

Gemeinschaftsinitiative in Wilhelmshaven

Der Pinguin bringt den Energiepass

Gute Ideen zur Kundengewinnung scheitern für den einzelnen Energieberater teilweise am Zeitaufwand und den Kosten. Um Aktionen gemeinschaftlich anpacken zu können, haben sich Energieberater und Handwerksfirmen zusammengeschlossen.



Gemeinsam Flagge zeigen: der Pinguin ist das Markenzeichen der Wärmeschutzpartner Wilhelmshaven

Der schwarze Pinguin ist das Markenzeichen der Wärmeschutzpartner Wilhelmshaven, die sich mittlerweile aus 40 Firmen zusammensetzen. Die Partner verbindet das gemeinsame Ziel, Energieeinsparungen in Altbauten anzustoßen. Zehn Teilnehmer sind Energieberater, die anderen überwiegend Handwerksbetriebe für Heizung, Solar, Dämmung und Fensterbau. Damit bietet die Gemeinschaftsinitiative der Bevölkerung einen Rundum-Service für Beratung und Ausführung.

So fing es an

Den Anstoß zur Gründung der Gemeinschaft gab im Herbst 2003 das Umweltamt und die Wirtschaftsförderung in Wilhelmshaven. „Mit dem Arbeitskreis Energie der lokalen Agenda wollten wir zunächst nur eine Marketingkampagne starten, um über Energiesparen in Gebäuden zu informieren. Schnell war klar, dass die Energieberater und Handwerker ein ständiges Netzwerk haben wollten. So entstanden die Wärmeschutzpartner Wilhelmshaven“, sagte Gerold Janßen, Leiter des Umweltamts Wilhelmshaven. Mit gezielten Maßnahmen informiert seither die Gemeinschaftsinitiative die Bevölkerung über energiesparende Maßnahmen an Gebäuden.

Pinguin, Plakate und noch mehr

Jedes Mitglied trägt mit 500 Euro pro Jahr zur Finanzierung der Wärmeschutzpartner bei. Weitere Unterstützung leisten die Stadt und Sponsoren. Jedes Mitglied kann mit dem Pinguin-Logo auftreten und die Leistungen der Wärmeschutzpartner nutzen. Dazu gehören Faltblätter, Presstexte, Anzeigen und Plakate. Bei Messerveranstaltungen präsentieren sich die Firmen auf einem Gemeinschaftsstand. Dadurch verringern sich nicht nur die Kosten, sondern auch der zeitliche Aufwand für jeden einzelnen. „Informationsveranstaltungen lohnen sich. Sie bringen schnell viele Neukontakte“, so Energieberater Jörg Wächter, zweiter Vorsitzender der Wärmeschutzpartner.

Auftrag mit Folgen

Im Herbst 2004 fand ein Kunde den ersten Kontakt zu den Wärmeschutzpartnern. Im Gespräch stellte sich heraus, dass er von energetischer Gebäudesanierung noch nichts gehört hatte. Er war überrascht, dass er dadurch die Energiekosten erheblich senken kann. Daraufhin beauftragte er einen Energieberater der Wärmeschutzpartner, um einen Energiepass auszustellen und ihm entsprechende Vorschläge für eine Sanierung zu unterbreiten. Das Ergebnis war ein enorm hoher Energieverbrauch. Nach dem Abschlussgespräch mit dem Gebäudeenergieberater ließ der Kunde das Dach dämmen und die Außenwände mit einer Kerndämmung versehen. Auch die Haustür wurde getauscht und ein Brennwertkessel eingebaut. Im Mai 2005 meldete sich der Kunde bei den Wärmeschutzpartnern und bedankte sich für die gute Beratung und Ausführung der Arbeiten. Er spart, wie er mitteilte, gut 65 % an Heizkosten. Auch seine Mieter seien helllauf begeistert, trotz Erhöhung der Kaltmiete und der Auflage, vernünftig zu lüften. Sie fühlten sich behaglicher und empfanden keine Zegerscheinungen mehr. Am meisten freute sich eine Bewohnerin darüber, seither keine kalten Füße mehr zu haben. Der Kunde war so begeistert, dass er bereits 3 seiner Nachbarn überzeugt hat, sich auch beraten und einen Energiepass ausstellen zu lassen.

