

FRAUNHOFER-INSTITUT FÜR FERTIGUNGSTECHNIK UND
ANGEWANDTE MATERIALFORSCHUNG IFAM
ABTEILUNG „ENERGIESYSTEMANALYSE“

PELLETS-CHECK: MARKTFORSCHUNG BEI POTENTIELLEN KUNDEN

im Projekt „Heizungs-Check / Pellets-Check: Entwicklung, Erprobung und Schulung von Dienstleistungen zur Verbesserung der Energieeffizienz von Heizungsanlagen sowie zur Förderung des verstärkten Einsatzes von Holzpellets (etc.)“

Klaus-Dieter Clausnitzer, Till Rackwitz, Marieke Höper

Erstellt auf der Basis von Befragungen durch die imug Beratungsgesellschaft mbh, Hannover

August 2016

PELLETS-CHECK: MARKTFORSCHUNG BEI POTENTIAL- LEN KUNDEN

im Projekt „Heizungs-Check / Pellets-Check: Entwicklung, Erprobung und Schulung von Dienstleistungen zur Verbesserung der Energieeffizienz von Heizungsanlagen sowie zur Förderung des verstärkten Einsatzes von Holzpellets (etc.)“

Klaus-Dieter Clausnitzer, Till Rackwitz, Marieke Höper

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Bremen, August 2016

Kontakt:

Fraunhofer-Institut für Fertigungstechnik und
Angewandte Materialforschung IFAM
Abteilung Energiesystemanalyse
Dr.-Ing. Klaus-Dieter Clausnitzer
Wiener Straße 12 | 28359 Bremen | Germany
Telefon + 49 421 2246-7021 | Fax 2246-300
klaus-dieter.clausnitzer@ifam.fraunhofer.de

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	3
1 Zusammenfassung	5
2 Einleitung.....	11
2.1 Hintergrund.....	11
2.2 Methodik.....	11
3 Ergebnisse.....	14
3.1 Ergebnisse der Befragung von Hauseigentümern.....	14
3.2 Ergebnisse der Befragung potentieller Bauherren.....	30
3.3 Ergebnisse der Befragung von Wohnungsunternehmen / Wohnungsverwaltungsunternehmen	43
4 Literaturverzeichnis	53

Anlagen

- Anlage 1: Erhebungsbogen für EFH/ZFH-Eigentümer
- Anlage 2: Erhebungsbogen für potentielle Bauherren
- Anlage 3: Erhebungsbogen für Wohnungsunternehmen / Wohnungsverwaltungsunternehmen
- Anlage 4: Befragungsergebnisse im Detail
- Anlage 5: Kreuztabellen der Befragung für EFH/ZFH-Eigentümer (nur als Datei verfügbar)

1 Zusammenfassung

Einleitung und Methodik

In diesem Berichtsband geht es ausschließlich um die Marktforschung bei potentiellen Kunden für einen „Pellets-Check“.¹

Mit dem Werkzeug „Pellets-Check“ sollen Handwerker ein Instrument in die Hand bekommen, mit dem sie Gebäude systematisch auf die Eignung von Holzpellets und ähnlicher Biomasseprodukte für die Beheizung untersuchen können. Die Dienstleistung soll von Heizungsbauern und Schornsteinfegern erbracht werden. Die Zielgruppen sind Eigentümer von Wohngebäuden bzw. potentielle Bauherren.

Um die Akzeptanz der Zielgruppen für diese Dienstleistung sowie ihre Zahlungsbereitschaft zu ermitteln und um die Dienstleistung auf die Bedürfnisse der Zielgruppen zuschneiden zu können, wurde das Marktforschungsinstitut imug aus Hannover mit der Durchführung von drei Befragungen beauftragt. Diese wurden im März und April 2016 durchgeführt. Befragt wurden:

- 400 Haus- und Wohnungseigentümer von selbstgenutzten Ein- und Zweifamilienhäusern bzw. Mieter von Einfamilienhäusern, bei denen die Heizung mindestens 15 Jahre alt ist (die Antworten kamen zu 89 % von selbstnutzenden Haus- und Wohnungseigentümern)
- 100 potentielle Bauherren von Ein- und Zweifamilienhäusern
- 53 Wohnungsverwalter und Wohnungsunternehmen von Mehrfamilienhäusern.

Die Befragung wurde Online und bundesweit durchgeführt.

Die Befragungsergebnisse stellen einen Ausschnitt der Meinungen und Erfahrungen dieser Zielgruppen dar, können aber nicht als repräsentativ angesehen werden. Die Befragungsergebnisse sind dennoch sehr gut verwendbar, um die Dienstleistung angepasst an die Meinungen, Bedürfnisse und Erwartungen potentieller Kunden zu entwickeln.

Wichtigste Ergebnisse

Interesse an Holzheizungen und Pellets-Check

In der Abbildung 1 werden die Ergebnisse zu zwei ähnlichen Fragestellungen zusammengefasst. Dabei geht es um die Attraktivität von Holzheizungen und das Interesse an einem Pellets-Check.

Der Vergleich der drei Zielgruppen zeigt, dass sowohl die Attraktivität als auch das Interesse an einem Pellets-Check bei den potentiellen Bauherren am größten ist. Ein Pellets-Check ist nur für etwa jeden fünften Bestands-Hauseigentümer interessant.

Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Checks

Zur Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Checks zeigt die Abbildung 2 vergleichende Ergebnisse. Danach ist bei ca. der Hälfte der Bauherren von Einfamilienhäusern eine Beauftragung eines Pellets-Checks sehr wahrscheinlich bis wahrscheinlich. Bei zurzeit etwa 100.000 Errichtungen von Einfamilienhäusern pro Jahr in Deutschland² wäre dies ein Marktpotential von ca. 50.000 Pellets-Checks allein im Bereich Einfamilienhaus-Neubauten pro Jahr.

¹ Dieser Begriff wird vorläufig als Arbeitstitel verwendet

² [Destatis 2016 b]

Abbildung 1 Attraktivität von Holzheizungen und Interesse an einem Pellets-Check

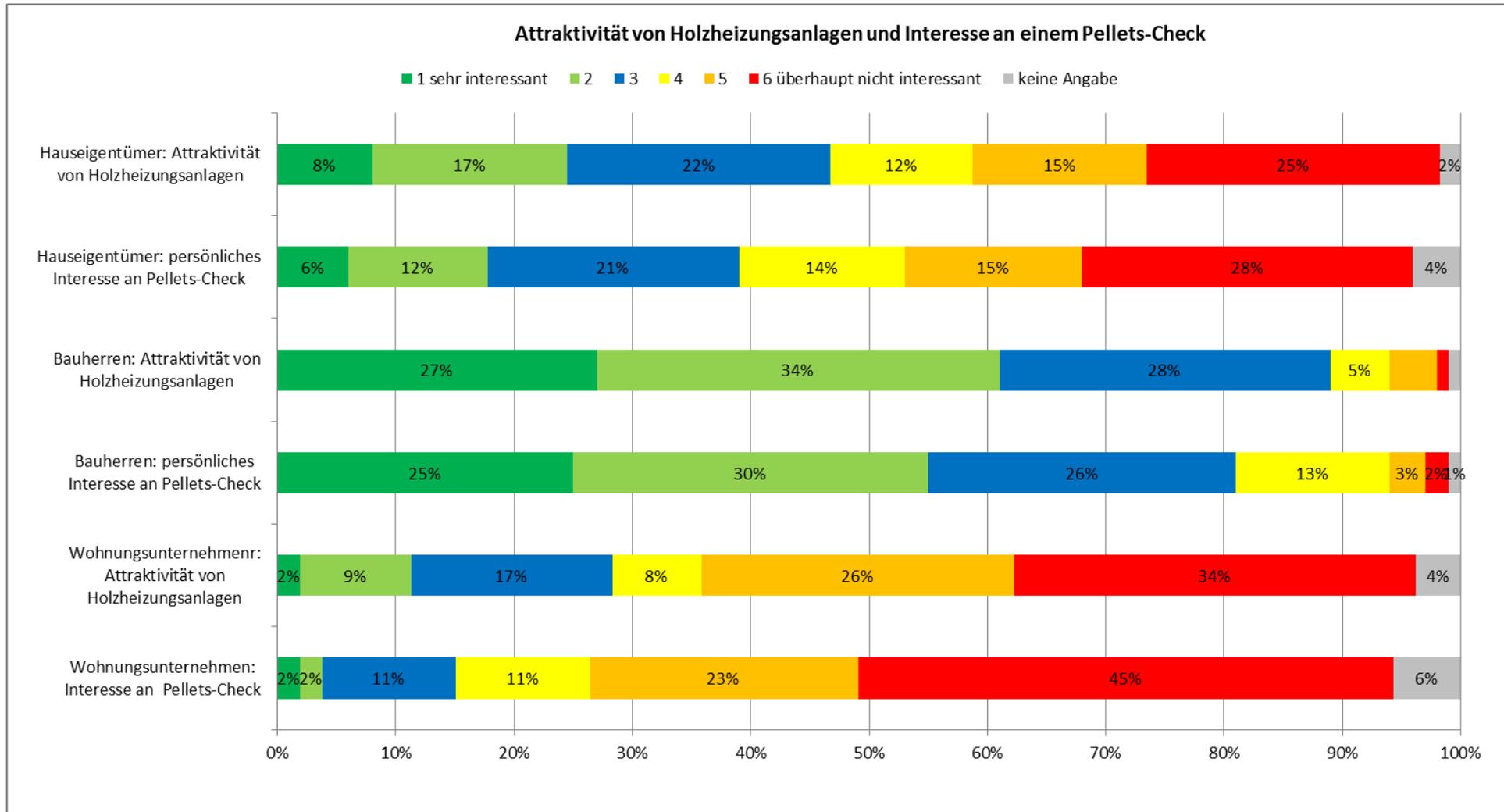
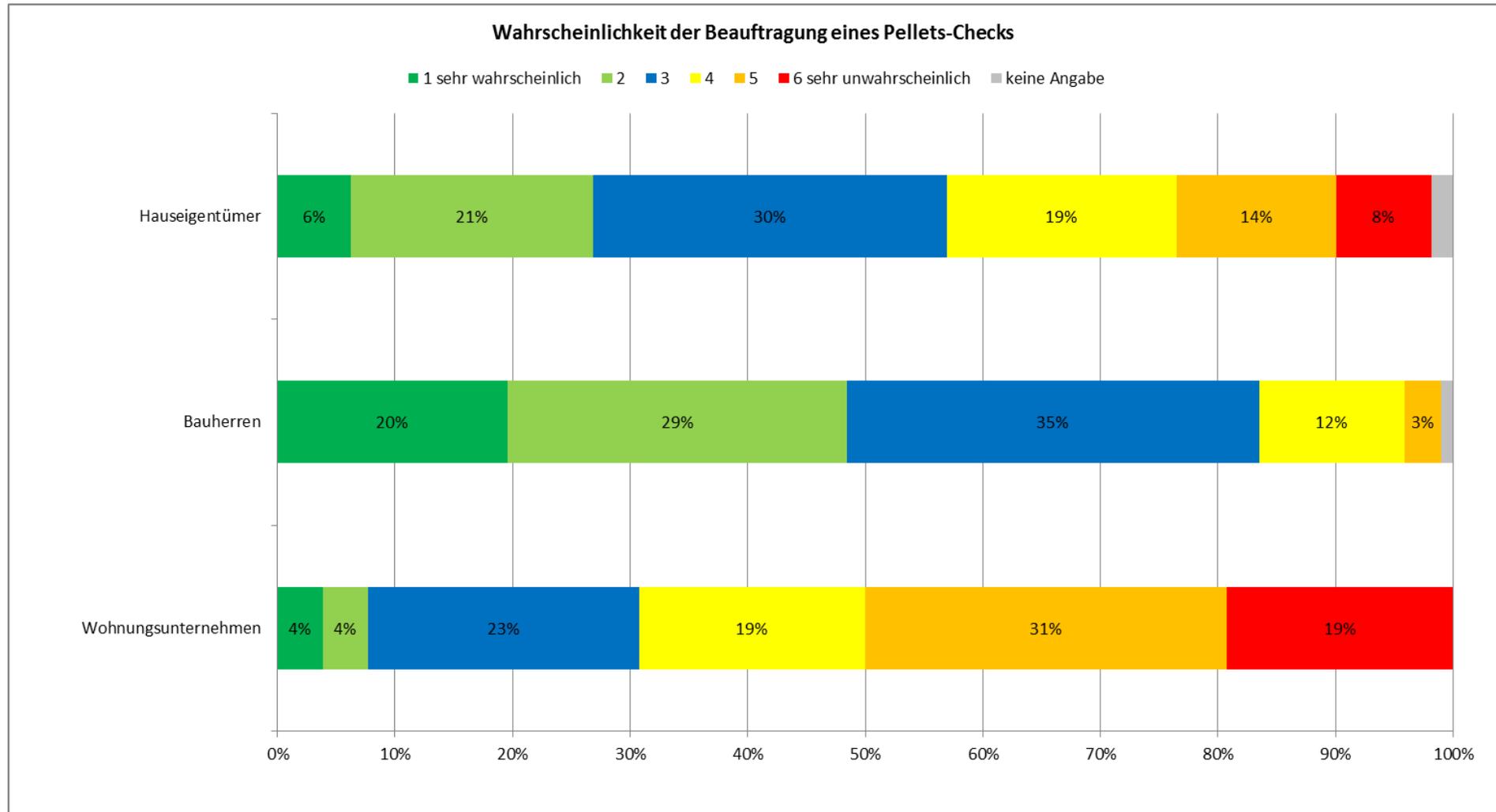
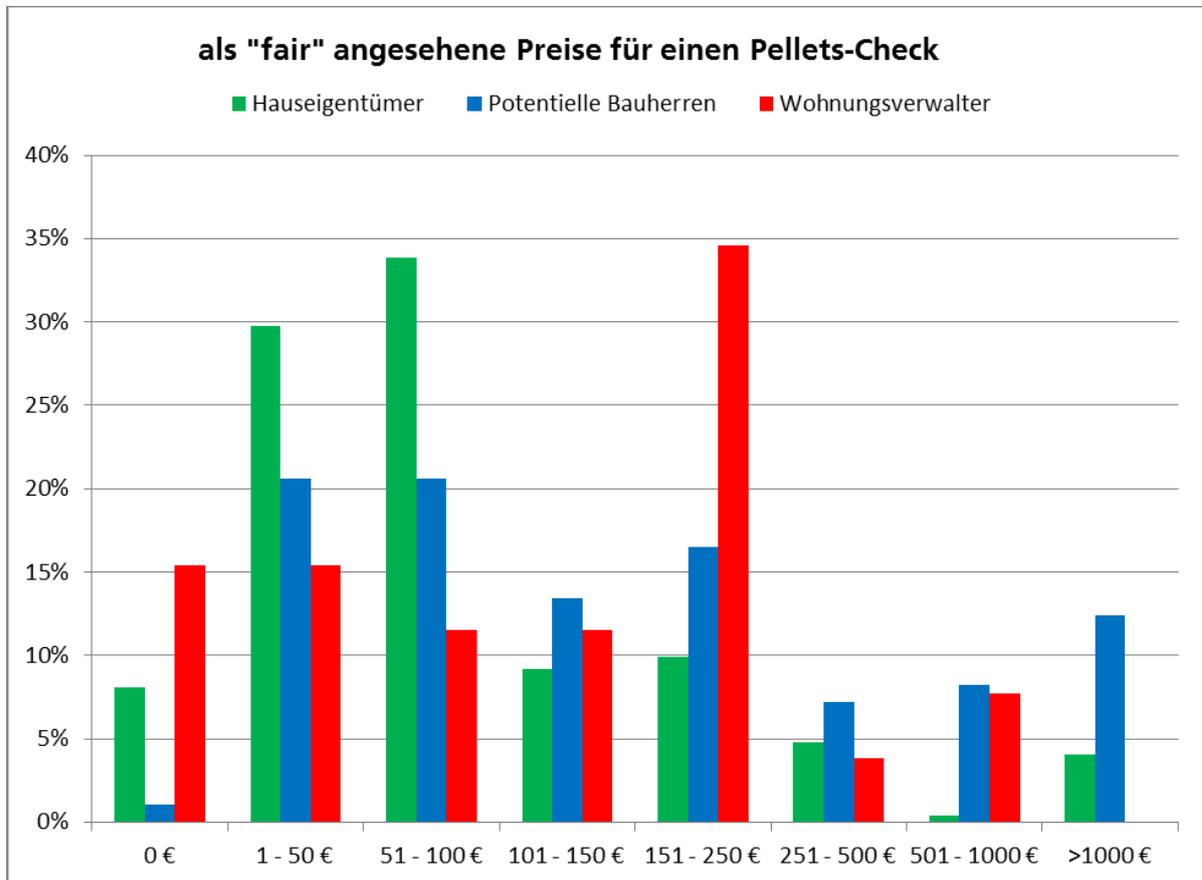


Abbildung 2 Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Checks



Die Abbildung 3 stellt dar, welche Preise die Befragten für einen Pellets-Check als fair ansehen und zu zahlen bereit wären.

Abbildung 3 Fairer Preis



Wie der Abbildung 3 zu entnehmen ist, nennen die verschiedenen Gruppen unterschiedliche Preise. Bei den Bestands-Hauseigentümern ist die Zahlungsbereitschaft am geringsten, jedoch nicht so gering, dass ein Angebot für einen Pellets-Check von vornherein auf keine Resonanz stoßen würde: 22 % der Bestands-Hauseigentümer nannten den Preis 100 €. 19 % sind bereit, mehr als 150 € zu zahlen.

Bei den potentiellen Bauherren sind ca. 23 % bereit, 151 bis 500 € für einen Pellets-Check zu zahlen.

Die Frage zum fairen Preis und zur Zahlungsbereitschaft brachte das Ergebnis, dass es durchaus eine Zahlungsbereitschaft oberhalb von 50 € gibt.

Speziell zu Hauseigentümern bestehender Gebäude

- Knapp 40 % der Bestands-Hauseigentümer haben ein sehr großes bis großes persönliches Interesse an Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung. Nur 18 % haben kein bis gar kein Interesse.
- Für 25 % sind Holzheizungsanlagen sehr attraktiv bis attraktiv. Für knapp 40 % jedoch nicht bis überhaupt nicht attraktiv. Dabei fällt auf, dass diese Nicht-Attraktivität speziell bei der Gruppe der über 65-jährigen besonders groß ist: Für Zwei Drittel der über 65-jährigen sind Holzheizungsanlagen nicht attraktiv. Da gerade ältere Menschen besonders häufig in

Wohneigentum wohnen, ist daraus abzuleiten, dass es eine Aufgabe eines Pellets-Checks sein müsste, diese ältere Zielgruppe über Pellets-Anlagen zu informieren.

- Als Anbieter für einen Pellets-Check kommen für Bestands-Hauseigentümer in erster Linie Heizungsbauer (48 %) und in zweiter Linie Schornsteinfeger (24 %) und Energieberater (23 %) in Betracht.
- Heizungsbauer wurden vor allem wegen ihrer Fachkenntnis und (mit großem Anstand) dem persönlichen Vertrauen als mögliche Akteure für einen Pellets-Check genannt; Schornsteinfeger vor allem wegen ihrer Fachkenntnis, ihrer Neutralität, der Hauskenntnis und dem persönlichen Vertrauen und Energieberater vor allem wegen ihrer Fachkenntnis und ihrer Neutralität / Unabhängigkeit.
- Nur knapp 18 % der befragten Hauseigentümer haben ein sehr großes bis großes persönliches Interesse an einem Pellets-Check.
- Am wichtigsten sind den Befragten Angaben zur technischen Eignung, an zweiter Stelle folgen Angaben zur wirtschaftlichen Attraktivität, an dritter Stelle Fragen zur Einbaubarkeit.
- Als zusätzliche Informationen sind für jeweils ca. 75 % der Befragten Angaben zu finanziellen Förderungen von Holzheizungen und zur Wirtschaftlichkeit der Umsetzung von Maßnahmen von besonderem Interesse.
- 27 % würden wahrscheinlich einen Pellets-Check beauftragen.
- Als fairen Preis nennen 64 % Beträge über 50 €. 28 % der Befragten nennen als fairen Preis einen Betrag über 100 €.

Festzuhalten ist, dass innerhalb dieser Zielgruppe bei etwa einem Viertel bis einem Drittel Interesse an einem Pellets-Check besteht.

Speziell zu potentiellen Bauherren

Bei potentiellen Bauherren zeigt sich im Vergleich zu Bestands-Hauseigentümern deutlich ihre Lebenssituation:

- Potentielle Bauherren haben ein viel größeres Interesse an Beratungsangeboten (sehr großes bis großes persönliches Interesse an Dienstleistungen im Bereich Heizung: 73 % (bei Bestands-Hauseigentümern: 39 %).
- Für 61 % sind Holzheizungsanlagen attraktiv (Bestands-Hauseigentümer: 25 %).

