



Heizungsvisite

Beratungsangebot zur Optimierung der Heizungsanlage

Wirksam sanieren für den Klimaschutz
14. Juni 2016, Berlin



Klimaschutzagentur
Region Hannover GmbH

Christoph Felten
Goethestr. 19, 30169 Hannover
c.felten@klimaschutzagentur.de
www.klimaschutz-hannover.de

Themen

1. Hintergrund und Beratungskonzept
2. Praxiserfahrungen und Ergebnisse der Evaluation
3. Schlussfolgerungen und Thesen



Im Fokus: Themen und Zielgruppen



Gut
beraten
starten

Heizungs-
visite



MFH-
Beratungen



Wegweiser
Hauskauf

Beratungen zu den Themen

- Gebäudemodernisierung
- Heizungsanlage
- Kauf einer Alt-Immobilie
- Solarenergienutzung
- Stromeinsparung



Strom
abwärts
Energie intelligent
nutzen

Solar-
Checks



Angebote in Kampagnenform



Klimaschutz als Kommunikationsaufgabe



Gut gedämmt ist halb geheizt!

Hintergrund und Projektansatz

verbraucherzentrale

Bundesverband



Brennwertkessel unter der Lupe der Verbraucherzentralen

Aktion Brennwertcheck

Feldstudie 2011 „2 von 3 Anlagen laufen nicht optimal“

⇒ Handlungsbedarf!

Was ist die Heizungsvisite?

Format

- einstündige Erstberatung, vor Ort und **unabhängig**
- durch erfahrene, in der Anlagentechnik besonders geschulte Energieberater



Botschaft: „Optimierung der bestehenden Anlage“

- Hinweis auf bestehende Mängel und Einsparpotenziale
- konkrete Optimierungsempfehlungen und nächste Schritte
- Beratung zu effizienten Neu-Anlagen
- Tipps zum richtigen Heizen und Lüften

bei Bedarf:

Hinweise zur energetischen Gesamtsituation des Gebäudes!

Was ist die Heizungsvisite?

Inhalte der Beratung

- „Inaugenscheinnahme“ der bestehenden Heizungsanlage und des Verteilnetzes inkl. Warmwasserbereitung
- Einsicht in Verbrauchswerte und Schorni-Protokoll
- Einsatz minimaler Messtechnik zur Ermittlung der Vor- und Rücklauftemperatur
- Dokumentation auf Beratungsbogen
- Ansprache von Empfehlungen und nächsten Schritten, Ansprechpartner und Förderung



Was ist die Heizungsvisite?

Regionsweite Aktionen

- ✓ Schwerpunkt „Presse-Event“ mit Kooperationspartnern

Kommunale Aktionen

- Musterberatung mit Presse
- Infostand auf Gewerbeschau (o.ä.)
- Infoabend mit Fachvorträgen
- ✓ In Kooperation mit Kommune und kommunalen Akteuren
- ✓ Begleitenden Presse- und Öffentlichkeitsarbeit



Was ist die Heizungsvisite?

Unser „Aushängeschild“ – erfahrene und besonders geschulte Berater/innen

- Nur „Spezialisten“ kommen infrage
- Fachkompetenz alleine reicht nicht aus
- Interne Schulungen sind Pflicht!



