

Dr. Haus Sanierungsberatungs-Kampagne Rheinberg 2009 – 2012



**Erster Zwischenbericht der Stadt Rheinberg
Zeitraum November 2009 – November 2010**

Impressum



Herausgeber: Stadt Rheinberg
Der Bürgermeister
Stabsstelle für Nachhaltigkeit, Umwelt, Klimaschutz
Kirchplatz 10
47495 Rheinberg

Verantwortlich

redaktionell: Tanja Karlinger, Tel. 02843/171 284, Email: tanja.karlinger@rheinberg.de
inhaltlich: Jens Harnack, Tel. 02843/171 493, Email: jens.harnack@rheinberg.de

Auflage: 200 Stück
Rheinberg, im Februar 2011

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	4
Zusammenfassung	4
Einführung	5
Das Klimakzept Rheinberg 2008 – 2020, die technischen Potenziale und die Zielsetzungen im Bereich Sanierung	6
Die Entwicklung, Vorbereitung und praktische Umsetzung der Kampagne	7
Zwischenanalyse Sommer 2010 – die sich daraus ergebenden organisatorischen Änderungen	10
Erste Ergebnisse zum Umfang durchgeführter Beratungen für den Zeitraum November 2009 – November 2010	11
Kostenzusammenstellung der Dr. Haus Kampagne	13
Zeitplan für die Dr. Haus Kampagnen bis Ende 2012	13
Eingesetzte Materialien	14
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	15

Vorwort

Klimaschutz geht alle an. Diesem Motto folgt die Stadt Rheinberg seit mehreren Jahren. Mit der Verabschiedung des Klimakonzeptes im September 2008 wurden politisch erstmals Ziele formuliert, Maßnahmen und Aktivitäten zur Zielerreichung formuliert und beschlossen. Gleichzeitig wurde beschlossen, ein Klimaschutzmanagement aufzubauen, um Aktivitäten dauerhaft zu gewährleisten, Erfolge zu dokumentieren, und Aktivitäten weiter zu entwickeln, unter Beteiligung aller Bürgerinnen und Bürger sowie Unternehmen.

In Rheinberg wird Klimaschutz jedoch nicht nur als Umweltschutz angesehen: Klimaschutzaktivitäten sind wesentlicher Baustein der Wirtschaftsförderung und für die regionale Wertschöpfung, ein positives Image der Stadt, und Unternehmen und Bürger, aber auch die Stadtverwaltung profitieren von Energieeinsparungen. Klimaschutz ist Daseinsvorsorge und dient – in allen Belangen – dem Wohl aller Bürger.

Nur durch die Aktivierung aller werden wir dabei Erfolg haben. Die in diesem Zusammenhang initiierte Kampagne "Dr. Haus" hat und wird die Nachfrage nach energetischen Modernisierungen messbar stärken und den Markt für die regionale Bauwirtschaft positiv aufbereiten.

Die vom Rat der Stadt bereitgestellten Finanzmittel sind gut investiert und werden um ein Vielfaches zurück fließen.

Allen Beteiligten an den Haus-zu-Haus-Beratungen bisher und auch in Zukunft sei an dieser Stelle ganz herzlich gedankt.



Hans-Theo Mennicken
Bürgermeister

Zusammenfassung

Die Stadt Rheinberg bietet im Zeitraum November 2009 bis November 2012 ein kostenloses, neutrales Sanierungsberatungsangebot durch Haus-zu-Haus-Beratungen für private Wohngebäudeeigentümer in homogenen Wohnsiedlungen an mit einem Umfang von 3.600 anzusprechenden Hausbesitzern (von 8000 in ganz Rheinberg).

Die Beratungen zielen auf Werte deutlich unter EnEV 2009 (EnergieEinsparVerordnung) ab und beziehen eine Beratung zur Nutzung erneuerbarer Energien ein.

Handwerker-Sensibilisierung und Qualifizierung für entsprechende fachliche Umsetzung gehören ebenso zu den Schwerpunkten.

Philosophie des Angebotes ist es, nicht die Nachfrage von Hausbesitzern abzuwarten, sondern eine Initial-Beratung direkt vor Ort in den Gebäuden aktiv anzubieten und auch nachbarschaftliche Strukturen zur Motivation zu nutzen.

Einführung

Mehr als ein Viertel des gesamten Endenergieverbrauchs in Deutschland in privaten Haushalten wird für die Bereitstellung von Heizungswärme und Warmwasser benötigt. Auf die Ein- und Zweifamilienhäuser fällt ein beträchtlicher Anteil, denn 80 Prozent aller Wohngebäude in Deutschland zählen zu diesen Gebäudetypen (mit ca. 60 % der Wohnfläche). Und das Verhältnis von Außenflächen zu beheiztem Volumen liegt im Vergleich zu Mehrfamilienhäusern ungünstig, so dass besonders hohe Wärmeverluste auftreten. Dementsprechend sind auch die Energieeinsparpotenziale bei Ein- und Zweifamilienhäusern im Vergleich zu anderen Wohngebäuden und zu anderen Konsumbereichen sehr hoch – im Schnitt werden sie auf etwa 70 Prozent geschätzt. Ohne eine zeitnahe und umfassende energetische Sanierung aller Ein- und Zweifamilienhäuser ist ein wirkungsvoller Klimaschutz nicht möglich. Dies wird durch das Energiekonzept der Bundesregierung vom 28. September 2010 bestätigt, das der energetischen Gebäudesanierung eine zentrale Bedeutung für eine klimafreundliche Energieversorgung zuschreibt.

