****

**Die Akteure der Nachfrageseite**

**unterstützen – Erste Schritte**

**Die Eigentümer überzeugen, aktiv zu werden**

*19.12.2018*

*Vorbereitet von der Universität Maastricht – Projektleistung DT2.2.1 bis*

|  |  |
| --- | --- |
| Für wen ist das Tool gedacht? | Wohnungseigentümer, der eine energetische Sanierung befürwortet und bei anderen Eigentümern um Unterstützung werben möchte.Mehrfamilienhaus-VorstandSanierungsberater |
| Wofür gibt es dieses Tool? | Dieses Tool wird dazu beitragen, Ihre Bemühungen zu strukturieren, um andere davon zu überzeugen, dass eine energetische Sanierung notwendig und machbar ist. |
| Wie wird dieses Tool verwendet? | Nach einigen allgemeinen Informationen haben wir eine Abbildung mit 6 Schritten für Sie zusammengestellt. Sie können auf jeden Schritt klicken und erhalten dann weitere Erklärungen. Außerdem erhalten Sie einen Hinweis, welche anderen Tools Sie erkunden können. |
| Nächste Schritte | Bilden Sie ein aus Bewohnern bestehendes Projektteam. Siehe auch „Bestimmen Sie, wie viele Kapazitäten Sie für die Durchführung eines energetischen Sanierungsprojektes haben/Stellen Sie sicher, dass das Projektteam mit ausreichenden Kapazitäten ausgestattet ist/Bildung des Projektteams." |

Hauptquelle für das gesamte Dokument: <http://www.lowenergyapartments.eu/the-leaf-toolkit/the-toolkit/>

Wir wissen, dass es nicht leicht ist, Ihre Nachbarn zum Handeln zu bewegen. Auch wenn einige Bewohner die Sanierungsarbeiten uneingeschränkt unterstützen, kann es andere geben, denen ein solches Projekt egal ist oder die sogar dagegen sind. Dies kann verschiedene Ursachen haben, etwa die fehlende Kenntnis oder der fehlende Glaube an mögliche Energieeinsparungen, eine Besorgnis wegen Störungen oder auch fehlende finanzielle Mittel oder Unterstützung zur Bezahlung der Bauarbeiten. Die Einsicht, dass verschiedene Stakeholder unterschiedliche Erwartungen an das Projekt haben und den Erfolg auf unterschiedliche Weise definieren, ist wesentlich für den Erfolg eines energetischen Sanierungsprojekts.

Wenn Sie die die Zusammensetzung Ihres Mehrfamilienhaus verstehen und strategische Entscheidungen treffen, die die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Mitbewohner berücksichtigen, kann dies den Umbauprozess verbessern und Engpässe frühzeitig beheben. Klicken Sie [hier](#Inventory) für eine Vorlage, um eine solche Übersicht zu erstellen.

Wenn **beispielsweise** 50 % der Bewohner schon älter sind, ist es möglicherweise keine gute Idee, nur über eine Online-Plattform zu kommunizieren. Wenn es sich bei der Mehrheit jedoch um junge Berufstätige handelt, ist es möglicherweise keine gute Idee, aufgrund ihrer intensiven Arbeit und ihres auch sonst vollen Zeitplans viele Besprechungen zu planen, bei denen man physisch anwesend sein muss.

Und was tun Sie, wenn Sie in der **Minderheit** sind? Allgemeine Tipps zum Umgang mit dieser Situation finden Sie [hier](#Minority).

# Wie überzeugen Sie die Bewohner?

# Klicken Sie auf die einzelnen Schritte in dieser Abbildung, um weitere Informationen zu erhalten.

**1. Allgemeine Vorteile einer energetischen Sanierung**

**Die nachstehende Tabelle zeigt die allgemeinen Vorteile eines energetisch sanierten Gebäudes im Vergleich zu einem nicht sanierten Gebäude. Diese Vorteile sollten während des gesamten energetischen Sanierungsprojekts immer wieder hervorgehoben werden, um sicherzustellen, dass die Bewohner sich darüber bewusst sind, dass die derzeitigen Unannehmlichkeiten im Gebäude zu einem großartigen Ergebnis führen werden. Lesen Sie sich außerdem den Abschnitt „Lernen Sie Ihr Gebäude besser kennen“ durch und fügen Sie alle Informationen hinzu, die Sie oder die anderen Bewohner für nützlich erachten. Denken Sie dabei daran, alles stets auf eine möglichst einfache Art und Weise zu präsentieren.**