Hotline und Homepage kommen gut an

Die Öffentlichkeitsarbeit der Wärmeschutzpartner wird professionell betrieben. Mit 14-tägigen Anzeigen machen sie auf sich aufmerksam. Wichtig ist auch die gemeinsame Internetseite. Dort finden Interessierte nicht nur umfangreiche Informationen zu den Wärmeschutzpartnern, sondern auch zu Energieberatung und Energiepass. „Momentan kommen monatlich 800 Besucher auf unsere Homepage“, berichtet Jörg Wächter. Regen Zuspruch findet auch die Hotline. Unter der Woche steht Thomas Kamin vom Umweltamt am Telefon zur Verfügung. „Viele schätzen es, sich zunächst unverbindlich informieren zu können. Häufig haben die Anrufer schon vom Energiepass gehört und wollen mehr dazu wissen. Im Gespräch können wir dann erklären, dass der Energiepass in bestimmten Fällen nicht nur Pflicht wird, sondern auch Tipps für energetische Verbesserungsmaßnahmen mit sich bringt.“ Kamin sammelt die Adressen, versendet Infomaterial und die Liste der Mitgliedsfirmen. Aktionen mit dem gut gefüllten Adresspool sind derzeit in Planung. Einmal im Jahr fasst Kamin bei den Interessenten nach. Dabei hat sich gezeigt, dass rund die Hälfte der Anrufer Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt hat.

Clevere Idee für den Energiepass

80 Energiepässe gehen auf das Erfolgskonto der Wärmeschutzpartner. Für 150 Euro erhält der Kunde einen Energiepass. Beauftragt er eine Firma der Wärmeschutzpartner mit der Ausführung von Moderni-



Der gemeinsame Messeauftritt spart Zeit und Kosten und bietet eine geeignete Plattform um die Rundum-Kompetenz der Partner zu präsentieren



Der Vorstand der Wärmeschutzpartner Wilhelmshaven: Energieberater und Handwerksfirmen sitzen an einem Tisch: Gerold Janßen, Eckard Stein, Franz Günter Dresen, Tom Nietiedt, Jörg Wächter, Lothar Pageler (v.l.)

sierungsmaßnahmen, bekommt er die Kosten durch den Auftragnehmer zurückerstattet – eine wirksame Maßnahme, um neue Kunden zu gewinnen. Den Energieberatern erleichtert das den Einstieg in Energieberatung. Den ausführenden Firmen sichert es den Auftragsbestand. „Unser Konzept kommt allen zugute: dem Gebäudeenergieberater, den Fachbetrieben und dem Hausbesitzer. Der Energieberater und die Fachfirmen arbeiten eng zusammen und der Auftraggeber erhält ein Rundum-Paket: eine qualifizierte Beratung und eine kostenoptimierte Gebäudesanierung“, sagt Jörg Wächter.



Die Marketingmaßnahmen zeigen Erfolg: die Wärmeschutzpartner konnten schon 80 Energiepässe ausstellen

Partnerschaft bringt Wissensvorsprung

Für die Gebäudeenergieberater bringt das Engagement in der Gemeinschaftsinitiative nicht nur neue Aufträge, sondern auch fachliche Weiterbildung. Sie können sich bei den Mitgliedsfirmen direkt vor Ort über neue Anlagentechniken oder moderne Dämm-

techniken informieren und auf Informationsmaterial oder Broschüren der Wärmeschutzpartner zugreifen. „Der regelmäßige Austausch untereinander ist gerade für uns Energieberater wertvoll, um auf dem Laufenden zu bleiben“, sagt Wächter. Gute Erfahrungen gibt es auch bei der Umsetzung energetischer Sanierungsmaßnahmen. Begleitet der Energieberater die Ausführung der Maßnahmen, ist eine enge Zusammenarbeit

mit den Fachfirmen von Vorteil. Der direkte Draht zu den Fachbetrieben trägt dazu bei, dass rechtzeitig Probleme erkannt und beseitigt werden.

