



## Schlussbericht zum Projekt:

### Regionale Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau

Stufe 1: Entwicklung eines Konzeptes zur Bildung einer regionalen Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau

Projektnummer: 2012-4  
Datum: 07.06.2013  
Antragsteller: Ortenauer Energieagentur GmbH  
Wasserstraße 17, 77652 Offenburg  
Telefon 0781 / 924619-12, Fax -20  
info@ortenauer-energieagentur.de

Projektkoordinator: Udo Benz  
Telefon 0781 / 924619-12  
benz@ortenauer-energieagentur.de

Bankverbindung: Volksbank Offenburg  
BLZ 664 900 00, Konto-Nr. 144 68 00

## Inhaltsverzeichnis

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | <b>Projektbeschreibung</b>  | <b>3</b>  |
| <b>2</b> | <b>Zielsetzung</b>  | <b>3</b>  |
| <b>3</b> | <b>Vorgehensweise</b>   | <b>4</b>  |
| <b>4</b> | <b>Arbeitsergebnisse</b>  | <b>5</b>  |
| 4.1      | Konzeptskizze Ortenauer Bau- und Sanierungsnetzwerk               | 6         |
| 4.1.1    | Qualitätssicherung  | 6         |
| 4.1.2    | Organisation  | 7         |
| 4.1.3    | Werbung   | 7         |
| 4.1.4    | Finanzierung  | 8         |
| 4.2      | Finanzplan Stufe 2  | 9         |
| <b>5</b> | <b>Öffentlichkeitsarbeit</b>                                      | <b>10</b> |
| <b>6</b> | <b>Bilder</b>   | <b>10</b> |
| <b>7</b> | <b>Anhang</b>   | <b>10</b> |
| 7.1      | Dokumente   | 10        |
| 7.1.1    | Einladung Kreishandwerkerschaft, 06.08.2012                       | 10        |
| 7.1.2    | Vortrag Kreishandwerkerschaft, 27.09.12                           | 10        |
| 7.1.3    | Protokoll Kreishandwerkerschaft, 27.09.2012                       | 10        |
| 7.1.4    | Einladung zum ersten Workshop, 27.11.2012                         | 10        |
| 7.1.5    | Tischvorlage Qualitätssicherung, 16.01.2013                       | 10        |
| 7.1.6    | Protokoll 1. Workshop, 16.01.2013                                 | 10        |
| 7.1.7    | Vortrag von Uli König, EBZ Stuttgart, 16.01.2013                  | 10        |
| 7.1.8    | Tischvorlage Organisation und Werbung, 20.02.2013                 | 10        |
| 7.1.9    | Protokoll 2. Workshop, 20.02.2013                                 | 10        |
| 7.1.10   | Vortrag von Anne Kleiter, eza!, 20.02.2013                        | 10        |
| 7.1.11   | Tischvorlage Finanzierung und Gründung, 19.03.2013                | 10        |
| 7.1.12   | Protokoll 3. Workshop, 19.03.2013                                 | 10        |
| 7.1.13   | Vortrag von Kurt Hämmerle, Energieinstitut Vorarlberg, 19.03.2013 | 10        |
| 7.2      | Finanzplan Stufe 2  | 10        |
| 7.3      | Bilder aus den Workshops  | 10        |

## 1 Projektbeschreibung

Die Ortenauer Energieagentur will ein regionales Bau- und Sanierungsnetzwerk in der Ortenau ins Leben rufen, mit dem Ziel die Qualität von Neubauten und Altbau-Sanierungen zu erhöhen und die energetische Sanierungsquote zu steigern.

Die Akteure am Bau sind die Bauherren, Energieberater, Planer, Architekten, Handwerker und Banken.

Das Projekt ist in zwei Stufen angelegt.

In Phase 1 soll zusammen mit lokalen Vertretern aller Akteure geprüft werden ob ein Bau- und Sanierungsnetzwerk in der Ortenau möglich ist und wenn ja in welcher Form.

In Phase 2 soll dann ggf. Gründungsmitglieder für ein solches Bau- und Sanierungsnetzwerk gewinnen, das Netzwerk gegründet und auf den Weg gebracht werden.

## 2 Zielsetzung

Das Ziel der Phase 1 des Projektes war zum einen die Ermittlung und Zusammenstellung der Bausteine erfolgreicher Bau- und Sanierungsnetzwerke in anderen Regionen durch Recherche und Gespräche mit Mitgliedern dieser Netzwerke und zum anderen die Diskussion dieser Bausteine in moderierten Workshops mit lokalen Vertretern der Akteure. Die Diskussion sollte in ein regionalspezifisches Konzept für eine Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau münden und im Ergebnis insbesondere den Kostenbedarf für die Phase 2 und deren Finanzierung klären.

### 3 Vorgehensweise

In der folgenden chronologischen Übersicht sind die Aktivitäten tabellarisch zusammengestellt.

| Zeitraum                | Aktivitäten   | Dokumentation, Anhang  |
|-------------------------|---|--|
| April 2012              | Positiver Förderbescheid  |  |
| Mai – August 2012       | Individuelle Vorgespräche, Recherche, Einladung der Kreishandwerkerschaft   | 1. Einladung Kreishandwerkerschaft, 06.08.2012   |
| September-November 2012 | Vorträge vor der Kreishandwerkerschaft am 27. September und am 20. November.  | 2. Vortrag Kreishandwerkerschaft, 27.09.12<br>3. Protokoll Kreishandwerkerschaft, 27.09.2012   |
| November-Dezember 2012  | Vorgespräche mit Energieberatern, Architekten, Weiterbildungsträgern, Banken, Hauseigentümerverbänden und kommunalen Vertretern. Konzipierung und Einladung zur Workshop-Reihe im Frühjahr.   | 4. Einladung zum ersten Workshop, 27.11.2012   |
| Januar- März 2013       | Gespräche mit Vertretern von Sanierungsnetzwerken in den Städtereionen Aachen, Stuttgart und Bremen und in den Flächenregionen Allgäu und Vorarlberg.<br>Ermittlung und vergleichende Zusammenstellung der Bausteine von Sanierungsnetzwerken. Vorbereitung und Durchführung von 3 Workshops. Einladung von Referenten aus den Sanierungsnetzwerken. Direkte Gespräche mit Vertretern von Sanierungsnetzwerken im Zuge der Workshops. |  |
| Januar 2013             | 1. Workshop zum Baustein Qualitätssicherung; mit einem Vortrag von Uli König vom Stuttgarter Energieberatungszentrum  | 5. Tischvorlage Qualitätssicherung, 16.01.2013<br>6. Protokoll 1. Workshop, 16.01.2013<br>7. Vortrag von Uli König, EBZ Stuttgart, 16.01.2013                            |
| Februar 2013            | 2. Workshop zu den Bausteinen Organisation und Werbung; mit einem Vortrag von Anne Kleiter vom Energie-&Umweltzentrum Allgäu (eza!) zum eza!-Partner-Netzwerk   | 8. Tischvorlage Organisation und Werbung, 20.02.2013<br>9. Protokoll 2. Workshop, 20.02.2013<br>10. Vortrag von Anne Kleiter, eza!, 20.02.2013                           |
| März 2013               | 3. Workshop zu den Bausteinen Finanzierung und Gründung; mit einem Vortrag von Kurt Hämmerle, Energieinstitut Vorarlberg zu den „Partnerbetriebe Traumhaus Althaus“   | 11. Tischvorlage Finanzierung und Gründung, 19.03.2013<br>11. Protokoll 3. Workshop, 19.03.2013<br>12. Vortrag von Kurt Hämmerle, Energieinstitut Vorarlberg, 19.03.2013 |

Wir möchten uns an dieser Stelle ganz herzlich bedanken bei den folgenden Repräsentantinnen und Repräsentanten aktiver Bau- und Sanierungsnetzwerke, die uns in vielen Gesprächen bei der

Vorbereitung der Workshops unterstützt und unser Verständnis für die Herausforderungen und die Chancen von Bau- und Sanierungsnetzwerken gestärkt haben:

- Uli König, EnergieBeratungsZentrum, Stuttgart,
- Anne Kleiter, eza! Energie- und Umweltzentrum, Kempten im Allgäu
- Kurt Hämmerle, Energieinstitut Vorarlberg, Dornbirn
- Frank Jehle, Energieagentur Ravensburg gGmbH, Ravensburg
- Ute Dechantsreiter, Energie-Experten, Bremen
- Michael Stephan, Altbau-plus, Aachen

## 4 Arbeitsergebnisse

Die ersten Bau- und Sanierungsnetzwerke gibt es in Mitteleuropa seit ungefähr 13 Jahren. Das Energieinstitut Vorarlberg entwickelte im Jahr 2000 das Netzwerk „Partnerbetrieb Traumhaus Althaus“. Es coachte 2002 das Energie- und Umweltzentrum Allgäu bei der Entwicklung der eza!-Partner. Das eza! wiederum hat die Bremer Energiekonsens bei der Entwicklung ihres Netzwerkes, den Bremer Energie-Experten 2008 begleitet. Das Stuttgarter Energieberatungszentrum hat seit 2006 ein eigenes Qualitätsmanagementsystem für die Altbausanierung entwickelt. Die Klimaschutz- und Energieagentur (KEA) des Landes Baden-Württemberg kooperiert seit 2009 mit dem Energieinstitut Vorarlberg und dem Energie- und Umweltzentrum Allgäu bei der Veranstaltung von Jahreskongressen zum „Grenz-überschreitenden Initiativ-Programm fürs Sanieren“, kurz GRIPS und hat das Projekt „Zukunft Altbau Qualitätsnetzwerk“ für Baden-Württemberg ins Leben gerufen. Der Bundesverband der Energie- und Klimaschutzagenturen Deutschlands e.V. (EAD) arbeitet zusammen mit der eza! und der Deutschen Energieagentur (DENA) derzeit an einem Förderantrag „Innovative Netzwerke für die Gebäudesanierung“ im Rahmen der Klimaschutzinitiative des BMU.

Wir unterscheiden 4 zentrale Bausteine von Bau- und Sanierungsnetzwerken:

- Qualitätssicherung,
- Organisation,
- Werbung und
- Finanzierung

Je nach Träger, Orientierung und Umfeld der Netzwerke werden hier unterschiedliche Lösungen gefunden und verschiedene Schwerpunkte und gesetzt.

Insbesondere die von der KEA eingeführte begriffliche Unterscheidung zwischen einem eher objekt-spezifischen und einem eher personenbezogenen Ansatz hilft bei der begrifflichen Unterscheidung der unterschiedlichen Netzwerke.

Während der eher objektspezifische Ansatz auf die Qualitätssicherung am einzelnen Gebäude setzt und wie z.B. das EBZ Stuttgart dabei selbst die Energiediagnose, die Angebotsprüfung und die Baubegleitung übernimmt, liegt der Schwerpunkt der eher personenbezogenen Ansätze in der Qualitätssicherung der Betriebe über die Weiterbildung der Inhaber bzw. der Mitarbeiter. Der objektbezogene Ansatz ist zudem wohl nur in einer Städtereion umsetzbar, da in der Flächenregion die Wege bei den für die Baubegleitung erforderlichen, häufigen Baubegehungen viel zu lang sind.

Gemeinsam haben alle Netzwerke die Zielsetzung den Wandel der Baupraxis von heute noch additiven zu integralen und von vereinzelt zu gewerkeübergreifenden Prozessabläufen zu begleiten bzw. zu forcieren. Dies erfordert von allen Beteiligten eine hohe Kommunikationsbereitschaft. Die Stärkung kommunikativer Fähigkeiten ist eine Kernkompetenz von Netzwerken.

Neben der Ausrichtung der Netzwerke ist selbstverständlich auch die Intensität des Erfahrungsaustausches und das von den Mitgliedern geforderte Engagement unterschiedlich. Die Bandbreite reicht hier von extern verwalteten reinen Internet-Plattformen bis hin zu 4 Netzwerktagen mit einer direkten Einflussnahme der beteiligten Büros und Betriebe über einen Netzwerk-Beirat.

Im Folgenden werden die Rückmeldungen und Ergebnisse, die wir aus den Workshops zu den einzelnen Bausteinen gewinnen konnten zu einer Projektskizze für ein Ortenauer Bau- und Sanierungsnetzwerk verdichtet.

## 4.1 Konzeptskizze Ortenauer Bau- und Sanierungsnetzwerk

### 4.1.1 Qualitätssicherung

#### Aufnahmekriterien

Zur Gründung werden alle Innungsbetriebe der Kreishandwerkerschaft, alle Architekten der Architektenkammer, alle Planer der Ingenieurkammer und alle Energieberater (Ortenauer Energieberaterstammtisch, DEN, GIH?) eingeladen. Die Gründungsmitglieder legen dann im Dialog mit der Projektleitung die Aufnahmekriterien (Qualifizierungsnachweise) für neue Mitglieder und die Qualitätssicherung für ihre Gruppe fest. Alle Mitglieder des Netzwerkes müssen bestimmte Aufnahmekriterien erfüllen und sich zu einer Qualitätssicherung verpflichten, nicht nur die Handwerker, sondern auch die Architekten/Planer und die Energieberater. Bei den Handwerkern soll jede Innung für sich entscheiden, ob die Innungsmitgliedschaft eine Eingangsvoraussetzung für die Aufnahme ist. Die Aufnahmekriterien werden immer wieder zur Diskussion gestellt und weiterentwickelt.

#### Weiterbildung

Das Bau- und Sanierungsnetzwerk hat vor allem die Aufgabe, die gewerkeübergreifende Weiterbildung zu organisieren! Sie findet auf den Netzwerktagen statt. Die Netzwerktage ermöglichen den kontinuierlichen Erfahrungsaustausch im „geschützten Rahmen“ (Anne Kleiter). Alle Mitglieder des Netzwerkes verpflichten sich zur regelmäßigen Teilnahme an den Weiterbildungsangeboten des Netzwerkes. Wünschenswert wäre eine regelmäßige Weiterbildung nicht nur für die Chefs, sondern auch für die Gesellen/Vorarbeiter, die die Bau- und Sanierungsmaßnahmen durchführen. Die Umsetzung dieser Idee ist schwierig, da dann entweder relativ viele Personen regelmäßig oder weniger viele abwechselnd freigestellt werden müssen. Vorstellbar wäre pro Betrieb einen Verantwortlichen (und einen Stellvertreter) unter den Vorarbeitern zu benennen, die dann die Weiterbildungsinhalte als Multiplikatoren in den Betrieb hinein vermitteln.