Das bundesweite Einspar-Potenzial im Bereich des Bestandsbaus (Ein- u. Zweifamilienhäuser) liegt lt. den Autoren Weiss und Dunkelberg bei 173.734. GWh/ Jahr (34,7 Mio. t CO₂) wenn umfassend saniert wird (30 % unter der heutigen gesetzlichen Vorgabe durch die EnEV), bzw. auf 225.854 GWh/Jahr, (48 Mio. t CO₂) wenn entsprechend der heutigen EnEV saniert werden würde (Quelle: Erschließbare Energieeinsparpotenziale im Ein- und Zweifamilienhausbestand, Julika Weiss, Elisa Dunkelberg, Mai 2010, www.enef-haus.de).

Im Klimakonzept Rheinberg 2008 – 2020 wurde das Einsparpotenzial im Bereich der Bestandsgebäude mit ca. 58.400 t CO₂ ermittelt und als Ziel angestrebt, dies durch die Umsetzung eines weitreichenden Sanierungsziels deutlich unter der EnEV 2007 und zielgerichtete Maßnahmen zu erreichen. Bei Annahme eines mittleren Investitionsumfangs von 16.000 € je zu sanierendem Gebäude ergäbe sich bis 2020 eine regionale Wertschöpfung von ca. 90 Mil. Euro. Der Anteil der Ein- und Zweifamilienhäuser liegt in Rheinberg deutlich über dem Bundesdurchschnitt 23,8 % (dieser Prozentsatz der Bevölkerung lebt in Ein- und Zweifamilienhäusern).

In der Fachwelt wird der große wirtschaftliche Nutzen von energetischen Sanierungsmaßnahmen hervorgehoben. Eigenheimbesitzer können durch eine energetische Sanierung langfristig Energie und Heizkosten sparen. Wissenschaftliche Studien kommen jedoch zu dem Ergebnis, dass Eigenheimbesitzer seltener sanieren, als dies nach den theoretischen Lebenszyklen von Heizungsanlagen und Bauteilen zu erwarten wäre. Außerdem wird das Einsparpotenzial bei einer Sanierung im Bereich der Wohngebäude in den letzten Jahren nur zu einem Drittel ausgeschöpft (Kleemann 2006).

Die Folge: Deutschland steckt – trotz diverser Förderprogramme, vielfältigen Informationen für Hausbesitzer, vorhandener innovativer Baumaterialien und Technik, steigender Energiepreise, sowie vielfältigem Beratungsangebot - im Sanierungsstau.

Seit mehreren Jahren sind in verschiedenen Regionen in Deutschland – unter Namen wie „Alt Bau Neu“, „ENEf-Haus“ oder „gut beraten – starten“ Kampagnen zur energieeffizienten Modernisierung von Ein- und Zweifamilienhäusern konzipiert und als Pilot gestartet worden, um die Sanierungsquote von Ein- und Zweifamilienhäusern (bundesweit in den letzten 10 Jahren zwischen 0,8% und 1 % schwankend, siehe u.a. Kleemann /Hansen 2005) deutlich zu erhöhen und die Einsparung von klimarelevanten Gasen zu beschleunigen.

Analysen zeigen zum einen, welche Einsparmöglichkeiten im Gebäudebestand erschlossen werden können (wirtschaftlich und ökologisch besonders vorteilhaft und daher vordringlich umzusetzen), zum anderen bestehende Hemmnisse und Blockaden gegenüber – weitreichender – energetischer Sanierung.

Auf die im November 2010 herausgegebene Studie des ENEf-Haus-Verbundes durch ISOE (Zum Sanieren motivieren - Eigenheimbesitzer zielgerichtet für eine energetische Sanierung gewinnen), der auch Passagen dieser Einführung entnommen sind, wird verwiesen, sowie im Folgenden ausschnittsweise aus S. 8 f zitiert:

„Die Entscheidung für eine energetische Sanierung ist in der Regel das Ergebnis von Motivallianzen, bei denen mehrere Ziele im Spiel sind. Zentral ist der Wunsch, Heizenergie einzusparen. Die Besitzer wollen auf diese Weise die Energiekosten langfristig senken und laufende Kosten reduzieren. Ökonomische Ziele sind in der Regel mit weiteren nicht-ökonomischen Motiven wie dem Wunsch nach einem besseren Wohnkomfort, Technikinteresse, Klimaschutz oder Unabhängigkeit von Öl und Gas verbunden.

Das wichtigste Hemmnis für eine umfassende energetische Sanierung ist die fehlende Bereitschaft, einen (weiteren) Kredit für die Finanzierung aufzunehmen. Aber auch die Einschätzung, dass sich das eigene Haus (vermeintlich) in einem guten energetischen Zustand befindet und daher kein weiterer Handlungsbedarf besteht, ist ein Hindernis. Manche Eigenheimbesitzer und -besitzerinnen sind an einer energetischen Sanierung auch einfach nicht interessiert oder sind unsicher, welchen Nutzen eine solche Maßnahme hat. Vorurteile, Ängste und Befürchtungen bezogen auf die Baumaßnahmen können Sanierer ebenfalls abschrecken – wie zum Beispiel Stress oder Dreck.

