

# KEM - Leitprojekt

Klima- und Energiefonds des Bundes – managed by Kommunalkredit Public Consulting

Anleitung zur  
Verbreitung eines  
erfolgreichen  
KEM-Leitprojekts  
am Beispiel:



## ECOsanierung

„Vom 100sten ins 1.000ste – Gebäude“

### Inhalt

1. Fact-Sheet.....	2
2. Leitprojektbeschreibung .....	3
3. Innovation, Vorbildcharakter .....	3
4. Zielsetzungen.....	3
5. Projektmanagement.....	3
6. Projektkosten und Finanzierung.....	4
7. Rechtliche Rahmenbedingungen.....	4
8. Projektablauf .....	4
9. Zeitlinie des Projektablaufs .....	8
10. Erfolgskontrolle .....	9
11. Erfolgsfaktoren.....	9
12. Herausforderungen / Stolpersteine – Lösungen / Erfahrungen.....	9
13. Dissemination – Wirkung in der Öffentlichkeit.....	9
14. Ergebnis /Ausblick.....	10
Anhänge.....	10

# Klima- und Energie-Modellregion

Anleitung zur Durchführung des Leitprojekts

>> **ECOsanierung - Vom 100sten ins 1.000ste - Gebäude** <<

## 1. Fact-Sheet

<b>Organisation</b>	
Name der Klima- und Energiemodellregion (KEM):	KEM Nordlicht
Geschäftszahl der KEM	B069006
Projekttitle des Leitprojekts	Vom 100sten ins 1.000ste - Gebäude
Geschäftszahl des Leitprojekts	B369817
Themenbereich des Leitprojekts (zB Wasserkraft etc.)	Haustechnische und thermische Sanierung
Modellregions-ManagerIn Name: Adresse: Dienstort (Gemeinde / Bürostandort): e-mail: Telefon:	DI (FH) Mario Bruckner 3874 Litschau, Stadtplatz 17 Litschau modellregion.nordlicht@aon.at 0664/88385288
Eingebundene Partner (Stichwort zur Funktion)	KEM Nordlicht – Mario Bruckner (Leadpartner) Energieagentur der Regionen Wallenberger & Linhard Planschmiede – Bernhard Schneider KEM Kampseen KEM Krens KEM Lainsitztal KEM Land um Laa KEM Nordlicht KEM Thayaland KEM Vösendorf KEM Waldviertler Hochland KEM Waldviertler Kernland KEM Wohlviertel KEM Zwettl
Stakeholder (Politik, Interessensvertretungen, Vereine, Institutionen)	Klima und Energie Modellregionen Gebäudeeigentümer (Gemeinden / Betriebe / Vereine) Planer Bau- und Baunebengewerbe Banken Institutionen (ÖGUT, Dena, etc.)
Anzahl über <b>Medien</b> erreichte Menschen (Schätzung) - Zeitungen: - Veranstaltungen – zB: BIOEM - Weitere:  - <b>SUMME Medien:</b>	20.000 10.000 4.500 - Folder in KEM-Büro´s aufgelegt, auf KEM Homepage verlinkt  34.500



## 2. Leitprojektbeschreibung

Das Projekt ECOsaniierung verbindet ausführende Spezialisten für umfassende Sanierung mit Beratern sowie dem Bank- und Finanzierungssektor der Region. Ziel ist es Betriebs- sowie Bürogebäude umfassend zu sanieren um eine möglichst hohe Energieeinsparung zu erreichen. Somit kommen wir dem Ziel die Sanierungsrate um 2% zu erhöhen ein gutes Stück näher.

Es soll ein Zugang zum Modell des „Energie-Einspar-Contracting“ geschaffen werden. Der Begriff „Energie-Einspar-Contracting“ ist im Bewusstsein der Menschen möglichst positiv zu formen. Die natürliche Komplexität der umfassenden Sanierung in Verbindung mit Energie-Einspar-Contracting ist durchgängig gegeben. Klarheit schaffen Schritt-für Schritt Entscheidungsoptionen gekoppelt mit ausreichend Information rund um das Thema Sanierung. Damit wird eine sichere und eigenständige Entscheidung der Gebäudeeigentümer möglich welche die Voraussetzung für das Gelingen von Energie-Einspar-Contracting ist.

Einige Baufirmen zeigen hohes Interesse am Thema Energie-Contracting und sollen dementsprechend gecoacht werden, sodass sie als Contractoren am Markt auftreten können.

