



A-3830 Waidhofen/Thaya
Hans Kudlich-Straße 2
T +43 (0)2842/21 800 – 0
F +43 (0)2842/21 800 – 23
E info@energieagentur.co.at
www.energieagentur.co.at

KEM Leitprojekt:

ECOsanierung

Vom 100sten ins 1.000ste Gebäude

Netzwerkpartner

Das Projekt ECOsanierung beschäftigt sich mit hochwertiger thermischer und haustechnischer Sanierung von Gebäuden durch regionale Unternehmensgemeinschaften und optimierte Finanzierungsformen. Es geht um **umfassende Sanierungsprojekte** und nicht um unkoordinierte Einzelmaßnahmen.

Umfassende Sanierung kommt bisher in der Praxis selten vor. Dafür fehlen zumeist bei Auftraggebern und bei Anbietern sowohl das **Bewusstsein** als auch die notwendigen **Strukturen**. Vernetzung ist ein wichtiger Schritt für die einzelnen Interessensgruppen aber auch insgesamt für alle Beteiligten, um Win-Win-Situationen im Interesse aller zu schaffen.

Der **Begriff Netzwerk** wird bei der ECOsanierung so ausgelegt, dass dadurch nicht nur ein Nutzen für die Mitglieder einer einzelnen Interessensgruppe sondern zugleich auch für die „anderen“ Interessensgruppen bzw. Betroffenen rund um Gebäudesanierungen entsteht.

Wenn sich also **Anbieter** vernetzen, bewirkt dies zwar primär, dass sie aus Eigeninteresse bzw. Brancheninteresse Informationen, Erfahrungen und auch Leistungen austauschen. Dies soll jedoch nicht zu einer Vereinheitlichung und Ausdünnung der Angebote durch Verlust an Leistungsvielfalt, Qualität, Wirtschaftlichkeit und Innovation, führen. Es soll vielmehr im umgekehrten Sinn diese Vernetzung von Anbietern zu einer Attraktivierung durch eine Steigerung in all diesen Bereichen führen.

Genauso verhält es sich bei den **Auftraggebern**. Ihre Vernetzung ist nicht nur im eigenen Interesse, sondern soll auch die Nachfrage nach hochwertigen Sanierungen und damit verbunden nach Finanzierungen steigern.

Dasselbe gilt auch für den **Finanzierungssektor**. Wenn sich regionale Bürgerbeteiligungsbetriebe (Gesellschaften oder Genossenschaften) mit Banken, Regionalfonds und auch Förderstellen vernetzen hilft dies zwar vordergründig einmal diesen selbst. Zugleich werden dadurch jedoch mehr Finanzierungswege und letztlich Geldmittel für die Umsetzung hochwertiger Gebäudesanierungsprojekte in passender Form bereitgestellt werden.

1. Auftraggeber bzw. Kunden (Nachfrageseite)

Im Vergleich zur Anbieterseite sind Netzwerke auf Auftraggeber- bzw. Kundenseite deutlich heterogener und somit schwieriger aufzubauen und aufrechtzuhalten.

Die sehr unterschiedliche Zusammensetzung trägt für sich alleine schon viel zu dieser Schwierigkeit bei. Privathaushalte haben andere Anliegen und Möglichkeiten, als Hausverwaltungen und Bauträger. Ein Sportverein steht mit einer Trainingshalle vor anderen Herausforderungen als eine Tischlerei mit ihrem Werkstattgebäude.

Die Heterogenität von Netzwerken auf Auftraggeber- bzw. Kundenseite liegt aber auch an der unterschiedlichen Aktivität und Kontinuität der einzelnen Mitglieder bzw. Teilnehmer. In der Regel wird sich jemand dann in das Netzwerk einklinken, wenn es einen Anlass gibt (Fachfragen, Austausch von Erfahrungen, Kontaktsuche, Anbietersuche ...).

Zur Steigerung von Interesse, Aktivität und Kontinuität im Sinne eines lebendigen Netzwerks wirkt als wichtiger Verstärker die Verbreitung von Energiemonitoring, eingebettet in ein durch die KEM koordiniertes regionales Modell bestehend aus Bewusstseinsbildung, Erfahrungsaustausch, Energieberatung, Kontaktvermittlung, Projektvorbereitung und Projektbegleitung.