Andere Ergebnisse lauten:

- Als Anbieter für einen Pellets-Check kommen für sie in erster Linie Heizungsbauer (59 %) und Energieberater (52 %) in Betracht, aber auch Verbrauchszentralen (32 %), Energieversorger (26 %) und Schornsteinfeger (24 %).
- Bei den befragten potentiellen Bauherren kommen für einen Pellets-Check Heizungsbauer vor allem wegen ihrer Fachkenntnis, Schornsteinfeger vor allem wegen ihrer Fachkenntnis, ihrer Neutralität und anderer Gründe und Energieberater vor allem wegen ihrer Fachkenntnis in Betracht.
- 55 % der befragten potentiellen Bauherren haben ein sehr großes bis großes persönliches Interesse an einem Pellets-Check.
- Am wichtigsten sind den Befragten Angaben zur wirtschaftlichen Attraktivität, an zweiter Stelle folgen Angaben zur Prüfung der technischen Eignung, und an dritter Stelle folgen gleichauf die Prüfung der Einbaubarkeit und Informationen zur Zuverlässigkeit.
- Als zusätzliche Informationen sind für sie Angaben zu finanziellen Förderungen von Holzheizungen und zur Wirtschaftlichkeit der Umsetzung von Maßnahmen von besonderem Interesse (jeweils ca. 75 % bis 80 % Bewertungen mit sehr interessant bis interessant). Für

etwa 60 % der Befragten sind auch Informationen zu Besichtigungsmöglichkeiten von Holzpellets-Anlagen, neutrale Informationen, Informationen zur Koppelung mit einer Solarthermie-Anlage und die Nennung von Anbietern von sehr großem bis großem Interesse.

- 49 % würden wahrscheinlich einen Pellets-Check beauftragen.
- Als fairen Preis nennen 78 % Beträge über 50 €. Über 50 % der Befragten nennen als fairen Preis einen Betrag über 100 €.

Festzuhalten ist, dass bei dieser Zielgruppe ein erhebliches Interesse an einem Pellets-Check besteht.

Speziell zu Wohnungsunternehmen / Wohnungsverwaltungsunternehmen

- 60 % der befragten Wohnungsunternehmen beurteilen Holzheizungsanlagen als nicht attraktiv, nur 11 % als sehr attraktiv bzw. attraktiv.
- Mögliche Anbieter für einen Pellets-Check sind für sie in erster Linie Ingenieurbüros.
- Interesse an einem Pellets-Check besteht nur bei 4 % der Befragten.
- Sehr wahrscheinlich bis wahrscheinlich würden nur 8 % der Befragten einen Pellets-Check beauftragen.

Die Befragung ergab somit, dass es wenig Sinn ergibt, die Entwicklung des Pellets-Checks auf Wohnungsunternehmen bzw. Wohnungsverwaltungsunternehmen auszurichten. Sie bilden eine Zielgruppe mit einer zu geringen Nachfrage.

2 Einleitung

2.1 Hintergrund

Im Projekt „Heizungs-Check / Pellets-Check “ wird u.a. die Dienstleistung „Pellets-Check“ (Arbeitstitel) entwickelt, erprobt und geschult. Mit Hilfe des Pellets-Checks sollen Heizungsbau- und Schornsteinfegerbetriebe insbesondere Hauseigentümer von Wohngebäuden dabei unterstützen, die Energieeffizienz zu steigern und verstärkt feste Biomasse zur Beheizung einzusetzen (insbesondere Holzpellets).

Innerhalb des Projekts wurden Befragungen potentieller Kunden durchgeführt. Mit Hilfe der Ergebnisse dieser Befragung soll die Dienstleistung an die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet werden. So soll vermieden werden, vermeintliche Dienstleistungen zu entwickeln, die dann vom Markt nur in geringem Maße akzeptiert werden.

In diesem Berichtsband geht es nur um die Marktforschung zum Thema Pellets-Check. Die Ergebnisse der Befragungen, der Auszählung und der Interpretation dienen dazu, den Pellets-Check zu entwickeln. Der vorläufige Stand des Pellets-Checks wird dann einem Feldversuch mit 30 Betrieben und ca. 300 Kunden erneut überprüft und danach fertigentwickelt.

2.2 Methodik

Für die Marktforschung wurde nach einer Ausschreibung ein Unterauftrag an ein professionelles Marktforschungsinstitut, die Fa. imug Beratungsgesellschaft für sozial-ökologische Innovationen mbH in Hannover, vergeben.

Die Befragungsinhalte und die Methodik wurden mit Vertretern des Handwerks, der Fa. imug und des IFAM besprochen und entwickelt.

Die Befragung erfolgte als quantitative Onlinebefragung. Dies geschah unter anderem deshalb, weil die Dienstleistungen neu und erläuterungsbedürftig sind. Online konnten z.B. Fotos gezeigt werden. Telefonisch wäre eine solche Befragung kaum möglich gewesen.

Zielgruppen der Befragungen waren

1. selbstnutzende Hauseigentümer von Bestands-Ein- oder Zweifamilienhäusern in Deutschland (Ziel: min. 85 % selbstnutzende Eigentümer), sowie Mieter von Einfamilienhäusern (Ziel: max. 15 %). Hierbei ging es um einen Pellets-Check für den Ersatz einer bestehenden Heizung durch eine Pellets-Heizung. Es sollten 400 Personen befragt werden. Eine Randbedingung war weiter, dass in Ihrem Haus eine Heizung vorhanden ist, die ein Alter von mindestens 15 Jahren hat.
2. Potentielle Bauherren von Ein- und Zweifamilienhäusern. Hier sollten 100 Personen befragt werden.
3. Geschäftsführer bzw. technische Leiter von Wohnungsunternehmen / Wohnungsverwaltungsunternehmen. Die Zielgröße war 100 Unternehmen.

Die Befragten sollten aus ganz Deutschland und verschiedenen Größen von Gemeinden kommen.

Der Schwerpunkt der Befragung lag auf der Ermittlung der Akzeptanz sowie der Zahlungsbereitschaft für diese Dienstleistung.

Es erfolgte eine quotenbasierte Stichprobenauswahl. Insgesamt wurden 553 Personen (400 + 100 + 53) befragt. Für einige Fragen wurden Filter gesetzt, d.h., hier wurde dann nur eine Teilmenge befragt (z.B. nur Befragte, die eine bestimmte Frage mit „ja“ beantwortet haben).

Die Dienstleistung „Pellets-Check“ wurde den potentiellen Kunden wie folgt erläutert:

„In Zukunft müssen mehr Gebäude mit regenerativen Energieträgern beheizt werden. Eine Möglichkeit ist die Beheizung mit Holz. Hier gibt es spezielle „Holzpellets“: Das sind Sägespäne, die zu kleinen Zäpfchen gepresst und geformt werden. Mit Holzpellets ist wie bei Heizöl und Gas eine vollautomatische Heizung möglich. Die beiden Fotos

zeigen zum einen solche Holzpellets, zum anderen eine Skizze so einer Holzpellets-Heizung.



Mit einem speziellen Check soll in Zukunft die Eignung eines Gebäudes für eine Beheizung mit Holzpellets und Holz hackschnitzeln leicht ermittelt werden können. Ferner sollen Hauseigentümer Hinweise auf finanzielle Förderungen erhalten. Der Check selber wird etwa eine bis zwei Stunden erfordern. Er ist insbesondere für Gebäude gedacht, bei denen in absehbarer Zeit eine Erneuerung der Heizung notwendig wird. Geprüft wird zum Beispiel, wie und wo Platz für ein Pellets-Lager geschaffen werden kann und ob der Schornstein geeignet ist.“

Die Tabelle 1 dokumentiert die Befragung nach DIN ISO 20525.

Tabelle 1 Informationen zu den Befragungen

Auftraggeber der Untersuchung	Fraunhofer Institut für Fertigungstechnik und Angewandte Materialforschung IFAM, Bremen
Auftragnehmer der Befragung und Auszählung	imug Beratungsgesellschaft für sozial-ökologische Innovationen mbH, Hannover
Aufgabenstellung (Schwerpunkt)	Ermittlung der Akzeptanz einer definierten potentiellen Dienstleistung innerhalb von drei Zielgruppen und ihre Zahlungsbereitschaft bezüglich der Inanspruchnahme solcher potentieller Dienstleistung
Zielgruppe der Ergebnisse der Befragung	Vorwiegend selbstnutzende Hauseigentümer von Ein- oder Zweifamilienhäusern in Deutschland (min. 85 %), sowie Mieter von Einfamilienhäusern (max. 15 %). Heizungsanlage: 15 Jahre und älter. 100 potentielle Bauherren von Einfamilienhäusern 100 Geschäftsführer oder Technische Leiter von Wohnungsunternehmen /Wohnungsverwaltungsunternehmen. Die Befragten sollen sowohl aus Großstädten von über 500.000 Einwohnern, Städten von 50.000 bis 500.000 Einwohnern und Kommunen von unter 50.000 Einwohnern kommen
Untersuchungsgegenstand	Akzeptanz der potentiellen Dienstleistung Pellets-Check sowie der Zahlungsbereitschaft bei der Inanspruchnahme dieser Dienstleistung
Stichprobenmethode und Stichprobengröße	Auswahlverfahren: quotenbasierte Stichprobenauswahl Grundgesamtheiten: <ul style="list-style-type: none"> • Hauseigentümer: n = 4.726 • potentielle Bauherren: n = 697 • Wohnungsunternehmen/ Wohnungsverwalter: n = 597
Untersuchungszeitraum	Hauseigentümer: 15.03.2016 – 21.03.2016 potentielle Bauherren: 15.03.2016 – 17.03.2016 Wohnungsunternehmen/ Wohnungsverwalter: 10.03.2016 – 11.04.2016
Erhebungsverfahren	Onlinebefragung (Panel)
Stichproben-Ausschöpfung	Hauseigentümer: 8,46 % potentielle Bauherren: 14,34 % Wohnungsunternehmen / Wohnungsverwalter: 8,87 %
Art und Höhe eventuell gewährter Incentives	Panel-Provider incentiviert
Anzahl eingesetzter Interviewer	0 (Onlinebefragung)
Methode und Ergebnis der Interview-Kontrollen	Prüfung auf Konsistenz der gegebenen Antworten sowie Beantwortungsdauer
Fragebogen	Fragen zur Soziodemographie, Fragen zu allgemeinen Energie(effizienz)dienstleistungen und Fragen zur speziellen Dienstleistung
Angewandte Gewichtsungsverfahren	keine

3 Ergebnisse

Vorbemerkungen

Die Anlagen 1 bis 3 zeigen die Erhebungsbögen. In der Anlage 4 werden die detaillierten Auszählungsergebnisse (nackte Zahlen, ohne Interpretation) dargelegt. Die Anlage 5 (die wegen der Größe nur online als pdf-Dokument zur Verfügung gestellt wird) enthält weitere Auszählungsergebnisse so genannter Kreuztabellen: Das sind Tabellen, bei denen die Antworten einer Frage mit den Antworten einer andere Frage kombiniert werden (z.B. Geschlecht und Alter).

Im hier vorliegenden Kapitel 3 erfolgt die Wiedergabe wichtiger Ergebnisse und ihre Interpretation differenziert nach den drei Zielgruppen der Befragungen

1. selbstnutzende Hauseigentümer von Bestands-Ein- oder Zweifamilienhäusern in Deutschland sowie Mieter von Einfamilienhäusern (Im folgenden vereinfachend „Hauseigentümer-Befragung“ genannt).
2. potentielle Bauherren von Ein- und Zweifamilienhäusern (Im folgenden „Bauherren-Befragung“ genannt)
3. Wohnungsunternehmen / Wohnungsverwaltungsunternehmen.

Nicht jede Frage wurde von allen Befragten beantwortet; auch wurden bei einigen Fragen bewusst Filter gesetzt, um nur eine bestimmte Gruppe zu befragen (z.B. nur diejenigen, die die Dienstleistung mehr oder weniger interessiert). Bei einigen Fragen waren Mehrfachnennungen zugelassen, sodass Angaben zu solchen Fragen mit Vorsicht zu interpretieren sind.

3.1 Ergebnisse der Befragung von Hauseigentümern

3.1.1 Soziodemografie sowie Haus und Heizung der Befragten

Wohnsituation der Befragten

Da sich die Dienstleistungen vor allem an Eigentümer und z.T. auch an Mieter von Ein- und Zweifamilienhäusern richten, wurde zunächst die Wohnsituation erfragt. Die Befragungsergebnisse zeigen, dass mit der Befragung die richtige Zielgruppe getroffen wurde. Unter den 400 Befragten ist bei knapp 69 % die Wohnsituation „Eigentümer Einfamilienhaus“, bei knapp 12 % ist die Wohnsituation „Eigentümer Zweifamilienhaus“. Knapp 10 % sind selbstnutzende Eigentümer von Wohnungen und ca. 10 % wohnen in einem Ein- oder Zweifamilienhaus zur Miete.

Geschlecht der Befragten

Unter den Befragten sind ca. 46 % männlich und ca. 54 % weiblich.

Alter der Befragten

Von den 400 Befragten ist die größte Gruppe die der 46 bis 55 Jahre alten Personen (ca. 28 %), gefolgt von der Gruppe der zwischen 56 und 65 Jahren alten Personen (ca. 21 %). Etwa 43 % der Teilnehmer waren in verschiedenen Alterskategorien unter 45 Jahre alt, etwa 8 % über 65.

Gegenüber dem Bundesdurchschnitt [Destatis 2013] zeigt sich, dass die Altersgruppe ab 65 stark unterrepräsentiert ist: Nach [Destatis 2013] lebten am 1.1.2013 nämlich 45,6 % in einem Ein- oder Zweifamilienhaus (Alter bezogen auf das Alter des Hauptverdieners).

Für den Pellets-Check ist es interessant, ob es Unterschiede bei der Beurteilung gibt, die etwas mit dem Alter der Hauseigentümer zu tun haben.

Hierzu ergab die Auswertung, dass speziell bei der Gruppe der über 65 jährigen Hauseigentümer das persönliche Interesse an einem Pellets-Check, die Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Checks und auch die Attraktivität einer Holzheizungsanlage stark abweicht zu den anderen

Altersgruppen: zum Beispiel werden Holzheizungsanlagen in dieser Altersgruppe von zwei Dritteln der Befragten als sehr unattraktiv bis unattraktiv beurteilt (Gruppe 35 bis 45 Jahre: 27 %).

Bundesland des Wohnsitzes der Befragten

Bei der Frage nach dem Bundesland ging es vor allem darum, herauszufinden, ob die Befragten tatsächlich aus ganz Deutschland kommen oder einzelne Bundesländer eventuell stark unterrepräsentiert sind.

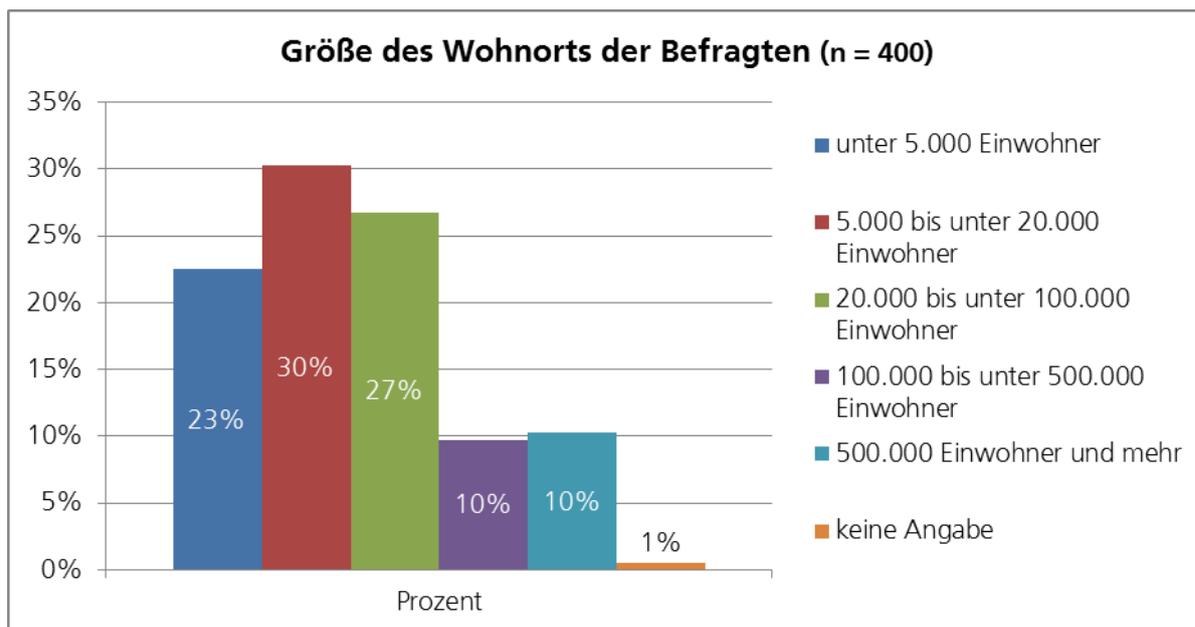
Im Ergebnis zeigt sich, dass alle Bundesländer in etwa mit dem Anteil unter den Befragten vertreten sind, der ihrer Bevölkerungszahl entspricht.

Größe des Wohnorts der Befragten

Mit einer Frage zur Größe des eigenen Wohnorts sollte ermittelt werden, wie sich die Befragten hinsichtlich der Größen von Wohnorten verteilt sind.

Aus der Abbildung 4 wird ersichtlich, dass 30 % der Befragten aus Orten der Größe 5.000 bis unter 20.000 Einwohner und 27 % aus Orten von 20.000 bis unter 100.000 Einwohnern kommt. Dabei ist zu beachten, dass im Wesentlichen nur Eigentümer selbstgenutzter Ein- und Zweifamilienhäuser in der Stichprobe sind. Die Verteilung in der Stichprobe weicht minimal von der Verteilung in der Grundgesamtheit Deutschland ab.³ In der Stichprobe sind Befragte aus Ein- und Zweifamilienhäusern im dörflichen Raum und Orten mit unter 5.000 Einwohnern jedoch deutlich überrepräsentiert.

Abbildung 4 Befragte Hauseigentümer: Größe ihres Wohnorts



Derzeitige Haupttätigkeit der Befragten

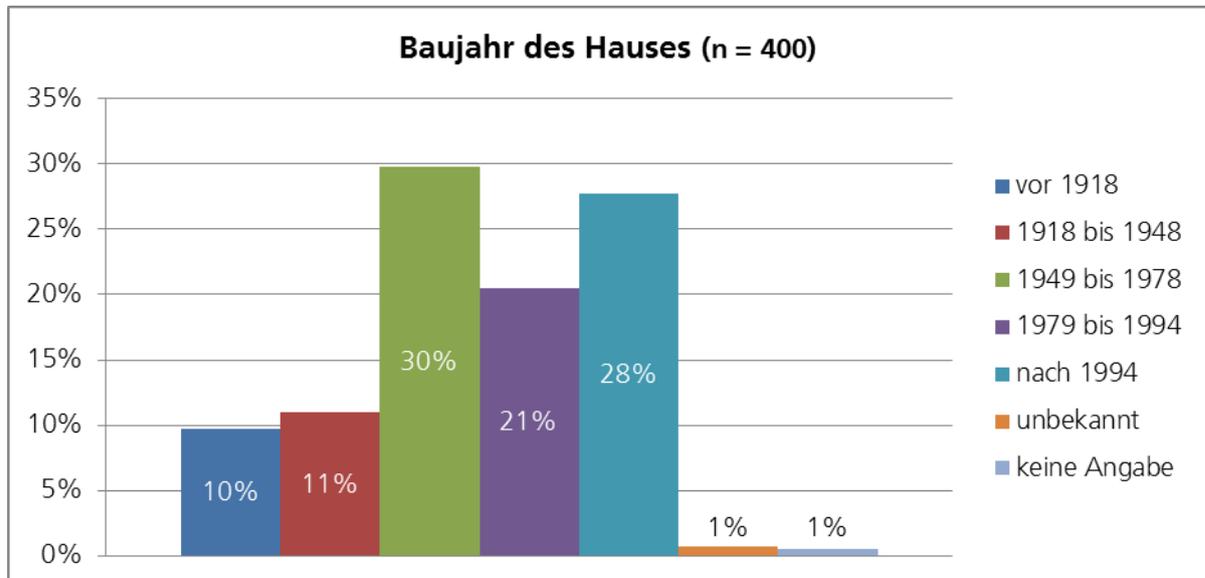
Die größte Gruppe der Befragten bilden Angestellte (46,5 %). Darauf folgen mit 14,3 % Rentner. Nicht erwerbstätig oder Schüler sind nur jeweils 2,5 % der Befragten. Diese Zahlen deuten nicht auf eine Schiefelage der Stichprobe hin.

³ Einer eigenen Auswertung zufolge leben in Deutschland etwa 5 % der Einwohner in Gemeindeverbänden unter 5.000 Einwohner, 33 % in Gemeindeverbänden von 5.000 bis 20.000 Einwohner, 31 % in Gemeindeverbänden von 20.000 bis 100.000 Einwohner, 15 % in Gemeindeverbänden von 100.000 bis 500.000 Einwohnern und 16 % in Gemeindeverbänden mit 500.000 Einwohnern und mehr.

Baujahr des Hauses der Befragten

Die Abbildung 5 zeigt, dass ein recht hoher Anteil der Befragten in relativ neuen Gebäuden wohnt: Mit 27,8 % stellen diejenigen Befragten die zweitgrößte Gruppe dar, die in Gebäuden mit einem Baujahr ab 1994 wohnen. Zählt man die Gruppe der Befragten hinzu, die in Gebäuden ab Baujahr 1979 wohnen, so sind dies sogar fast 49 % der Befragten.