Die gesamte Palette von Sanierungsbedarf – umfassende Beratung – Firmenkooperationen – Finanzierungsmodelle bis hin zum Energie-Einspar-Contracting kurbelt die regionale Wirtschaft an, stärkt regionale Strukturen und ist ein wesentlicher Beitrag zu Klimaschutz und Umweltbewusstsein.

## 3. Innovation, Vorbildcharakter

Durch das erarbeitete Drei-Phasen-Modell ist eine wirtschaftliche Annäherung an das Thema Sanierung für viele Betriebe und Institutionen erst möglich. Eine erste – kostengünstige - Potenzialabschätzung dient als grobe Entscheidungsgrundlage und bietet dem ausführendem Beratungsunternehmen die Möglichkeit über das individuelle Einsparpotenzial des Gebäudes sowie über herkömmliche und alternative (Contracting) Umsetzungsmöglichkeiten aufzuklären und zu informieren. Für den Bauherren wird eine Schritt-für-Schritt-Lösung erzielt, dieser behält den Überblick und die Entscheidungsgewalt durch Aufteilung einzelner Sanierungsbereiche. Ein – auch ohne Contracting – komplexes Sanierungsprojekt kann so erfolgreich umgesetzt werden. Klarheit und Transparenz ist für Energie-Contracting von wesentlicher Bedeutung. Dieses Drei-Phasen-Modell bietet dafür die Grundlage.

## 4. Zielsetzungen

- Initiierung und Vorbereitung der hochwertigen Sanierung von 100 Gebäuden in den 13 beteiligten KEM, Auswahl auf Grund eines Kriterienkataloges zur thermischen und haustechnischen Sanierung
- Mittelfristiges Ziel (über dieses Impulsprojekt hinaus) ist die Initiierung und Vorbereitung der hochwertigen Sanierung von 1.000 Gebäuden in den KEM in Niederösterreich anhand einer Methode, die in diesem Projekt entwickelt, erprobt und implementiert wird. Im übertragenen Sinn kann/soll dieses Ziel natürlich für sämtliche KEM in ganz Österreich gelten.
- Für die KEM-Managements soll die Rolle eines Transmissionsriemens zwischen der Angebotsseite (Beratung, Planung, Ausführung, Finanzierung) und der Nachfrageseite (Gebäudeeigentümer, Nutzer bzw. Mieter, Gebäudemanager) aufgebaut und implementiert werden.

## 5. Projektmanagement

Die KEM Nordlicht hat die Energieagentur der Regionen mit dem Projektmanagement beauftragt. Im Team der Energieagentur haben Otmar Schlager, Sonja Hödl, Matthias Weißkirchner und Daniel Kainz mitgearbeitet.

Die beteiligten KEM wurden seitens der KEM MRM in die Umsetzung im Rahmen des Leitprojektes mit eingebunden. Die Mitarbeit in den einzelnen KEM erstreckte sich von der Erfassung potentieller „Sanierungsgebäude“ und der Einbindung der Gebäudeeigentümer bis zur Kontaktierung regionaler Anbieter.

Seitens der regionalen Akteure waren abgesehen von den KEM v.a. Planer, Betriebe aus dem Bau- und Baunebengewerbe, Banken, Bürgerbeteiligungseinrichtungen sowie Umweltgemeinderäte und Energiebeauftragte eingebunden.



Die Aufgaben im Projektteam waren wie folgt verteilt:

- KEM Nordlicht – Mario Bruckner (Leadpartner)
- Energieagentur der Regionen (Energie- und Bautechnik, ÖA und Design, Projektleitung)
- Wallenberger & Linhard (Firmenkooperationen, Netzwerke)
- Planschmiede – Bernhard Schneider (Finanzierungsmodelle)
- 14 KEM: (regionale Kontakte)

## 6. Projektkosten und Finanzierung

Ausarbeiten der Unterlagen mit Schwerpunkt Bewusstseinsbildung und Entscheidungstransparenz.