Die Intensität der Vernetzung sollte zumindest so weit gehen, dass es mehrmals im Jahr die Möglichkeit zur Teilnahme an Veranstaltungen (KEM-Infoabende, Exkursionen, Energiespartage von Banken, Bau-Messen, Handwerksmessen, Hausmessen, Hausbauseminare, ...) gibt. Weiters sollt es auf der KEM-Webseite zum Thema Gebäudesanierung zumindest einen Block an Basisinformationen und hilfreichen Links zu informativen Webseiten, sowie regionalen Fachpartnern und Beteiligungsmodellen geben.

Nachstehend sind unterschiedliche Gruppen von Auftraggebern aufgelistet. Im Optimalfall gelingt es, Vertreter aller Gruppen im KEM- Netzwerk dabei zu haben. Bei Haushalten, Betrieben und Gemeinden wird dies rasch allen einleuchten. Aber auch Personen bzw. Vertreter der anderen Gruppen können dafür sehr wertvoll sein. Beispielsweise kann ein Bezirkshauptmann in seiner Doppelrolle als höchster Beamter eines Bezirks und zugleich engagierter Bürger einer Standortgemeinde ebenso zur Lebendigkeit beitragen wie eine wirtschaftliche Leiterin eines Krankenhauses oder eine Fachberaterin der Landwirtschaftskammer.

- Haushalte
- Betriebe: Gewerbe, Industrie, Dienstleistung, Land- und Forstwirtschaft, Infrastruktur
- Öffentliche Einrichtungen: Gemeinden, Land, Bund
- Institutionen: Kammern, Kirchen, Sozialeinrichtungen, Bildung, Gesundheit, Infrastruktur, Feuerwehr, Rettung, Naturschutz, ...
- Vereine: Sport, Kultur, Gesundheit, Ortsentwicklung, ...

2. Anbieter bzw. Umsetzungspartner (Nachfrageseite)

Auf Seite der Anbieter und Umsetzungspartner ist die Vernetzung in der Regel einfacher. Es gibt zwar auch hier immer Aktivere und Passivere bzw. sogar ablehnende Eigenbrötler. Jedoch entsteht durch aktive Betriebe, die offensiv in die Vernetzung und letztlich Kooperation gehen, eine Art Zugzwang auch für andere. Dadurch werden die Passiven zwar nicht gleich automatisch zu Aktivposten der regionalen Vernetzung, aber sie werden zumindest Mitmacher und keine Gegner.

Abgesehen von jenen minimalen Vernetzungsaktivitäten, wie sie auch für die Auftraggeber angeraten werden (siehe zuvor), sollte mit den Anbietern vom Start weg schon an konkreten Aktivitäten und Projekten gearbeitet werden.

Konkret macht es Sinn, in der KEM alle Vertreter der nachstehenden Gruppen in eine gemeinsame Arbeitsgruppe einzuladen. Dort hat das KEM-Management unterstützt oder teilweise vertreten durch eine betreuende Beratungseinrichtung eine zentrale mehrfache Rolle. Die besteht aus Gesprächsführung und Moderation, Einbringen und Verfolgen der KEM-Ziele und der Strategie, Schnittstelle zu den anderen Gruppen (Auftraggeber, Banken, Umfeldakteure), Schnittstelle zu anderen KEM, Information über Unterstützungsangebote und Förderungen (für Gebäudesanierung aber auch für Anbieter), Entwicklung und Austausch von Projektideen.

- Beratung Technik
- Beratung Wirtschaft, Steuer, Finanzen, Contracting
- Beratung Bürgerbeteiligung hinsichtlich Finanzierung und hinsichtlich Prozessgestaltung
- Beratung Umwelt, Klima, Lebenszyklus
- Beratung Management
- Planung Bautechnik
- Planung Heizung, Kühlung, Lüftung, Sanitär
- Planung Elektro, Steuerung, Regelung, IT
- Ausführung Gebäudehülle und Gebäudestruktur
- Ausführung Heizung, Kühlung, Lüftung, Sanitär
- Ausführung Elektro, Steuerung, Regelung, IT
- Gebäudemanagement und Anlagenbetreiber

3. Finanzierungspartner

Die Gruppe der Finanzierungspartner wirkt auf den ersten Blick sehr überschaubar und zugleich auch wenig vernetzbar. Der Eindruck täuscht jedoch.

