Einspar- und Anlagen-Contractoren und Installateuren wurden schließlich jeweils 1 ½ - 2 ½ stündige Tiefeninterviews geführt.

Die Gesprächsführung erfolgte anhand eines Leitfadens, der folgende Themenbereiche umfasste:

- Vorwissen bzw. bestehendes Geschäftsfeld Contracting (Art der Dienstleistung, Anteile am Umsatz)
- Einschätzungen zum Eigenheim-Contracting (Realisierungschancen, unter welchen Bedingungen, bereits bestehende Nachfrage, Einschätzung über die wesentlichsten Bedürfnisse der potenziellen KundInnen)
- Garantien (welche können angeboten werden, welche werden nachgefragt)
- Qualitätsgarantie, wie im Projektkonzept vorgesehen (Sinnhaftigkeit bezüglich der Marktbearbeitung und Abwicklung von Projekten, bereits angewendete Qualitätssicherungsinstrumente)
- Einspargarantie (Machbarkeit, unter welchen Bedingungen)
- Förderungen (Beratung)
- Poolbildung (Notwendigkeit in Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit von Projekten, Ausgestaltung)
- Eigenleistung (Einbindung in Projektkonzepte möglich oder nicht)

(Leitfaden Tiefeninterviews Contractoren und Installateure siehe Anhang 05 und 06)

6.1.3 Forschungsfragestellungen (AP 2)

Das Projektteam ging bei der Konzeption des Projekts davon aus, dass für kleinere Objekte mit vergleichsweise geringen Jahresenergiekosten der Anteil der Transaktionskosten an den Gesamtprojektkosten in der Mehrzahl der Fälle zu groß sein würde und / oder die erzielbaren Einsparungen im Vergleich zu den Investitionen zu gering sein würden, um die Investitionen durch die Einsparungen innerhalb einer vernünftigen Frist (Lebensdauer der Anlagen und Maßnahmen) zu refinanzieren. Darüber hinaus musste für das Segment EigenheimbesitzerInnen nicht in jedem Fall von der Notwendigkeit einer Vorfinanzierung ausgegangen werden – gerade in älteren Häusern ist es üblich, dass die BewohnerInnen mit einer Sanierung in kleinerem oder größerem Umfang rechnen und dafür Reserven anlegen. Ab einer gewissen

Einkommenschicht kann davon ausgegangen werden, dass die Aufbringung von Eigenmitteln oder Aufnahme von Fremdmitteln kein Projekthindernis darstellen.

Die Festlegung einer für Contractoren unter Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsüberlegungen sinnvollen Projektgröße (Größe des Pool-Projektes) ist eine wichtige Grundvoraussetzung für die Durchsetzungsfähigkeit der innovativen Dienstleistung Eigenheim-Contracting. Ebenso wie die Frage der Machbarkeit einer Einspargarantie als eine der zentralen Komponenten von Einspar-Contracting ist dies eine Fragestellung, die am besten auf Basis der Erfahrungen von Contractoren und Organisationen, die Contracting-Projekte begleiten und beraten, beantwortet werden können – bei gleichzeitiger Berücksichtigung der speziellen Anforderungen eines Eigenheim-Contracting-Projektes.

Diese zentralen Fragestellungen wurden daher bei einem ExpertInnen-Workshop bearbeitet. Zur Vorbereitung wurden die Kosten(anteile) des Contractors für Akquisition und Anbotserstellung an der Gesamtprojektsumme auf Basis bisheriger Erfahrungen aus Contracting-Projekten seitens der Anbieter abgeschätzt. Die Fragestellung bei Workshop lautete einerseits, ob eine generelle Aussage bezüglich dieser Transaktionskosten getroffen werden kann und ob andererseits für Eigenheim-Contracting Abschätzungen einer erwartbaren sowie einer wirtschaftlich vertretbaren Größenordnung möglich sind und für welche Projektgrößen. Bezüglich der Einspargarantie wurde im Rahmen des Workshops überprüft, ob Möglichkeiten zur Steuerung- und Kontrolle des Energieverbrauchs übertragbar sind auf Eigenheime, und wenn ja, ob diese ausreichen, Garantien für die Einspareffekte abzugeben und wie diese ausgestaltet sein können.

An diesem Workshop nahmen neben den ProjektpartnerInnen ExpertInnen aus dem Themenfeld Contracting wie Finanzdienstleister, Energieagenturen, JuristInnen und Contractoren statt. Das Protokoll wurde als eMail-Newsletter Nr. 01 an das Netzwerk zur Information und mit der Einladung, Feedback dazu zu geben oder weitere Informationen dazu einzuholen, ausgesendet. Weiters wurde an vier ausgewählte ExpertInnen das Protokoll versendet, die gegen ein geringes Honorar sich verpflichtet hatten, Feedback zu den Ergebnissen zu liefern.

Die Ergebnisse aus diesem Workshop fanden in der Folge bei der Definition der Dienstleistung Eigenheim-Contracting und bei der Ausarbeitung der dazugehörigen Informationsmaterialien Eingang.

6.1.4 Sanierungsmodule (AP 3)

Ziel dieses Arbeitspaketes war, potenziellen Contractoren ein standardisiertes Instrument in die Hand zu geben, mit dem sie in kurzer Zeit umfassende Sanierungskonzepte für Eigenheime entwickeln können. Diese Planungshilfen sollen dazu beitragen, die Zeit, die ein Contractor für die Vorbereitung eines Projektes aufwenden muß, zu verringern. Damit soll das Verhältnis von erreichbaren Einsparungen in einem bestimmten Zeitraum bzw. generell der Gesamtgröße eines Projektes auf der einen Seite und den Transaktionskosten auf der anderen Seite verbessert werden. Dies soll auch Unternehmen (v. a. Baumeister, Installateure, sonstige Professionisten vor Ort), die bisher noch kein Contracting angeboten haben, den Einstieg in die Dienstleistung erleichtern.

Die Sanierungsmodule bilden die Elemente des Gesamtsanierungskonzeptes, das zu Beginn der Dienstleistung vom Contractor erstellt werden muß. Sämtliche Unterlagen, die in diesem Arbeitspakete erstellt wurden, werden den Contractoren in Form des EQ^S-Planungshandbuches zur Verfügung gestellt, sobald sie eine entsprechende Vereinbarung zur Durchführung eines Eigenheim-Contracting-Projekts mit einer EQ^S-Betreuungsstelle unterzeichnet haben

Die einzelnen Module sind:

Bauphysik und Haustechnik

Unter diesem Überbegriff wurden die Teilbereiche Energiebereitstellung, Dämmung der Gebäudehülle und Fenstertausch/ -renovierung zusammengefasst. Die Erarbeitung der dazugehörigen Planungshilfen wurde von Energie Tirol (ET) durchgeführt. ET konnten dabei auf umfangreiche Vorarbeiten aus dem Projekt „EQ – Haus mit EnergieQualität“, das die Entwicklung eines Gütesiegels für die energietechnische hochwertige Ausführung energiesparender Bauten zum Thema hat, und langjährige Erfahrungen aus der Baubegleitung von energiesparenden Gebäuden zurückgreifen.

ET entwickelte ein Handbuch für die Durchführung von Eigenheim-Contracting, in welchem Qualitätsstandards für die Gebäudesanierung vorgegeben und die entsprechenden Hilfsmittel dafür bereit gestellt werden. Im Vordergrund stehen dabei die fachgerechte Bestandsaufnahme, die Konzepterstellung, Planung, Ausschreibung und Ausführung der Sanierungsmaßnahmen.

Die Unterlagen und Hilfsmittel dieses umfangreichen EQ^S-Handbuchs stellen eine Erleichterung bei der Durchführung von Contracting-Projekten dar und sollen dazu beitragen, dass diese Dienstleistung in weiterer Folge von möglichst vielen potenziellen Anbietern aufgerufen wird.

(EQ^S-Planungshandbuch siehe Anhang 07)

NutzerInnenmotivation

Eine NutzerInnenschulung soll die Möglichkeiten, die Höhe des Energieverbrauchs – z.B. durch den fachgerechten Betrieb der Anlagen – positiv zu beeinflussen, allen NutzerInnen von Eigenheimen bewusst machen und sie entsprechend schulen. Die nötigen Informationen zur Zusammenstellung eines NutzerInnenschulungs-Konzeptes werden im Basis-Modul „NutzerInnenschulung“ vermittelt.

Dieses Modul umfasst eine Aufzählung und Beschreibung von Schulungs- und Motivationsmaßnahmen samt Erläuterungen hinsichtlich Erfolgsfaktoren für unterschiedliche energierelevante und von NutzerInnen beeinflussbare Bereiche sowie für unterschiedliche Altersgruppen und NutzerInnenprofile.

Für die Zielgruppe der Contractoren werden Arbeitsunterlagen zur NutzerInnenschulung und –motivation ausgearbeitet, die der raschen und zielgerichteten Vorbereitung und Abwicklung geeigneter Maßnahmen zur NutzerInnenmotivation und –schulung dienen sollen. Sie enthalten

- eine Beschreibung der Maßnahmen im Detail.
- eine Checkliste als Planungsrichtlinie für solche Maßnahmen,
- eine tabellarische Aufstellung der Maßnahmen und wofür sie eingesetzt werden können

Um zu einem umfangreichen Maßnahmenkatalog zu gelangen, wurde zunächst aus bereits vorliegenden Projektdokumentationen (Einreichungen zum Contracting-Preis Energieprofi aus den Jahren 2000-2004, Internet, ÖGUT-Archiv) eine möglichst breit gestreute Auswahl an unterschiedlichen Schulungsmaßnahmen gesammelt. Die Maßnahmen wurden dahingehend überprüft, ob sie auch im Eigenheim-Contracting einsetzbar sind (Art des Gebäudes, der Nutzung, Altersgruppen der NutzerInnen, Art der umgesetzten Maßnahmen etc.)

Im Internet wurden

- geeignete Links mit Zusatzinformationen (z.B. Energiespartipps, Informationen im Bereich Elektro-Geräte) sowie
- eine Liste von Energieberatungen

recherchiert, auf die in den Arbeitsunterlagen verwiesen wird.

Ökologisch Sanieren

Für dieses Modul wurden im Zuge einer Desk-Research grundlegende Informationen zum Thema Ökologisch Bauen bzw. Sanieren zusammengefasst und mit weiterführenden Angaben zu bereits bestehenden Informationsquellen (Literatur, Links, Online-Datenbanken) ergänzt. Aufgrund der Vielfältigkeit des Themas sowie des guten, öffentlich zugänglichen Informationsangebots dazu entschied das Projektteam, dass eine eigene inhaltliche Bearbeitung in diesem Punkte zum einen den Rahmen des Projekts sprengen, andererseits zu vermeidbaren Doppelgleisigkeiten führen würde.

6.1.5 Zertifizierung der thermisch-energetischen Gebäudequalität (AP 5)

Im Rahmen dieses Arbeitspaketes wurde eine Methode zur Überprüfung der vom Contractor gegebenen Garantie zur thermischen Qualität der Gebäude entwickelt. Darüber hinaus erfolgte die Festlegung der Voraussetzungen für die prüfenden Stellen.

Ausgehend von der These, dass eine Einspargarantie nicht oder nur schwer im Eigenheim-Contracting verwirklichtbar ist, dass aber vertragliche Garantien als wesentliches Element von Contracting-Projekten auch deren große Attraktivität darstellen, entschied sich das Projektteam für die Entwicklung einer Qualitätsgarantie für die durchgeführten Maßnahmen. Hintergrund war die Überlegung, dass mit einer fachgerechten Planung und qualitativ hochwertigen Ausführung mit hoher Wahrscheinlichkeit die erwartbaren Einsparungen auch eintreffen werden. Sie wird den Auftraggebern nach Abschluss der Arbeiten und externer Überprüfung als EQ^S-Zertifikat für das Objekt ausgehändigt, in der der thermisch-energetische Zustand des Gebäudes beschrieben und den bei einem bestimmten normierten NutzerInnenverhalten erwartbaren maximalen Energieverbrauch enthält. Bei der Entwicklung wurde vor allem darauf Bedacht gelegt, den Kontrollaufwand einerseits so gering wie möglich zu halten, um die Projekte nicht unrealistisch zu verteuern, andererseits aber trotzdem einen möglichst guten Qualitätssicherungseffekt zu erzielen. Der Kontrolle der planenden Projektschritte (Gesamtsanierungskonzept, Detailplanung) kommt dabei eine wichtige Funktion zu, ebenso wie der lückenlosen (v.a. fotografischen) Dokumentation und einem detaillierten Ablauf- und Schnittstellenplan für alle Beteiligten (Auftraggeber, Contractor, EQ^S-Prüfstelle, Professionisten).

Die Erarbeitung des Zertifizierungsmodells erfolgte parallel zur Entwicklung der Sanierungsmodule. Die erfolgreiche Anwendung dieser Module ist in der Praxis nur dann gegeben, wenn in allen Schritten bereits das Zertifizierungsmodell berücksichtigt wird. Die Minimierung des Prüfungsaufwandes kann nur dann realisiert werden, wenn die Qualitätskontrolle sehr früh erfolgt und in alle Projektphasen integriert ist.

Der Entwurf des Zertifizierungsmodells wurde vom Projektteam im Rahmen des Workshops zur Zusammenführung der Zwischenergebnisse diskutiert, wobei vor allem die Ergebnisse aus der Marktforschung einfließen sowie das Contracting-Know-how des Projektteams.

Die Planungshilfen wurden ExpertInnen im Bereich der Bau- und Haustechnik zum Feedback vorgelegt.

6.1.6 Eigenheim-Contracting-Vertrag (AP 4)

Wie bei allen Contracting-Projekten stellt der Vertrag ein Element dar, das wesentlich über Gelingen und Nichtgelingen eines Projektes entscheidet. Die Erarbeitung der Checklisten und der Formulierungsvorschläge sowie eines Vertragsmusters erfolgte auf Basis und nach Analyse bereits bestehender Contracting-Verträge aus bereits durchgeführten bzw. laufenden Contracting-Projekten sowie nach Recherche von Literatur zu vertraglichen Aspekten des Contracting. Diese Muster für Vertragskomponenten und Checklisten soll Contractoren und Auftraggebern bei der Errichtung ihrer eigenen Verträge als Hilfestellung dienen.

Die Entwürfe wurden nach dem Workshop des Projektteams, der der Zusammenführung der bisherigen Projekt-Ergebnisse und der daraus folgenden Definition der Dienstleistung „Eigenheim-Contracting“ diente, entsprechend angepasst.

6.1.7 Marketing: Marketingkonzept und Veranstaltungen (AP 6b)

Marketingkonzept

Als Basis für die weitere Bearbeitung des Themas sowie als Richtungsweiser für mögliche Aktivitäten des Projektteams nach Abschluss des gegenständlichen Projekts, aber auch anderer interessierter Player soll das Marketingkonzept dienen.