Abbildung 5 Befragte Hauseigentümer: Baujahr des Gebäudes, in dem sie wohnen



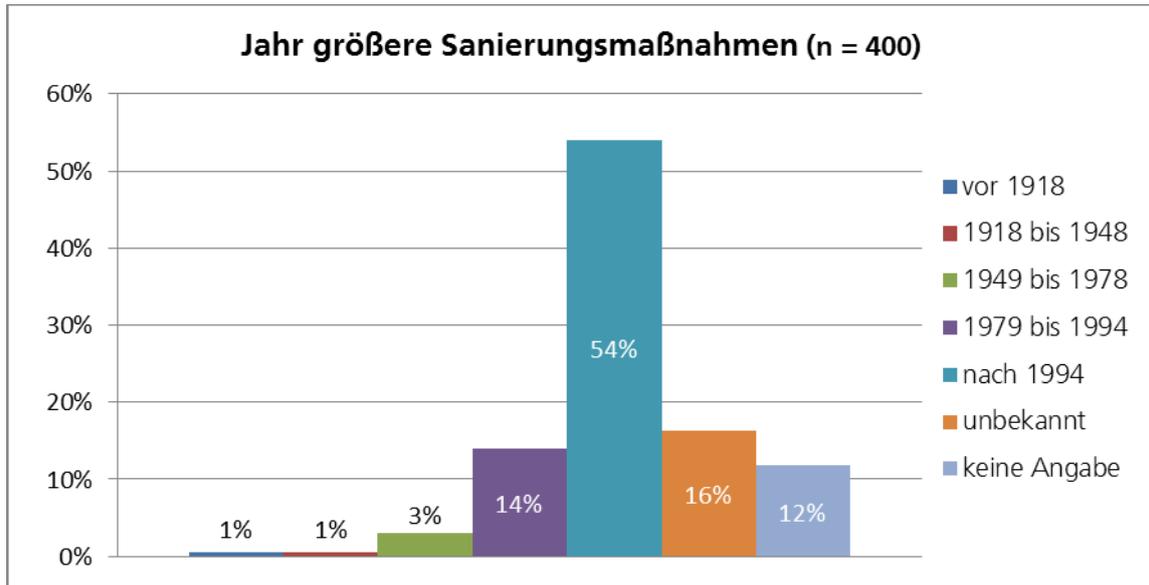
Die größte Gruppe der Befragten lebt jedoch mit ca. 30 % in Gebäuden, die zwischen 1949 und 1978 errichtet wurden. Zusammen mit den Häusern, die noch früher errichtet wurden, sind ca. 51 % der Häuser der Befragten über 38 Jahre alt.

Diese Verteilung entspricht nicht der durchschnittlichen Baualtersverteilung der Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland. Die weiteren Ergebnisse (z.B. zu Sanierungsprioritäten, aber auch zu Dienstleistungsbausteinen wie der Beratung zu einer Förderung einer energetischen Sanierung), müssen vor diesem Hintergrund betrachtet werden.

Jahr größerer Sanierungsmaßnahme

Wie der Abbildung 6 zu entnehmen ist, sind bei den meisten Gebäuden der Befragten in den letzten 20 Jahren größere Sanierungsmaßnahmen vorgenommen worden.

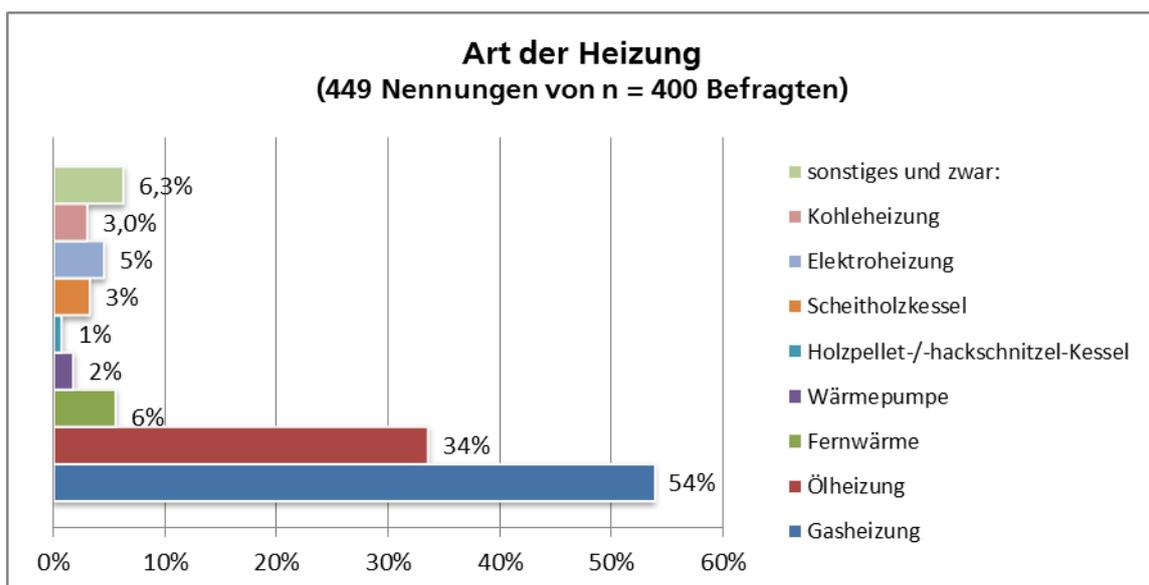
Abbildung 6 Befragte Hauseigentümer: Jahr größerer Sanierungsmaßnahme ihrer Gebäude



Art der Heizung

Der Hauptanteil der Befragten (54 %) nutzt eine Gasheizung, weitere 34 % eine Ölheizung. Für den Pellets-Check ist es interessant, ob es Unterschiede bei der Beurteilung des Pellets-Checks gibt, die etwas mit der Art der bisherigen Heizung zu tun haben. Hierzu ergab die Auswertung, dass sowohl bei den Besitzern einer Gas- als auch einer Ölheizung das persönliche Interesse an einem Pellets-Check, die Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Checks und auch die Attraktivität einer Holzheizungsanlage etwa gleich hoch ist (Unterschiede von 1,5 % bis 3,5 %).

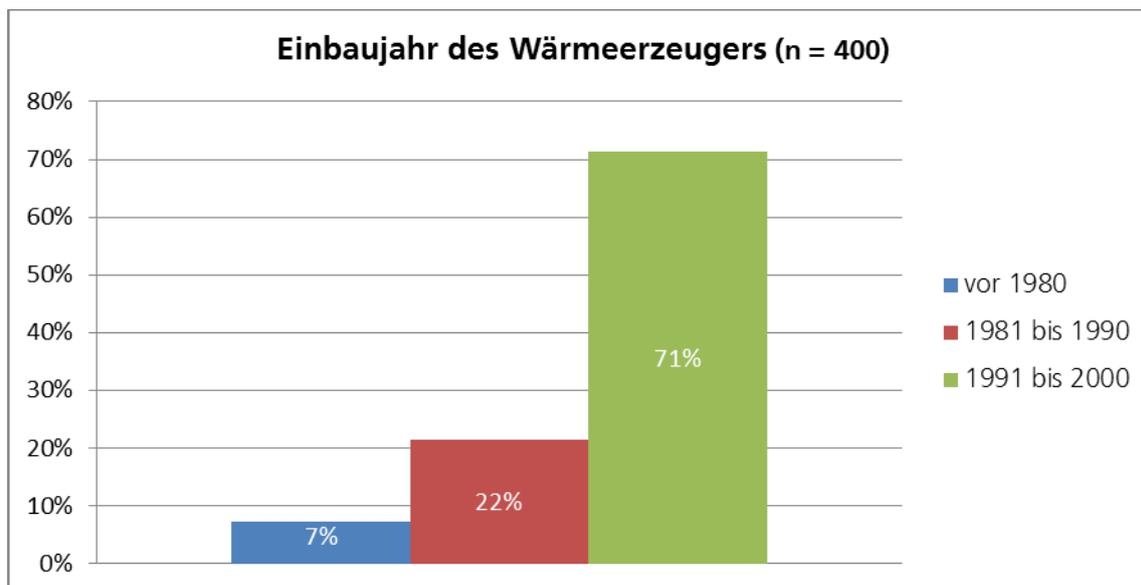
Abbildung 7 Befragte Hauseigentümer: Art der Heizung



Jahr des Einbaus des Wärmeerzeugers

Die Teilnehmer wurden dazu befragt, wann der Wärmeerzeuger eingebaut wurde, der zurzeit das Haus beheizt. Die Abbildung 8 zeigt die Ergebnisse.

Abbildung 8 Befragte Hauseigentümer: Jahr des Einbaus ihres derzeitigen (Haupt-)Wärmeerzeugers



Bei der Interpretation muss beachtet werden, dass ohnehin nur Hauseigentümer befragt wurden, die einen mindestens 15 Jahre alten Wärmeerzeuger haben.

Fazit zur Soziodemographie und zu Haus/Heizung der Befragten

In der Stichprobe gibt es einige Abweichungen zur durchschnittlichen Soziodemographie der privaten Hauseigentümer in Deutschland: Vor allem ältere Hauseigentümer sind nicht entsprechend ihrer eigentlichen Zahl bzw. ihres eigenen Anteils vertreten.

Bei den übrigen erhobenen soziodemographischen Merkmalen ist dagegen eine gute bis sehr gute Repräsentativität für Deutschland gegeben.

Bezüglich der Merkmale zu Haus und Heizung liegen in der Stichprobe offenbar keine Besonderheiten vor, mit Ausnahme des Merkmals „Baujahr des Gebäudes“: Hier sind vor allem Gebäude der Baujahre 1994 und jünger überrepräsentiert.

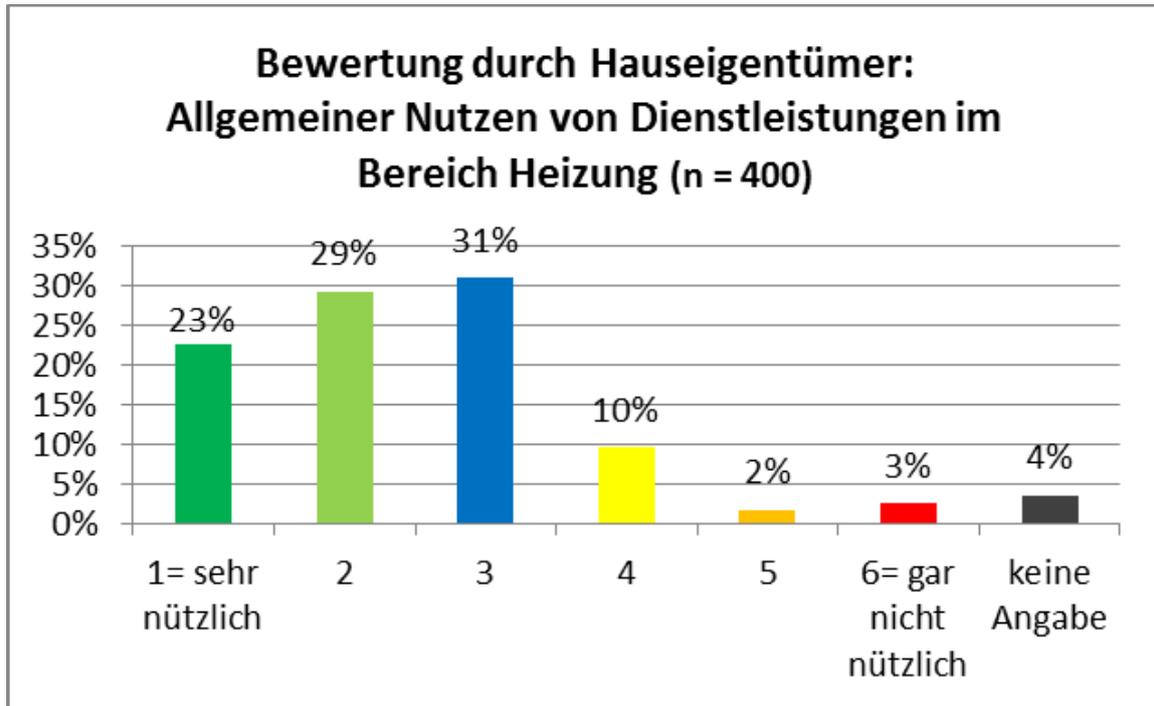
Die Befragung ergab, dass insbesondere in der Altersgruppe „65+“ Holzheizungsanlagen bei mehr als zwei Dritteln der Befragten als unattraktiv gelten und das persönliche Interesse an einem Pellets-Check deutlich geringer ist als in den anderen Altersgruppen.

Bezüglich der aktuellen Heizung (Erdgas oder Heizöl) bestehen dagegen nur geringe Unterschiede in Bezug auf den Pellets-Check.

3.1.2 Einschätzung des Nutzens von Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung im Allgemeinen

Die Abbildung 9 zeigt die Beurteilung der Befragten zur Nützlichkeit von Dienstleistungen im Bereich Heizung im Allgemeinen. 52 % der Befragten beurteilen solche Dienstleistungen wie Energieberatung sehr positiv bis positiv. Nur wenige Befragte beurteilen solche Dienstleistungen als gar nicht nützlich.

Abbildung 9 Befragte Hauseigentümer: Nützlichkeit von Energiedienstleistungen im Bereich Heizung im Allgemeinen



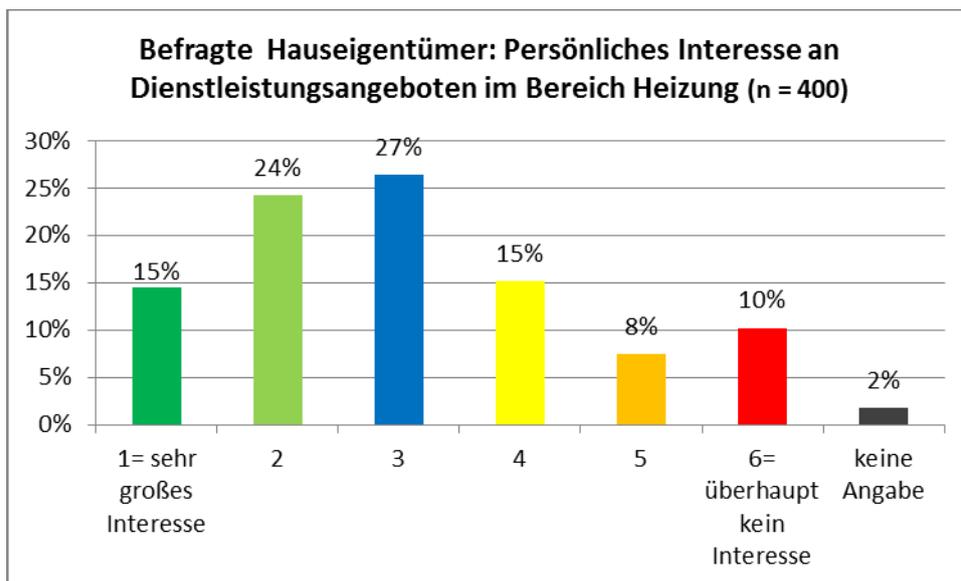
Mittelwert 2,44

3.1.3 Persönliches Interesse an Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung

Die Abbildung 10 zeigt, dass ca. 15 % ein sehr großes persönliches Interesse und weitere 24 % ein großes Interesse an solchen Dienstleistungen haben. Bezieht man die Note 3 mit ein, so haben zwei Drittel der Befragten ein gewisses bis sehr großes Interesse an solchen Dienstleistungen.

Generell muss bedacht werden, dass die Befragten in relativ neuen Gebäuden wohnen, so dass dort vielfach noch keine größeren Investitionen z.B. zum Wärmeschutz anstehen.

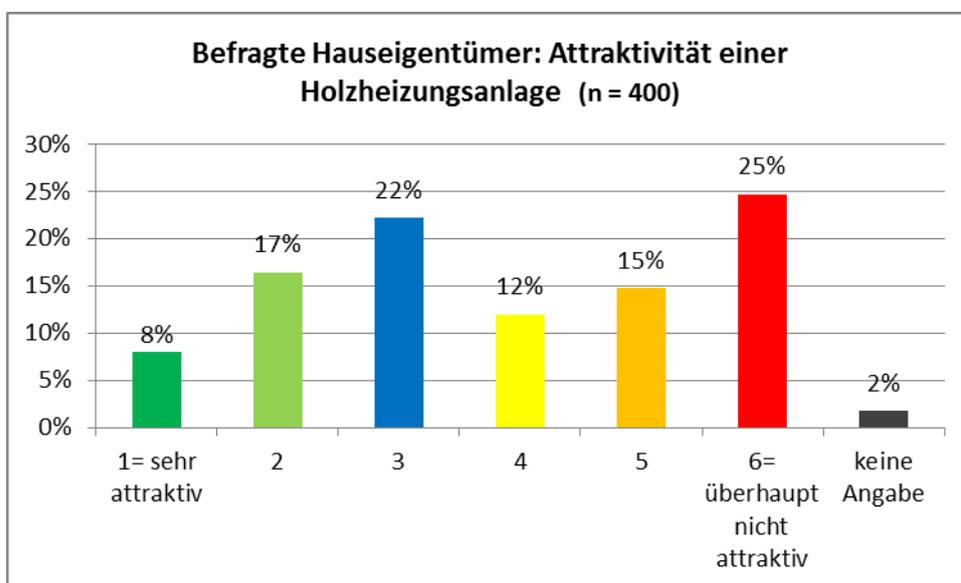
Abbildung 10 Befragte Hauseigentümer: Persönliches Interesse an Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung



3.1.4 Attraktivität einer Holzheizungsanlage

Im nächsten Schritt wurden die Teilnehmer gefragt, wie attraktiv eine Holzheizungsanlage für sie persönlich wäre. Die Ergebnisse sind in Abbildung 11 dargestellt.

Abbildung 11 Befragte Hauseigentümer: Attraktivität einer Holzheizungsanlage

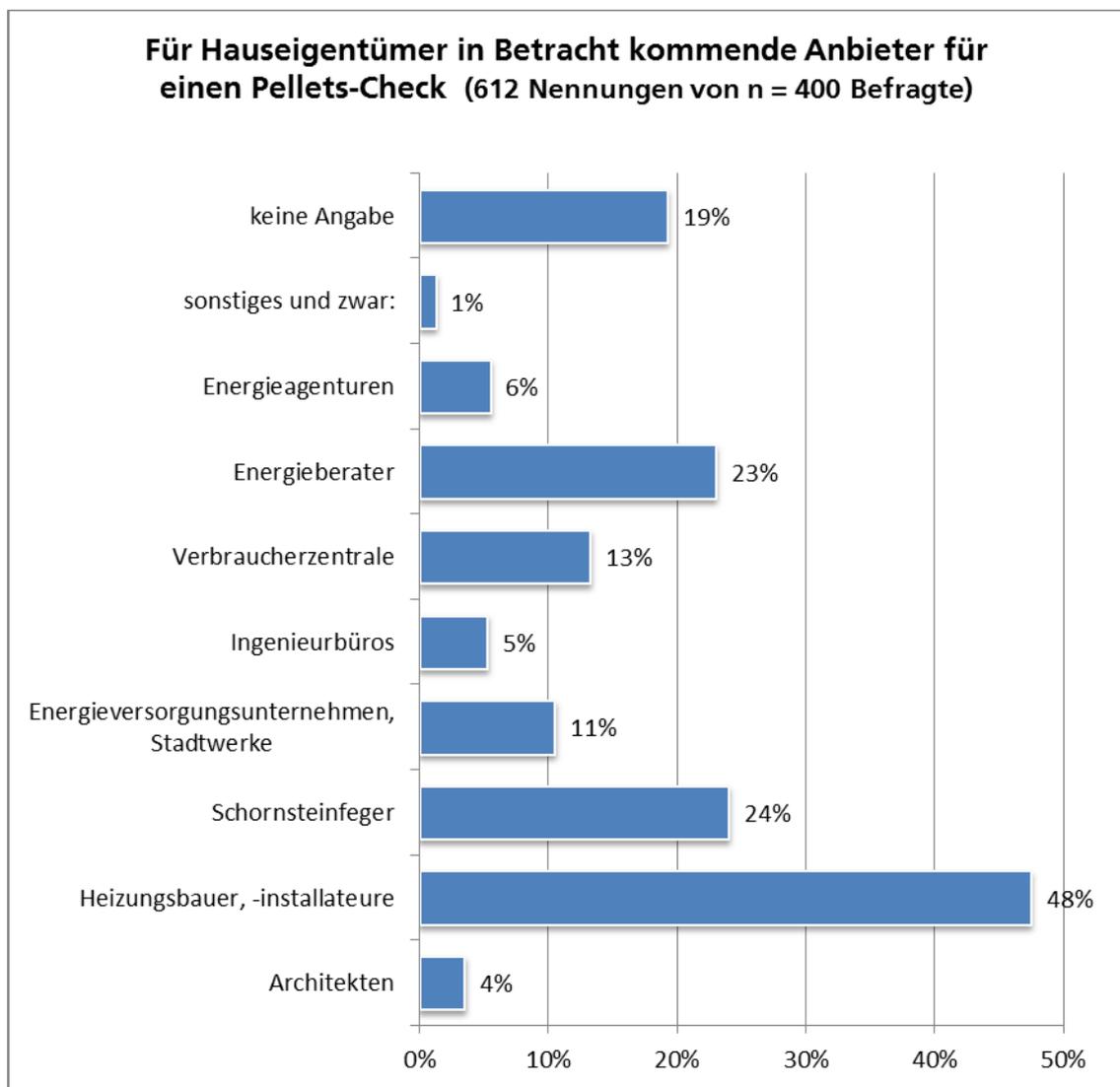


Es zeigt sich, dass 25 % der Befragten eine Holzheizung als sehr attraktiv bis attraktiv für sie persönlich beurteilen. 40 % der Befragten beurteilen für sie persönlich jedoch eine Holzheizung als nicht bzw. überhaupt nicht attraktiv.

3.1.5 In Frage kommende Anbieter für einen Pellets-Check

Die Stichprobenteilnehmer wurden gefragt, welche Anbieter aus ihrer Sicht für einen Pellets-Check am ehesten in Betracht kommen. Hierbei waren Mehrfachantworten möglich. Von den 400 Befragten wurden 612 Nennungen gemacht. Die Abbildung 12 zeigt das Ergebnis.