Einige der Barrieren sind nur schwer abzubauen. Fehlendes Problembewusstsein und die mangelnde Bereitschaft, sich mit dem Thema energetische Sanierung auseinander zu setzen, haben zur Folge, dass weder Fördermittel noch Beratungsangebote zur Kenntnis genommen werden.“

Das als Dr. Haus konzipierte Vor-Ort-Beratungsangebot in Rheinberg berücksichtigt einige der wesentlichen Punkte und baut bestehende Hemmnisse wirkungsvoll ab. Die Philosophie von Dr. Haus ist die breit angelegte aktive Sensibilisierung der Bevölkerung/ Eigenheimbesitzer – statt einer direkten Investitionsförderung.

Das Konzept wurde nach Durchführung der ersten Kampagnen-Einheiten zusammen mit den eingesetzten Energieberatern überarbeitet und angepasst. Dies soll auch weiterhin geschehen.

Nach einem Jahr Durchführung der Dr. Haus-Beratungskampagne wird nun in diesem ersten Zwischenbericht ein erstes Fazit gezogen.

Im Frühjahr 2011 soll darüber hinaus der Erfolg der Kampagne evaluiert werden in Bezug auf

- ausgelöste regionale Wertschöpfung
- durch gezielte Sanierungsberatung ausgelöste Investitionen – nach Bereichen
- und die damit im Zusammenhang stehenden klimarelevanten CO₂-Einsparpotenziale
- und Kosteneinsparungen für Energie/ Wärme für den Bürger

Aus dem Ergebnis der Evaluation wird eine weitere Optimierung des Angebotes erfolgen.

Das Klimakonzept Rheinberg 2008 – 2020, die technischen Potenziale und die Zielsetzungen im Bereich Sanierung

Seit 1998 fühlt sich die Stadt Rheinberg zu nachhaltiger Stadtentwicklung verpflichtet. Waren es in den ersten Jahren Einzel-Aktivitäten mit nachhaltigem Charakter (gleichgewichtige Berücksichtigung von sozialen, ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten) wurde in einem moderierten und breit angelegten Bürgerbeteiligungsprozess im Zeitraum Herbst 2002 – April 2004 das Stadtentwicklungskonzept nachhaltiges Rheinberg 2030 + erarbeitet und vom Rat einstimmig beschlossen. Eine Zielkonkretisierung mit 21 Leitindikatoren wurde im 1. Nachhaltigkeitsbericht vorgenommen, parallel hierzu erstmals Netzwerke zum Thema Klimaschutz aufgebaut und in 2008 ein ambitioniertes Klimakonzept von Bürgern, Politik und Verwaltung erarbeitet. Hierfür wurden auch die Potenziale in den wesentlichen Handlungsbeeichen ermittelt.

Für den Bereich Wärme für den privaten Bereich (Heizen, Warmwasser) wurden 81.000 t CO₂-Emissionen ermittelt. Durch weitreichende energetische Sanierung im Bestand unter Einsatz erneuerbarer Energieträger wurde ein technisches CO₂-Einsparpotenzial von 48.600 t CO₂ ermittelt. Damit stellt dieses Handlungsfeld – neben dem Bereich Energieeffizienz in Unternehmen – das größte erschließbare Potenzial dar.

Um das Einsparpotenzial generieren zu können wurde die Ist-Situation analysiert. Als das Manko in Rheinberg wurde – verschärft durch fehlende passive Beratungsangebote vor Ort (keine Energieberatung durch die Verbraucherzentrale, keine Energieberatungsangebot wegen fehlender

Stadtwerke, aber auch nicht durch den regionalen Energieversorger) – die fehlende flächendeckende Sensibilisierung der Eigentümer erkannt. Entsprechend wurde im Klimakonzept als wichtigster Ansatz für den Handlungsbereich die aktive flächendeckende Sanierungsberatung festgelegt.

Aus den in einigen Regionen des Landes erfolgreich initiierten Pilotprojekten (Hannover: gut beraten – starten; Kreise Gütersloh, Steinfurt, Warendorf: AltBauNeu im Rahmen von Mein Haus spart) wurde im Sommer 2009 eine rheinbergspezifische Kampagne entwickelt, die unter dem patentierten Namen Dr. Haus im November 2009 startete.

Die Dr. Haus-Sensibilisierungskampagne ist auf die Zielgruppen Hauseigentümer, Handwerk /Mittelstand als auch Stadt ausgerichtet und führt zu einem Gewinn für alle (Stichwort Nachhaltigkeit).

Die Entwicklung, Vorbereitung und praktische Umsetzung der Kampagne Dr. Haus

Auf der Grundlage der Konzeptionen der vorgenannten Kampagnen AltBauNeu sowie Gut beraten – starten samt entsprechender Erfahrungsberichte, wurde mit Unterstützung des Ing. Büros GERTEC, Essen, eine auf Rheinberg und Flächigkeit ausgerichtete Haus-zu-Haus-Beratungskampagne konzipiert und mit Hilfe des Ingenieurbüros vorbereitet.