Die Gemeinschaft funktioniert

Oberstes Ziel der Wärmeschutzpartner ist es, die Kunden gemeinschaftlich über energetische Maßnahmen zu informieren und bei der Beratung und Ausführung Qualität zu leisten. Wichtig ist dabei, dass alle Wärmeschutzpartner die Regeln der Gemeinschaft akzeptieren und danach handeln. Die Regeln sind in der Vereinsatzung niedergeschrieben.

Die Wärmeschutzpartner haben einen sechsköpfigen Vorstand gewählt, der die Gemeinschaft nach außen hin vertritt, Aktionen plant und durchführt. Dort wird auch geprüft, ob Neuzugänge die Voraussetzungen für eine Mitgliedschaft erfüllen. Finanziert werden die Wärmeschutzpartner durch Mitgliedsbeiträge, Sponsoren und durch Werbung auf der Internetseite und Druckschriften. Einmal im Quartal wird eine Mitgliederversammlung einberufen. Hier werden neben Erfahrungsaustausch zukünftige Aktionen besprochen und beschlossen, die über die Kompetenz des Vorstands hinausgehen. Konkurrenzsituationen innerhalb der Initiative werden vermieden, da beim ersten Kontakt mit dem Kunden über die Hotline, die Internetseite oder bei Veranstaltungen die gesamte Liste der Firmen weitergegeben wird.

Erfolgreiche Bilanz

„In den vergangenen Monaten hat die Gemeinschaftsinitiative immer mehr an Bedeutung in der Bevölkerung bekommen. Hauseigentümer und Immobilienmakler haben das Thema Energiesparen durch Gebäudemodernisierung lange in die hinterste Schublade gelegt“, sagt Jörg Wächter. „EnEV oder Energiepass waren für viele Institutionen böhmische Dörfer. Mit den starken Energiepreiserhöhungen ist das Interesse an Energieeinsparmaßnahmen und Energiepass deutlich gestiegen. Die Hotline wird wesentlich öfters genutzt als noch vor einem Jahr.“

Der Energiepass kann also kommen. Die Wärmeschutzpartner Wilhelmshaven sind jedenfalls gut gerüstet.

Britta Großmann

Energieberater Jörg Wächter, zweiter Vorsitzender der Wärmeschutzpartner Wilhelmshaven



„Eine Gemeinschaftsinitiative kann man zur Nachahmung empfehlen.“



NACHGEFRAGT

■ *Herr Wächter, was sind die Erfolge der Wärmeschutzpartner Wilhelmshaven?*

Wächter: Die Bilanz ist positiv. In den letzten 18 Monaten wurden etwa 80 Energiepässe in Auftrag gegeben. Das hat den Mitgliedern geholfen, ihren Auftragsbestand zu sichern. Es ist gelungen, einen Teil der Öffentlichkeit für Energiesparmaßnahmen an Gebäuden zu interessieren.

■ *Ist die Unabhängigkeit der Energieberatung in einem solchen Netzwerk noch gewährt?*

Wächter: Ja. Interessiert sich jemand für eine Beratung, bekommt er eine Liste der Firmen, die Wärmeschutzpartner sind. Er kann sich für seine Belange aber eine Firma frei auswählen. Hier entscheidet der Markt nach Leistung, Effektivität und Kosten.

■ *Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?*

Wächter: Es gibt immer noch viele Teile der Bevölkerung, gerade Entscheidungsträger im Immobilienmarkt, die nicht wahrhaben wollen, dass eine energetische Einstufung durch den Energiepass letztlich den Wert einer Immobilie erhöht. Hier gilt es, weiterhin Aufklärungsarbeit zu leisten. Diese wollen die Wärmeschutzpartner Wilhelmshaven auch weiterhin verstärkt leisten.

■ *Sind die Wärmeschutzpartner ein Erfolgsmodell?*

Wächter: Ja, nach unserer fast dreijährigen Erfahrung kann man solch eine Gemeinschaftsinitiative anderen Energieberatern zum Nachahmen empfehlen. Wichtig ist dabei, dass die Öffentlichkeitsarbeit von Anfang an konsequent betrieben wird. Partner wie z.B. die Banken, der Mieterverein und die Verbraucherzentrale können dabei als Zugpferde wertvolle Unterstützung leisten.