Die Grundlagen für die Erarbeitung des Marketingkonzeptes wurden im Rahmen eines Kreativ-Workshops erarbeitet, an dem das Projektteam sowie VertreterInnen aus dem Bereich Finanzierungen und Marketing teilnahmen. Der Workshop wurde mit einer externen Moderatorin durchgeführt, die aus dem Bereich Marketing kommt. Das Design des Workshops wurde anhand der Elemente, die ein Marketingkonzept enthalten sollte, gestaltet. Dies umfasst die Punkte

- Marktabgrenzung
- Produktdefinition
- Beschreibung der Zielgruppen
- Ergebnisse der Marktforschung
- Analyse der externen Einflüsse
- strategische Marketingziele
- zielgruppenspezifische Marketingziele
- Identifikation von VermittlerInnen und MultiplikatorInnen
- Vorschläge für Maßnahmen

Im Rahmen der Erarbeitung des Marketingkonzeptes wurde eine Schärfung der Dienstleistung hinsichtlich möglicher Einsatzfelder und eine Abgrenzung zu anderen Dienstleistungen vorgenommen sowie eine Reihe von kurz-, mittel- und langfristigen strategischen Marketingzielen mit jeweils entsprechenden Maßnahmen(ideen) für unterschiedliche Zielgruppen definiert. Ergänzt wird das Marketingkonzept durch eine Reihe von Maßnahmenvorschlägen.

Veranstaltungen

Im Rahmen des Projektes wurden die vorläufigen Projektergebnisse bei zwei Veranstaltungen der Fachöffentlichkeit präsentiert.

a) Thermoprofit-Workshop „Contracting auf neuen Wegen“, 25. Jänner 2005, Graz

Auf Einladung des Veranstalters Grazer Energieagentur präsentierte die Projektleiterin die vorläufigen Projektergebnisse im Rahmen eines Workshops für Contractoren, Vertretern der Verwaltung und der Wirtschaft sowie sonstigen Interessierten.
(siehe Programm Thermoprofit Workshop Anhang 08)

b) EdZ-Veranstaltung „Eigenheim-Contracting – Sanieren mit Qualität und Garantien“, 17. Februar 2005, Wien

(Einladung Veranstaltung siehe Anhang 09)

Diese gantztägige Veranstaltung diente dazu, abschließend für das Projekt die erarbeiteten Ergebnisse relevanten MultiplikatorInnen im Bereich Sanierung und Planung, Verwaltung und Wissenschaft zu präsentieren und Feedback dazu einzuholen.

Nach der

- Präsentation der wichtigsten Resultate wurde versucht, anhand
- bereits bestehender Beispiele und Initiativen die Realisierbarkeit und Übertragbarkeit des Konzepts zu diskutieren. Abschließend erarbeiteten die Anwesenden in einer Mischung aus
- Rollenspiel und Gruppenarbeit die wichtigsten Rahmenbedingungen für die erfolgreiche Durchführung des Modells auf unterschiedlichen Verwaltungs- bzw. politischen Ebenen (siehe Ablaufdesign Anhang 10).

Insgesamt nahmen fast 90 Personen an der Veranstaltung teil (siehe TeilnehmerInnenliste 17. Februar 2005 Anhang 11).

6.1.8 Erarbeitung der Informations- und Arbeitsmaterialien (AP 7)

In diesem Arbeitspaket wurden die Materialien erstellt, die zur Information über und Anwendung von Eigenheim-Contracting erforderlich sind.

Informationsmaterialien für die Zielgruppen

Dies umfasste den textlichen Entwurf der Informationsunterlagen auf Basis der Ergebnisse aus den vorangegangenen Arbeitspaketen, insbesondere den Ergebnissen aus der Marktforschung, der Definition der Dienstleistung im Rahmen des Zwischenworkshops zur Zusammenführung der Projektergebnisse und dem Workshop zur Erstellung des Marketingkonzepts. Die Entwürfe wurden nach Feedback durch das Projektteam und durch ExpertInnen aus diesem Bereich inhaltlich und redaktionell überarbeitet, die Endredaktion und die Produktion der Unterlagen erfolgte in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber.

Folgende Materialien werden erstellt:

- Prospekt Eigenheim-Contracting für Eigenheim-BesitzerInnen
- Prospekt Eigenheim-Contracting für potenzielle Anbieter
- Projektleitfaden für alle am Eigenheim-Contracting-Projekt Beteiligten

(Textentwürfe für diese Materialien siehe Anhäng 12, 13 und 14)

Arbeitsunterlagen für Contractoren

Darüberhinaus wurde in einer geringen Stückzahl das EQ^S-Planungshandbuch produziert. Diese Mappe enthält die Planungshilfen und Informationen für Contractoren aus den Arbeitspaketen „Standard-Module“ (Bau- und Haustechnik, NutzerInnenschulung und Ökologisches Sanieren), „Zertifizierung der thermischen Gebäudequalität“ und „Eigenheim-Contracting-Vertrag“.

Die Produktionsart wurde so gewählt, dass eine Nachproduktion per Kopie mit teilweise vorgedruckten Elementen jederzeit on demand möglich ist.

6.2 Beschreibung des Standes der Technik

Stand der Technik beim Contracting ist, dass ein Unternehmen – der Contractor – mit der energetischen Verbesserung eines Energie verbrauchenden Objekts beauftragt wird. Der Contractor ist zuständig für alle Leistungen im Zusammenhang mit der Umsetzung der Energie sparenden Maßnahmen – von der Identifikation der Maßnahmen über die Planung bis zur Umsetzung. Die Mehrzahl der bisher realisierten Einspar-Contracting-Projekte ist dem öffentlichen Bereich zuzuordnen.

Stand der Technik bei der Überprüfung der thermischen Qualität sind Wärmebildkameras, die „theoretische“ Berechnung des Wärmebedarfs und die Luft-Wind-Dichte-Prüfung. Wärmebildkameras werden verwendet, um die Wärmeverluste optisch darzustellen und Wärmebrücken sichtbar zu machen. Der errechnete Heizwärmebedarf als Ergebnis der Wärmebedarfsberechnung ist die Messlatte für die thermische Qualität des Gebäudes und kann als Energiekennzahl mit den anderen Objekten verglichen werden. Dies gilt in eingeschränktem Maße auch für Nebenergebnisse dieser Berechnung (wie z.B. U-Werte). Die Luft-Wind-Dichte-Prüfung erfolgt mittels geeigneten Prüfverfahren, wie z.B. dem Blower-Door-Test.

Stand der Technik bei der Überprüfung der Qualität von Maßnahmen zur energetischen Sanierung ist die planliche sowie Vor-Ort-Kontrolle der umgesetzten Maßnahmen anhand der vorliegenden technischen Richtlinien (Normen, Herstellern etc.) Darüber hinaus werden hier die im obigen Absatz beschriebenen Verfahren angewandt.

Stand der Technik bei der energetischen Sanierung von Eigenheimen ist die Durchführung von Einzelmaßnahmen ohne vorhergehende umfassende Analyse des Gebäudes, z.B. Heizkesseltausch oder Installation einer Solaranlage zur Warmwasserbereitung. Oftmals sind diese Maßnahmen gefördert, die Förderung aber nicht an eine vorhergehende, umfassende Energieanalyse gekoppelt. Die Qualität der Ausführung im Hinblick auf Energiesparen wird nach Abschluss der Maßnahmen meist nicht extern überprüft.

6.3 Beschreibung der Neuerungen sowie ihrer Vorteile gegenüber dem Ist-Stand

Die Innovation beim Eigenheim-Contracting bezüglich des Contracting-Modells ist in folgenden Punkten zu sehen:

- Ausweitung des contractingfähigen KundInnensegments: Mit den Ein- und Zweifamilienhäusern wird ein neues, mit großen Energieeinsparpotenzialen verbundenes Gebäudesegment erschlossen.
- Anpassung des Contracting-Modells an die Rahmenbedingungen in diesem neuen Gebäudesegment: die Anpassung liegt im Angebot einer Garantie der thermischen Gebäudequalität anstelle einer bzw. zusätzlich zur Einspargarantie
- Externe Qualitätskontrolle und -Zertifizierung: die während des gesamten Projekts stattfindende externe Qualitätsprüfung von Planung und Durchführung, die die Grundlage für das Qualitätszertifikat am Ende eines Projekts bildet, ist das Pendant zur laufenden Kontrolle des Energieverbrauchs, die bei der Einspargarantie nach Abschluss der Umsetzungsphase stattfinden muss, um die Rückflüsse der Investitionen (Contracting-Rate) sicherzustellen.

Bezogen auf die Anbieterseite sind die Innovationen vor allem

- die Ausweitung der Dienstleistung auf neue KundInnensegmente,
- die Möglichkeit für KMU's, als neue Marktteilnehmer einzutreten,
- die Standardisierung der angebotenen Maßnahmenpakete zur Vereinfachung der Dienstleistung,
- das Angebot einer externen Stelle, gegen vorher vereinbartes Entgelt eine Qualitätssicherung auf hohem Niveau vorzunehmen und während der ersten Pilotprojekte auch als Berater bei der Durchführung zu fungieren.
- die Qualitätskontrolle, die gesamthaft gesehen eine Verringerung von Projektkosten (Hafrücklässe, weniger Mängelbeschwerden bis hin zu gerichtlichen Auseinandersetzungen etc.) nach sich zieht, die die zusätzlichen Aufwände für die externe Qualitätskontrolle partiell oder sogar zur Gänze aufwiegen können.

Im Hinblick auf die Durchführung von Sanierungen von Eigenheimen sind die Neuerungen vor allem in folgenden Punkten gegeben:

- Umfassende Energieanalyse: diese bietet die Chance, durchwegs höhere Energieeinsparungen als bei der bisher üblichen Vorgangsweise (unprofessionelle Planung, großteils Eigenleistung, keine Qualitätsanforderungen und –prüfungen) zu erzielen.
- Langfristige Planung: die bis jetzt vorherrschende Praxis, anlassbezogen Teilsanierungen bzw. Erhaltungsmaßnahmen durchzuführen, wird durch die im Dienstleistungskonzept vorgesehene Gesamtplanung mit – wenn erforderlich – zeitlich gestaffelten, aber aufeinander abgestimmten Sanierungsschritten abgelöst.
- Professionelle Planung: Viele EigenheimbesitzerInnen führen Sanierungsarbeiten durch, ohne eine professionelle Planung in Anspruch zu nehmen. Für einzelne Maßnahmen wird oftmals das Know-how von hinzugezogenen, aber nur mit Teilen der Arbeiten beauftragten Professionisten genutzt, Informationen und Hilfestellungen von Nachbarn, Freunden, Verwandten in Anspruch genommen. Durch die Plausibilitätsprüfung des Sanierungskonzeptes wird beim Eigenheim-Contracting eine Qualitätssteigerung in der Planung gewährleistet.

- **Professionelle Umsetzung:** Im Eigenheim-Bereich ist aus Kostengründen die Kultur der Eigenleistung besonders stark ausgeprägt. Dies führt dazu, dass die Umsetzung von Maßnahmen sich oft über Monate hinzieht und letztendlich von der Ausführungsqualität her nicht optimal ausfällt. Im Eigenheim-Contracting sorgt die optimale Koordination der Gewerke (Baumanagement) und die vertraglich gegebene Bauzeitgarantie für eine rasche und professionelle Umsetzung.

Für die KundInnen bedeutet diese Dienstleistung eine Innovation durch

- den Anspruch auf höchstmögliche Energieeffizienz und damit Energiekostensparnis durch die professionelle Planung und laufende Qualitätskontrolle,
- die Investkostengarantie: Kostenvoranschläge, die tw. um das Mehrfache überschritten werden, Mehrkosten durch den Einkauf minderwertiger oder falscher Anlagen und Baumaterialien werden – alle diese Unwägbarkeiten werden durch die vertragliche Garantie des Auftragnehmers über die maximale Investitionshöhe für den Auftraggeber gegenseitig los.
- einen Ansprechpartner für die gesamte Projektlaufzeit. Dieser ist für alle Fragen und Aufgaben im Rahmen der Sanierung die erste Anlaufstelle für den/die EigenheimbesitzerIn. Damit entfällt das für LaiInnen oft mühsame Eigenmanagement mehrerer oder vieler Gewerke: Zeitplanung, Termin- und Qualitätskontrolle bei der Übergabe sind Sache des Contractors.
- teilweise günstigere Konditionen beim Einkauf für den Contractor anstelle des Selbstkaufs im teuren Einzelhandel oder im Baugroßmarkt mit teilweise minderer Qualität bei Produkten und Beratung.

6.4 Beschreibung der Projektergebnisse

(falls sinnvoll anhand der Arbeitspakete)

Die Projektergebnisse müssen klar, übersichtlich und verständlich dargestellt sein. Der Detaillierungsgrad der Ergebnisse ist so zu wählen, dass nachvollziehbar ist, welche Erkenntnisse in der Projektlaufzeit gewonnen wurden. Aufwand und Output müssen in einem nachvollziehbaren Zusammenhang stehen.

6.4.1 Übersicht: zentrale Ergebnisse des Projekts

Die zentralen Ergebnisse dieses Projektes sind

1. die Festlegung der Elemente des Dienstleistungspakets „Eigenheim-Contracting“ (siehe Abb. 2 und Tab.1 Elemente des Contractings im Vergleich), als innovative Dienstleistung für Sanierungen im Bereich der Ein- und Zweifamilienhäuser, die das Ziel verfolgt, eine möglichst hohe Steigerung der Energieeffizienz bzw. eine möglichst hohe und nachhaltige Reduktion der treibhausrelevanten Emissionen zu erreichen,
2. für alle Beteiligten (siehe Abb. 3) die Festlegung eines Projekttablaufs (siehe Abb. 4) für die Durchführung von Eigenheim-Contracting-Projekten und der dazugehörigen Qualitätskontrolle
3. die Grundlagen für eine möglichst umfassende, professionelle und rasche Planung und Durchführung mit Qualitätsgarantien zu schaffen.

6.4.2 Elemente des Eigenheim-Contractings

Die Kapitel 6.4.2 bis 6.4.4 beruhen auf den Ergebnissen der AP Forschungsfragestellungen (Poolgröße und Einspargarantie) und Marktforschung Contractoren und EigenheimbesitzerInnen.