Alleine die **Förderstellen** gibt es auf unterschiedlichen Ebenen (EU, Bund, Land und teilweise sogar Region) und ihre Angebote ändern sich im Inhalt, im Umfang und in den Rahmenbedingungen laufend. Außerdem sind sie zumeist in der Region gar nicht oder bestenfalls indirekt oder punktuell präsent (Parteienverkehr oder Sprechtag auf Ämtern, Beratungsaktionen von Banken, Infoabende, ...). Somit haben Förderstellen zwar oft eine wichtige Rolle bei der Finanzierung von Sanierungsprojekten jedoch nur ganz selten eine aktive und kontinuierliche Rolle in regionalen Netzwerken. Am ehesten ist dies noch der Fall, wenn zB. ein Regionalmanagement zugleich Beratungsstelle oder sogar Einreichstelle für bestimmte Förderprogramme ist.

Am ehesten überschaubar in ihrer Anzahl und Rolle sind die regionalen **Banken**. Ihre Standorte und Mitarbeiter bzw. Entscheidungsträger sind in der KEM bekannt und sie sind im Bedarfsfall innerhalb des jeweiligen Sektors (Raiffeisen, Sparkasse, Volksbank, ...) und auch Sektor übergreifend in Kooperationen geübt. Zwischen Banken und Förderstellen gibt es in vielen (aber nicht allen) Fällen bzw. Themen sehr konkrete und lang erprobte Vernetzung. Gegenüber Regions-Betrieben, Regionalfonds und ähnlichem auf Bürgerbeteiligungsbasis gibt es Vernetzung und Kooperation seitens der Banken punktuell.

Einstmals war das Segment von **Finanzierungs- und Betriebsmodellen mittels Bürgerbeteiligung** sehr überschaubar. Es gab (und gibt nach wie vor) Genossenschaften in unterschiedlichsten Bereichen: Fernwärme, Wasserversorgung, Abwasserentsorgung oder auch zur Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte und anderem mehr. In den vergangenen Jahren haben sich neben dem Modell der Genossenschaften jedoch viele weitere Finanzierungs- und Betriebsmodelle mit Bürgerbeteiligung etabliert. Sie tendieren aktuell in Richtung diverser Gesellschaftsformen oder auch von Vereinen, die sich zum Teil auch über Ansätze für Regionalfunding oder Regionalfonds nach außen präsentieren. Sie werden hier unter dem Begriff der **Regionsbetriebe** zusammengefasst, da sie neben der thematischen auch stets eine regionale Prägung haben.