Der Umfang der Kampagne für den Zeitraum 2010 – 2012 wurde durch den vom Rat der Stadt zugesagten Finanzmittelrahmen bestimmt.

Im September 2009 wurden die im 50-Kilometer Umkreis registrierten ca. 70 Energieberater angeschrieben und um Bewerbung für die Nominierung für den Energieberater-Kampagnenpool gebeten. Jeder der nominierten Energieberater sollte pro Jahr mit einem Arbeitsaufwand von durchschnittlich 3 Wochen auf Honorarbasis beschäftigt werden. Von den 49 Bewerbungen wurden 16 Bewerber zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen, woraus letztendlich 8 Energieberater nominiert wurden.

Die Energieberater wurden für die besondere Situation (sie sind nur bedingt angekündigt bzw. nur teilweise konkret angefordert, müssen also nach dem Anklingeln durch Ersteinschätzung des Eigentümers, der Situation und ihre Überzeugung zum Beratungsgespräch kommen) Ende Oktober 2009 geschult.

Am 28. Oktober 2009 fand im Quartier Alt-Millingen in der Grundschule mit 35 interessierten Bürgerinnen und Bürgern, der Lokalpresse und den Energieberatern die Auftaktveranstaltung statt. Hierbei wurde die gesamte Kampagne Dr. Haus von Bürgermeister Mennicken begrüßt und vom Ingenieurbüro GERTEC der Ablauf im Detail vorgestellt.

Am 17. November 2009 wurde dann mit den ersten Haus-zu-Haus-Beratungen begonnen.

Anfang November 2009 wurde die Stabstelle Nachhaltigkeit, Umwelt und Klimaschutz mit einer 25-Stunden-Verwaltungsstelle gestärkt, die u.a. zur Aufgabe hat, die Dr. Haus-Kampagne vorzubereiten und abzuwickeln.

Parallel wurde im Oktober 2009 durch den bekannten Rheinberger Grafiker LuJa das Dr. Haus-Logo entwickelt, sowie der Inhalt für die zu verteilenden Beratungsmappen abgestimmt.

Die Energieberater



Dietmar Krebber



Björn Wagner



Andre Fuchs



Reinhard Schenk



Thomas Weber



Gerhard Brinkmann



Heinz Frütel



Michael Welschen

Der (ursprüngliche) Kampagnenablauf

Im Zeitraum November 2009 bis November 2012 werden – bevorzugt in den Herbst-, Winter- und Frühjahrsmonaten, insgesamt 3.600 Beratungsangebote unterbreitet. Dies geschieht quartiersweise. Durch ein Bürgermeister-Anschreiben werden jeweils ca. 200 Eigentümern von Ein- und Zweifamilienhäusern, die vor 1990 gebaut wurden, eine für den Bürger kostenlose neutrale Energieberatung im Umfang von 45 – 60 Minuten angeboten. Je Kampagne sind 2 Berater – jeweils allein - im Einsatz. Dabei erhält jeder Berater ein Arbeitspaket von ca. 100 Adressen. Je Jahr werden ca. 6 Kampagneneinheiten durchgeführt. Die Beratungen vor Ort erfolgen jeweils kompakt innerhalb eines 2-Wochen-Zeitraums.

Bis Nov. 2012 sollen Vor-Ort-Beratungen in allen Ortsteilen angeboten werden. Auf Grund von aktivem Bergbau unter den Ortsteilen Alpsray und Annaberg bis Ende 2010 sowie der Neuaufstellung eines Bebauungsplans im Ortsteil Budberg zum Jahr 2012, bei dem eine Energieversorgung möglichst mit erneuerbaren Energien erfolgen soll, werden in diesen Ortsteilen frühestens im 2. Halbjahr 2011 Beratungsangebote erfolgen. Abfolge und Durchführungszeiten der Kampagnen sind der Übersichtskarte (Abb. 1) zu entnehmen.

Die Vorbereitung zur Beratung vor Ort

Die Verwaltung bereitet jede Beratungskampagne vor. Nach Festlegung der Kampagnenbereiche und der zeitlichen Abfolge werden die Gebiete einem Energieberater-Paar zugeteilt. Verwaltungsintern werden die Eigentümer ermittelt sowie Gebäude, die nach 1990 errichtet worden sind, gestrichen.

Ca. 4 Wochen vor Beginn des 2-wöchigen Kampagnen-Beratungszeitraums erhalten alle betroffenen Eigentümer ein Bürgermeister-Anschreiben mit Informationen zur Kampagne und der Zielsetzung. Das Interessensbekundungsverfahren über den beigefügten Rückmeldebogen wird erläutert, und die Vor-Ort-Berater vorgestellt.