Kooperationen

mit Unterstützung durch



Region Hannover

in Kooperation mit



weitere Kooperationspartner



Schornsteinfegerinnung
Hannover



Wirtschaftspartner

HEMPELMANN HANNOVER
HAUSTECHNIK



JUNKERS

BOSCH

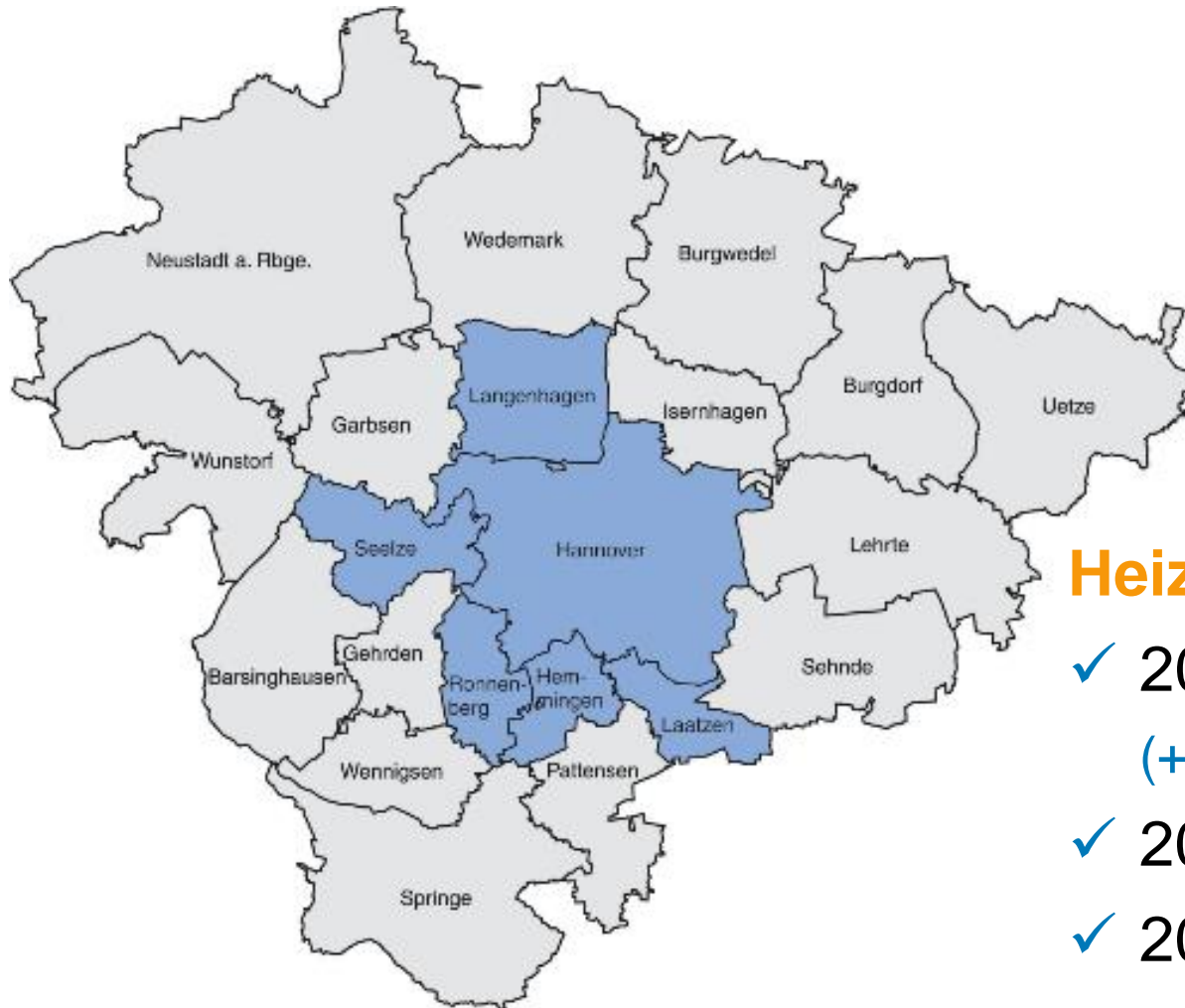
Vaillant

VIESMANN

Buderus



Beratungszahlen



Heizungsvisite

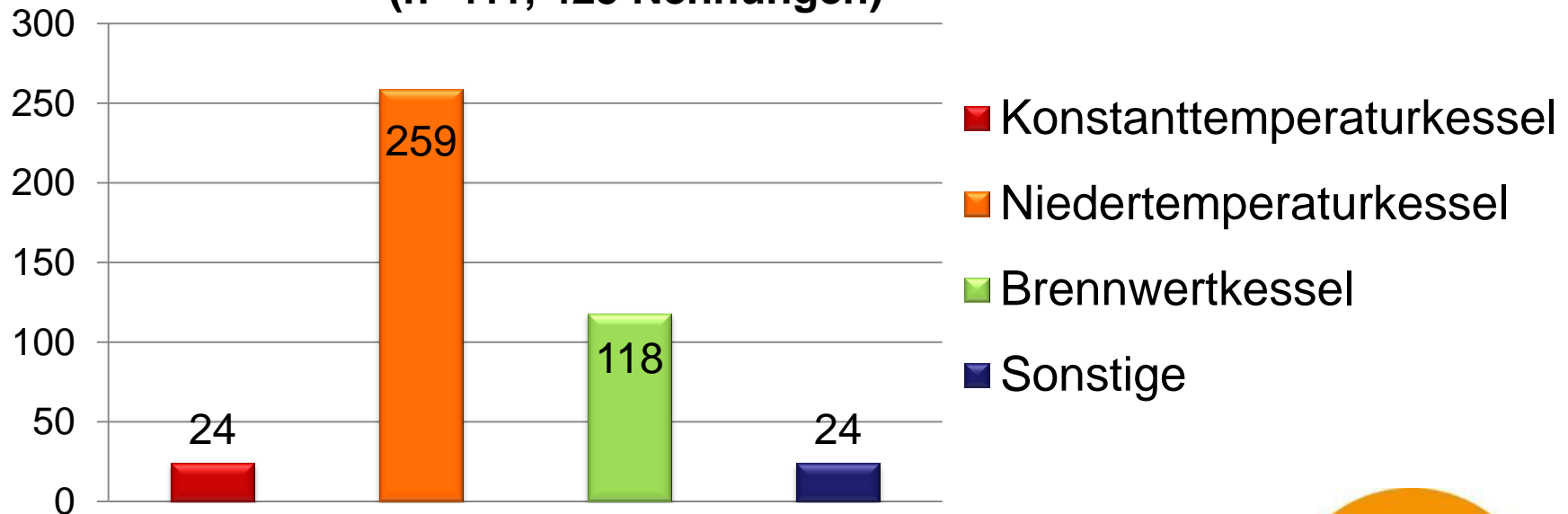
- ✓ 2014: **225 Beratungen**
(+228 Anfragen für 2015)
- ✓ 2015: **904 Beratungen**
- ✓ 2016: **575 Anfragen**
(Stand: Mai 2016)

Auswertungsergebnisse

Auswertung der Beratungsbögen (n= 448)

Heizungsart

(Mehrfachnennungen bzw. Kombinationen möglich)
(n=411, 425 Nennungen)



über 66% benutzen
„veraltete“ Technik

Hydraulischer Abgleich
ist leider immer noch
die Ausnahme



Evaluation Heizungsvisite

- Im Auftrag der Klimaschutzagentur Region Hannover GmbH
- Dr. Immanuel Stieß, Barbara Birzle-Harder