Wesentlicher Kostenfaktor:

- Fragebogenerstellung
- Entwicklung Berechnungstool – in vorliegendem Projekt aus Kostengründen nur teilweise umgesetzt
- Erstellung von 100 Sanierungskonzepten der Phase 1 sowie 40 Sanierungskonzepten der Phase 2. Wesentlicher Kostenfaktor durch manuelle Korrekturen und notwendige manuelle Abgleichungen der Daten. – Durch Toolerstellung weitgehend vermeidbar.
- Drei-Phasen-Modell Konzepterstellung – als Vorlage und zur weiteren Verwendung
  - Phase 1 – zur Klärung des Gebäudeeinsparpotenzials und Info bzgl. Energie-Contracting und alternative Finanzierungsformen. Schwerpunkt auf Klarheit und Kompetenzvermittlung für Bauherren. Bildung einer Entscheidungsgrundlage für nähere Analysen und fachliches Verständnis für Gebäudeparameter erstellen.
  - Phase 2 – genauere Betrachtung und Analyse des Gebäudes. Einbeziehen komplexerer Entscheidungs-Faktoren wie Barwertberechnungen sowie Vollkostenrechnung. Verständnis und Erklärung der Methoden. Dadurch Grundlage für kompetente Entscheidung des Bauherren. Das bildet das Fundament für erfolgreiches Energie-Contracting durch Vermeidung von Reaktanz und (Bauherren-)Überforderung.
  - Phase 3 – Umsetzungsbegleitung und Vermittlungstätigkeit zwischen den Experten und Schaffung von Klarheit und Wissen auf Seiten der Bauherren. Roadmap und Coaching durch den Prozess komplexer Projekte.

## 7. Rechtliche Rahmenbedingungen

Sanierung und Contracting:

- ÖNORMEN
- Gewerberecht – Contracting
- Steuerrecht – zB: Mwst.-Regelung von Contracting-Projekten
- Zivilrecht
- Vergaberecht
- Erstellung von Contractingverträgen.

## 8. Projektlauf

### 1. Projektvorbereitung

#### 1.1. Übersicht

Da der Ansatz der ECOsanierung nicht nur auf einzelne Erfolge abzielt, sondern einen gesamt-regionalen Ansatz zur Gebäudesanierung forciert, ist es wichtig, im Vorfeld (am besten bereits im Rahmen des KEM-Umsetzungskonzeptes) die wesentlichen Grundinformationen aufbereitet zu haben. Dazu gehört ein Überblick (so weit wie möglich aus Erhebung bzw. aus Statistik, ansonsten abgeschätzt) über den Gebäudebestand (Gebäudeanzahl nach Bauphasen, Gebäudetypen, Gebäudesubstanz, Gebäudezustand, Gebäudenutzung). Dazu gehört weiters ein Überblick über regional ansässige Akteure auf Anbieterseite (Beratung, Planung, Baustoffhersteller, Anlagenhersteller, Lieferanten, Bauausführende, Finanzierer). Nicht zuletzt gehört dazu auch ein Überblick über frühere, aktuelle und allenfalls gerade geplante Aktivitäten wie zB. Anbietergemeinschaften, Einkaufsgemeinschaften, Beratungsaktionen, Contractingmodelle usw.



### 1.2. Klärung der Inhalte und der Projektstruktur

Zur jeweiligen regionalen KEM-Sanierungsaktion ist eine Reihe von Punkten zu klären:

- Anzahl der einzubeziehenden Gebäude
- Gebäudetyp(en) bzw. Nutzungstyp(en)
- Eigentümerstruktur(en) – Gemeinden, Gewerbe, Industrie, Landwirtschaft, Bauträger, Vereine und Institutionen, Private
- Gruppe der einzubeziehenden Partner auf Anbieterseite: Beratung, Planung, Produktion, Lieferung, Bauausführung
- Finanzierung(en): Dazu ist grundsätzlich zu klären, ob im regionalen Ansatz auch auf offensive Weise innovative Finanzierungsmodelle bekannt gemacht bzw. beworben werden sollen (ist zu empfehlen). Falls dies der Fall ist, sind dafür entsprechende Beratungsquellen nutzbar, über welche die passenden Informationen passend aufbereitet werden.
- Contracting: Als spezielle und sehr interessante Form der Umsetzung und Finanzierung von Gebäudesanierungen, soll dieses Thema spezielle Aufmerksamkeit bekommen. Die Umsetzung von Projekten mittels Contracting bietet für beide Seiten (Auftraggeber und Auftragnehmer) großes Potential. Es gibt jedoch noch immer sehr wenige Berater, Planer und Umsetzer mit entsprechender Erfahrung. Dies bremst deren Initiative in Richtung Contracting. Trotzdem sind regionale Initiativen dazu sinnvoll – u.a. auch um den regionalen Akteuren den Einstieg in diesen vielversprechenden Markt zu ermöglichen.