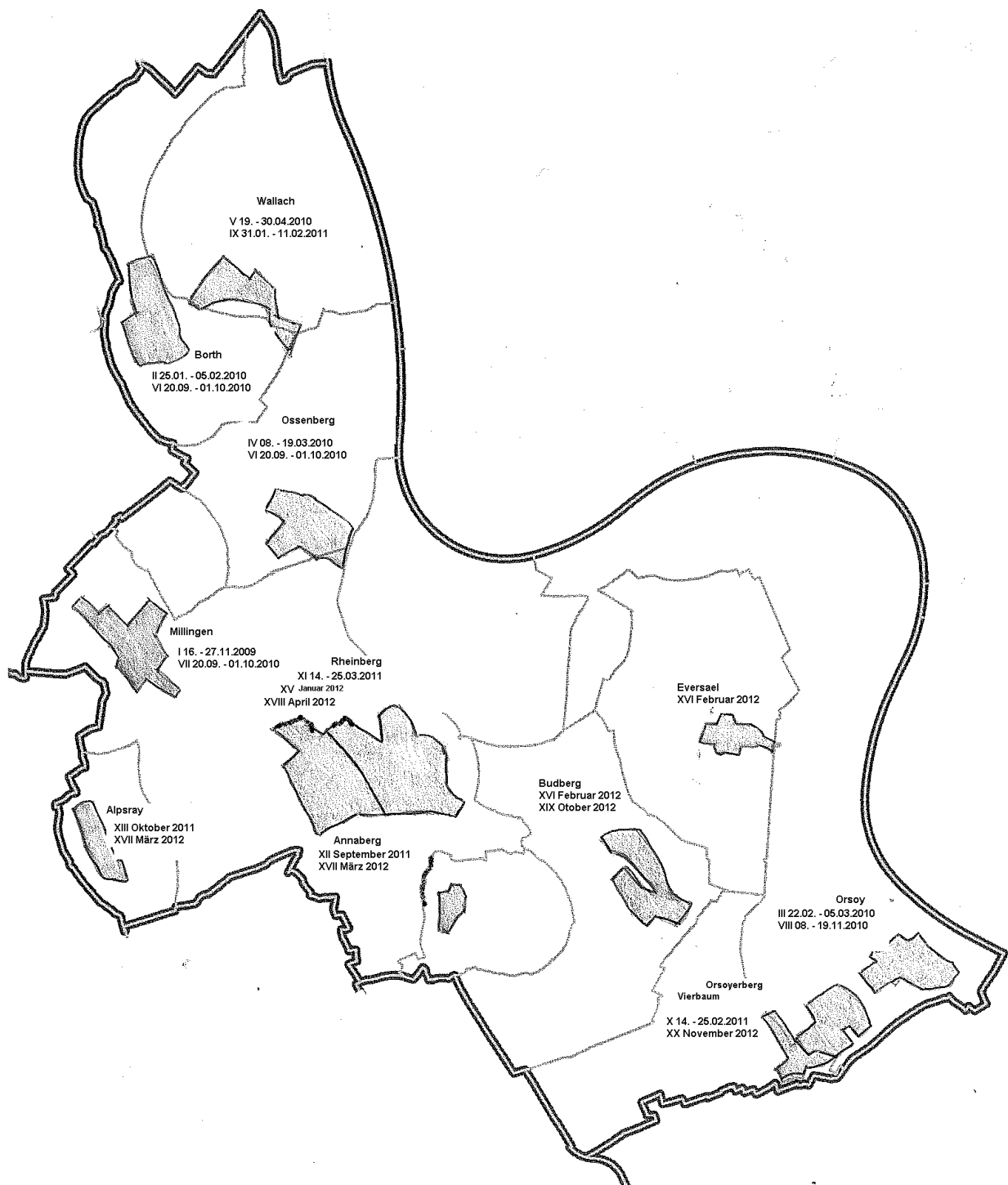
Parallel zum Anschreiben, während der Anmeldungsphase sowie kurz vor Beginn der eigentlichen Beratungsaktion erfolgen Presseankündigungen.

Um die Kampagne im Quartier bekannt zu machen und um Akzeptanz zu werben findet 2 Wochen vor Durchführung der Beratung vor Ort unter Teilnahme des Bürgermeisters eine Auftaktveranstaltung statt. Ziel und Vorgehen bei den Beratungen werden vorgestellt, Anmeldungen entgegen genommen und Fragen zur Organisation beantwortet.

Die Berater sind mit Informationsmaterial ausgestattet (Dr. Haus-Infomappe).

3 – 6 Wochen nach dem Beratungszeitraum wird eine Abschlussveranstaltung angeboten, um später aufgetretene Fragen zu beantworten und ggf. Fragen zum weiteren Vorgehen für den Fall einer Sanierungsabsicht zu beantworten.

Abb. 1, Übersichtskarte



Die praktische Umsetzung - Beratung vor Ort:

In jeder Beratungsaktion suchen zwei Energieberater innerhalb von zwei Wochen in einem ausgewählten Quartier jeden Hauseigentümer in zuvor festgelegten Straßenzügen auf und bieten den Hausbesitzern kostenfreie Initial- und Erstberatungen an (sog. „Haus-zu-Haus-Beratung“). Die Berater sehen auf Wunsch die Verbrauchsabrechnungen ein, führen eine Hausbesichtigung durch und informieren über die verschiedenen Möglichkeiten der energetischen Modernisierung, wie Wärmedämmung der Gebäudehülle, Erneuerung der alten Heizungsanlage, Austausch der Fenster oder Lüftungstechnik, Nachrüsten einer Solaranlage, etc. Außerdem geben sie Tipps zu Förderprogrammen und Anregungen zum weiteren Vorgehen und überreichen ein Dr-Haus-Info-Paket mit weiterführenden Informationen und hilfreichen Adressen. Der Zeitaufwand pro Berater und Kampagne beträgt ca. 70 Stunden.

