

> [Landrat / Parlament](#) || [Geschäfte des Landrats](#)

**Titel:** **Postulat von Christine Gorrengourt, CVP/EVP-Fraktion: Mit einer wirkungsvollen Energieberatung und Baudämmung zur 2000 Watt-Gesellschaft**

**Autor/in:** [Christine Gorrengourt](#), CVP

**Mitunterzeichnet von:** Ackermann, Augstburger, Bachmann, Birhäuser, Frommherz, Göschke, Grossenbacher, Jourdan, Kirchmayr, Maag, Martin, Reber, Rebsamen, Rohrbach, Schneider E., Schoch, Schuler, Simonet, Steiner, Trinkler, Wyss

**Eingereicht am:** 5. Juni 2008

**Nr.:** 2008-158

**Bemerkungen:** --

[Verlauf dieses Geschäfts](#)

---

Die Bedeutung der bestehenden Gebäudesubstanz für eine nachhaltige Entwicklung ist unbestritten. Bis ins Jahr 2050 wird in der Schweiz über 90 Prozent des Gebäudeenergiebedarfs durch Bauten verursacht, die vor dem Jahr 2000 erstellt wurden. Der Erneuerungszyklus beträgt zur Zeit nur 1 bis 1,5 Prozent Erneuerungsinvestitionen pro Jahr in einem Markt von rund 20 Milliarden Franken, d.h. die Erneuerung des gesamten Baubestandes dauert 60 bis 100 Jahre. Jede Erneuerungsmassnahme und jeder Neubau, die nicht mit Minergie- oder Minergie P Standard erfolgt, ist eine verpasste Chance mit Wirkung auf Jahrzehnte.

#### **Erhöhung der Besteller- oder Bauherrenkompetenz:**

Die grössten Defizite liegen bei nichtprofessionellen Bauherren und den vielen privaten GebäudeeigentümerInnen.

Weil der **Gebäudebesitz relativ klein strukturiert** ist (nur 15% der Gebäude gehören Besitzern, die mehr als 50 Gebäude besitzen) werden Erneuerungsentscheide nur sporadisch fällig. Dies verhindert zu einem grossen Teil eine professionelle Auseinandersetzung mit dem Thema Gebäudeerneuerung.

Das ist umso gravierender, als dass auch die **primären Ansprechpartner relativ klein strukturiert sind**, nämlich die Bauunternehmen, d.h. die Handwerker, Fassaden- und Fensterunternehmen, teilweise aber auch die Gipser und Maler, die sogenannten "Unternehmen". Diese Unternehmen werden ebenso häufig als Berater und Auftragnehmer für die Erneuerung gewählt wie Architektur- und Ingenieurbüros. Durch die direkte Wahl eines solchen Unternehmens als erstem Ansprechpartner kann das Massnahmenspektrum zu einem (zu) frühen Zeitpunkt erheblich eingeschränkt werden (Beispiel Fassade: viele Maler werden keine Wärmedämm-Massnahmen vorschlagen, wenn diese Arbeitsgattung nicht zu ihrem Angebotsspektrum gehört). Plakativ ausgedrückt scheuen sich die Besitzenden, eine umfassende Beratung einzuholen und viele der angesprochenen Unternehmen sind aus zeitlichen, strukturellen oder fachlichen Gründen nicht in der Lage, eine umfassende Beratung anzubieten. Aufgrund ihrer bedeutsamen Stellung als erstem Ansprechpartner kommt daher den gewerblichen Unternehmen bei der Erneuerung des Gebäudebestandes eine grosse Bedeutung zu.

**Strategien und Massnahmen zur Mobilisierung der Erneuerungspotenziale sollten deshalb nicht zuletzt zum Ziel haben, die Beratungskompetenz der Unternehmen zu stärken.**

Neuigkeiten werden überwiegend durch von Mund zu Mund Empfehlungen und Informationen bekannt. Wichtig für das Entscheidungsverhalten sind deshalb die Qualität und die Verfügbarkeit der

für die BesitzerInnen relevanten Informationen, die Beratung und das Marktumfeld, insbesondere das Know-how der auftragnehmenden Unternehmen. Die Unternehmen sind als Multiplikatoren verstärkt als Zielpublikum von Kampagnen zu nachhaltiger Erneuerung im Baubereich (z. B. bau-schlau) mit einzubeziehen. Ein sinnvolles Angebot wäre auch ein ausgebautes Beratungsangebote für Bestellende (niederschwellige, kostenlose und unverbindliche Energie-,Erneuerungs- und/oder Architekturberatung)

**Deshalb fordere ich die Regierung auf zu prüfen und zu berichten,**

- **wie die bisherige Energieberatung ausgebaut werden kann, um eine Erhöhung der Besteller- und Bauherrenkompetenz zu gewährleisten**
- **wie die Beraterkompetenz der Unternehmer gestärkt und in die Energieberatung einbezogen werden kann.**