- *ISOE -Institut für sozial-ökologische Forschung GmbH*
- *Frankfurt am Main*
- *Mai 2016*



Institut für
sozial-ökologische
Forschung



Zielsetzung und Methodik



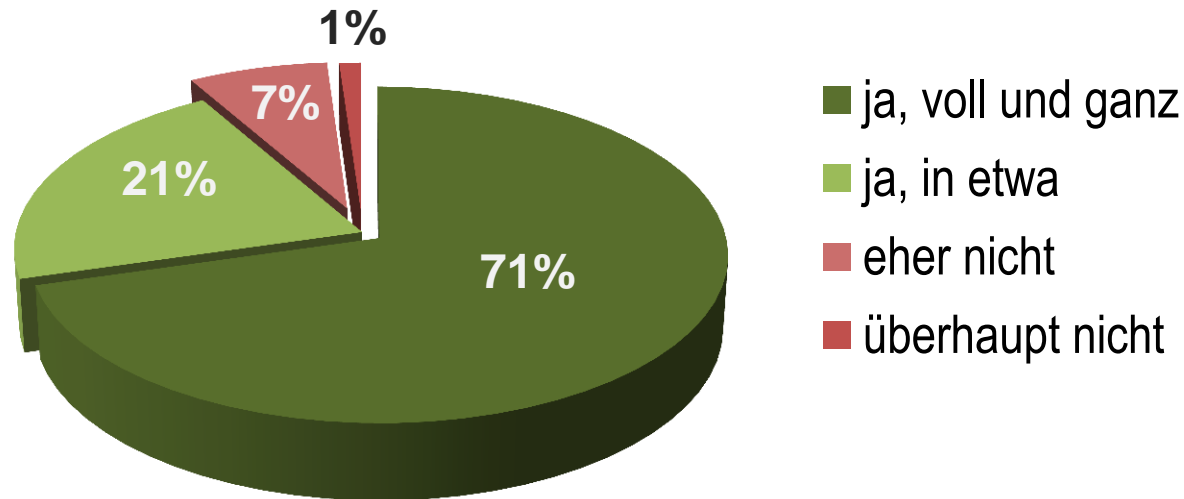
- Motivation und Zufriedenheit der Hausbesitzer mit der Beratung
- Anstoß zu Modernisierungsmaßnahmen und wirtschaftliche Effekte
- Optimierungsansätze für die Kampagne und Zielgruppenansprache
- Befragung von **Hauseigentümer/innen**, die in den **Jahren 2014 bis 2015** (inkl. I. Quartal) eine Beratung im Rahmen der *Heizungsvisite* in Anspruch genommen haben. **(nur EZFH)**
- Computer gestützte telefonische Befragung mit Hilfe eines standardisierten Fragebogens (CATI)
- Dauer der Interviews ca. 17 min.
- Zeitraum: März bis April 2016
- Stichprobe: N = **180 befragte Haushalte**
- Interviews: aproxima, Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung Weimar