Zwischenanalyse im Sommer 2010 und die sich daraus ergebenden organisatorischen Änderungen

Nach Durchführung der ersten 5 Kampagneneinheiten fand unter Beteiligung der 8 eingesetzten Energie-Vor-Ort-Berater, Mitarbeitern des Ing.-Büros GERTEC sowie der Stabstelle Nachhaltigkeit im Mai 2010 eine Zwischenanalyse statt. Hieraus ergaben sich einvernehmlich festgelegt für die Vorbereitung, die Bekanntmachung und Ankündigung, als auch die Abläufe und Angebote vor Ort nachfolgenden Änderungen.

Auftaktveranstaltung

Kamen in Millingen zum Gesamtaufakt gut 30 Interessierte, so waren es bei der dritten und fünften Kampagne zum Auftakt im Quartier nur je 13 Teilnehmer.

Da nach Durchführung von 5 Kampagnen und guter Presseresonanz davon auszugehen war, dass die Marke Dr. Haus und die Zielsetzung der Kampagne mittlerweile bekannt war entfällt zukünftig die Auftaktveranstaltung.

Bürgermeister-Anschreiben

Das Abschaffen der Auftaktveranstaltung machte es erforderlich, die BürgerInnen über den Ablauf noch besser zu informieren sowie die Energieberater vorzustellen.

Beratungszeiten und Zeitraum der Aktivitäten

Die Beratungskernzeit wurde von 9 – 18 Uhr auf 13 – 19 Uhr verändert. Vorzugsweise werden nun am Vormittag die vorab fest vereinbarten Termine wahrgenommen.

Der Zeitumfang für die Erstberatung erwies sich mit 45 – 60 Minuten als deutlich zu kurz und wurde auf 75 - 90 Minuten verlängert.

Ankündigungskarten

Um Ängste zu nehmen und die vor Ort tätigen besser bekannt zu machen, aber auch zu motivieren, sich für eine Beratung zu interessieren kommen ab Sept. 2010 Ankündigungskarten (Abb. 2) zum Einsatz. Sie sind mit dem jeweiligen Passfoto des Energieberaters versehen und werden in die Briefkästen der Eigentümer verteilt (zwecks Ankündigung und Erinnerung).

Abb. 2, Ankündigungskarten



Straßenplakate

Um auf die Beratungsangebote im Quartier hinzuweisen wurden DIN A 2-große witterungsbeständige Plakate gedruckt. Je nach Straßenlänge werden 2 – 4 Plakate ca. 4 Tage vor Beratungsbeginn in jeder Straße aufgehängt (Abb. 3) und verbleiben dort zur Erinnerung während der Kampagnenzeit.



Abb. 3, Ankündigungsplakat vor Ort

Stadtweites Beratungskontingent

Da vermehrt BürgerInnen aus allen Stadtteilen - neben dem festgelegten Quartier - ebenfalls Interesse an dem Beratungsangebot zeigen werden seit September 2010 ca. 20 Termine für alle Rheinberger BürgerInnen angeboten. Die Kampagneneinheit beträgt dafür nur noch ca. 150 Beratungen - 75 pro Berater – (zzgl. Je ca.10 vereinbarter Termine im ges. Stadtgebiet). Weiteren ca. 50 Eigentümern im eigentlichen Quartier wird per Anschreiben ein Beratungsangebot unterbreitet. Allerdings müssen sich diese bei Interesse melden, denn es wird vor Ort bei diesen Eigentümern nicht „nachgefasst“.

Abschluss-Beratungsangebot

Das Abschluss-Kompaktberatungsangebot vor Ort wurde in den 3 ersten Kampagnen nur von 4 Personen wahrgenommen und deshalb bereits seit der 4. Kampagne nicht mehr angeboten.

Erste Ergebnisse zum Umfang durchgeführter Beratungen für den Zeitraum November 2009 – November 2010

Bisher wurden insgesamt 1.310 EigentümerInnen angeschrieben (zusätzlich haben sich 42 Personen für eine Beratung angemeldet; die Ausgangszahl zur Berechnung der prozentualen Anteile erhöht sich somit auf 1.352). Hiervon haben 28% eine Erstberatung in Anspruch genommen. Weitere 17 % zeigten Interesse und nahmen das Infomaterial entgegen bzw. die Initialberatung von 15 Minuten in Anspruch. Somit wurden insgesamt 45 % der EigentümerInnen erreicht.

Kein Interesse an der Beratung hatten 20 %, und 26 % wurden nicht angetroffen. Weitere 9 % wurden nicht beraten, da es sich um Eigentümer vermieteten Wohneigentums handelt. BürgerInnen die von dem Beratungsangebot gebrauch machen, sind durchweg positiv angetan.