(Protokoll des Workshops „Eigenheim-Contracting: Poolbildung und Garantiemodelle“, siehe Anhang 02, Zusammenfassung der Marktforschungsergebnisse Anhang 15 und 16)

An dem ExpertInnen-Workshop „Poolgröße und Einspargarantie“ nahmen neben dem Projektteam ExpertInnen aus den Bereichen Energie, Finanzdienstleistungen und Recht teil. Ziel der ExpertInnenrunde war es, sich mit den Themen „Poolgröße“ im Eigenheim-Contracting und mit den damit zusammenhängenden Themen „Risikogemeinschaft“ und Anforderungen an die Dienstleistung seitens der Anbieter auseinanderzusetzen sowie die Machbarkeit einer Einspargarantie zu untersuchen und andere Formen von Garantien auf Realisierbarkeit zu prüfen.

Im Rahmen der Marktforschung auf Anbieterseite wurden insgesamt 10 Adressaten kontaktiert, bei 2 Installateuren zeigte sich bereits im telefonischen Vorgespräch, dass die Option Eigenheim-Contracting für sie nicht in Frage kommt und sie deswegen auch für ein Gespräch nicht zur Verfügung stehen wollten. Mit 8 Einspar- und Anlagen-Contractoren und Installateuren wurden jeweils 1 ½ - 2 ½ stündige Tiefeninterviews geführt. Die Gesprächsführung erfolgte anhand eines Leitfadens. Für die Marktforschung bei den EigenheimbesitzerInnen wurden Tiefeninterviews mit 19 EigenheimbesitzerInnen (EHB) in Tirol, Niederösterreich, Burgenland und Wien geführt.)

Aus diesen zwei Arbeitspaketen werden die Ergebnisse zu den einzelnen für die Elemente des Dienstleistungspaketes wichtigen Themen zusammengefasst.

Laut der Definition, die das Projektteam auf Grundlage der vorhergehenden Projektergebnisse entwickelt hat, ist Eigenheim-Contracting als

Sanierung auf Contracting-Basis in Niedrigenergiehaus-Qualität nach den Prinzipien einer ökologischen Sanierung

zu verstehen.

Zum Dienstleistungspaket gehören folgende Elemente:

a) *Elemente, die unverändert von Contracting in großvolumigen Gebäuden übernommen wurden:*

- Ein Ansprechpartner für das gesamte Vorhaben (der Contractor)
- Bauzeitgarantie
- Investkostengarantie

b) *Neu festgelegt wurden die Elemente der*

- Qualitätsgarantie für die Planung und die durchgeführten Maßnahmen durch EQ^S-Begleitung und –Kontrolle und die
- Auszeichnung durch
 - Zertifizierung durch die EQ^S-Betreuungsstelle auf Basis der Übergabe der Baudokumentation und einer Abschlussbegehung sowie der

- Ausstellung des Energieausweises laut geltender Bauordnung der Länder

c) Optionale Elemente

- Als ein Kann-Element der Dienstleistung wurde die Einspargarantie festgelegt. Dies ermöglicht es Contractoren, eine Einspargarantie gemäß ihren internen Richtlinien anzubieten. Das heißt, in welcher Form – ob mit oder ohne Refinanzierungsanspruch, in voller Höhe der erzielbaren Einsparung oder nur teilweise – sie diese anbieten wollen, bleibt den Contractoren überlassen.
- Ebenfalls als Option steht den Beteiligten an Eigenheim-Contracting-Projekten das Pooling von Objekten auf KundInnen- oder Anbieterseite offen.

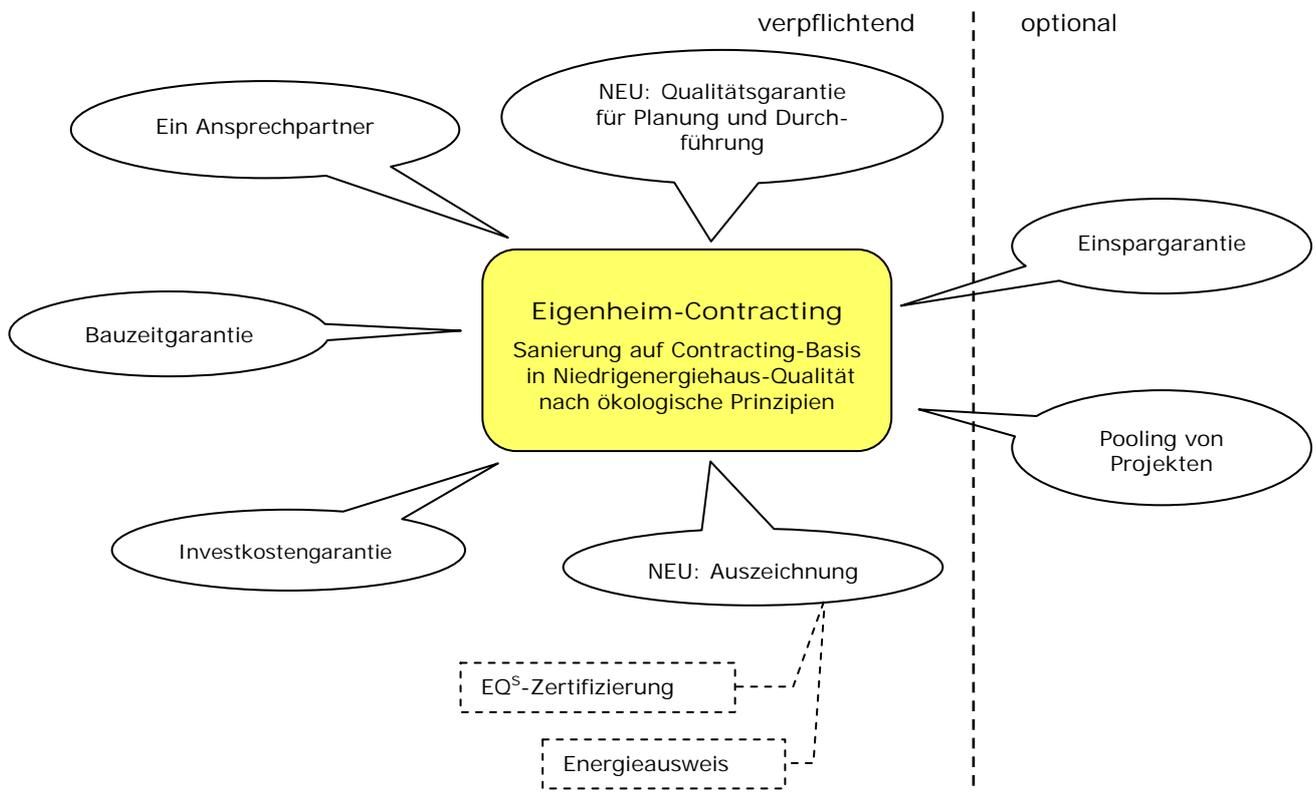


Abb. 2: Elemente der Dienstleistung Eigenheim-Contracting

Contracting-Elemente	Contracting bei großvolumigen Bauten	Contracting bei kleinvolumigen Bauten
Umfassende thermisch-energetische Analyse	✓	✓
Professionelle Planung und Durchführung	✓	✓
Ein Ansprechpartner für den/die Auftraggeber/in	✓	✓
Einspargarantie	✓	optional
Zertifizierte Qualitätsgarantie der durchgeführten Maßnahmen	nein	✓
Investkostengarantie	✓	✓
Bauzeitgarantie	✓	✓
Pooling von Projekten	optional	optional
Ausstellung des Energieausweises	nein	✓

Tab. 1: Elemente des Contractings im Vergleich

6.4.2.1 Ein Ansprechpartner

Einer der großen Vorteile für den Auftraggeber von Contracting-Projekten liegt in der Bündelung der Aufgaben, der Kommunikation und der Ergebnisverantwortung bei einem Auftragnehmer, dem Contractor, der als Generalunternehmer auftritt. Diese Funktion beinhaltet im Detail

- alleiniger Vertragspartner des Auftraggebers
- zentraler Ansprechpartner für die Subauftragnehmer auf der einen Seite und den Auftraggeber auf der anderen Seite
- Verantwortlicher für die Klärung und Einhaltung der Schnittstellen zwischen den Subauftragnehmern sowie zwischen diesen und seinem Unternehmen (Projektmanagement, klare Aufgabenverteilung und Zeitpläne)
- alleinige Ergebnisverantwortlichkeit für die Einhaltung aller vertraglich und gesetzlich zugesicherten Garantien und Gewährleistungen.

Im speziellen Fall des Eigenheim-Contractings kommt hierzu noch die

- Verantwortung für die Erfüllung aller Anforderungen aus dem EQ^S-Qualitätssicherungssystem bzw. der Zertifizierung.

6.4.2.2 Einspargarantie

Einspargarantie

Eine Einspargarantie abzugeben, ist bei Eigenheim-Contracting-Projekten nicht unmöglich, die Rahmenbedingungen erschweren jedoch eine solche Garantie im Vergleich zu großvolumigen Bauten, bei denen Contracting in den bisherigen Anwendungsfeldern zur Anwendung kommt.

- Dies liegt zum Einen daran, dass die Projektvolumina im Verhältnis zu den erzielbaren Einsparungen zu gering sind, um in einer realistischen Vertragslaufzeit (Abschreibungszeit der Maßnahmen und Anlagen) eine vollständige Rückzahlung erzielen können.
- Zum anderen gibt es derzeit keine erprobte Möglichkeit, um mit vertretbarem Aufwand an Personal, technischen Einrichtungen und Finanzmitteln eine Überwachung des Energieverbrauchs während der Vertragslaufzeit durchführen zu können. Hier müssten die Contractoren Entwicklungsarbeit leisten.
- Darüber hinaus ist die Beeinflussbarkeit der Verbräuche nicht im notwendigen Ausmaß möglich (Z.B. Vorgabe der Temperaturniveaus, der Nutzung des Gebäudes etc.) und eine nachträgliche Anpassung der Baseline bei jeder gravierenden Veränderung der Parameter zu aufwändig.

Die TeilnehmerInnen am ExpertInnen-Workshop, der die Bearbeitung dieser Fragestellung zum Thema hatte, kamen daher zu der Auffassung, dass die Einspargarantie nicht im Zentrum der Dienstleistung Eigenheim-Contracting stehen soll, da sonst eine Marktentwicklung auf Anbieterseite erheblich erschwert werden würde.

Dieses Ergebnis wurde von den Tiefeninterviews mit den Contractoren im Großen und Ganzen bestätigt, auch wenn einzelne Contractoren die Einspargarantie nicht prinzipiell ausschlossen. Sieben von den befragten Contractoren können sich auch bezüglich der Einsparungen vorstellen, Garantien abzugeben, wenn auch in geringerem Umfang als bei Contracting-Projekten im großvolumigen Gebäudebereich. Die unterschiedlichen Zugänge werden nachfolgend angeführt:

I. Einspargarantie umfassend

Die Schwankungsbreite im Energieverbrauch durch NutzerInnenverhalten wird in der Höhe von etwa 25% der Einspargarantie eingeschätzt, bei bestimmten Rahmenbedingungen (z.B. Raumtemperaturregelung auf 22°C anstatt auf 20°C) entsprechend weniger. Diese Schwankungsbreite muss bei der Festsetzung der vertraglichen Einspargarantie berücksichtigt werden.

II. Energieverbrauch durch technische Maßnahmen

Davon ausgehend, dass nur in den seltensten Fällen eine so gravierende Änderung der Nutzungsart oder des NutzerInnenverhaltens eintritt, dass der Energieverbrauch drastisch über den zu erwartenden Einsparungen liegen wird, wäre eine Garantie im Ausmaß der zu erwartenden Einsparungen in Höhe der alleine durch technische Maßnahmen erzielbaren Reduktion des Energieverbrauchs denkbar. Zum Umgang mit drastischen Überschreitungen müssten eigene Modelle entwickelt werden (z.B. Nachweispflicht beim/bei der EigenheimbesitzerIn, vertragliche Verankerung von gleich bleibendem NutzerInnenverhalten und gleich bleibender Nutzungsintensität bzw. entsprechende Regelungen zur Anpassung der Baseline).

III. Verknüpfung der Einspargarantie mit Anforderungen an das NutzerInnenverhalten

Für diese Form der Garantie müssten bestimmte Verfahrensweisen gefunden werden, das NutzerInnenverhalten bei Bedarf korrigieren zu können. Intensive KundInnenbetreuung ist hier erforderlich.

Eine Alternative zur Abgabe von vertraglichen Garantien wurde das Modell einer rechnerisch-physikalischen Darstellung der Einsparungen und der Darstellung der Beeinflussbarkeit durch das NutzerInnenverhalten genannt. Diese Maßnahme liegt eher im Bereich NutzerInnenmotivation und –schulung und hat nicht zum Ziel, Refinanzierungsflüsse zu generieren, sondern lediglich die Aufgabe, bei den BewohnerInnen bewußtseinsbildend zu wirken.

6.4.2.3 Investkostengarantie

Diese Form der Garantie wird als starkes Motiv gesehen, Eigenheim-Contracting anzuwenden. Die Erfahrung, dass Kostenvoranschläge von Professionisten oft erheblich überschritten werden, haben viele Eigenheim-BesitzerInnen gemacht. Eine Kostenobergrenze und die Verlagerung des Risikos einer Überschreitung an einen Contractor wird deshalb als großes Plus gewertet, wie die Interviews mit den EigenheimbesitzerInnen zeigten.

6.4.2.4 Bauzeitgarantie

Hier trifft ähnliches zu wie bei der Frage der Höhe der Investitionskosten – ewig sich hinziehende Baustellen, weil etwa die Koordination zwischen zwei oder mehreren Professionisten nicht optimal funktioniert, wirken bei vielen EigenheimbesitzerInnen naturgemäß abschreckend gegenüber umfassenden Sanierungen, da sie von einer Verzögerung der Arbeiten in ihrer Lebensqualität stark beeinträchtigt werden.

6.4.2.5 Qualitätsgarantie

Ausgehend von dieser Festlegung wurde noch das im Projektkonzept vorgesehene Modell der Qualitätsprüfung und -zertifizierung diskutiert und mögliche Rahmenbedingungen abgesteckt.

- Die Prüftiefe muss so festgelegt werden, dass es wirtschaftlich noch vertretbar ist (= Aufgabe des Contractors). Ziel war es, anhand von einfachen Indikatoren mit vergleichsweise hoher Sicherheit Qualität nachprüfen zu können.
- Die Einspareffekte bei Nebenkosten durch die Abgabe einer Qualitätsgarantie müssen identifiziert und dargestellt werden.

Eine detaillierte Beschreibung der Einbindung der Qualitätssicherung in den Ablauf eines Eigenheim-Contracting-Projekts und der Elemente des Prüfungsablaufes findet sich im EQ^S-Planungshandbuch.

