



Sanieren beschleunigen Leitfaden für eine höhere Sanierungsrate

Eine Anleitung für Städte und Gemeinden, die gemeinsam mit Privateigentümern und Fachleuten die Gebäudesanierung im Bestand vorantreiben möchten.



Datum: 15.10.2023

Ort: Zürich

Subventionsgeberin

Bundesamt für Energie BFE
Sektion Energieforschung und Cleantech
CH-3003 Bern
www.bfe.admin.ch

Co-Finanzierung

Stadt Baden
Rathausgasse 5, CH-5401 Baden
www.baden.ch

Gemeinde Glarus
Bau und Umwelt
Poststrasse 2a, CH-8755 Ennenda
www.glarus.ch

Etat de Genève/Office cantonal de l'énergie
Secteur assainissement énerg. des bâtiments
Rue Puits-Saint-Pierre 4, CH-1211 Genève
www.ge.ch

Stadtwerk Winterthur
Untere Schöntalstrasse 12
CH-8406 Winterthur
<https://stadtwerk.winterthur.ch/>

Subventionsempfängerinnen

Intep – Integrale Planung GmbH
Pfingstweidstrasse 16, CH-8005 Zürich
www.intep.com

Weinmann Energies S.A.
Route d`Yverdon 4, CH-1040 Echallens
www.weinmann-energies.ch

Autorinnen und Autoren

Christian Schmid, Intep - Integrale Planung GmbH, schmid@intep.com
Francine Wegmüller, Weinmann Energies S.A., francine.wegmueller@weinmann-energies.ch
Matthias Mahler, Intep - Integrale Planung GmbH, mahler@intep.com
Rebekka Bufler, Intep - Integrale Planung GmbH, bufler@intep.com
Sunna Seithel, Intep - Integrale Planung GmbH, seithel@intep.com
Jennifer Furrer, ehem. Intep – Integrale Planung GmbH
Ladina Glaus, ehem. Intep – Integrale Planung GmbH
Daniel Kellenberger, ehem. Intep – Integrale Planung GmbH

Für den Inhalt und die Schlussfolgerungen sind ausschliesslich die Autoren und Autorinnen dieses Berichts verantwortlich.

Inhalt

1	Einleitung	4
2	Schneller Sanieren – Anleitung	6
2.1	Fünf Aufgaben	6
2.2	Aufgabe 1: Gebäude mit Sanierungspotenzial ermitteln und Zielgruppen definieren	7
2.3	Aufgabe 2: Privateigentümer und Privateigentümerinnen proaktiv adressieren und Bedürfnisse aufnehmen.	11
2.4	Aufgabe 3: Fachpersonen identifizieren und partnerschaftlich beteiligen	14
2.5	Aufgabe 4: Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachpersonen vernetzen	17
2.6	Aufgabe 5: Sanierungsprojekte anstossen	23
2.7	Die Aufgaben angehen	27
3	Schneller Sanieren – Fallbeispiele	31
3.1	Baden	31
3.2	Glarus	33
3.3	Winterthur	36
3.4	Kanton Genf	38
4	Ressourcensammlung	41
A	Anhang	42
A.1	Tabelle Eigentümerzielgruppen und Wissensstand	42
A.2	Tabelle Fachleute und Eigentümerzielgruppen	42
A.3	Mengengerüste Fallbeispiele	43

1 Einleitung

Darum geht es:

- Der Leitfaden zeigt auf, wie Städte und Gemeinden einen Beitrag zu einer höheren Sanierungsrate leisten können.
- Mit dem Engagement für eine höhere Sanierungsrate unterstützen Städte und Gemeinden das Erreichen ihrer klima- und energiepolitischen Ziele.
- Der Leitfaden fokussiert auf Privateigentümer und Privateigentümerinnen von Wohngebäuden.
- Der Leitfaden ist ein Produkt aus dem vom BFE geförderten Projekt SAN-CH.

Ausgangslage

Schweizweit wird pro Jahr im Durchschnitt nur schätzungsweise 1 % des Gebäudebestandes energetisch saniert. Um die Pariser Klimaziele erfüllen zu können, muss die Erneuerungsrate auf etwa 2-3 % erhöht werden. Trotz Förderprogrammen, steuerlichen Anreizen und Beratungsangeboten wird das hohe Potenzial für Effizienzsteigerungen im Gebäudereich bei weitem nicht ausgeschöpft.

Ziel des Leitfadens

Um die Sanierungsrate zu erhöhen, benötigen Städte und Gemeinden wirkungsvolle Kommunikations- und Beteiligungsansätze, mit denen Privateigentümer und Eigentümerinnen von Wohngebäuden angesprochen werden können – die grösste Eigentümerzielgruppe mit dem grössten Unterstützungsbedarf. Hier setzt der vorliegende Leitfaden an:

Der vorliegende Leitfaden zeigt auf, wie Städte und Gemeinden Privateigentümer und Eigentümerinnen in einem Beteiligungsprozess gezielt sensibilisieren, informieren und zum Sanieren befähigen können, um damit einen Beitrag zu einer höheren Sanierungsrate zu leisten.

Dazu bietet der Leitfaden Folgendes:

- Die **Anleitung** zeigt anhand von 5 Aufgaben, wie ein solcher Beteiligungsprozess in Ihrer Stadt oder Gemeinde konkret umgesetzt werden kann.
- Die **Fallbeispiele** zeigen, wie Baden, Glarus, Winterthur und die Gemeinden Bernex und Confignon im Kanton Genf diese 5 Aufgaben gelöst haben.
- Die **Ressourcensammlung** zeigt weitere inspirierende Projektbeispiele.

Nutzen des Leitfadens für Städte und Gemeinden

Die Aufgaben, die in diesem Leitfaden vorgestellt werden, können einen wichtigen Beitrag dazu leisten, dass Ihre Stadt oder Gemeinde die energie- und klimapolitischen Ziele erreicht. Konkret können sie dazu eingesetzt werden...

- ... das Klimaziel «Netto-Null» bis 2050 oder früher zu erreichen.
- ... den Absenkpfad für die Treibhausgasemissionen der Stadt oder Gemeinde einzuhalten.
- ... die Ziele des kommunalen Energie- oder Klimaschutzkonzepts zu erreichen.
- ... die im Energiestadt-Prozess definierten Massnahmen umzusetzen.
- ... um Legislaturziele im Bereich Bau, Umwelt oder Energie zu adressieren.
- ... um Fördermassnahmen und neue Infrastruktur wirkungsvoll zu implementieren.
- ... um bestehende Beratungs- und Förderangebote im Bereich Gebäudesanierung zu multiplizieren.

Hintergrund

Gebäude sind für rund ein Viertel der Treibhausgasemissionen sowie 40 % des Energieverbrauchs der Schweiz verantwortlich¹. Rund zwei Drittel der Geschossfläche des Gebäudeparks Schweiz fallen auf Wohnbauten². Schweizweit befanden sich 2021 rund 80 % aller Wohngebäude im Eigentum von Privatpersonen³. Diese Wohngebäude umfassen knapp zwei Drittel aller Wohnungen⁴.

Ein wichtiger Grund für die niedrige Sanierungsrate ist: Zu wenige Privateigentümer und Privateigentümerinnen gehen die Sanierung ihrer Liegenschaften nicht proaktiv an. Dies, weil nach wie vor hohe Hürden bestehen – allem voran hohe Investitionskosten, ein grosser Informationsbedarf und die Aussicht auf zeitintensive und aufwändige Verfahren. Dazu kommt, dass eine energetische Sanierung für viele Eigentümer und Eigentümerinnen keine hohe Priorität hat.

Vergangene und aktuelle Studien zeigen zudem: Privateigentümer und Privateigentümerinnen haben einen hohen Beratungsbedarf und benötigen ganzheitliche, vertrauenswürdige Informationen, um ein Sanierungsvorhaben angehen zu können.⁵

Um Privateigentümer und Privateigentümerinnen zum Sanieren zu befähigen, braucht es deshalb – zusätzlich zu allen bisherigen Bemühungen – zielgruppenspezifische Informations- und Beteiligungsansätze, die Immobilieneigentümer und Immobilieneigentümerinnen die Notwendigkeit einer Sanierung und den Lösungsweg dahin aufzeigen.

Das Projekt SAN-CH

Der vorliegende Leitfaden ist ein Ergebnis aus dem Projekt SAN-CH, das vom Bundesamt für Energie gefördert wurde. Im Projekt SAN-CH wurde in **Baden, Glarus, Winterthur** und den Gemeinden **Bernex und Confignon im Kanton Genf** basierend auf einer Analyse des Gebäudebestands je ein zugeschnittener Beteiligungsprozess entwickelt, durchgeführt und evaluiert. Das Projekt wurde von Intep – Integrale Planung GmbH und Weinmann-Energies SA in enger Zusammenarbeit mit Projektträgern der Partnerstädte und -gemeinden umgesetzt.

¹ BFE 2023, [Gebäude](#)

² BFE 2022, [Hemmnisse für energetische Gebäudesanierungen. Schlussbericht](#)

³ Natürliche Personen: 67.2 %, Gemeinschaft (einfache Gesellschaft, Erbengemeinschaften, Gütergemeinschaft, Gemeinderschaft): 14.4 %. Quelle: BFS 2022, [Eigentümer der Wohngebäude](#)

⁴ BFS 2022, [Mietwohnungen](#) und BFS 2022, [Mieter / Eigentümer](#)

⁵ Vgl. z. B. Koch, Carmen; Rosenberger Staub, Nicole, 2019, Ganzheitliche Betrachtung, Vertrauen und Erfahrungsaustausch: Kommunikation mit Hauseigentümern über energetisches Sanieren.
<https://doi.org/10.21256/zhaw-3397>.

2 Schneller Sanieren – Anleitung

2.1 Fünf Aufgaben

Darum geht es:

- Um Privateigentümer und Privateigentümerinnen in einem Beteiligungsprozess gezielt zu sensibilisieren, zu informieren und zum Sanieren zu befähigen, müssen fünf Aufgaben angegangen werden.

Es liegt auf der Hand, dass für eine beschleunigte Bestandssanierung Eigentümer und Eigentümerinnen, lokale Fachpersonen und die öffentliche Hand an einem Strang ziehen müssen. Eine Haupte Erkenntnis aus dem Projekt SAN-CH ist, dass Städte und Gemeinden dabei eine aktivere Rolle einnehmen können und sollen, als dies bisher häufig der Fall gewesen ist. Privateigentümer und Privateigentümerinnen können dann wirkungsvoll zum Sanieren befähigt werden, wenn die Stadt oder Gemeinde ...

- ... das Sanierungspotenzial in ihrem Gebäudebestand kennt.
- ... Eigentümer und Eigentümerinnen zielgruppenspezifisch adressiert.
- ... die Vernetzung von Eigentümer und Eigentümerinnen mit lokalen Fachpersonen unterstützt.
- ... konkrete Schritte zur Umsetzung von Sanierungsprojekten anregt.

Daraus ergeben sich die folgenden fünf Aufgaben:

Aufgabe 1: Gebäude mit Sanierungspotenzial ermitteln und Zielgruppen definieren.

Aufgabe 2: Privateigentümer und Privateigentümerinnen proaktiv adressieren und Bedürfnisse aufnehmen.

Aufgabe 3: Fachpersonen identifizieren und partnerschaftlich beteiligen.

Aufgabe 4: Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachpersonen vernetzen.

Aufgabe 5: Sanierungsprojekte anstossen.

In den folgenden Kapiteln ist beschrieben, wie diese Aufgaben von Ihrer Stadt oder Gemeinde angegangen werden können.

Hinweise zur Umsetzung

- **Projekt oder Module?** Im Projekt SAN-CH wurden diese 5 Aufgaben in Baden, Glarus, Winterthur und dem Kanton Genf in einem Projekt mit Laufzeit von 1-2 Jahren zusammenhängend bearbeitet. Wenn Ihre Stadt oder Gemeinde das Thema zum ersten Mal adressiert, empfehlen wir Ihnen dasselbe Vorgehen. Aufgabe 1 kann dabei gut in einem separaten Vorgängerprojekt bearbeitet werden. Unterhält Ihre Stadt oder Gemeinde bereits wiederkehrende, partizipative Formate, in denen Privateigentümer und Privateigentümerinnen zum Sanieren befähigt werden? Dann lesen Sie die Aufgaben modular. Lassen Sie sich inspirieren und schärfen Sie Ihre Prozesse und Formate.

2.2 Aufgabe 1: Gebäude mit Sanierungspotenzial ermitteln und Zielgruppen definieren

Darum geht es:

- So können Sie Gebäude oder Quartiere mit hohem Sanierungspotenzial identifizieren.
- So definieren Sie Zielgruppen für Sensibilisierungs-, Beratungs- oder Vernetzungsmassnahmen.

Die Identifikation von Gebäuden oder Quartieren mit hohem Sanierungspotenzial im Gemeinde- oder Stadtgebiet ist wichtig, um bei Massnahmen der Sensibilisierung, Vernetzung oder Förderung gezielt die «richtigen» Eigentümer und Eigentümerinnen anzusprechen. Dabei hat es sich bewährt, sogenannte «low-hanging fruits» zu identifizieren. Das sind Gebäude, bei denen das Potenzial zur Reduktion des Energieverbrauchs gross ist und deren Eigentümer und Eigentümerinnen gut mit den geplanten Massnahmen erreicht werden können. Um diese Gebäude zu ermitteln, sind die folgenden Schritte nötig.

Schritt 1: Datenverfügbarkeit und Verwendung klären.

Klären Sie ab, welche Gebäude- und Eigentümerdaten zur Verfügung stehen und unter welchen Bedingungen sie verwendet werden können. Das Sanierungspotenzial von Gebäuden kann anhand der folgenden Indikatoren gut eingeschätzt werden:

Indikator	Der Indikator erlaubt eine Einschätzung...
Baujahr	... des technischen Stands der Gebäudehülle
Energieverbrauch pro m ² Geschossfläche	... des Energieeinsparpotenzials und des Zustands der Gebäudehülle
Energieträger der Heizung	... des Bedarfs für Umstieg auf erneuerbare Heizlösungen
Sanierungsstand	... des Erneuerungsbedarfs und des Investitionswillens der Eigentümer und Eigentümerinnen

In den Beispielgemeinden wurden zu diesen Indikatoren nach Verfügbarkeit gemeindeeigene Daten (GWR-Quelldaten, Grundbuch, Bauprojektbank etc.), Daten des Energieversorgers und Einschätzung von Fachpersonen aus der Verwaltung bezogen. Denken Sie daran, ebenfalls Daten zu möglichen Ein- und Ausschlusskriterien (siehe Schritt 3 in Kap. 2.2) zu beschaffen.

Um später gezielt auf bestimmte Eigentümerzielgruppen zugehen zu können, benötigen Sie Angaben zur Art des Gebäudeeigentümers (privat, institutionell, öffentlich) und die Kontaktadressen. Klären sie frühzeitig, ob diese im Projekt verwendet werden können.

Hinweise zur Umsetzung

- **Datenschutz:** Beziehen Sie die Dateneigner frühzeitig mit ein, um den verantwortungsvollen Umgang mit den verwendeten Daten im Projekt zu definieren. Streben Sie gemeinsam eine pragmatische Lösung an, die von allen Beteiligten mitgetragen wird.
- **Verfügbarkeit Adressdaten:** Eine datenbasierte Auswahl von Einzelgebäuden mit hohem Sanierungspotenzial ist nur sinnvoll, wenn Adressdaten genutzt werden können, um die Gebäudeeigentümer später direkt zu kontaktieren (vgl. Aufgabe 2, in Kap. 2.3). Adressdaten können z. B. über das Grundbuch oder den Energieversorger bezogen werden. Können keine Adressdaten genutzt werden, kann alternativ ein generischer Briefeinwurf an der

Gebäudeadresse durchgeführt werden. Dazu sollte ein Perimeter ausgewählt werden, in dem die Eigentümer und Eigentümerinnen ihre Liegenschaften voraussichtlich selbst bewohnen, wie z. B. in EFH/ZFH-Quartieren (vgl. Beispiel Winterthur in Kap. 3.3).