Abbildung 12 Befragte Hauseigentümer: In Betracht kommende Anbieter für einen Pellets-Check



Aus den Ergebnissen wird deutlich, dass die Befragten bei Anbietern für einen Pellets-Check mit deutlichem Abstand in erster Linie an Heizungsbauer und -installateure denken. Fast gleich auf folgen Schornsteinfeger (24 %) und Energieberater (23 %). Andere Akteure spielen kaum eine Rolle.

Die Stichprobenteilnehmer wurden in offenen Fragen auch danach befragt, welches die Gründe sind, warum sie z.B. Heizungsbauer in Betracht ziehen. Die folgenden drei Tabellen fassen die Argumente für die drei wichtigsten Akteursgruppen zusammen.

Tabelle 2 Befragte Hauseigentümer: Gründe, warum Heizungsbauer für einen Pellets-Check in Betracht kommen

Antwortkategorie	n	Prozent
Allgemeine Kompetenz	13	6,8
Fachkenntnis	115	60,5
Neutralität / Unabhängigkeit	0	0,0
persönliches Vertrauen	17	8,9
Hauskenntnis	9	4,7
Regionalität	3	1,6
Finanzielle Gründe	0	0,0
Anderes	7	3,7
Keine Angabe / unwertbar	26	13,7
Gesamt	190	100,0

Tabelle 3 Befragte Hauseigentümer: Gründe, warum Schornsteinfeger für einen Pellets-Check in Betracht kommen

Antwortkategorie	n	Prozent
Allgemeine Kompetenz	4	4,2
Fachkenntnis	35	36,5
Neutralität / Unabhängigkeit	11	11,5
persönliches Vertrauen	9	9,4
Hauskenntnis	11	11,5
Regionalität	4	4,2
Finanzielle Gründe	0	0
Anderes	9	9,4
Keine Angabe / unwertbar	13	13,6
Gesamt	96	100,0

Tabelle 4 Befragte Hauseigentümer: Gründe, warum Energieberater für einen Pellets-Check in Betracht kommen

Antwortkategorie	n	Prozent
Allgemeine Kompetenz	9	9,8
Fachkenntnis	43	46,7
Neutralität / Unabhängigkeit	21	22,8
persönliches Vertrauen	4	4,3
Hauskenntnis	0	0,0
Regionalität	0	0,0
Finanzielle Gründe	5	5,4
Anderes	2	2,2
Keine Angabe / unwertbar	8	8,7
Gesamt	92	100,0

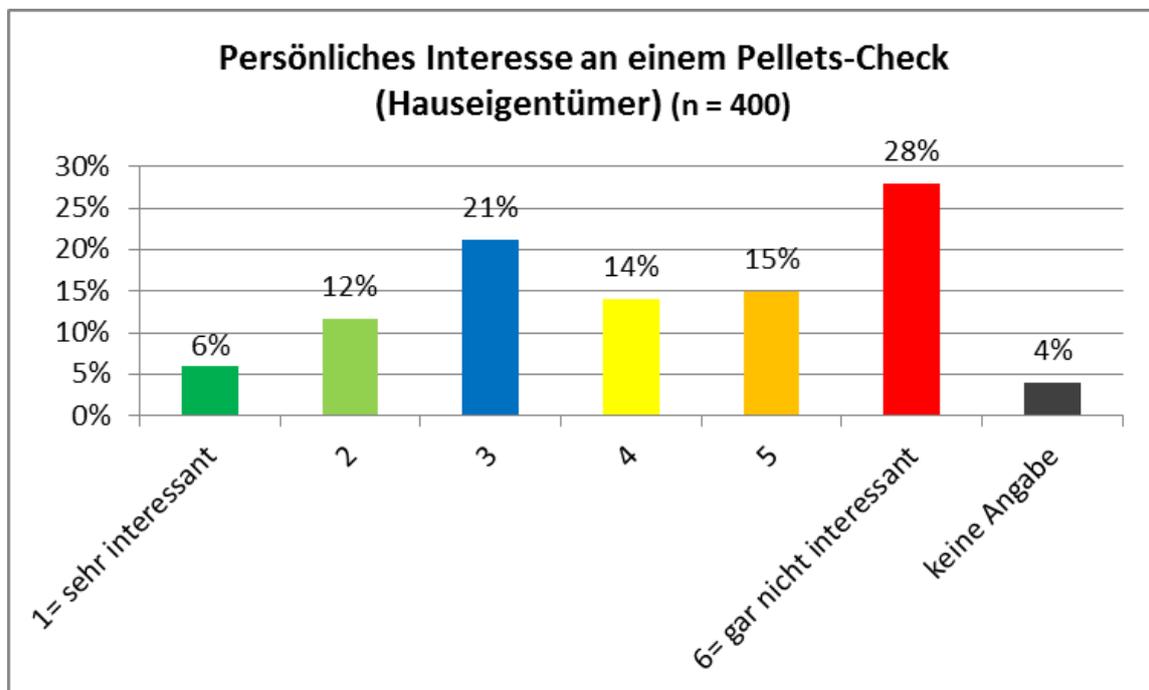
Abgesehen davon, dass fast alle Schornsteinfeger auch als Energieberater agieren, zeigen die Auswertungen, dass in den Augen der befragten Hauseigentümer für einen Pellets-Check in Betracht kommen:

- Heizungsbauer vor allem wegen ihrer Fachkenntnis und (mit großem Anstand) dem persönlichen Vertrauen
- Schornsteinfeger vor allem wegen ihrer Fachkenntnis, ihrer Neutralität, der Hauskenntnis und dem persönlichen Vertrauen
- Energieberater vor allem wegen ihrer Fachkenntnis und ihrer Neutralität / Unabhängigkeit.

3.1.6 Persönliches Interesse an einem Pellets-Check

Die Stichprobenteilnehmer wurden nach ihrem persönlichen Interesse an einem Pellets-Check gefragt. Die Abbildung 13 zeigt, dass für 18 % der Befragten ein Pellets-Check für sie persönlich „sehr interessant“ bis „gut interessant“ ist. Hinzu kommen 21 %, die mit der Note „3“ urteilten. 43 % der Befragten hingegen haben gar kein bis kein Interesse an einem Pellets-Check.

Abbildung 13 Befragte Hauseigentümer: Persönliches Interesse an einem Pellets-Check



Fragen zu den folgenden Punkten wurden nur denjenigen Hauseigentümern der Stichprobe gestellt, die zum persönlichen Interesse an einem Pellets-Check mit den Noten 1 bis 5 geantwortet haben.

3.1.7 Erwartungen an den Pellets-Check

Die an einem Pellets-Check mehr oder weniger interessierten Hauseigentümer wurden in einer Frage mit offenen Antwortmöglichkeiten gebeten, aufzuführen, was ihre Erwartungen an einen Pellets-Check wären bzw. welchen Nutzen sie sich davon versprechen. Die Kategorien wurden nachträglich vom IFAM geschaffen.

Tabelle 5 Befragte Hauseigentümer: Erwartungen an einen Pellet-Check

Antwortkategorie	n	Prozent
Aussagen zur finanziellen Einsparung und zur Wirtschaftlichkeit	80	29,5
Energetische Einsparung	15	5,5
Prüfung der technischen Machbarkeit (Kessel / Lager)	22	8,1
Faire / preisgünstige Beratung	3	1,1
Vorteile eines Pellets-Kessels erfahren	12	4,4
Mehr Informationen erhalten	18	6,6
Technische Zuverlässigkeit	2	0,7
Beitrag zum Umweltschutz	17	6,3
Kein bzw. kaum Nutzen	42	15,5
Keine Angabe / unwertbar	61	22,1
Gesamt	272	100,0

In erster Linie (und mit großem Abstand) erwarten die befragten Hauseigentümer von einem Pellets-Check Aussagen zur finanziellen Einsparung und zur Wirtschaftlichkeit. Erst mit großem Abstand folgen Erwartungen an Aussagen zur technischen Machbarkeit, zur energetischen Einsparung, zu den Vorteilen, zum Beitrag für den Umweltschutz und allgemein „mehr Informationen erhalten“.

3.1.8 Beurteilung verschiedener Aspekte eines Pellets-Checks

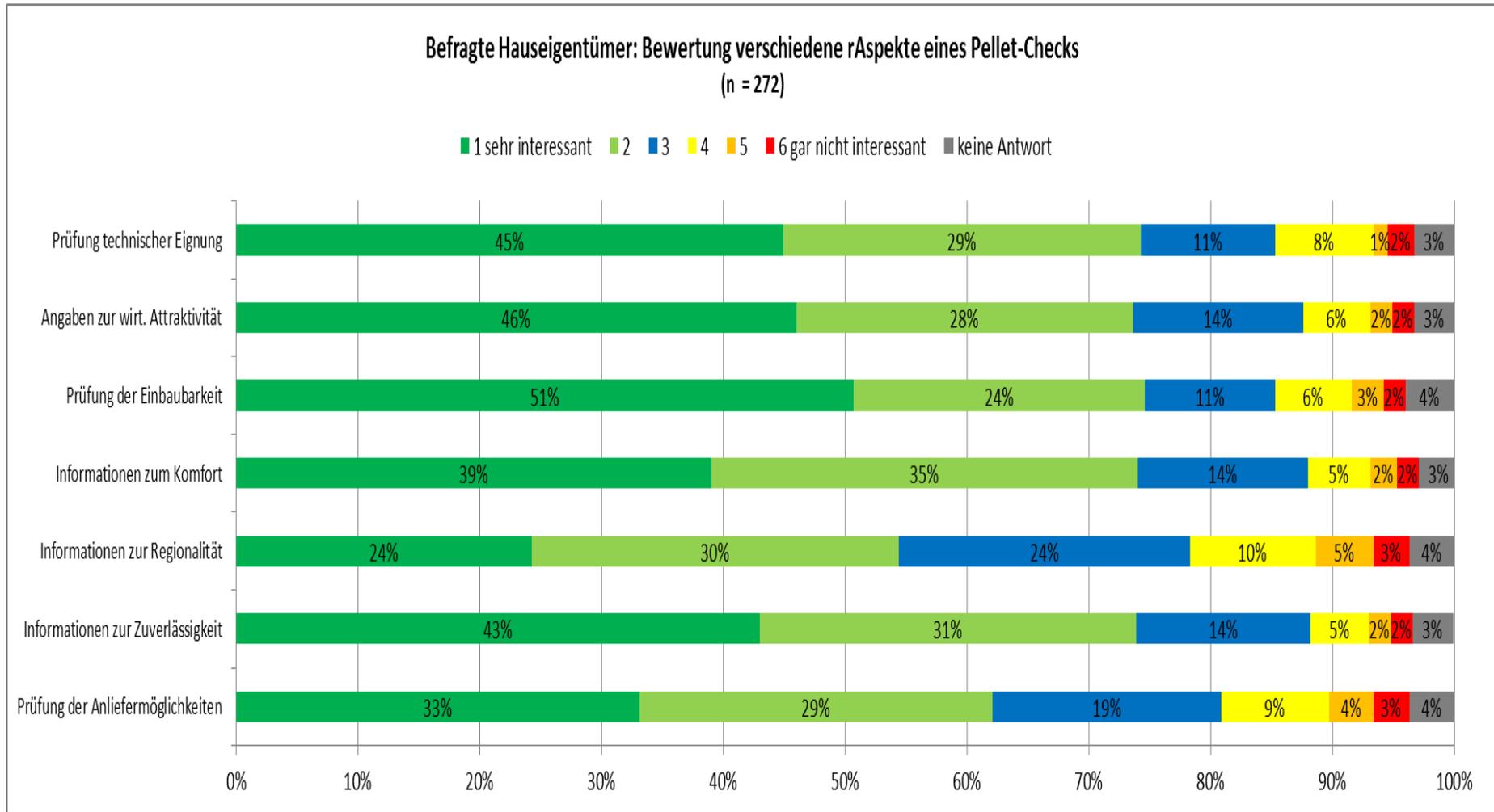
In einer weiteren Frage wurden die Stichprobenteilnehmer dazu befragt, welche aufgeführten Aspekte eines Pellets-Checks für sie „sehr wichtig“ bis „gar nicht wichtig“ sind.

Die Abbildung 14 zeigt die Ergebnisse. Es zeigt sich, dass vor allem die Aspekte

- Prüfung der technischen Eignung für ihr Gebäude
- Angaben zur wirtschaftlichen Attraktivität
- Prüfung der Einbaubarkeit in ihr Gebäude
- Informationen zum Komfort und
- Informationen zur Zuverlässigkeit

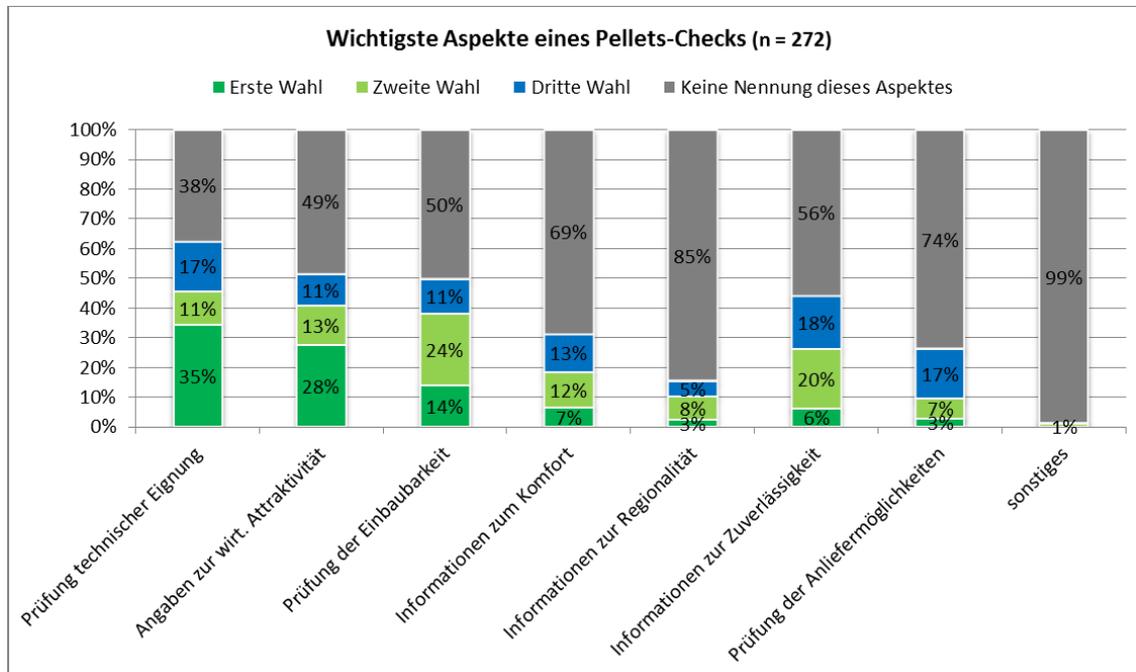
für die Befragten „sehr interessant“ bis „gut interessant“ sind (jeweils über 70 % der Bewertungen mit den Noten 1 und 2). Informationen zur regionalen Wertschöpfung und zu Anlieferungsmöglichkeiten hingegen hatten mit jeweils etwa 50% Interessenbewertung geringere Priorität. Alle vorgeschlagenen Aspekte wurden jedoch von den Befragten durchweg als „sehr interessant“ bis „interessant“ bewertet.

Abbildung 14 Befragte Hauseigentümer: Bewertung verschiedener Aspekte eines Pellets-Checks



Um die den Befragten wichtigsten Aspekte des Pellets-Checks noch weiter differenzieren zu können, wurden diese gebeten, drei Aspekte zu wählen, die für sie von besonderem Interesse sind und diese in eine Reihenfolge zu bringen (Erstnennung, Zweitnennung, Drittnennung). Die Abbildung 15 zeigt die Ergebnisse.

Abbildung 15 Befragte Hauseigentümer: Wichtigste Aspekte eines Pellets-Checks



Es zeichnet sich durch diese Zusatzfrage ein deutliches Bild ab:

- am wichtigsten ist den Befragten die Prüfung auf die technische Eignung (35 % Erstwahl, 28 % Zweit- und Drittwahl)
- an zweiter Stelle folgen Angaben zur wirtschaftlichen Attraktivität
- an dritter Stelle steht die Prüfung der Einbaubarkeit.

3.1.9 Interesse an ergänzenden Angeboten/Informationen

Die Abbildung 16 stellt dar, welche darüber hinausgehenden aufgeführten ergänzenden Angebote / Informationen für die Befragten in welchem Maße interessant sind.

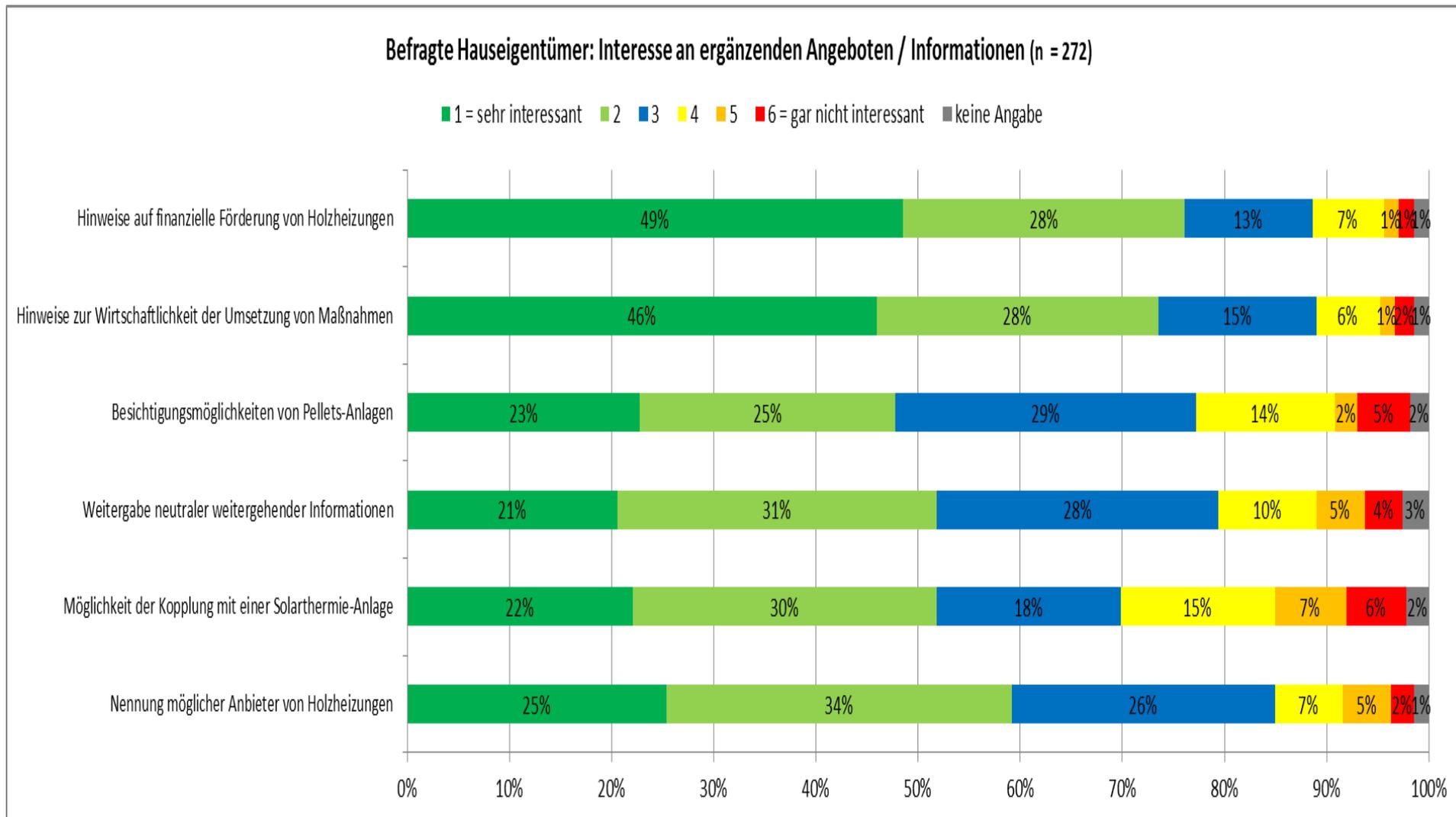
Hierbei stellt sich heraus, dass insbesondere Informationen zu finanziellen Förderungen von Holzheizungen und zur Wirtschaftlichkeit der Umsetzung von Maßnahmen von besonderem Interesse sind, und zwar für rund 75 % der Befragten.

Für etwa die Hälfte der Befragten sind auch Informationen zu

- Besichtigungsmöglichkeiten von Holzpellets-Anlagen
- Neutrale Informationen
- Informationen zur Koppelung mit einer Solarthermie-Anlage und
- die Nennung von Anbietern

von sehr großem bis großem Interesse.