Wurden die Erwartungen an die *Heizungsvisite* erfüllt?



Basis = 180

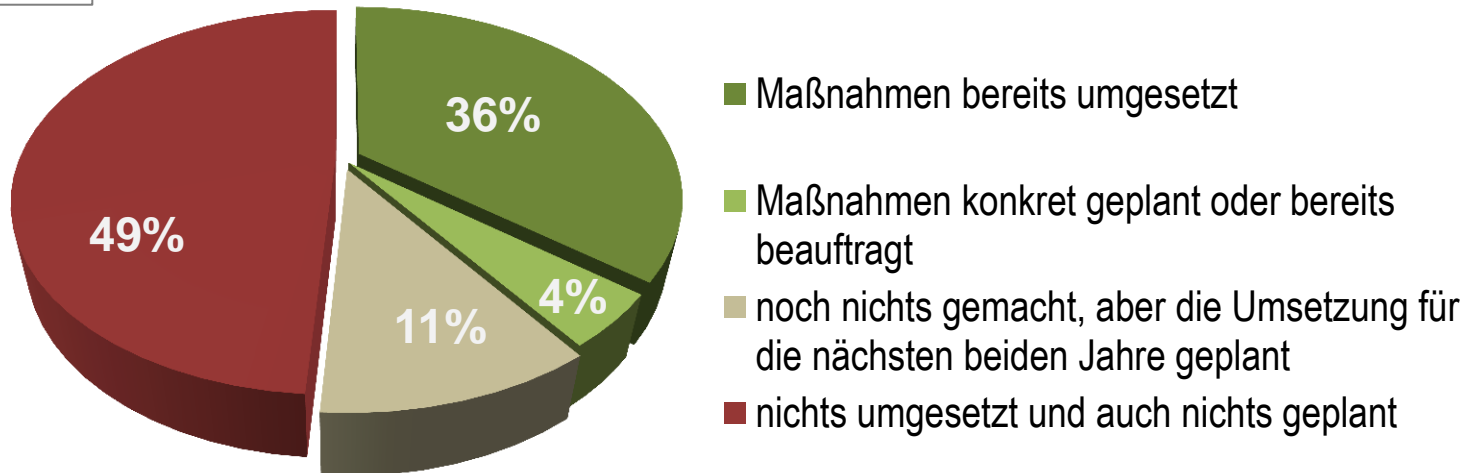


→ Bei einer sehr großen Mehrheit der Befragten von **92 Prozent** wurden die Erwartungen an die *Heizungsvisite* erfüllt.

