

Zusammenfassung der Tagungsergebnisse

Fachgespräch "Modelle und Strategien auf dem Weg zur Solarsiedlung"

19.9.2000 Wissenschaftspark Gelsenkirchen

dokumentiert von

**Juliane Quiring und
Penny Schiffer**
Consento Consulting

Zusammenstellung:
Armin Jung
inse.

Ziel des Fachgesprächs war, konkrete Modelle und Strategien zur Umsetzung von Solarsiedlungen aufzuzeigen. Dies bedeutet auch den Anspruch, die aktuelle, von gebäudetechnischen Belangen geprägte Solarsiedlungsdiskussion an das Gemeinwesen Siedlung und den Nutzer als letztendlichen Endkunden zu erinnern.

Anliegen der Tagung war es zudem die Chancen zu verdeutlichen, die mit der Entwicklung dezentraler (solarer) Versorgungsstrukturen auf Siedlungsebene verbunden sind.

Die Öffnung zum Thema Mobilität in zwei unterschiedlichen Beiträgen war hilfreich das "Siedlungsdenken" in der Diskussion zu fördern.

Eine Zusammenfassung der Tagungsbeiträge wurden den Teilnehmern in einer Tagungsmappe zur Verfügung gestellt.

Die wichtigsten Aspekte in den Diskussionen zu den Beiträgen sollen im folgenden kurz angesprochen werden:

Siedlung als Aufgabenstellung (Moderation: Armin Jung, inse.)

Es wird nach dem Beitrag von Herrn Krämer (MSWKS, NRW) noch mal bewusst, welchen einzigartigen Weg das Land NRW mit dem ressortübergreifenden Programm "50 Solarsiedlungen" geht und welche Chancen hier für die Kommunen im Vergleich zu anderen Bundesländern bestehen.

Herr Dr. Fuhrich (Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung) macht u.a. an Beispielen aus dem Forschungsfeld ExWoSt deutlich, dass detaillierte Bebauungspläne mit differenzierten "Ökofestsetzungen" nicht nur eine unrealistische Planungsvollkommenheit suggerieren, sondern auch die Bewohner überfordern. Umfangreiche Auflagen tragen nicht zur Identifikation des Nutzers mit seiner Siedlung bei.

Stabile Siedlungssysteme sind tolerant und bieten Spielräume, statt den Bewohner - um dessen Bedürfnisse es letztendlich einzig geht - als "Störfaktor" zu begreifen.

Diese Fokussierung auf die Bedürfnisse des Nutzers als die wichtigste Strategie auf dem Weg zur Solarsiedlung hat die Diskussionen über die gesamte Veranstaltung geprägt.

Der Vortrag von Albert Jansen (NOVEM, Utrecht) hat dazu beigetragen, die Sichtweise über die Potentiale der Energieeinsparung auf den Bereich Mobilität zu erweitern.

Interessant waren, erkennbare methodischen Parallelen zur Solarsiedlungsinitiative (Interdisziplinäre Arbeitsmethode, Entwicklung eines

Simulationsprogramms zur Bewertung von Siedlungsentwürfen, Kommunikationsstrategien, Bürgerpartizipation).

Die vorgestellten Niederländischen Beispiele machen ebenfalls deutlich, wie wichtig die Betrachtung energetischer Aspekte bereits auf der Ebene der Stadtplanung ist.

Die "Verkehrsleistung" einer Siedlung beschreibt hier die Grad der energetischen Effizienz eines Systems auf Siedlungsebene, nicht die Leistung einzelner Fahrzeuge oder die "Ableitungsfähigkeit" einer Sammelstraße. Diese Betrachtung ist neu und hat auch für die Diskussion um Solarsiedlungen gezeigt, dass es stärker darum gehen muss, die Aufmerksamkeit dem System und nicht allein der Technik von Einzelkomponenten zu widmen.

Berichte aus der Kommunalen Praxis (Moderation: Armin Jung inse.)

Herr Arens (Stadt Gelsenkirchen) macht mit seinem Bericht zum solaren Bauen in Gelsenkirchen anderen Kommunen Mut, innovative Siedlungsprojekte anzugehen.

Er rät, Umsetzungspartner sehr früh in die Planungsprozesse einzubinden und hält eine unabhängige "Konzeptsteuerung" der komplexer gewordenen Planungsprozesse in Zukunft für unerlässlich.

In der Diskussion ging es dabei u.a. darum, wie diese Steuerungskosten in den Kommunen finanziert werden können und dass es ggf. sinnvoll sei, diesen Aspekt der gezielten Steuerung noch mal mit dem MSWKS zu besprechen.