Abbildung 16 Interesse an ergänzenden Angeboten / Informationen (Hauseigentümer)

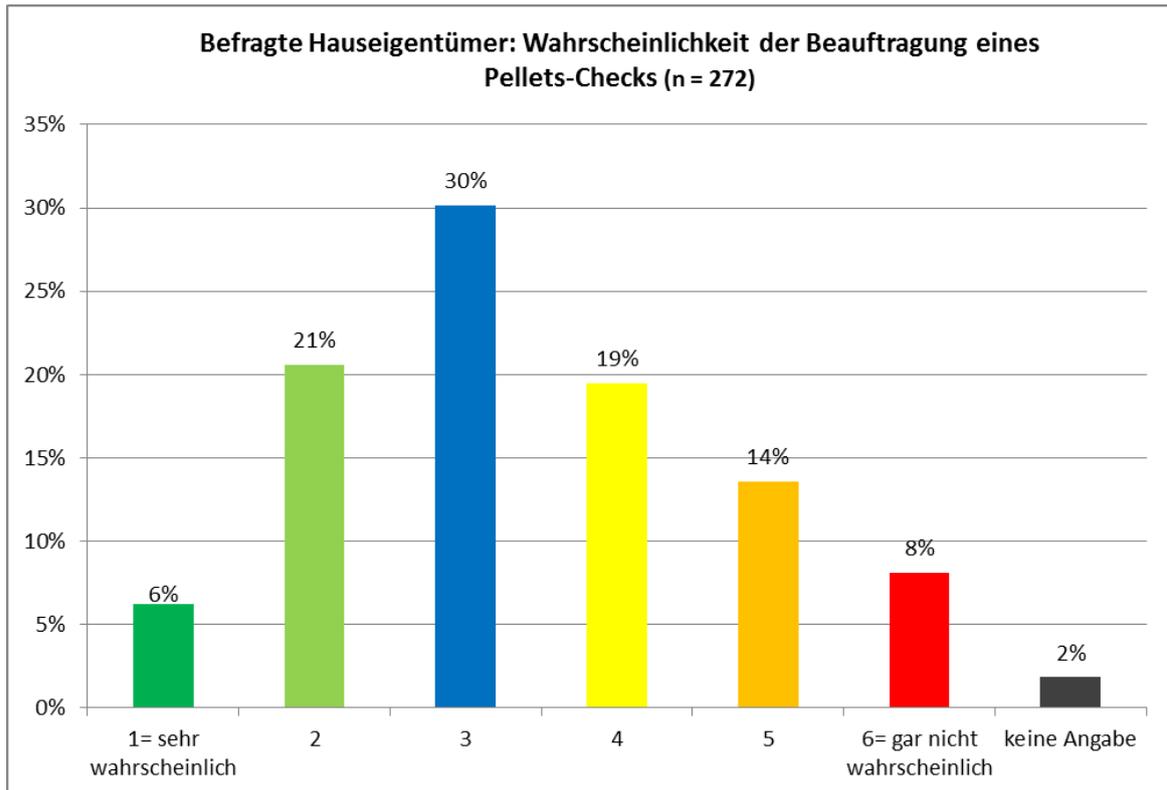


3.1.10 Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Checks

Auf die Frage „Wenn Ihre Heizung grundlegend erneuert werden muss, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie einen Pellets-Check beauftragen?“

gaben 27 % der Befragten an, dass dies „sehr wahrscheinlich“ bis „gut wahrscheinlich“ wäre. Knapp die Hälfte ist unschlüssig und für 22 % ist eine Beauftragung nicht bis gar nicht wahrscheinlich.

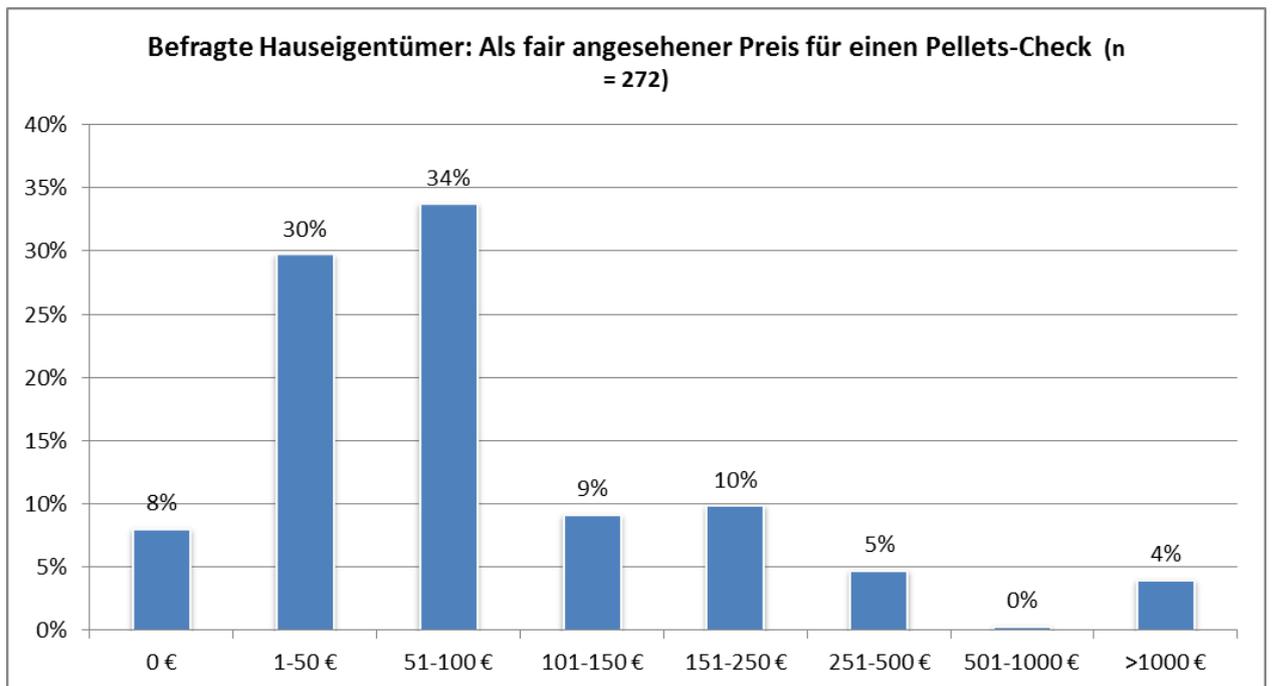
Abbildung 17 Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Checks (Hauseigentümer)



3.1.11 Fairer Preis

Die Abbildung 18 visualisiert, welchen Preis die befragten Hauseigentümer als fair ansehen und zu zahlen bereit wären. Die detaillierte Auszählung (s. Anlage 4) zeigt, dass etwa 19 % bereit wären, mehr als 150 € zu zahlen. Die häufigsten Nennungen wurden zu Preisen von 51 bis 100 € gemacht (davon die meisten bei 100 €). Die zweithäufigsten zur Spanne 1 bis 50 € (davon die meisten bei 50 €).

Abbildung 18 Als „fair“ angesehener Preis für einen Pellets-Check (Hauseigentümer)



3.2 Ergebnisse der Befragung potentieller Bauherren

3.2.1 Soziodemografie sowie Haus und Heizung

Kauf oder Bau eines Neubaus

Durch eine Filterfrage wurden nur Personen befragt, die den Bau oder den Kauf eines Einfamilien-Neubaus planen. 100 dieser Personen wurden befragt.

Die Mehrheit der Befragten plant den Kauf eines Einfamilienhaus-Neubaus.

Geschlecht der Befragten

Die Teilnehmer der Stichprobe sind zu 69 % männlich und zu 31 % weiblich.

Alter der Befragten

Von den 100 Befragten ist die größte Gruppe die der 26 bis 35 Jahre alten Personen (52 %), gefolgt von der Gruppe der zwischen 36 und 45 jährigen (24 %). 14 % der Befragten waren unter 25, nur 10 % über 45 Jahre alt.

Im Großen und Ganzen handelt es sich also um eine recht junge Teilnehmergruppe. Allerdings ist dies bei Neubauten zu erwarten.

Bundesland des Wohnsitzes der Befragten

Bei der Frage nach dem Bundesland ging es vor allem darum, herauszufinden, ob die Befragten tatsächlich aus ganz Deutschland kommen und einzelne Bundesländer eventuell unterrepräsentiert sind.

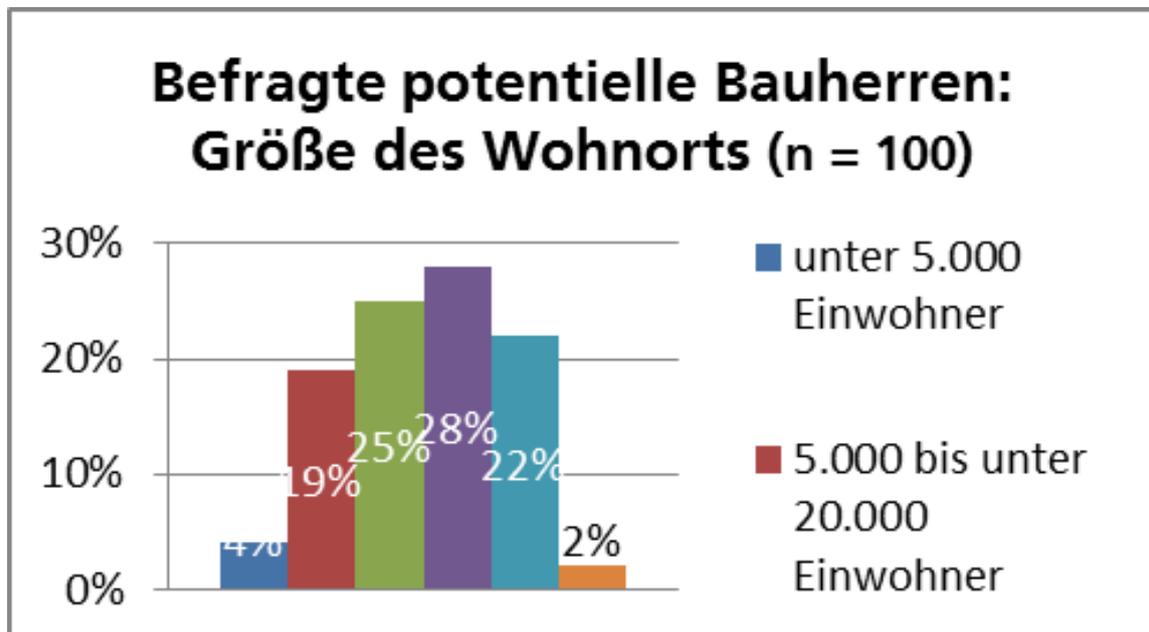
Im Ergebnis zeigt sich, dass alle Bundesländer in etwa mit dem Anteil unter den Befragten vertreten sind, der ihrer Bevölkerungszahl entspricht.

Größe des Wohnorts der Befragten

Aus der Abbildung 19 wird ersichtlich, dass – im Gegensatz zur Stichprobe bei Hauseigentümern – hier nur wenige Befragte aus Orten mit bis zu 5.000 Einwohnern stammen.

Hier kommen jeweils etwa ein Fünftel der Befragten aus Orten mit 5.000 bis 20.000 Einwohnern und mit mehr als 500.000 Einwohnern. Die größte Gruppe hat ihren Wohnsitz in Orten mit 100.000 bis 500.000 Einwohnern.

Abbildung 19 Befragte potentielle Bauherren: Größe ihres Wohnorts



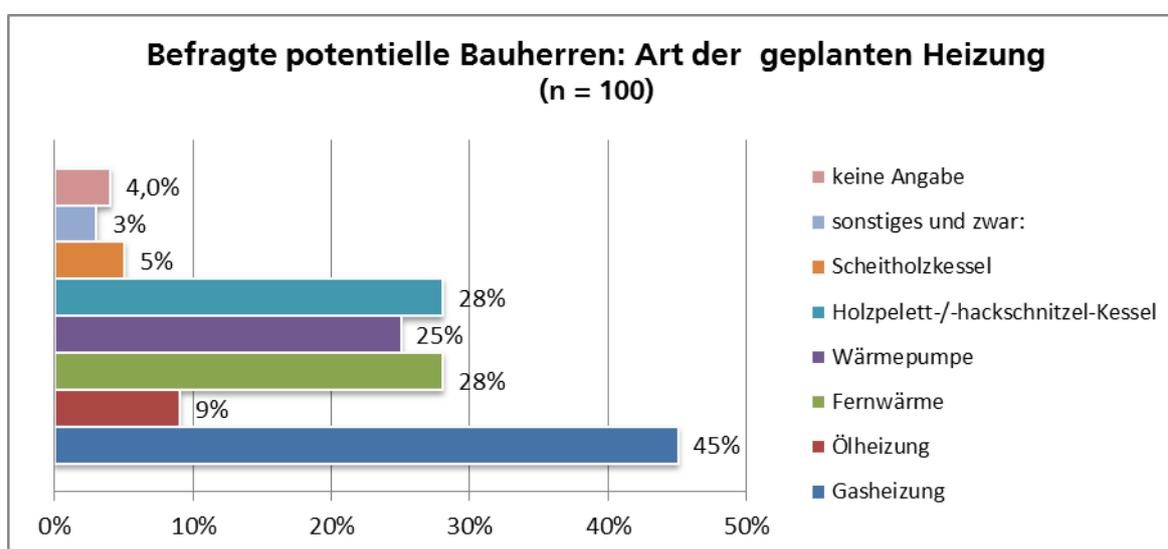
Derzeitige Haupttätigkeit der Befragten

Die größte Gruppe der Befragten bilden Angestellte (68 %). Darauf folgen mit 9 % Rentner. Nicht-erwerbstätige oder Schüler sind unter den potentiellen Bauherren nicht vertreten. Diese Zahlen deuten nicht auf eine Schiefe der Stichprobe hin.

Art der geplanten Heizung

Die größte Gruppe der Befragten plant für ihr neues Haus eine Gasheizung (45 %). Die zweithäufigste Nennung waren Fernwärme und Holzpellett-/hackschnitzel-Kessel mit jeweils 28 %. An vierter Stelle folgen Wärmepumpen mit 25 %. Da Mehrfachnennungen möglich waren, ergibt die Summe mehr als 100 %. Die Abbildung 20 verdeutlicht dies.

Abbildung 20 Befragte potentielle Bauherren: Art der geplanten Heizung



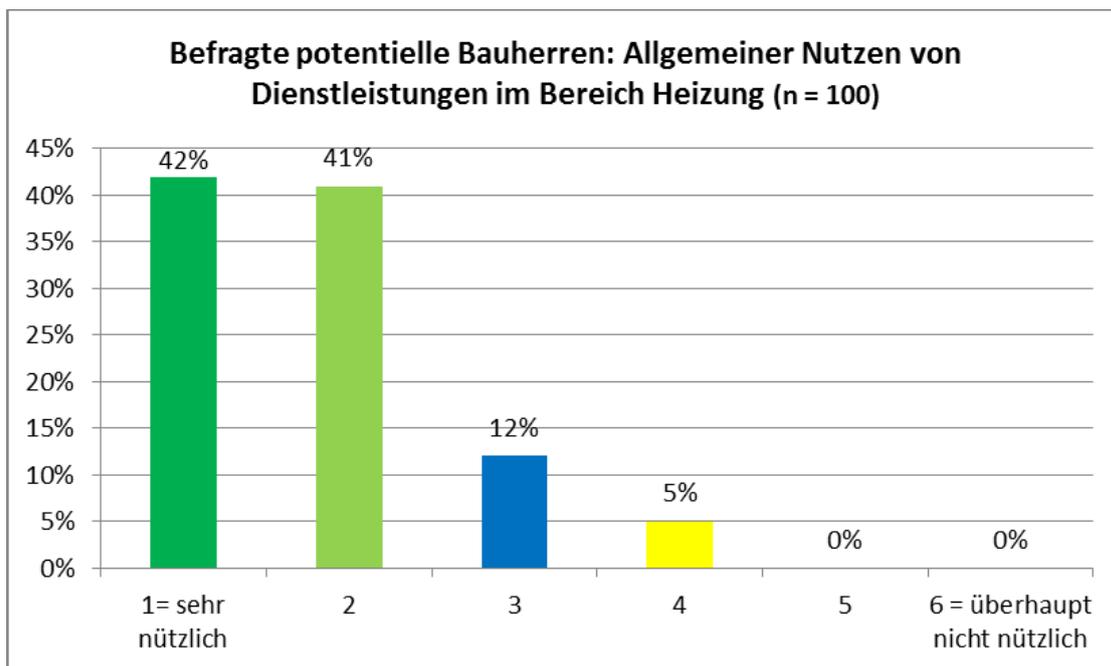
3.2.2 Einschätzung des Nutzens von Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung

Die Abbildung 21 zeigt die Beurteilung der Befragten zur Nützlichkeit von Dienstleistungen im Bereich Heizung im Allgemeinen.

83 % der Befragten beurteilen solche Dienstleistungen wie Energieberatung sehr positiv bis positiv. Keiner beurteilt solche Dienstleistungen als nicht nützlich.

Im Vergleich zu den Ergebnissen der Befragung von Hauseigentümern (vgl. 3.1.2) zeigen sich hier deutliche Unterschiede: Bei den potentiellen Bauherren stoßen solche Dienstleistungen auf bedeutend höheres Interesse.

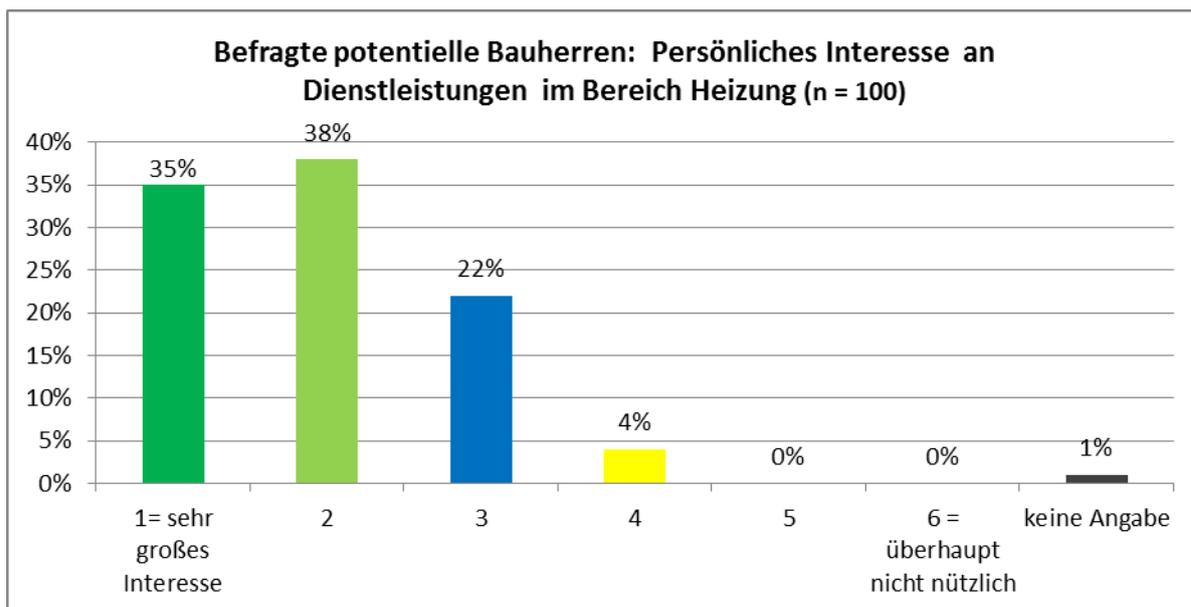
Abbildung 21 Befragte potentielle Bauherren Allgemeine Nützlichkeit von Dienstleistungen im Bereich Heizung



3.2.3 Persönliches Interesse an Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung

Die Abbildung 22 stellt dar, dass 73 % der befragten potentiellen Bauherren ein sehr großes bis großes persönliches Interesse an Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung haben. Bezieht man die Note 3 mit ein, so haben ca. 95 % der Befragten ein sehr großes Interesse bis gewisses Interesse an solchen Dienstleistungen.

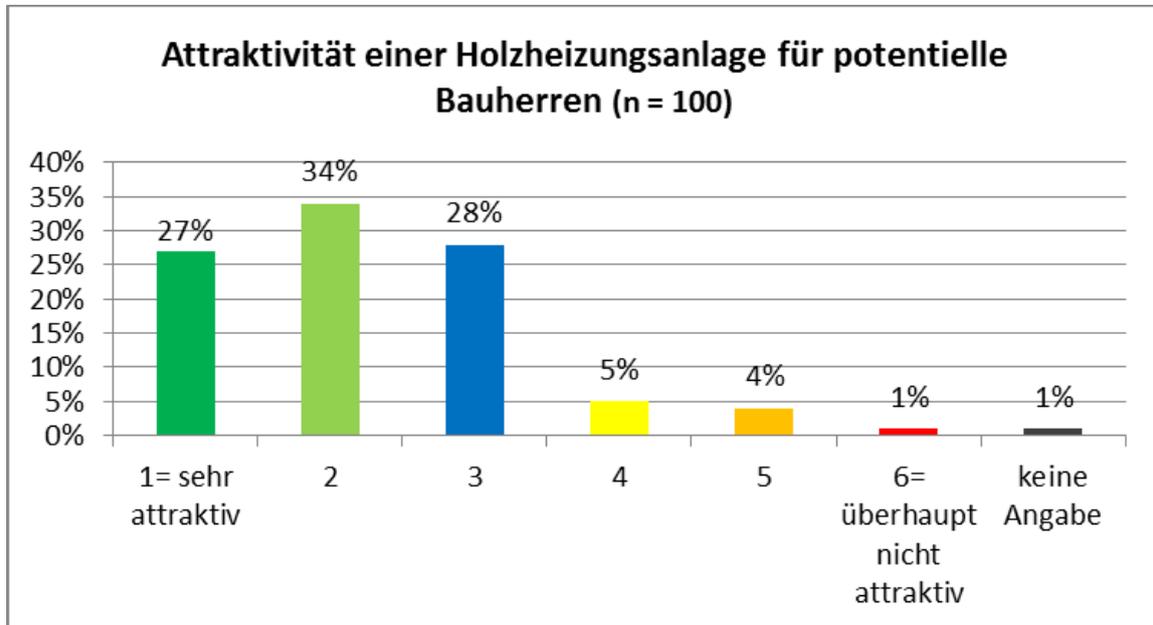
Abbildung 22 Befragte potentielle Bauherren: Persönliches Interesse an Dienstleistungen im Bereich Heizung



3.2.4 Attraktivität einer Holzheizungsanlage

Im nächsten Schritt wurden die Teilnehmer gefragt, wie attraktiv eine Holzheizungsanlage für sie persönlich wäre. Die Ergebnisse sind in Abbildung 23 dargestellt.

