

## Aktuelles

### Energieberatung im Gebäudebestand

Kategorie: Energieberater, Startseite



### Anforderungen und Chancen für das Handwerk

**Frank-Peter Ahlers auf dem Forum "Zukunftsaufgabe: Energetische Gebäudesanierung", Hannover 30. Juni 2003**

Wenn man sich die Entwicklung der vergangenen Jahre vor Augen führt, zeigt sich dass die Neubautätigkeit drastisch eingebrochen ist während der Anteil von Arbeiten im Bestand deutlich zugenommen hat. Der Sanierungsbedarf im Bestand hat inzwischen nicht nur bei der öffentlichen Hand, sondern auch im Bereich der privaten Wohnhäuser sehr stark zugenommen. Es stellt sich die Frage, warum die Mehrheit der Bauunternehmen, Handwerker, Architekten und Planer dieses Marktsegment bislang vernachlässigt hat. Warum nimmt der Bereich Arbeiten im Bestand in der fachtheoretischen Berufsausbildung einen so geringen Raum ein? Die Antwort lässt sich im Prinzip auf einen einzigen Nenner reduzieren. Arbeiten im Neubaubereich ist wesentlich einfacher.

Beim Neubau kann ein Architekt ein Konzept entwickeln und dies in einen Plan umsetzen. Bei Bedarf ist meist genügend Zeit vorhanden, sich ergänzendes Know-how von Fachingenieuren oder Fachhandwerkern einzuholen. Die ausführenden Unternehmen und Handwerker erhalten mehr oder weniger ausreichend detaillierte Leistungsverzeichnisse und Detailskizzen für die Ausführung. Kosten, Aufwand, Arbeitszeiten und Bauablauf sind kalkulierbar. Störende Einflüsse sind mit der Ausnahme des Wetters zumindest in der Theorie nicht zu erwarten.

Beim Altbau sieht dies ganz anders aus: In der Regel sind die Objekte vom Eigentümer und Auftraggeber oder von seinen Mietern bewohnt. Letztere müssen vor Beginn der Arbeiten informiert werden, und die Gefahr von Mietminderungen während oder wegen der Baumaßnahmen kann nicht ausgeschlossen werden. Terminprobleme bei Mietern oder neue Wünsche der Eigentümer können den geplante Bau- und Arbeitsablaufplan sowie die Kostenkalkulation schnell in eine Schiefelage bringen. Neben organisatorischen Problemen birgt das Arbeiten im Bestand aber auch technische Risiken. Selbst wenn der Auftrag für eine energetische Sanierung klar formuliert ist, der bauphysikalisch/technische Kontext, in dem er umgesetzt werden soll, ist in der Regel weniger klar. Detaillierte Informationen über bestehende Gebäude existieren häufig nicht oder sind nicht vollständig. In der Praxis erhält man endgültige Gewissheit über den Aufbau der einzelnen Bauteile oftmals erst, wenn diese geöffnet werden oder die Arbeiten bereits begonnen haben. Da erkennt man z. B. erst beim Austausch der Fenster, dass eine Luftschicht im Außenmauerwerk vorhanden ist, oder die angebliche 16 cm Betondecke sich als Holzbalkenlage mit 4 cm Estrich entpuppt. Aber auch "kleine" Überraschungen, wie vergessene Leerrohre aus Asbestzement, nachträglich eingezogene Stahlträger oder alte Bombsplitter können zu Verzögerungen und Mehrkosten führen.