6.4.2.6 Sonstige Garantien

Ansonsten werden von den Contractoren von sich aus die auch bei anderen Dienstleistungen (Liefer- und Bauaufträge) üblichen Garantien angeboten:

- Betriebssicherheit
- verlängerte Gewährleistungsfristen
- verwendete Materialien
- Lebensdauer von Anlagen(-teilen)
- Komfort (Bedienung der Anlagen)
- Service und Wartung (vertragliche Verankerung)

Die Nachfrage nach solchen Garantien seitens der KundInnen ist nicht durchgängig, aber doch gegeben und betrifft neben den Investkosten und der Bauzeitgarantie vor allem verlängerte Gewährleistungsfristen sowie Service und Wartung.

6.4.2.7 Poolbildung

Die Frage nach den Möglichkeiten des Poolings und nach der erforderlichen Größe solcher Pools hängt von mehreren Faktoren ab. Prinzipiell sind für die Poolbildung zwei Modelle jeweils mit Varianten möglich (siehe Übersicht Tab. 2):

Poolbildungs-Modelle

I. Poolbildung beim Contractor

I.a) ohne Einspargarantie:

Diese Variante bedeutet im Wesentlichen nur, dass der Contractor eigene Richtlinien aufstellt, nach denen sich ein Engagement in diesem Geschäftsfeld rechnet. Dies kann sein, dass z.B. 30 Projekte pro Jahr durchgeführt werden müssten, um internen Rentabilitätsanforderungen zu genügen und den Aufbau eines Geschäftsfeldes mit den entsprechenden Kompetenzen zu rechtfertigen.

I.b) mit Einspargarantie

Der Unterschied zur obigen Variante besteht darin, dass nicht nur interne Rentabilitätsberechnungen angestellt werden (also Mindestumsätze pro Jahr erreicht werden müssen), sondern darüber hinaus auch noch der Finanzmittel-Rückfluss aus den Projekten abgesichert werden muss. Dies hat in der Regel zur Folge, dass die Risikoaufschläge größer ausfallen, um evt. Ausfälle bei Projekten abzufedern.

II. Poolbildung auf Seiten der KundInnen:

II.a) mit Einspargarantie und Risikoteilung

Dies ist die „klassische“ Form der Poolbildung, die im bestehenden Contracting-Markt, v. a. bei Gemeinden, häufig angewendet wird. Ein Auftraggeber vergibt mehrere Objekte als einen Auftrag und kann so Gebäude oder Anlagen, die keine wirtschaftlich darstellbaren Einsparpotenziale aufweisen, dennoch „mitnehmen“, da diese von Objekten mit mehr Einsparpotenzial querfinanziert werden. Zusätzlich können Einsparungen durch gemeinsame Anschaffungen (größere Stückzahlen) lukriert werden. Dieses Modell verlangt zum Einen sehr viel Eigeninitiative und Bemühungen zur Interessenvereinheitlichung von Seiten der EigenheimbesitzerInnen, sodass diese gegenüber den Contractoren mit einer Stimme auftreten kann. Zum Anderen würde es bedeuten, dass eingesparte Energiekosten evt. nicht nur die Maßnahmen im betreffenden Eigenheim, sondern auch in solche in anderen Gebäuden finanzieren. Dass hierzu eine Zustimmung seitens der EigenheimbesitzerInnen erfolgt, ist praktisch auszuschließen.

II.b) mit Einspargarantie, ohne Risikoteilung

Dieser Fall ist im Contracting bisher nur bei gemeindeübergreifenden Projekten angewendet worden. Die Auftraggeber nutzen die Vorteile einer gemeinsamen Contractorensuche (verminderter Aufwand für Ausschreibung und Angebotsbewertung) und des Poolings (mehrere Objekte in einem Projekt), nutzen die Möglichkeit der Querfinanzierung aber nur für die eigenen Objekte untereinander. Im Eigenheimcontracting hieße das, dass EigenheimbesitzerInnen sich für eine gemeinsame Ausschreibung

zusammenschließen, jedoch Einzelverträge mit dem Contractor schließen. In Bezug auf Interessenvereinheitlichung und Eigeninitiative gilt das gleiche wie in der Variante mit Risikogemeinschaft.

II.c) ohne Einspargarantie

Für diesen Fall nutzen die TeilnehmerInnen an einem Pool die Vorteile einer gemeinsamen Ausschreibung sowie der günstigeren Anschaffungsmöglichkeiten. Die Frage der Risikogemeinschaft stellt sich hier nicht, da die Projekte nach Abschluss der Maßnahmen keinen Beitrag zur Refinanzierung leisten müssen. Bezüglich des Zustandekommens gilt das gleiche wie bei den beiden ersten Modellen

Poolbildung durch neutrale Dritte

Damit ist – neben der Initiative durch EigenheimbesitzerInnen und Contractoren – eine mögliche Art und Weise gemeint, wie die oben beschriebenen Pools zustande kommen können. Diese wurde vom Projektteam auch als wesentliche Strategie in die Überlegungen zur Marktentwicklung nach Abschluss der Grundlagenarbeit einbezogen.

Organisationen oder Körperschaften treten dabei als Projektentwickler auf. Im Sinne einer erweiterten Daseinsvorsorge für ihre BürgerInnen könnten beispielsweise Gemeinden diese Funktion übernehmen. Sie können interessierte EigenheimbesitzerInnen mit den nötigen Informationen über Eigenheim-Contracting versorgen, den Pool zusammenstellen und eine Ausschreibung im Auftrag der PoolteilnehmerInnen durchführen. Die EigenheimbesitzerInnen schließen dann Einzelverträge mit den Contractoren ab. Für die Ausarbeitung der Einzelverträge kann bis zu einem gewissen Grad ein standardisierter Mustervertrag die Grundlage bilden, auf Basis dessen die Anpassungen an die individuellen Erfordernisse bei den einzelnen Objekten vorgenommen werden können. Damit würden sich die Transaktionskosten verringern.

Risikogemeinschaft

Die Frage der Risikogemeinschaft auf Seiten der KundInnen stellt sich nur in dem Fall, dass eine Einspargarantie vereinbart wird. Die Einspargarantie ist jedoch mit vielen Fragezeichen bezüglich der Umsetzung behaftet. Eine Risikogemeinschaft mit der Möglichkeit der Querfinanzierung von Maßnahmen über mehrere Objekte hinweg ist jedoch im Eigenheimbereich im Normalfall auszuschließen.

	Poolbildung beim Contractor		Poolbildung bei KundInnen		Poolbildung durch Dritte	
	mit Einspargarantie	ohne Einspargarantie	mit Einspargarantie	ohne Einspargarantie		
			mit Risikogemeinschaft	ohne Risikogemeinschaft		
gemeinsame Ausschreibung	x	x	✓	✓	✓	
Vertrag	Einzel	Einzel	Gemeinsam	Einzel	Einzel	
Risiko	internes Risikomanagement Contractor, Bonitätsprüfung der KundInnen	Mindestumsätze	Querfinanzierung	internes Risikomanagement Contractor, Bonitätsprüfung der KundInnen	Finanzierungsrisiko bei Einzelkunde/in	je nach Modell

Tab. 2. Pool-Modelle und ihre Merkmale

Einflussfaktoren auf die Poolbildung

Folgende Parameter beeinflussen die Kosten, die bei den Contractoren entstehen und haben also einen Einfluss auf deren interne Richtlinien (Mindestumsätze, Risikoaufschläge):

- Akquisitionsaufwand: Dieser hängt ab vom Grad der Aufbereitung des Marktes. Wie verbreitet und bekannt ist die Dienstleistung bereits bei den Zielgruppen? Gibt es neutrale Dritte, die eine Projektentwicklung in eigenem Interesse vorantreiben wie z.B. Gemeinden?
- Förderungen: Gibt es Förderungen, die in Anspruch genommen werden können und in welchem Umfang? Mit wie viel Aufwand ist die Inanspruchnahme verbunden?
- Grad der Standardisierbarkeit bzw. bereits erfolgter Standardisierung der Dienstleistung Wie viel Aufwand ist mit der Planung verbunden? In welchem Verhältnis steht dieser zu den Investitionskosten?
- Energieverbrauchsüberwachung (Bei Abgabe einer Einspargarantie): Gibt es Modelle und Verfahren, den Energieverbrauch in Privatgebäuden zu überwachen und zu beeinflussen, ohne die Kosten dafür (Technik, Personalaufwand) explodieren zu lassen?
- Zertifizierungsaufwand: Wie hoch sind die Kosten des Zertifizierungsverfahrens – einerseits die direkten Kosten für den/die EQ^S-Betreuerin, andererseits indirekt über Veränderung interner Abläufe und erhöhten Kontroll- und Kommunikationsaufwand bei den Betrieben. Können diese Kosten durch Ersparnisse und Erleichterungen an anderer Stelle (beim Kunden oder beim Contractor) wettgemacht werden (z.B. weniger häufige Mängelbeschwerden)?

Unternehmensgröße der Anbieter

In der Diskussion kam klar zutage, dass eine Unterscheidung in große Anbieter, wie sie derzeit am Contracting-Markt überwiegend auftreten, und kleine Anbieter in Form von KMU's vor Ort in den Branchen Bauen, Heizung, Klima, Lüftung, Sanitär, Elektrik sowie Planungsbüros getroffen werden muss.

I. Große Unternehmen

Im Bereich der Eigenheime ist es für diese Zielgruppe unumgänglich, eine gewisse Mindestprojektgröße zu erreichen, da sich sonst der Akquisitionsaufwand für die Contractoren nicht lohnt bzw. die Dienstleistung für dieses KundInnensegment zu teuer wird. Eigenheim-Contracting muss eine möglichst standardisierte Dienstleistung sein, die für die Unternehmen mit niedrigen Akquisitions- und Transaktionskosten verbunden ist. Dabei steht nicht im Vordergrund, in welcher Weise Mindestumsätze erzielt werden: ob ausreichend Projekte in einem bestimmten Zeitraum akquiriert werden können (die „Poolbildung“ also beim Contractor erfolgt), oder ob die KundInnen-Pools eine bestimmte Größenordnung erreichen.

II. KMU's

Für diese Zielgruppe sind auch Einzelobjekte möglich. Hintergrund dieser Schlussfolgerung ist die Annahme, dass Anbieter vor Ort unter Umständen einen geringeren Akquisitionsaufwand haben als große Contractoren. Sie können auf Anfrage von Kund/inn/en bezüglich Sanierungsarbeiten in einem Teilbereich die umfassende Sanierung als mögliche Option anbieten. Anbieter vor Ort haben oft auch eine hohe KundInnenbindung, sodass auch eine längere Anlaufphase zur Vertrauensbildung entfällt.

6.4.3 Beteiligte an Eigenheim-Contracting-Projekten

An Eigenheim-Contracting-Projekten sind neben dem/der

- EigenheimbesitzerIn als Auftraggeber und dem
- Contractor als Auftragnehmer die
- EQ^S-Betreuungsstelle für Qualitätssicherung und Zertifizierung beteiligt sowie jene
- Firmen, die als Subauftragnehmer im Auftrag des Contractors Teilleistungen (Planungen, Lieferungen, Bau- und Montagearbeiten etc.) erbringen.

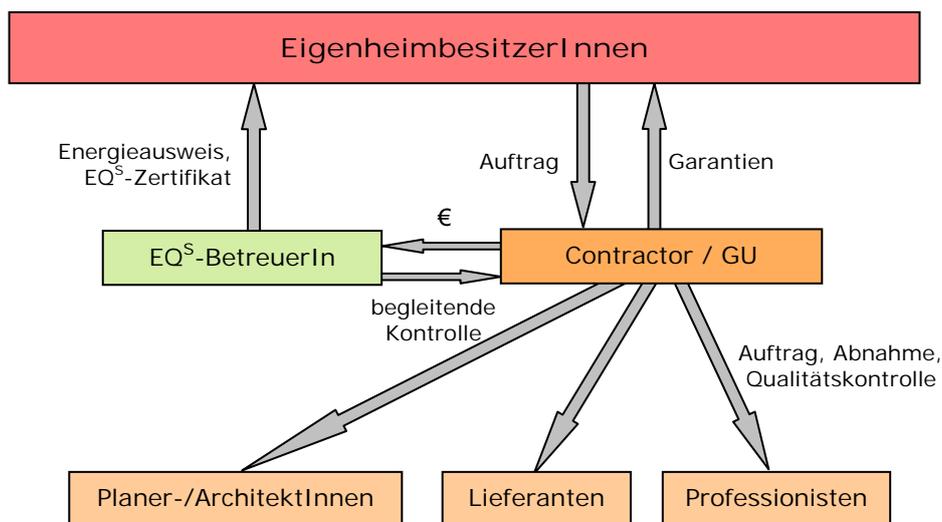


Abb. 3 Beteiligte an Eigenheim-Contracting Projekten

Die Beziehungen zwischen diesen Beteiligten stellen sich wie folgt dar:

EigenheimbesitzerIn ↔ Contractor

Hier besteht ein Auftragsverhältnis für Planungs-, Bau- und Lieferleistungen mit Garantien, in jedem Fall der Qualitäts- Investkosten- und Bauzeitgarantie. Im Falle einer Einspargarantie regelt dieser Vertrag

- die Leistungen des Contractors
- die Berechnung der Baseline,
- Berechnung, Höhe und Zeitpunkt der Vergütung der Leistungen des Contractors,
- Rechte und Pflichten der jeweiligen Vertragspartner,
- Absicherungen der Vertragspartner,
- Kündigungs- und Streitbeilegungsfragen
- Pönalen o.ä. für den Fall der Nichterreichung der garantierten Einsparungen

Contractor ⇔ Subauftragnehmer

Zwischen diesen bestehen Verträge über – je nachdem, welche Leistung der Contractor auf diesem Wege zukaft – Planungs-, Bau- und Lieferleistungen mit den branchenüblichen, gesetzlich vorgeschriebenen Gewährleistungen und Garantien sowie zusätzlich alle Punkte, die sich aus der Verpflichtung des Contractors im Hinblick auf die Zertifizierung ergeben und gesondert vereinbart werden müssen.

Contractor ⇔ EQ^S-Betreuungsstelle

Hier schließt der Contractor mit der EQ^S-Betreuungsstelle einen Vertrag über die Begleitung und Beratung sowie Zertifizierung des Projektes ab.

6.4.4 Ablauf von Eigenheim-Contracting-Projekten

Der dem Eigenheim-Contracting zugrunde liegende Projektablauf gewährleistet die professionelle und koordinierte Abwicklung der Projekte. Er bietet für alle Beteiligten von Eigenheim-Contracting-Projekten eine Orientierung über die Projektphasen und die Schnittstellen zwischen den Beteiligten.