### 1.3. Kalkulation (Abschätzung)

Als Entscheidungshilfe, ob eine Sanierungsinitiative sinnvoll und erfolgreich sein kann, ist bereits im Vorfeld eine grobe Kalkulation (Abschätzung) zu einigen Kennzahlen anzustellen:

- Investitionsvolumina
- Einsparpotential
- Ökoenergiepotential

### 1.4. Strategieplan

Sowohl die Baubranche (im Ganzen) als auch die Eigentümer von Immobilien sind der Gebäudesanierung bisher sehr zurückhaltend bzw. zögerlich. Um in einer KEM ein ganzheitlichen strategischen Ansatz umzusetzen, bedarf es überlegter, entschlossener, ausdauernder, abgestimmter und professioneller Vorgehensweise. Dazu gehört zB. zu Beginn die erforderliche Überzeugungsarbeit bei relevanten Personen bzw. Gruppen, um sie als wichtige Partner zu gewinnen. Ein Strategieplan ist dazu eine wesentliche Grundlage.

### 1.5. Arbeitsteam und Rollenverteilung

Um einen Projektansatz für eine regionale Sanierungsaktion vom „Papier“ in die reale Umsetzung zu heben, braucht es ein passendes Team. Um gemeinsam erfolgreich zu sein, werden in diesem Team etliche Qualitäten benötigt: Fachkompetenz, Erfahrung, Teamgeist, Engagement, Kommunikation, Kenntnis der Ausgangssituation, regionale Vernetzung. Auch überregionale Vernetzung ist in der Regel sehr hilfreich – u.a. zwischen KEM-Managements.

Rollen im Team und (mögliche) Rolleninhaber:

- Koordination bzw. Leitung: KEM-Management und/oder externe Betreuung
- Information und Kommunikation: KEM-Management und/oder externe Betreuung
- Vernetzung: KEM-Management
- Fachbetreuung bzw. inhaltliche Abwicklung: Beratungseinrichtung, Planungsbüro
- Finanzierung: KEM-Management und/oder externe Betreuung

## 2. Projektmanagement

### 2.1. Arbeitsplan

Ein Arbeitsplan ist wichtig und hilfreich. Er wird sinnvoller Weise im Projektverlauf laufend verfeinert bzw. erweitert. Zu Beginn ist es wichtig, die ersten Schritte konkret geplant und den gesamten Handlungsrahmen ganzheitlich abgeschätzt zu haben.

Sobald jene Grundlagen aufbereitet sind, mit denen Aufwand und Nutzen eines solchen Projektes bzw. einer KEM-Aktion für Gebäudesanierung kalkuliert werden, kann in der Folge auch ein entsprechender Arbeitsplan für die Koordination (zB. KEM-Management) und die regionalen Umsetzungspartner ausgearbeitet und laufend weiterentwickelt werden.

Die laufende Verfolgung und Evaluierung des Arbeitsplanes geschieht durch die Leitung.



## 2.2. Arbeitstreffen

Ein gut organisiertes und erfolgreiches Starttreffen ist wichtig und hilfreich. Dazu gehört auch, dass im Vorfeld die Projektvorbereitung zumindest so weit gediehen ist, dass den Teilnehmenden ausreichend Information und Motivation vermittelt werden kann, um eine klare Entscheidung für aktives Mitmachen zu treffen. Das bedeutet, dass beim Starttreffen bereits die zuvor beschriebenen Ergebnisse der Projektvorbereitung eingebracht werden (Übersicht, Inhalte und Struktur, Kalkulation (Abschätzung), Strategieplan, event. auch schon die Grundzüge eines Arbeitsplanes)

Für die Häufigkeit und Regelmäßigkeit weiterer laufender Arbeitstreffen gibt es kein Patentrezept, dafür sind etliche Parameter ausschlaggebend: Projektumfang, Komplexität, Partnerkonsortium, u.a.m. Das innere Kernteam (inkl. KEM-Management) benötigt jedenfalls laufenden engen Kontakt: „Hürden sind vorausschauend und schwingvoll zu nehmen, Verzögerungen sind möglichst zu vermeiden. Es darf nicht einschlafen!“

Austausch und Zusammenarbeit mit anderen KEM sind sehr zu empfehlen und seitens KEM-Management zu betreiben. Einzelne Unternehmen auf der Anbieterseite oder einzelne Auftraggeber (bzw. Gruppen davon) nehmen nicht eigenständig die Rolle von überregionalen Kooperationspartnern unter der Flagge ihrer jeweiligen KEM ein. Dazu reicht deren Identifizierung mit der KEM bei weitem (event. noch) nicht aus. Die Initiative und auch die Moderation eines solchen Austauschs bzw. einer KEM-übergreifenden Zusammenarbeit kommen, in der Regel wiederum durch externe Betreuungseinrichtungen. Dies macht durchaus Sinn, da es für solche Zwecke meist jemanden braucht, der das am Laufen hält damit es nicht einschläft.