Schritt 2: Sanierungspotenzial von Gebäuden analysieren.

Mit den beschafften Gebäudedaten können Sie einen Sanierungsindex bilden, der auf Ihre Stadt oder Gemeinde zugeschnitten ist. Der Sanierungsindex soll das Sanierungspotenzial für jedes Gebäude aufzeigen. Dazu bilden Sie für die oben beschriebenen Indikatoren Klassen und ordnen jeder Klasse einen Indexwert zu. Der Sanierungsindex wird als gewichteter Mittelwert aus den Indexwerten berechnet. Spielen Sie verschiedene Varianten durch, um interessante Einsichten zu erhalten. Betrachten Sie dabei das Sanierungspotenzial von verschiedenen Seiten: Welche Gebäude werden noch fossil beheizt? Bei welchen Gebäuden sollte die Gebäudehülle demnächst energetisch optimiert werden?

Der Sanierungsindex mit den dahinterliegenden Gebäudedaten kann mit Hilfe von Geoinformationssystemen (z. B. ArcGIS) aufbereitet werden (z. B. zu einem GIS-Layer), um die räumliche Verteilung der Potenzialgebäude aufzuzeigen. Prüfen Sie: Stechen gewisse Stadtteile oder Quartiere hervor? Lassen sich bereits erste Rückschlüsse über die Eigentümer und Eigentümerinnen ziehen?

Beziehen Sie lokale Experten und Expertinnen in die Datenanalyse ein. So können die Gebäudedaten veredelt und Datenlücken geschlossen werden (z. B. bei der Einschätzung des Sanierungsstands, wie im Beispiel Glarus in Kap. 3.2). Als lokale Experten und Expertinnen eignen sich Fachpersonen aus der Verwaltung oder der Bauwirtschaft, die den örtlichen Gebäudebestand gut kennen.

Hinweise zur Umsetzung

■ **Passen Sie die Bearbeitungstiefe an Ihre Ziele an.**

Sie sind gut über den Sanierungsbedarf in Ihrer Gemeinde informiert und möchten schnell auf Eigentümer und Eigentümerinnen zugehen können? Dann gestalten Sie die Datenanalyse schlank, identifizieren Sie die Potenzialgebäude statt auf Daten gestützt direkt mit lokalen Experten und Expertinnen oder konsultieren Sie den [Interaktiven CO2-Rechner für Schweizer Wohngebäude auf dem Geoportal des Bundes](#). Definieren Sie die Zielgruppe eher breit (vgl. Schritt 3 in Kap. 2.2) und nehmen Sie dabei in Kauf, auch Eigentümer und Eigentümerinnen einzuschliessen, die keinen Sanierungsbedarf haben. Entstehende Unschärfen können Sie kompensieren, indem Sie die Kommunikation bei Folgemaassnahmen entsprechend anpassen.

Sie möchten mehr über Ihren Gebäudebestand erfahren, um die energetische Erneuerung des Bestands strategisch über einen längeren Zeitraum zu beschleunigen? Dann investieren Sie in die Erarbeitung einer kohärenten, harmonisierten Datenbasis, wie sie beispielsweise der Kanton Genf verfügt.

■ **Was ist, wenn keine Daten oder kein Budget für die Datenanalyse zur Verfügung stehen?**

Sie können die Ermittlung von Potenzialgebäuden und die Definition der Zielgruppe auch vereinfacht direkt gemeinsam mit lokalen Experten und Expertinnen erarbeiten, z. B. in einem Workshop wie im Beispiel Winterthur 3.3.

Schritt 3: Gebäude auswählen und Zielgruppe schärfen.

Treffen Sie auf Basis der Analyse eine Auswahl von Gebäuden, die bei den weiteren Aufgaben im Fokus stehen sollen. Dazu gibt es folgende Möglichkeiten:

- Auswahl von Einzelgebäude mit hohem Sanierungspotenzial, z. B. die 20 %-30 % Gebäude mit dem höchsten Sanierungsindexwert.
- Auswahl bestimmter Gebäudegruppen, z. B. alle Gebäude, die fossil beheizt werden.
- Auswahl bestimmter Quartiere resp. Perimeter, in denen besonders viele Gebäude mit hohem Sanierungspotenzial geclustert sind.

Verfeinern Sie die Auswahl kontinuierlich anhand von Ein- oder Ausschlusskriterien wie z. B. Denkmalschutz, Gebäudetyp (EFH/MFH) oder Standort im Fernwärmeperimeter. Schärfen Sie die Gebäudeauswahl zudem abhängig davon, welche Eigentümerzielgruppen mit Folgemaßnahmen adressiert werden sollen. Im Projekt SAN-CH hat es sich bewährt, dabei folgende Gebäudegruppen zu unterscheiden:

- EFH im Eigentum von Privatpersonen, die (meist) selbstbewohnt sind
- MFH im Eigentum von Privatpersonen, die (meist) als Renditeobjekt fremdvermietet sind
- MFH im Stockwerkeigentum

Stimmen Sie die Auswahl mit anderen Vorhaben der Gemeinde und den politischen Rahmenbedingungen ab. Achten Sie weiter auf eine angemessene Auswahlgrösse, damit bei Folgemaßnahmen die angestrebte Beteiligungszahl (vgl. Aufgabe 2 in Kap. 2.3) erreicht werden kann:

- Bei der Auswahl von Einzelgebäuden und Gebäudegruppen empfehlen wir eine Auswahlgrösse von 800-1'200 Gebäuden.
- Bei der Auswahl von Quartieren und Perimetern empfehlen wir, min. 150 Gebäude miteinzuschliessen.

Hinweise zur Umsetzung

- **Weitere Eigentümerzielgruppen erreichen:** Nutzen Sie die Analyse, um neben Privateigentümer und Privateigentümerinnen weitere wichtige Zielgruppen zu identifizieren. Die im Projekt SAN-CH entwickelten und in diesem Leitfaden beschriebenen Vernetzungsformate sind auf Privateigentümer und Privateigentümerinnen von Wohnliegenschaften zugeschnitten – die grösste Eigentümerzielgruppe mit dem grössten Unterstützungsbedarf⁶. Institutionelle Eigentümerschaften (z. B. Genossenschaften, Renditegesellschaften) können mit anderen Formaten adressiert werden, die ihren spezifischen Bedürfnissen besser entsprechen.
- **Was, wenn wir die falschen Eigentümer und Eigentümerinnen anschreiben?** Diese Befürchtung wurde im Projekt SAN-CH oft geäußert. Die Erfahrungen mit den Beispielgemeinden zeigen aber: Angeschriebene Eigentümer und Eigentümerinnen, die bereits saniert haben, reagieren mehrheitlich positiv auf das Projekt und sehen sich in ihren bisherigen Sanierungsbestrebungen bestätigt. Unabhängig davon hilft eine sorgfältig definierte Zielgruppe (vgl. Aufgabe 1 in Kap. 2.2), damit im Rahmen der internen und externen

⁶ Vgl. Einleitung.

Kommunikation transparent begründet werden kann, welche Gebäude und Eigentümer und Eigentümerinnen für die weiteren Aufgaben ausgewählt wurden.

- **Synergien zur kommunalen Energieplanung:** Im Rahmen der kommunalen Energieplanung wird in der Regel auch das Sanierungspotenzial im Gebäudebestand analysiert, z. B. welche Gebäude in welchen Bauepochen gebaut wurden und wie diese beheizt werden. Gestalten Sie die Analyse des Gebäudebestands bei der Energieplanung so, dass Sie im Anschluss daran gezielt Gebäudeeigentümer adressieren können.

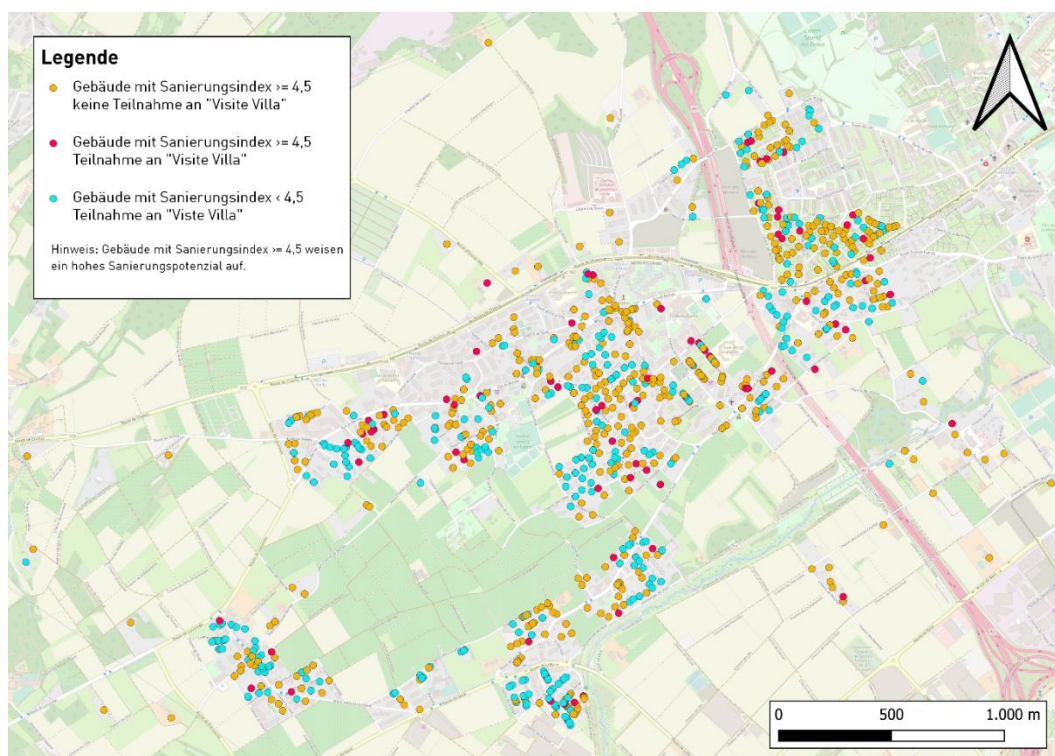


Abbildung 1: Gebäude mit hohem Sanierungspotenzial in Bernex und Confignon.

Verantwortlichkeiten

Arbeitsschritt	Stadt/Gemeinde	Externe Dienstleister
Schritt 1: Datenverfügbarkeit und Verwendung klären.	■ Datenverfügbarkeit klären ■ Datenschutz und -verwendung mit Dateneignern definieren	■ Datenbedarf ermitteln ■ Datenqualität prüfen ■ Datenaufbereitung
Schritt 2: Sanierungspotenzial von Gebäuden analysieren.	■ Einbezug lokaler Experten und Expertinnen	■ Datenanalyse ■ Indexbildung ■ Räumliche Analyse
Schritt 3: Gebäude auswählen und Zielgruppe schärfen.	■ Definition von Eigentümerzielgruppen ■ Abstimmung mit weiteren Vorhaben	■ Erstellung Gebäudeauswahl

2.3 Aufgabe 2: Privateigentümer und Privateigentümerinnen proaktiv adressieren und Bedürfnisse aufnehmen.

Darum geht es:

- Laden Sie Eigentümer und Eigentümerinnen mit einem persönlichen Anschreiben zu einer Veranstaltung ein.
- Orientieren sie sich an den Erfahrungswerten aus dem Projekt SAN-CH zum Rücklauf.
- Nehmen Sie Bedürfnisse und Interessen von Eigentümer und Eigentümerinnen auf.

Es gibt verschiedene Wege, wie Sie Gebäudeeigentümer und Gebäudeeigentümerinnen kontaktieren und involvieren können. Im Projekt SAN-CH wurden ausgewählte Zielgruppen von Gebäudeeigentümer und Gebäudeeigentümerinnen mit einem persönlichen Anschreiben zu einer Veranstaltung eingeladen. Das hat folgende Vorteile:

- Anders als bei Veranstaltungen, die ausschliesslich über öffentlich zugängliche Kanäle beworben werden, können mit einem direkten Anschreiben auch Eigentümer und Eigentümerinnen angesprochen werden, die nicht von sich aus Interesse zeigen⁷.
- Wenn ausgewählte Zielgruppen angeschrieben werden, wird in der Regel ein höherer Rücklauf erreicht als bei einem unspezifischen Massenversand.
- Ein persönlicher Brief im Corporate Design der Stadt oder Gemeinde wird tendenziell eher beachtet als Werbeflyer oder Informationsbroschüren.

Um wichtige Zielgruppen von Privateigentümer und Privateigentümerinnen in Ihre Projekte zur Erhöhung der Sanierungsrate zu involvieren, empfehlen wir Ihnen daher eine Einladung mit einem persönlichen Anschreiben. Die weiteren Kommunikationskanäle der Gemeinde (z. B. die Website, Newsletter, die Gemeindezeitung oder Plakate) können ergänzend dann sinnvoll zum Einsatz kommen, wenn die Zielgruppe sehr breit definiert ist oder die breite Öffentlichkeit zur Teilnahme im Projekt eingeladen werden soll.

Schritt 1: Kontaktdaten bereitstellen

Bereiten Sie auf Basis der Gebäudeauswahl und der geschärften Zielgruppe (vgl. Aufgabe 1 in Kap. 2.2) die Kontaktdaten auf. Quelle für Adressdaten von Gebäudeeigentümern können z. B. das Grundbuch oder Kundendaten vom lokalen Energieversorger sein. In der Regel müssen diese Daten aufbereitet werden, bevor eine Verknüpfung mit der Gebäudeauswahl möglich ist (z. B. Anpassung der Datenstruktur aus dem Grundbuch, Umgang mit mehreren Gebäudeeigentümer etc.). Beziehen Sie – falls vorhanden – Einladungslisten von vergangenen Veranstaltungen mit ein. Überlegen Sie sich: Sollen diese Personengruppen erneut eingeladen werden oder sind sie nicht teil der Zielgruppe?

Erfahrungsgemäss ergeben sich bei einer Auswahl von 1'000 EFH und MFH im Eigentum von Privatpersonen rund 1'600-1'800 anzuschreibende Personen. Dabei handelt es sich jedoch im Schnitt nur um 1'100 – 1'300 Eigentümerparteien, da sich viele EFH im gemeinsamen

⁷ Vgl. Beispiel Kanton Genf. Im Kanton Genf wurden im Programm «Visite Villa», das über öffentliche Kanäle beworben wurde, Energieberatungen für Einfamilienhäuser durchgeführt. Bei der Datenanalyse im Projekt SAN-CH zeigte sich, dass viele Eigentümerinnen und Eigentümer von Liegenschaften mit hohem Sanierungspotenzial vom Programm «Visite Villa» nicht erreicht wurden. Diese konnten gezielt zum Projekt SAN-CH eingeladen werden.

Eigentum von z. B. Ehepaaren befinden. In der Regel besitzt nur ein kleiner Teil der Eigentümerschaften mehrere Liegenschaften.

Hinweise zur Umsetzung

- **Verantwortungsvoller Umgang mit Eigentümerdaten:** Die Kontaktdaten können aufbereitet werden, ohne die Gebäudedaten mit den sensibleren Eigentümerkontaktdaten zu verknüpfen. Dazu erhält der Eigner der Adressdaten eine reduzierte Liste mit den ausgewählten Gebäuden, die nur das Verknüpfungsmerkmal enthält (z. B. EGID oder Gebäudeadresse), oder er erhält die Angaben zum Perimeter. Basierend darauf nimmt der Eigner selbst die Adressauswahl und Aufbereitung vor und kann wahlweise auch direkt den Versand durchführen.
- **Unter welchen Bedingungen können Adressdaten von Eigentümer und Eigentümerinnen verwendet werden?** Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Beziehen Sie die Dateneigner frühzeitig mit ein und streben Sie gemeinsam eine pragmatische Lösung an, die von allen Beteiligten mitgetragen wird. Werden Kundendaten aus der Energiegrundversorgung verwendet, muss aus wettbewerbsrechtlichen Gründen darauf geachtet werden, dass im weiteren Projektverlauf keine Produkte des Versorgers beworben werden, die auf dem freien Markt erhältlich sind (z. B. Energieberatung oder Gutachten).