|  |  |
| --- | --- |
| Allgemeiner Nutzen | Beispiel |
| Senkung der Energiekosten | Eine verbesserte Dämmung hilft, den Wärmeverlust zu reduzieren und die Kälte abzuhalten.  |
| Mehr Komfort im eigenen Zuhause | Die Reduzierung von zugigen Fenstern und kalten Wänden führt zu einer besseren Temperaturregelung und macht das eigene Zuhause gemütlicher.  |
| Mehr Sicherheit im Wohnhaus | Mehr Sicherheit durch das Ersetzen alter und leicht aufzubrechender Fenster durch neue, sicherere und besser isolierte Fenster. Auch der Ausbau alter Heizsysteme erhöht sie Sicherheit im Gebäude, da neue Technologien sicherer sind.  |
| Steigerung des Immobilienwertes | Energetisch sanierte Gebäude sind aufgrund der niedrigeren Energiekosten und des erhöhten Komforts für potenzielle Käufer interessanter. Im Vergleich zu den nicht energetisch sanierten Häusern ist der Wert dieser Immobilien höher. |
| Verbesserung der Optik  | Wärmedämmungen an Außenwänden oder Verglasungen verbessern die äußere Erscheinung der Immobilie und lassen sie neuer erscheinen. Auch das erhöht auch den Wert des Gebäudes. Darüber hinaus wird dies langfristig den Wartungsaufwand reduzieren. |

[Zurück zu den 6 Schritten](#convince)

**2. Treten Sie in Kontakt mit denen, die eine energetische Sanierung befürworten**

**Bringen Sie alle Bewohner, die das Sanierungsprojekt unterstützen, zusammen. Diese Innovatoren sind wichtig, um die anderen Bewohner zu überzeugen. Es ist wichtig, in der Wohnanlage angesehene Bewohner miteinzubeziehen, da die anderen von diesen Personen leichter überzeugt werden können. Mithilfe** [**dieser Vorlage**](#Inventory) **können Sie eine Bestandsaufnahme machen, wer diesePersonen sind. Das Bilden eines Bewohner-Projektteams mit diesen sogenannten Innovatoren wird den Start des Sanierungsprojekts erleichtern. Siehe auch „Bestimmen Sie, wie viele Kapazitäten Sie für die Durchführung eines energetischen Sanierungsprojektes haben/Stellen Sie sicher, dass das Projektteam mit ausreichenden Kapazitäten ausgestattet ist/Bildung des Projektteams."**

[Zurück zu den 6 Schritten](#convince)

**3. Informationen verbreiten**

**Stellen Sie fundierte und leicht verständliche Informationen in einem attraktiven Prospekt zusammen. Diesen verteilen Sie dann an die Bewohner. Die Prospekte werden vorzugsweise persönlich übergeben, sodass die anderen Bewohner etwaige Fragen zu den bereitgestellten Informationen sofort stellen können. Stellen Sie sicher, dass alle Initiatoren innerhalb der Wohnanlage unmissverständliche Informationen liefern (siehe** [**Minderheit**](#Minority)**). Die Informationen, die den Bewohnern zur Verfügung gestellt werden, sollten leicht verständlich sein und dürfen keine irrelevanten Informationen oder Informationen enthalten, die erst in späteren Projektphasen relevant sind. Weitere Tipps finden Sie auch unter „Kommunikation mit den Nachbarn“.**

[Zurück zu den 6 Schritten](#convince)

**4. Organisieren Sie Besuche in anderen Gebäuden**

**Organisieren Sie Besuche in anderen Gebäuden, in denen eine ähnliche Nachrüstung durchgeführt wurde. Sammeln Sie Bewertungen der dortigen Bewohner und fragen Sie diese nach ihren Erfahrungen. Verwenden Sie auch Fallbeispiele. Zwei Erfahrungen sind besonders wichtig: die mit dem Installationsprozess sowie die Auswirkungen, die die energetische Sanierung auf ihr persönliches Leben hat (z. B. Kosteneinsparungen). Sammeln Sie die Informationen von diesen Bewohnern sammeln und teilen Sie diese mit Ihren Hausbewohnern (z. B. in einem Videoblog). Oder Sie laden einen Bewohner aus einem nachgerüsteten Gebäude ein, der etwaige Fragen bei Ihnen vor Ort beantwortet. Dabei ist es wichtig, zu überprüfen, ob das mit Ihrer Zielsetzung vereinbar und ob das Heranziehen eines Außenstehenden hierfür nützlich ist. Wenn nicht, verwenden Sie lieber eine besser kontrollierbare Variante, beispielsweise einen Videoblog, in dem Bewohner des nachgerüsteten Gebäudes befragt werden. Siehe auch „Lassen Sie sich von allgemeinen Beispielen inspirieren“.**

[Zurück zu den 6 Schritten](#convince)

**5. Betonen Sie den Nutzen und nicht die Kosten**

**Die erste Frage, die Ihre (nicht überzeugten) Nachbarn stellen werden, lautet: „Wie viel wird das kosten?“ Diese Frage ist berechtigt, aber sehr schwer zu beantworten. Wie in** [**Punkt 1**](#One) **vorgeschlagen, sollten Sie stets die Vorteile der Sanierung, und zwar während des gesamten Prozesses. Betonen Sie auch, dass der Wert Ihres Gebäudes steigen und die Energiekosten sinken werden. Aber seien Sie ehrlich und weisen Sie darauf hin, dass ein vollständiger Kostenüberblick komplex und es deswegen besser ist, zunächst den Zustand des Gebäudes sowie mögliche Eingriffe zu analysieren. Siehe auch „Lassen Sie sich von allgemeinen Beispielen inspirieren/Lernen Sie Ihr Gebäude besser kennen/Holen Sie sich Fachinformationen zu technischen, finanziellen und rechtlichen Fragen ein/Wenden Sie sich an einen Experten, um eine umfassende Bewertung zu erhalten“.**