Beratungszahlen

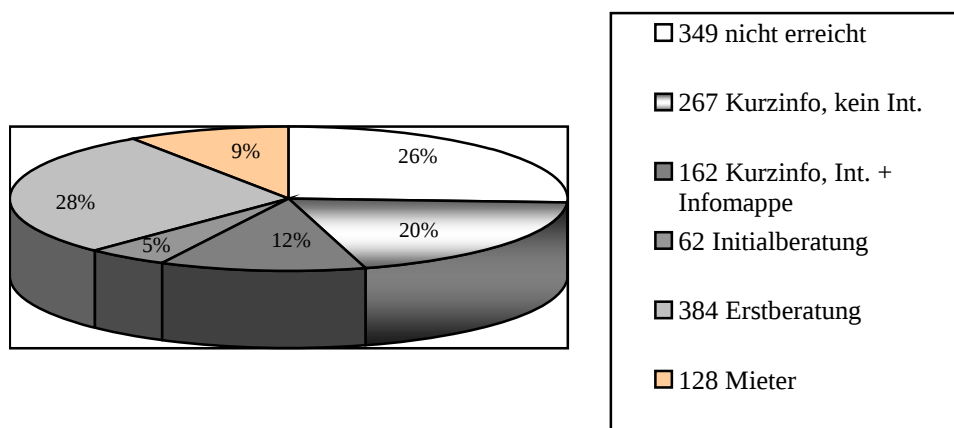
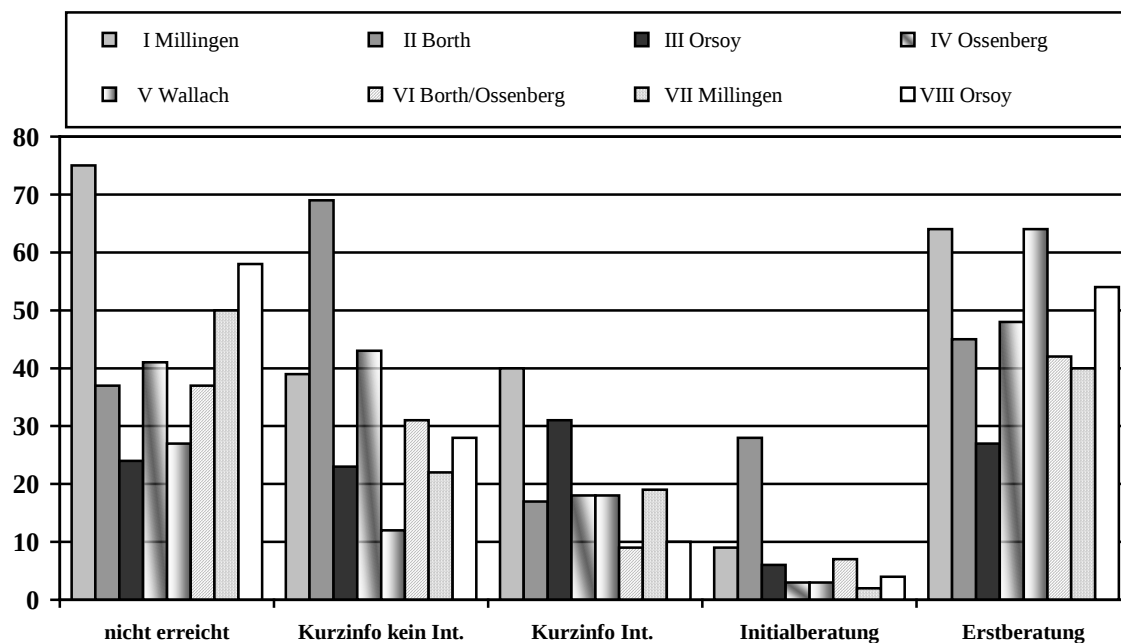


Abb. 4, Gesamtübersicht über Beratungsangebote absolut und prozentual



	Nicht angetroffen	Kurzinfo kein Interesse	Kurzinfo Infopaket	Initialberatung	Erstberatung	
I Millingen	75	39	40	9	64	
II Borth	37	69	17	28	45	
III Orsoy	24	23	31	6	27	
IV Ossenber	41	43	18	3	48	
V Wallach	27	12	18	3	64	
VI Borth/Ossenber	37	31	9	7	42	
VII Millingen	50	22	19	2	40	
VIII Orsoy	58	28	10	4	54	
Gesamt	349	267	162	62	384	1224

Abb.5, Erreichte Kontakte und Beratungszahlen nach Kampagnen

Anmerkung: Insgesamt wurden 128 Objekte aufgrund von Vermietung nicht aufgesucht.

Geplante Evaluation im Frühjahr 2011

Im Frühjahr 2011 soll das Projekt analysiert und bewertet werden. Ein auf solche Evaluierungen spezialisiertes Büro wird dann telefonisch oder schriftlich an die Beratenden herantreten und diese befragen.

Mit Hilfe der Evaluation sollen Erkenntnisse über die Motivation und die soziale Situation der beratenen Hausbesitzer, ihre Zufriedenheit mit dem Beratungsangebot sowie die Umsetzung der Empfehlungen und die dabei erzielten wirtschaftlichen Wirkungen der Kampagne gewonnen werden. Die Ergebnisse der Evaluation sollen für die Qualitätssicherung der Kampagne genutzt werden.