Umsetzung von Maßnahmen seit der *Heizungsvisite*



Basis = 180



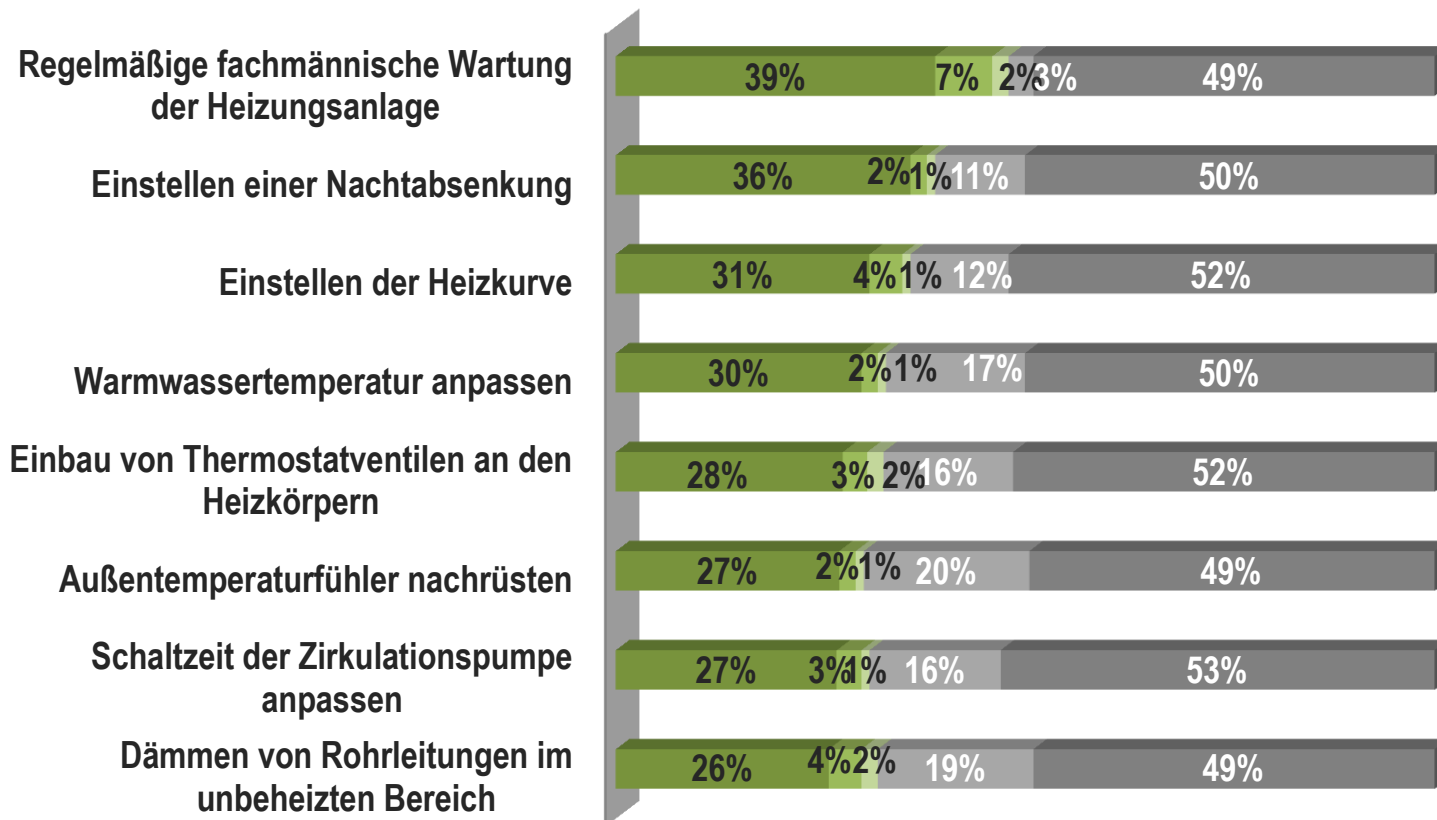
→ 40 Prozent der Befragten haben seit der Beratung durch die „Heizungsvisite“ konkrete Schritte zu einer Optimierung der Heizung umgesetzt oder konkret geplant.