Schritt 2: Eigentümer und Eigentümerinnen kontaktieren

Als nächstes werden im Namen der Stadt oder Gemeinde die ausgewählten Eigentümer und Eigentümerinnen (siehe Schritt 1 in Kap. 2.3) mit einem Einladungsschreiben persönlich eingeladen und aufgefordert, sich bei Interesse über ein kurzes Onlineformular für das Projekt anzumelden. Zugriff auf das Onlineformular kann über einen QR-Code oder einen Weblink ermöglicht werden.

Bei der Anmeldung sollen Name, E-Mail-Adresse für die weitere Projektkommunikation, Wohnadresse, Adresse der sanierungsbedürftigen Liegenschaften, Liegenschaftstyp (EFH/MFH) und – sofern nicht bereits identifiziert (vgl. Aufgabe 1 in Kap. 2.2) – die Art der Eigentümerschaft (Privatperson, Stockwerkeigentum, Genossenschaft, sonst. institutionelle Eigentümer.) abgefragt werden. Dies ermöglicht es, sich bereits im Vorfeld einen Überblick darüber zu verschaffen, welche Arten von Liegenschaften voraussichtlich für welche Fachleute von Interesse sein könnten und ob weitere Fachleute hinzugezogen werden sollten.

Zum Rücklauf bestehen aus dem Projekt SAN-CH folgende Erfahrungswerte:

- Rücklauf von 6-11 % der angeschriebenen Eigentümerschaften bei Auswahl von Einzelgebäuden oder Gebäudegruppen
- Rücklauf von 11-15 % der angeschriebenen Eigentümerschaften bei Auswahl von Quartieren/Perimeter. Die Anmelderate konnte mit einer zweiten Einladungswelle auf 15-20 % erhöht werden.

Hinweise zur Umsetzung

- **Gewinnende Kommunikation:** Achten Sie beim Anschreiben auf eine gewinnende und positive Kommunikation. Versetzen Sie sich in die Lage der Rezipienten: Warum könnten sich die Eigentümer und Eigentümerinnen für eine Sanierung interessieren? Was könnten ihre Bedenken sein? So kann das Anschreiben zur Sensibilisierung von Eigentümer und Eigentümerinnen beitragen, auch wenn diese nicht an weiteren Schritten teilnehmen.

- **Niederschwellige Anmeldung:** Um die Anmeldung niederschwellig zu gestalten, empfehlen wir Ihnen, die Abfrage von detaillierten Bedürfnissen mit einer zweiten Befragung vorzunehmen (vgl. Schritt 3 in Kap.2.3). Wenn der erste Schritt einfach umzusetzen ist, lässt man sich eher auf den zweiten ein. Weiter kann es sinnvoll sein, neben einer Anmeldung für das Projekt zusätzliche Beteiligungsoptionen anzubieten. Eigentümer und Eigentümerinnen, die sich nicht anmelden möchten, kann beispielsweise angeboten werden, dass sie Informationsmaterialien erhalten oder bei späteren Initiativen erneut kontaktiert werden.

Schritt 3: Bedürfnisse der Eigentümer und Eigentümerinnen ermitteln

Um die geplanten Beteiligungsmassnahmen gezielt auf die Bedürfnisse der kontaktierten Eigentümer und Eigentümerinnen auszurichten, empfehlen wir Ihnen, eine Bedürfniserhebung durchzuführen. Dazu erhalten Eigentümer und Eigentümerinnen nach der Anmeldung Informationen zu den weiteren Schritten und einen Link zu einem zweiten Online-Fragebogen per E-Mail. Im Projekt SAN-CH haben sich folgende Angaben als nützlich erwiesen:

- Bereits durchgeführte Sanierungsmassnahmen
- Sanierungsmassnahmen, die in nächster Zeit in Frage kommen
- Interesse der Eigentümer und Eigentümerinnen an Information, Vernetzung und Beratung
- Anzahl teilnehmende Personen an Veranstaltungen
- Terminwahl (bei mehreren Veranstaltungsterminen)
- Fragen für die spätere Wirkungsmessung (vgl. Aufgabe 5 in Kap. 2.6)

Die Angaben werden benötigt, um Eigentümer und Eigentümerinnen mit passenden Fachleuten zu vernetzen (vgl. Aufgabe 4 in Kap. 2.5). Weiter können Sie die Formate schärfen, die Sie an Folgeveranstaltungen anbieten (vgl. Aufgabe 4 in Kap. 2.5) sowie den Pool an identifizierten Fachpersonen gezielt ergänzen und die beteiligten Fachleute auf die erwartete Eigentümerzielgruppe einstimmen.

Hinweise zur Umsetzung

- **Kontaktperson:** Sobald Eigentümer und Eigentümerinnen kontaktiert worden sind, sollte eine Kontaktperson für Fragen und Anmerkungen per E-Mail und Telefon zur Verfügung stehen. Im Projekt SAN-CH bestand grosser Bedarf, im Vorfeld Fragen zu klären. So kamen in Baden und Glarus auf 1'000 angeschriebene Personen im Schnitt ca. 80-100 Anrufe und E-Mails. Bei einem Teil handelte es sich um organisatorische Fragen zur Teilnahme sowie kurzfristige Zu- und Absagen. Daneben gingen auch viele inhaltliche Hinweise und Fragen zum Sanierungsstand der eigenen Liegenschaft ein. Dieser Aufwand sollte bei der Projektplanung bedacht werden.
- **Rücklauf im zweistufigen Anmeldeprozess:** Im Projekt SAN-CH haben sich 78-91 % der Eigentümer und Eigentümerinnen, die sich in der ersten Stufe für weitere Schritte angemeldet haben (vgl. Schritt 2), auch in der zweiten Stufe angemeldet. Dass rund 9-22 % aus dem Anmeldeprozess ausgeschieden sind, wurde in Kauf genommen, um die Erstanmeldung niederschwellig zu gestalten.

Verantwortlichkeiten

Arbeitsschritt	Stadt/Gemeinde	Externe Dienstleister	Eigentümer und Eigentümerinnen
Schritt 1: Kontaktdaten bereitstellen	Kontaktdaten bereitstellen und aufbereiten		
Schritt 2: Eigentümer und Eigentümerinnen kontaktieren	- Auftritt als Trägerin des Projekts - Einladungsschreiben versenden	- Einladungsschreiben entwerfen - Anmeldeformular entwickeln und betreuen	Interessenbekundung für weitere Projektschritte
Schritt 3: Bedürfnisse der Eigentümer und Eigentümerinnen erfassen	- Rücklauf und erreichte Zielgruppe überprüfen - Ansprechperson für Anfragen an die Gemeinde bestimmen	- Fragebogen entwickeln und betreuen - E-Mail-Versand durchführen - Kontaktperson für Fragen bereitstellen	Fragebogen ausfüllen und Anmeldung zu Veranstaltungen.

2.4 Aufgabe 3: Fachpersonen identifizieren und partnerschaftlich beteiligen

Darum geht es:

- Identifizieren und involvieren Sie passende Fachunternehmen in ihr Vorhaben
- Sensibilisieren Sie die Fachpersonen für die Ziele Ihrer Stadt oder Gemeinde
- Klären Sie Erwartungen, Fragen und den Nutzen einer Beteiligung

Um die Sanierungsrate zu erhöhen, ist es zentral, dass Ihre Stadt oder Gemeinde die Zusammenarbeit mit lokalen und regionalen Fachleuten für energetische Gebäudesanierung aufbaut und verstärkt. Mit folgenden Schritten können Sie diese Fachleute gezielt in Ihr Vorhaben einbeziehen.

Schritt 1: Passende Fachleute identifizieren.

Erstellen Sie zunächst eine Kontaktliste mit geeigneten Unternehmen im Bereich der Energetischen Gebäudesanierung in Ihrer Region, die sie in Ihr Vorhaben involvieren möchten. Die Unternehmen können Sie mit Online-Recherchen und dem Know-how von lokalen Experten und Expertinnen identifizieren. Beziehen Sie bestehende Netzwerke mit ein, wie z. B. regionale Plattformen, Gewerbevereine oder Branchenverbände. Beachten Sie bei der Auswahl von Fachunternehmen die eingeladene Eigentümerzielgruppe (vgl. Anhang A.2)

Hinweise zur Umsetzung

- **Welches sind die geeigneten Fachunternehmen?** Wichtig ist es, dass die Fachpersonen Erfahrung im Bereich der Sanierung mitbringen sowie einen Standort in der Region haben oder Erfahrung in der entsprechenden Gemeinde vorweisen können. Vom Projekt SAN-CH fühlten sich vor allem Privateigentümer und Privateigentümerinnen angesprochen, die noch keine klare Vorstellung davon hatten, welche Sanierungsmassnahmen sie umsetzen möchten. Daher waren Architekten und Architektinnen, die sich auf Einfamilienhäuser

spezialisiert haben, und Energieberater und Energieberaterinnen besonders gefragt. Anhang A.2 zeigt im Überblick, welche Fachleute für welche Eigentümerzielgruppe in Frage kommen.

- **Wie kann eine faire Auswahl von Fachunternehmen sichergestellt werden?** Formulieren Sie einfache Kriterien, die von teilnehmenden Unternehmen erfüllt werden sollen, um Ihre Auswahl zu begründen. Damit können Sie auch bei Bedarf über öffentliche oder halböffentliche Kanäle (z. B. lokale Netzwerkplattformen, Gewerbeverein etc.) einen Teilnahmeaufruf starten. Achten Sie darauf, dass alle Unternehmen, die gemäss Ihren Kriterien in Frage kommen, über das Projekt informiert werden.

Schritt 2: Fachpersonen kontaktieren

Um die ausgewählten Fachunternehmen einzuladen, empfehlen wir eine persönliche Kontaktaufnahme per Telefon oder E-Mail. So können den Fachleuten das Projekt, die erwartete Beteiligung und die Vorteile einer Teilnahme direkt kommuniziert werden (Akquisitionspotenzial, Vermittlung mit Eigentümer und Eigentümerinnen und Austausch zu Kundenbedürfnissen). Im Projekt SAN-CH hat es sich bewährt, interessierte Fachpersonen als erstes zu einem unverbindlichen Kick-Off-Event einzuladen (vgl. Schritt 3 in Kap. 2.4).

Aus dem Projekt SAN-CH bestehen folgende Erfahrungswerte:

- Für eine Vernetzungsveranstaltung mit 70 Eigentümerschaften werden mindestens 10 Fachunternehmen benötigt.
- Bei einer «Mitmachrate» an Vernetzungsanlässen von rund der Hälfte der angeschriebenen Fachunternehmen sind dafür mindestens 20 Fachunternehmen zu kontaktieren.

Hinweise zur Umsetzung

- **Vorteile kommunizieren:** Kommunizieren Sie von Beginn an mögliche Vorteile einer Teilnahme am Projekt, z. B. Vernetzung mit Eigentümer und Eigentümerinnen von sanierungsbedürftigen Liegenschaften, direkter Austausch mit Kundengruppen zu ihren Bedürfnissen sowie öffentliche Präsenz. Sollen wie im Beispiel Winterthur konkrete Sanierungslösungen für ein Quartier erarbeitet werden, ist der interdisziplinäre Austausch unter den Fachleuten und der direkte Kontakt mit beteiligten Behördenvertreter und Behördenvertreterinnen interessant. Im Kontext der aktuell hohen Auslastung stehen wirtschaftliche Vorteile bei vielen Fachunternehmen nicht im Vordergrund.
- **Können Fachleute im Projekt Kunden und Kundinnen akquirieren?** Um Sanierungsprojekte anzuregen, soll bei den Vernetzungsveranstaltungen die Möglichkeit geboten werden, Kunden und Kundinnen zu akquirieren. Erfahrungsgemäss braucht es aber nach einer Veranstaltung noch mehrere Schritte, bis ein Auftragsverhältnis entsteht. Gewisse Fachpersonen nehmen diese Schritte gerne in Angriff, andere sind daran wegen fehlenden Ressourcen nicht interessiert.

Schritt 3: Kick-Off-Event

Als nächsten Schritt empfehlen wir, den interessierten Fachpersonen im Rahmen eines Kick-Off-Events von ca. 1-2 Stunden die weiteren Projektschritte und die Rolle der Fachpersonen vorzustellen. Zeigen Sie den Nutzen auf, erklären Sie die weiteren Schritte, nehmen Sie potenzielle Anpassungsvorschläge auf und klären Sie offene Fragen. Kommunizieren Sie offen über Möglichkeiten und den erwarteten Aufwand und schaffen Sie realistische Erwartungen. Nehmen Sie nach dem Kick-Off-Event von den Fachunternehmen die definitive Zu- oder Absage für die weiteren Projektschritte auf.

Hinweise zur Umsetzung

- **Qualität sicherstellen:** Nutzen Sie den Workshop, um die Ziele und Prioritäten Ihrer Stadt oder Gemeinde in Bezug auf energetische Sanierung unter den Fachleuten bekannt zu machen. Kommunizieren Sie, welche Qualitäten bei Sanierungslösungen wichtig sind. Im Projekt SAN-CH wurde beispielsweise betont, dass die Eigentümer und Eigentümerinnen für fachlich gute Lösungen sensibilisiert werden sollen, die Gebäudehülle, Energieversorgung und Wohnqualität ganzheitlich verbessern – und nicht für isolierte Einzelmassnahmen.
- **Vergütung von Fachleuten:** Im Projekt SAN-CH wurde der Aufwand von Fachleuten nicht finanziell vergütet. Trotzdem beteiligten sich viele interessierte Fachunternehmen im Projekt. Einige Fachleuten gaben jedoch an, dass eine symbolische Vergütung die künftige Teilnahme an ähnlichen Projekten attraktiver machen würde. Finden Sie hierzu eine Lösung, die dem Finanzrahmen Ihres Vorhabens und dem erwarteten Beteiligungsaufwand entspricht. Kommunizieren Sie gegenüber Fachleuten offen über Vorteile und Erwartungen. Sollen wie im Beispiel Winterthur von einem Fachleuteteam konkrete Sanierungslösungen für Quartiere oder Stadtteile entwickelt werden, sollte eine Vergütungslösung geprüft werden.

Schritt 4: Unternehmensbeschreibung erstellen

Zur Vorbereitung verschiedener Formate an einer Vernetzungsveranstaltung werden in der Regel Informationen zu den beteiligten Unternehmen benötigt. Benötigt werden in der Regel Angaben zu folgenden Punkten:

- Geschäftsfeld (z. B. Energieberatung, Baumanagement, Umsetzung)
- Kundenfokus (z. B. EFH, MFH, Privateigentümer)
- Sanierungsleistungen (z. B. Hüllensanierung, Aufstockung, Heizungsersatz, etc.)
- Kontaktpersonen (Name, Telefonnummer, E-Mailadresse)

Die Unternehmensbeschreibungen können für verschiedene Zwecke genutzt werden, z. B. zur Zuteilung der Firmen und Eigentümer und Eigentümerinnen bei einem Speed-Dating, zur Zuteilung von Thementischen oder für eine Kontaktliste im Nachgang von Veranstaltungen (vgl. Aufgabe 5 in Kap. 2.6).

Hinweise zur Umsetzung

- **Effiziente Erstellung:** Das Erstellen eines Unternehmensbeschriebs darf für die Fachpersonen nicht zu viel Zeit in Anspruch nehmen. Im Projekt SAN-CH hat es sich bewährt, die Angaben mit einem Online-Formular zu erfassen. Überlegen Sie sich, welche Angaben Sie für Ihre Zwecke in welchem Format benötigen. Wenn Sie ein Speed-Dating organisieren, sollte beispielsweise mithilfe des Unternehmensbeschriebs eine Zuordnung zu passenden Eigentümer und Eigentümerinnen einfach machbar sein.