#### Ausführungsdetails

Ausführungsdetails sollen in enger Abstimmung mit der Netzwerkorganisation (OEA) vorgegeben und kontrolliert werden. Die Verantwortlichkeiten müssen klar sein. Der Planer/Architekt muss die Ausführungsdetails festlegen. Es darf nicht zu konkurrierenden Vorschlägen kommen, sondern es muss klare Vorgabe geben.

Einerseits hilft ein Katalog mit Ausführungsdetails bei den Absprachen auf der Baustelle. Referenzlösungen/Prinzipskizzen zeigen auf, wie es gut und besser gehen könnte. Andererseits ist jedes Gebäude anders. Die Anschlussdetails müssen daher vor Ort festgelegt und die Verantwortlichkeiten geklärt werden.

Bei der Sanierung auf Effizienzhausniveau ist ein Baustellengespräch vor Beginn der Maßnahmen und vor der Auftragsvergabe und eine anschließende Baubegleitung obligatorisch. Dazu arbeitet das Netzwerk eine Checkliste aus. Zu jeder Sanierung wird ein Bauherren-Ordner mit den wichtigsten Unterlagen und Fotos angelegt.

#### Dokumentation und Bewertung

Eine Bewertung der Bauschaffenden durch die Kunden ist eine wichtige Rückmeldung. Wir empfehlen ein persönliches Abschlussgespräch mit dem Bauherren. Der Bauherr wird zu einer Benotung gegenüber der Projektleitung aufgefordert. Die Bewertung ist nur der Projektleitung und dem Betrieb/Büro einsehbar.

Die Einhaltung der Vorgaben zur Qualitätssicherung wird von der Projektleitung kontrolliert. Die Einrichtung einer Schiedsstelle wird befürwortet.

#### Ehrenkodex

Ein Ehrenkodex ist sinnvoll. Nach innen wirkt er wie eine kleine Geschäftsordnung, nach außen als Marketinginstrument.

#### 4.1.2 Organisation

##### Träger

Die Projektleitung für das Netzwerk wird bei der OEA angesiedelt. Die Förderung des energieoptimierten Bauen und Sanierens ist kein Widerspruch zur Unabhängigkeit und Neutralität der OEA, da das Netzwerk technologieneutral ist. Vorstellbar wäre ein gemeinsames Dach mit zwei unterscheidbaren „Marken“ bzw. Logos um an dem guten Ruf, den sich die OEA in 10 Jahren erarbeitet hat, anknüpfen zu können. Das Netzwerk muss sich wirtschaftlich selbst tragen. Es kann sich unter dem Dach der OEA mit geringem Kostenaufwand in Ruhe entwickeln. Die Kreishandwerkerschaft sollte eingebunden werden und ist über die Gesellschafterversammlung der OEA eingebunden.

##### Entscheidungsfindung

Die Entscheidungen werden durch die zahlenden Mitglieder getroffen. Auf den Netzwerktagen wird ein Beirat mit Vertretern aller Mitgliedsgruppen gewählt. Der Beirat berät die Projektleitung.

##### Newsletter

Ein Newsletter wird bei Bedarf und aus gegebenem Anlass (Fachthemen, Förderung, interne Öffentlichkeitsarbeit) erscheinen.

#### 4.1.3 Werbung

##### Logo

Das Logo soll den zentralen Inhalt des Netzwerkes: Qualitätsgesichertes, energieoptimiertes Bauen&Sanieren und den partnerschaftlichen Ansatz transportieren.

### Adressenlisten/Mitgliederempfehlung

Die Teilnahme am Netzwerk ist freiwillig. Niemand muss mitmachen. Alle Betriebe/Büros können mitmachen, indem sie bestimmte Voraussetzungen (siehe Qualitätssicherung) erfüllen. Es werden keine einzelnen Betriebe/Büros empfohlen. Es wird eine, zentrale Liste, ein „Branchenbuch“ (Anne Kleiter) geben, das von der Projektleitung geführt wird. Die Liste wird auf der Homepage einsehbar sein.

### Referenzen

Alle Mitgliedsbetriebe/Büros bereiten zwei Referenzobjekten pro Jahr auf. Dazu wird von der Projektleitung die Vorlage eines Steckbriefs erarbeitet. Die Referenzobjekte sind direkt auf der Homepage des Netzwerks einsehbar.

### Öffentlichkeitsarbeit

Das Netzwerk wird über die Medien bekannt gemacht. Die Netzwerk-Partner werden bei der Erstberatung der OEA empfohlen. Nicht unterschätzt werden sollte aber auch das „Hören-Sagen“, die Mund zu Mund-Propaganda für das Netzwerk. Vorgesehen sind außerdem gemeinsame Auftritte auf Messen und Energietagen. Hinzu kommt die Besichtigung von Referenzobjekten.

#### 4.1.4 Finanzierung

##### Aufnahmegebühr

Im ersten Jahr wird es keine Aufnahmegebühr geben um keine zusätzlichen Hürden aufzubauen. Die Betriebe und Büros die in der Anfangsphase mit ihrem Engagement das Netzwerk aufgebaut haben, können dann später immer noch entscheiden, ob sie für diese Leistung von neuen Mitgliedern eine Aufnahmegebühr verlangen möchten.

##### Mitgliedsbeiträge pro Jahr

Die Finanzierung soll vor allem durch die zahlenden Mitglieder erfolgen. Sie sind für das Netzwerk verantwortlich. Die Mitgliedsbeiträge müssen kostendeckend sein, d.h. eine Projektleitungs-Stelle, das Marketing und die Netzwerktage finanzieren. Dies hat auch einen gewissen Lenkungseffekt, es werden nur die Betriebe und Büros mitmachen, die das Geschäftsfeld energieoptimiertes Bauen und Sanieren erschließen bzw. weiterentwickeln wollen. In der Anfangsphase, könnten die angestrebten, regulären Beiträge durch Fördermittel reduziert werden, bis es konkrete Erfahrungen mit dem „Erfolgsfaktor“ Netzwerk (Kurt Hämmerle) gibt.

Wir schlagen folgende Staffelung vor:

|                    |   |
|--------------------|---|
| Betriebe/Büros mit | bis einschließlich 4 Mitarbeiter: 1.100 €/a   |
|                    | bis einschließlich 20 Mitarbeiter: 1.800 €/a  |
|                    | bis einschließlich 100 Mitarbeiter: 2.400 €/a |
|                    | bis einschließlich 250 Mitarbeiter: 3.600 €/a |
|                    | ab 251 Mitarbeiter: 7.200 €/a                 |

Die Staffelung der Beiträge könnte auch mit einer Stufe für Betriebe/Büros mit bis zu 2 Mitarbeitern beginnen. Wenn andererseits Aushilfskräfte und Sekretariat etc. mitgerechnet werden ist eine Ab-

grenzung zur nächsten Stufe mit bis zu 4 Mitarbeitern schon wieder schwierig und wurde daher verworfen.

Mitgliedsgruppen

Mitglieder sind diejenigen, die aktiv sind. Alle anderen insbesondere Organisationen sind Sponsoren bzw. Fördermitglieder.

Mitgliedsgruppen sind Handwerker, Ingenieure/Architekten/Planer und Energieberater.

Fördermitglieder/Sponsoren

Fördermitglieder sind Organisationen wie u.a. Wohnbaugesellschaften, Wohnungseigentümergeinschaften und Innungen. Sie können keine großen Summen einbringen aber als Institution einen symbolischen Beitrag leisten um Ihre Unterstützung zum Ausdruck zu bringen.

Industriepartner sind als Sponsoren willkommen, vor allem wenn sie aus der Region kommen und wenn sie keine Bedingungen stellen (kein Ausschluss von Mitbewerbern).

**4.2 Finanzplan Stufe 2**

**Finanzplan Ortenauer Bau- und Sanierungsnetzwerk**

29. Mai 2013

Stufe 2

|  | 2014                             | 2015                               | 2016                              | 2017                               |
|--|----------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
|  | 40 Neueinsteiger<br>0 Mitglieder | 10 Neueinsteiger<br>40 Mitglieder  | 10 Neueinsteiger<br>50 Mitglieder | 10 Neueinsteiger<br>60 Mitglieder  |
| <b>Einnahmen</b>                                       |                                  |                                    |                                   |                                    |
| 4 und weniger Mitarbeiter                              | 0                                | 15                                 | 19                                | 23                                 |
| 5 bis 20 Mitarbeitern                                  | 0                                | 23                                 | 25                                | 29                                 |
| 21 bis 99 Mitarbeitern                                 | 0                                | 1                                  | 4                                 | 6                                  |
| 100 bis 249 Mitarbeitern                               | 0                                | 0                                  | 0                                 | 0                                  |
| 250 und mehr Mitarbeitern                              | 0                                | 0                                  | 0                                 | 0                                  |
| Verwaltungen/Institutionen/Verbände                    | 0                                | 1                                  | 2                                 | 2                                  |
| Markteinsteiger Jahresbeitrag                          | 40                               | 10                                 | 10                                | 10                                 |
| <b>Mitgliedsbeiträge</b>                               | <b>40</b>                        | <b>50</b>                          | <b>60</b>                         | <b>70</b>                          |
| Sponsor  | 0                                | 1                                  | 1                                 | 3                                  |
| Gold-Sponsor   | 0                                | 0                                  | 0                                 | 1                                  |
| Premium-Sponsor  | 0                                | 0                                  | 0                                 | 0                                  |
| <b>Sponsoring</b>                                      | <b>0</b>                         | <b>5.000 €</b>                     | <b>5.000 €</b>                    | <b>25.000 €</b>                    |
| <b>Einnahmen gesamt</b>                                | <b>20.000 €</b>                  | <b>70.600 €</b>                    | <b>86.100 €</b>                   | <b>122.500 €</b>                   |
| <b>Ausgaben</b>  |                                  |                                    |                                   |                                    |
| Catering Ganztagesseminare                             | 4 Seminare mit je 30 Teilnehmern | 4 Seminare mit je 37,5 Teilnehmern | 4 Seminare mit je 45 Teilnehmern  | 4 Seminare mit je 52,5 Teilnehmern |
| Catering Halbtagesseminare                             | 0 Seminare mit je 0 Teilnehmern  | 0 Seminare mit je 0 Teilnehmern    | 0 Seminare mit je 0 Teilnehmern   | 0 Seminare mit je 0 Teilnehmern    |
| Catering Abendseminare                                 | 4 Seminare mit je 20 Teilnehmern | 4 Seminare mit je 25 Teilnehmern   | 4 Seminare mit je 30 Teilnehmern  | 4 Seminare mit je 35 Teilnehmern   |
| Referenten   | 12.500 €                         | 12.500 €                           | 12.500 €                          | 12.500 €                           |
| Sachkosten   | 5.600 €                          | 5.600 €                            | 5.600 €                           | 5.600 €                            |
| Exkursionen  | 5.000 €                          | 5.000 €                            | 5.000 €                           | 5.000 €                            |
| <b>Fortbildung Netzwerktage, Seminare, Exkursionen</b> | <b>26.300 €</b>                  | <b>27.100 €</b>                    | <b>27.900 €</b>                   | <b>28.700 €</b>                    |
| Personalkosten Projektleiter                           | 1 Stelle                         | 1 Stelle                           | 1 Stelle                          | 1 Stelle                           |
| Personalkosten Sachbearbeiter                          | 0 Stelle                         | 0,25 Stelle                        | 0,25 Stelle                       | 0,25 Stelle                        |
| Sachkosten Miete, PC, Auto...                          | 15.000 €                         | 15.000 €                           | 15.000 €                          | 15.000 €                           |
| Coaching   | 5.000 €                          | 5.000 €                            | 2.000 €                           | 0 €                                |
| Öffentlichkeitsarbeit IT-Internet                      | 25.000 €                         | 14.000 €                           | 8.000 €                           | 5.000 €                            |
| Öffentlichkeitsarbeit Werbematerial, Anzeigen          | 24.500 €                         | 18.500 €                           | 10.500 €                          | 10.500 €                           |
| Öffentlichkeitsarbeit Veranstaltungen                  | 0 €                              | 5.000 €                            | 5.000 €                           | 5.000 €                            |
| <b>Ausgaben gesamt</b>                                 | <b>155.800 €</b>                 | <b>154.600 €</b>                   | <b>138.400 €</b>                  | <b>134.200 €</b>                   |
| <b>Fördermittelbedarf</b>                              | <b>-135.800 €</b>                | <b>-84.000 €</b>                   | <b>-52.300 €</b>                  | <b>-11.700 €</b>                   |

Siehe Anhang

## 5 Öffentlichkeitsarbeit

Mit Rücksicht auf die Bedeutung des Themas wurde bisher lediglich eine vorsichtige interne Öffentlichkeitsarbeit in die potentiellen Mitgliedsgruppen hinein betrieben. Mit dem Abschluss der Konzeptphase und für die Gründung werden wir selbstverständlich massiv in die Öffentlichkeitsarbeit gehen.

## 6 Bilder

Fotos aus den Workshops sind im Anhang zusammengestellt.