Abbildung 23 Befragte potentielle Bauherren: Attraktivität einer Holzheizungsanlage

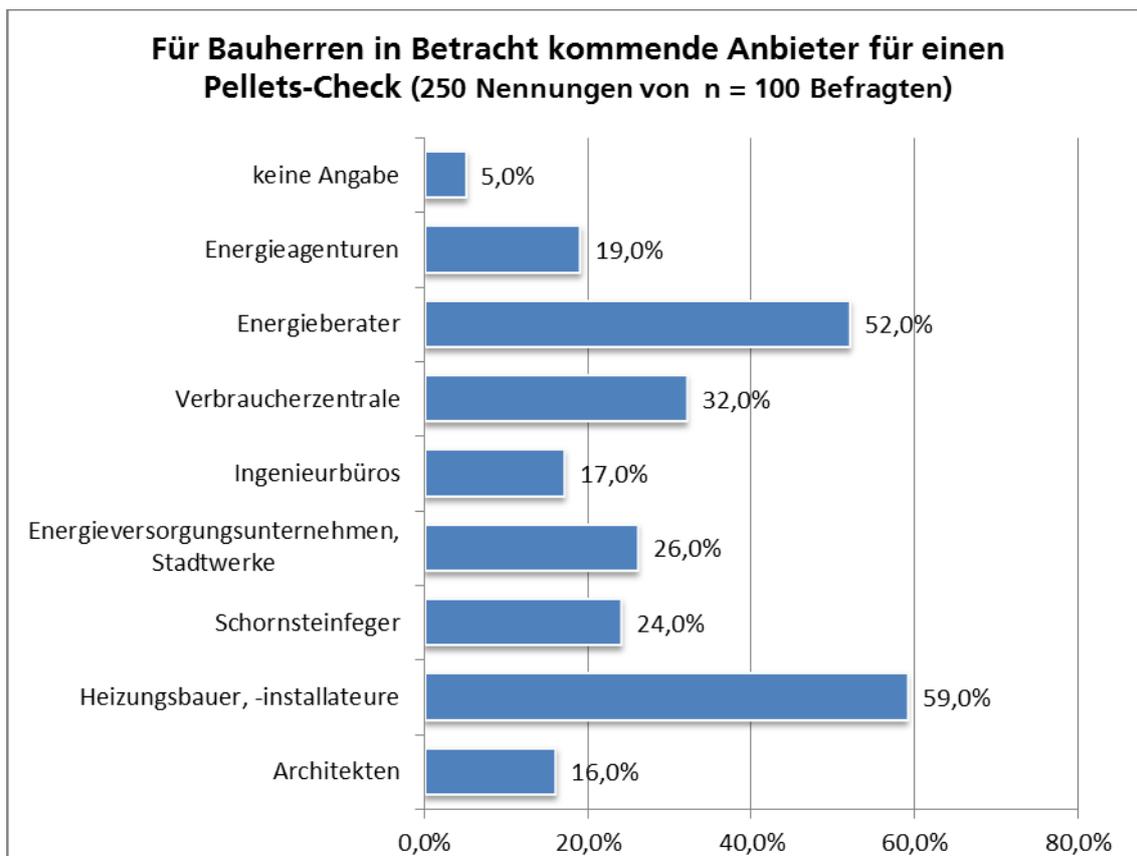


Es zeigt sich, dass 61 % der Befragten eine Holzheizung als sehr attraktiv bis attraktiv für sie persönlich beurteilen. Wenig bis gar keine Attraktivität haben Holzheizungsanlagen nur für 10 % der befragten potentiellen Bauherren.

3.2.5 In Betracht kommende Anbieter für einen Pellets-Checks

Die Stichprobenteilnehmer wurden gefragt, welche Anbieter aus ihrer Sicht für den Pellets-Check am ehesten in Betracht kommen. Hierbei waren Mehrfachantworten möglich. Von den 100 Befragten wurden 250 Nennungen vorgenommen. Die Abbildung 24 zeigt das Ergebnis.

Abbildung 24 Befragte potentielle Bauherren: In Betracht kommende Anbieter für einen Pellets-Check



Aus den Ergebnissen wird deutlich, dass die befragten potentiellen Bauherren bei Anbietern für einen Pellets-Check in erster Linie an Heizungsbauer/ -installateure (59 %) und Energieberater (52 %) denken. Auch Verbrauchszentralen (32 %), Energieversorger (26 %) und Schornsteinfeger (24 %) werden recht häufig genannt. Eher weniger kommen Energieagenturen (19 %), Ingenieurbüros (17 %) und Architekten (16 %) in Frage. Insgesamt fällt auf, dass für die potentiellen Bauherren für einen Pellets-Check mehr Akteure als Informationsquellen in größeren Häufigkeiten genannt werden als von Bestands-Hauseigentümern.

Die Stichprobenteilnehmer wurden in offenen Fragen auch danach befragt, warum sie z.B. Verbraucherzentralen in Betracht ziehen. Die folgenden drei Tabellen fassen für die Akteure Heizungsbauer, Schornsteinfeger und Energieberater die Angaben zu den Gründen zusammen.

Tabelle 6 Befragte potentielle Bauherren: Gründe, warum Heizungsbauer/-installateure in Betracht kommen (vom IFAM kategorisiert)

Antwortkategorie	n	Prozent
Allgemeine Kompetenz	4	7,3
Fachkenntnis	40	72,7
Neutralität / Unabhängigkeit	0	0,0
persönliches Vertrauen	1	1,8
Hauskenntnis	3	5,5
Regionalität	1	1,8
Finanzielle Gründe	0	0,0
Anderes	0	0,0
Keine Angabe / unwertbar	10	18,2
Gesamt	59	100,0

Tabelle 7 Befragte potentielle Bauherren: Gründe, warum Schornsteinfeger in Betracht kommen (vom IFAM kategorisiert)

Antwortkategorie	n	Prozent
Allgemeine Kompetenz	0	0,0
Fachkenntnis	10	41,7
Neutralität / Unabhängigkeit	4	16,7
persönliches Vertrauen	2	8,3
Hauskenntnis	2	8,3
Regionalität	0	0,0
Finanzielle Gründe	0	0,0
Anderes	4	16,7
Keine Angabe / unwertbar	2	8,3
Gesamt	24	100,0

Tabelle 8 Befragte potentielle Bauherren: Gründe, warum Energieberater in Betracht kommen (vom IFAM kategorisiert)

Antwortkategorie	n	Prozent
Allgemeine Kompetenz	9	17,3
Fachkenntnis	25	48,1
Neutralität / Unabhängigkeit	3	5,8
persönliches Vertrauen	1	1,9
Hauskenntnis	0	0,0
Regionalität	0	0,0
Finanzielle Gründe	2	3,8
Anderes	2	3,8
Keine Angabe / unwertbar	10	19,2
Gesamt	52	100,0

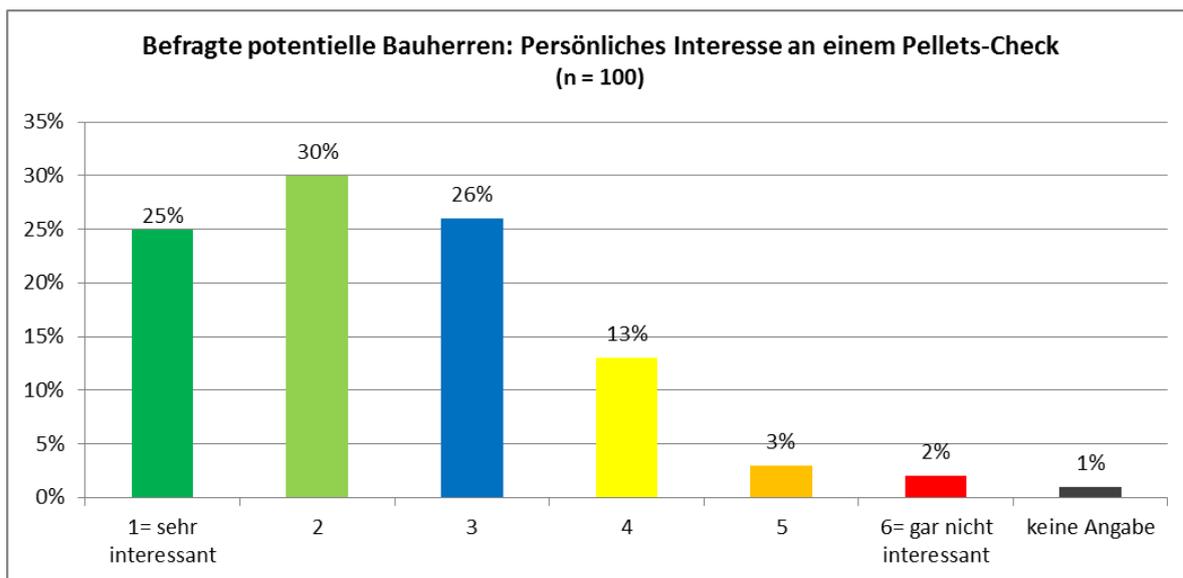
Mal abgesehen davon, dass fast alle Schornsteinfeger auch als Energieberater agieren, zeigen die Auswertungen, dass in den Augen der befragten potentiellen Bauherren für einen Pellets-Check in Betracht kommen:

- Heizungsbauer vor allem wegen ihrer Fachkenntnis
- Schornsteinfeger vor allem wegen ihrer Fachkenntnis, ihrer Neutralität und anderer Gründe
- Energieberater vor allem wegen ihrer Fachkenntnis.

3.2.6 Persönliches Interesse an einem Pellets-Check

Die Stichprobenteilnehmer wurden nach ihrem persönlichen Interesse an einem Pellets-Check gefragt. Die Abbildung 25 zeigt, dass für 55 % der Befragten ein Pellets-Check für sie persönlich sehr interessant bis interessant ist. Hinzu kommen 26 %, die mit der Note „3“ urteilten. Nur 5 % zeigten kein bis gar kein Interesse an einem Pellets-Check.

Abbildung 25 Befragte potentielle Bauherren: Persönliches Interesse an einem Pellets-Check



Fragen zu den folgenden Punkten wurden nur denjenigen Hauseigentümern der Stichprobe gestellt, die zum persönlichen Interesse an einem Pellets-Check mit den Noten 1 bis 5 geantwortet haben.

3.2.7 Erwartungen an einen Pellets-Check

Die an einem Pellets-Check mehr oder weniger interessierten potentiellen Bauherren wurden in einer Frage mit offenen Antwortmöglichkeiten (ungestützte Frage) gebeten, aufzuführen, was ihre Erwartungen an einen Pellets-Check wären bzw. welchen Nutzen sie sich davon versprechen. Die Kategorien wurden nachträglich vom IFAM gebildet. Die Ergebnisse zeigt die Tabelle 9.

Tabelle 9 Befragte potentielle Bauherren: Erwartungen an einen Pellets-Check

Antwortkategorie	n	Prozent
Aussagen zur finanziellen Einsparung und zur Wirtschaftlichkeit	22	22,7
Energetische Einsparung	9	9,3
Prüfung der technischen Machbarkeit (Kessel / Lager)	7	7,2
Faire / preisgünstige Beratung	4	4,1
Vorteile eines Pellets-Kessels erfahren	6	6,2
Mehr Informationen erhalten	9	9,3
Technische Zuverlässigkeit	0	0,0
Beitrag zum Umweltschutz	11	11,3
Kein bzw. kaum Nutzen	3	3,1
Keine Angabe / unwertbar	26	26,8
Gesamt	97	100,0

In erster Linie erwarten die befragten potentiellen Bauherren von einem Pellets-Check Aussagen zur finanziellen Einsparung und zur Wirtschaftlichkeit. Die drei weiteren am häufigsten genannten Punkte sind „Beitrag zum Umweltschutz“, „Energieeinsparung“ und „Mehr Informationen erhalten“.

3.2.8 Beurteilung verschiedener Aspekte eines Pellets-Checks

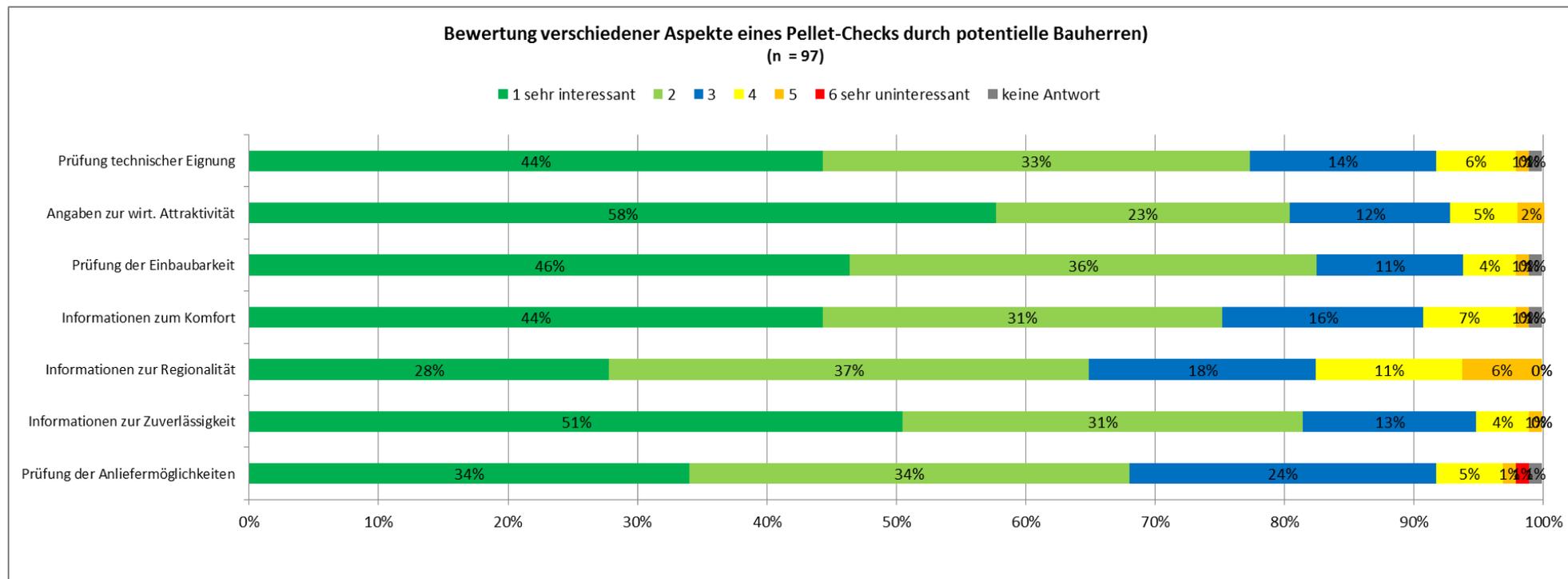
In einer weiteren Frage wurden die Stichprobenteilnehmer dazu befragt, welche aufgeführten Aspekte eines Pellets-Checks (gestützte Frage) für sie „sehr wichtig“ bis „gar nicht wichtig“ sind.

Die Abbildung 26 visualisiert die Ergebnisse. Es zeigt sich, dass vor allem die Aspekte

- Prüfung der technischen Eignung für ihr Gebäude
- Angaben zur wirtschaftlichen Attraktivität
- Prüfung der Einbaubarkeit in ihr Gebäude
- Informationen zum Komfort und
- Informationen zur Zuverlässigkeit

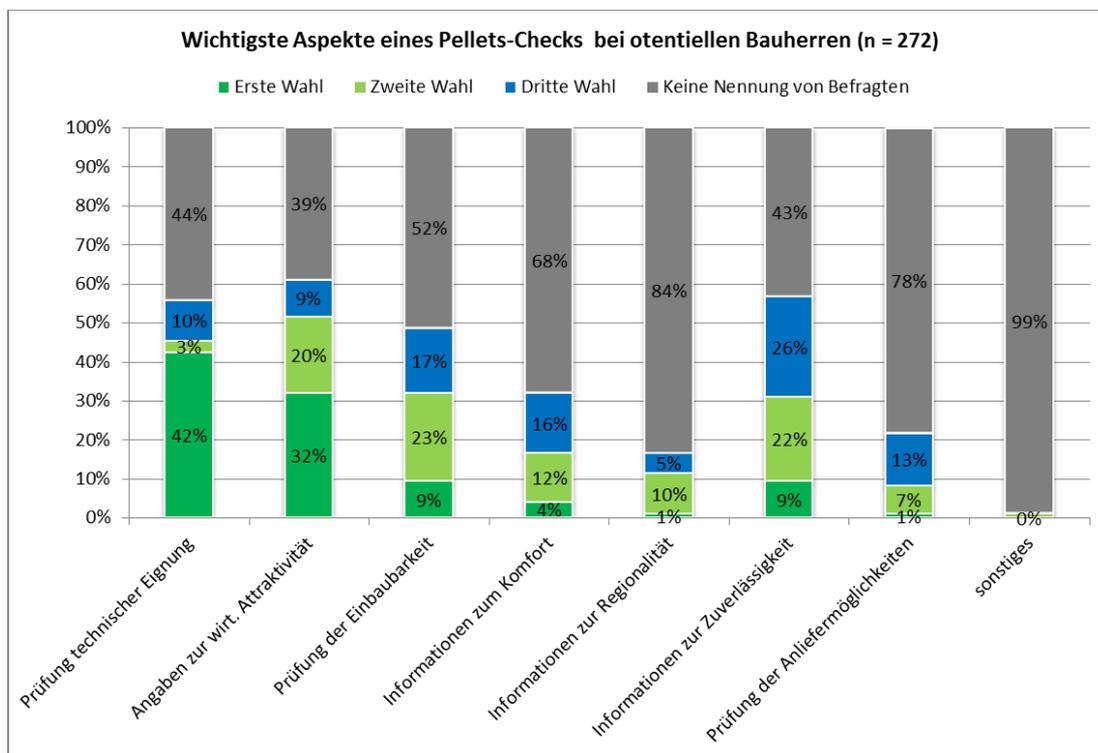
für die Befragten „sehr interessant“ bis „gut interessant“ sind (jeweils über 75 % der Bewertungen mit den Noten 1 und 2). Informationen zur regionalen Wertschöpfung und zu Anliefermöglichkeiten hingegen hatten mit jeweils etwa 65% Interessenbewertung geringere Priorität. Alle vorgeschlagenen Aspekte wurden jedoch von den Befragten durchweg als „sehr interessant“ bis „interessant“ bewertet.

Abbildung 26 Befragte potentielle Bauherren: Bewertung verschiedener Aspekte eines Pellets-Checks



Um die für Befragte wichtigen Aspekte des Pellets-Checks noch weiter differenzieren zu können, wurden diese gebeten, drei Aspekte zu wählen, die für sie von besonderem Interesse sind und diese in eine Reihenfolge zu bringen (Erstnennung, Zweitnennung, Drittennung). Die Abbildung 27 zeigt die Ergebnisse.

Abbildung 27 Befragte potentielle Bauherren: Wichtigste Aspekte eines Pellets-Checks



Es zeichnet sich durch diese Zusatzfrage ein deutliches Bild ab:

- am wichtigsten sind den Befragten Angaben zur wirtschaftlichen Attraktivität (32 % Erstwahl und 20 % Zweitwahl)
- an zweiter Stelle folgen Angaben zur Prüfung der technischen Eignung (42 % Erstwahl, 3 % Zweitwahl)
- an dritter und vierter Stelle folgen die Prüfung der Einbaubarkeit und Informationen zur Zuverlässigkeit.

3.2.9 Interesse an ergänzenden Angeboten/Informationen

Die Abbildung 28 stellt dar, welche darüber hinausgehenden aufgeführten ergänzenden Angebote / Informationen für die Befragten in welchem Maße interessant sind.