Verantwortlichkeiten

Arbeitsschritt	Stadt/Gemeinde	Externe Dienstleister	Fachunternehmen
Schritt 1: Fachleute identifizieren	■ Qualitätssicherung ■ Kontaktliste ■ Lokale Netzwerke einbeziehen	■ Kontaktliste Fachleute erarbeiten	

Arbeitsschritt	Stadt/Gemeinde	Externe Dienstleister	Fachunternehmen
Schritt 2: Fachpersonen kontaktieren		Fachpersonen kontaktieren	Interessenbekundung Teilnahme
Schritt 3: Kick-Off-Event	- Teilnahme am Workshop. - Kommunikation Ziele und Erwartungen Stadt/Gemeinde	Vorbereitung und Durchführung des Workshops	- Teilnahme am Workshop. - Definitive Rückmeldung zu Beteiligung
Schritt 4: Unternehmensbeschreibung erstellen		Angaben zu Unternehmen einholen und aufbereiten	Angaben zum Unternehmen bereitstellen

2.5 Aufgabe 4: Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachpersonen vernetzen

Darum geht es:

- Vernetzen Sie Fachleute und Eigentümer und Eigentümerinnen an einer attraktiven Veranstaltung
- Setzen Sie verschiedene, auf die Zielgruppe zugeschnittene Formate ein
- Gestalten Sie Ihre Veranstaltung kohärent, relevant und attraktiv.

Veranstaltungen bieten eine effektive Möglichkeit, ein breites Publikum zu erreichen und ein Bewusstsein für das Thema der Gebäudesanierung zu schaffen. Viele Städte und Gemeinden haben in der Vergangenheit bereits solche Veranstaltungen durchgeführt. Daneben existieren privat getragene Formate oder national geförderte Initiativen wie [«Erneuerbar Heizen»](#), die Eigentümer und Eigentümerinnen zur Bestandssanierung sensibilisieren.

Ob Ihre Stadt oder Gemeinde schon über Erfahrung verfügt oder nicht: Sie müssen das Rad nicht neu erfinden! Knüpfen Sie an bestehende Formate an, denken Sie aber gleichzeitig einen Schritt weiter. Aus dem Projekt SAN-CH können wir Ihnen Folgendes empfehlen, um die Wirkung Ihrer Tätigkeiten zum Thema Energetische Sanierung zu erhöhen:

- Legen Sie einen Fokus auf die Vernetzung von Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachleuten – nur so kommen Sanierungsprojekte in Gang.
- Schneiden Sie die Angebote an Veranstaltungen auf die Eigentümerzielgruppen zu.
- Treten Sie als Stadt oder Gemeinde als aktiver Partner auf, der energetische Sanierungen fördert und ermöglicht.

Dazu empfehlen wir Ihnen das folgende Vorgehen:

Schritt 1: Veranstaltungsinhalte und -formate definieren.

Im Projekt SAN-CH hat sich gezeigt: Eigentümer und Eigentümerinnen bringen eine grosse Vielfalt von Vorwissen, Erwartungen und Absichten an eine Vernetzungsveranstaltung mit. Um dieser Vielfalt gerecht zu werden, beinhaltet eine Veranstaltung idealerweise mehrere Angebote, die auf die Hauptzielgruppen zugeschnitten sind. Wir empfehlen Ihnen dazu folgende Formate:

Speed-Dating

Im Projekt SAN-CH bildete das "Speed-Dating" zwischen Eigentümern und Fachleuten den zentralen Bestandteil der Vernetzungsveranstaltungen in Baden, Glarus und dem Kanton Genf. Dieses Format, bei dem Teilnehmer in Kurzgesprächen Informationen und Anliegen austauschten und bei Übereinstimmung Folgetermine vereinbarten, stieß auf große Zustimmung bei Eigentümern und Fachleuten. Die Zuweisung zwischen ihnen erfolgte entweder im Voraus (a) oder vor Ort (b):

- a) Die Zuweisung erfolgt im Voraus durch das Projektteam unter Berücksichtigung der Bedürfnisse von Eigentümern und Fachleuten. Dies basiert auf Befragungen der Eigentümer und den Profilen der Fachleute. Dadurch können die Fachleute im Vorfeld Informationen über ihre "Dates" erhalten, und den Eigentümern kann ein persönlicher Zeitplan ausgehändigt werden. Es sollte jedoch auch eine Strategie für kurzfristige Zu- und Absagen sowie Nichterscheinen der angemeldeten Teilnehmer in Erwägung gezogen werden.
- b) Bei dieser Methode wird die Zuweisung während des Veranstaltungsanmeldungsprozesses am Tag selbst vorgenommen. Zuvor werden pro Teilnehmer 2-3 Termine mit Fachleuten geplant, ohne diese den einzelnen Eigentümern zuzuweisen. Dabei können verschiedene Kategorien erstellt werden, wie z.B. Allgemeine Beratung, erneuerbare Energien oder Kulturerbe. Die Termine werden bei der Anmeldung in der Reihenfolge ihres Eintreffens an die Teilnehmer vergeben. Diese Vorgehensweise ermöglicht ein kompaktes und dynamisches Format.

Speed-Dating spricht sowohl Eigentümer an, die bereits Sanierungspläne haben, als auch solche, die sich generell informieren möchten. Die Herausforderung besteht darin, die Teilnehmer optimal mit passenden Fachleuten zusammenzubringen.

Hinweise zur Umsetzung

- **Praktische Tipps:** Die Anzahl der Speed-Dating-Termine pro Eigentümerschaft hängt von deren Gesamtanzahl und der Fachleute vor Ort ab. In der Regel sind zwei bis drei Gespräche sinnvoll, entweder mit ähnlichen oder unterschiedlichen Fachleuten. Jedes Gespräch sollte mindestens 10 Minuten dauern, mit 2 Minuten Pausen für Wechsel. Die Zeit wird durch Glocken oder Mikrofone signalisiert, und eine Anzeige via Beamer ist hilfreich.
- **Leere Speed-Dating-Tische:** Leere Speed-Dating-Tische aufgrund von Abwesenheit von Eigentümerschaften können gegebenenfalls neu verteilt werden. Hierfür könnte ein "Info-Tisch" eingerichtet werden, an dem sich interessierte Eigentümerschaften, die weitere Gespräche wünschen, melden. Bei freien Plätzen können sie dann spontan zugeteilt werden.



Abbildung 2: Speed-Dating in Baden.

Marktplatz

Bei einem Marktplatz stellen die beteiligten Fachleute einen «Marktstand» auf. Das Ziel des Marktplatzes besteht darin, dass die EigentümerInnen ohne Zeitvorgabe mit verschiedenen Fachleuten ins Gespräch kommen und Fragen stellen können. Die Gestaltung des Marktstandes kann den beteiligten Fachleuten überlassen werden. Ein Marktplatz eignet sich gut als ergänzendes Angebot zu einem Speed-Dating: Eigentümer und Eigentümerinnen können so Gesprächspausen überbrücken oder nochmals auf Fachleute zugehen, die sie in Gesprächen kennen gelernt haben. Der Marktplatz eignet sich auch als Alternativangebot zu Informationsblöcken (s. u.). Stellen Sie bei parallelen Formaten sicher, dass die Fachunternehmen mit genügend Personen an der Veranstaltung vertreten sind.

Das Format des Marktplatzes eignet sich besonders für Eigentümer und Eigentümerinnen mit Sanierungsabsicht, die schon wissen, welche Massnahmen für sie in Frage kommen, oder Eigentümer und Eigentümerinnen, die konkrete Fragen zu einem Sanierungsthema haben.

Hinweise zur Umsetzung

- **Präsenz Ihrer Stadt oder Gemeinde:** Nutzen Sie einen Marktplatz, um mit wichtigen Ansprechpartnern aus der Gemeinde- oder Stadtverwaltung präsent zu sein, z. B. Baubewilligungsbehörde, Energiefachstelle oder der Denkmalpflege. Im Projekt SAN-CH war das Interesse an diesem Angebot stets gross.



Abbildung 3: Marktplatz in Baden.

Thementische

Beim Format "Thementische" besuchen Eigentümer in Gruppen verschiedene Stationen, um Sanierungsoptionen und Informationen direkt mit Fachleuten und Behördenvertretern zu diskutieren. Stationen können nach Sanierungsthemen (z. B. Heizungersatz, Gebäudehülle, Wohnraumerweiterung, finanzielle Förderung, Vorstellung des kommunalen Energieplans etc.) aufgeteilt werden.

Dieses Format eignet sich besonders für Eigentümerzielgruppen aus demselben Quartier oder mit ähnlichen Gebäuden. In Winterthur besuchten Eigentümer die Stationen in Nachbarschaftsgruppen, was die Vernetzung untereinander förderte.

Hinweise zur Umsetzung

- **Praktische Tipps:** In Winterthur hat sich gezeigt, dass 15 Minuten Diskussionszeit pro Station angemessen sind. Die Gruppengröße von 5-8 Personen pro Station ermöglichte, dass alle Fragen gestellt und beantwortet werden konnten, was in einem großen Plenum oft nicht der Fall ist. Es wird empfohlen, höchstens 5 Stationen pro Rundgang anzubieten, um die Intensität für Eigentümer und Fachleute zu berücksichtigen. Stationen können gemeinsam von Fachleuten und Behördenvertretern geleitet werden, z.B. Heizungsfachleute und Vertreter der Fachstelle Energie. Achten Sie auf ein angemessenes Verhältnis von Fachleuten zu Eigentümern und beachten Sie dies bei parallelen Angeboten wie einem Marktplatz, wo mehr Gruppen gebildet werden können als Stationen zur Verfügung stehen..



Abbildung 4: Thementisch am Vertiefungsworkshop für das Rosenbergquartier in Winterthur.

Informationsblock

Jeder Anlass benötigt in der Regel einen Informationsteil, in dem der Zweck des Vermittlungsanlasses sowie der organisatorische Ablauf kurz erläutert werden. Nutzen Sie diesen Teil auch, um als Stadt oder Gemeinde ein «Gesicht» zu zeigen – halten Sie ihn aber kurz und knackig, um möglichst schnell zu weiteren Formaten überzugehen. Der Informationsteil kann beispielsweise nach der Begrüssung oder zeitlich zu anderen Veranstaltungselementen, zum Beispiel dem Marktplatz, erfolgen. Letzteres bietet sich an, wenn über ein aktuelles Thema, welches potenziell viele Personen interessieren könnte, informiert werden soll. Dann können die Teilnehmenden entscheiden, welches Angebot sie nutzen wollen. Findet zeitgleich auch das Speed-Dating statt, kann der Informationsteil wiederholt werden, damit alle Personen die Möglichkeit haben, teilzunehmen.

Hinweise zur Umsetzung

- **Inhaltliche Informationen:** Wir empfehlen Ihnen, inhaltliche Informationen nur sparsam frontal zu vermitteln: Meist ist es für Eigentümer und Eigentümerinnen spannender, direkt mit Fachleuten in einen Austausch zu kommen. Trotzdem kann es sinnvoll sein,

Hauseigentümer und Hauseigentümerinnen mit wenig Vorwissen gewisse Grundlageninformationen zu vermitteln – besonders zu Themen wie Fördermittel und behördlichen Abläufen. Geben Sie dabei immer die Gelegenheit für Rückfragen und bieten Sie für «fortgeschrittene» Eigentümer und Eigentümerinnen ein Alternativprogramm.



Abbildung 5: Informationsblock zum Unionsquartier in Winterthur.

Erfahrungsberichte

Neben fachlichen Informationen sind im Projekt SAN-CH Erfahrungsberichte von Eigentümer und Eigentümerinnen, die kürzlich saniert haben, sehr gut angekommen. Erfahrungsberichte können in verschiedenen Formaten eingebaut werden. Wir empfehlen Ihnen, ein interaktives Format zu wählen, in dem der Eigentümer oder die Eigentümerin direkt zu Wort kommt, z. B. ein Kurz-Interview mit anschließender Möglichkeit, Fragen zu stellen, oder ein Thementisch, an dem ein:e Eigentümer:in Fragen beantworten und z. B. Fotos zeigen kann.

Hinweise zur Umsetzung

- **Praktische Tipps:** Halten Sie bereits beim Einladen Ausschau nach Eigentümer und Eigentümerinnen, die kürzlich saniert haben, oder fragen Sie die beteiligten Fachpersonen. Gestalten Sie das Format so, dass wenig Vorbereitungsanfang nötig ist. Halten Sie zudem den «Präsentationsdruck» gering, indem Sie die Moderation übernehmen und bei Bedarf eine Fachperson für technische Fragen zur Seite stellen.

Schritt 2: Vermittlungsveranstaltung vorbereiten und durchführen.

Planen Sie die Veranstaltung basierend auf den ausgewählten Formaten. Holen Sie sich frühzeitig professionelle Unterstützung, wenn Sie keine Erfahrung mit der Planung und Durchführung von Events haben.

Eine erfolgreiche Veranstaltung zeichnet sich durch die Bereitstellung relevanter Informationen für die Teilnehmer aus. Definieren Sie klare Ziele für die Veranstaltung, z.B. die Knüpfung von Kontakten zu Fachleuten, Informationsvermittlung oder Terminvereinbarungen für Beratungen. Stellen Sie sicher, dass jeder Programmpunkt diese Ziele unterstützt und weisen Sie während der Veranstaltung darauf hin.

Ein freundlicher Empfang schafft eine einladende Atmosphäre, und ein ansprechender Abschluss hinterlässt einen positiven Eindruck. Planen Sie diese Elemente sorgfältig. Achten Sie auf Details, um sicherzustellen, dass die Veranstaltung reibungslos abläuft. Die Programmpunkte sollten nahtlos ineinandergreifen, und alle Beteiligten sollten ihre Aufgaben kennen.

Berücksichtigen Sie, dass es kurzfristige An- und Abmeldungen sowie Nichterscheinen geben kann. Im Projekt SAN-CH erschienen durchschnittlich 60-72 % der angemeldeten Personen zur Veranstaltung. Denken Sie darüber nach, wie Sie damit umgehen möchten.

Hinweise zur Umsetzung

- **Geeignete Räumlichkeiten:** Bei interaktiven Formaten sollten Räumlichkeiten gewählt werden, die keinen zu hohen Geräuschpegel entstehen lassen. Steht kein ausreichend grosser Raum zur Verfügung, sollte geprüft werden, ob zwei nebeneinanderliegende Räumlichkeiten sinnvoll sind oder ob es sinnvoll ist, die Veranstaltung an zwei Abenden durchzuführen.
- **Geeigneter Zeitpunkt:** Wählen Sie einen für Ihre Zielgruppe passenden Veranstaltungszeitpunkt. Im Projekt SAN-CH hat sich Mo-Do abends ab 19:00 bewährt.
- **Veranstaltungsrahmen:** Nutzen Sie Elemente des Veranstaltungsrahmens (Moderation, Apéro etc.), um das Ziel der Veranstaltung zu unterstützen. Wenn Sie Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachleute vernetzen möchten, verteilen Sie z. B. die Fachleute an die Stehtische beim Apéro, setzen Sie erkennbare Namensschilder ein, führen Sie zu Veranstaltungsbeginn ein «Mini-Interview», weisen Sie die Fachleute an, Visitenkarten zu verteilen, oder überlegen Sie sich etwas Kreatives.
- **Öffentliche Kommunikation:** Eine Veranstaltung bietet eine gute Gelegenheit, über öffentliche Kanäle mit z. B. einer Medienmitteilung über das Projekt zu informieren. Nutzen Sie die Gelegenheit, um über die Ziele und Tätigkeiten der Stadt oder Gemeinde im Bereich der Bestandssanierung aufmerksam zu machen.