## 7 Anhang

### 7.1 Dokumente

- 7.1.1 [Einladung Kreishandwerkerschaft, 06.08.2012](#)
- 7.1.2 [Vortrag Kreishandwerkerschaft, 27.09.12](#)
- 7.1.3 [Protokoll Kreishandwerkerschaft, 27.09.2012](#)
- 7.1.4 [Einladung zum ersten Workshop, 27.11.2012](#)
- 7.1.5 [Tischvorlage Qualitätssicherung, 16.01.2013](#)
- 7.1.6 [Protokoll 1. Workshop, 16.01.2013](#)
- 7.1.7 [Vortrag von Uli König, EBZ Stuttgart, 16.01.2013](#)
- 7.1.8 [Tischvorlage Organisation und Werbung, 20.02.2013](#)
- 7.1.9 [Protokoll 2. Workshop, 20.02.2013](#)
- 7.1.10 [Vortrag von Anne Kleiter, eza!, 20.02.2013](#)
- 7.1.11 [Tischvorlage Finanzierung und Gründung, 19.03.2013](#)
- 7.1.12 [Protokoll 3. Workshop, 19.03.2013](#)
- 7.1.13 [Vortrag von Kurt Hämmerle, Energieinstitut Vorarlberg, 19.03.2013](#)

### 7.2 Finanzplan Stufe 2

### 7.3 Bilder aus den Workshops

Innung  
Herrn Obermeister

Bearbeiter: Udo Benz  
Durchwahl: -13

06. August 2012

Sehr geehrter Herr

Wir laden Sie ein zu einem Informationsgespräch über eine

## Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau

**Am 27. September 2012  
um 18 Uhr,  
in der Geschäftsstelle der Kreishandwerkerschaft  
im großen Sitzungssaal**

Bitte teilen Sie uns bis zum 10. September 2012 mit, ob Sie persönlich kommen können oder ein von Ihnen benannter Vertreter Ihrer Innung teilnehmen kann. Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldung.

Vielen Dank und mit freundlichen Grüßen



Gerhard Schmidt  
Kreishandwerkerschaft



Rigobert Zimpfer  
Ortenauer Energieagentur



Udo Benz  
Ortenauer Energieagentur

Die Ortenauer Energieagentur hat für die Entwicklung **einer lokalen Bau- und Sanierungsinitiative** Fördermittel akquiriert.

In der **Förderstufe 1** soll zunächst mit Repräsentanten aller Bauschaffenden ein Konzept beraten und entwickelt werden. Bei positivem Ergebnis soll es dann in der **Förderstufe 2** gemeinsam umgesetzt werden. In einigen Städten und Regionen gibt es bereits vergleichbare Initiativen, um die Zusammenarbeit am Bau zu verbessern, Qualitätsansprüche zu definieren und um die Zahl der Sanierungen deutlich zu erhöhen.

In der Ortenau sehen wir das Handwerk im Zentrum einer solchen Initiative und würden uns über ein **Mandat der Kreishandwerkerschaft** freuen.

**Hintergrund:** Gestiegene gesetzliche Vorgaben und die Komplexität energetisch anspruchsvoller Bau- und Sanierungsvorhaben stellen hohe Anforderungen an alle Beteiligten. Neben der ständigen Weiterbildung im eigenen Beruf wird die Kooperation zwischen den Gewerken aber auch zwischen Handwerk, Energieberatung und Planung immer wichtiger, um qualitativ hochwertige Bauausführungen zu gewährleisten und Baumängel zu vermeiden.

Eine Ortenauer Bau- und Sanierungsinitiative ist aus unserer Sicht hierfür der nächste Schritt.

Wir sind davon überzeugt, dass ein lokal anerkannter und entsprechend beworbener Qualitätsstandard Sanierungs-Hemmnisse und -Vorbehalte abbauen kann und für alle Beteiligten große Vorteile hat.

**Wir möchten Ihnen gerne unsere Idee einer Ortenauer Bau- und Sanierungsinitiative vorstellen, mit Ihnen darüber ins Gespräch kommen und sind gespannt auf Ihre Meinung.**



## Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau

**Udo Benz**

Dipl.-Ing. (FH) · Energiemanagement (M.Sc.)

**Christian Dunker**

staatlich geprüfter Umweltschutztechniker

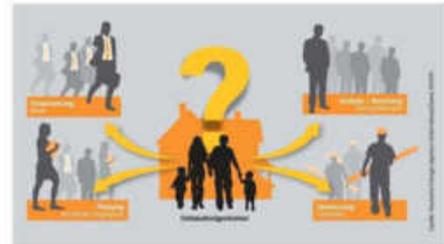


Die Ortenauer Energieagentur ist Mitglied der Strategischen Partnerschaft zur Förderung regenerativer Energien und einer effizienten Energienutzung in der Region Südlicher Oberrhein

## Ausgangslage für Bauherren

### Situation Gebäudesanierung:

komplexer Prozess, viele Akteure, Unsicherheit!



## Ausgangslage für Handwerker

### Steigende Anforderungen an Bauen und Sanieren

- Steigende Energiepreise
- Gesetzliche Vorgaben (EnEV und Wärmegesetze)
- Förderbedingungen

### Energieoptimiertes Bauen und Sanieren

- ⇒ Baupraxis wird komplexer
- ⇒ Erhöhter Aufwand an Kommunikation und Kooperation
- ⇒ mehr gewerksübergreifendes Know-how erforderlich

## Bau- und Sanierungsnetzwerke

- Energie Experten Bremen
- Stuttgarter Sanierungsstandard
- EZA! Partner (Kempten)
- Partnerbetrieb Traumhaus Altbau
- Energieeffizienz Konzept (Aachen)

Die Ortenauer Energieagentur ist vom Umweltamt BW angefragt, ein Pilot-Netzwerk zu gründen.

- Qualitätsnetzwerk Zukunft Altbau (KEA / Land-BW)
- ea<sup>3</sup> – Sanierungsnetzwerk (DENA / Bund)
- Altbau neu (diverse Städte und Kreise in NRW)
- Bau- & Energienetzwerk Mittelrhein e. V.

**Konzepte zum Aufbau standardisierter Netzwerke**

**Internetplattformen**

## Mitglieder, Sponsoren und Initiatoren

### Mitglieder

- Energieberater
- Architekten / Planer
- Handwerker
- Haus und Grund
- Banken
- Städte

### Sponsoren

- Energieversorger
- Baustoffhersteller
- Land / Bund
- Banken
- Städte

### Initiatoren

- Kreishandwerker
- Energieagenturen
- Städte / Kreise / Länder
- Handwerkskammern
- Verbraucherzentralen

## Inhalte von Bau- und Sanierungsnetzwerken

- Ehrenkodex / Leitbild
- Gewerkeübergreifende Fortbildungen
- Baubesprechungen auf den Baustellen mit allen Beteiligten
- Qualitätsmanagement
- Energieberatung
- Netzwerktreffen zum Austausch und Weiterentwicklung
- Internetauftritt
- Mitgliederempfehlung
- Öffentlichkeitsarbeit

**Wird von den Mitgliedern beschlossen!**

## Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenauer

Kurz: Die Bau- und Sanierungsinitiative ist eine **Plattform der Bauschaffenden** zur Verbesserung der gewerkeübergreifenden Kommunikation und Kooperation

Ziele: Verbesserung der **Qualität** am Bau.  
Erhöhung der **Sanierungsquote**.

Die Ortenauer Energieagentur könnte die **Moderation** und **Organisation** der Bau- und Sanierungsinitiative übernehmen.

## Nutzen für die Handwerker

- zusätzliche Aufträge durch Sanierungsanreiz
- gesicherte Bauplanung
- Vermeidung von Reklamationen durch gute Ausbildung und Qualitätskontrolle
- neues oder erweitertes Geschäftsfeld für energieoptimiertes Bauen
- gute Preise für sehr gute Leistungen
- Kompetenzgewinn in energieoptimiertem Bauen und Sanieren
- Minimierung von Reibungsverlusten im Bauablauf
- Profilierung als Betrieb auf Energieoptimierung Wert legt
- Empfehlung in der Erstberatung, Internet ...

## Mitgliederempfehlung



ENERIE EXPERTEN  
Partner der energieexperten

Werkzeuge / Maßnahmensuche / Leistungen / Qualität / Bau-Handwerk / Ökonomie

**Energie-Experten Suche - Ergebnisse**

Beitrag: 10/2018  
Stadler, G. / 10/2018

Beitrag: 11/2018  
Stadler, G. / 11/2018

Beitrag: 12/2018  
Stadler, G. / 12/2018

Beitrag: 13/2018  
Stadler, G. / 13/2018

Beitrag: 14/2018  
Stadler, G. / 14/2018

Beitrag: 15/2018  
Stadler, G. / 15/2018

Beitrag: 16/2018  
Stadler, G. / 16/2018

Beitrag: 17/2018  
Stadler, G. / 17/2018

Beitrag: 18/2018  
Stadler, G. / 18/2018

Beitrag: 19/2018  
Stadler, G. / 19/2018

Beitrag: 20/2018  
Stadler, G. / 20/2018

ENERIE EXPERTEN Partner der energieexperten

Werkzeuge / Maßnahmensuche / Leistungen / Qualität / Bau-Handwerk / Ökonomie

**Objekt 1: Modernisierung eines kleinen Stadthaus - Bremen-Osterteich**



**Bedürfnisse:**

- Modernisierung des Hauses
- In sich verlebte Fassade
- Holzfenster
- Innenreinigung
- Modernisierung der Inneneinrichtung
- Nutzung der Bau- und Dämmstoffe
- Hausanpassung an Anforderungen

**Energiebedarf:**

- 100 kWh/m²/a

**Beteiligte Energie-Experten:**

- 10/2018
- 11/2018
- 12/2018
- 13/2018
- 14/2018
- 15/2018
- 16/2018
- 17/2018
- 18/2018
- 19/2018
- 20/2018

## Vorgehensweise

- Stufe 1 - Recherchieren bestehender Sanierungsnetzwerke  
- Vorstellung der Netzwerk-Idee vor allen Akteuren  
- Erstellung eines Konzeptes für eine Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau unter Mitwirkung von Akteursvertretern

Förderanträge bei badenova und E-Werk sind bewilligt.

- Stufe 2 Aufbau und Betrieb einer regionalen Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau

Förderung bisher nur von E-Werk bewilligt.  
Förderungen von Bund und Land in Vorbereitung.

## Was kann die Kreishandwerkerschaft tun

- Die Kreishandwerkerschaft der OEA den „Auftrag“ zur Erarbeitung des Konzeptes für eine regionale Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau.
- Die Obermeister entsenden ein Innungsmitglied, das engagiert bei den Arbeitssitzungen teilnimmt (...oder besser, sie kommen selbst!).

## Informationsgespräch: Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau

am 27. September 2012; Geschäftsstelle der Kreishandwerkerschaft

Gerhard Schmidt begrüßt alle Anwesenden und zitiert zur Einleitung aus dem Förderantrag für die Bau- und Sanierungsinitiative an die Innovationsfonds von badenova und E-Werk-Mittelbaden: *“Ein guter Teil der Bauschaffenden ist in seinem Metier gut ausgebildet. Die Bau- und Sanierungsinitiative will gewerkübergreifend weiterbilden, damit alle ein gegenseitiges Verständnis für die Anforderungen der jeweils anderen Gewerke bekommen. Zudem sollen die gewerkübergreifenden Schnittstellen bei einem Baustellengespräch definiert und festgelegt werden. Dies geschieht heute eher selten, ohne Architekt noch seltener. Deshalb wird solch eine standardisierte Vorgehensweise ein echter Schritt zu fortschrittlichem Bauen“* sein.

Der Vortrag von Udo Benz und die rege Diskussion berühren u.a. folg. Punkte des Vorhabens:

- Ausgangslage: steigende Anforderungen an energieoptimiertes Bauen und Sanieren
- Bau- und Sanierungsnetzwerke in anderen Regionen/Städten: Die OEA ist vom Umweltamt BW angefragt, ein Pilot-Netzwerk in der Ortenau zu gründen.
- Mögliche Mitglieder: Energieberater, Architekten / Planer, Handwerker, Haus und Grund, Banken, Städte und Gemeinden, Energieversorger
- Inhalte von Bau- und Sanierungsnetzwerken: Qualitätsmanagement, Fortbildungen
- Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau als Plattform, Moderation durch die OEA
- Nutzen Handwerksbetrieb durch Minimierung von Reibungsverlusten, zusätzliche Aufträge und Profilierung
- Mitgliederlisten und Referenzen: Werbung über Homepage der Initiative
- weitere Vorgehensweise: vorbereitende Akteursgespräche, Durchführung von 4 Workshops mit Vertretern aller Akteure im Frühjahr 2013 zur Konzeptentwicklung.

Die Anwesenden befürworten das Projekt und die oben skizzierte weitere Vorgehensweise. Die Ortenauer Energieagentur soll, auch im Namen der Kreishandwerkerschaft, die am Bau Beteiligten einladen und ein Konzept für solch eine Bau- und Sanierungsinitiative erstellen. Die Innungsoberrmeister wollen den Prozess aktiv begleiten und selbst an den Workshops teilnehmen oder für geeignete Vertreter Ihrer Innung sorgen.

Udo Benz  
Geschäftsführer Ortenauer Energieagentur

Adresse

Ortenauer Energieagentur GmbH  
Wasserstraße 17  
D-77652 Offenburg  
Telefon 07 81 / 92 46 19-0  
Fax 07 81 / 92 46 19-20  
info@ortenauer-energieagentur.de  
www.ortenauer-energieagentur.de

Udo Benz  
07 81 / 92 46 19-11

27. November 2012

## Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau

Sehr geehrte.....,

Wir laden Sie ein, uns bei der Entwicklung einer Bau- und Sanierungsinitiative in der Ortenau zu unterstützen. Die Auftaktveranstaltung findet

**am 16. Januar 2013 um 18 Uhr**

im großen Sitzungssaal im Haus des Handwerks statt. Bitte merken sie sich den Termin vor.

Ihre Meinung ist uns wichtig, nur wenn alle Beteiligten sich engagiert einbringen, können auch alle Interessen berücksichtigt werden. Deshalb bitten wir Sie um Ihre Mitarbeit.

Geplant sind 4 Workshops im Frühjahr 2013, zu denen Vertreter der Schornsteinfeger- und Handwerks-Innungen, der Architekten, Energieberater und Bauherren, der Städte Lahr und Offenburg, von Energieversorgern, Weiterbildungsträgern und Banken eingeladen sind.

Tagesordnung und Diskussionsgrundlage für den 16. Januar 2013 werden Anfang Januar verschickt.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Udo Benz', written in a cursive style.

Udo Benz  
Ortenauer Energieagentur

Die Ortenauer Energieagentur hat für die Entwicklung einer **lokalen Bau- und Sanierungsinitiative** Fördermittel akquiriert.

In der **Förderstufe 1** soll zunächst mit Repräsentanten aller Bauschaffenden ein Konzept beraten und entwickelt werden.