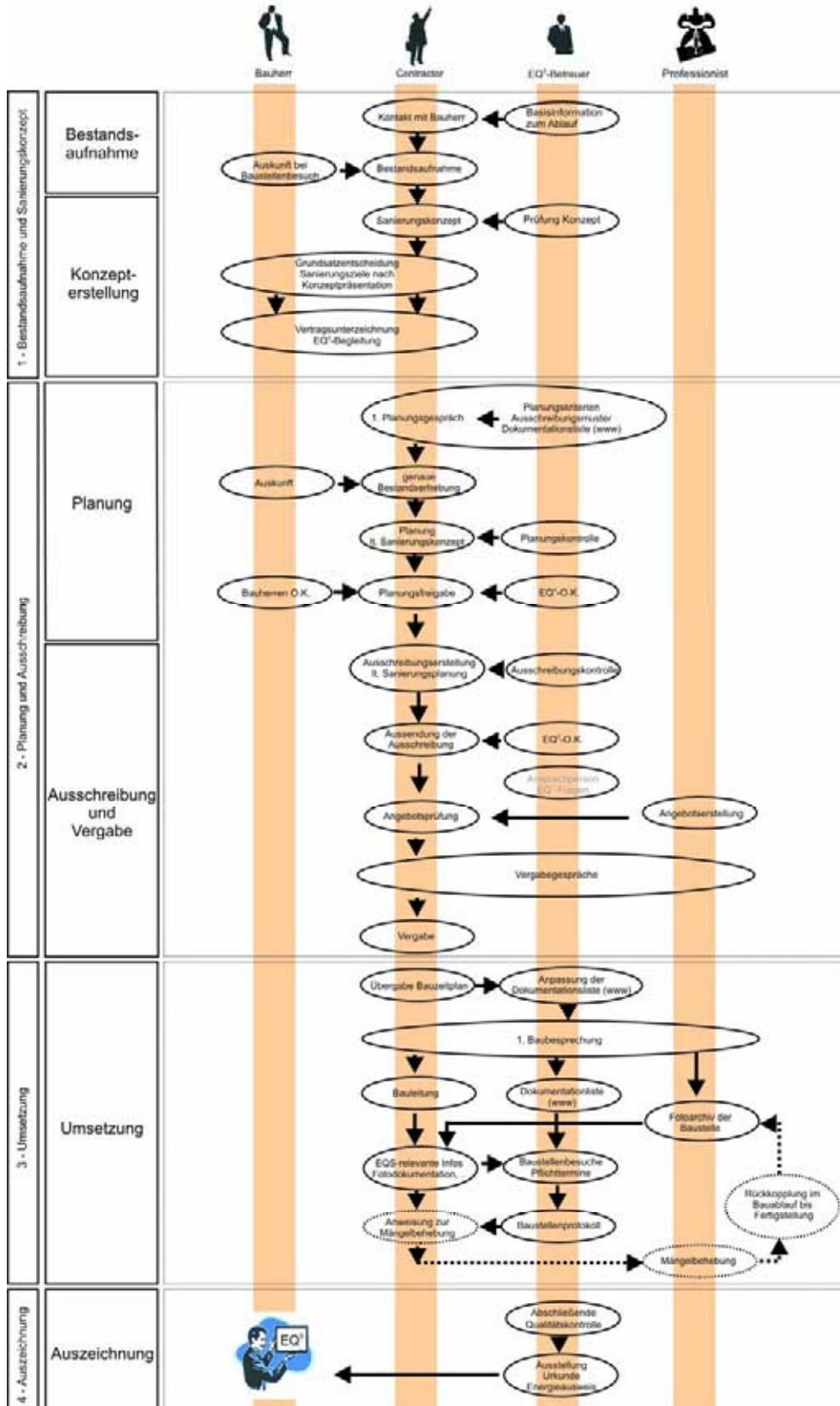


Abb. 4: Ablauf eines Eigenheim-Contracting-Projektes

Eine Darstellung und Beschreibung der einzelnen Schritte für InteressentInnen an Eigenheim-Contracting findet sich im „Projektleitfaden“ (siehe Textentwurf Projektleitfaden Anhang 14), der als Informationsmaterial im AP Informationsmaterial erstellt wurde.

Ausführlich beschrieben und mit allen für den Contractor notwendigen Arbeitsunterlagen ist der Projektlauf im EQ^S-Planungshandbuch.

6.4.5 EQ^S-Planungshandbuch

Das Planungshandbuch ist das Ergebnis der AP Sanierungsmodule Bau- und Haustechnik, NutzerInnenmotivation und Ökologische Sanierung sowie Zertifizierung der thermisch-energetischen Gebäudequalität.

(EQ^S-Planungshandbuch, siehe Anhang 07)

6.4.5.1 Standard-Sanierungsmodule Bau- und Haustechnik, Qualitätssicherung und Zertifizierung

Das EQ^S-Handbuch wurde als Arbeitsmittel zur Erleichterung der Konzepterstellung und Durchführung von Sanierungsmaßnahmen erstellt. Im Handbuch stehen den Projektbeteiligten

- eine Beschreibung des Ablaufs von Eigenheim-Contracting-Projekten in Verbindung mit der EQ^S-Qualitätssicherung und die benötigten
- Arbeitsmittel mit genauen Verfahrensanleitungen für den/die EQ^S-BetreuerIn sowie für die PlanerInnen und Professionisten (Formulare, Checklisten etc.) für
 - Bestandsaufnahme (HWB-Berechnung,...),
 - Erstellung des Gesamtkonzepts,
 - Planung der Maßnahmen,
 - Umsetzung und
 - Dokumentation

zur Verfügung welche standardisierte Qualitätsanforderungen für eine fachgerechte Sanierung beinhalten.

Bei der Anwendung des Handbuchs werden

- Qualität
- Kommunikation und
- Dokumentation

bei Eigenheim-Contracting-Projekten sichergestellt.

Die Standardisierung des Ablaufs schafft einheitliche und einfach zu kontrollierende Qualitätsanforderungen, deren Einhaltung eine Sicherung der Qualität von Sanierungsmaßnahmen bedeutet. Da das Handbuch auch eine Regelung des Informationsflusses zwischen den Beteiligten vorsieht, wird der Wunsch nach einer reibungslosen Kommunikation auf allen Ebenen erfüllt. Leer- und Formblätter dienen zur Beschreibung der einzelnen Tätigkeiten und ermöglichen einerseits die laufende Kontrolle des Prozessablaufes, andererseits eine lückenlose Dokumentation der durchgeführten Maßnahmen. Auf diesem Weg liegen auf einen

Blick alle nötigen Informationen für die Ausstellung des Energieausweis und die Qualitätszertifizierung vor.

Aufbau

Das EQ^s-Handbuch ist in mehrere Ablaufphasen unterteilt und bietet Informationen und Unterlagen für

1. EQ^s-BetreuerInnen und
2. PlanerInnen und Professionisten.

Einleitend werden alle Phasen erläutert und in den einzelnen Kapiteln noch einmal erklärt. Es wird der Inhalt beschrieben, der Verwendungszweck der Unterlagen, für wen diese bestimmt sind und zu welchem Zeitpunkt und wie diese eingesetzt werden sollen.

Ablaufphasen

I. Bestandserfassung

Grundvoraussetzung jeder Sanierung ist die Erfassung des Ist-Zustandes, um daraus die nötigen Maßnahmen zur Erreichung des gesetzten Zieles abzuleiten. Das EQ^s-Handbuch hält für die Erfassung der Daten eine Reihe von Hilfsmitteln bereit. Es stehen Telefonchecklisten als auch Formblätter für die Vorbereitung und Durchführung der Bestandsaufnahme einschließlich einer Befragung des/der Bauherrn/-herrin zur Verfügung. Durch das Ausfüllen der vorgedruckten Formblätter wird sichergestellt, dass bei der Gebäudebegehung und NutzerInnenbefragung lückenlos alle nötigen Daten erhoben und dokumentiert werden.

II. Konzepterstellung

Anhand der Befundung werden zwei Sanierungsvarianten ausgearbeitet: Variante I ist die „Gute Sanierung“ und erfolgt nach den Vorgaben des Energieausweises, Variante II ist die „Sehr gute Sanierung“ und ist eine Sanierung mit Passivhauskomponenten. Als rechnerische Grundlage dient eine speziell für den Sanierungsfall angelegte Heizwärmebedarfsberechnung ausgeführt als Excel-Sheet.

III. Planung und Ausschreibung

In den Planungsunterlagen des EQ^s-Handbuchs sind Formblätter als Planungshilfe für die jeweiligen Gewerke enthalten. Diese beinhalten Informationen über den Bauteilaufbau, die Anforderungen an das neue System, Begriffserklärungen und den Ablauf der Sanierungsmaßnahmen.

Nach der Bestellung der PlanerInnen durch den/die BauherrIn bereitet der/die EQ^s-BetreuerIn die Planungshilfen für das erste Planungsgespräch vor. Dort werden der Ablauf der EQ^s-Begleitung erläutert und die Unterlagen (Planungshilfe, Aufgabenliste, www-Liste) ausgehändigt. Die jeweiligen PlanerInnen müssen im Weiteren anhand ihrer Aufgabenliste laut einer www-Liste (WerWannWas), Teil Planung und Ausschreibung, eine erweiterte Detailaufnahmen auf der Baustelle durchführen und auf der Basis der erhaltenen Unterlagen die Pläne ausarbeiten, welche nach Absprache mit dem/der EQ^s-BetreuerIn freigegeben werden. Der/die PlanerIn hat des Weiteren die Unterlagen für die Ausschreibung zu erstellen. Dies erfolgt durch ausfüllen des Leer-Ausschreibungs-Blattes und wird mit den Standardtexten und Vorbemerkungen

der Ausschreibung beigelegt. Vor dem Aussenden der Ausschreibung ist eine abschließende Durchsicht mit dem/der EQ^S-BetreuerIn erforderlich, diese/r steht den Firmen in der Angebotsphase auch als AnsprechpartnerIn für EQ^S-Fragen zur Verfügung.

Bei den Vergabegesprächen mit den ausschreibenden Stellen ist der/die EQ^S-BetreuerIn anwesend, um die noch offenen Punkte anhand der www-Liste zu besprechen. So entsteht der erste Kontakt zu den ausführenden Firmen und kritische Details können frühzeitig angesprochen und dadurch die Qualität der Maßnahmen sichergestellt werden.

Nach der Vergabe aller Leistungen wird eine Planerliste erstellt, die einerseits dem/der EQ^S-BetreuerIn und andererseits den ausführenden Firmen zugestellt wird.

IV. Umsetzung

Das EQ^S-Handbuch sieht nach der Auftragsvergabe eine erste Baubesprechung mit den ausführenden Firmen vor, bei welcher der/die zuständige BauleiterIn von den FachplanerInnen über das EQ^S-System aufgeklärt und in den Prozessablauf eingeschult wird.

Während der Bauphase werden der Ablauf der Bauarbeiten und die Kommunikation unter den Beteiligten mit Hilfe der www-Liste geregelt. Vereinbarungen und Änderungen gegenüber der Planung bzw. Ausschreibung müssen vom/von der EQ^S-BetreuerIn in den dafür vorgesehenen Änderungs-Formblättern dokumentiert werden.

Die Vorgangsweise in dieser Umsetzungsphase, die Verteilung der Zuständigkeiten und die vorzunehmende Dokumentation der einzelnen Schritte werden im EQ^S-Handbuch genau beschrieben.

V. Auszeichnung

Gemäß der EU-Gebäuderichtlinie muss es ab 2006 eine Methode für die Beurteilung der Gesamt-Energieeffizienz von Gebäuden geben, entsprechende Mindeststandards für Neubauten und größere Sanierungen sowie den verpflichtenden Energieausweis, nicht nur im Neubau, sondern auch bei Verkauf und Vermietung.

Der Energieausweis ermöglicht einen Vergleich und eine Beurteilung der Energieeffizienz von Gebäuden und soll eine Gültigkeit von 10 Jahren haben.

Mit der Anwendung des EQ^S-Handbuchs erfolgt automatisch eine Ermittlung der Energieeffizienz eines bestehenden Gebäudes und eine lückenlose Dokumentation von Sanierungsmaßnahmen. Dadurch ist die Bewertung der durchgeführten Arbeiten und ein Vergleich der Projektziele mit den tatsächlich erreichten Qualitäten schnell und einfach zu bewerkstelligen. Bei einem positiven Ergebnis können das EQ^S-Zertifikat und der Energieausweis dem/der BauherrIn bzw. dem Contractor schließlich überreicht werden.

6.4.5.2 Standard-Modul NutzerInnenmotivation und -schulung

Eine intensive NutzerInnenschulung soll die Möglichkeiten, die Höhe des Energieverbrauchs – z.B. durch den fachgerechten Betrieb der Anlagen – positiv zu beeinflussen, allen NutzerInnen von Eigenheimen bewusst machen und sie entsprechend schulen. Die nötigen Informationen zur Zusammenstellung eines NutzerInnenschulungs-Konzeptes werden im Basis-Modul „NutzerInnenschulung“ vermittelt.

Die im Projekt erarbeiteten Unterlagen, die der Contractor für die Erstellung von Motivations- und Schulungsprogrammen zur Unterstützung heranziehen kann, sind ebenfalls als eigenes Kapitel im EQ^S-Planungshandbuch enthalten. Der Contractor kann zugreifen auf

- eine Beschreibung der Maßnahmen im Detail,
- eine Checkliste als Planungsrichtlinie für solche Maßnahmen,
- eine tabellarische Aufstellung der Maßnahmen und wofür sie eingesetzt werden können,
- geeignete Links mit Zusatzinformationen (z.B. Energiespartipps, Informationen im Bereich Elektro-Geräte) und
- eine Liste von Energieberatungen.

6.4.5.3 Ökologische Sanierung

Im EQ^S-Planungshandbuch sind in den Abschnitten „Planungskriterien“ sowie „Musterausschreibungen“ Vorgaben und Empfehlungen hinsichtlich der Auswahl der verwendeten Baustoffe und sonstigen Materialien enthalten, einschließlich evt. Rückbauten. Darüber hinaus ist zum umfangreichen Themenkomplex „Ökologisches Sanieren“ ein Informationsabschnitt enthalten mit Verweisen auf Literatur zu diesem Thema sowie mit einer Liste von Internetadressen.

6.4.6 Marketingkonzept

Das Marketingkonzept wurde auf Basis der Ergebnisse aus den AP Marktforschung EigenheimbesitzerInnen und Contractoren sowie Kreativ-Workshop Marketing erstellt (Marketingkonzept siehe Anhang 17).