Abbildung 6: Empfang zur Vernetzungsveranstaltung in Glarus

Verantwortlichkeiten

Arbeitsschritt	Stadt/Gemeinde	Externe Dienstleister	Fachunternehmen	Eigentümer und Eigentümerinnen
Schritt 1: Angebote wählen	Auswahl Angebote	Möglichkeiten für Angebote aufzeigen	-	-
Schritt 2: Vernetzungsveranstaltung vorbereiten und durchführen	- Räumlichkeiten und Catering bereitstellen - Auftritt als Gastgeber der Veranstaltung - Teilnahme an Angeboten	- Veranstaltungsprogramm erarbeiten - Koordination aller Beteiligten - Moderation Rahmenprogramm - Organisatorische Durchführung	- Vorbereitung für Angebote - Teilnahme an und Leitung der zugeteilten Angebote	- Teilnahme an Veranstaltung - Output der Veranstaltung realisieren

2.6 Aufgabe 5: Sanierungsprojekte anstossen

Darum geht es:

- Regen Sie konkrete Folgeschritte an, die zu einer Umsetzung von Sanierungsprojekten führen oder als Vorbereitung dienen.
- Unterstützen Sie die gegenseitige Kontaktaufnahme von Privateigentümer und Privateigentümerinnen und Fachpersonen nach einem Vernetzungsanlass.
- Nutzen Sie eine Wirkungsermittlung gezielt dazu, künftige Vorhaben vorzubereiten und zu verbessern.

Damit Sanierungsprojekte zur Umsetzung gelangen, müssen Eigentümer und Eigentümerinnen selbst aktiv werden und ihr Sanierungsanliegen gemeinsam mit Fachpersonen vorantreiben. Auf diese Schritte kann von aussen naturgemäss wenig Einfluss genommen werden. Trotzdem gibt es Möglichkeiten, wie Ihre Stadt oder Gemeinde bei Sensibilisierungs-, Informations- und Vernetzungsmassnahmen möglichst viel «Schwung» für die Umsetzung generieren kann. Dazu empfehlen wir die folgenden Schritte.

Schritt 1: Folgeschritte anregen – Sanierungskonzept

Überlegen Sie sich bereits zu Beginn Ihrer Tätigkeiten: Welche Folgeschritte sollen Eigentümer und Eigentümerinnen nach einer Veranstaltung gemeinsam mit Fachleuten angehen? Im Projekt SAN-CH wurden Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachleute dazu angehalten, nach der Vernetzungsveranstaltung als nächsten Schritt ein Sanierungskonzept zu erstellen (s. u.s. u.). Beziehen Sie auch bestehende weitere Angebote in Ihrer Stadt oder Gemeinde ein, z. B. Energieberatung, Bauberatung oder Anmeldungen zu Förderprogrammen. Unter Umständen müssen für verschiedene Eigentümerzielgruppen verschiedene Folgeschritte angeboten werden.

Weisen Sie in der Kommunikation mit Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachleuten von Anfang an auf die erwarteten Folgeschritte hin. Schaffen Sie. Wenn möglich, einen Rahmen, sodass sich Eigentümer und Eigentümerinnen bereits an der Veranstaltung verbindlich zu

Folgeschritten anmelden oder solche mit den Fachleuten vereinbaren. Wir empfehlen, an der Veranstaltung und beim Nachversand prominent auf diese Schritte hinzuweisen und den Ball aktiv den Eigentümer und Eigentümerinnen zuzuspielen.

Hinweise zur Umsetzung

- **Sanierungskonzept:** Im Projekt SAN-CH wurden die Eigentümer und Eigentümerinnen dazu aufgefordert, nach der Veranstaltung gemeinsam mit einer Fachperson ein Sanierungskonzept für ihre Liegenschaft zu erarbeiten. Als Sanierungskonzept wurde z. B. ein GEAK+, eine Machbarkeitsstudie, eine Auflistung möglicher Sanierungsmassnahmen oder eine Offerte gezählt. Die Fachleute wurden gebeten, den Eigentümer und Eigentümerinnen dazu ein kostenfreies Folgegespräch anzubieten. Diese Erwartung wurde bereits im Kick-Off-Event kommuniziert. An der Vernetzungsveranstaltung wurden sowohl die Fachleute als auch die Eigentümer und Eigentümerinnen dazu angehalten, direkt Folgetermine zu vereinbaren.

Schritt 2: Nachversand organisieren

Wenn Sie eine Veranstaltung organisiert haben, dann führen Sie mit einem kurzen Abstand zur Veranstaltung einen Nachversand an die beteiligten Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachleute durch. Damit können Sie sicherstellen, dass alle Teilnehmenden wichtige Informationen erhalten. Erinnern Sie an den Output der Veranstaltung und zeigen Sie auf, was die konkreten nächsten Schritte sein können. Geben Sie den Hauseigentümer und Hauseigentümerinnen den Auftrag, sich an einem Folgeangebot (vgl. Schritt 1 in Kap. 2.6) zu beteiligen.

Hinweise zur Umsetzung

- **Kommunikation:** Wenn Sie in einem Projekt die Aufgaben 1-4 bearbeitet haben, dann haben Sie zum jetzigen Zeitpunkt wichtige Meilensteine erreicht: Ihre bisherigen Bemühungen sind in einer attraktiven Veranstaltung kulminiert, die ein positives Echo unter Hauseigentümer und Hauseigentümerinnen und womöglich sogar in den lokalen Medien ausgelöst hat. Gratulation! Vergessen Sie dabei nicht: Viele Hauseigentümer und Hauseigentümerinnen stehen jetzt gefühlt erst am Anfang eines langen, steinigen Weges, der viel Zeit und noch mehr Geld kostet. Berücksichtigen Sie dies bei Ihrer Kommunikation und bei der Beurteilung der eintreffenden Rückmeldungen zum Projekt.

Schritt 3: Zur Kontaktaufnahme motivieren

Nach einer Vernetzungsveranstaltung bleiben die geknüpften Kontakte häufig im Alltag erstmal liegen – bei Eigentümer und Eigentümerinnen und bei Fachleuten. Überlegen Sie sich daher, wie sie beide Parteien zur Kontaktaufnahme motivieren und sie dabei unterstützen können.

Eigentümer und Eigentümerinnen, die an einer Veranstaltung teilgenommen haben, können beispielsweise beim Nachversand (vgl. Schritt 2 in Kap. 2.6), in einer Erinnerungsmail gemeinsam mit weiterführenden Informationen oder im Rahmen der Projektevaluation (vgl. Schritt 4 in Kap. 2.6) zu einer Kontaktaufnahme ermuntert werden.

Erfahrungsgemäss ist es wirkungsvoller, wenn die Initiative zur Kontaktaufnahme von den Fachpersonen ausgeht. Wenn Sie bei Fachpersonen Feedback zum Projekt einholen (vgl. Schritt 4 in Kap. 2.6), nutzen Sie daher die Gelegenheit und fragen Sie danach, wie die

Fachleute mit den geknüpften Kontakten umgehen und wie die Stadt oder Gemeinde weiter unterstützen kann.

Sollen Eigentümer und Eigentümerinnen an Folgeberatungsangebote der Gemeinde vermittelt werden (vgl. Schritt 1 in Kap. 2.6), schaffen Sie einen einfachen Weg, wie sich Eigentümer und Eigentümerinnen anmelden können, z. B. über ein Anmeldeformular, oder direkt per E-Mail an die richtige Ansprechstelle.

Hinweise zur Umsetzung

- **Kontaktlisten versenden:** Im Projekt SAN-CH hat es sich bewährt, Kontaktlisten der beteiligten Fachpersonen (inkl. deren Geschäftsfeld) an die Eigentümer und Eigentümerinnen zu versenden. Die beteiligten Fachpersonen sind häufig interessiert an zusätzlichen Kontaktdaten von Eigentümer und Eigentümerinnen. Diese Kontaktdaten können weitergegeben werden, sofern die Eigentümer und Eigentümerinnen ihr Einverständnis dazu geben. Das Einverständnis kann z. B. bei der Anmeldung zur Vernetzungsveranstaltung oder direkt an der Veranstaltung eingeholt werden. Definieren Sie mit den Fachpersonen, wozu die Kontaktdaten verwendet werden dürfen, und kommunizieren Sie dies den Eigentümer und Eigentümerinnen.
- **Wieviel Initiative kann von Fachpersonen erwartet werden?** Im Projekt SAN-CH hat sich herausgestellt: Gewisse Fachpersonen waren von sich aus sehr motiviert und hatten nach der Vernetzungsveranstaltung schon viele Eigentümer und Eigentümerinnen kontaktiert, bei anderen war das Interesse für ein Nachhaken von Anfang an gering – wegen mangelnden Kapazitäten, hoher Auslastung oder weil ein Nachhaken für aufdringlich gehalten wurde. Die Erfahrungen zeigen aber klar: Ins Gespräch über Folgeschritte kommen vor allem Fachpersonen, die sich nach einer Veranstaltung aktiv bei Eigentümer und Eigentümerinnen melden. Thematisieren Sie das mit den Fachleuten von Beginn an, um realistische Erwartungen zu schaffen, z. B. im Kick-Off-Event.

Schritt 4: Wirkung ermitteln

Bei der Ermittlung der Wirkung eines Vernetzungsprojekts zur Förderung der Bestandssanierung können zwei Dimensionen unterschieden werden:

Dimension	Wirkung
Unmittelbare Projektwirkung	Eigentümer und Eigentümerinnen, die an einer Vernetzungsveranstaltung (oder anderen Angeboten) teilgenommen haben, erhalten relevante Informationen und fassen eine Sanierungsabsicht resp. werden in ihrer Sanierungsabsicht bestärkt. Ein Teil dieser Eigentümer und Eigentümerinnen unternimmt gemeinsam mit Fachleuten bereits Schritte zur Umsetzung.
Indirekte Projektwirkung	Eine grössere Anzahl von Eigentümer und Eigentümerinnen von Gebäuden mit Sanierungspotenzial wird für die Bedeutung einer Sanierung ihrer Liegenschaft sensibilisiert, z. B. durch das direkte Anschreiben, durch teilnehmende Nachbarinnen und Nachbarn und durch die öffentliche Kommunikation zum Projekt. Die Bevölkerung nimmt die Ziele und Aktivitäten Ihrer Stadt oder Gemeinde im Bereich Gebäudesanierung wahr.

Die indirekte Projektwirkung kann gut mit folgenden Evaluationsfragen erfasst werden.

- Welche Eigentümerzielgruppen wurden effektiv erreicht?
- Erhielten die Eigentümer und Eigentümerinnen die für sie relevanten Informationen?
- Waren die gewählten Formate am Vernetzungsanlass für die Zielgruppe attraktiv?

- Welchen Einfluss hat das Projekt auf die Sanierungsabsicht der Eigentümer und Eigentümerinnen?
- Welchen Einfluss hat das Projekt auf die Vernetzung von Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachleuten?

Die indirekte Projektwirkung lässt sich nur schwer erheben und spielt mit verschiedenen Faktoren zusammen, die das «Sanierungsklima» in Ihrer Stadt oder Gemeinde beeinflussen. Trotzdem ist ihr Nutzen nicht zu unterschätzen: Die Sensibilisierung von Eigentümer und Eigentümerinnen und die öffentliche Wahrnehmung des Themas sind wichtige Grundbausteine zur Förderung der energetischen Bestandssanierung. Damit bearbeiten Sie den Boden für Ihre künftigen Aktivitäten.

Die Beschleunigung der Bestandssanierung erfordert ein konstantes Engagement der Stadt oder Gemeinde. Wir empfehlen daher, die Wirkungsermittlung gezielt dazu zu nutzen, künftige Vorhaben vorzubereiten und zu verbessern. Überlegen Sie, welche der in Aufgabe 1 identifizierten Zielgruppen sie als nächstes oder erneut ansprechen möchten. Prüfen Sie, wie die Angebote an künftigen Veranstaltungen noch besser auf die Eigentümerzielgruppen zugeschnitten werden können, und wie die Vernetzung mit geeigneten Fachleuten besser gefördert werden kann. Planen Sie, wie sie die bereits kontaktierten Eigentümer und Eigentümerinnen in Zukunft einbeziehen möchten.

Hinweise zur Umsetzung

- **Instrumente zur Ermittlung der direkten Projektwirkung:** Zur Ermittlung der direkten Projektwirkung können z. B. Feedbackformulare an der Veranstaltung oder eine Onlinebefragung der Eigentümer und Eigentümerinnen nach dem Anlass eingesetzt werden. Nehmen Sie zusätzlich mündliche Rückmeldungen direkt an der Veranstaltung auf und fragen Sie die beteiligten Fachleute nach Feedback. Im Projekt SAN-CH wurden dazu nach den Vernetzungsveranstaltungen Kurztelefonate mit allen beteiligten Fachunternehmen geführt, bei denen sie gleichzeitig für eine Kontaktaufnahme (vgl. Schritt 3 in Kap. 2.6) motiviert wurden. Wenn Sie es genau wissen möchten, können Sie bestimmte Evaluationsfragen bereits in die Bedürfniserhebung (Aufgabe 2, Schritt 3 in Kap. 2.3) integrieren, nach der Veranstaltung erneut abfragen und dann verschiedene Zielgruppen miteinander vergleichen.
- **Wie viele konkrete Sanierungsprojekte können initiiert werden?** Im Projekt SAN-CH haben 3-18 % der Eigentümerschaften, die an den Vernetzungsveranstaltungen teilgenommen haben, nach 3 Monaten konkrete weiterführende Schritte unternommen. Dabei ist zu beachten: Eigentümer und Eigentümerinnen, die ihre Liegenschaft sanieren, müssen viel Zeit, Geld und bisweilen auch emotionale Ressourcen aufwenden. Eine solche Entscheidung wird nicht über Nacht gefällt. Erfahrungsgemäss dauert es auch bei sanierungswilligen Eigentümer und Eigentümerinnen seine Zeit, bis es zu einer Umsetzung kommt. Wenn unschlüssige Eigentümer und Eigentümerinnen durch Ihr Projekt eine Sanierungsabsicht fassen, oder wenn Sanierungswillige einen Schritt weiterkommen, dann haben Sie schon viel bewegt. Seien Sie also nicht ernüchtert, wenn direkt nach dem Projekt nur wenige konkrete Sanierungsprojekte resultieren.

Verantwortlichkeiten

Arbeitsschritt	Stadt/Gemeinde	Externe Dienstleister	Fachunternehmen	Eigentümer und Eigentümerinnen
Schritt 1: Folge-schritte anregen	▪ Folgeangebote schaffen	▪ Folgeangebote kommunizieren und vermitteln	▪ Folgeangebote anbieten	▪ Folgeangebot wahrnehmen
Schritt 2: Nachver-sand organisieren	▪ Qualitätssiche-rung ▪ Ggf. Inhalte für Nachversand bereitstellen	▪ Inhalte für Nachversand aufbereiten ▪ Nachversand durchführen		
Schritt 3: Zur Kon-taktaufnahme mo-tivieren	▪	▪ Kontaktauf-nahme im Pro-jekt vorbereiten ▪ Fachunterneh-men kontaktie-ren	▪ Bereitschaft für Kontaktauf-nahme zeigen	▪
Schritt 4: Wirkung ermitteln	▪ künftige Vorha-ben vorzuberei-ten und zu ver-bessern	▪ Wirkungsmes-sung planen und durchfüh-ren	▪	▪

2.7 Die Aufgaben angehen

Wie kann meine Stadt oder Gemeinde diese Aufgaben angehen?

Verfügt Ihre Stadt oder Gemeinde bisher wenig Erfahrung mit Beteiligungsprozessen zur Förderung der Gebäudesanierung, empfehlen wir Ihnen, die beschriebenen Aufgaben in einem Projekt mit einer Laufzeit von ein bis zwei Jahren zu bearbeiten. Prüfen Sie dann in einem zweiten Schritt eine Verstetigung Ihrer Tätigkeiten.

Unterhält Ihre Stadt oder Gemeinde bereits wiederkehrende, partizipative Formate, in denen Privateigentümer und Privateigentümerinnen zum Sanieren befähigt werden, empfehlen wir Ihnen, gezielt Ihre Prozesse und Formate zu schärfen. Prüfen Sie folgende Punkte:

- Kennt Ihre Stadt oder Gemeinde das Sanierungspotenzial im Gebäudebestand genügend?
- Werden Eigentümer und Eigentümerinnen in Ihren Formaten zielgruppenspezifisch adressiert?
- Wird die Vernetzung von Eigentümer und Eigentümerinnen mit lokalen Fachpersonen unterstützt?
- Werden in allen Formaten konkrete Schritte zur Umsetzung von Sanierungsprojekten angeregt?