Ein anderer Weg wurde in der Rationalisierung der zur Zeit von Kommunen oder Erschließungsträgern finanzierten Bauleitplanungsleistungen zugunsten von Elementen des Projektmanagements gesehen. Neben der Fachberatung geht es auch verstärkt um Prozessberatung und Begleitung, weil die Aufgabe Solarsiedlung nicht nur planerisch über die Ebene der Bauleitplanung hinaus geht, sondern auch die Schnittstellen öffentlich rechtlicher Aufgaben mit privater Investorentätigkeit und Nutzerinteressen mehr Aufmerksamkeit erfordert.

Der Erfahrungsbericht aus Bielefeld stellt ein Solarsiedlungskonzept vor, das zusätzlich ein interessantes Mobilitätsangebot beinhaltet.

Herr Kutziewski (Mobilitätsberater, Stadtwerke Bielefeld) macht am Beispiel des Siedlungstickets Kupferheide und an seiner Arbeit als Mobilitätsberater deutlich, wie wichtig das nutzerorientierte Angebotsdenken für zukunftsweisende Konzepte ist.

Die Arbeitsweise im Mobilitätsbereich zeigt konzeptionelle Ansätze auf, die als Strategie für Solarsiedlungen auf dem liberalisierten Energiemarkt ebenfalls von erheblicher Bedeutung sind.

- Das Solidarangebot auf Siedlungsebene über Einrichtung eines Siedlungsbetreibers als juristische Person (Großkunde)
- Das nutzerorientierte Dienstleistungspaket - Gewinn an Komfort statt Auflagen zum Verzicht
- Langfristige Kundenbindung durch Service (Mobilitätspaket, "Zusatznutzen") und gezielte Betreuung und Beratung
- Maßgeschneiderte Angebote für die "Siedlungsgemeinschaft", die durch Rückkopplung aus der Beratung im Nutzungszeitraum optimiert werden können.

Herr Friedrich (Kimaschutzbeauftragter, Stadt Bielefeld) stellt noch mal den Stellenwert der gezielten Bürgerinformation heraus, der in Bielefeld aufgrund verschiedener Umstände zu spät eingesetzt hat.
Er hält ebenfalls eine unabhängige Projektbegleitung (Konzeptsteuerung) für dringend erforderlich.

Lösungswege und Strategien für die Solarsiedlung

(Moderation: Penny Schiffer, Consent Consulting)

Im Nachmittagsblock der Veranstaltung ging es um Lösungswege.
Aus technischer Sicht stellt Aloys Graw (Versorgungsingenieur, Osnabrück) die Notwendigkeit heraus, der Betriebskostenseite einer solaren Energieversorgung mehr Aufmerksamkeit zu widmen.
Die Vorteile der Solarsiedlung für den Nutzer können nur durch eine transparente Gesamtbetrachtung von Investitionskosten und Betriebskosten nach VDI 2067 deutlich gemacht werden.

Armin Jung (Stadtplaner, Osnabrück) stellte an Siedlungsbeispielen diese Berücksichtigung des Betriebs einer Siedlung an konkreten Modellen vor.
In der Diskussion wird erneut deutlich, wie wichtig eine Angebotsorientierte Beteiligung der späteren Nutzer für den Erfolg der Siedlungsprojekte ist.
Festsetzungen allein führen nicht zur notwendigen Bürgerakzeptanz.
Siedlungsbetreibermodelle mit juristischen Personen als Siedlungsträger bieten die Institution für eine nachhaltige Optimierung der Siedlung im Laufe der Nutzung. Optimierung bedeutet neben technischen Verbesserungen auch die Anpassung des Dienstleistungsangebots auf ggf. veränderte Nutzerinteressen, bzw. Marktbedingungen.
Es geht nicht darum ein fertiges "Solarsiedlungsprodukt" zu schaffen, sondern die Basis für ein offenes Siedlungssystem zu legen, das sich nachhaltig entwickeln kann.
Kritisch wird zur Zeit noch gesehen, dass die Nutzerakzeptanz für Betreibermodelle an der nicht zu verkennenden Mentalität scheitern kann, seine "eigenen Heizungsanlage" besitzen zu wollen.