## 3. Modell für ambitionierte Gebäudesanierung

### 3.1. Inhaltlich

#### 3.1.1. Einsatz des „Drei-Phasen-Modells“ allgemein

Das Konzept der ECOSanierung beschreibt einen Stufenweg in 3 Phasen. In der Vorphase dazu gibt es eine Auflistung von Gebäuden, die grundsätzlich für Sanierung in Frage kommen. Daraus wird eine Anzahl von Gebäuden für eine erste einfache Analyse ausgewählt. Bei der Auswahl spielen viele Gesichtspunkte eine Rolle. Einer der wichtigsten ist das Verhältnis von Aufwand und Nutzen (monetär, energietechnisch, ökologisch).

Das Durchlaufen der 3 Phasen mit dem ständigen Verfeinern und Intensivieren der Analyse soll bewirken, dass schließlich möglichst viele Gebäude einer Sanierung zugeführt werden und der Weg dorthin bzw. die Vorgehensweise für alle Beteiligten überschaubar, kalkulierbar und effizient ist.

Im Pilotprojekt wurden anfangs ca. 140 Gebäude zur Betrachtung ins Auge gefasst um daraus für die Phase 1 (siehe nachstehend) 100 Gebäude auszuwählen. Daraus wurden 40 Gebäude für die Phase 2 und daraus letztlich 10 Gebäude für die Phase 3 ausgewählt.

#### 3.1.2. Fragebogennutzung

Um anfangs ein Bild zu den möglichen Sanierungsfällen zu bekommen, sind in zeitschonender Form Informationen zu den Gebäuden einzuholen. Im Pilotprojekt wurde ein Fragebogen mit insgesamt 30 Fragen eingesetzt, in dem die meisten Antworten zur Auswahl vorgegeben und nur noch anzukreuzen waren. Dies erhöht die Qualität und Vergleichbarkeit der Angaben. Die dazu erforderlichen Unterlagen sowie ergänzende Informationen wurden seitens der externen Betreuungseinrichtung zusammengetragen und dort dokumentiert.

Aus den Ergebnissen der Fragebögen sind Umfang und Nutzen einer möglichen Sanierung bereits grob abschätzbar. Dies ermöglicht eine grundsätzliche Abwägung zu den einzelnen Gebäuden und auch eine erste Prioritätenreihung.

Bei der Durchführung der Fragebogenerhebung kann das KEM-Management (auch ohne Fachausbildung im Bauwesen) eine aktive Arbeit bzw. Mitarbeit leisten.

Ergänzend zur Objektanalyse wurden auch das Interesse und die Bereitschaft auf Seite der Gebäudeeigentümer mit ins Kalkül gezogen. In einigen Fällen konnte das hohe Potential aus der Objektanalyse den notwendigen Motivationsschub liefern, damit eigentlich uninteressierte Eigentümer doch eine umfassende Sanierung ins Auge fassten.

Umgekehrt gibt es aber auch immer wieder Fälle, in denen trotz grundsätzlicher Bereitschaft der Eigentümer die Objektanalyse keine positiven Argumente liefern konnte.





### 3.1.3. Online Implementierung

Das Einpflegen der Fragebogenergebnisse in eine Datenbank geschieht durch Fachleute einer externen Beratungseinrichtung. Dies ist Büroarbeit, erfordert jedoch praktische Erfahrung, um die Plausibilität so mancher Angaben kritisch hinterfragen und einschätzen zu können. Zu einzelnen Punkten ist dabei auch immer wieder eine Nachrecherche und manches Mal auch eine Korrektur erforderlich.

### 3.1.4. Erstellung Sanierungskonzept Phase 1

Im Pilotprojekt wurden 100 Gebäude ausgewählt, für die je ein Sanierungskonzept (Phase 1) erstellt wurde. Dafür sind die zuvor entwickelte Datenbank sowie das ebenfalls eigens entwickelte Auswertungstool sehr hilfreich, um vergleichbare Aussagen nach einer standardisierten Ermittlungsmethode und in verständlicher Form zur Verfügung stellen zu können. In Phase 1 ist nur ersichtlich, welche Maßnahmen (nach der ersten Abschätzung) im Gebäude berücksichtigt wurden.