Identifizieren Sie gemeinsam mit den weiteren Beteiligten Verbesserungspotenzial und entwickeln Sie Wege, dies zu realisieren. Nehmen Sie dazu, wenn möglich, Rückmeldungen aus den Eigentümerzielgruppen auf, die Sie ansprechen möchten.

Welche Wirkung kann in einem Projekt erwartet werden?

Erfahrungsgemäss benötigen unschlüssige Eigentümer und Eigentümerinnen viel Informationen und müssen diverse Vorabklärungen treffen, bevor sie eine Sanierung ihrer Liegenschaft aktiv angehen können. Auch bei sanierungswilligen Eigentümer und Eigentümerinnen dauert es seine Zeit, bis Sanierungsprojekte zur Umsetzung gelangen.

Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, realistische Erwartungen an Ihr Projekt oder Ihre wiederkehrenden Tätigkeiten zu stellen. Hierzu ist es hilfreich, die zwei Dimensionen der unmittelbaren Projektwirkung und der indirekte Projektwirkung zu unterscheiden (vgl. Aufgabe 5, Schritt 4 in Kap. 2.6).

Aus dem Projekt SAN-CH bestehen folgende Erfahrungswerte zur **direkten Projektwirkung**:

- Privateigentümer und Privateigentümerinnen können informiert und zum Sanieren befähigt werden.

Eigentümerschaften mit Folgekontakt (N=40)

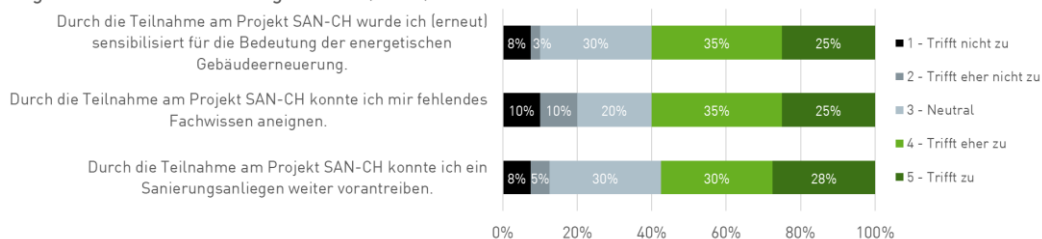
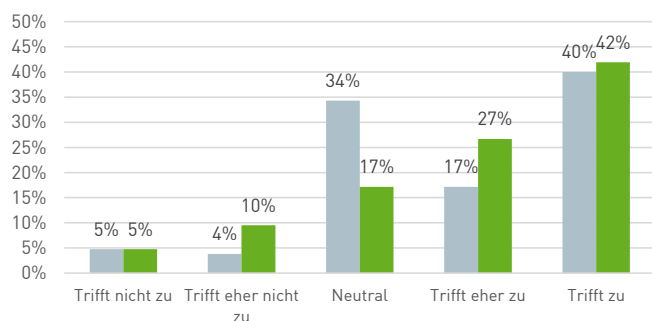


Abbildung 7: Selbsteinschätzung der Projektwirkung von Eigentümerschaften mit Folgekontakt zu Fachpersonen.

Ich beabsichtige, innerhalb der nächsten drei Jahre mindestens eine Massnahme der energetischen Erneuerung an meiner Liegenschaft umzusetzen.



- Vorher: Befragung vor dem Vermittlungsanlass
- Nachher: Befragung nach dem Vermittlungsanlass

Abbildung 8: Sanierungsabsicht der Eigentümerschaften, die am Vermittlungsanlass teilgenommen haben. Effekt der Teilnahme auf Eigentümerschaften, die am Vermittlungsanlass teilgenommen haben und sich an beiden Erhebungswellen beteiligt haben (N=105)

Zur **indirekten Projektwirkung** bestehen aus dem Projekt SAN-CH folgende Erfahrungswerte:

- Wichtige Eigentümerzielgruppen können gezielt sensibilisiert werden (Abbildung 9 und Abbildung 10):

Zum Vermittlungsanlass angemeldete Eigentümerschaften (N=242)

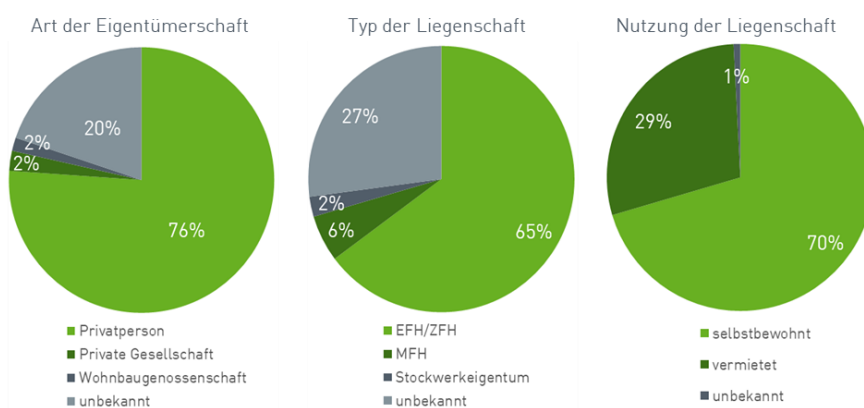


Abbildung 9: Struktur der Eigentümerzielgruppe.

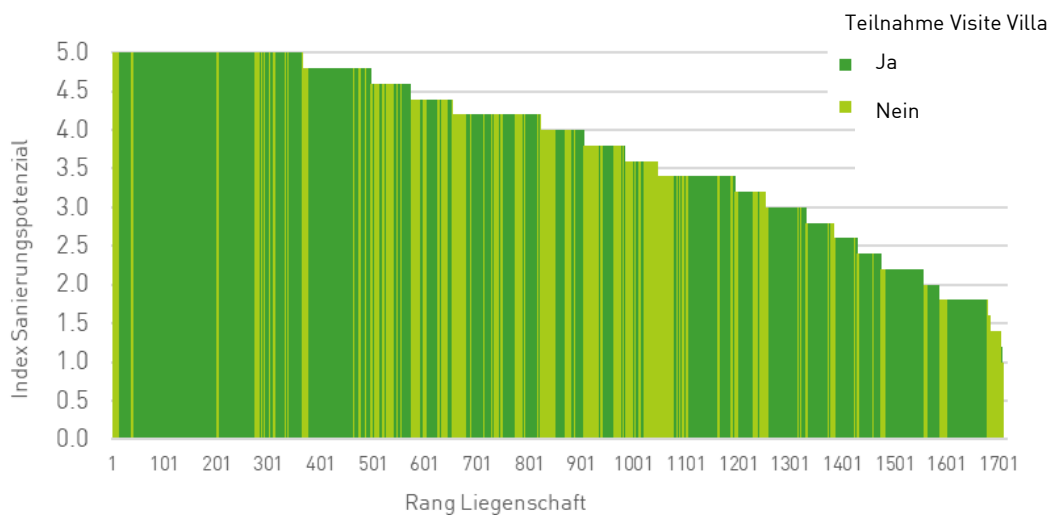


Abbildung 10: Sanierungsindex von Gebäuden mit und ohne Teilnahme am Programm "Visite Villa" in den Gemeinden Bernex/Confignon. Maximaler Indexwert Sanierungspotenzial = 5, hohes Sanierungspotenzial. Minimal-Index = 1, geringes Sanierungspotenzial.

- Die Stadt oder Gemeinde tritt als aktiver Akteur zur Förderung der Bestandssanierung in Erscheinung (Abbildung 11).

Die Stadt/Gemeinde unterstützt die energetische Erneuerung von Liegenschaften angemessen.

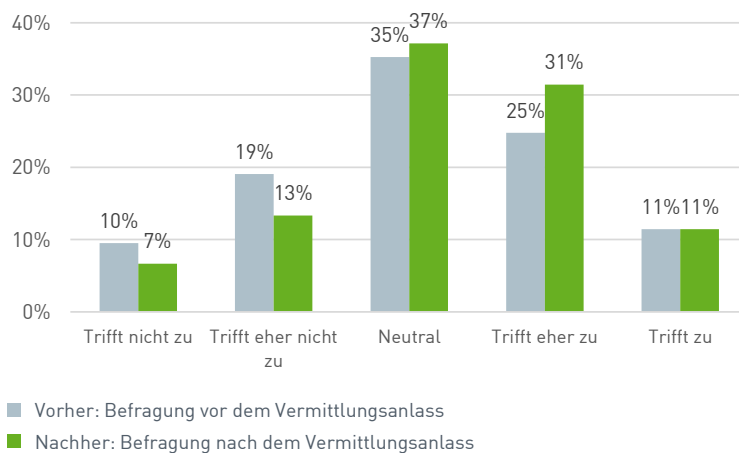


Abbildung 11: Veränderung Wahrnehmung der Stadt durch Eigentümer und Eigentümerinnen.
Effekt der Teilnahme auf Eigentümerschaften, die am Vermittlungsanlass teilgenommen haben und sich an beiden Erhebungswellen beteiligt haben (N=105)

Letztendlich erfordert die Beschleunigung der Bestandssanierung von Städten und Gemeinden ein kontinuierliches Engagement im Bereich Kommunikation und Beteiligung – zusätzlich zu bisherigen Bemühungen im Bereich Finanzierung, Beratung und Regulierung auf kommunaler und übergeordneter Regelung. Städte und Gemeinden können mit einer aktiven Rolle über einzelne Projekte hinaus Bewegung in die Bestandssanierung bringen. Sie können gezielt ein Klima schaffen, in dem die Dringlichkeit und Notwendigkeit von Gebäudesanierungen anerkannt wird und die Wege zur Umsetzung eines Sanierungsprojekts kurz sind. Das resultiert mittelfristig in einer höheren Sanierungsrate.

3 Schneller Sanieren – Fallbeispiele

3.1 Baden

Ausgangslage

Die Stadt Baden hat im Energiekonzept das Ziel verankert, die Sanierungsrate zu erhöhen, und verschiedene Massnahmen dazu definiert. So können Hauseigentümer und Hauseigentümerinnen kostenlos eine von der Stadt geförderte Energieberatung durch Fachunternehmen in Anspruch nehmen. Weitere Impulse werden durch den Fernwärmeausbau in den nächsten 10 Jahren erwartet. Bisherige Erfahrungen zeigen aber, dass die Sanierungsrate schwierig zu beeinflussen ist. Vom Projekt SAN-CH erhoffte sich Baden neue Werkzeuge für den Dialog mit Eigentümer und Eigentümerinnen von sanierungsbedürftigen Liegenschaften. Projektträger war der Kompetenzbereich Klima und Umwelt der Stadt Baden.

Gebäude mit Sanierungspotenzial ermitteln

In einem ersten Schritt wurde für fast 2'400 Badener Wohngebäuden ein Sanierungsindex basierend auf Daten zu Baujahr, Energieträger, Energieverbrauch und Sanierungsstand gebildet. Als Grundlage diente der GWR-Datensatz, der mit städtischen Daten zum Energieverbrauch ergänzt wurde. Der Sanierungsstand wurde auf Basis einer Auswertung von Baueingaben angenähert und als Ausschlusskriterium verwendet. Basierend auf dem Index wurden die rund 35 % Wohngebäude mit dem grössten Sanierungspotenzial ausgewählt. Die meisten dieser Gebäude konzentrierten sich in den Quartieren "Meierhof" und "Allmend-Münzlishausen", wurden noch mit Öl beheizt und waren zwischen 1950-1980 erbaut worden. Die Auswahl wurde anschliessend mit anderen laufenden Projekten der Gemeinde abgestimmt, um die Kommunikation zu bündeln.

Privateigentümer und Privateigentümerinnen involvieren

Im nächsten Schritt wurden die Eigentümer und Eigentümerinnen der ausgewählten Liegenschaften per Briefversand dazu eingeladen, sich über ein Onlineformular für weitere Projektschritte anzumelden. Nach ihrer Anmeldung erhielten sie per E-Mail weitere Informationen zum Projektablauf und den Link zu einem Fragebogen, mit dem ihre Bedürfnisse erfasst wurden. Insgesamt haben sich 6 % der Angeschriebenen zum Projekt angemeldet, hauptsächlich Eigentümer und Eigentümerinnen von EFH. Davon war über die Hälfte an der Sanierung der Gebäudehülle interessiert und rund 20 % an einem Heizungsersatz.

Fachpersonen identifizieren und involvieren

Parallel zum Anmeldeprozess der Eigentümer und Eigentümerinnen wurden geeignete Fachleute für die Vernetzung identifiziert. Die gesuchten Fachpersonen sollten die Eigentümer und Eigentümerinnen ganzheitlich zu Sanierungsthemen beraten können. Architekturbüros und Energieberater wurden für diese Aufgabe als besonders passend angesehen, Fachspezialisten wie z. B. Heizungsinstallateure hingegen nicht zum Projekt eingeladen. Das Projekt in Baden stiess bei 16 von 22 angefragten Unternehmen auf Interesse. Mit den interessierten Fachunternehmen wurde ein Kick-Off-Event durchgeführt, bei dem die Fachpersonen Fragen stellen und sich austauschen konnten. Anschliessend erstellten die Fachpersonen basierend auf einer Vorlage ein Unternehmensportrait.

Vernetzung von Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachpersonen

Anschliessend wurde eine Vernetzungsveranstaltung mit den Angeboten «Speed-Dating» und «Marktplatz» durchgeführt. Zu Beginn der Veranstaltung richtete sich der zuständige Stadtrat mit einem Grusswort an die Teilnehmenden und der städtische Energie-Koordinator erläuterte die Ziele und Tätigkeiten der Stadt Baden im Bereich energetische Sanierung. Anschliessend begann das Speed-Dating. Es gab 8 Durchgänge mit 8 Minuten Gesprächszeit, wobei jede Eigentümerpartei insgesamt drei Speed-Dates absolvierte. Parallel dazu konnten sich die Eigentümer und Eigentümerinnen auf dem «Marktplatz» an betreuten Infoständen der Fachunternehmen informieren. Von der Stadt Baden war städtische Koordinator Energie anwesend, um Fragen zu beantworten. Dieses Angebot stiess auf so grossen Andrang, dass die Stadt Baden künftig an ähnlichen Anlässen mit mehr Personen anwesend sein wird. Der Anlass wurde abgerundet mit einem Apéro. An der Veranstaltung nahmen Vertreter von 12 Unternehmen und 55 Eigentümer und Eigentümerinnen teil. Von den Eigentümer und Eigentümerinnen gaben etwas mehr als die Hälfte an, konkreten Erneuerungsbedarf zu haben, die übrigen Teilnehmenden wollten sich allgemein informieren. In den Rückmeldungen zur Veranstaltung zeigte sich, dass das Speed-Dating besonders gut ankam. Vereinzelt wurde ein unpassendes Matching bemängelt.



Abbildung 12: Speeddating in Baden

Sanierungsprojekte anstossen

Die Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachleute wurden aufgefordert, im Nachgang der Veranstaltung gemeinsam weiterführende Massnahmen für die Sanierung der betreffenden Liegenschaften anzugehen, z. B. ein Beratungstermin, einen GEAK+ oder eine Offerte. Zur Unterstützung erhielten die Eigentümer und Eigentümerinnen nach dem Vernetzungsanlass eine Kontaktliste der Fachpersonen. Das Projektteam ermutigte zudem die Fachleute telefonisch, weitere beteiligte Eigentümer und Eigentümerinnen zu kontaktieren. Dies allerdings mit begrenztem Erfolg: Einige Fachleute waren ihren Kontakten schon nachgegangen, andere hatten dazu zu wenig Kapazität oder keine interessanten Kontakte geknüpft. Insgesamt ergriffen 23 % der Teilnehmenden gemeinsam mit einer Fachperson weiterführende Massnahmen,

während weitere 12 % in einem weiterführenden Austausch mit einer Fachperson standen, ohne dass konkrete Massnahmen ergriffen wurden.