Umgesetzte und geplante Maßnahmen (1)



Basis: 180

- wurde oder wird durchgeführt
- ist für die nächsten 2 Jahre geplant
- weiß nicht / überhaupt keine Maßnahme geplant
- ist konkret geplant oder beauftragt
- ist nicht geplant

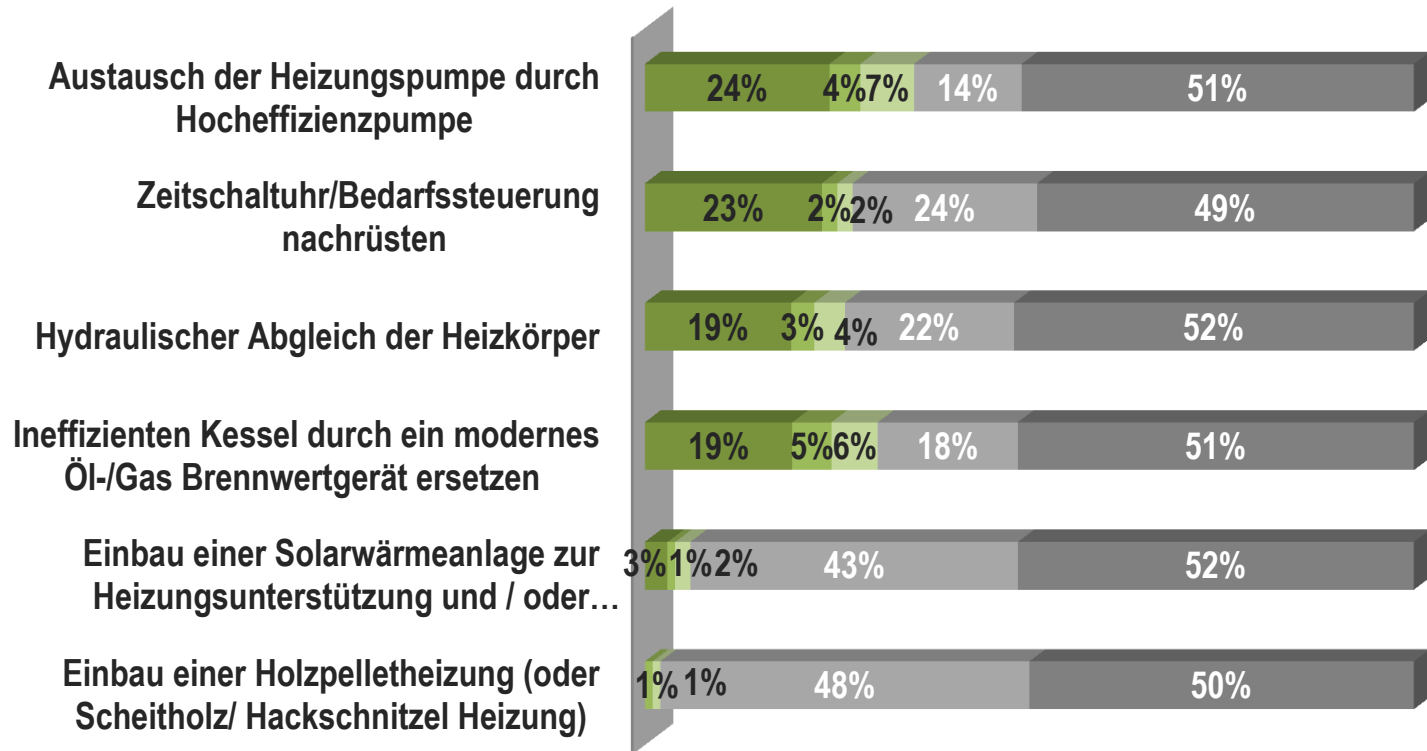


Umgesetzte und geplante Maßnahmen (2)



Basis: 180

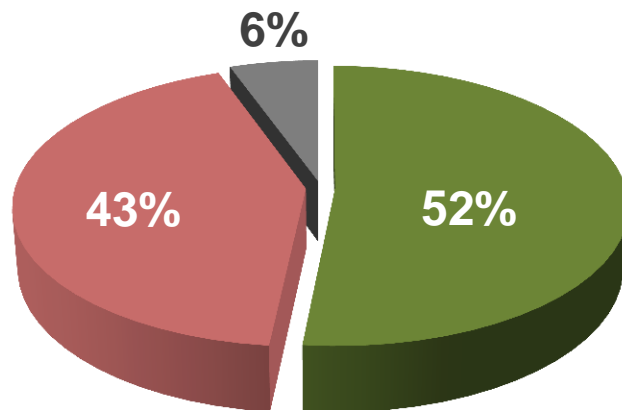
- wurde oder wird durchgeführt
- ist konkret geplant oder beauftragt
- ist für die nächsten 2 Jahre geplant
- ist nicht geplant
- überhaupt keine Maßnahme geplant