Diese Unwägbarkeiten führen dazu, dass Bauunternehmen und Handwerker lange Zeit davor zurück geschreckt sind, den Bereich Bauen im Bestand als Marktsegment offensiv anzugehen. Hinzu kommt, dass Handwerker bei Maßnahmen im Bestand meist alleine vor dem Kunden stehen. Der Kunde will in der Regel nur eine Reparatur oder einen einfachen Umbau. Der Handwerker muss ihm aber oft deutlich machen, dass umfangreichere Maßnahmen, an denen häufig sogar noch weitere Gewerke beteiligt sind, die sinnvollere Lösung darstellen und das dementsprechend mit höheren Kosten zu rechnen ist. Bei der Frage nach dem Anforderungsprofil, das an Handwerksunternehmen gestellt werden muss, die im Bereich Energetische Gebäudemodernisierung aktiv werden wollen, ist es notwendig, sich die Forderungen und Wünsche der Kunden vor Augen zu halten.

Im Vordergrund steht der Kundenwunsch nach Reparatur der in Folge Abnutzung und Alter eingetretenen Schäden und nach der Erhaltung des Wertes seines Eigentums. Bei weitergehenden Modernisierungsmaßnahmen geht es zumeist um die Steigerung des Wohnkomforts, die Anpassung an neue Nutzungsanforderungen sowie um die Energieeinsparung und die Reduzierung der Betriebskosten. Eine wesentliche Nebenanforderung besteht darin, dass der Kunde bzw. seine Mieter während der gesamten Maßnahme in ihren Nutzungsmöglichkeiten so wenig wie möglich eingeschränkt werden. Dies alles soll natürlich mit möglichst wenig Kosten verbunden sein, da das "Haus ja beim Bau schon so teuer war".

Bei der Umsetzung dieser Kundenwünsche muss sich jeder Bauunternehmer und Handwerker darüber hinaus mit dem Risiko auseinandersetzen, dass die Bauphysik der Gebäudehülle und die Haustechnik ebenso mit Unwägbarkeiten behaftet sind, wie das Verhalten der Nutzer. Bei seinen Planungen muss er einkalkulieren, dass nicht vorhersehbare Neben- und Zusatzarbeiten erforderlich werden.

Aus den beschriebenen Kundenwünschen und Risiken ergibt sich ein Anforderungsprofil, dem Handwerksunternehmen entsprechen müssen, wenn sie das Marktsegment "Energetische Gebäudesanierung" bzw. "Bauen im Bestand" auf Dauer erfolgreich besetzen wollen. Die Anforderungen stellen für sich alleine genommen keine Besonderheiten dar, für einen Erfolg in diesem Segment ist es aber erforderlich, sie alle gleichermaßen zu erfüllen.

Es ist für Arbeiten in dem Marktsegment "Energetische Gebäudesanierung" erforderlich, im Unternehmen Kompetenzen aufzubauen, die eine rasche Beurteilung eines Kundenobjektes, seiner Modernisierungspotentiale und Grenzen erlauben. Gleichzeitig ist es auch notwendig, Beratungskompetenzen aufzubauen, da die empfehlenswerten Maßnahmen bzw. Maßnahmenkombinationen (an denen meist mehrere Gewerke beteiligt sind) häufig wesentlich umfangreicher sind, als die von den Kunden ursprünglich angesprochenen reinen Reparatur- und Instandhaltungsmaßnahmen. Darüber hinaus ist auf Grund der Weiterentwicklung der Anforderungen von Normen und Verordnungen (insbesondere im Zusammenhang mit der Energieeinsparverordnung) der einfache 1 : 1 - Ersatz im Bestand oftmals nicht mehr zulässig und weitergehende Maßnahmen werden notwendig. Die damit verbundene Ausweitung des ursprünglichen "einfachen" Reparaturauftrags und die damit verbundenen Mehrkosten müssen dem Kunden gegenüber aber sorgfältig begründet und erläutert werden. Nur dann kommt es tatsächlich auch zur Umsetzung der empfehlenswerten Maßnahmenkombinationen und nicht zu einem Verzicht auf die gesamte Sanierung.