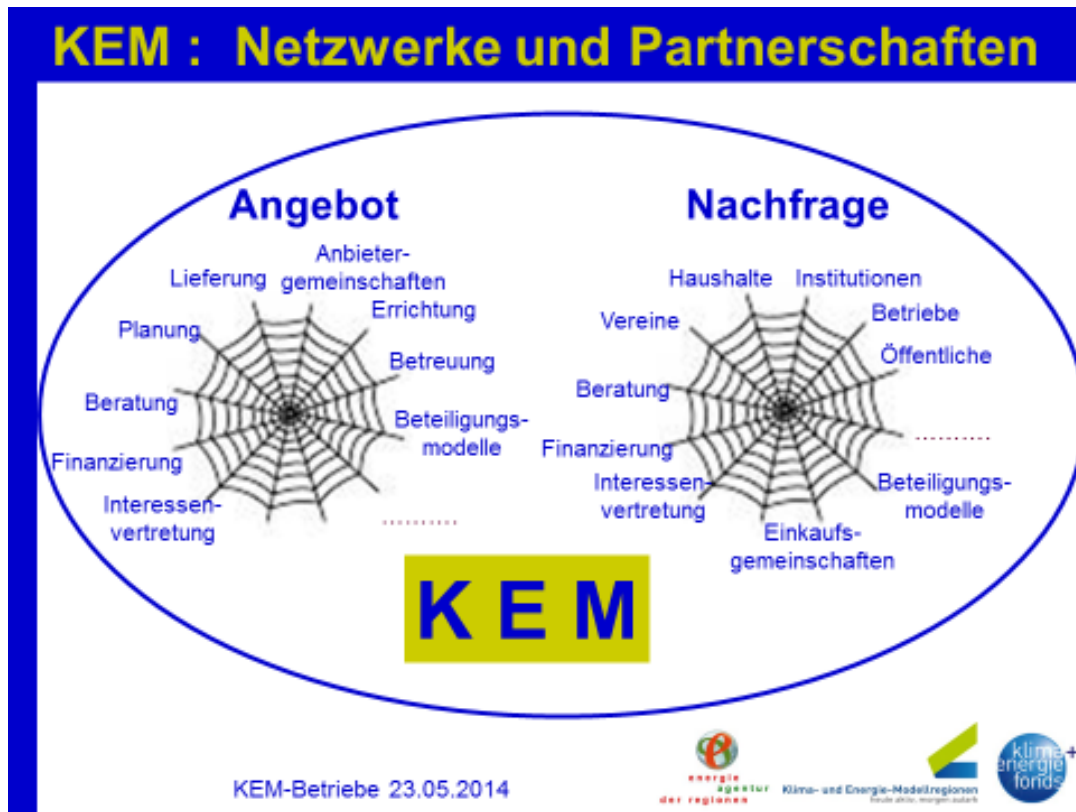
Auch bei den Finanzierungspartnern ist es die Rolle der KEM (Management, Repräsentanten, Betreuungseinrichtung) diese unterschiedlichen Akteure physisch und virtuell an einen Tisch zu holen und mit ihnen das riesige Potential zu erläutern, das die Gebäudesanierung für die gesamte KEM bietet. Es wird alleine schon ein großer Fortschritt, wenn sie alle in ihren eigenen Bereichen über ihre möglichen Beiträge und Rollen diesbezüglich nachdenken. Wirklich sensationell wird es werden, wenn sie schließlich gemeinsam über die Entwicklung von teilweise völlig neuen Modellen für partnerschaftliche Finanzierung und entsprechendes Risikomanagement nachdenken, und diese dann auch entwickeln und in die Realität umsetzen.

4. Umfeldakteure

Neben den Auftraggebern, Anbietern und Finanzierungspartner gibt es natürlich noch ein buntes Umfeld von Akteuren, die mehr oder weniger wichtige Rollen beim Vorantreiben hochwertiger Gebäudesanierung haben (können). Je besser es den KEM-Vertretern gelingt Akteure aus diesen Gruppen einzubinden, sodass sie sich mit ihren jeweiligen Rollen aktiv in das regionale Netzwerk einbringen, umso größer wird der Effekt für das Thema sein.

- Politik
- Verwaltung
- Bewusstseinsbildung
- Interessenvertretung
- Innovation und Entwicklung
- Medien

5. Resümee



Das klassische Bild in Sanierungsprojekten bzw. Bauprojekten generell ist jenes, dass es auf der einen Seite die Anbieter und Umsetzungspartner (Angebotsseite) sowie auf der anderen Seite die Auftraggeber oder Kunden (Nachfrageseite) gibt und dass diese primär gegensätzliche Interessen hätten. Das Trennende wurde und wird schon allzu lange und allzu deutlich vor das Verbindende gestellt.

Andere (noch schwache) Trends gehen einen anderen Weg des gemeinschaftlichen Planens und Umsetzens. Sofern es für derartige Prozesse die Bereitschaft der Beteiligten und eine starke Führung und Moderation gibt, sind sie die intelligenteren und letztlich aus Sicht der Beteiligten auch erfolgreicher, als die altgewohnte Haltung des primären Gegeneinander und kaum Miteinander.

Falls die KEM (oft mit Unterstützung durch eine betreuende Einrichtung) diese Moderationsrolle übernimmt, können überraschend erfreuliche Ergebnisse im Sinne von Projektvielfalt und allseitiger Zufriedenheit bei Beteiligten entstehen. Dann wird es möglich, dass nicht nur einzelne Netzwerke von Auftraggebern, Anbietern und Finanzierungspartnern entstehen, sondern dass dies im nächsten Schritt ein übergeordnetes, thematisches, regionales KEM-Netzwerk bilden.