Bei positivem Ergebnis soll es dann in der **Förderstufe 2** gemeinsam umgesetzt werden. In einigen Städten und Regionen gibt es bereits vergleichbare Initiativen, um die Zusammenarbeit am Bau zu verbessern, Qualitätsansprüche zu definieren und zu sichern und um die Zahl der Sanierungen deutlich zu erhöhen.

**Hintergrund:** Gestiegene gesetzliche Vorgaben und die Komplexität energetisch anspruchsvoller Bau- und Sanierungsvorhaben stellen hohe Anforderungen an alle Beteiligten. Neben der ständigen Weiterbildung im eigenen Beruf wird die Kooperation zwischen den Gewerken aber auch zwischen Handwerk, Energieberatung und Planung immer wichtiger, um qualitativ hochwertige Bauausführungen zu gewährleisten und Baumängel zu vermeiden.

Eine Ortenauer Bau- und Sanierungsinitiative ist aus unserer Sicht hierfür der nächste Schritt.

Wir sind davon überzeugt, dass ein lokal anerkannter und entsprechend beworbener Qualitätsstandard Sanierungs-Hemmnisse und -Vorbehalte abbauen kann und für alle Beteiligten große Vorteile hat.

**Wir möchten gerne die Bausteine einer Ortenauer Bau- und Sanierungsinitiative mit Ihnen zusammen diskutieren und sind gespannt auf Ihre Beiträge.**



## Ortenauer Bau- und Sanierungsinitiative

| <b>Workshop 1<br/>Qualitätssicherung</b>            | <b>Eza!-Partner<br/>(Allgäu)</b><br><br>120 Betriebe und Planer seit 2002<br>Eher Personenbezogener Standard   | <b>Energieeffizienz-FACHBETRIEB,<br/>Energieeffizienz-PLANER<br/>(Städteregion Aachen)</b><br>80 Betriebe und 20 Planer seit 2008<br>Personen u. Objektbezogener Standard   | <b>Stuttgarter Sanierungsstandard<br/>(Stuttgart)</b><br><br>130 Betriebe und 25 Planer seit 2006<br>Eher Objektbezogener Standard   |
|---|--|---|--|
| Träger  | Eza!-Partner GmbH (Tochter des Energie- und Umweltzentrums Allgäu gGmbH)   | Kreishandwerkerschaft Aachen und Altbauplus e.V.  | Energieberatungszentrum e.V. (EBZ), gemeinnütziger Verein.   |
| Entscheidungsfindung                                | Beirat mit 2 Planern bzw. 2 Mitgliedern pro Gewerk und der Projektleitung  | AG aus Kreishandwerkerschaft, Handwerkskammer, Verbraucherzentrale, Bund deutscher Baumeister, dem lokalen Energieversorger und Altbauplus e.V.   | Vorstand und Mitgliederversammlung des eingetragenen Vereins. Mitglieder sind in der Regel Institutionen, insbesondere Innungen und AK Architekten und Ingenieure (AKAI)                               |
| <b>Bausteine der Qualitätssicherung</b>             |  |   |  |
| 1. Aufnahmekriterien<br>(rot)                       | Durch Mitglieder gewerkespezifisch festgelegte Qualifizierungsnachweise und Referenzen (KfW-Effizienzhausniveaus). Aufnahme durch Beirat.                                    | Innungsmitgliedschaft ist keine Voraussetzung. Qualifizierungsnachweise und Referenzen (EnEV-Umsetzung). Aufnahme durch Arbeitsgemeinschaft.  | Betriebe: Innungsmitgliedschaft<br>Planer: AKAI, vertraglich gebunden<br><br>Aufnahme durch Vorstand.  |
| 2. Weiterbildung<br>(gewerkeübergreifend)<br>(grün) | Ausschließlich mitgliederintern auf den Netzwerk-Treffen („Partnertage“) teilweise in Kooperation mit Herstellern. Verbindliche Teilnahme an 2 von 4 Netzwerktagen pro Jahr. | Teilnahme an Kursen ausgewählter, extern. Weiterbildungsträger oder an den Netzwerk-Treffen. Verbindliche Teilnahme der Inhaber an 1 Partnertag o. 1 Weiterbildung pro Jahr. Im Aufbau: Mitarbeiterschulung (HWK) | Weiterbildung mitgliederintern im EBZ teilweise in Kooperation mit Herstellern. Teilnahme an Weiterbildungen min. 2 x jährlich für Inhaber (abends) und für Vorarbeiter (ganztags/freitagnachmittags). |
| 3. Ausführungsdetails<br>(blau)                     | Keine zentralen Vorgaben. Architekt empfohlen.   | Vorgabe von Ausführungsdetails für Gebäudehülle und Gebäudetechnik (z.B. RAL Solar) in Absprache mit den Innungen. Selbstkontrolle, Stichproben vorbehalten.  | Vorgabe von Ausführungsdetails (Leitfaden mit Referenzlösungen)<br>Stuttgarter Standard: Energiediagnose, Angebotsprüfung, Baubegleitung durch EBZ auf Kundenwunsch (Vertrag mit Kunden).              |
| 4. Dokumentation und Bewertung<br>(gelb)            | Dokumentation 1 Referenzobjekt pro Jahr. Bewertung durch die Kunden über Vergabe von Schulnoten (intern).  | Beschwerdemanagement im Aufbau.   | Dokumentation durch EBZ bei Wahl des Stuttgarter Standards.  |
| 5. Ehrenkodex (weiß)                                | Ja   | Ja  | Noch nicht   |

# Ergebnisprotokoll



## 1. Workshop: Ortenauer Bau- und Sanierungsinitiative

am 16. Januar 2012  
im großen Sitzungssaal, Haus des Handwerks  
mit 29 Teilnehmerinnen und Teilnehmern

Wasserstraße 17  
77652 Offenburg  
Telefon 0781/924619-0  
Fax: 0781/924619-20  
info@ortenauer-energieagentur.de  
www.ortenauer-energieagentur.de

### Tagesordnung:

1. Begrüßung durch Udo Benz
2. Impulsvortrag zum Stuttgarter Standard, Ulrich König, EBZ Stuttgart
3. Bausteine zur Qualitätssicherung bei Bau- und Sanierungs-Netzwerken
4. Diskussion in Kleingruppen
5. Zusammenfassung im Plenum
6. Abschluss und Ausblick

Die Vorträge zu TOP 1 und TOP 2 stellen wir auf unsere Homepage [www.oea-gmbh.de](http://www.oea-gmbh.de).

Die Tischvorlage zu TOP 3 bzw. TOP 4 finden sie nochmals im Anhang.

Zu TOP 5: Im Folgenden sind die nach Themenbereichen sortierten Punkte aufgelistet, die aus den 4 Kleingruppen ins Plenum eingebracht wurden.

### **I. Aufnahmekriterien**

1. Befürchtet werden Konflikte durch Ausgrenzung von Nichtmitgliedern (juristisch und de facto,...). Wie kann längerfristig die Offenheit für neue Mitglieder gewahrt werden?
2. Auf dem Land erhalten traditionell die ortsansässigen Handwerker den Auftrag. Die Akzeptanz eines Netzwerkes ist daher bei privaten Hauseigentümern fraglich. Ist der Ansatz eher für Wohnungsbaugesellschaften und Kommunen geeignet?
3. Alle Mitglieder des Netzwerkes sollten bestimmte Aufnahmekriterien erfüllen und sich zu einer Qualitätssicherung verpflichten (nicht nur die Handwerker, sondern auch die Architekten/Planer und die Energieberater).
4. Aufgenommen werden sollten nur Innungsbetriebe. Deren Mitarbeiter sind in der Regel besser ausgebildet und informiert und haben ihre Bereitschaft sich zu organisieren bereits unter Beweis gestellt.
5. Die Aufnahmekriterien sollten aus Eingangsvoraussetzungen (z.B. Innungsmitgliedschaft bei den Handwerkern) und bestimmten weiteren Qualifizierungsnachweisen bestehen.
6. Reicht eine Selbstverpflichtung zur Einhaltung bestimmter Standards oder bedarf es einer Kontrolle?
7. Wie kann herausgefunden werden, welche Betriebe sich eignen? Die Berufserfahrung ist ein wichtiges Kriterium. Im Zweifelsfall lieber strenge Kriterien festlegen.
8. Brauchen wir eine Rausschmiss-Klausel?
9. Zur Gründung sollten alle Innungsbetriebe der Kreishandwerkerschaft, alle Architekten der Architektenkammer, alle Planer der Ingenieurkammer und alle Energieberater (Stammtisch, DEN, GIH?) eingeladen werden. Die engagierten Gründungsmitglieder legen dann die Aufnahmekriterien und die Qualitätssicherung für ihre Gruppe fest. Soll bei den Handwerkern jede Innung für sich oder die Kreishandwerkerschaft entscheiden?
10. Wie hoch sollen die Aufnahmegebühren sein?

### **II. Weiterbildung**

1. Wer soll sich weiterbilden? Alle Gruppen des Netzwerkes sollten sich zur regelmäßigen Weiterbildung verpflichten. Wünschenswert wäre eine regelmäßige Weiterbildung nicht nur für die Chefs, sondern auch für die Gesellen/Vorarbeiter, die die Bau- und Sanierungsmaßnahmen durchführen. Die Umsetzung dieser Idee ist schwierig, da dann entweder relativ viele Personen regelmäßig oder weniger viele abwechselnd freigestellt werden müssen. Vorstellbar wäre als Minimum pro Betrieb einen Verantwortlichen (und einen Stellvertreter) unter den Vorarbeitern zu benennen, die dann die Weiterbildungsinhalte als Multiplikatoren in den Betrieb hinein vermitteln.
2. Wie oft? Zwei bis drei Weiterbildungstage im Jahr sind vorstellbar.
3. Wie? Das Bau- und Sanierungsnetzwerk hat vor allem die Aufgabe die gewerksübergreifende Weiterbildung zu organisieren! Wird die Weiterbildung im eigenen Gewerk als

Selbstverständlichkeit vorausgesetzt (Ehrenkodex) oder soll sie auch kontrolliert werden?

4. Wo: Vorstellbar ist ein Punktesystem, das sowohl empfohlene externe Weiterbildungen (mit geringerer Punktezahl) als auch Netzwerk-interne Weiterbildungen vorsieht.
5. Weiterbildung ist Pflicht. D.h. wer sich nicht weiterbildet, kann ausgeschlossen werden.

### III. Ausführungsdetails

1. Ausführungsdetails sollen in enger Abstimmung mit der Netzwerkorganisation (OEA) vorgegeben und kontrolliert werden. Die Verantwortlichkeiten müssen klar sein. Der Planer/Architekt muss die Ausführungsdetails festlegen. Es darf nicht zu konkurrierenden Vorschlägen kommen, sondern es muss klare Vorgabe geben.
2. Einerseits hilft ein Katalog mit Ausführungsdetails bei den Absprachen auf der Baustelle. Referenzlösungen/Prinzipskizzen zeigen auf wie es gut und besser gehen könnte. Andererseits ist jedes Gebäude anders. Die Anschlussdetails müssen vor Ort festgelegt werden. Es gibt keine Standard-Details (In Stuttgart aber schon?).
3. Ein Baustellengespräch wäre gut, weil dann alle mitdenken. Es sollte obligatorisch vor Beginn der Maßnahmen (nach Auftragsvergabe?) stattfinden. Dazu soll das Netzwerk eine Checkliste ausarbeiten.
4. Eine Baubegleitung schafft Vertrauen gegenüber dem Bauherren.
5. Beim Erstkontakt sollte der Bauherr auf die Notwendigkeit eines Sanierungsfahrplans hingewiesen werden und eine dementsprechende Erstberatung bei der OEA bzw. unter Hinzuziehung eines Energieberaters und/oder Architekten vor Ort vereinbart werden.

### IV. Dokumentation und Bewertung

1. Eine Bewertung der Bauschaffenden durch die Kunden wäre eine wichtige Rückmeldung. Wie könnte eine Bewertung in der Praxis stattfinden? In einem persönlichen Abschlussgespräch mit dem Bauherren oder durch eine anonyme telefonische Benotung gegenüber der Netzwerk-Organisation. In jedem Fall sollte aktiv nachgefragt werden, ob der Kunde zufrieden war.
2. Soll die Bewertung öffentlich, Netzwerk-öffentlich oder nur Beirats-öffentlich gemacht werden?
3. Zu jeder Sanierung sollte ein Bauherren-Ordner mit den wichtigsten Unterlagen und Fotos angelegt werden (genauer Inhalt?).

### V. Ehrenkodex

1. Die Einrichtung einer Schlichtungs- oder Schiedsstelle wird befürwortet.
2. Ein Ehrenkodex ist (psychologisch) sinnvoll.

Zu Top 6 Abschluss und Ausblick:

Die Anwesenden befürworten 2 weitere Workshops.

Die OEA bemüht sich für den 2. Workshop einen Mitarbeiter und einen Handwerker des eza!-Partner-Netzwerks für einen Vortrag zu gewinnen.

Christian Dunker, Udo Benz

Energieberatungszentrum Stuttgart e.V.

**Baubegleitung:  
Qualitätssicherung durch den  
Stuttgarter Sanierungsstandard**



Dipl.-Ing. Ulrich König

EnEV 2009/2012 – Auswirkungen auf die Baupraxis



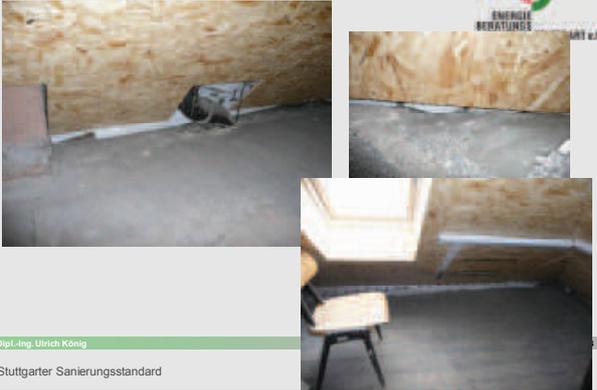

Dampfdichtere Baustoffe  
Sorgfältige Verlegung nach Herstellervorgaben  
Bedeutung der gewerkeübergreifenden Schnittstellen

Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

**Schnittstelle?**

Dipl.-Ing. Ulrich König

Stuttgarter Sanierungsstandard

**Beispiel Dachsanierung nach  
Stuttgarter Sanierungsstandard**





Quelle:  
Bauder

Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

**Beispiel Dachsanierung nach  
Stuttgarter Sanierungsstandard**




Funktioniert die Teilsanierung?