Das Konzept enthält

- eine Analyse der Ausgangssituation,
- eine Marktabgrenzung,
- eine Produktdefinition,
- eine Beschreibung der Zielgruppen,
- die Ergebnisse der Marktforschung,
- eine Analyse der externen Einflüsse,
- strategische Marketingziele,
- kurz-, mittel- und langfristige Planung zielgruppenspezifischer Marketingziele,
- eine Identifikation von VermittlerInnen und MultiplikatorInnen sowie
- Vorschläge für Maßnahmen und konkrete Realisierungsschritte z.T. noch innerhalb dieses Projekts (Erarbeitung der Informationsmaterialien, Durchführung der Präsentationsveranstaltung) wie auch als Orientierung für die AkteurInnen, die das Thema nach Abschluss dieses Forschungsprojektes weiterführen und die Marktentwicklung vorantreiben wollen

Basierend auf den Ergebnissen der Interviews mit den EigenheimbesitzerInnen wurden die zentralen, zugkräftigsten Verkaufsargumente für dieses Dienstleistungspaket gegenüber der Zielgruppe herausgearbeitet. Dies sind

- Hebung der Wohnqualität und ästhetische Verbesserungen,
- professionelle Durchführung der Sanierung und
- Senkung der Energiekosten

In einem Brainstorming wurde dann versucht, Begriffe und Schlagworte zu generieren, die diese Aspekte möglichst vollständig abdecken, d.h. in der Kommunikation beim/bei der EmpfängerIn der Botschaft diese Assoziationen weckt. Durch die starke Begriffskoppelung von „Contracting“ an die „Refinanzierung durch Einsparungen“ sowie „Poolbildung“ an „Risikogemeinschaft“ ist die Bezeichnung „Eigenheim-Contracting“ möglicherweise missverständlich für die, die den Begriff bereits kennen und zu sperrig und abstrakt für Personen, die damit noch nicht vertraut sind.

Mit den Begriffen

- „Wohlfühlsanierung“ und
- „Zukunftssanierung“

soll die Dienstleistung einerseits praxisnäher beschrieben und emotional erlebbar werden. Die Wirkung dieser Begriffe soll in der ersten Phase der Marktentwicklung (Pilotprojekte, Aufbau der Anbieterseite) getestet werden, bevor sie als zentrale Begriffe im Marketing für die Dienstleistung verwendet werden. In den ersten Informationsmaterialien werden sie zwar verwendet, stehen aber noch nicht im Zentrum der Kommunikation.

6.4.7 Informationsmaterialien

Die im Rahmen dieses Projekts erarbeiteten Konzepte und Materialien sollen nach Abschluss des Projektes mittels erster Pilotprojekte in der Praxis erprobt und bei Bedarf angepasst werden. In weiterer Folge sollen diese Erfahrungen die Grundlage bilden für die weitere Marktentwicklung.

Informationsmaterialien für die Zielgruppen

Zu diesem Zweck wurden vierseitige Informationsfolder für Eigenheim-BesitzerInnen sowie Contratoren erstellt, die in knapper und vereinfachter Form

- die Dienstleistung beschreiben und
- Kontaktadressen für InteressentInnen beinhalten. (siehe Anhang 12 und 13)

und in der Folge bei Veranstaltungen zum Thema, Vorträgen der Projektteammitglieder und ähnlichen Gelegenheiten zum Einsatz kommen werden.

Arbeitsunterlagen für Beteiligte an Eigenheim-Contracting-Projekten

Projektleitfaden

Als weiterführende Information wird ein Projektleitfaden für Beteiligte an Eigenheim-Projekten zur Verfügung stehen, in dem der Ablauf von solchen Projekten ausführlicher dargestellt wird. Die einzelnen Schritte sind grafisch so gestaltet, dass auf einen Blick erkennbar ist, wer bei welchen Projektphasen eingebunden ist und welche Aufgaben dabei auf sie zukommen.

Vortragsmaterialien

Zusätzlich wurde ein Folienset erstellt für MultiplikatorInnen, die bei Veranstaltungen für potenziell Anbieter oder KundInnen von Eigenheim-Contracting zum Einsatz kommen können (z.B. Banken für BauherrInnenabende u.ä.)

EQ^S-Planungshandbuch

Für Contractoren wurde das EQ^S-Planungshandbuch erstellt, das

- alle notwendigen Formulare, Berechnungshilfen, Checklisten etc. für alle Phasen eines Eigenheim-Contracting-Projektes enthält, von der Bestandsaufnahme und der Erstellung eines Sanierungskonzeptes auf Basis einer Heizwärmebedarfsberechnung über konkrete Planungshilfen und Ausschreibungsmuster für die Gewerke bis zur Liste der zu dokumentierenden Maßnahmen (WerWasWann-Liste).
- das eine Unterstützung in Form einer Maßnahmenammlung und –beschreibung bei der Planung von Maßnahmen zur NutzerInnenmotivation bzw. –schulung anbietet.
- das weiterführende Informationsmöglichkeiten (Literatur, Links) zum Thema Ökologisches Bauen (hier wurde auf eine eigene Zusammenstellung von Maßnahmen und Richtlinien verzichtet, da es zu diesem Thema bereits umfassende Informationsangebote von anderer Stelle gibt) bietet.

Alle Materialien mit Ausnahme des EQ^S-Planungshandbuches werden auf der Homepage www.contracting-portal.at per Download zur Verfügung stehen.

6.5 Verwertung der Ergebnisse

(z.B. Workshops, Präsentationen auf Veranstaltungen, weiterführende Projekte)

Im Endbericht sollten Angaben zu abgehaltenen Workshops und veröffentlichten Fachartikeln enthalten sein (kein eigener Tätigkeitsbericht mehr)

Bereits im Rahmen des Projektes stattgefundene Veranstaltungen zur Präsentation der Dienstleistung waren

a) Thermoprofit-Workshop „Contracting auf neuen Wegen“

25. Jänner 2005, Graz,

15-minütige Präsentation der Projektergebnisse vor Fachpublikum

(Einladung und Programm siehe Anhang 08)

b) Präsentationsveranstaltung „Eigenheim-Contracting – Sanieren mit Qualität und Garantien“

17. Februar 2005, Wien

Präsentation der Projektergebnisse, Beispiele anderer Sanierungsdienstleistungen für Eigenheime, Diskussion

(Einladung und Programm siehe Anhang 09)

Geplant sind in weiterer Folge BauherrInnenabende gemeinsam mit Finanzierungsinstitutionen, bei denen VertreterInnen der Zielgruppe das Dienstleistungspaket präsentiert werden sollen, mit dem Ziel, mögliche ProjektpartnerInnen für Pilotprojekte zu finden.

Zusätzlich werden bereits eingelangte Anfragen von InteressentInnen bearbeitet (Zusendung von Informationen über das Projekt) und in Evidenz gehalten.

Das Projektteam wird sich im Herbst treffen, um die weitere Vorgehensweise zur Generierung von Pilotprojekten zu beraten. Dies betrifft vor allem eine genaue Festlegung der Schritte zur Contractorenfindung, des Ablaufs von Pilotprojekten, Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten für die Abwicklung und Dokumentation der Pilotprojekte sowie gegebenenfalls der Überarbeitung der im Zuge dieses Projekts geschaffenen Informations- und Arbeitsunterlagen.

7 Detailangaben zu den Zielen der „Energiesysteme der Zukunft“

7.1 Beitrag zum Gesamtziel der Programmlinie „Energiesysteme der Zukunft“ und den sieben Leitlinien nachhaltiger Technologieentwicklung

Die Dienstleistung Eigenheim-Contracting stellt eine innovative Weiterentwicklung des Contracting-Modells dar, mit der professionelles Energiemanagement und die Anwendung innovativer Technologien bei gleichzeitig hoher Ausführungsqualität nicht mehr nur im großvolumigen Gebäudesegment, sondern auch im Eigenheim-Bereich zur Anwendung kommt. Die Zuverlässigkeit dieser Dienstleistung ist durch die Fülle an Vorerfahrungen bei Contracting-Beispielen bei den Anbietern wie auch durch die Tatsache, dass diese Erfahrungen bei der Entwicklung der Dienstleistung eingeflossen sind, in hohem Ausmaß gegeben. Die Standardisierung ermöglicht zudem einen kostengünstigen Einsatz.

Die Kombination von effizienter Energiebereitstellung, hoher Effizienz auf VerbraucherInnen-seite und dem im Eigenheimbereich möglichen Einsatz von Erneuerbaren Energieträgern wird durch die professionelle Analyse der Gebäude und Planung der Maßnahmen optimiert. Die Abwicklung als Pool-Projekte eröffnet zudem Chancen auf vermehrte Nutzung regional verfügbarer erneuerbarer Energieträger durch die Option auf Nahwärmenetze.

Die angestrebte Anbieterstruktur, die zusätzlich zu den bereits am Markt tätigen Contractoren die Gewinnung kleinerer Unternehmen auf Anbieterseite vorsieht, sichert und schafft zusätzlich hochwertige regionale Arbeitsplätze.

Der Einsatz von neuesten Technologien im Bereich Energieeffizienz in privaten Haushalten wird bei den BewohnerInnen und über „Mundpropaganda“ auch bei weiteren Bevölkerungskreisen dafür sorgen, dass diese Technologien als effizient erlebt werden und somit deren Akzeptanz steigern werden, nicht zuletzt auch wegen der erzielbaren Einspareffekte und des gesteigerten Wohnkomforts.

Zusätzlich werden die intensiven NutzerInnenschulungen eine nachhaltige Bewusstseins- und Verhaltensänderung bei den BewohnerInnen der Contracting-Eigenheime hervorrufen, der auch in andere Lebensbereiche hinein wirksam werden kann (Verhalten am Arbeitsplatz, in der Diskussion mit Bekannten etc.)

Die positiven Umwelteffekte (Verminderung der lokalen Emissionen und damit Verbesserung der unmittelbaren Lebensumgebung, Senkung der treibhausrelevanten Emissionen – angesichts der zunehmenden Wetterkapriolen wieder mehr ins Bewusstsein der Menschen gerückt) sind ein weiterer Effekt des Eigenheim-Contractings.

Nicht zuletzt kommen bei Contracting-Projekten eine Vielzahl an Technologien abgestimmt auf die jeweiligen Ausgangsbedingungen zum Einsatz und werden an diese Bedingungen flexibel angepasst.

Die geplante Einbindung von AkteurInnen, die als MultiplikatorInnen für die Idee des Eigenheim-Contracting auftreten können bis hin zur Rolle als konkrete Projekt-InitiatorInnen wird sicherstellen, dass der getätigte Entwicklungsaufwand konkrete Projekte hervorbringt und schließlich die Dienstleistung keine „Anstoßhilfen“ von außen mehr brauchen wird, um zu einer breiten Anwendung zu kommen. Die Bedingungen dafür sind im Bereich des Ein- und Zweifamilienhauses in Österreich insofern gegeben, als das Konzept praktisch ohne Veränderungen auf den gesamten Gebäudebestand in diesem Segment anwendbar ist. Selbst in relativ neu errichteten oder kürzlich sanierten Wohnbauten schlummern Einsparpotenziale, da die Erreichung höchstmöglicher Energieeffizienz nicht immer Planungskriterium bei Neubauten und Sanierung darstellt.

Bei der Vorbereitung der am Ende des Projekts stehenden Informationsveranstaltung für potenzielle InteressentInnen wurden bereits vorhandene themen- und aktorsverwandte Strukturen und Netzwerke genutzt (z.B. energie- oder umweltbezogene Netzwerke auf Gemeindeebene bzw. Gemeindeverbandsebene).

Prinzip der Dienstleistungs-, Service- und NutzerInnenorientierung

Im Zuge des Projekts Eigenheim-Contracting wurden Grundlagen für eine neue Standarddienstleistung entwickelt. Im Vordergrund steht die umfassende Dienstleistung, die Sicherstellung der technischen und baulichen Qualität sowie die Orientierung am Verhalten der NutzerInnen, um tatsächlich nachhaltige Energieeinsparungen erzielen zu können.

Wesentlicher Aspekt der Dienstleistung ist die Übernahme der Ergebnisverantwortung und des Projektmanagements durch den Contractor, was für die EigenheimbesitzerInnen eine große Entlastung von Tätigkeiten bedeutet, für die sie im Normalfall weder das technische, wirtschaftliche noch organisatorische Know-how mitbringen.

Im Mittelpunkt des Contractings steht die effiziente Erbringung von Energiedienstleistungen, nicht der Einsatz von Technologien und Energie. Es orientiert sich dabei in hohem Maße an den Bedürfnissen der NutzerInnen.

Prinzip der Nutzung erneuerbarer Ressourcen

Die zu erzielenden Energieeinsparungen sollen u.a. durch Dämmung mit nachwachsenden Rohstoffen, Vermeidung des Verbrauchs von fossilen Ressourcen und die verstärkte Verwendung erneuerbarer Energieträger erfolgen.

Effizienzprinzip

Eigenheim-Contracting wird wesentlich zur Energieeinsparung und zur effizienten Energienutzung in privaten Haushalten beitragen, durch Kosteneinsparungen aber auch die soziale Verträglichkeit der Energiesparmaßnahmen gewährleisten.

Prinzip der Rezyklierungsfähigkeit

Eigenheim-Contracting enthält auch Informationen, Vorgaben und Empfehlungen für eine „Ökologische Sanierung“. Insbesondere werden Empfehlungen abgegeben bzw. eine Prioritätenreihung bestimmter Maßnahmen entlang der Sinnhaftigkeit aus ökologischer Sicht (Nutzung erneuerbarer Ressourcen, Rezyklierung, kaskadische Nutzung).

Prinzip der Einpassung, Flexibilität, Adaptionfähigkeit und Lernfähigkeit

Eigenheim-Contracting leistet bereits als Dienstleistung die Anpassung des bereits vorhandenen und erprobten Dienstleistungskonzepts „Energie-Contracting“ an neue Anforderungen und ermöglicht den Anbietern von Contracting die Möglichkeit flexibler Dienstleistungspakete, zugeschnitten auf die Bedürfnisse der KundInnen.

Das Konzept selbst wird nach seiner Erarbeitung im Rahmen eines Pilotprojekts auf seine Praxistauglichkeit und Anwendbarkeit hin getestet und wo nötig, einer Anpassung unterzogen. Die entwickelten Tools und die vorgesehene Vorgangsweise entsprechen daher dem geforderten Prinzip.

Prinzip der Fehlertoleranz und Risikovorsorge

Die Vorsorge gegenüber Störungen wird im vorliegenden Projekt dadurch betrieben, dass die konzipierten Maßnahmen am Gebäude im Contracting-Projekt störungsunanfällig sein sollen. Darüberhinaus wird durch die NutzerInnenschulung eine optimale Einweisung der BewohnerInnen in Bedienung und Wartung von Anlagen erfolgen bzw. besteht auch die Möglichkeit, Wartungsverträge mit dem Contractor anzuschließen.

Prinzip der Sicherung von Arbeit, Einkommen und Lebensqualität

Eigenheim-Contracting hat das Potenzial, durch Ausweitung des Gebäudesegments für Contracting-Projekte und durch Ausweitung des Kreises an Anbietern neue, qualitativ hochwertige Arbeitsplätze einerseits im Bereich der Gebäudesanierung und andererseits im Bereich der Planung und Abwicklung von Contracting-Projekten zu schaffen. Es trägt damit zur mittelfristigen Absicherung von Arbeit und Einkommen der in diesem Segment Beschäftigten bei.