Fazit

Bei der Projektauswertung zeigte sich, dass der Grossteil der Eigentümer und Eigentümerinnen vom Projekt profitieren konnte, indem sie eine Sanierungsabsicht fassten oder darin bestärkt wurden, neues Fachwissen erlangten oder ein Sanierungsanliegen vorantreiben konnten. Die Fachunternehmen beurteilen ihre Teilnahme überwiegend positiv, besonders wenn sich fachlich spannende Diskussionen und interessante Folgekontakte mit Eigentümer und Eigentümerinnen ergaben.

Auch die Stadt Baden zieht ein positives Fazit aus dem Projekt. Es gab viele positive Rückmeldungen, die zeigen, dass auch über das Projekt hinaus etwas in Gang gesetzt wurde. Besonders die in der arbeitsintensiven Datenanalyse gewonnenen Kenntnisse des Gebäudebestands waren ein Erfolg und können auch für weitere Projekte der Stadt genutzt werden. Die involvierten städtischen Ansprechpersonen schätzen besonders das interaktive Format, das viel direkten Kontakt mit Eigentümer und Eigentümerinnen ermöglichte. Durch das Projekt wurde zudem das Bewusstsein dafür geschärft, wie wichtig die Signale sind, die die Stadt als Ganzes aussendet. Der Kompetenzbereich Klima und Umwelt prüft nun, das Projekt in 1-2 Jahre zu wiederholen – möglichst mit einer grösseren Teilnehmerzahl.

3.2 Glarus

Ausgangslage

Eine Besonderheit der Gemeinde Glarus ist das im Herbst 2021 angenommene Energiegesetz.⁸ Dieses gibt unter anderem vor, dass Neubauten ab 2023 keine fossilen Energieträger mehr einbauen dürfen. Auch elektrische Heizungen sind nicht erlaubt. Somit besteht bei allen Gebäuden, welche noch mit Öl, Gas oder Elektrizität heizen eine hohe Priorität für die Sanierung. Das Projekt SAN-CH ist jedoch das erste Projekt dieser Art. Zuvor setzte die Gemeinde vor allem auf die Beratung im Rahmen von Baubewilligungen und die Angebote des Kantons. Eine grosse Herausforderung ist, dass ein Grossteil von Glarus im Inventar für schützenswerte Ortsbilder Schweiz (ISOS) eingetragen ist. Projektträger war die Fachstelle Umwelt und Energie der Gemeinde Glarus.

Gebäude mit Sanierungspotenzial ermitteln

In Glarus wurde für rund 3'200 Wohngebäude ein Sanierungsindex basierend auf den Daten zu Baujahr, Energieträger und Sanierungsstand berechnet. Energieverbrauchsdaten standen einheitlich nicht zur Verfügung, stattdessen wurde das Kesselalter miteinbezogen. Da gemäss Gesetz künftig auf fossile Energie verzichtet werden muss, ist die Chance bei alten Kesseln sehr hoch, dass auf eine nicht-fossile Energiequelle umgestellt wird. Da damit im Vergleich zu den anderen Gemeinden wenig Gebäudedaten vorhanden waren, war die enge Zusammenarbeit mit dem Fachstellenleiter «Umwelt und Energie» sehr wichtig. Er kennt die Gebäude sehr gut und konnte unter anderem bei spezifischen Liegenschaften entscheiden, inwiefern sie in Bezug auf das Sanierungspotenzial bewertet werden sollten. Rund 38 % der Gebäude

⁸ GS VII E/1/ Energiegesetz, <https://gesetze.gl.ch>

wurden für den weiteren Prozess ausgewählt. Die Gebäude wurden alle vor dem Jahr 1970 errichtet und verwenden ausschliesslich fossile Energiequellen.

Privateigentümerschaften involvieren

Die Eigentümerschaften der ausgewählten Liegenschaften erhielten anschliessend eine Einladung zur Teilnahme an dem Projekt. Von den 1'194 Eigentümerschaften haben sich knapp 12 % angemeldet. Nach ihrer Anmeldung erhielten sie per E-Mail weitere Informationen zum Projektablauf und den Link zu einem Fragebogen, mit dem ihre Bedürfnisse erfasst wurden. Ähnlich wie in Baden waren gut die Hälfte der Eigentümerschaften an einer Sanierung der Gebäudehülle und ein Viertel an einem Heizungersatz interessiert. Die Liegenschaften der angemeldeten Eigentümerschaften wurden meist zwischen den 1860er und 1950er Jahren gebaut. Die ältesten Gebäude stammten aus 1600.

Fachpersonen identifizieren und involvieren

Parallel zum Anmeldeprozess der Eigentümerschaften wurden geeignete Fachpersonen für die Vernetzung identifiziert. Dabei war erneut das Know-how der Gemeindevertreter zentral. Im Unterschied zu Baden wurden in Glarus nicht nur Generalisten, sondern auch Spezialisten (z. B. Heizungsspezialisten, Gebäudetechniker etc.) angefragt, da in Glarus sehr viele private Eigentümer und Eigentümerinnen mit kleineren Anliegen erwartet wurden. Damit genügend geeignete Fachpersonen für energetische Sanierung identifiziert werden konnten, wurde ausserdem der Radius in Bezug auf den Standort der Firmen ausgeweitet. 15 von 36 eingeladenen Unternehmen meldeten sich für das Projekt an. An einem Kick-Off-Event konnten die Fachpersonen Fragen zum Projekt stellen und sich miteinander austauschen. Anschliessend erstellten die Fachpersonen ein kurzes Unternehmensportrait.

Vernetzung von Eigentümerschaften und Fachpersonen

Auf Grund des grossen Interesses seitens der Eigentümerschaften, wurde der Vermittlungsanlass in gleicher Form an zwei Abenden durchgeführt. Im Rahmen des Informationsteils richtete sich zunächst der zuständige Stadtrat mit einem Grusswort an die Teilnehmenden und der Fachstellenleiter Umwelt und Energie der Gemeinde Glarus erläuterte die Bedeutung des Projekts für die Gemeinde. Die Energiefachstelle des Kanton Glarus stellte die Förderprogramme im Bereich der energetischen Erneuerung vor, während die Fachstelle Denkmalschutz am ersten Veranstaltungstag zudem noch einen Fachinput zur Rolle des Denkmalschutzes bei Sanierungen gab. Im Anschluss begann das Speed-Dating: Es gab am ersten Anlass 8 Speed-Dating Blöcke à 8 Minuten, am zweiten Anlass waren es 7 Speed-Dating-Blöcke à 10 Minuten. Die Anpassung war möglich, da am zweiten Tag weniger Eigentümerschaften teilgenommen haben. Jede Eigentümerschaft führte mindestens zwei Gespräche mit den Fachpersonen. Wünschten sich Eigentümerschaften weitere Gespräche, konnten sie sich beim Info-Tisch melden; ihnen wurden dann spontan freigewordene Tische zugeteilt. Parallel dazu konnten sich die Eigentümer und Eigentümerinnen an den Marktplätzen informieren.



Abbildung 13: Diskussionen am Marktstand in Glarus

Insgesamt nahmen 84 Eigentümerschaften, bestehend aus 109 Eigentümern und Eigentümerinnen, an den Anlässen teil. Knapp die Hälfte gaben an, dass sie insbesondere vom Speed-Dating profitieren konnten, auch der Marktplatz und der informelle Austausch mit Gemeindevertretern wurde geschätzt. Einige gaben an, dass sie die Angebote der Fachpersonen nicht überzeugt hätte oder das Matching nicht optimal war. Nichtsdestotrotz waren über die Hälfte danach an einer weiteren Zusammenarbeit interessiert.

Sanierungsprojekte anstossen

Wie in Baden wurden auch in Glarus die Fachpersonen und Eigentümerschaften ermutigt, am Vermittlungsanlass ihre Kontaktdaten auszutauschen. Es wurden ebenfalls je Fachperson ein Kontaktformular für das Hinterlassen der Kontaktdaten hinterlegt. Von den Eigentümerschaften, die an einem Vermittlungsanlass teilgenommen haben, hatten ein halbes Jahr nach den Anlässen knapp ein Drittel mindestens einen weiteren Kontakt mit einer Fachperson: Rund 20 % davon, um ein Sanierungskonzept zu erstellen, und gut 10 % wegen anderer Anliegen.

Fazit

Im Vergleich zu den anderen Gemeinden waren in Glarus nur wenige Daten vorhanden. Die enge Zusammenarbeit mit dem Fachstellenleiter Umwelt und Energie hat sich jedoch als zielführend erwiesen und kann auch auf andere Gemeinden mit lückenhafter Datengrundlage übertragen werden. Dass die Anzahl Anmeldungen im Vergleich zu Baden doppelt so hoch war, lag vermutlich am neuen Energiegesetz. Ein weiterer Grund könnte jedoch auch die Grösse der Gemeinde gewesen sein: Viele Teilnehmenden kannten sich untereinander, waren teilweise Nachbarn und Nachbarinnen, auch zwischen Eigentümerschaften und Fachleuten. Dies führte dazu, dass über solch ein Projekt auch Personen erfuhren, die nicht direkt eingeladen wurden oder die kamen, weil sie hörten, dass auch ihre Nachbarn und Nachbarinnen gehen. Dies kann auch ein Grund dafür sein, dass die Anzahl Folgekontakte um circa 50 % höher war im Vergleich zu Baden. Auch die Gemeinde Glarus zieht ein positives Fazit. Aus ihrer Sicht hat es genau diesen Anlass gebraucht, um das Thema weiter voranzutreiben. Sie hätten keine negativen Rückmeldungen erhalten und wussten besonders zu schätzen, dass alle wesentlichen Fachstellen vor Ort waren und man sich schnell und direkt austauschen konnte.

3.3 Winterthur

Ausgangslage

In Winterthur, im Kontext des Energie- und Klimakonzepts 2050, wird die energetische Gebäudesanierung als Schlüsselmaßnahme zur CO₂-Reduktion betrachtet. Um das Ziel der CO₂-Neutralität bis 2040 zu erreichen, arbeitet die Stadt bereits an verschiedenen Programmen zur Sanierung von Bestandsgebäuden. Das Projekt SAN-CH, in Kooperation mit Stadtwerk Winterthur, konzentriert sich auf die beschleunigte Sanierung von größeren Siedlungen, einschließlich denkmalgeschützten Gebäuden.

Im Projektprozess wurden zwei Quartiere ausgewählt, eines davon denkmalgeschützt, und interdisziplinäre Teams entwickelten maßgeschneiderte Sanierungslösungen. Informationsveranstaltungen und Workshops wurden organisiert, um Eigentümer und Fachleute für energetische Sanierungen zusammenzubringen.

Eine Besonderheit des Projekts ist der Mangel an flächendeckenden Gebäudedaten, da die Zustimmung zur Datenverwendung von verschiedenen Stellen innerhalb der Stadtverwaltung eingeholt werden müsste, was zeitlich nicht möglich war. Die Verwendung von Eigentümerkontaktdaten von Stadtwerk Winterthur war aufgrund wettbewerbsrechtlicher Bedenken nicht möglich, da auf eigene Angebote hingewiesen werden sollte. Dies wurde als problematisch erachtet und erforderte weitere rechtliche Abklärungen.

Gebäude mit Sanierungspotenzial ermitteln

In einem Auswahlprozess basierend auf Baujahrsdaten, Energiequellenidentifikation und zukünftigen Versorgungsänderungen wurde eine Vorauswahl von 9 Potenzialquartieren mit und 6 ohne denkmalgeschützte Objekte getroffen. Ein Expertenworkshop mit Vertretern von Stadtwerk Winterthur und der Denkmalpflege priorisierte 4 Quartiere mit Denkmälern und 2 ohne. Vorsondierungen in den bestbewerteten Quartieren zeigten, dass das Unionsquartier und das Rosenbergquartier am besten geeignet sind, den SAN-CH-Prozess durchzuführen. Der Projektperimeter für das Unionsquartier umfasst 4 Siedlungen mit historischem Wert, während der Rosenbergquartier-Perimeter 1950-1965 erbaute Reihenhäuser mit Potenzial für die Modernisierung umfasst.

Privateigentümerschaften involvieren

Zur Eigentümeransprache wurden Briefeinfürwürfe genutzt. Der erste Einwurf, begleitet von lokaler Quartierankündigung über soziale Medien und Newsletter, führte zu 20 Anmeldungen (14% der Angeschriebenen) im Rosenbergquartier und 15 Anmeldungen (21% der Angeschriebenen) im Unionsquartier. Über 80% der Unionsquartier-Anmeldungen erwägen Heizungs- oder Energieträgerersatz, während etwa ein Drittel Dach- und Fassadenerneuerungen plante. Im Rosenbergquartier hatten bereits knapp ein Drittel die Heizung erneuert und 60% planen dies. Zudem erwog ein Großteil Dach- und Fassadenerneuerungen. In der Vorbereitung nahmen wenige an Startworkshops teil, und einige Eigentümer erwägen GEAK+ Beratungen. Ein zweiter Briefeinfürwurf führte zur Anmeldung weiterer Eigentümerschaften für Vermittlungsanlässe in beiden Quartieren.

Fachpersonen identifizieren und involvieren

Fachleute für energetische Sanierungen wurden durch einen Teilnahmeaufruf gewonnen. Dabei mussten sie Beratungs- und Umsetzungsleistungen für Energieversorgung, Raumnutzung, Gebäudehülle und Denkmalpflege abdecken. Die Auswahl erfolgte durch die

Eigentümer nach einer Prüfung durch das Projektteam. Ein ausgewähltes Team arbeitete an quartierspezifischen Sanierungslösungen in den Startworkshops mit Experten, Behördenvertretern und Eigentümern. Die Lösungen wurden anschliessend vertieft. Mehrere Teams bewarben sich, aber die Teilnahmeanforderungen erfüllten alle. Das Bewerberteam, das die meisten Eigentümerstimmen erhielt, arbeitete in beiden Quartieren. Die Lösungsvarianten für Gebäudehülle, Energieversorgung und Raumnutzung wurden erarbeitet und in einem Dossier präsentiert.

Vernetzung von Eigentümerschaften und Fachpersonen

Es wurden Informationsveranstaltungen für beide Quartiere abgehalten, bei denen das Fachleuteteam die erarbeiteten Sanierungsvorschläge präsentierte. In moderierten Nachbarschaftsgruppen wurden offene Fragen der EigentümerInnen gesammelt, und die Teilnehmer hatten die Möglichkeit, sich auszutauschen. Zwei bis drei Wochen später fanden die Vertiefungsworkshops statt, bei denen die Eigentümerschaften in Gruppen rotierend verschiedene Stationen besuchten, um die vorgestellten Sanierungsvorschläge zu vertiefen und Fragen direkt mit Fachpersonen und Behördenvertretern zu diskutieren. Die Veranstaltungen wurden positiv bewertet, die bereitgestellten Informationen waren von hoher Qualität und Relevanz. Das Format mit rotierenden Stationen hat sich bewährt, aber im Unionsquartier war die Teilnehmerzahl niedriger als erwartet.



Abbildung 14: Apéro am Vernetzungsanlass in Winterthur

Sanierungsprojekte anstossen

Von den Eigentümerschaften, die an mindestens einem Anlass teilgenommen haben, gaben 3 Monate nach den Anlässen im Unionsquartier 38% und im Rosenbergquartier 12% an, vor oder nach den Anlässen zum weiteren Vorantreiben eines Sanierungsvorhabens mit einem der beteiligten Fachunternehmen in Kontakt gestanden zu sein. Ein Grund für den relativ hohen Anteil an Folgekontakten im Unionsquartier sind die durchgeführten GEAK+ in der Vorbereitungsphase. Min. eine Eigentümerschaft hat ausgelöst durch das Projekt zu diesem Zeitpunkt bereits den Ersatz einer Gasheizung durch eine Wärmepumpe beauftragt.