Dr. Götzen (Interboden, Ratingen) macht in seinem Beitrag noch mal besonders deutlich, dass der Nutzer Mittelpunkt allen Handelns ist und somit seine Bedürfnisse konzeptbestimmend sind.
Er plädiert dafür, den Nutzer nicht durch zu viele "Highlights" zu überfordern.
Die Diskussion zeigt den Stellenwert einer zielgerichteten Kommunikation von Konzepten auf.
Einseitige Information des Bürgers reicht nicht aus, es geht um einen konstruktiven Dialog mit dem Nutzer, der das entstehende "Produkt" letztendlich bestellt und bezahlt.
Graf von Wedel (Ergon Projektgesellschaft, Nenndorf) kann diese Nutzerorientierung auch aus Sicht eines Siedlungsbetreibers bestätigen.
Ein Erfolgsfaktor für die Nutzerakzeptanz und eine langfristige Kundenbindung ist der Service, der vom Betreiber geboten wird.
Nur wenn der Nutzer selbst seinen Vorteil erkennt wird er ein entsprechendes Konzept nachfragen.
Das Betreibermodell auf Siedlungsebene bietet die Möglichkeit einer flexiblen Systemanpassung im Laufe der Nutzung.

Der siedlungsbezogene Service schafft das notwendige Vertrauen für eine langfristige Kundenbindung und die Integration von Nutzerwünschen. (z.B. Internetbreitbandkabel, Mobilitätsangebote usw.)

Insgesamt zeigt der Nachmittag, dass innovative Solarsiedlungskonzepte auch neue Arbeitsweisen in der Planung, der Vermarktung und beim Versorgungskonzept erfordern.
Ziel aller Anstrengungen ist der langfristig zufriedene Nutzer.

Markt der Möglichkeiten - Erfahrungsaustausch

(Moderation: Penny Schiffer, Consento Consulting)

Zum Schluss der Veranstaltung wurden vier wichtige Fragestellungen in einem Markt der Möglichkeiten zur Diskussion gestellt.

Methode:

An vier Stellwänden mit jeweils einem Themengebiet steht ein Experte zur Verfügung, der durch einen Moderator unterstützt wird.
Innerhalb von 30 Minuten hat jeder Tagungsteilnehmer die Möglichkeit an den Stellwänden Fragen zu stellen, bzw. Sachverhalte zu diskutieren.
Nach Ablauf der Zeit stellen die Moderatoren die Ergebnisse vor und bieten noch mal Raum zur Diskussion.

Frage 1.

"Wie kann eine Kommune den Weg frei machen für Solarsiedlungen ?"

Stolpersteine • Imagegewinne nutzen • wirtschaftliche Effekte

Referent: Markus Feldmann, Energieagentur NRW

Moderation: Annelie Dreier, Architektin, Hahnen

Rolle des Investors:

- Es wird der Investor als Vorreiter benannt, der auch die Vorarbeit und die Risiken übernehmen muss.
- Trend zur Übernahme kommunaler Aufgaben durch Private Investoren

Situation in den Gemeinden

- Die Planungsträgheit in Kommunen wird bemängelt
- Vertreter von Kommunen beklagen fehlende Aufklärung und Informationsdefizite (Nicht in allen Fachbereichen innerhalb einer Verwaltung ist die Motivation für neue Konzepte vorhanden)
- neue Arbeitsweisen oft nur schwer durchsetzbar (Politik)
- Werbung bei örtlichen Wohnungsbaugesellschaften wird angeregt, die sich noch zu wenig engagieren und oftmals nicht ausreichend informiert sind
- Interesse der Gemeinde an Kontakten und Austausch ist gegeben
- In vielen Gemeinden gibt es runde Tische (meist Agenda 21) - Informationen von außen ist aber wichtig

- Es bestehen oft noch Vorurteile, die sich auch innerhalb von Gemeinden schwer abbauen lassen (Bedenkenträgermentalität)
- Bei der Vermarktung hohe Standards vorschreiben
- Neue Konzepte müssen erst das Interesse in der Gemeinde wecken

Frage 2.

"Wie funktioniert ein Betreibermodell ?"

Kommunikation mit Nutzern • Nutzerakzeptanz • notwendige Voraussetzungen

Referent: Clemens Graf von Wedel, Ergon Projektgesellschaft

Moderation: Armin Jung, inse

Kommunikation mit Nutzern / Nutzerakzeptanz :

"Wie gehen Sie mit dem Risiko der Wechselbereitschaft auf dem liberalisierten Energiemarkt um?"