Durch die umfassende und qualitativ hochwertige Sanierung von Eigenheimen kann darüber hinaus die Lebensqualität der BewohnerInnen deutlich erhöht werden.

7.2 Einbeziehung der Zielgruppen

Gruppen, die für die Umsetzung der Ergebnisse relevant sind und Berücksichtigung ihrer Bedürfnisse im Projekt

Laut Marketingkonzept, das im Rahmen dieses Projekts für das Dienstleistungspaket Eigenheim-Contracting entwickelt wurde, sind die Zielgruppen

1. Contractoren, die die Dienstleistung am Markt anbieten sollen,
2. Eigenheim-BesitzerInnen, die die Dienstleistung als KundInnen in Anspruch nehmen sollen,
3. InitiatorInnen von (Pool-)Projekten,
4. MultiplikatorInnen für die Verbreitung der Informationen zu dieser Dienstleistung auf Anbieter- und Nachfrageseite sowie
5. EQ^S-BetreuerInnen, die die Projekte als Qualitätssicherer und zertifizierende Stelle begleiten und bei Nachfrage seitens der Anbieter auch eine beratende/schulende Funktion innehaben können.

ad. 1. und 2.)

Die Bedürfnisse, Erwartungen und Anforderungen der Zielgruppen der Contractoren und EigenheimbesitzerInnen wurden durch die im Projektkonzept vorgesehene Marktforschung (Tiefeninterviews) berücksichtigt. Die Ergebnisse der Interviews flossen in die Definition der Dienstleistungselemente ein, bei der Erstellung des Marketingkonzepts, bei der Ausgestaltung der Standard-Module, die im EQ^S-Planungshandbuch als unterstützende Erhebungs- und Planungshilfsmittel für Contractoren zur Verfügung gestellt werden sowie bei der Ausarbeitung der Informationsmaterialien, die im Zuge des Projekts erstellt wurden.

Die Contractoren wurden darüber hinaus durch die im Laufe des Projekts an das Netzwerk versendeten Newsletter über Fortschritte im Projekt informiert und erhielten Gelegenheit zu Feedback. Mit einigen Contractoren wurde darüber hinaus vereinbart, dass sie zu vorab festgelegten Arbeitspaketen die detaillierten Ergebnisse erhalten und dazu Feedback geben.

ad 3. bis 5.)

Die Zielgruppen der potenziellen InitiatorInnen, MultiplikatorInnen und EQ^S-BetreuerInnen wurden durch den Versand des Eigenheim-Contracting-Newsletters von den Zielen und Inhalten sowie den Ergebnissen des Projekts informiert. Sie wurden darüber hinaus zu den Veranstaltungen eingeladen („Contracting auf neuen Wegen“, veranstaltet von der Grazer Energieagentur am 25. Jänner 2005, Präsentationsveranstaltung im Rahmen des Projekts am 17. Februar 2005 veranstaltet von ÖGUT/Programmmanagement EdZ), bei denen die Ergebnisse des Projekts einem breiten Fachpublikum vorgestellt wurden.

Beschreibung der Potenziale

Marktpotenzial

Laut WIFO sind in Österreich rund 450.000 Eigenheime sanierungsbedürftig und bilden somit das für Eigenheim-Contracting prinzipiell anzusprechende Potenzial. Innerhalb dieser Zielgruppe sind Differenzierungen hinsichtlich der Aufgeschlossenheit dieser Dienstleistung gegenüber vorzunehmen. Zu diesen eher aufgeschlossenen Gruppen gehören

- Personen, die das Haus von ihren Eltern übernehmen, unabhängig davon, ob diese weiterhin ebenfalls in dem Gebäude wohnen bleiben oder nicht
- Personen, die eine Erbschaft antreten
- Personen, die ein Eigenheim erwerben und nun eine Gesamtanierung vornehmen, bei der auch Modernisierungsmaßnahmen wie etwa Grundrissanpassungen oder Um- und Zubauten erfolgen sollen
- KundInnengruppen in höheren Einkommensschichten, die sich den „Luxus“ einer vorbildlichen, nach ökologischen Kriterien und mit dem Ziel maximaler Energieeinsparung durchgeführten Sanierung leisten wollen und/oder nicht dem klassischen „HeimwerkerInnen“-Typ entsprechen, sondern lieber „schlüsselfertige“ Dienstleistungen in Anspruch nehmen.

Verbreitungspotenzial

Das Potenzial bezüglich der Kommunizierbarkeit des Dienstleistungspakets ist sehr breit einzuschätzen.

Eigenheim ist ein Thema, das von vielen Organisationen, Institutionen und Branchen „bearbeitet“ wird, sei es als Anbieter von Dienstleistungen im handwerklichen und technischen Bereich, im Finanzierungs- oder Versicherungsbereich, seitens öffentlicher Körperschaften (z.B. Gemeinden) oder von Non-Profit-Organisationen (z.B. Umwelt- und Energieberatungen) und auch in sozialen Zusammenhängen (z.B. Eigenheim als Statussymbol, als „Hobby“, Siedlungsvereine) – es existieren jedenfalls viele Kommunikationskanäle, die für die Informationsverbreitung zum Dienstleistungspaket „Eigenheim-Contracting“ und v.a. über umgesetzte Pilotprojekte genutzt werden können.

Umsetzungspotenzial

Das Umsetzungspotenzial ist im Grunde mit dem oben beschriebenen Marktpotenzial gleichzusetzen. Die Differenzierung der KundInnengruppen entlang der individuellen Lebenssituation wird dazu führen, dass nicht das gesamte Potenzial zur selben Zeit am Markt ist, sondern durch den schrittweisen „Generationenwechsel“ der BewohnerInnen bzw. mit der Ausbildung neuer Trends (z.B. Eigenheim kaufen anstatt selber bauen, v. a. im städtischen

Umland) immer nur ein Teil sehr gut ansprechbar sein wird für diese Dienstleistung, eine Akquisition also mit einer höheren Wahrscheinlichkeit zum Erfolg führen wird.

Dieses Umsetzungspotenzial wird in Zukunft stark davon bestimmt sein, wie gut es gelingt,

- Pilotprojekte durchzuführen und einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren,
- das Dienstleistungskonzept mit den Pilotprojekten zu schärfen und zu optimieren,
- genügend Anbieter am Markt zu etablieren,
- unterschiedliche, bereits bestehende Initiativen mit ähnlichen Zielsetzungen zu vernetzen, gemeinsam förderliche Rahmenbedingungen zu definieren und deren Realisierung voranzutreiben

Pilotprojekte müssten so ausgewählt werden,

- dass auf Anbieterseite eine Vorbildfunktion für alle Anbietersegmente entsteht – also für große Unternehmen ebenso wie für KMU's in diesem Bereich
- dass EigenheimbesitzerInnen in möglichst unterschiedlichen Situationen (Haus geerbt, gekauft oder übernommen, Zusammenleben mehrerer Generationen, Häuser aus vergleichbaren Bauperioden) ihre Bedürfnisse bei der Darstellung der Pilotprojekte widergespiegelt sehen.

8 Schlussfolgerungen zu den Projektergebnissen

Erkenntnisse des Projektteams

Das Projektteam ist in den Diskussionen im Zuge der Definition der Dienstleistung und nach der Präsentationsveranstaltung zu der Überzeugung gekommen, dass es ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Dienstleistung sein wird

- die **wesentlichen Botschaften** im Marketing gegenüber den EigenheimbesitzerInnen **klar und verständlich** zu **positionieren**. Die Kultur des Selbermachens (Heimwerker) und der „Nachbarschaftshilfe“ steht der Kultur des externen Dienstleisters fast diametral entgegen. Es muss also in den mittleren und niedrigeren Einkommensschichten der Zielgruppe Bedacht darauf gelegt werden, die **Vorteile der Qualitätssicherung** und der **professionellen Abwicklung** den KundInnen gegenüber so deutlich zu kommunizieren, dass sie die Nachteile eines höheren Preises für diese Dienstleistung überwiegen (weniger Mängel, Folgeschäden, niedrigere Energiekosten, schnellere Abwicklung, etc.)
- die Abwicklung der Dienstleistung **trotz** der hohen Qualitätsvorgaben für den Contractor so übersichtlich wie möglich zu gestalten
- zu möglichst vielen Initiativen und Programmen, die ähnliche Ziele verfolgen (Energieeffizienz, nachhaltige Sanierung, ökologisches Bauen etc.), Kontakte herzustellen und die Basis für diese Form der Dienstleistung im Hinblick auf spätere Phasen der Marktentwicklung sukzessive zu verbreitern.

Weiterarbeit des Projektteams

Die Präzisierung der weiteren Zusammenarbeit des Projektteams kann naturgemäß erst erfolgen, wenn es gelingt, für die weitere Bearbeitung des Themas von der öffentlichen Hand oder von Seiten der Wirtschaft und ihrer Interessensvertretungen Finanzierungen zu akquirieren bzw. Kooperation mit Institutionen und Organisationen in den Bereichen Energieeffizienz, Sanierung, Energieberatung und Ausbildung für Gewerbetreibende in den betroffenen Branchen anzubahnen.

Zum jetzigen Zeitpunkt ist die weitere Zusammenarbeit in groben Zügen angedacht:

Das Projektteam wird in der während der Dauer des Projekts gegebenen Zusammensetzung und Arbeitsteilung die Entwicklung, Durchführung und Evaluierung von Projektergebnissen betreiben.

Energie Tirol wird in der Pilotprojektphase als EQ^S-Betreuer zur Verfügung stehen und in weiterer Folge andere interessierte Personen/Organisationen zu EQ^S-BetreuerInnen ausbilden.

Mit der GDI steht weiterhin ein Partner für die Disseminationsaktivitäten hin zu den EigenheimbesitzerInnen über jene Institute, die Finanzdienstleistungen für die Sanierung und Modernisierung von Eigenheimen anbieten, zur Verfügung. Hier stehen in erster Linie die Organisation von Informationsabenden für EigenheimbesitzerInnen im Vordergrund.

Das Klimabündnis kann seine Kontakte zu Gemeinden, die im Bereich Energieeffizienz bei Eigenheimen als Dienstleister für ihre BürgerInnen Aktivitäten und Initiativen setzen wollen, zur Verfügung stellen – dies vor allem im Hinblick auf die Entwicklung von größeren Pool-Projekten.

Die Kanzlei Unterweger wird weiterhin in den Fragen der Vertragsentwicklung und –gestaltung als Kompetenzträger eingebunden sein.

Die ÖGUT wird die Zusammenarbeit des Teams v. a. in der Phase der Pilotprojektentwicklung als koordinierende Stelle betreuen und im Rahmen der Projektabwicklung als Informations- und Kommunikationsdrehscheibe zwischen den Beteiligten fungieren, soweit dies erforderlich ist. Darüber hinausgehende Aufgaben müssen im jeweiligen Projektkonzept konkretisiert werden.

Für welche anderen Zielgruppen sind die Projektergebnisse relevant und interessant und wer kann wie damit weiterarbeiten?

Über die im Rahmen dieses Projekts intensiv eingebunden Zielgruppen hinaus sind die Ergebnisse dieses Projektes sicherlich von Interesse für

- alle wissenschaftlich tätigen Institutionen oder Einzelpersonen (z.B. ProjektnehmerInnen im Programm „Haus der Zukunft“), die sich mit Sanierungen im Eigenheimbereich beschäftigen

Eine Zusammenführung von Erkenntnissen aus Arbeiten, die Dienstleistungs-Konzepte, technologische Entwicklungen, sozio-ökonomische Studien etc. zum Gegenstand hatten, könnte für die praktische Umsetzung ein Erfolgsfaktor sein.

- alle Personen, die beratende Tätigkeiten zum Thema Energie bei Privathaushalten anbieten

Die Informationen über Eigenheim-Contracting können das Beratungs-Portfolio dieser Gruppe ergänzen.

- Gewerbe, die Produkte und Dienstleistungen anbieten, wie sie im Eigenheim-Contracting benötigt werden

Sie haben die Möglichkeit, die eigene Dienstleistung oder das eigene Produkt als Teil des Angebotes eines Generalunternehmers in solche Projekte einzubringen. Einen Schritt weiter gedacht könnte eine Gruppe regionaler Unternehmen mit einander ergänzenden Dienstleistungen und Produkten sich auch dazu verständigen, eine ständige Kooperation für solche Projekte einzugehen.

9 Ausblick / Empfehlungen

Chancen

Die Präsentationsveranstaltung in Wien hat bei den Anwesenden einen sehr positiven Eindruck von den Erfolgsaussichten dieses Modells bei den Anwesenden hinterlassen. Eine entsprechende Pinnwand-Abfrage am Ende der Veranstaltung fragte die Einschätzung ab, wie viele Eigenheim-Contracting-Projekte in den nächsten vier Jahren nach Meinung der TeilnehmerInnen realisiert werden würden (zwischen 0 und 400). Diese verfügten über je einen Klebpunkt, um sich auf dieser Skala zu positionieren.

Die TeilnehmerInnen – durchwegs Personen aus der Fachöffentlichkeit mit dem Hintergrund Bauen und Energieeffizienz – beurteilten die Wahrscheinlichkeit, dass es innerhalb der nächsten vier Jahre zu Projekten kommen würden, als sehr positiv: der Großteil der Punkte befand sich je zu Hälfte im Segment „50 – 100“ und „100-400“ Projekte.

Das bei der Präsentationsveranstaltung im Februar vorgestellte Praxisbeispiel „*smartHOUSING*®-Projekt Föhrenhof“ (das Pilotprojekt eines Contractors für eine Contracting-Dienstleistung im Eigenheimbereich), wurde beim Contracting-Preis Energieprofi 2004 ausgezeichnet. In einer großen österreichischen Tageszeitung erschien darüber ein großer Artikel (siehe Anhang 18). In der Folge kam es zu einer Reihe von Anfragen bezüglich der Anbieter dieser Dienstleistung. Die Verknüpfung mit dem Netzwerk aus dem bmvit-Forschungsprogramm „Haus der Zukunft“ durch die Beschickung des Email-Verteilers mit der Veranstaltungseinladung zeitigt erste Vorgespräche mit potenziellen Projektpartnern für Demonstrationsprojekte – sowohl für Projekte mit einzelnen EigentümerInnen als auch mit mehreren Häusern im Rahmen einer Siedlung oder innerhalb eines Gemeindegebiets.