Gleichzeitig erfordert das Arbeiten im Bestand von den Unternehmen und insbesondere von den Mitarbeitern vor Ort ein gänzlich anderes Auftreten als auf einer Neubaugstelle. Dabei spielen Höflichkeit, Verlässlichkeit und Pünktlichkeit ebenso eine wesentliche Rolle wie Rücksichtnahme auf die Nutzer und Bewohner der Baustelle sowie das Wissen und die Fähigkeit zum eigenständigen Handeln, um eventuelle direkt Änderungen im Bauablauf zu realisieren.

Als Grundvoraussetzung kommt hinzu, dass in Planung und Ausführung eine dem vorhandenen Objekt angemessene Qualität erreicht werden kann, ohne den vereinbarten Kostenrahmen zu sprengen.

Die Erfahrungen aus den letzten Jahren zeigen, dass die Anzahl der Betriebe langsam steigt, die diesen Anforderungen entsprechend Kompetenzen aufgebaut haben. Diese Betriebe und Kooperationen liefern nicht nur die erforderliche Qualität bei ihren Produkten und Dienstleistungen sondern sind auch in der Lage, sachgerechte Konzepte für die energetische Gebäudemodernisierung zu entwickeln, zu planen und umzusetzen.

An dieser Stelle sei ein kleiner Exkurs zur derzeit diskutierten Novellierung der Handwerksordnung erlaubt. Einige der Gewerke, die bei der energetischen Gebäudesanierung eine große Rolle spielen wie z. B. Tischler für den Bereich Fensterbau oder Maler für den Bereich der Wärmedämmverbundsysteme sollen nach dem vorliegenden Textentwurf von der Meisterbindung vollständig befreit werden. Dies birgt die Gefahr, dass zumindest kurz- bis mittelfristig in einigen Schlüsselgewerken für die energetische Gebäudesanierung insbesondere im Bereich Technik und Kooperationsfähigkeit nicht ein Anstieg der Qualität zu erwarten ist, sondern vielmehr ein Abbau. Es steht zu erwarten, dass ein reiner Preiswettbewerb mit Standardlösungen einsetzt und die Orientierung an den spezifischen Anforderungen der Kunden und ihrer Objekte vernachlässigt wird. Hier muss befürchtet werden, dass auf die einzelnen Unternehmen privatrechtlich Forderungen zu kommen werden, aber auch und dies ist wesentlich bedenklicher dass das positive Image der energetischen Gebäudesanierung Schaden nimmt.

Unabhängig von diesen möglichen Problemen bleibt festzuhalten, dass das Marktsegment Gebäudesanierung große Chancen für Handwerksunternehmen aus dem Bau- und Ausbauhandwerk bietet. Wenn ein Betrieb über die erforderlichen Beurteilungs- und Beratungskompetenzen verfügt und in ein gut aufgestelltes Kooperationsnetzwerk eingebunden ist, bieten sich ihm Möglichkeiten, die über die Abwicklung von klassischen Reparaturaufträgen weit hinausgehen können.

Es wird einfacher, bestehende Kunden an sich zu binden. Wenn die empfohlenen Maßnahmenkombinationen nicht auf einmal durchgeführt werden, ergeben sich für die Unternehmen gute Anknüpfungspunkte für weitere Angebote. Durch die positiven Referenzen und Empfehlungen wird die Akquisition von Neukunden erleichtert. Die Einbindung in ein Netzwerk von Betrieben und Planern führt zum einen dazu, dass sich zusätzliche Aufträge ergeben können. Zum anderen erlaubt der schnelle Zugriff auf andere Fachleute, einen sicheren Umgang mit Fragen zu ergänzenden Zusatzleistungen aus anderen Gewerken. Die Planungssicherheit für die eigenen Leistungen wird verbessert, woraus sich unmittelbar Kostenvorteile für den Betrieb ergeben. Und dies alles geschieht in einem sehr großen Marktsegment, in dem zur Zeit noch lediglich eine relativ geringe Zahl von Anbietern aktiv ist.

[Zurück zu: Startseite](#)