### 3.1.5. Erstellung Sanierungskonzept Phase 2

Nach Auswertung der 100 Gebäudeanalysen wurde im Pilotprojekt wie vorgesehen die Auswahl auf die vielversprechendsten 40 Gebäude eingeeengt. Für diese wurden detailliertere Sanierungskonzepte (Stufe 2) erstellt und zu diesem Zweck auch noch die Datenbank mit ergänzenden Daten dieser Gebäude erweitert.

### 3.1.6. Konzepterstellung Beratung in Phase 3

Schließlich wurde nach Auswertung und Vergleich der 40 Sanierungskonzepte die Auswahl wiederum eingeeengt – auf 10 Gebäude. Für diese wurden die Analysen nun (in einer weiteren Stufe 3) die Konzept nochmals verfeinert und in Richtung Umsetzung getrieben. In Phase 2 sind dazu auch bereits die jeweiligen Zahlenwerte (näheren Berechnungen) angeführt.

## 3.2. Strategisch

### 3.2.1. Auftraggeber Netzwerkaufbau

Im Vergleich zur Anbieterseite sind Netzwerke auf Auftraggeber- bzw. Kundenseite deutlich heterogener und somit schwieriger aufzubauen und aufrechtzuerhalten. Das Feld der Auftraggeber bzw. Kunden ist äußerst heterogen und reicht von Haushalten und Betrieben über Öffentliche Einrichtungen und Institutionen bis zu Vereinen.

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, Baumessen, Handwerksmessen, Hausmessen, Hausbauseminare, ...) gibt. Weiters sollte 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.

### 3.2.2. Umsetzungspartner Netzwerkaufbau

In einigen der am Pilotprojekt beteiligten KEM zeigten vor allem Bauunternehmen aktives Interesse, am Aufbau regionaler Firmenkooperationen mit dem Ziel, als Contractor aufzutreten. Mit diesen Betrieben wurden entsprechende Einzelgespräche geführt. Eines davon tritt als Pionier auf und hat im Laufe des Leitprojekts ECOsanierung bereits den Weg der Entwicklung in Richtung Contractor eingeschlagen.

Am Beispiel dieser Firma zeigt sich die Wichtigkeit, dass zumeist eine Firma Feder führend auftritt und schon beginnend beim Aufbau der Partnerschaft die Initiative ergreift.

Eher eine Ausnahme ist eine Unternehmensgruppe in einer anderen KEM bei der als Initiator eine örtliche Bank wirkt und in der eine Reihe von Firmen je Gewerk vereint sind – Baumeister, Zimmerer, Installateur, Elektriker, Dachdecker, ...

### 3.2.3. Finanzierungspartner Netzwerkaufbau

Die Gruppe der Finanzierungspartner wirkt auf den ersten Blick sehr überschaubar und zugleich auch wenig vernetzbar. Der Eindruck täuscht jedoch. Grundsätzlich werden dazu Förderstellen, Banken, klassische Kapitalfonds und Bürgerbeteiligungsmodelle (in Form von Regionsbetrieben, Regionalfonds, Regionalfunding) gezählt.

Die Bündelung der unterschiedlichen Finanzierungspartner in ein gemeinsames Netzwerk und darüber hinaus ihre aktive Vernetzung in einem umfassenden KEM-Interessens-Netzwerk gemeinsam mit den Auftraggebern und Anbietern ist zwar eine Herausforderung, jedoch ist dies zu meistern – sofern sich das KEM-Management und KEM-Repräsentanten (unterstützt durch eine begleitenden Betreuungseinrichtung) aktiv in der Rolle der Moderation und Koordination engagieren.

### 3.2.4. Öffentlichkeitsarbeit

Wichtig ist, dass die Information über das Projekt und die Aktivitäten so weit gestreut werden, dass die Einbindung der Zielgruppen wie geplant funktioniert und dass die geplante Anzahl von Gebäuden gefunden und bearbeitet werden kann. Dies ist erreichbar, indem eine große Anzahl von Einzelgesprächen und Gesprächsrunden sowie auch Präsentationen für Vertreter der vier folgenden Gruppen organisiert und abgehalten wird:

- Auftraggeber bzw. Kunden - Nachfrageseite
- Anbieter bzw. Umsetzungspartner – Angebotsseite
- Finanzierungspartner
- Umfeldakteure

Dabei werden Informationen zum Ansatz der hochwertigen Gebäudesanierung, zum Ansatz der Finanzierung über Bürgerbeteiligung (Stichwort: Verein und Regionsbetrieb) und zum Contracting vermittelt. Zugleich wird dabei großer Wert auf den Aufbau von Vertrauen in diese Ansätze und in das gesamte Akteursnetzwerk (also auch in die jeweils „anderen“) gelegt.