Fazit

Die Identifikation von Potenzialgebäuden in Quartieren war effizient und führte zu hoher Beteiligung. Quartiersspezifische Sanierungsempfehlungen erfüllten den Informationsbedarf der Eigentümer. Das Workshopformat mit rotierenden Stationen war attraktiv für Eigentümer. Der Beteiligungsaufwand für Fachleute war jedoch tendenziell zu hoch. Das Erstellen eines GEAK+ bot sich an, um Daten zu generieren und Aufwände zu decken. Bei denkmalgeschützten Liegenschaften sind gesonderte Abstimmungen notwendig, die nicht im Rahmen des Prozesses möglich sind. Das gezielte Ansprechen von Quartieren erhöhte die Rücklaufquote, erforderte jedoch präzises Erwartungsmanagement. Quartiersprozesse könnten erfolgreich in neue Gebiete erweitert werden, insbesondere das Workshop-Format und die Dossier-Erstellung mit Sanierungslösungen erweisen sich als nützlich. Das Erarbeiten eines Sanierungskonzepts ist in denkmalgeschützten Quartieren meist nicht geeignet, da in denkmalgeschützten Quartieren in der Regel vertiefte Abklärungen mit der Denkmalpflege zu konkreten Sanierungslösungen und Lösungen von Details an Bauteilen nötig sind.

3.4 Kanton Genf

Ausgangslage

Als Stadtkanton besteht im Kanton Genf eine besondere Ausgangslage. Im Bereich Gebäude und Energie sind zwei Akteure besonders präsent: das Office cantonal de l'énergie (OCEN) und die Service industriels de Genève (SIG) mit ihrem Programm zur Förderung von Energiesparmassnahmen «éco21». Die Gemeinden wiederum sind Akteure, die ihren Einwohnerinnen und Einwohnern nahestehen. Bernex bietet ebenfalls ein Subventionsprogramm für Gebäudesanierungen an, das das kantonale Programm «genergie2050.ch» ergänzt. In den Jahren 2020 und 2021 führte «éco21» in Zusammenarbeit mit den beiden Gemeinden Bernex und Confignon auf deren Gebiet eine «Visite-Villa»-Kampagne durch. Bei dieser Kampagne wurden privaten Eigentümer und Eigentümerinnen von Einfamilienhäusern zu einem reduzierten Preis eine Begutachtung ihres Hauses mit Tipps zum Energiesparen angeboten, wobei auch Potenziale zur energetischen Sanierung und der Ersatz von fossilen Heizungen thematisiert wurden. Als Folge zu dieser Aktion wollten der Kanton und die Gemeinden den Eigentümer und Eigentümerinnen im Projekt SAN-CH weitere Impulse und Unterstützung bei der Durchführung von Sanierungen bieten.

Gebäude mit Sanierungspotenzial ermitteln

In einem ersten Schritt wurden Eigentümer und Eigentümerinnen von Einfamilienhäusern als Zielgruppe bestimmt. Das Programm «Visite-Villa» bot ihnen zwar allgemeine Ratschläge zum Energiesparen, aber es gibt kein «éco21»-Programm, das sich speziell an diese Zielgruppe für die Sanierung ihrer Immobilie richtet. Anschliessend wurden die Gebäudedaten aus der umfassenden Datenbank des Système d'information du territoire à Genève (SITG) und der Aktion «Visite-Villa» zu einem Sanierungsindex verarbeitet. Aufgrund der besonderen Voraussetzungen, insbesondere der Einführung des Verbots von fossilen Heizungen mit dem revidierten kantonalen Energiegesetz, wurde die Gewichtungsfaktoren angepasst. Danach wurden die Gebäude mit dem höchsten Sanierungsindex ausgewählt. Dies entsprach knapp 25 % der Eigentümer und Eigentümerinnen von Einfamilienhäusern in den beiden Gemeinden, von denen etwa 10 % bereits an der Aktion «Visite-Villa» teilgenommen hatten.

Privateigentümer und Privateigentümerinnen involvieren

Die Eigentümer der ausgewählten Gebäude wurden per Post aufgefordert, sich über ein Online-Formular für einen Workshop zur energetischen Sanierung anzumelden. Die angemeldeten Personen erhielten anschliessend per E-Mail einen Link zu einem zweiten Fragebogen, mit dem zusätzliche Informationen gesammelt und der Bedarf an Beratung für die Sanierung ihres Gebäudes ermittelt wurde. Das Anschreiben wurde durch Artikel in den Gemeindezeitungen und durch Newsbeiträge auf der Website der Gemeinden ergänzt, auf der man sich ebenfalls anmelden konnte. 11 % der angeschriebenen Personen meldeten sich zum Projekt an, wobei etwa 8 % tatsächlich teilnahmen. Dabei handelte es sich zu rund drei Vierteln um Personen, die keine «Visite-Villa»-Beratung in Anspruch genommen hatten. Etwa 70 % der Personen, die den Fragebogen beantwortet haben, waren an der Sanierung der Gebäudehülle interessiert und über 80 % am Ersatz ihrer fossilen Heizung.

Fachpersonen identifizieren und involvieren

Als Körperschaften, die die Energiepolitik des Kantons umsetzen, kennen das OCEN und die SIG die aktiven Fachleute gut und sind es gewohnt, sich mit ihnen auszutauschen und Partnerschaften aufzubauen. Insbesondere werden Fachleute dafür zertifiziert, bestimmte Leistungen zu erbringen, für die Anspruch auf Subventionen des Programms «éco21» besteht. Nach einem Austausch mit dem Verband der Architekten und Ingenieure, dem Dachverband dieser Berufe im Kanton, schickte dieser per E-Mail einen Aufruf zur Teilnahme an alle seine Mitglieder. 15 Büros, die von 19 Personen vertreten wurden, antworteten und nahmen an einer Sitzung zur Vorstellung des SAN-CH-Projekts teil. Einige Wochen vor dem Vernetzungsanlass folgte eine zweite Sitzung, in der die kantonale Denkmalpflege die spezifischen Vorschriften des Denkmal- und Ortsbildschutzes in Bernex und Confignon sowie den Leitfaden für Solaranlagen in Genf vorstellte, der demnächst veröffentlicht werden sollte. Diese Gelegenheit, sich mit einem kantonalen Akteur auszutauschen, wurde besonders geschätzt. Am Vernetzungsanlass am 13. September 2022 nahmen 12 Büros mit 16 Fachpersonen teil. Vor der Veranstaltung vervollständigte jedes Unternehmen sein Porträt mit Informationen zu den Kontaktpersonen und Referenzen von Sanierungen. Diese Porträts wurden an der Veranstaltung verteilt.



Abbildung 15: Einführung bei Vernetzungsanlass in Genf

Vernetzung von Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachpersonen

Die Vernetzungsveranstaltung beinhaltete 12-minütige Speed-Dating-Termine zwischen Eigentümer und Eigentümerinnen und Fachleuten sowie die Möglichkeit, einen Vortrag von Christian Freudiger vom OCEN über die Revision des Energiegesetzes und deren Auswirkungen auf Hausbesitzer zu hören. Vertreter der Gemeinden, der SIG und von „eco21“ waren an Marktständen anwesend und wurden von den Teilnehmenden stark in Anspruch genommen. Fragen zur Verfügbarkeit von Fernwärme und zu den verfügbaren Subventionen standen im Mittelpunkt der Diskussionen. Die Veranstaltung endete mit einem Apéro.

Sanierungsprojekte anstossen

Von den Eigentümerschaften, die an dem Vermittlungsanlass teilgenommen haben, hatten ein halbes Jahr nach den Anlässen knapp ein Fünftel mindestens einen weiteren Kontakt mit einer Fachperson. Der Rücklauf auf die Umfrage war jedoch sehr gering, nur 18 % der Teilnehmenden antworteten und von diesen hatte ein Grossteil Kontakt zu einer Fachperson. Die Vermutung liegt nahe, dass die tatsächliche Anzahl der Eigentümerschaften mit Kontakt zu einer Fachperson höher liegt.

Fazit

Viele Fachleute zeigen Interesse an weiteren ähnlichen Veranstaltungen und schätzen die Zusammenarbeit mit dem Amt für Kulturerbe sowie den Zugang zu exklusiven Informationen. Nach dem Vernetzungsanlass mit Architekten wurde beobachtet, dass private Eigentümer den Nutzen einer Zusammenarbeit mit Architekturbüros oft unterschätzen. Fachleute betonen die Notwendigkeit, Eigentümer nicht nur zur Sanierung zu motivieren, sondern auch über die Dienstleistungen von Architektur- und Ingenieurbüros aufzuklären. Eine mögliche Lösung könnte die Organisation einer ersten Informationsveranstaltung sein, wobei die Hauptverantwortung bei den Berufsverbänden liegt. Einige Fachleute schlagen vor, den Vernetzungsanlass in zwei Phasen aufzuteilen: eine Phase für allgemeine Informationen und eine separate Phase für spezifische Bedürfnisse, um das Zielpublikum gezielter anzusprechen.

4 Ressourcensammlung

Im Folgenden werden einige beispielhafte Initiativen und Vorhaben vorgestellt, die in der Schweiz bereits umgesetzt wurden. Sie zeigen auf, wie Gemeinden mit Eigentümer und Eigentümerinnen in Kontakt treten und als Vermittler zwischen EigentümerInnen und Fachpersonen tätig werden können. Die Beispiele sollen als Inspiration für weitere Projekte dienen und spezifische Erfolgsfaktoren sowie innovative Ansätze in diesem Themenfeld aufzeigen.

Innovatives Beratungsangebote im Kanton Waadt: Café-Conseil

Der SIA organisiert bereits seit vielen Jahren sogenannte „[Café-Conseil](#)“. Bei diesen Beratungsstunden können sich EigentümerInnen jeweils mit einem/er ArchitektIn und einem/er IngenieurIn unterhalten.

La Fourmilière de Montreux

La [Fourmilière de Montreux](#) ist ein interaktives und partizipatives Tool, mit dem lokales und nachhaltiges Handeln sichtbar gemacht werden soll.

„Onex Rénové“ und „Lancy-Rénové“

Im Rahmen von „[Onex-Rénové](#)“ werden EigentümerInnen bei der Vorbereitung von Sanierungsmassnahmen unterstützt. [Lancy-Rénové](#) ist das Nachfolgeprogramm von Onex-Rénové.

Appel d'offre (AO) groupé

[Appel d'offre groupé](#) unterstützt die Gemeinde Epalinges Akteuren bei der Installation von PV-Anlagen durch eine Sammelausschreibung.

MétamorpHouse

Das Ziel des Projektes «[MétamorpHouse](#)» besteht darin, vier Gemeinden und GrundstückseigentümerInnen für das Entwicklungspotenzial von Wohngebieten mit geringer Dichte zu sensibilisieren

Locabene und Renovabene

Der Online-Ratgeber „[Locabene](#)“ begleitet MieterInnen vor, während und nach energetischen Sanierungen und fördert den Austausch mit VermieterInnen. Er beantwortet die wichtigsten Fragen rund um die Themen Kommunikation, Bau, Recht und Finanzen. „[Renovabene](#)“ ist das Äquivalent für VermieterInnen.

Adelboden: Sanierung ist die halbe Miete

Die Gemeinde Adelboden und Adelboden Tourismus haben im Rahmen des Projektes «[Sanierung ist die halbe Miete](#)» sich mit Architekturbüros zusammengeschlossen, um das Erneuern von Ferienwohnungen sowie Zweitwohnungen für EigentümerInnen zu erleichtern.

Förderprogramm éco21

[éco21](#) ist ein im Jahr 2007 von Services industriels de Genève (SIG) initiiertes Programm, welches die Genfer Bevölkerung bei der Reduktion des Energieverbrauchs und CO₂-Ausstosses im Bereich Strom und Wärme unterstützt.

A Anhang

A.1 Tabelle Eigentümerzielgruppen und Wissensstand

Eigentümerzielgruppe	Wissensstand	Abfrage im Fragebogen: Bitte Geben Sie an, welche Aussage am ehesten auf Sie zutrifft.
Die Zielgruppe hat sich noch nicht überlegt, ihre Liegenschaft zu sanieren.	▪ Wenig sensibilisiert ▪ Wenig Vorwissen	«Ich mache mir erste Gedanken zur Sanierung meiner Liegenschaft und möchte mich generell zum Thema informieren.»
Die Zielgruppe hat sich schon überlegt zu sanieren und sich auch schon vorgenommen, es zu tun, hat diesen Plan aber noch nicht umgesetzt.	▪ teilweise sensibilisiert ▪ teilweise Vorwissen vorhanden	«Ich habe mir schon gewisse Gedanken zur Sanierung meiner Liegenschaft gemacht und möchte mich zu meinen Optionen informieren»
Die Zielgruppe hat bereits erste Schritte (Vorabklärungen, GEAK, Offerten, Umsetzung von Teilmassnahmen) für eine Sanierung in die Wege geleitet. Es ist ein festes Ziel, die Sanierung in Zukunft voranzutreiben.	▪ gut sensibilisiert ▪ mittleres Vorwissen vorhanden	«Ich weiss, welche Sanierungsmassnahmen ich bei meiner Liegenschaft angehen will und möchte mich zur Umsetzung informieren.»
Für die Zielgruppe ist es eine Selbstverständlichkeit, ihre Liegenschaft energetisch auf dem optimalen Stand zu halten.	▪ Sehr gut sensibilisiert ▪ Viel Vorwissen vorhanden	«Ich habe kürzlich an meiner Liegenschaft Sanierungsmassnahmen umgesetzt und möchte mich dazu Informieren, wie ich

A.2 Tabelle Fachleute und Eigentümerzielgruppen

Fachpersonen	Geschäftsfeld	Zielgruppe mit Beratungsbedarf
▪ Energieversorger ▪ Energieberater und Energieberaterinnen ▪ GEAK-Expertinnen	Energieberatung	▪ Eigentümer und Eigentümerinnen von EFH und MFH, die sich generell informieren möchten.
▪ Architekturbüros ▪ Heizungsspezialisten ▪ Weitere Handwerksbetriebe	Planung und Ausführung kleiner Sanierungsprojekte	▪ Eigentümer und Eigentümerinnen von EFH mit Sanierungsabsicht oder konkretem Sanierungsanliegen.
▪ Architekturbüros ▪ Total- und Generalunternehmer	Planung und Ausführung mittelgrosser Sanierungsprojekte	▪ Eigentümer und Eigentümerinnen von MFH mit Sanierungsabsicht oder konkretem Sanierungsanliegen. ▪ Institutionelle Eigentümer
▪ Gebäudetechniker ▪ Bauphysiker ▪ Weitere Fachplaner	Fachplanung	▪ Eigentümer von EFH, die an Verbund- oder Quartierlösungen interessiert sind. ▪ Eigentümer mit konkreten Sanierungsanliegen.

A.3 Mengengerüste Fallbeispiele

Bezeichnung	Baden	Glarus	Unionsquartier	Rosenbergquartier	Kanton Genf
Gemeinde	Baden	Glarus	Winterthur	Winterthur	Bernex und Confignon
Einladung					
Anzahl ausgewählte Gebäude	846	1190	117	141	409
Anzahl angeschriebene Eigentümerschaften	1159	1194	77	141	409
Anzahl Eigentümerschaften pro Gebäude	0.73	1.00	0.66	1.00	1.00
Interesse am Projekt					
Anzahl prov. angemeldete Eigentümerschaften	72	139	16	35	45
% der angeschriebenen Eigentümerschaften	6 %	12 %	22 %	25 %	11 %
Zweiter Fragebogen					
Anzahl definitiv angemeldete Eigentümerschaften	56	126	13	18	31
% der prov. angemeldeten Eigentümerschaften	78 %	91 %	81 %	90 %	67 %
Angemeldete Einzelpersonen	70	148	24	50	38
Angemeldete Personen pro Eigentümerschaft	1.3	1.6	1.4	1.4	1.2
Teilnahme Vernetzungsanlass					
Anzahl Teilnehmende Personen	55	109	19	34	40
% der angemeldeten Einzelpersonen	79 %	74 %	79 %	68 %	106 %
Anzahl Teilnehmende Eigentümerschaften	47	84	13	26	33
% der prov. angemeldeten Eigentümerschaften	65 %	60 %	76 %	74 %	72 %
Folgekontakte mit Fachleuten					
Anzahl Eigentümerschaften	9	24	5	3	4
% der Teilnehmenden am Vernetzungsanlass	19 %	29 %	38 %	12 %	12 %