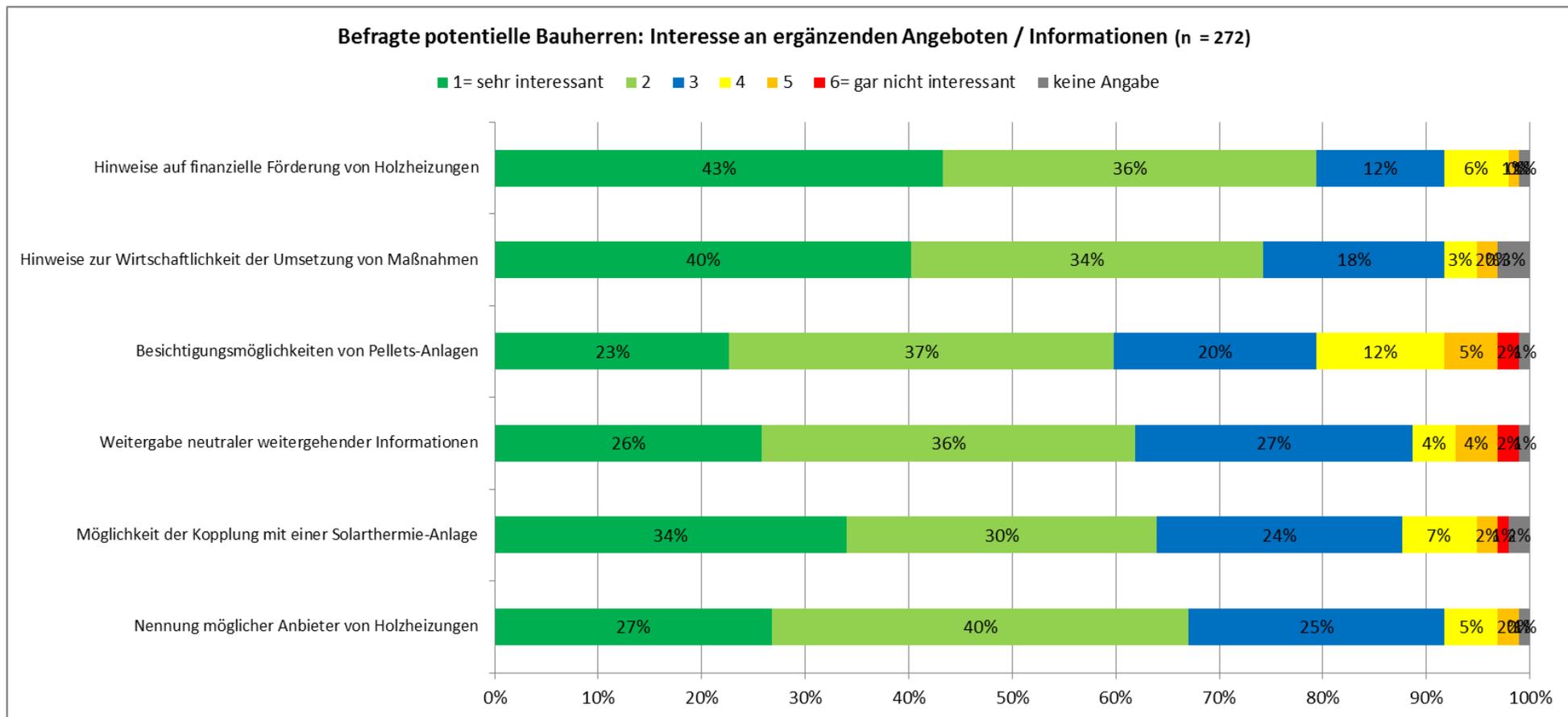
Hierbei stellte sich heraus, dass besonders Informationen zu finanziellen Förderungen von Holzheizungen und zur Wirtschaftlichkeit der Umsetzung von Maßnahmen von besonderem Interesse sind (jeweils ca. 75 % bis 80 % Bewertungen mit sehr interessant bis interessant).

Für etwa 60 % der Befragten sind auch Informationen zu

- Besichtigungsmöglichkeiten von Holzpellets-Anlagen
- Neutrale Informationen
- Informationen zur Koppelung mit einer Solarthermie-Anlage und
- die Nennung von Anbietern

von sehr großem bis großem Interesse..

Abbildung 28 Befragte potentielle Bauherren: Interesse an ergänzenden Angeboten / Informationen

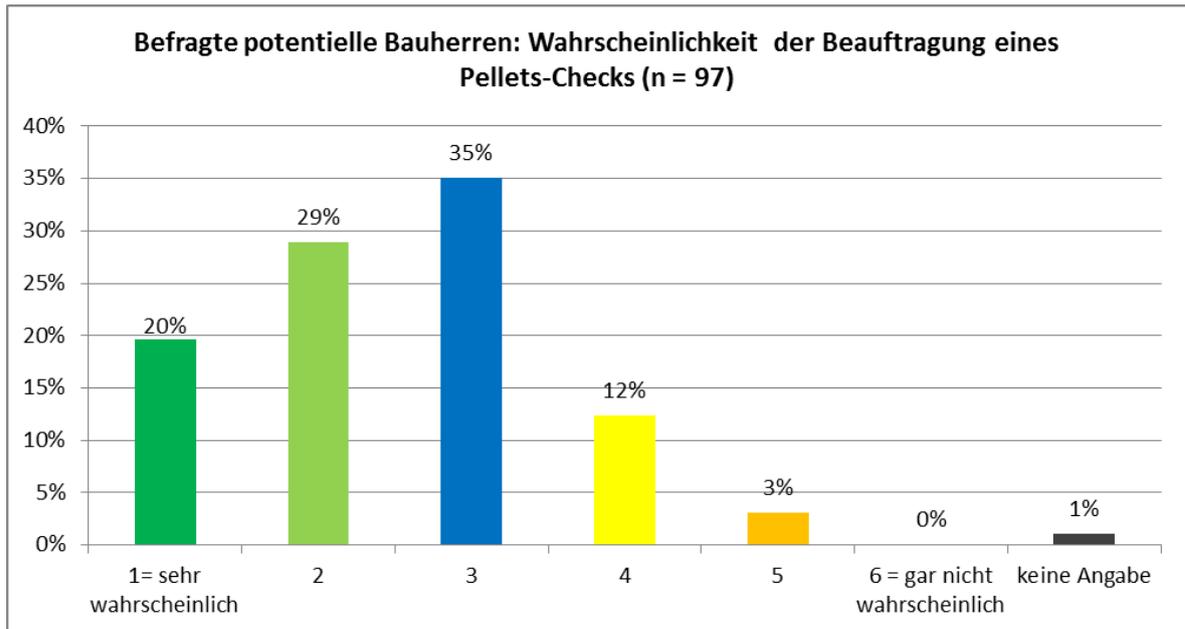


3.2.10 Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Check

Auf die Frage „Wenn Ihre Heizung grundlegend erneuert werden muss bzw. Sie eine neue Heizung planen, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie einen Pellets-Check beauftragen?“

gaben 49 % der Befragten an, das dies „sehr wahrscheinlich“ bis „gut wahrscheinlich“ wäre. 47 % sind unschlüssig und für 3 % ist eine Beauftragung nicht bis gar nicht wahrscheinlich.

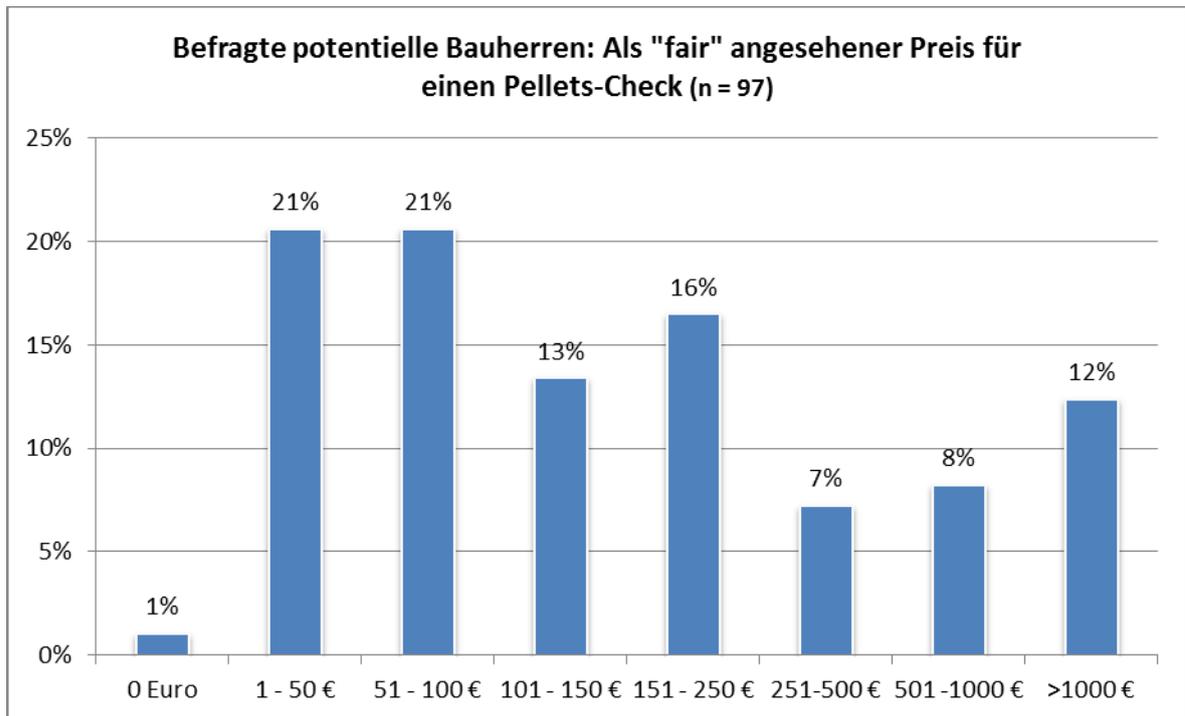
Abbildung 29 Befragte potentielle Bauherren: Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Checks



3.2.11 Fairer Preis

Die Abbildung 30 visualisiert, welchen Preis die befragten potentiellen Bauherren als fair ansehen und zu zahlen bereit wären. Die detaillierte Auszählung (s. Anlage 4) zeigt, dass 44 % bereit wären, mehr als 150 € zu zahlen. Die häufigsten Nennungen wurden zu Preisen von 1 bis 50 € (21 %) und 51 bis 100 € gemacht (21 %) (davon die meisten bei 100 €).

Abbildung 30 Befragte potentielle Bauherren: Als „fair“ angesehener Preis für einen Pellets-Check



3.3 Ergebnisse der Befragung von Wohnungsunternehmen / Wohnungsverwaltungsunternehmen

3.3.1 Merkmale der befragten Unternehmen

Unternehmensart

Bei den Befragten handelt es sich um 53 Unternehmen.

Bei 83 % dieser Unternehmen handelt es sich um Wohnungsunternehmen, bei 17 % um Unternehmen, die im Bereich Hausverwaltung arbeiten.

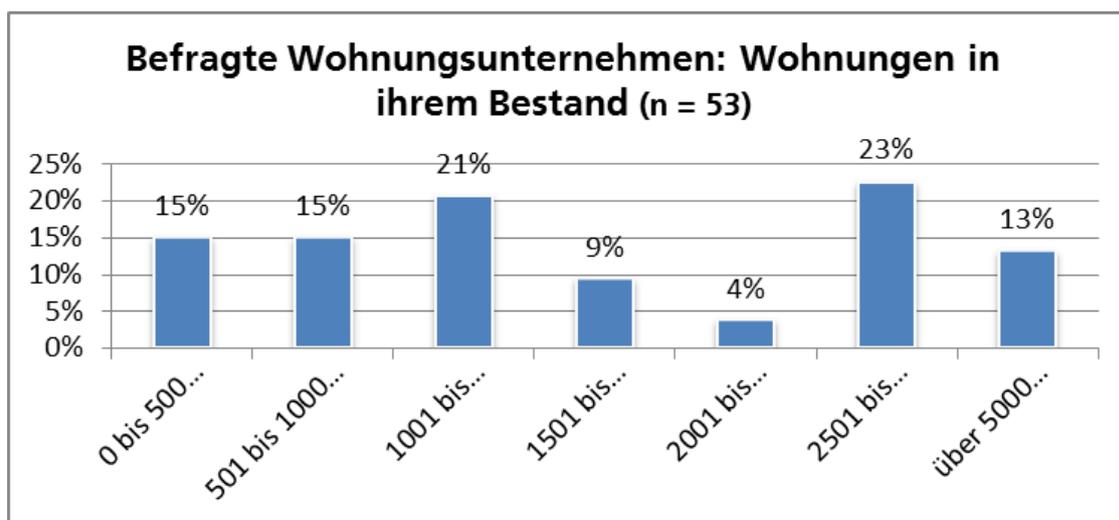
Bundesland des Tätigkeitsbereichs des Unternehmens

Die befragten Unternehmen kommen aus 11 Bundesländern. Schwerpunkte sind dabei Bayern, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen.

Anzahl der Wohnungen der Unternehmen

Aus der Abbildung 31 wird ersichtlich, dass sowohl kleine als auch große Wohnungsunternehmen unter den Befragten sind. Die Palette der Größen der Unternehmen ist durch die Befragung gut abgedeckt.

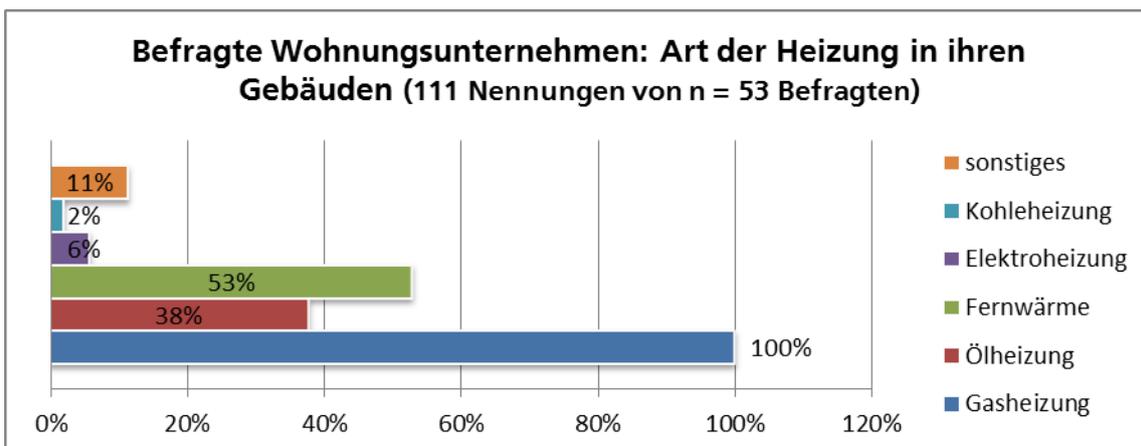
Abbildung 31 Befragte Wohnungsunternehmen: Wohnungen in ihrem Bestand



Art der Heizung im Bestand der befragten Unternehmen

Die Befragung ergab, dass alle Unternehmen Gebäude mit Gasheizungen im Bestand haben, vgl. Abbildung 32. Fernwärme-Heizungen sind bei 53 % und Ölheizungen bei 38 % der befragten Unternehmen vorhanden. Bei 4 % der Unternehmen werden auch bereits Gebäude mit Holzpellets beheizt.

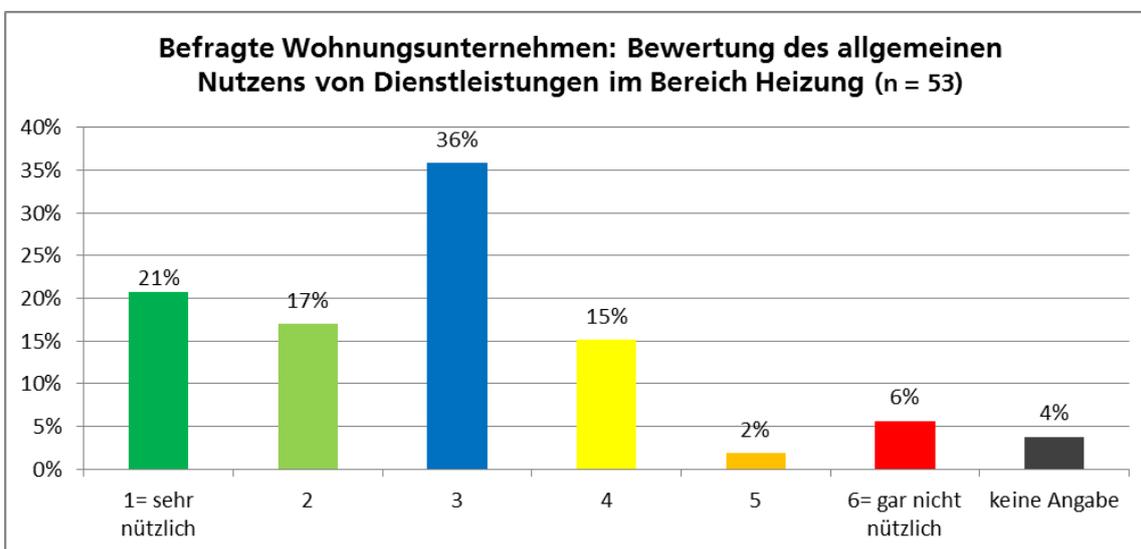
Abbildung 32 Befragte Wohnungsunternehmen: Brennstoff vorhandener Heizungen



3.3.2 Einschätzung des Nutzens von Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung

Die Abbildung 33 zeigt die Beurteilung der Befragten zur Nützlichkeit von Dienstleistungen im Bereich Heizung im Allgemeinen. 38 % der Befragten beurteilen solche Dienstleistungen wie Energieberatung als sehr nützlich bis nützlich. 8 % der Befragten beurteilen solche Dienstleistungen als nicht oder gar nicht nützlich. Die große Masse (51 %) ist indifferent.

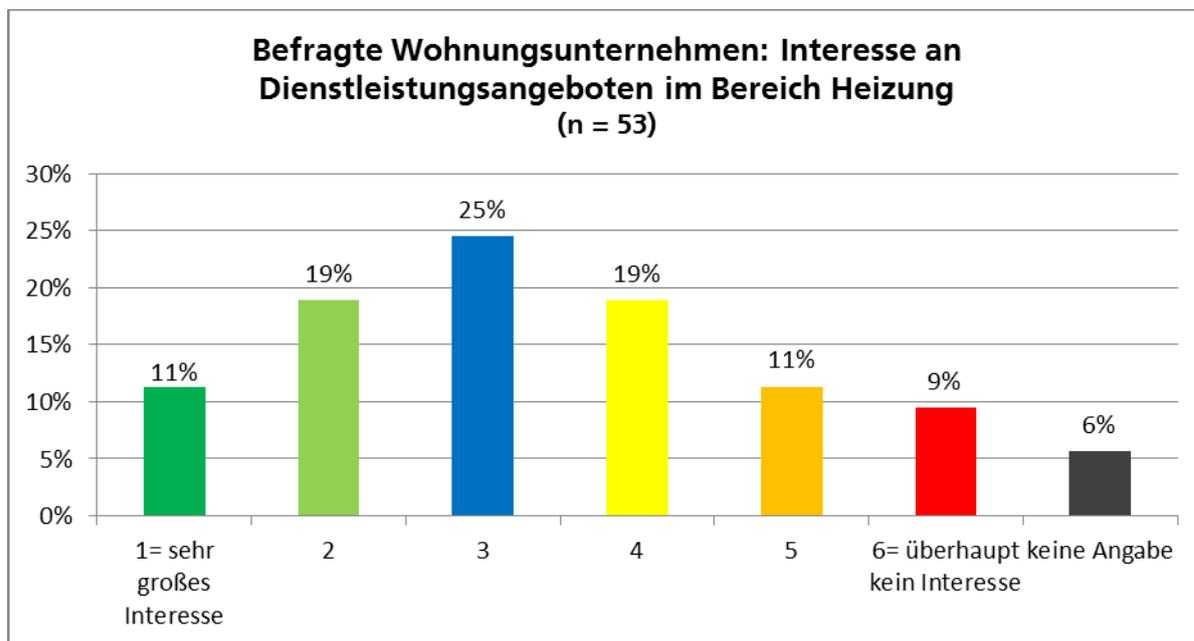
Abbildung 33 Befragte Wohnungsunternehmen: Allgemeiner Nutzen von Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung



3.3.3 Interesse an Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung

Die Abbildung 34 zeigt, dass ca. 30 % der befragten Wohnungsunternehmen sehr großes bis großes Interesse an solchen Dienstleistungen haben. 20 % der haben kein Interesse.

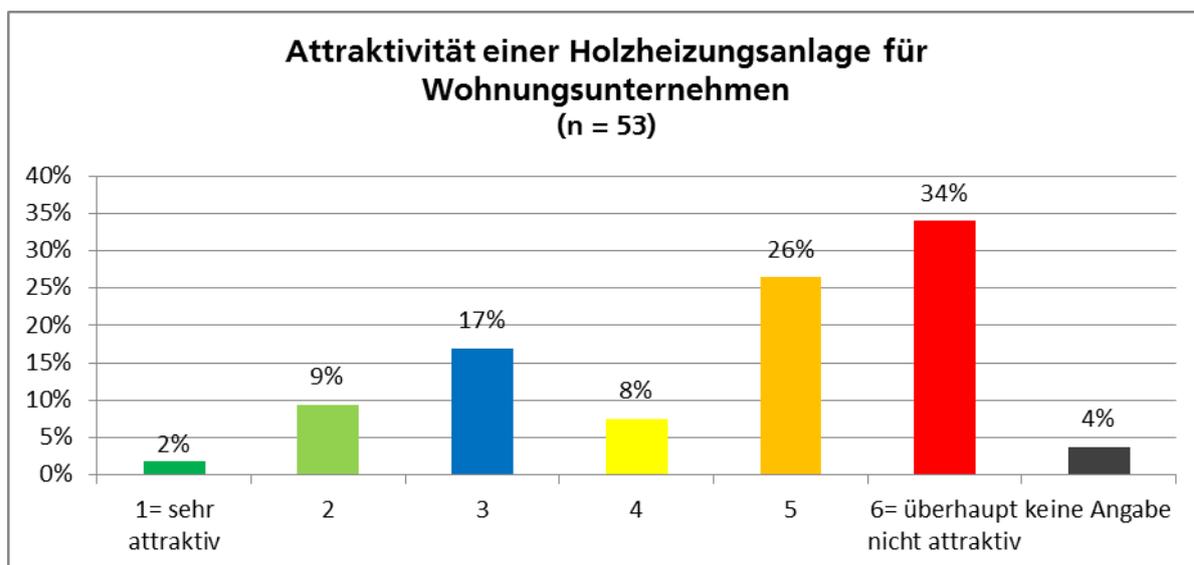
Abbildung 34 Befragte Wohnungsunternehmen: Persönliches Interesse an Dienstleistungsangeboten im Bereich Heizung



3.3.4 Attraktivität von Holzheizungsanlagen

Im nächsten Schritt wurden die Unternehmen gefragt, wie attraktiv Holzheizungsanlagen für Gebäude ihres Gebäudebestands sind. Die Ergebnisse sind in Abbildung 35 dargestellt.