Bei der Entwicklung eines Layouts ist vor allem Augenmerk auf die Einheitlichkeit, Übersichtlichkeit und gute Verständlichkeit der Berichte (zu den erstellten Sanierungskonzepten) zu legen. Diese sind auch optisch so attraktiv zu gestalten, dass sie von Auftraggebern und Anbietern interessiert gelesen und rasch verstanden werden.

## 9. Zeitlinie des Projektablaufs

Ablaufplan EAR - KEM																																																			
Energieagentur der Regionen																																																			
März				April				Mai				Juni				Juli				August				September				Oktober				November				Dezember															
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52											
Zeitplan und Projektsteuerung																																																			
Koordination Projektpartner und Abwicklung																																																			
Modellerstellung und Evaluation																																																			
Berichterstellung - Abrechnung																																																			
Erstellung Online Fragebogen																																																			
Erstellung GebäudeDatenbank und Kriterienkatalog																																																			
Erstellung Anbieter/Nachfrage NW - Umsetzungsstruktur																																																			
Bewerbung Projekt																																																			
Auswahl und Erstellung 100 SK Phase 1																																																			
Erstellen 40 SK Phase 2																																																			
Erstellen 10 SK Phase 3																																																			
Aufgaben jeweilige KEM																																																			
März				April				Mai				Juni				Juli				August				September				Oktober				November				Dezember															
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52											
Unternehmen - Kontaktdaten																																																			
Nachfrage - Kontaktdaten																																																			
Online Fragebogen Verlinkung																																																			
Unterstützung Netzwerkaufbau/Branchenkooperation																																																			
Motivationsarbeit für Eintragung in Online Fragebogen																																																			
Unterstützung Sanierungs-Umsetzung																																																			
Sanierungskonzepte verschicken																																																			





## 10. Erfolgskontrolle

Monatliches jour fix – Projektplan evaluiert, PM anpassen und abstimmen. SH, MW, Mario Bruckner.

Steuermechanismen: Protokoll, Termintreue, Mittelfristige und Kurzfristige gemeinsame Planung der nächsten Schritte.

## 11. Erfolgsfaktoren

Funktionierendes Tool für die Bearbeitung des Drei-Phasen-Modells.

Inhalte evaluieren, fundierte Aussagekraft wichtig. -> so Vertrauen und Weg für Interesse der Gebäudeeigentümer da man ein Produkt anbieten und bewerben könnte. Damit kommt der Firmenbereich auch „in die Gänge“ da reale Objekte in der Datenbank (Achtung! Datenschutz!!!) sind und somit der Bedarf am Markt ersichtlich wird.

Eine zentrale Anlaufstelle pro Region? Soll sinnvollerweise die Phase 1 und einen Großteil der allgemeinen Information und Aufklärung übernehmen und offene Fragen gut beantworten können.

Phase 2 in Abstimmung mit einer geeigneten Firma (halb automatisiert) erstellen und somit eine wirkliche klare und informative Entscheidungsgrundlage dem Gebäudeeigentümer (kostengünstig) zur Verfügung stellen.

## 12. Herausforderungen / Stolpersteine – Lösungen / Erfahrungen

Komplexes Thema für kurze Zeit. Tragfähiger, regionaler Beziehungsaufbau dauert in der Regel länger. Hier wurden die vorhandenen Strukturen der KEM gut genutzt. Doch das Thema Sanierung ist nicht in jeder KEM Thema Nr.1. Und ein „bisschen“ sanieren -> nicht unser Ziel!

Größte Herausforderung war das Drei-Phasen-Modell. Die technische Umsetzung hat viel Zeit in Anspruch genommen und konnte nicht bis zur vollständigen Automatisierung des Tools fortgeführt werden. Aufgrund technischer Grenzen der Software (Excel) und zeitlicher Beschränkung haben wir uns entschlossen für dieses Projekt die Konzepte der Phase Eins nochmal händisch zu prüfen und anzupassen. Im Besten Fall soll die Phase Eins mit wenigen Eckdaten des Gebäudes und einem Zeitaufwand von max. 2 Stunden Kundenkontakt durchführbar sein. Das sollte mit einem ausprogrammierten Tool möglich sein. Dies hätte den Rahmen dieses Projektes bei weitem gesprengt.