Maßnahmen an der Gebäudehülle als Thema



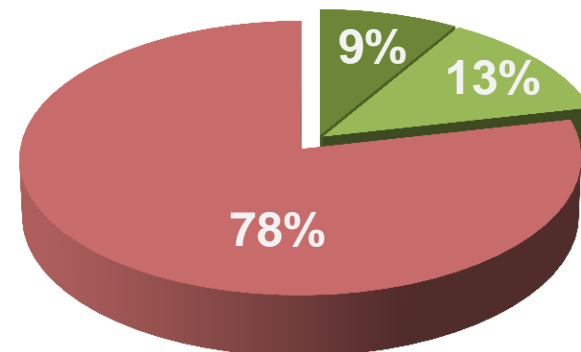
Wurden im Beratungsgespräch auch Maßnahmen an der Gebäudehülle, z.B. Dämmung der Fassade angesprochen?



- ja
- nein
- weiß nicht

Basis = 180

Wurden daraufhin konkrete Maßnahmen an der Gebäudehülle ins Auge gefasst?



- ja, umgesetzt
- ja, geplant
- weder noch

Basis: n=93 - alle, bei denen der Berater Maßnahmen bzgl. der Gebäudehülle angesprochen hat

Nutzen der Energieberatung im Nachhinein



Basis: 138 – alle, die angaben, dass die Beratung einen Einfluss auf die Entscheidung hatte

Die Energieberatung hat ...

... mir geholfen Mängel oder Probleme bei der Ausführung zu vermeiden oder eine bessere Ausführungsqualität zu erreichen

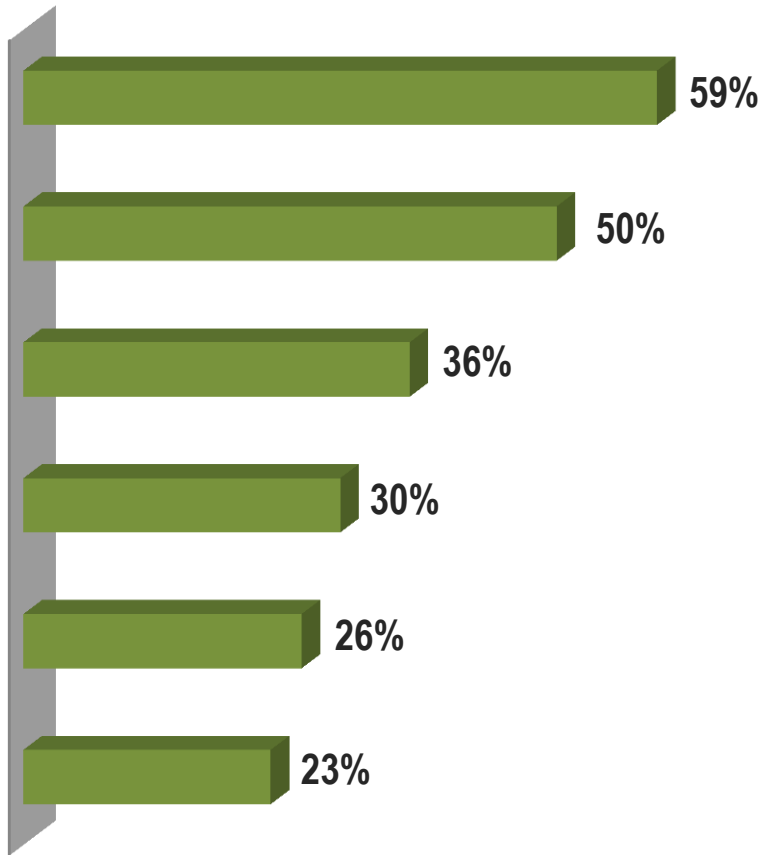
... mir geholfen Fehlinvestitionen zu vermeiden

... mich dazu gebracht, mich überhaupt mit dem Thema Modernisierung der Heizung zu beschäftigen

... mich dazu angeregt, zusätzliche Maßnahmen umzusetzen, die ich sonst eher nicht gemacht hätte

... Mich dazu angeregt, Maßnahmen vorzuziehen, die ich sonst erst später umgesetzt hätte

... Mich dazu angeregt, geplante Maßnahmen mit einem höheren energetischen Standard umzusetzen als ursprünglich geplant (z.B. Einbau eines...