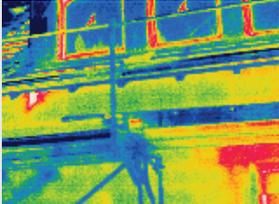
Quelle:  
Bauder

Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

**Qualitätsnachweis durch Kombination  
blowtest und Infrarotaufnahme**

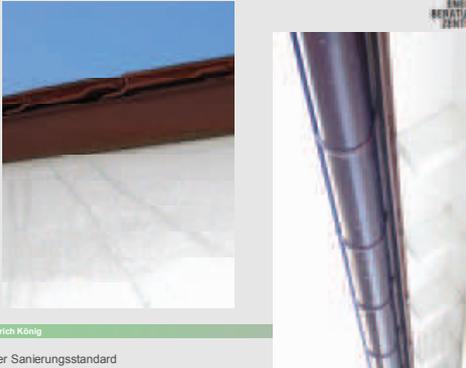




Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

### Baubegleitung vermeidet Baumängel



Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

### Stuttgarter Sanierungsstandard - eine regionale Aktivität in Stuttgart



Eine regionale Aktivität in Stuttgart mit ca. 150 beteiligten Innungsfachbetrieben und ca. 30 Architekten und Ingenieure

Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

### Mehrwert Stuttgarter Sanierungsstandard

#### Der Stuttgarter Sanierungsstandard ist ein praktisches Netzwerk

Kommunikation zwischen Handwerker, Energieberater und Architekt

Kommunikation mit dem Kunden  
Warum ist der Stuttgarter Sanierungsstandard teuer und doch wirtschaftlicher?

Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

### Netzwerk des EBZ mit Handwerkern Stuttgarter Sanierungsstandard



Leistungserbringung gem. dem Stuttgarter Standard (Checkliste)

Erlangung von Fördermitteln / Investitionskostenzuschüsse

Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

### Themen im Stuttgarter Standard

- ◆ Steildach – Renovierungssysteme von außen
- ◆ Wärmedämm – Verbundsysteme
- ◆ Fenster
- ◆ Heizungssanierung
- ◆ Elektro: Verlegung der Installation unter WDVS
- ◆ Gewerkeübergreifende Schnittstellen

Mehrwert im Stuttgarter Standard:  
Immer besser als Mindestanforderung nach EnEV – Schnittstellen kontrolliert und dokumentiert durch unabhängige Energieberater des EBZ

Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

### Beurteilungskriterien im Stuttgarter Sanierungsstandard

#### Technische Kriterien Steildach

- ◆  $U \leq 0,14 \text{ W / m}^2\text{K}$ , Lüftungskonzept
- ◆ Blowerdoor + Infrarot bei Konstruktionen, die weitgehend diffusionsdicht sind
- ◆ Verarbeitung im System des Herstellers oder gleichwertig

#### Technische Kriterien WDVS

- ◆  $U \leq 0,20 \text{ W / m}^2\text{K}$
- ◆ Kontrolle nach Kriterien der bauaufsichtlichen Zulassung und „Gemeinsame Richtlinie der Berufsverbände“

#### Technische Kriterien Fenster und Rollläden

- ◆  $U_w \leq 1,30 \text{ W / m}^2\text{K}$  minimal
- ◆  $U_w \leq 0,85 \text{ W / m}^2\text{K}$  möglich
- ◆ U – Wert – Berechnung, Lüftungskonzept
- ◆ Kontrolle nach „Gemeinsame Richtlinie der Berufsverbände“
- ◆ Rollladensanierung

Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

### Beurteilungskriterien im Stuttgarter Sanierungsstandard Heizungstechnik



- ◆ Durchsicht der Berechnungsunterlagen auf Vollständigkeit und Gültigkeit für das betreffende Gebäude (Heizlast, Heizkörperleistung, Volumenströme, Ventileinstellwerte, etc.)
- ◆ Kontrolle einzelner Heizkörper auf Ventilaustausch und Ventileinstellung
- ◆ Kontrolle der Pumpeneinstellung
- ◆ Beratende Unterstützung für Handwerker: Konformität des Angebotes nach EWärmeG Berechnung / Dimensionierung nach EWärmeG Anpassung bei sanierter Gebäudehülle

Dipl.-Ing. Ulrich König 07.06.2013  
Stuttgarter Sanierungsstandard

### Installationen auf der Fassade



Zulassung?

Dipl.-Ing. Ulrich König 07.06.2013  
Stuttgarter Sanierungsstandard

### Installationen auf der Fassade



Dipl.-Ing. Ulrich König 07.06.2013  
Stuttgarter Sanierungsstandard

### Installationen auf der Fassade



Technische Weiterentwicklung am Beispiel des Elektrofachhandwerkers: Definition der Standards

Dipl.-Ing. Ulrich König 07.06.2013  
Stuttgarter Sanierungsstandard

### Installationen auf der Fassade



Dipl.-Ing. Ulrich König 07.06.2013  
Stuttgarter Sanierungsstandard

### Luftdichte Durchführungen



Dipl.-Ing. Ulrich König 07.06.2013  
Stuttgarter Sanierungsstandard



## Marketingaktion Stuttgarter Sanierungsstandard



### Handwerk – Stuttgarter Sanierungsstandard

Materialien:

- Gerüstbanner / Baustellenschild mit unterschiedlichen Motiven soll an jedem Gerüst hängen – auch solche Baustellen ohne Baubegleitung
- Endkundenflyer soll mit jedem Angebot des Handwerkers, des EBZ verschickt werden
- Akquiseflyer soll beim Großhändler ausgelegt werden
- Türhänger für die Nachbarn einer Baustelle

Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

## Marketingaktion Stuttgarter Sanierungsstandard



### Handwerk – Stuttgarter Sanierungsstandard

Mehrwert für die Handwerker:

- Kostenlose Vor-Ort-Beratung zusammen mit dem Handwerker im Stuttgarter Standard
- 10 % Rabatt auf die Energiediagnose des EBZ, wenn sich für einen Partner aus dem Netzwerk des Stuttgarter Standards ein Auftragsvolumen von mindestens 5.000 € ergibt und das EBZ eine Baubegleitung nach Stuttgarter Standard macht
- Nur Innungsbetriebe oder solche die es werden wollen

Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

## EBZ und Wohnbaugesellschaften



Erbprinzenstraße 3, 3a-3b

Pflichtheim  
Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

## EBZ und Wohnbaugesellschaften

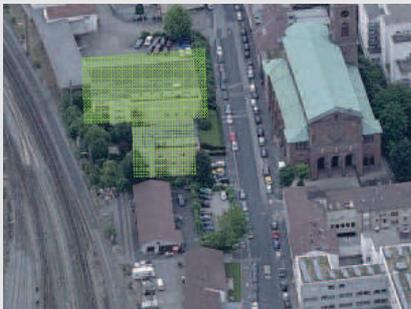


Pflichtheim  
Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

## EBZ und Wohnbaugesellschaften



Pflichtheim  
Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

## EBZ und Wohnbaugesellschaften



Objektdaten – Erbprinzenstr. 3, 3a+3b

- ◆ Baujahr 1963
- ◆ 18 Wohneinheiten
- ◆ 1.423,30 m<sup>2</sup> Wohnfläche
- ◆ Kaltmiete vor der Modernisierung 5,12 €/m<sup>2</sup>
- ◆ Kaltmiete nach der Modernisierung 6,00 €/m<sup>2</sup>
- ◆ Sanierungsbeginn: August 2012
- ◆ Sanierungsende: März 2013
- ◆ Dauer: 7 Monate
- ◆ Eigenkapitalverzinsung 3 – 3,5%

Pflichtheim  
Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard



**EBZ und Wohnbaugesellschaften**



**Pförrchalm**  
Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

**EBZ und Wohnbaugesellschaften**



**Pförrchalm**  
Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

**EBZ und Wohnbaugesellschaften**



**Pförrchalm**  
Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

**EBZ und Wohnbaugesellschaften**



**Pförrchalm**  
Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Das Projektteam

Stuttgarter Sanierungsstandard

**EBZ und Wohnbaugesellschaften**

Mit Teamwork zum Effizienzhaus



Die **Pförrchalm** hat:

- Einen sehr guten Bauleiter
- Eine gutgelaunte Energieberaterin
- Handwerker, die bekannt sind



**Pförrchalm**  
Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

**EBZ und Wohnbaugesellschaften**

Zusätzliche Baubegleitung weil:

- das Effizienzniveau laufend überprüft werden muss
- die Gebäudehülle 30 Jahre halten muss



Stuttgarter Sanierungsstandard



**Pförrchalm**  
Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

Wir beraten Sie gerne



Energieberatungszentrum Stuttgart e.V.  
Gutenbergstraße 76  
70176 Stuttgart

Tel. 0711 / 61 56 555-0  
Fax 0711 / 61 56 555-11

[www.ebz-stuttgart.de](http://www.ebz-stuttgart.de)



Dipl.-Ing. Ulrich König

07.06.2013

Stuttgarter Sanierungsstandard

## Ortenauer Bau- und Sanierungsinitiative

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| <b>Workshop 2<br/>Organisation und<br/>Werbung</b> | <b>Eza!-Partner</b><br>(Allgäu)<br><br>120 Betriebe und Planer seit 2002<br><br>Eher Personenbezogener Standard | <b>Energieeffizienz-FACHBETRIEB,<br/>Energieeffizienz-PLANER</b><br>(Städteregion Aachen)<br>80 Betriebe und 20 Planer seit 2008<br><br>Personen u. Objektbezogener<br>Standard | <b>Stuttgarter Sanierungsstandard</b><br>(Stuttgart)<br><br>130 Betriebe und 25 Planer seit 2006<br><br>Eher Objektbezogener Standard |
|--|---|---|---|

| <b>Bausteine der Organisation</b>   |  |   |   |
|-------------------------------------|--|---|---|
| Träger<br>(rot)                     | Eza!-Partner GmbH<br>im Besitz des Eza! Energie- und<br>Umweltzentrum Allgäu gGmbH   | Kreishandwerkerschaft Aachen<br>(Beitrag/Fortbildungsnachweise) und<br>Altbauplus e.V. (Anlaufstelle)<br>Ausgründung geplant  | Energieberatungszentrum e.V.<br>(EBZ), gemeinnütziger Verein  |
| Entscheidungs-<br>findung<br>(grün) | Beirat mit 2 Planern bzw. 2<br>Mitgliedern pro Gewerk und der<br>Projektleitung. Insgesamt 10<br>Personen. Wahl auf den<br>Partnertagen = Mitglieder-<br>versammlung (MV).<br>Die MV beschließt die Geschäfts-<br>ordnung (eza!-Partner-Broschüre)<br>und wählt die Beiräte. | AG aus Kreishandwerkerschaft,<br>Handwerkskammer, Verbraucher-<br>zentrale, STAWAG, Altbauplus e.V.<br>und Bund deutscher Baumeister.<br>Die AG entscheidet über Aufnahme<br>und Ausschluß von Mitgliedern.<br>Partnertage dienen nur der<br>Kommunikation u. Meinungsbildung,<br>keine Beschlussfassung. | Organe sind Vorstand und<br>Mitgliederversammlung des<br>eingetragenen Vereins. Mitglieder<br>sind in der Regel Institutionen,<br>insbesondere die Innungen und der<br>AK Architekten und Ingenieure<br>(AKAI).<br>Die Mitgliederversammlung<br>beschließt Satzungsänderungen und<br>wählt den Vorstand |
| Newsletter<br>(blau)                | Mehrfach jährlich  | Infobrief über Änderung von<br>Förderbedingungen und fachliche<br>Neuerungen  | Newsletter für Endkunden<br>Newsletter für Mitglieder   |

|  |                     |  |                                       |
|--|---------------------|--|---------------------------------------|
| <b>Workshop 2<br/>Orga und Werbung</b> | <b>Eza!-Partner</b> | <b>Energieeffizienz-FACHBETRIEB,<br/>Energieeffizienz-PLANER</b> | <b>Stuttgarter Sanierungsstandard</b> |
|--|---------------------|--|---------------------------------------|

| <b>Bausteine der Werbung</b>   |  |   |   |
|--|--|---|---|
| 1. Logo/<br>Ehrenkodex<br><br>(rot)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Mitglieder können die Auszeichnung für ihre Drucksachen, Anzeigen, Internetauftritte, Plakate, Schilder, und Kfz verwenden.</li> <li>• Energiekodex als Marketinginstrument</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Mitglieder können die Auszeichnung verwenden.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Mitglieder können die Auszeichnung verwenden</li> <li>• Energiekodex als Marketinginstrument („Geschäftsordnung light“ U.König)</li> </ul>   |
| 2. Adressenlisten -<br>Mitglieder-<br>Empfehlung<br><br>(grün)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einsehbar über die Homepage</li> <li>• Aushändigung bei Energieberatungsgesprächen des Trägers</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einsehbar über die Homepage</li> <li>• Aushändigung bei Energieberatungsgesprächen des Trägers</li> <li>• Kennzeichnung in den Adressenlisten von Handwerkskammer und Kreishandwerkerschaft</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einsehbar über die Homepage</li> <li>• Aushändigung bei Energieberatungsgesprächen des Trägers</li> </ul>  |
| 3. Referenzen<br><br>(blau)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbstverpflichtung zur Dokumentation eines Referenzobjekts pro Mitglied u. Jahr, Veröffentlichung auf der Homepage.</li> <li>• Hausbesichtigungstag mit Beispielen aus der Praxis</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fallweise Berichterstattung über vorbildliche Bauprojekte geplant (Referenzobjekt bei Aufnahme nur zum internen Gebrauch).</li> <li>• Werbekampagne: „Tag des sanierten Objekts“ geplant.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Veröffentlichung beispielhafter Sanierungen auf der Homepage.</li> </ul>   |
| 4. Öffentlichkeits-<br>arbeit<br>(gelb)<br>Internetauftritt,<br>Infolyer und<br>Pressearbeit bei<br>allen Netzwerken | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tag der offenen Tür der Partnerbetriebe einmal im Jahr</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Präsentation des Netzwerks auf den beiden Aachener Baumessen</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zertifikat über Sanierung mit Stuttgarter Standard</li> <li>• Ratgeber: Energiesparend bauen, sanieren und modernisieren</li> <li>• Infotage für Grundstücks- und Immobilienbesitzer bzw. WEG</li> </ul> |