Dieses Echo zeigt, dass es nicht nur ein hohes Potenzial, sondern auch ein großes und bereits vorhandenes Interesse gibt, hochwertige Sanierungen durchzuführen. Dies trifft vor allem auf Bereiche bzw. Regionen zu, in denen bereits ein starkes Engagement zu den Themen Energieeffizienz (Klimaschutz, Nachhaltigkeit) zu bemerken ist (Klimabündnisgemeinden, Gemeinden mit Energiebuchhaltung, e5-Gemeinden u.ä. Initiativen). Bei den EigenheimbesitzerInnen ist es vor allem die junge Generation, die in den Häusern ihrer Eltern wohnen bleibt, im weiteren Einzugsbereich von Ballungszentren wohnen möchte und sanierungsbedürftige Häuser erwirbt und bereits in diese Richtung thematisch sensibilisiert ist.

Schwierigkeiten

Die größte Herausforderung bei der Marktentwicklung wird es sein, die Anbieterseite zu entwickeln.

Große Anbieter: Starthilfe für größere Projekte betreiben

Bei den bereits jetzt am Markt vertretenen Contractoren besteht ein prinzipielles Interesse. Voraussetzung für eine positive Marktentwicklung ist es in diesem Anbietersegment, Projekte in einer Größenordnung zu entwickeln, die für diese Unternehmen wirtschaftlich darstellbar sind. Größere zusammenhängende Siedlungen sind hier als interessante Variante vorstellbar, ebenso wie auf Initiative von Gemeinden zustande kommende Pools in der Ausschreibungsphase.

KMU-Anbieter: Sanierungs-Know-how anbieten

Für Anbieter, die Eigenheim-Contracting erst als neues Geschäftsfeld aufbauen, müssen Zugänge und Vermittlungswege einerseits für die Vorteile und Chancen aus diesem Geschäftsfeld, andererseits für das entsprechende notwendige Know-how gefunden werden.

Aus den Interviewergebnissen ist deutlich ablesbar, dass die Chancen für eine positive Marktentwicklung steigen, wenn es Anbieter vor Ort gibt. Das Know-how ist bei diesem Segment aber noch nicht ausreichend gegeben. Um diesen Umstand zu verändern, sind folgende Maßnahmen notwendig:

- Unterstützung beim Aufbau der erforderlichen Kompetenzen durch die Bewerbung und die Förderung von Aus- und Weiterbildungen
- Bestehendes Bildungsangebot strukturieren: Aufgabe wäre es, dieses zu vernetzen, um Synergien zu nutzen, das Angebot für Nachfrager transparent zu machen und evt. Lücken schließen zu können. Vor allem sollten einheitliche Qualitätsstandards festgelegt werden.
- Impulse für die Etablierung von firmenübergreifenden Anbieternetzwerken vor Ort setzen (Know-how-Transfer von bestehenden Beispielen).

Risiken

Das Projektkonzept muss in den wesentlichen Elementen (Qualitätssicherung von A bis Z, reibungsloser Ablauf der Sanierungen, Einhaltung der Garantien, Erzielung von Einsparungen) aufgehen bzw. müssen Schwierigkeiten rechtzeitig erkannt und in gutem Einvernehmen sowie mit Lerneffekten für zukünftige Projekte gelöst werden können.

Pilotprojektphase finanziell unterstützen

Der Nutzen der Pilotprojekte ist es,

- das während des Projekts erarbeitete Instrumentarium in der Praxis anzuwenden und gegebenenfalls weiter zu entwickeln,
- Contractoren in der Anwendung des EQ^S-Systems zu schulen (learning by doing) und
- Vorzeige-Beispiele für die weitere Bearbeitung des Markts zu schaffen

Das erfordert eine sorgfältige Begleitung der ersten Projekte durch das Projektteam. Das Risiko in diesem Zusammenhang besteht darin, dass für diese Begleitung und Dokumentation bzw. Evaluierung der Pilotprojekte mit anschließendem Know-how-Transfer zu den Beteiligten an künftigen Eigenheim-Contracting-Projekten keine ausreichenden Finanzmittel zur Verfügung gestellt werden und so der sensible Übergang von den Pilotprojekten zur ersten Phase der Marktentwicklung nicht gut gelingt. Für diese Phase der Erprobung in der Praxis und Optimierung ist daher eine ausreichende Dotation der Begleitung und Beratung unabdingbar.

Erste Vorgespräche mit potenziellen ProjektpartnerInnen (EinfamilienhausbesitzerInnen, PlanerInnen, Gemeinden etc.) wurden bereits geführt. Eine Unterstützung der öffentlichen Hand würde die Wahrscheinlichkeit einer positiven Marktentwicklung in Zukunft deutlich erhöhen.

Ein Risiko besteht sicherlich auch darin, dass es nicht gelingt, die Vorteile und Chancen dieser umfassenden Energiedienstleistung bei den EigenheimbesitzerInnen ausreichend zu positionieren.

Auf KundInnenseite: Bewusstseinsbildung / Information

Die Idee umfassender Sanierungsvorhaben mit Externen ist im Eigenheimbereich etwas Neues und braucht daher Unterstützung, z.B. durch PR-Kampagnen, die möglichst breit kommuniziert werden (nach dem Vorbild z.B. von „Don´t drink & drive“) sowie die öffentliche Präsentation erfolgreicher Pilotprojekte.

Wie die bisherigen Erfahrungen aus dem Contracting-Markt zeigen, wird ohne derart aufbereiteten Markt die Dienstleistung nicht so schnell angenommen werden, wie dies im Sinne von raschen und umfangreichen CO₂-Einsparungen wünschenswert ist.

Wenn das Interesse an solchen Sanierungsmodellen einmal geweckt ist, besteht – wie die Befragung der EigenheimbesitzerInnen ergeben hat – ein großes Bedürfnis nach transparenter und unabhängiger Information zu den geplanten Maßnahmen sowie zu energiesparendem VerbraucherInnenverhalten im allgemeinen. Hier bietet sich vor allem das Internet als ideale Möglichkeit an, aktiv abrufbare Informationen bereitzuhalten, von allgemein (Überblick über Möglichkeiten, Anbieter etc.) bis zu spezifisch (technische Details, Praxisbeispiele etc.) und dabei das bereits vorhandene, sehr breit gestreute Informationsangebot übersichtlich zu strukturieren.

Förderungen der öffentlichen Hand – wie sie in der Kyoto-Strategie vorgesehen/empfohlen sind (Umschichtung von der Neubauförderung, Knüpfung an Mindestkriterien etc.) – können hier ebenfalls einen positiven Beitrag leisten: sie signalisieren den politischen Willen und verleihen dem Anliegen eine Glaubwürdigkeit, die den MultiplikatorInnen in diesem Feld (EnergieberaterInnen, Professionisten/ Contractoren, Gemeinden etc.) Rückenwind bei ihrer Überzeugungsarbeit bei den EigenheimbesitzerInnen verleiht.

Die Sicherstellung der Qualität als eines der zentralen Merkmale von Eigenheim-Contracting kann – in einer späteren Phase der Marktentwicklung – nur durch ein ausreichendes Angebot an bestens qualifizierten EQ^S-BetreuerInnen am Markt gewährleistet werden. Da Ausbildungsmaßnahmen immer eine längere Vorlaufzeit aufweisen, müssen hierzu rechtzeitige und hochqualitative Initiativen gesetzt werden.

Bestehende und geplante Ausbildungsansätze und –initiativen nutzen / vernetzen / ergänzen

Das EQ^S-System benötigt qualifizierte BeraterInnen, die den Ablauf von Eigenheim-Contracting-Projekten mit den im Dienstleistungsdesign vorgesehenen Arbeitsschritten in der nötigen Qualität beraten, begleiten, dokumentieren und schlussendlich zertifizieren können. Um diesen Pool an „Franchise“-NehmerInnen zu bilden, sind Qualifizierungsmaßnahmen im Bereich nachhaltiges, energieeffizientes Sanieren und Bauen sowie Projektmanagement erforderlich.

Österreichweit sind unterschiedliche Initiativen genau mit diesem Ziel von unterschiedlichen Institutionen in Gang gesetzt worden, zum Teil mit sehr ähnlichen Inhalten, zum Teil mit bestimmten Schwerpunkten (z.B. Solararchitektur). Die Einführung des EU-Gebäudeausweises setzt voraus, dass es in ganz Österreich ausreichend qualifizierte BeraterInnen gibt, die diese Gebäudeausweise in der erforderlichen Qualität und Quantität auch erstellen können. Eine Vernetzung und – wo sinnvoll – Akkordierung dieser Initiativen erscheint vor diesem Hintergrund zielführend– im Sinne eines hohen und einheitlichen Qualitätsstandards in der Beratung.

Empfehlungen für weiterführende Forschung

Verschränkung mit Ergebnissen aus dem Programm „Haus der Zukunft“

Die Grundlagen für die Weiterführung des in diesem Projekt erarbeiteten Dienstleistungskonzepts in Form von Pilotprojekten und ersten Schritten zur Markteinführung sind im Wesentlichen vorhanden und in weiten Bereichen erprobt (EQ-System, das beim Projektpartner Energie Tirol bereits seit einigen Jahren in Verwendung ist und ständig weiterentwickelt wurde, Konzepte zur NutzerInnenmotivation, die ebenfalls bereits in Contracting-Projekten erfolgreich zum Einsatz gekommen sind). Eine Optimierung dieser Grundlagen (Arbeitsbeihilfe, Informationsmaterialien etc.) ist am zweckmäßigsten mit der Durchführung, Dokumentation und Evaluierung von Pilotprojekten zu leisten, sodass im Bereich des Projektkonzepts eigentlich kein Forschungsbedarf konstatiert werden kann. Viele Aspekte der Sanierung im Ein- und Zweifamilienhausbereich sind im Programm „Haus der Zukunft“ in Forschungsarbeiten aufbereitet worden, auf die im Bedarfsfall zugegriffen werden kann bzw. ist ein Know-how-Transfer in die Praxis anzustreben.

Wie dieser Know-how-Transfer bzw. auch das Auffinden von Synergien zwischen den jeweiligen Projektträgern bei ihren jeweils eigenen Bemühungen um Marktentwicklung, Verbreitung von Konzepten und Forschungsergebnissen im Detail erfolgen soll, kann an dieser Stelle nicht beantwortet werden. Programmübergreifende Workshops könnten hier jedoch wahrscheinlich gute Dienste leisten

Das Element „Einspargarantie mit Refinanzierung“ konzeptionell stärken

Bei einer stärkeren Integration des Refinanzierungsaspektes in das Dienstleistungskonzept könnte eine Forschungsarbeit zum Themenkomplex Energiemonitoring, Beeinflussung des Energieverbrauchs in Privathaushalten durch externe Dienstleister, Modelle zur selbständigen Energieverbrauchsaufzeichnung und gegebenenfalls -korrektur durch die BewohnerInnen wertvolle Inputs leisten.

10 Literatur-/ Abbildungs-/ Tabellenverzeichnis

Literaturverzeichnis

- Projektdokumentationen der Einreichungen und ausgezeichneten Contracting-Projekte des Energieprofi 2000 – 2005
- ÖGUT, Contracting-.Fibel – Eine Anleitung zum Handeln, 2., überarbeitete und erweiterte Auflage, Wien 2003
- ÖGUT, Energieprofis 2002 – 2002. Die besten Beispiele für Energie-Contracting, Wien 2002
- Strategie Österreichs zur Erreichung des Kyoto-Ziels, Juni 2002
- Unterweger, Josef, Contracting von A bis Z, Wien 2002
- Unterweger, Josef, Contracting – Einführung und Musterverträge, Wien 20012
- E.V.A., Einspar-Contracting für kleine und mittelgroße Gemeinden in Österreich: Ein Ratgeber, i.A. der Österreichischen Kommunalkredit AG, Wien 1999
- Wuppertal Institut für Klima, Umwelt und Energie, Einspar-Contracting für Fortgeschrittene, i.A. des Ministeriums für Bauen und Wohnen Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf 1999
- Tonkli, Oskar, Zur rechtlichen Beurteilung des Finanzierungsmodells Einsparcontracting unter Bedachtnahme auf die Bestimmungen des Mietrechtsgesetzes, des Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetzes und des Wohnungseigentumsgesetzes, i.A. der Klagenfurter Energieagentur, Klagenfurt 1999
- ÖGUT, Contracting-.Fibel – Eine Anleitung zum Handeln, Wien 1998
- E.V.A., Drittfinanzierung in Österreich, Modelle zur praktischen Umsetzung, i.A. von BMwA und BMUJF, Wien 1997

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 – Zielehierarchie

Abbildung 2 – Elemente der Dienstleistung Eigenheim-Contracting

Abbildung 3 – Beteiligte an Eigenheim-Contracting Projekten

Abbildung 4 – Ablauf eines Eigenheim-Contracting-Projektes

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 – Elemente des Contractings im Vergleich

Tabelle 2 – Pool-Modelle und ihre Merkmale

11 Anhang (Materialliste, Erhebungsbögen etc.)

Die folgenden Anhänge sind nicht in dieser Publikation enthalten. Bei Interesse setzen Sie sich bitte mit der ÖGUT in Verbindung: Monika Auer, E-Mail: monika-auer@oegut.at

Anhang 01: Eigenheim-Contracting NetzwerkadressatInnen

Anhang 02: Eigenheim-Contracting eMail-Newsletter

Nr. 1 (mit Anhang „Protokoll WS Forschungsfragestellungen „Einspargarantie und Poolgröße“)

Nr. 2 (mit Anhängen Ablauf eines Eigenheim-Contracting-Projekts und Zwischenergebnissen Marktforschung, Sanierungsmodule und Dienstleistungsentwicklung)

Entwurf Nr. 3: Endergebnisse

Anhang 03: Screenshots ÖGUT-Homepage

Anhang 04: Leitfaden Tiefeninterviews EigenheimbesitzerInnen

Anhang 05 Leitfaden Tiefeninterviews Contractoren

Anhang 06 Leitfaden Tiefeninterviews Installateure

Anhang 07: EQ^S-Planungshandbuch

Anhang 08: Programm Thermoprofit-Workshop „Contracting auf neuen Wegen“, 25. Jänner 2005, Graz

Anhang 09: Einladung Präsentationsveranstaltung „Eigenheim-Contracting – Sanieren mit Qualität und Garantien“, 17. Februar 2005, Wien

Anhang 10: Ablaufdesign 17. Februar 2005

Anhang 11: TeilnehmerInnenliste 17. Februar 2005

Anhang 12: Textentwurf Info-Folder EigenheimbesitzerInnen

Anhang 13: Textentwurf Info-Folder Contractoren

Anhang 14: Textentwurf Projektleitfaden für Eigenheim-Contracting-Projekte

Anhang 15: Zusammenfassung Marktforschung Contractoren

Anhang 16: Zusammenfassung Marktforschung EigenheimbesitzerInnen

Anhang 17: Marketingkonzept

Anhang 18: Kurier-Artikel Smarthousing/Föhrenhof (Energieprofi 2004)