Fazit (1)

- Erfolgreiches **niederschwelliges Angebot**.
 - Gibt Anstoß, sich überhaupt mit dem Thema Heizung zu befassen.
 - Bietet Einstieg in das Thema Gebäude-Modernisierung.
 - Erwartet werden Basisinformationen über den Zustand der Heizung und Hinweise auf sinnvolle Maßnahmen, die Sicherheit für eine richtige Entscheidung zur Optimierung der Heizung bieten.
- Sehr hohe **Zufriedenheit** mit dem Angebot:
 - Noten von „1“ und „2“
 - Energieberater/innen werden überwiegend mit „1“ und „2“ bewertet



Fazit (2)

- Heizungsvisite hat wichtige „**Türöffnerfunktion**“:
 - „nur“ 40% umgesetzt oder konkret geplant. Aber:
 - Vielzahl **verschiedenster Maßnahmen** und Nachrüstungen zur **Optimierung**. Je 30 bzw. 35% Einbau Hocheffizienzpumpe oder modernes Brennwertgerät
 - **neue Zielgruppen**, die bislang kein Interesse am Thema hatten
 - nicht-heizungsbezogene Maßnahmen an der **Gebäudehülle** werden angesprochen und umgesetzt + Tipps zum **Nutzerverhalten**



Fazit (3)

- Beratung ist **Hilfestellung für Modernisierungsentscheidung**
- Die Beratungen führen zur
 - Umsetzung von **mehr Maßnahmen** als ursprünglich geplant
 - Durchführung **auf einem höheren Effizienzniveau** und
 - werden **zeitlich vorgezogen**
- Als Nutzen wird vor allem gesehen, dass die Beratung **Sicherheit bezüglich der Entscheidungen** gebracht hat:
 - **Umsetzungsfehler** und **Fehlinvestitionen** wurden vermieden
 - eine **bessere Ausführungsqualität** wird erreicht
- Dies wird v.a. durch eine verbesserte Abstimmung verschiedener Maßnahmen erreicht.



Schlussfolgerungen und Thesen

- Das Fokusthema „Optimierung der Heizungsanlage“ löst eine große Beratungsnachfrage aus. Die Heizungsvisite bietet einen niederschweligen Einstieg zur Umsetzung von Maßnahmen:
 - Umsetzungsimpulse gehen über gering-investive Maßnahmen und über die Anlagentechnik hinaus.
 - Das persönliche Beratungsgespräch vor Ort gibt vielen Hausbesitzern einen Anstoß, sich mit dem (Nicht-)Thema Gebäudemodernisierung überhaupt zu beschäftigen.
- Ein Beratungsprogramm ist immer auch eine Kommunikationsaufgabe. Ein gutes Angebot alleine reicht nicht aus. (Gilt auch für Förderprogramme! 😊)
- Beratungsangebote müssen dezentral umgesetzt werden. Dazu benötigt man eine intensive Vernetzung und Zusammenarbeit der Akteure auf lokaler/regionaler Ebene.

Schlussfolgerungen und Thesen

- Qualifizierte und motivierte Berater/innen sind das „A&O“ – und nicht leicht zu finden.
- Qualifizierte Handwerker werden immer mehr zum Schlüsselfaktor bzw. zum „Flaschenhals“.
- Außerdem besteht noch viel Aufklärungsbedarf in den Betrieben
 - Schornsteinfeger: „Die Werte sind in Ordnung“
 - SHK-Betriebe: „Hydraulischer Abgleich bringt nicht viel“

„Bauen und Modernisieren“ ist Teamarbeit!



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!