# Ergebnisprotokoll

## 2.Workshop: Ortenauer Bau- und Sanierungsinitiative

am 20. Februar 2013  
im Sitzungssaal 2.OG, Haus des Handwerks  
mit 31 Teilnehmerinnen und Teilnehmern

Wasserstraße 17  
77652 Offenburg  
Telefon 0781/924619-0  
Fax:0781/924619-20  
info@ortenauer-energieagentur.de  
www.ortenauer-energieagentur.de

### Tagesordnung:

- TOP 1. Begrüßung durch Udo Benz
- TOP 2. Zwischenruf: Sanierungsrate steigern - aber richtig! , Ingrid Scharff
- TOP 3. Impulsvortrag zum eza!-Partner-Netzwerk im Allgäu, Anne Kleiter
- TOP 4. Anmerkungen zum Protokoll des 1. Workshops
- TOP 5. Bausteine zu Organisation und Werbung bei Bau- und Sanierungs-Netzwerken
- TOP 6. Diskussion in Kleingruppen
- TOP 7. Zusammenfassung im Plenum
- TOP 8. Abschluss und Ausblick

Zu TOP 3: Den Vortrag von Anne Kleiter stellen wir auf unsere Homepage [www.oea-gmbh.de](http://www.oea-gmbh.de).  
Zu TOP 4: Es gab keine Anmerkungen zum Protokoll vom 16.01.2013.  
Die Tischvorlage zu TOP 5 bzw. TOP 6 finden sie nochmals im Anhang.  
Zu TOP 7: Im Folgenden sind die nach Themenbereichen sortierten Punkte aufgelistet, die aus den 4 Kleingruppen ins Plenum eingebracht wurden.

### **I. Organisation: Träger**

1. Die vorhandene Infrastruktur der OEA soll genutzt werden um den Kostenaufwand in Grenzen zu halten. Lieber klein anfangen.
2. Für die OEA als Träger spricht auch der gute Ruf, den sich die OEA in 10 Jahren erarbeitet hat. Das Netzwerk könnte daran anknüpfen. Dies sollte dann auch im Namen des Netzwerks zum Ausdruck kommen.
3. Es gibt Befürchtungen die OEA könnte ihre Unabhängigkeit und Neutralität verlieren, wenn sie sich zu sehr auf energieoptimiertes Bauen und Sanieren konzentriert und mit dem Netzwerk identifiziert wird. (siehe auch Punkt V.)
4. Vorstellbar wäre ein gemeinsames Dach mit zwei unterscheidbaren „Marken“ bzw. Logos.
5. Das Netzwerk muss sich wirtschaftlich selbst tragen.
6. Die Kreishandwerkerschaft sollte eingebunden werden.

### **II. Organisation: Entscheidungsfindung**

1. Die Entscheidungen sollen durch die zahlenden Mitglieder getroffen oder zumindest mitbestimmt werden.
2. Ein Beirat wird befürwortet. Er soll aus Vertretern der beteiligten Firmen bestehen. Vorstellbar wäre auch eine paritätische Besetzung aus Vertretern der beteiligten Institutionen und der direkt gewählten Firmen.

### **III. Organisation: Newsletter**

1. Ein Newsletter wird befürwortet, ist aber relativ aufwendig und daher eher die Kür und keine Pflichtleistung.
2. Er sollte nur bei Bedarf und aus gegebenem Anlass (Fachthemen, Förderung, interne Öffentlichkeitsarbeit) erscheinen.

### **IV. Werbung: Logo/Ehrenkodex**

1. Das Logo ist ein Muss.
2. Es soll den zentralen Inhalt: Qualitätsgesichertes, energieoptimiertes Bauen&Sanieren und den partnerschaftlichen Ansatz transportieren.

### **V. Werbung: Adressenlisten/Mitgliederempfehlung**

1. Bedeutet eine Mitgliederliste des Netzwerks automatisch die Ausgrenzung nicht gelisteter Betriebe und Büros? Die Teilnahme am Netzwerk ist freiwillig. Niemand muss mit-

machen. Alle Betriebe/Büros können mitmachen, indem sie bestimmte Voraussetzungen (siehe Qualitätssicherung) erfüllen. Es werden keine einzelnen Betriebe/Büros empfohlen. Die Kreishandwerkerschaft findet daher Positivlisten gut vertretbar.

2. Es sollte nur eine zentrale Liste, ein „Branchenbuch“ (Anne Kleiter) geben, die vom Träger des Netzwerks geführt wird.
3. Die Liste sollte auf der Homepage einsehbar sein.

#### **VI. Werbung: Referenzen**

1. Die Veröffentlichung von aktuellen (!) Referenzobjekten wird als sehr wichtig eingestuft.
2. Die Aufbereitung von zwei Referenzobjekten pro Jahr ist leistbar.
3. Die Referenzobjekte sollten direkt auf der Homepage einsehbar sein (keine Verlinkung). Pflege der Datenbank durch den Träger!

#### **VII. Werbung: Öffentlichkeitsarbeit**

1. Eine Empfehlung als Netzwerk-Partner hat Gewicht.
2. Nicht unterschätzt werden sollte das „Hören-Sagen“, die Mund zu Mund-Propaganda für das Netzwerk.
3. Es sollten Demonstrationsmodelle bereitgestellt werden.
4. Auf Messen kommen Live-Vorfürungen gut an.
5. Auf Messen und Energietagen können die Mitglieder indirekt auch für das Netzwerk werben. Gemeinsames Messe-Equipment?
6. Eine Besichtigung von Referenzobjekten ist super. Die Aufgabe besteht darin, Hausbesitzer zu finden, die dazu bereit sind. Die Bereitschaft könnte gleich mit der Kundenbewertung abgefragt werden.
7. Die Partnertage sind wichtig für den Erfahrungsaustausch im „geschützten Rahmen“ (Anne Kleiter).

Zu Top 8 Abschluss und Ausblick:

Die Anwesenden befürworten einen weiteren Workshop.

Die OEA bemüht sich für den 3. Workshop wieder einen Verantwortlichen eines Sanierungsnetzwerkes für einen Vortrag zu gewinnen.

Christian Dunker, Udo Benz




**Netzwerk eza!-part-er**  
**20. Februar 2013**

Bau- u- d Sa- ieru- gsoffe- sive i- der Orte- au



**eza!** Netzwerk eza!-part-er 2002 - 2012



2002 Gründung mit ca. 80 Firmen

Quelle:

Autor: eza!

**eza!** Netzwerk eza!-part-er 2002 - 2012

**bauen und sanieren**  
 mit eza!-partnern geht es leichter



Quelle:

Autor: eza!

**eza!** Netzwerk eza!-part-er 2002 - 2012

**Die ersten Schritte der eza!-partner**

- erste Kontakte, Beiratswahl am 1. eza!-partner-tag, Oktober 2002
- Branchentreffen im eza!-haus, November 2002
- eza!-partner-liste mit Produkten/Dienstleistungen

Quelle:

Autor: eza!

**eza!** Netzwerk eza!-part-er 2002 - 2012

- eza!-partner-tag: 4 x pro Jahr

zur Weiterbildung  
 zum Austausch  
 zur Netzwerkbildung  
 zur Qualitätssicherung



Quelle:

Autor: eza!

**eza!** Netzwerk eza!-part-er 2002 - 2012

vom eza!-info (endet im Mai 2004 mit der Ausgabe Nummer 16)



zu den eza!-partner-neuigkeiten



Quelle:

Autor: eza!

## era! Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

Weitere wichtige Elemente von Anfang an

- eza!-partner Beirat
- Öffentlichkeitsarbeit der eza!-partner, z.B.
  - eza! – partner – liste, gedruckt und im Internet
  - Logo u.a. auch als Aufkleber
  - Visitenkartenständer
  - Altbautage
  - allgäuer hausbesichtigungstag
  - Ausstellung im eza!-treff



Quelle:

Autor: eza!

## era! Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

### Präse- tatio- im I- ter- et



Quelle:

Autor: eza!

## era! Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

### eza!-partner Qualitätssicherung

**Ist Qualitätssicherung im Netzwerk notwendig?**

- Weiterentwicklung, Verbesserung, Qualitätsnetzwerk
- Rückmeldungen von Kunden ( per Telefon, Fax, Brief )
- Nutzung des Logos als Werbe-Maßnahme

Quelle:

Autor: eza!

## era! Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

### eza!-partner Qualitätssicherung

**Festlegung Qualitätssicherung im Netzwerk eza!-partner**

- Teilnahme an den eza!-partner-tagen zu 50%
- Kundenbewertung per Telefon und Internet
- Nachweis von Referenzprojekten jedes Jahr zum 30. November

Alle Entscheidungen immer in enger Abstimmung mit dem Beirat!

Quelle:

Autor: eza!

## era! Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

### Qualitätssicherung

einige Aussagen hierzu:

- „der Kunde soll wiederkommen, nicht die Ware!“
- „Kunden ernst nehmen: ein Kunde, der ein Feedback gibt, ist in jedem Fall ein guter Kunde, auch dann wenn er sich beschwert. Nur an Fehlern, die man kennt, kann man was ändern.“
- „Schätzung: etwa die Hälfte der Kunden, die ein Unternehmen wechseln, tun das aus Unzufriedenheit“

Quelle:

Autor: eza!

## era! Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

### www.eza-part- er.de



Musterprojekte,  
hier  
z.B. Passivhaus

eza!-partner  
Kundenstimmen

eza!-partner-  
nachrichten

Quelle:

Autor: eza!

**era!** Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

**Allgäuer Hausbesichtigungstag immer am 2. Sonntag im November**



Quelle: Autor: eza!

**era!** Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

**eza! – partner in den Medien und im Internet**



Quelle: Autor: eza!

**era!** Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

**Warum eza!-partner?**

aus der Sicht von eza!:

- gelbe Seiten von eza! für die Beratungskunden
- Stärkung Fachkompetenz vor Ort für Umsetzung vor Ort
- Plattform „Gleichgesinnter“
- Austausch vor und nicht während des Baugeschehens
- in erster Reihe bei der Umsetzung von Modellvorhaben
- überschaubares Netzwerk, d.h. direkte Mitsprache

- Unterstützung durch
- Informationen und Recherche aus erster Hand, Weiterbildung
  - Qualitätssicherung
  - Öffentlichkeitsarbeit

Quelle: Autor: eza!

**era!** Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

**10 Jahres-Feier, 30 Frage-, ei- e Spielregel: bitte - ur i- Zahle- a- tworte-**

wie alt wird das Netzwerk heute: **10**  
 wieviele Mitglieder si- d scho- mehr als fü- f Jahre dabei: **63**  
 wieviele Mitglieder si- d seit zeh- Jahre- dabei: **39**

wieviele Mitglieder hat das Netzwerk: **131**  
 wieviele Mitarbeiter im Netzwerk: **1.924**  
 wieviele Beiräte habe- i- dieser Zeit zum Erfolg beigetragen: **22**  
 i- wieviele- Sitzu- ge-: **44**  
 wieviele Part- ertage: **39**  
 mit wieviele- Refere- te-: **214**  
 wieviele Hausbesichtigu- gstage: **9**  
 mit wieviele- Objekte-: **169**  
 wieviele eza!-part- er- eugkeite- wurde- verschickt: **166**  
 wieviele Part- erliste- wurde- gedruckt: **45.000**  
 mit wieviele- Produkte- u- d Die- stleistu- ge-: **114**

Quelle: Autor: eza!

**era!** Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012

**Warum eza!-partner?**

**Markus Meyer, LTM (Hersteller Lüftung)**  
 Für uns ist die Frage, warum wir eza!-partner sind, einfach zu beantworten: Unsere Firma bewegt sich nur im Bereich effizientes Bauen und Sanieren, Und da wir unsere Lüftungssysteme nicht direkt an Endkunden liefern, brauchen wir engagierte Handwerksbetriebe und Planer zur Unterstützung. Diese optimalen Geschäftsverbindungen finden wir im Netzwerk eza!-partner.

**Michael Stamm, Solux (Handel Naturbaustoffe, PV, Lüftung, Wärmepumpe)**  
 Im eza!-partner Netzwerk sind die besten Firmen im Bereich energiesparendes Bauen und erneuerbare Energien verbunden. Diese Kontakte sind für uns enorm wichtig, weil man miteinander einfach mehr erreicht. Außerdem schätzen wir die hochwertigen Weiterbildungsmöglichkeiten, die uns eza! bietet.

**Helmut Denz, Denz Fenster (Produktion und Einbau)**  
 Wir sind innovativ und entwickeln und montieren Spitzenprodukte. Weit über 50 Passivhäuser sind mit Fenstern aus unserem Haus ausgestattet. Wir möchten Gebäude mit unseren Produkten optisch und energetisch aufwerten. eza!-partner ist eine Marketing-Plattform gleich denkender, hoch qualifizierter Firmen.

Quelle: Autor: eza!

**era!** Netzwerk eza!-part- er 2002 - 2012



Quelle: Autor: eza!

# Ergebnisprotokoll



## 3. Workshop: Ortenauer Bau- und Sanierungsinitiative

am 19. März 2013  
im großen Sitzungssaal, Haus des Handwerks  
mit 22 Teilnehmerinnen und Teilnehmern

Wasserstraße 17  
77652 Offenburg  
Telefon 0781/924619-0  
Fax: 0781/924619-20  
info@ortenauer-energieagentur.de  
www.ortenauer-energieagentur.de

### Tagesordnung:

- TOP 1. Begrüßung durch Udo Benz
- TOP 2. Impulsvortrag zum Netzwerk „Partnerbetriebe Traumhaus Althaus“ durch Kurt Hämmerle, Energieinstitut Vorarlberg
- TOP 3. Anmerkungen zum Protokoll des 1. Workshops
- TOP 4. Bausteine der Finanzierung bei Bau- und Sanierungs-Netzwerken, Gründungsphase
- TOP 5. Diskussion in Kleingruppen
- TOP 6. Zusammenfassung im Plenum
- TOP 7. Abschluss und Ausblick

Zu TOP 2: Den Vortrag von Kurt Hämmerle stellen wir auf unsere Homepage

[www.oea-gmbh.de](http://www.oea-gmbh.de).

