

Agenda:

1. Charakter von Quartierskonzepten
2. Minderung Hemmnisse im Prozess
3. Hemmnisse in der Umsetzung und Strategien
4. Eigene Erfahrungen zu Instrumenten

Holger Zimmermann

ebök GmbH

17.3.2022, Bauzentrum München

Quelle: Bauwelt



Auswahl

- Gebietsauswahl nach Synergien
- Abstimmung von Fragestellungen mit Akteuren
- Nicht zu groß und heterogen!

Konzept

- Kommunikation und Beteiligung
- Lokale Verankerung und Zustimmung für Maßnahmen
- Individuelle Ansprache besonderer Zielgruppen

Ausführung

- Begleitung durch Öffentlichkeit
- Unterstützung der Akteure bei der Umsetzung
- Monitoring

1. Energieeffizienz steht meistens nicht im Vordergrund!

- Kontakt zu Akteuren / Zielgruppen halten;
„aufsuchende“ Ansprache
- Anlässe für (nicht-)energetische
Modernisierungen oder Infrastrukturmaßnahmen
für Synergien nutzen
- „anlassbezogene“ Sanierungsmaßnahmen im
Rahmen ehrgeiziger Gesamtkonzepte umsetzen

2. Unterschiedliche Interessen der Akteure

- Mieter - Vermieter: Beratung Energieeinsparung für Mieter und Modernisierung für Eigentümer
- WEG: Ausgleich verschiedener finanzieller Interessen und Zeithorizonte; Kompetenz und Motivation der Verwaltung
- Innerhalb Bürgerschaft: vielfältige, gegensätzliche und emotional besetzte Interessen die aufgegriffen und verhandelt werden müssen
- Lokale Stadtwerke mit Angeboten zur Nutzung Synergien zwischen Akteuren

3. Widersprüchliche oder nicht zielführende gesetzliche Rahmenbedingungen

- Niedrigschwellige, kompetente Beratung und Umsetzung als „One-Stop-Source“
- Gezielte Anreize zur Vermeidung von „Schlupflöchern“ und möglichst ehrgeizigen Maßnahmen

4. Überlastung kommunaler Strukturen

- Effizientes KEM
- Kompetenz in Kommune / lokalen EVU zu z.B. Mieterstrom, Contracting...
- Nutzung externer Leistungen und Fördermittel

Beratungsangebote:

- „Aufsuchende“ Beratung von Zielgruppen war besser als stationäre Angebote
- Heizungs-Check und Vor-Ort-Beratung stärker angenommen als z.B. Ausleihen Strommessgerät oder Beratungen für WEG
- Verknüpfung von Modernisierungen mit Energieberatung war sehr erfolgreich
- Abstimmung mit lokalen Energieberatern zu Inhalten und Qualität; Rückmeldungen für Monitoring



Beteiligung, Öffentlichkeitsarbeit:

- Gründung „AG Energie“ mit Internet-Seite, Newsletter...
- Verbreiten von Informationen des Quartiersmanagements zu Veranstaltungen oder Ergebnisse
- AG Energie bekam zunehmend „bürgerbewegten“ Charakter mit Kritik an Kommune; Fokus nicht mehr im Quartier und weniger „bewegte“ Bewohner blieben weg
- Verbindung zu GHDI über Wirtschaftsförderung, „best-practice-Beispiele“ oder „Stammtisch Gewerbe“





- Wiederhole und fasse deine **Kernaussagen** zusammen (Wir haben erkannt, dass erstens..., zweitens..., drittens...)
- Stelle einen **Bezug** zu den Interessen/Wünschen/Problemen deiner Zuhörer her. Das Publikum fragt sich immer, was es ihm selbst nutzt, warum sie sich das anhören sollten. Beantworte ihnen diese Frage. (Für Sie bedeutet das...)
- Gib einen **Ausblick** oder eine Prognose (Auch in Zukunft werden wir daran weiter arbeiten, dass... / In Veranstaltung X, bekommen Sie weitere Informationen über... / In zwei Monaten werde ich Ihnen... / In den nächsten Jahren wird sich...)
- Gib deinem Publikum einen **Appell** oder eine Handlungsaufforderung mit. Was soll das Publikum (jetzt) tun? (Machen Sie jetzt... / Ich empfehle Ihnen... dies und das)
- Mache die Präsentation **rund**. Greife deinen Einstieg wieder auf. Hast du am Anfang einen starken Satz benutzt, greife ihn wieder auf oder auch Bild der Einstiegsfolie