Im Sommer 2010 wurden die Beratungen bis Mitte 2011 geplant, hier liegen schon konkrete Termine vor. Ab Herbst 2011 sind bisher erst grob die Beratungsgebiete und Zeiten geplant.

Kampagnen-Nr.	Beratungs-Zeitraum	Ortsteil/Quartier
IX.	01.02. - 11.02.2011	Wallach
X.	14.02. - 25.02.2011	Vierbaum
XI.	14.03. - 25.03.2011	Rheinberg - Mitte
XII.	September 2011	Annaberg
XIII.	Oktober 2011	Alpsray
XIV.	November 2011	Geschosswohnungsbau
XV.	Januar 2012	Rheinberg-Mitte
XVI.	Februar 2012	Budberg / Eversael
XVII.	März 2012	Annaberg, Alpsray
XVIII.	April 2012	Rheinberg-Mitte
XIX.	Oktober 2012	Budberg
XX.	November 2012	Vierbaum

Eingesetzte Materialien

Dr. Haus Infomappe mit folgendem Informationsmaterial :

- ▶ Information zum Projektziel bzw. Inhalt
- ▶ Allgemeine Infos zu Solaranlagen und Photovoltaik
- ▶ Information zur Solar-Genossenschaft
- ▶ Hinweis zur Auszeichnung Energiesparer NRW
- ▶ Interessante Websides und Ansprechpartner
- ▶ Auflistung von Energieberatern
- ▶ Auszüge ÖKO-Test / Stiftung Warentest
- ▶ Liste zu Handwerksunternehmen und Architekten
- ▶ Heizspiegel
- ▶ Flyer Sparkasse am Niederrhein und Volksbank Niederrhein eG
- ▶ Flyer des Rheinberger KlimaTisches
- ▶ Broschüre Energiesparendes Bauen und Sanieren
- ▶ Regenerative Energien im Kreis Wesel der KompetenzNetz Energie Kreis Wesel e. V.
- ▶ Förderung von Wärmeschutz im Altbau

Bei Bedarf werden weitere Infomaterialien ausgehändigt, wie z. B.:

- ▶ Broschüre: Besonders sparsame Haushaltsgeräte 2010/2011
- ▶ Verbrauchertipps Computer, Internet und Co des Umwelt Bundes Amtes
- ▶ DENA-Flyer (Beleuchtung, Stand-by, Computer)

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Veranstaltungen sowie Veröffentlichungen

Insgesamt wurden im Zeitraum 11/2009 bis 11/2010 dreißig Pressemitteilungen veröffentlicht.

Dabei wurden folgende Zeitungen bedient:

Tageszeitung mit Lokalausgabe - NRZ/ WAZ und Rheinische Post

Anzeigenblatt – LokalNachrichten, Niederrhein-Nachrichten, Wochenmagazin

Alle Informationen wurden auch an den Radio-Lokalsender des Kreises Wesel Radio KW weiter gereicht.

Auch auf der Homepage www.rheinberg.de > Bürger und Stadt/ Rat und Verwaltung > Dr. Haus Sanierungsberatungen - gibt es Informationen sowie Anmeldeformulare zu den Dr. Haus Sanierungsberatungen. Hier werden alle Energieberater vorgestellt und Beratungszeiträume angekündigt.

Im Rahmen des Regio-Erfahrungsaustausches des Landes-Förderprojektes AltBauNeu am 05.10.10 in Gelsenkirchen wurde das Projekt Dr. Haus ausführlich vorgestellt und diskutiert.

Im Ausschuss für Kreisentwicklung und Strukturellen Wandel wird das Projekt in der Sitzung am 29.03.11 (nach mehrfacher Verschiebung) vorgestellt.

In nachfolgenden Veröffentlichungen wurde und wird die Dr. Haus-Kampagne inhaltlich ausführlich (teilweise als best practice) vorgestellt / beschrieben:

- Fachzeitschrift die PlanerIn des SRL, Zeitschrift für Stadt-, Regional- und Landesplanung; Schwerpunktthema „Baustelle Klima“, Heft 3/10, S. 23-25
- Leitfaden „Klimaschutz in Städten und Gemeinden optimieren – Kommunales Klimaschutzmanagement als Strategie“, ISP-Schriftenreihe der FH Erfurt, Band 2/2011, S. 45 – 47
- Difu-Leitfaden (in Kooperation mit Klimabündnis und IfEU, im Auftrag des BMU) Klimaschutz in Kommunen, 2. Auflage, Herausgabe vorgesehen 1. Quartal 2011 (best practice)
- Broschüre „Energiesparendes Bauen und Sanieren – Regenerative Energien im Kreis Wesel“, KompetenzNetz Energie Kreis Wesel e.V., 2. Auflage, Herausgabe vorgesehen 1. Quartal 2011 (best practice)
- Handbuch für KlimaschutzberaterInnen, Band 2 – best practice, Herausgabe i.R. des Klimaschutz-konkret-Projektes von BfUB und DEN, geplant für 1. Hj 2011