Zu TOP 3: Es gab keine Anmerkungen zum Protokoll vom 20.02.2013.

Die Tischvorlage zu TOP 4 bzw. TOP 5 finden sie nochmals im Anhang.

Zu TOP 6: Im Folgenden sind die nach Themenbereichen sortierten Punkte aufgelistet, die aus den 4 Kleingruppen ins Plenum eingebracht wurden.

### **I. Aufnahmegebühr**

1. Anfangs sollte es keine Aufnahmegebühr geben um keine zusätzlichen Hürden aufzubauen.
2. Die Betriebe und Büros die in der Anfangsphase das Netzwerk aufgebaut haben, können dann später (nach ein oder zwei Jahren?) immer noch entscheiden, ob sie für diese Leistung von neuen Mitgliedern eine Aufnahmegebühr verlangen möchten.

### **II. Mitgliedsbeiträge pro Jahr**

1. Die Finanzierung soll im Wesentlichen durch die zahlenden Mitglieder erfolgen. Sie sind für das Netzwerk verantwortlich.
2. Für hohe Mitgliedsbeiträge sprechen:
  - ein gewisser Lenkungseffekt, es sollten nur die Betriebe und Büros mitmachen, die es ernst meinen
  - die betriebswirtschaftliche Notwendigkeit der Finanzierung einer Projektleitungs-Stelle, des Marketings und der Netzwerktage
  - die finanzielle Absicherung des Vorhabens
3. Für niedrige Mitgliedsbeiträge sprechen:
  - der unklare Gegenwert des Netzwerks
  - eine geringe Einstiegsschwelle
4. Die gesonderte Bezahlung der Netzwerktage bzw. Weiterbildungen würde niedrigere Beiträge ermöglichen. Andererseits könnte eine integrierte Lösung eher dafür sorgen, dass die Netzwerktage gut besucht werden.
5. In der Anfangsphase, könnten die angestrebten, regulären Beiträge durch Fördermittel reduziert werden, bis es konkrete Erfahrungen mit dem „Erfolgsfaktor“ Netzwerk (Kurt Hämmerle) gibt.
6. Eine Kleingruppe hat folgende Staffelung diskutiert: Betriebe/Büros mit
  - bis zu 4 Personen: 350 € – 500/700 € (regulär)
  - bis zu 20 Personen: 800 € – 1.500 € (regulär)
  - ab 20 Personen: 1.200 € – 2.400 € (regulär)
7. Die Staffelung der Beiträge könnte mit einer Stufe für Betriebe/Büros mit bis zu 2 Mitarbeitern beginnen. Wenn andererseits Aushilfskräfte und Sekretariat etc. mitgerechnet werden ist eine Abgrenzung zur nächsten Stufe mit bis zu 4 Mitarbeitern schon wieder schwierig.

### III. Mitgliedsgruppen

1. Viele Mitgliedsgruppen verbessern die finanzielle Grundlage.
2. Als Mitgliedsgruppen werden u.a. Handwerker, Ingenieure/Architekten/Planer, Energieberater, Wohnbaugesellschaften und Wohnungseigentümergeinschaften gesehen (wie letztere einbinden?), aber nicht der „Einzelhandel“, da hier eine Konkurrenz zum Handwerk besteht (Anmerkung: in der Tischvorlage war der Einzelhandel als Mitgliedsgruppe des Partnernetzwerks im Allgäu aufgeführt. Dabei handelt es sich z.B. um Baustoffhändler oder Pellets-Lieferanten).

### IV. Fördermitglieder/Sponsoren

1. Mitglieder sind diejenigen, die aktiv sind. Alle anderen sind Sponsoren bzw. Fördermitglieder.
2. Die Innungen können keine großen Summen einbringen. Sie könnten als Institution einen symbolischen Beitrag leisten um Ihre Unterstützung zum Ausdruck zu bringen.
3. Industriepartner sind willkommen, vor allem, wenn sie aus der Region kommen und wenn sie keine Bedingungen stellen (kein Ausschluss von Mitbewerbern).

### V. Gründungsphase

1. Die OEA erarbeitet ein Konzept und stellt es auf den Innungsversammlungen vor.
2. Da es jedes Jahr nur ein bis zwei Innungsversammlungen gibt, könnten stattdessen oder zusätzlich auch Gewerke übergreifende regionale Versammlungen (z.B. für das Kinzigtal, das Renchtal, Umkreis Lahr, Umkreis Offenburg, ...) organisiert werden.
3. Die Einladungen sollten nicht nur durch E-Mail sondern auch durch einen Brief erfolgen.

Zu Top 7 Abschluss und Ausblick:

Der Geschäftsführer der Ortenauer Energieagentur (OEA), Herr Benz bedankt sich bei allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern für Ihre Mitwirkung und die wertvollen Anregungen und bei der badenova und dem E-Werk Mittelbaden für die Fördergelder aus ihren Innovationsfonds für die Konzeptionsphase. Die OEA wird auf der Grundlage der 3 Workshops ein Konzept für ein Ortenauer Bau- und Sanierungsnetzwerk erstellen und sich um Fördermittel zur Anschubfinanzierung bemühen.

Christian Dunker, Udo Benz

## Ortenauer Bau- und Sanierungsinitiative

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| Workshop 3<br>Finanzierung und<br>Gründung<br>19.03.2013 | Eza!-Partner<br>(Allgäu)<br><br>120 Betriebe und Planer seit 2002<br><br>Eher Personenbezogener Standard | Energieeffizienz-FACHBETRIEB,<br>Energieeffizienz-PLANER<br>(Städteregion Aachen)<br>80 Betriebe und 20 Planer seit 2008<br><br>Personen u. Objektbezogener<br>Standard | Stuttgarter Sanierungsstandard<br>(Stuttgart)<br><br>130 Betriebe und 25 Planer seit 2006<br><br>Eher Objektbezogener Standard |
|--|--|---|--|

| Bausteine der Finanzierung               |   |   |   |
|--|---|---|---|
| Träger                                   | Eza!-Partner GmbH<br>im Besitz des Eza! Energie- und<br>Umweltzentrum Allgäu gGmbH  | Kreishandwerkerschaft Aachen<br>(Beitrag/Fortbildungsnachweise) und<br>Altbauplus e.V. (Anlaufstelle)   | Energieberatungszentrum e.V.<br>(EBZ), gemeinnütziger Verein  |
| Aufnahmegebühr<br>(rot)                  | 25% des Mitgliedsbeitrags   | nein  | nein  |
| Mitgliedsbeiträge<br>pro Jahr<br>(grün)  | <u>Inklusive 4 Partnertage</u><br><ul style="list-style-type: none"> <li>• bis 4 Mitarbeiter: 1.100 €</li> <li>• 5 bis 20 Mitarbeiter: 1.800 €</li> <li>• 21 bis 99 Mitarbeiter: 2.400 €</li> <li>• 100 bis 249 Mitarbeiter: 3.600 €</li> <li>• 250 u. mehr Mitarbeiter: 7.200 €</li> </ul> | <u>Ohne Fortbildung</u><br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Planer: 100,-€ (50,-€ bei<br/>Mitgliedschaft im BDB)</li> <li>• Fachbetriebe: 240,-€ (30,- bei<br/>Mitgliedschaft in der Innung)</li> </ul> | <u>Keine</u><br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Querfinanzierung über EBZ und<br/>dessen Mitglieder u.a.5.000 €/a pro<br/>Innung</li> <li>• Sanierungskunden bezahlen für<br/>Baubegleitung etc. im Stuttgarter<br/>Standard.</li> </ul> |
| Mitgliedsgruppen<br>(gelb)               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planung und Beratung</li> <li>• Ausführung</li> <li>• Einzelhandel</li> <li>• Industrie und Großhandel</li> <li>• Wohnungsunternehmen</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planer</li> <li>• Fachbetriebe</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Handwerker</li> <li>• Ingenieure und Architekten</li> <li>• Energieberater</li> </ul>  |
| Fördermitglieder/<br>Sponsoren<br>(blau) | Innungen: 300 €/a   | Kreishandwerkerschaft übernimmt<br>die Verwaltung   | Industriepartner für Werbematerialien   |

|  |  |
|--|--|
| Workshop 3<br>Finanzierung und<br>Gründung |  |
|--|--|

|                       |
|-----------------------|
| Gründungsphase (weiß) |
|-----------------------|

|                      |
|----------------------|
| 1. Konzept erstellen |
|----------------------|

|   |
|---|
| 2. Vorstellung und Bewerbung des Konzepts bei u.a.: |
|---|

- Innungen
- Architektenkammer
- Ingenieurkammer
- Energieberatern
- Kommunen
- Banken
- Bauherren bzw. Eigentümern
- Weiterbildungsträgern
- Energieversorgern
- ...

|   |
|---|
| 3. Einzelgespräche mit potentiellen Mitgliedsfirmen |
|---|

|  |
|--|
| 4. Gründungsversammlung 4. Quartal 2013 / 1. Quartal 2014 mit Wahl des Beirats |
|--|

## Partnerbetrieb Traumhaus Althaus

Kurt Hämmerle  
Energieinstitut Vorarlberg  
Plattformleitung

19.3.2013 Offenburg



Wenn du ein Schiff bauen willst, dann trommle  
nicht die Männer zusammen, um Holz zu  
beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit  
einzuteilen, sondern lehre deine Männer die  
Sehnsucht nach dem weiten endlosen Meer.

Antoine de Saint-Exupéry



## Leitsatz des Energieinstitut Vorarlberg

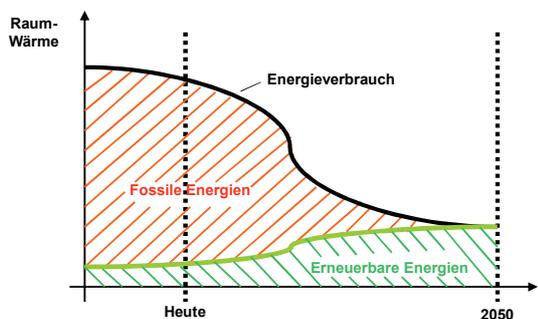
Wir beraten, bilden und forschen für sinnvollen  
Energieeinsatz und erneuerbare Energieträger



## Das Energieinstitut mit seinen finanziellen Trägern



## Vision 2050 für Vorarlberg



Partnerbetrieb Traumahaus Althaus

**Ausrichtung:**  
Kompetenzplattform für qualitätsorientierte, ökologische Althausanierung im Wohnbau in Vorarlberg und dem grenznahen Raum

**Mitglieder:**  
Planer und Handwerker; andere Unternehmen aus dem thematischen Umfeld sind als Förderer willkommen

**Logo:** **Partnerbetrieb Traumahaus Althaus**

**Slogan:** **Kompetente Partner für ökologisches Sanieren und gesundes Wohnen**

**Botschaft:** **Bauen mit Freude**

**Internet:** [www.partnerbetrieb.net](http://www.partnerbetrieb.net)

Kurt Hämmerle Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb Traumahaus Althaus

**Die Mitglieder nach Branchen**

|  |           |
|--|-----------|
| Architektur                                  | 4         |
| Baugewerbe/Bauträger                         | 7         |
| Bauhilfsgewerbe                              | 2         |
| Beratungsbüro                                | 1         |
| Dachdecker                                   | 7         |
| Elektroinstallation                          | 1         |
| Erneuerb. Energiesysteme u. Energieeffizienz | 2         |
| Fassadenbau                                  | 1         |
| Hafner                                       | 1         |
| Holzbau                                      | 1         |
| Ingenieurbüro                                | 5         |
| Mauertrockenlegung                           | 1         |
| Planungsbüro                                 | 8         |
| Sanitär-, Heizungs-, Lüftungstechnik         | 4         |
| Spengler                                     | 1         |
| Stuckateur                                   | 1         |
| Tischler, Fensterbau                         | 2         |
| Förderer                                     | 11        |
| Partner                                      | 2         |
| <b>SUMME</b>                                 | <b>62</b> |

Kurt Hämmerle Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb Traumahaus Althaus

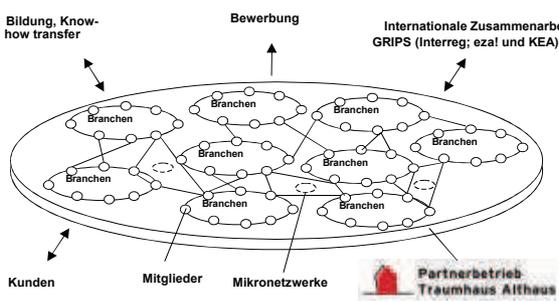


**Kompetente Partner für ökologisches Sanieren und gesundes Wohnen**

Kurt Hämmerle Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb Traumahaus Althaus

**Die Plattform und das Umfeld**



Kurt Hämmerle Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb Traumahaus Althaus

**Die Ziele/Leitsterne der Plattform**

**Gebäude (das Produkt):** Wir verfügen über die Kompetenz, eine ökologische Althausanierung in hoher Qualität durchzuführen. Entwicklungen aus dem Neubau werden in der Plattform mit eingebracht (z.B.: Förderungen).

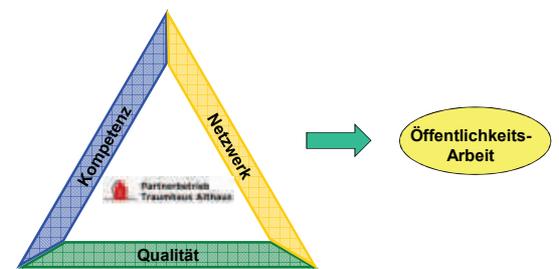
**Der Kunde:** Unsere Kunden motivieren wir in Richtung hoher Sanierungsqualität und setzen diese auf Wunsch um. Unseren Kunden bieten wir die ökologisch orientierte situationsbedingte Bestlösung (optimale Lösung).