## 13. Dissemination – Wirkung in der Öffentlichkeit

Durch Firmenkontakte der KEM wird ein großes Netzwerk von Stakeholdern von Beginn an eingebunden. Mit Zeitungsartikeln und Verlinkungen auf den KEM Homepages standen die Information und der Zugang zum Gebäudefragebogen für Interessierte immer zur Verfügung. Es wurden auch Einschaltungen in manchen Gemeindeblättern veröffentlicht um auf das Projekt ECOsanierung aufmerksam zu machen. Auch auf regionalen Messen und Veranstaltungen wurde das Projekt präsentiert. Im Rahmen des Klimaschulen-Projektes „Schulklima Krems“ wurden die Inhalte und Anknüpfungspunkte des Projektes ECOsanierung mit dem Klimaschulen-Projekt mit Schülern und Lehrern im Rahmen einer Exkursion nach Großschönau in die Sonnenwelt diskutiert.

Das Bau- und Baunebengewerbe zeigt hohes Interesse an diesem Projekt. Viele Gemeinden sowie Betriebe nutzten die Möglichkeit der Gebäudeanalyse und bezeichneten diese als sehr übersichtlich, informativ und hilfreich für die weiteren Entscheidungen. Auch Banken nutzten den Gebäudefragebogen als Service für Gewerbetunden und Zusatznutzen.

So konnten im Zeitraum von Mai bis Oktober etwas über 1000 Zugriffe auf den Gebäudefragebogen gezählt werden. Wovon ca. 10% für dieses Projekt nutzbar waren. Gemeinden, Gebäudeverwaltungen sowie Gewerbebetriebe konnten so gezielt und effizient erreicht sowie serviert werden.



## 14. Ergebnis /Ausblick

Die geplanten Ergebnisse konnten erzielt werden:

- Ca. 140 Gebäude wurden von Eigentümern und KEM genannt und grob auf ihr Potential untersucht
- Daraus wurden 100 Gebäude ausgewählt und erhielten das Sanierungskonzept in Stufe 1
- Daraus wurden 40 Gebäude ausgewählt und erhielten das Sanierungskonzept in Stufe 2
- Daraus wurden 10 Gebäude ausgewählt und erhielten das Sanierungskonzept in Stufe 3
- Die Gebäudeeigentümer und auch regionale Akteure aus dem Bereich der Anbieter wurden mit dem Thema „Contracting“ konfrontiert und dies kam somit einen Schritt weiter in der regionalen Wahrnehmung. In einigen KEM kam der Prozess in Richtung Aufbau eines regionalen Contractingangebots in Gang.

### **Folgende wesentlichen Erkenntnisse ergeben sich aus dem Leitprojekt:**

- Selbst so äußerst ambitionierte Ziele, wie sie dieses Leitprojekt hatte, sind erreichbar
- Dies verlangt jedoch viel Engagement, Kompetenz und Erfahrung
- Um die hochwertige Gebäudesanierung entscheidend voranzutreiben, ist eine Mischung aus einigen Dingen notwendig: individuelle Betrachtung je Objekt, zugleich standardisierte Tools für rasche und vergleichbare Auswertungsergebnisse, breite Netzwerke in denen miteinander und nicht gegeneinander gedacht und agiert wird, technische und finanzielle Ressourcen für die Umsetzung
- Schließlich braucht es jemanden mit Kompetenz und Engagement für die Rolle der treibenden und koordinierenden und vermittelnden Kraft. Diese Rolle ist eine ganz entscheidende und sie ist wie maßgeschneidert für das KEM-Management, sofern es ergänzend kompetente Unterstützung durch eine begleitende Betreuungseinrichtung gibt.

## Anhänge

Folgende Unterlagen sind (teilweise beispielhaft) für das KEM-Management zur Entwicklung und Implementierung einer KEM-Sanierungsaktion hilfreich:

- Tabelle zur Arbeitsaufteilung zwischen KEM und externer Betreuung
- Arbeitstreffen – Folien mit Arbeitsaufteilung zwischen KEM und externer Betreuung
- Rückblick
- Zeitplan gesamt
- ECO-Sanierung Grundansatz
- Anleitung zur Vorbereitung der Angebotssuche
- Anleitung zur Vorbereitung der Auftragsuche
- ECOsanierung Netzwerk auf Anbieterseite – Folien mit Beschreibung
- ECOsanierung Netzwerk der Anbieter und Auftraggeber – Folie mit Gegenüberstellung
- ECOsanierung Netzwerkpartner - Beschreibung
- Zukunftsclub Thayaland – Verein Präsentation
- Sanierungskonzept – 3 Phasen – Übersichtsbild
- Contracting-Faktoren
- Contracting Argumentationskette
- EPC Mustervertrag ÖGUT
- Finanzierungskaskade