[Zurück zu den 6 Schritten](#convince)

**6. Loten Sie mögliche Partnerschaften aus**

**Versuchen Sie, eine Partnerschaft mit der lokal zuständigen Behörde oder anderen im Bereich der Energieumrüstung tätigen Unterstützungsorganisationen, die sich auch mit der Sanierung von Mehrfamilienhäusern auskennen, einzugehen. Möglicherweise kann Hilfe von außen einige Nachbarn davon überzeugen, aktiv zu werden. Beispielsweise könnte ein Projekt auf Gemeinderatsebene hilfreich sein, um Ihren Nachbarn zu kommunizieren, welche Optionen zur Verfügung stehen. Es ist wichtig, so eine Veranstaltung nachzubereiten, entweder persönlich oder durch das Einberufen eines Treffens, da einige Bewohner die Informationen möglicherweise nicht verstehen. Ihr Hausverwalter oder der Energiebeauftragte der Gemeinde wissen, welche Projekte in Ihrer Situation empfehlenswert sind. Weitere Tipps finden Sie auch unter „Kommunikation mit den Nachbarn“.**

[Zurück zu den 6 Schritten](#convince)

# Was tun, wenn die Bewohner, die eine Sanierung befürworten, in der Minderheit sind?

Es kann vorkommen, dass Sie sich als Initiator des Sanierungsprojekts in einer Minderheitsposition befinden. Dies mag zunächst entmutigend erscheinen, aber es ist bekannt, dass eine Minderheitenmeinung in einer Gruppendiskussion als faszinierender wahrgenommen wird als die Mehrheitsmeinung. Infolgedessen erhält die Minderheitenmeinung mehr Aufmerksamkeit und wird ausführlicher diskutiert. Sie kann also sehr wohl stärker werden als eine Mehrheitsmeinung. Der Mechanismus dahinter ist folgender: Während die Ansichten der Mehrheit schlicht geteilt, also reproduziert, werden, wird eine Minderheitenbotschaft sorgfältiger geprüft, um herauszufinden, was überhaupt dahintersteckt. Wenn dieser Validierungsprozess positiv verläuft, resultiert er in einer privaten Akzeptanz, wodurch die Änderung der persönlichen Haltung dauerhafter wird. Minderheiten können somit eine wichtige Innovationsquelle für Gruppen darstellen.

Um Ihre Minderheitenposition (die Notwendigkeit einer Sanierung) zu einer Mehrheitsmeinung zu machen, ist es jedoch wichtig, dass Sie **in Ihrer Meinung konsistent bleiben.** Sie können dies tun, indem Sie sich gut vorbereiten und **starke Argumente sammeln** , zum Beispiel unter Heranziehung externer Experten, und/oder **Beispiele für Best Practices in anderen Häusern aufzeigen** . Als Mitglied der Minderheit ist es besonders wichtig, eine gute Beziehung zu den anderen Bewohnern und/oder Teammitgliedern aufzubauen. Das bedeutet auch, dass Sie sich der Meinung der anderen zuweilen beugen sollten, zum Beispiel im Falle eines Widerspruchs, dass Sie ihre Zweifel zur Kenntnis nehmen oder auch bei anderen Entscheidungen, die nicht mit dem Projekt an sich zu tun haben, nachgeben sollten. Bleiben Sie jedoch konsequent und beharrlich bei der Argumentation für Ihr Anliegen. Da Minderheitenmeinungen durchaus die besten Lösungen bieten können, ist es wichtig, dass das Projektteams es zulässt, solche Meinungen offen zu diskutieren und nicht totzuschweigen. Darüber hinaus müssen Sie dafür eintreten, dass Entscheidungen einstimmig anstatt über eine Mehrheitsregelung getroffen werden. Wenn per Mehrheitsbeschluss über die Umsetzung einer Maßnahme entschieden wird, können Minderheitenmeinungen leicht übergangen werden. Innerhalb eines Projektteams sollten Sie daher einen breiten Konsens anstreben, indem Sie die Vorteile für alle betonen und die Zustimmung aller einholen.

[Zurück zu den 6 Schritten](#convince)

# Beispiel für ein Kommunikations-/Bewohnerprotokoll

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Name | Wohnungs-Nr.° | Alter (+ Kleinkinder, besondere Bedürfnisse) | Wann zuhause?  | Bevorzugte Kommunikationsmethode | Informationshäufigkeit | Position zur energetischen Sanierung |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |
|  |  | …. Ja/nein, ...  | Den ganzen Tag/abends/sonstiges ... |  | Wöchentlich/zweiwöchentlich/monatlich | Dafür/dagegen/neutral |

[Zurück zu den 6 Schritten](#convince)