**Unternehmer/Mitarbeiter:** Unsere Betriebe orientieren sich nach innen und außen an den hohen Qualitätsansprüchen. Unsere Betriebe sind nach dem Prinzip der Plattformphilosophie so gut organisiert, dass mit einem geringeren Aufwand ein Mehr an betrieblicher Lebensqualität entsteht.

Kurt Hämmerle Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb Traumahaus Althaus

**Die Elemente der Marke**



Kurt Hämmerle Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb  
Trassenhaus Althaus



## Kompetenz-Nutzen

Erfahrung  
Wissen  
Bildung

**Kompetenz durch**

**Fachkompetenz im Bau-, Sanierungs- und Wohnbereich:**

- Verständnis für Gesamtzusammenhänge
- Kenntnisse über ökologische Baumaterialien
- Kenntnisse über Energieeffizienz und erneuerbare Energieträger

**Managementfähigkeiten:**

- Sozialkompetenz
- Marketing, Verkauf, Beratung
- Prozess- und Projektmanagement

Kurt Hämmerle

Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb  
Trassenhaus Althaus



## Qualitäts-Nutzen

**Personen:**

- freundlich, wertschätzend und fair
- zuverlässig und gewissenhaft
- beraten ganzheitlich

**Sanierungs-Prozesse:**

- einfach und transparent
- vernetzt und kooperationsfreundlich
- ressourcen- und energiesparend

**Produkte:**

- ökologisch und energieoptimiert
- kosten- und nutzenoptimiert
- menschengerecht

Kurt Hämmerle

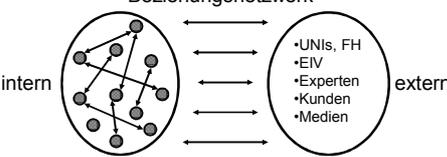
Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb  
Trassenhaus Althaus



## Vernetzungs-Nutzen

Beziehungsnetzwerk



intern      extern

- UNIs, FH
- EIV
- Experten
- Kunden
- Medien

- Die Partnerbetriebe kennen sich untereinander und tauschen sich regelmäßig aus.
- Die Partnerbetriebe kennen persönlich Fachleute aus dem Umfeld der Plattform.

Kurt Hämmerle

Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb  
Trassenhaus Althaus

## Öffentlichkeitsarbeit

(Hilfe zur Selbsthilfe im Marktauftritt)

- Präsentation der Plattform in den öffentlichen Medien (Presseaussendungen, Fachartikel, Inserate u.a.)
- Erstellung von Werbemitteln (Folder mit Adressbeilage)
- Internet – Auftritt inkl. Präsentation der Partnerbetriebe unter [www.partnerbetrieb.net](http://www.partnerbetrieb.net)
- Die Mitarbeiter und die Energieberater des Energieinstitutes weisen in ihren Beratungsgesprächen auf die Plattform und deren Mitglieder hin

Kurt Hämmerle

Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb  
Trassenhaus Althaus

## Plattformtage mit Referaten



Kurt Hämmerle

Energieinstitut Vorarlberg

Partnerbetrieb  
Trassenhaus Althaus

## Workshops



Kurt Hämmerle

Energieinstitut Vorarlberg

### Managementseminare: z. B. Fachseminar Projektmanagement



### Betriebsbesichtigungen



### Exkursionen: z. B. Faktor 10 Sanierung Fussenau/Dornbirn

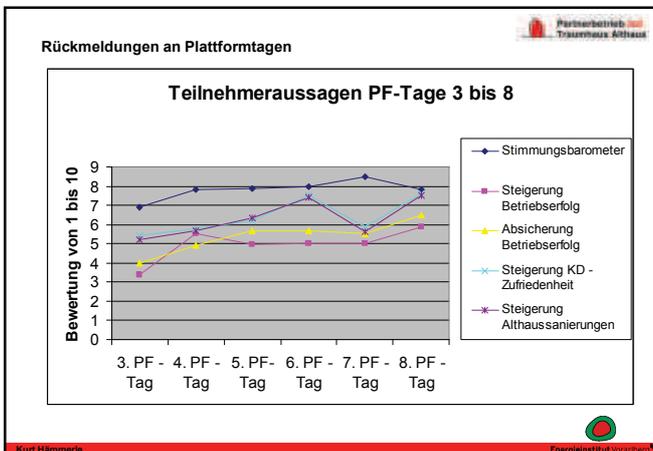
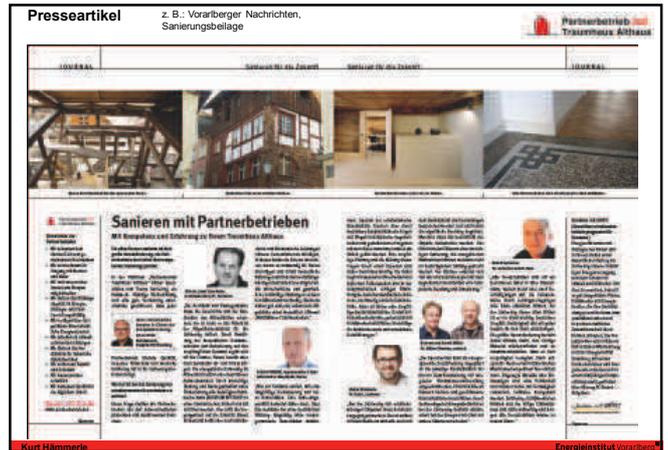


### Bildungsreisen: z. B. nach Venedig



### Messeauftritte





- Die Mitglieder bekennen sich zum Ehrenkodex der Plattform:**
- Wir schenken dem Kunden Zeit zum gemeinsamen Nachdenken
  - Wir sind achtsam im Umgang mit Mensch und Natur
  - Wir informieren offen über die Kosten und die Einsparmöglichkeiten
  - Wir nutzen das Bildungsangebot im Energiebereich regelmäßig
  - Wir verfügen über ausgebildete innerbetriebliche Energieexperten
  - Wir arbeiten mit Freude an umweltschonenden Lösungen
  - Wir fördern das Verständnis für naturnahe Baumaterialien
  - Wir achten auf Baustil und Substanz
  - Wir geben ein Beispiel für partnerschaftliches Bauen
  - Wir beweisen unsere Qualität in der täglichen Arbeit

**Partnerbetrieb – Kundenbewertung auf [www.partnerbetrieb.net/bewertung](http://www.partnerbetrieb.net/bewertung)**

Seit Mitte 2007 gibt es auf dieser Seite die Gelegenheit zur Bewertung der Mitglieder von Partnerbetrieb Traumahaus Althaus.

Im Rahmen unserer Qualitätssicherung sollen

- die technische Ausführungsqualität und / oder Qualität in der Beratung und Planung
- die Freundlichkeit der Bedienung / der Zusammenarbeit
- das Preis- Leistungsverhältnis und
- die Termintreue

von allen Kunden bewertet werden.

Unser Ziel ist, dass Partnerbetriebe Qualitätsanbieter sind. Helfen Sie uns dabei gut zu sein und besser zu werden.

**Login für Kunden, können eine Bewertung abgeben**

**Kundenbefragung Partnerbetriebe allgemein**

Alle Partnerbetriebe auf einen Blick  
Gesamt Bewertungen: 107  
Notendurchschnitt: 1,14

**Auszeichnung von Partnerbetrieben und Kunden**

**Partnerbetriebsliste auf [www.partnerbetrieb.net](http://www.partnerbetrieb.net)**

Zugriffe 2008 gesamt: 2.001  
Zugriffe 2009 gesamt: 3.031  
Zugriffe 2010 gesamt: 2.460  
Zugriffe 2011 gesamt: 2.143  
Zugriffe 2012 (bis April): 1.104

**10 Jahre Mitgliedschaft (2010)**

## Althausanierung – große Herausforderung



Kompetente Partner für ökologisches Sanieren und gesundes Wohnen

**Bauen mit Freude**

[www.partnerbetrieb.net](http://www.partnerbetrieb.net)

Kurt Hämmerle

Energetisches Institut Wuppertal

## Partnerbetrieb Traumhaus Althaus

### Prämie für Mitgliederwerbung (Geschenke im Wert von 80 €)

Bitte gewünschtes Pflanzgerät auswählen

|   |  |
|---|--|
|  | <b>Stromkabel</b><br>Kabel 10m<br>THE 0021 23 00 10<br><a href="http://www.partnerbetrieb.net">www.partnerbetrieb.net</a>  |
|  | <b>Wasserpumpe</b><br>Kabel 10m<br>THE 0021 23 00 10<br><a href="http://www.partnerbetrieb.net">www.partnerbetrieb.net</a> |
|  | <b>Wasserpumpe</b><br>Kabel 10m<br>THE 0021 23 00 10<br><a href="http://www.partnerbetrieb.net">www.partnerbetrieb.net</a> |
|  | <b>Das Vorwerk</b><br>Kabel 10m<br>THE 0021 23 00 10<br><a href="http://www.partnerbetrieb.net">www.partnerbetrieb.net</a> |

Kurt Hämmerle

Energetisches Institut Wuppertal



Wenn du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht die Männer zusammen, um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre deine Männer die Sehnsucht nach dem weiten endlosen Meer.

Antoine de Saint-Exupéry

Kurt Hämmerle

Energetisches Institut Wuppertal

## Ausblick



Kurt Hämmerle

Energetisches Institut Wuppertal

# Finanzplan Ortenauer Bau- und Sanierungsnetzwerk

Stufe 2

29. Mai 2013

|   | 2014                                | 2015                                  | 2016                                | 2017                                  |
|---|-------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|
|   | 40 Neueinsteiger<br>0 Mitglieder    | 10 Neueinsteiger<br>40 Mitglieder     | 10 Neueinsteiger<br>50 Mitglieder   | 10 Neueinsteiger<br>60 Mitglieder     |
| <b>Einnahmen</b>                                      |                                     |                                       |                                     |                                       |
| 4 und weniger Mitarbeiter                             | 0                                   | 15                                    | 19                                  | 23                                    |
| 5 bis 20 Mitarbeitern                                 | 0                                   | 23                                    | 25                                  | 29                                    |
| 21 bis 99 Mitarbeitern                                | 0                                   | 1                                     | 4                                   | 6                                     |
| 100 bis 249 Mitarbeitern                              | 0                                   | 0                                     | 0                                   | 0                                     |
| 250 und mehr Mitarbeitern                             | 0                                   | 0                                     | 0                                   | 0                                     |
| Verwaltungen/Institutionen/Verbände                   | 0                                   | 1                                     | 2                                   | 2                                     |
| Markteinsteiger Jahresbeitrag                         | 40                                  | 10                                    | 10                                  | 10                                    |
| <b>Mitgliedsbeiträge</b>                              | <b>40</b>                           | <b>50</b>                             | <b>60</b>                           | <b>70</b>                             |
| Sponsor   | 0                                   | 1                                     | 1                                   | 3                                     |
| Gold-Sponsor  | 0                                   | 0                                     | 0                                   | 1                                     |
| Premium-Sponsor                                       | 0                                   | 0                                     | 0                                   | 0                                     |
| <b>Sponsoring</b>                                     | <b>0</b>                            | <b>5.000</b>                          | <b>5.000</b>                        | <b>25.000</b>                         |
| <b>Einnahmen gesamt</b>                               | <b>20.000</b>                       | <b>70.600</b>                         | <b>86.100</b>                       | <b>122.500</b>                        |
| <b>Ausgaben</b>                                       |                                     |                                       |                                     |                                       |
| Catering Ganztagesseminare                            | 4 Seminare mit je<br>30 Teilnehmern | 4 Seminare mit je<br>37,5 Teilnehmern | 4 Seminare mit je<br>45 Teilnehmern | 4 Seminare mit je<br>52,5 Teilnehmern |
| Catering Halbtagesseminare                            | 0 Seminare mit je<br>0 Teilnehmern  | 0 Seminare mit je<br>0 Teilnehmern    | 0 Seminare mit je<br>0 Teilnehmern  | 0 Seminare mit je<br>0 Teilnehmern    |
| Catering Abendseminare                                | 4 Seminare mit je<br>20 Teilnehmern | 4 Seminare mit je<br>25 Teilnehmern   | 4 Seminare mit je<br>30 Teilnehmern | 4 Seminare mit je<br>35 Teilnehmern   |
| Referenten  | 12.500                              | 12.500                                | 12.500                              | 12.500                                |
| Sachkosten  | 5.600                               | 5.600                                 | 5.600                               | 5.600                                 |
| Exkursionen   | 5.000                               | 5.000                                 | 5.000                               | 5.000                                 |
| <b>Fortbildung</b> Netzwerktag, Seminare, Exkursionen | <b>26.300</b>                       | <b>27.100</b>                         | <b>27.900</b>                       | <b>28.700</b>                         |
| Personalkosten Projektleiter                          | 1 Stelle                            | 1 Stelle                              | 1 Stelle                            | 1 Stelle                              |
| Personalkosten Sachbearbeiter                         | 0 Stelle                            | 0,25 Stelle                           | 0,25 Stelle                         | 0,25 Stelle                           |
| Sachkosten Miete, PC, Auto...                         | 15.000                              | 15.000                                | 15.000                              | 15.000                                |
| Coaching  | 5.000                               | 5.000                                 | 2.000                               | 0                                     |
| Öffentlichkeitsarbeit IT-Internet                     | 25.000                              | 14.000                                | 8.000                               | 5.000                                 |
| Öffentlichkeitsarbeit Werbematerial, Anzeigen         | 24.500                              | 18.500                                | 10.500                              | 10.500                                |
| Öffentlichkeitsarbeit Veranstaltungen                 | 0                                   | 5.000                                 | 5.000                               | 5.000                                 |
| <b>Ausgaben gesamt</b>                                | <b>155.800</b>                      | <b>154.600</b>                        | <b>138.400</b>                      | <b>134.200</b>                        |
| Fördermittelbedarf                                    | -135.800                            | -84.000                               | -52.300                             | -11.700                               |

1. Workshop am 16.01.13





2. Workshop am 20.02.2013













3. Workshop am 19.03.2013