Wir pflegen einen persönlichen Kundenkontakt und bieten zusätzliche Leistungen

Der Service zählt für die Kundenbindung und das Vertrauen vor Ort

Ein Erschließungsträger diskutiert mit dem Betreiber und ist sich in folgenden Punkten einig:

- Der Zeitrahmen zur Abwicklung von Erschließung und Vermarktung ist entscheidend für die Risikoabschätzung
- Förderung sollte man nicht zum Prinzip machen
- Bandbreiten des Konzepts abchecken und Alternativen offen lassen
- Einflussgröße Kommunalwahlen nicht abwarten
- Man muss sich in Deutschland daran gewöhnen, dass Strom nicht mehr "schicksalhaft" vom Regionalversorger kommt.
- Abnahme durch den ist Nutzer wird vertraglich gesichert

rechtliche Tipps und Hinweise:

- Eigene Gesellschaft für jede Siedlung gründen !
- Offenheit des Konzepts für neue Tendenzen und projektspezifische Einflüsse
- Transparenz des Konzepts für den Nutzer
- dezentrale Systemeffizienz deutlich aufzeigen (Vergleich mit konventioneller Versorgung aus der Sicht des Nutzers)
- Kreuzung mit öffentlicher Straße ist mittlerweile problemlos möglich
- Keine privatrechtlichen Schwierigkeiten bei geförderten Projekten mit besonderen, mit dem Versorgungskonzept abgestimmte Auflagen
- Erschließung der Baugebiete durch primäre Strassen (z.B. Ausbau von Quartiersammelstraßen) und Kanalnetze wird oft über die Erschließungsbeiträge der Siedlungen bezahlt - auch wenn diese Maßnahmen für die Siedlung selbst nicht zwingend erforderlich sind - ,

Die zusätzlichen Kosten für den Erschließungsträger führen ggf. zur Qualitätsminderung der Siedlung. Spielräume für innovative Konzepte werden dadurch eingeschränkt

Fragen zum Betrieb :

- Bei Verwendung von Holzhackschnitzelanlagen : Es sind regional genügend Hackschnitzel für die Anlagen vorhanden
- Netzanschluss an lokalen Versorger ist eventuell zeitintensiv
- Strom anderer Anbieter (z.B. Yellow) muss prinzipiell durchgeleitet werden, es gibt aber eine Schutzklausel für Kraft-Wärmekoppelung
- Es gibt durch das EEG den Konflikt zwischen sinnvoller Stromeinspeisung ins eigene Siedlungsnetz und der lukrativen Einspeisung in das Netz des Vorversorgers

Frage 3

"Wie lässt sich ein attraktives Dienstleistungsangebot "Siedlung und Mobilität" schnüren?"

Siedlungsticket für Solarsiedlungen • Bürgerinformation

Referent: Gerhard Kutziewski (Stadtwerke Bielefeld)

Moderation: Rainer Friedrich (Stadt Bielefeld)

Folgende Punkte können bei der Einführung eines Siedlungstickets zu Schwierigkeiten führen:

- Information - Es müssen genauen Zeiträume angegeben werden
- In den Kommunen hat man zu wenig Erfahrungen in privatrechtlichen Verträgen (angebotsorientierte Vermarktung an den Käufer)
- lange Vorlaufzeiten führen zum Abspringen von Interessenten
- Einzelvermarktung von Grundstücken und unterschiedliche Bauweisen (z.B. Fertighäuser) bedingen eine Streuung der Bezugszeiträume (Nutzungsbeginn)
- ökologische Ziele erfordern persönliches Engagement der Verwaltung / Vermarkter / Verkehrsunternehmen

Frage 4

"Was ist wichtig bei der Umsetzung mit Bauträgern?"

Einbindung der Technik • Finanzierung • Risikominimierung

Referent: Dr. Reiner Götzen, Interboden

Moderation: Juliane Quiring, Consento consulting

- Akzeptanz von Pluspunkten (z.B. Baukonstruktionen) bei Bewohnern muss hergestellt werden

Akzeptanz von Baukonstruktionen:

- Zielgruppe definieren
- "Mischbebauungen" anbieten (z.B. verschiedene Dächer / Haustypen in einer Siedlung)

- Glaubwürdigkeit der Angaben des Bauträgers ist erforderlich (Finanzierung, Energieeinsparung)

Vermarktung

- frühzeitige Abstimmung des Konzepts mit allen Beteiligten
- die eingeschränkte Anerkennung der eingesparten Energiekosten bei der Finanzierung wirkt sich zur Zeit noch hinderlich aus
- -explodierende Grundstückspreise -> Bauträger muss Grundstücke kleiner halten, was auch ökologisch sinnvoll ist, aber nicht immer zu Akzeptanz führt
- trotz Pluspunkten darf es keine Mehrkosten geben