Abbildung 35 Befragte Wohnungsunternehmen: Attraktivität von Holzheizungsanlagen

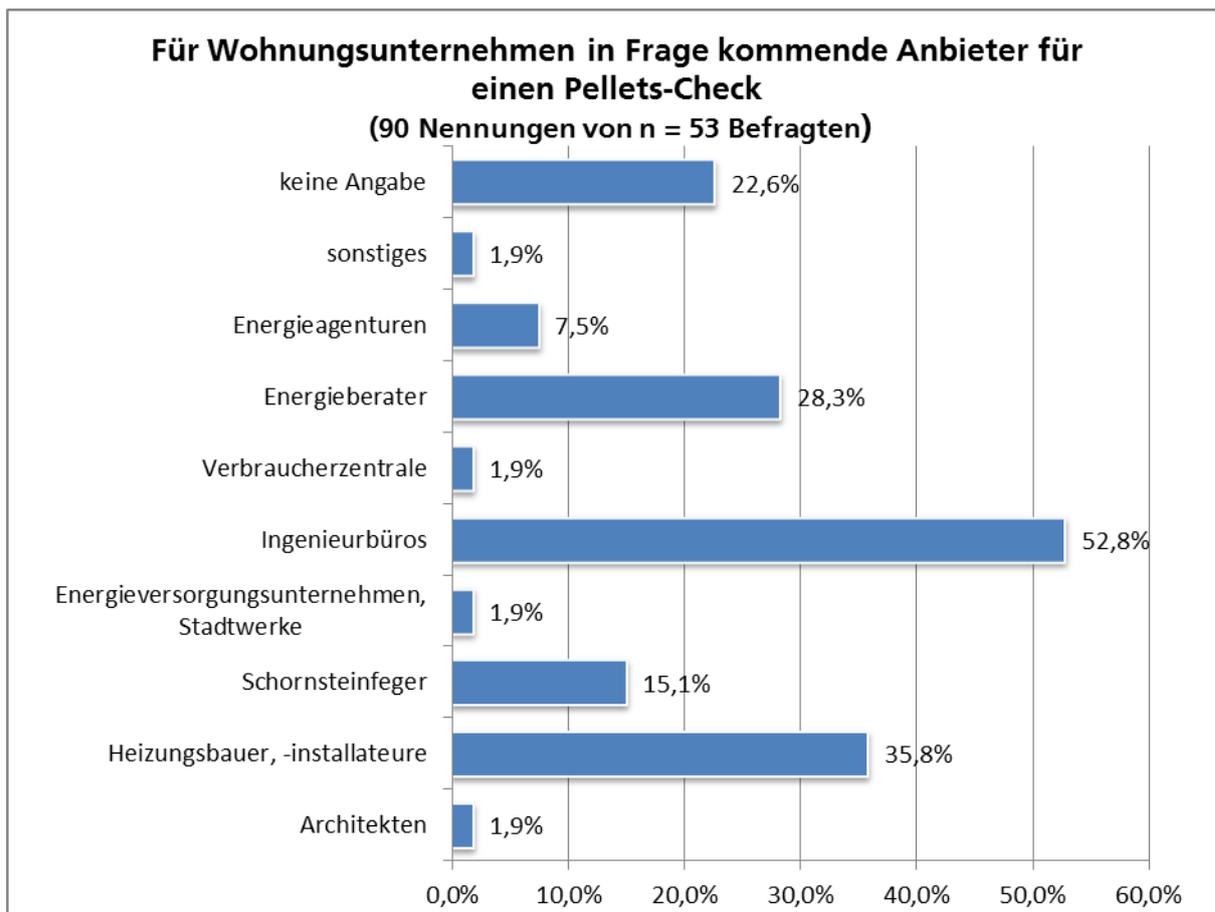


Es zeigt sich, dass 11 % der Befragten eine Holzheizung als sehr attraktiv bis attraktiv für die Gebäude ihres Unternehmens bewerten. Für die große Mehrheit der befragten Unternehmen (60 %) sind dagegen Holzheizungsanlagen nicht und gar nicht attraktiv.

3.3.5 Für Wohnungsunternehmen in Frage kommende Anbieter für einen Pellets-Check

Die Stichprobenteilnehmer wurden gefragt, welche Anbieter aus ihrer Sicht für einen Pellets-Check am ehesten in Betracht kommen. Hierbei waren Mehrfachantworten möglich. Von den 53 Befragten wurden 90 Nennungen vorgenommen. Die Abbildung 36 zeigt das Ergebnis.

Abbildung 36 Befragte Wohnungsunternehmen: In Frage kommende Anbieter für einen Pellets-Check

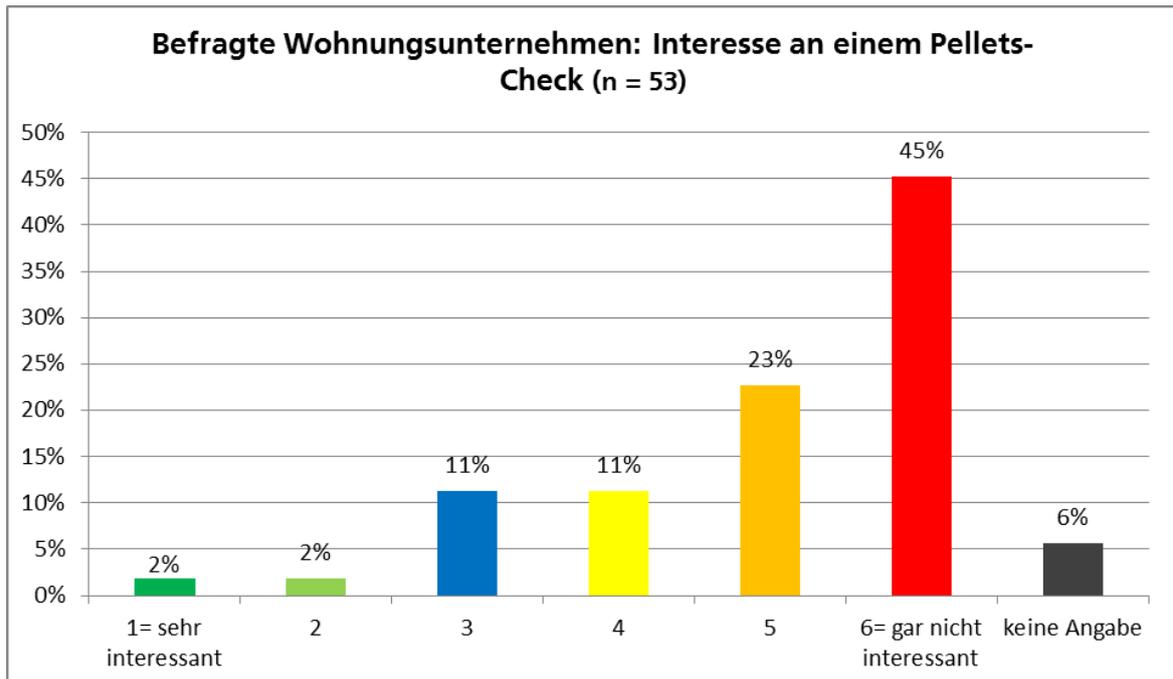


Aus den Ergebnissen wird deutlich, dass die befragten Wohnungsunternehmen vor allem Ingenieurbüros als Anbieter für einen Pellets-Check sehen. Mit deutlichem Abstand folgen Heizungsbauer und Energieberater. Schornsteinfeger werden nur von 15 % genannt. Andere Akteure spielen keine Rolle.

Als Gründe für die Wahl wurden vor allem die Fachkenntnis genannt; bei den Ingenieurbüros zusätzlich noch Allgemeine Kompetenz und Neutralität.

3.3.6 Interesse des Unternehmens an einem Pellets-Check

Die Stichprobenteilnehmer wurden nach ihrem Interesse an einem Pellets-Check gefragt. Die Abbildung 37 zeigt, dass nur 4 % der Befragten einen Pellets-Check für sehr interessant bis interessant für Gebäude in ihrem Bestand erachten. 68 % der Befragten hingegen zeigt kein bis gar kein Interesse an einem Pellets-Check.

Abbildung 37 Befragte Wohnungsunternehmen: Interesse an einem Pellets-Check

Fragen zu den folgenden Punkten wurden nur denjenigen Hauseigentümern der Stichprobe gestellt, die zum persönlichen Interesse an einem Pellets-Check mit den Noten 1 bis 5 geantwortet haben.

3.3.7 Erwartungen an einen Pellets-Check

Die an einem Pellets-Check mehr oder weniger interessierten Wohnungsunternehmen wurden in einer Frage mit offenen Antwortmöglichkeiten gebeten, aufzuführen, was ihre Erwartungen an einen Pellets-Check wären bzw. welchen Nutzen sie sich davon versprechen. Die Kategorien wurden nachträglich vom IFAM geschaffen. Die Tabelle 10 zeigt die Antworten.

Tabelle 10 Befragte Wohnungsunternehmen: Erwartungen an einen Pellets-Check (kategorisiert)

Antwortkategorie	n	Prozent
Aussagen zur finanziellen Einsparung und zur Wirtschaftlichkeit	10	38,5
Energetische Einsparung	0	0,0
Prüfung der technischen Machbarkeit (Kessel / Lager)	2	7,7
Faire / preisgünstige Beratung	0	0,0
Vorteile eines Pellets-Kessels erfahren	0	0,0
Mehr Informationen erhalten	0	0,0
Technische Zuverlässigkeit	0	0,0
Beitrag zum Umweltschutz	1	3,8
Kein bzw. kaum Nutzen	8	30,8
Keine Angabe / unwertbar	5	19,2
Gesamt	26	100,0

In erster Linie wünschen sich die Wohnungsunternehmen mit einem Pellets-Check Aussagen zu finanziellen Einsparungen und zur Wirtschaftlichkeit.

3.3.8 Wichtige Aspekte eines Pellets-Checks

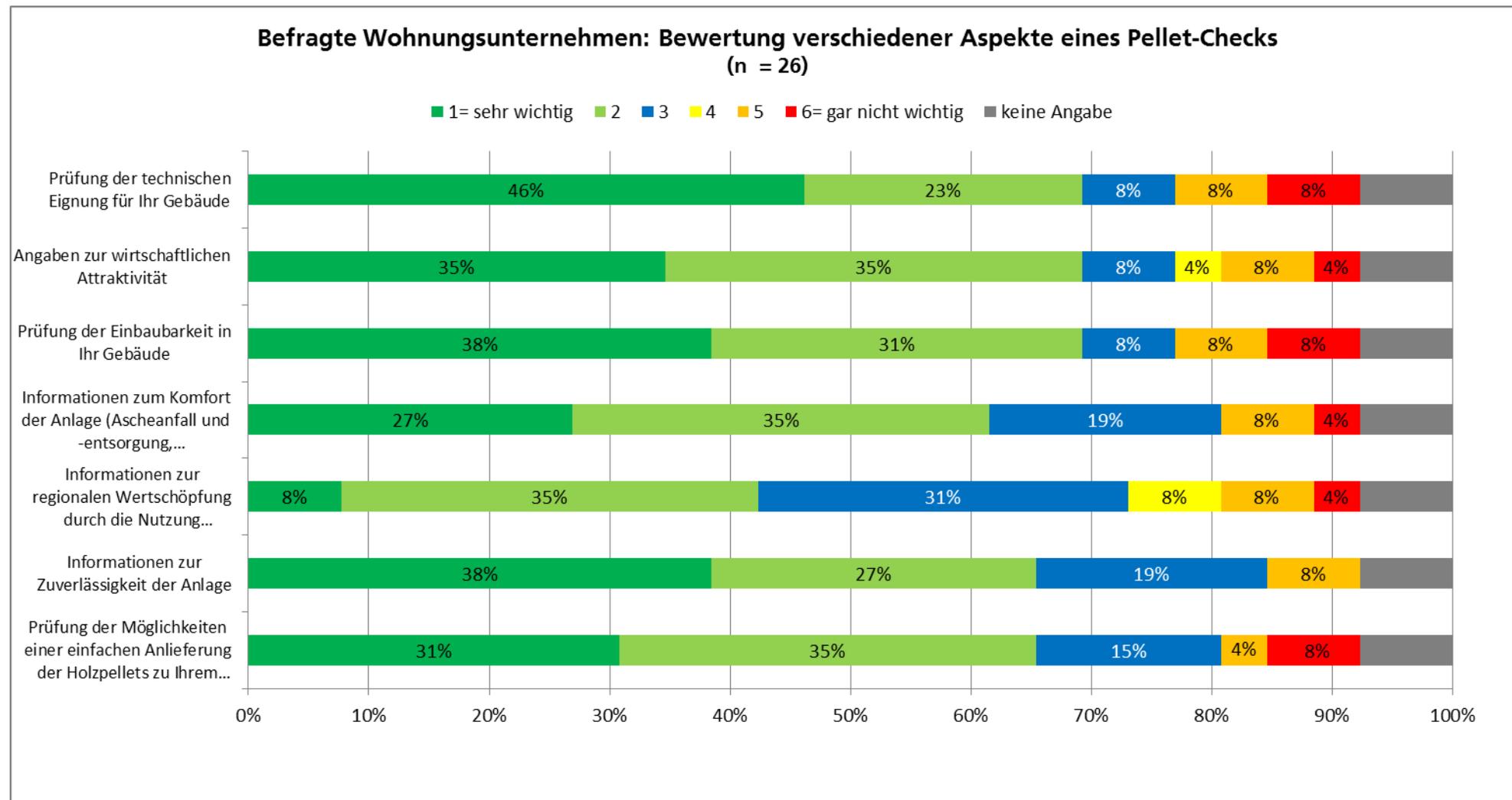
In einer weiteren Frage wurden die Stichprobenteilnehmer dazu befragt, welche aufgeführten Aspekte eines Pellets-Checks für sie „sehr wichtig“ bis „gar nicht wichtig“ sind.

Die Abbildung 38 zeigt die Ergebnisse. Es zeigt sich, dass vor allem die Aspekte

- Prüfung der technischen Eignung für ihr Gebäude“
- Angaben zur wirtschaftlichen Attraktivität
- Prüfung der Einbaubarkeit in ihr Gebäude
- Informationen zur Zuverlässigkeit
- Prüfung der Anliefermöglichkeiten

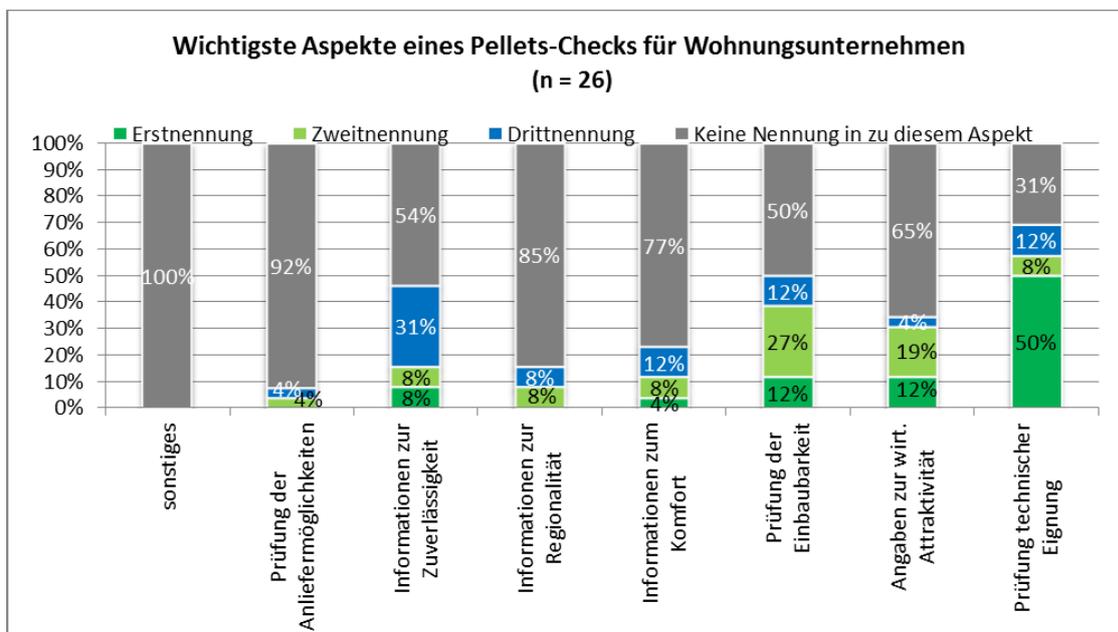
für die Befragten sehr interessant bis gut interessant sind (jeweils 65 bis 70 % der Bewertungen mit den Noten 1 und 2).

Abbildung 38 Befragte Wohnungsunternehmen: Bewertung verschiedener Aspekte eines Pellets-Checks



Um für die Befragten wichtigen Aspekte des Pellets-Check noch weiter differenzieren zu können, wurden diese gebeten, drei Aspekte zu wählen, die für sie von besonderem Interesse sind und diese in eine Reihenfolge zu bringen (Erstnennung, Zweitnennung, Drittennung). Die Abbildung 39 zeigt die Ergebnisse.

Abbildung 39 Befragte Wohnungsunternehmen: Wichtigste Aspekte eines Pellets-Checks



Es zeichnet sich durch diese Zusatzfrage ein deutliches Bild ab:

- am wichtigsten sind den Befragten Angaben zur Prüfung der technischen Eignung (50 % Erstwahl und 8 % Zweitwahl)
- an zweiter Stelle folgen Angaben zur Prüfung der Einbaubarkeit (12 % Erstwahl, 27 % Zweitwahl)
- an dritter Stelle folgen Angaben zur wirtschaftlichen Attraktivität.

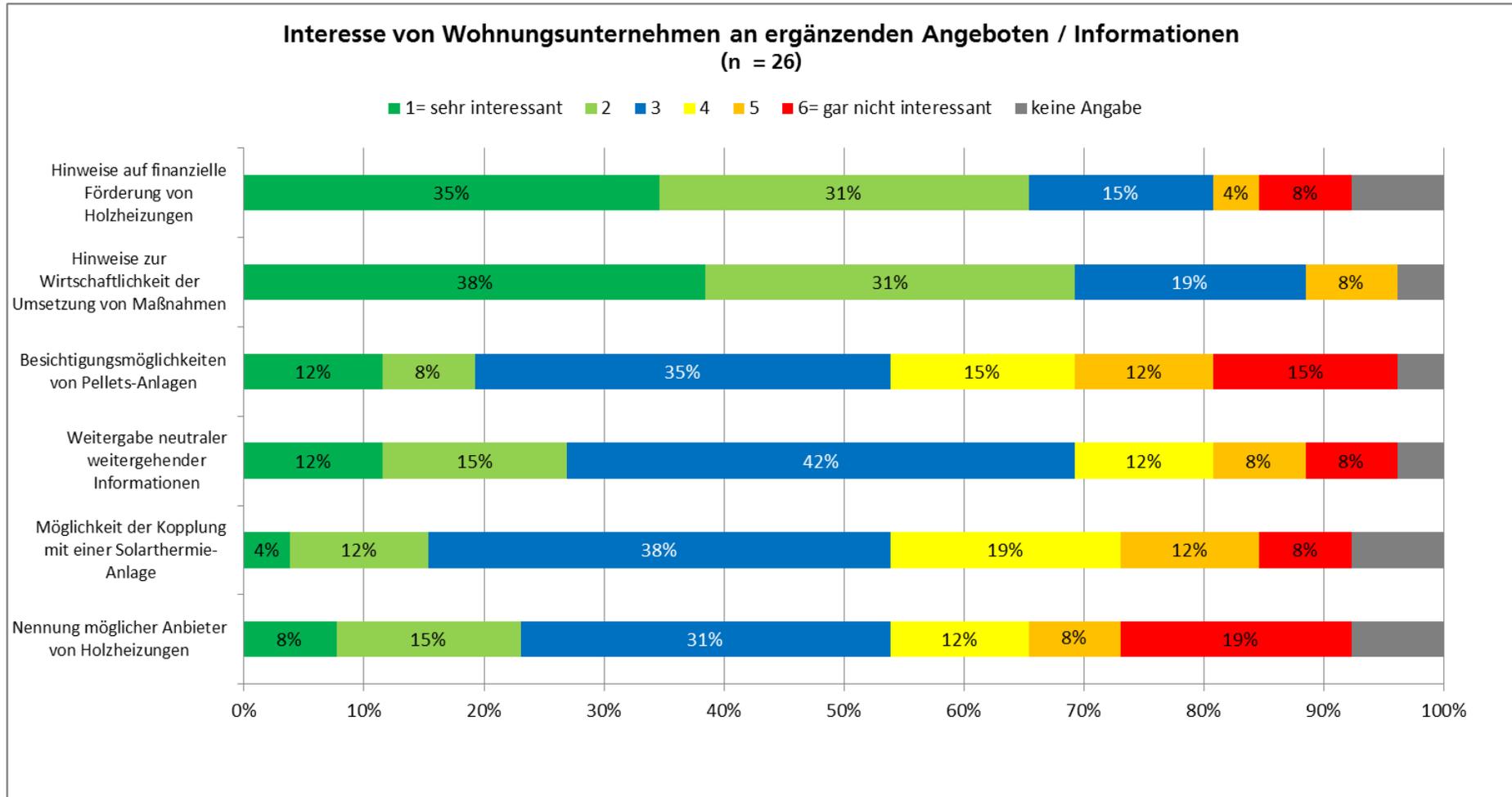
3.3.9 Interesse an ergänzenden Angeboten/Informationen

Die Abbildung 40 stellt dar, welche darüber hinausgehenden aufgeführten ergänzenden Angebote / Informationen für die Befragten in welchem Maße interessant sind.

Hierbei stellt sich heraus, dass insbesondere Informationen zu finanziellen Förderungen von Holzheizungen und zur Wirtschaftlichkeit der Umsetzung von Maßnahmen von besonderem Interesse sind, und zwar für etwa 65 bis 70 % der Befragten.

Andere Angebote sind kaum von Interesse.

Abbildung 40 Befragte Wohnungsunternehmen: Interesse an ergänzenden Angeboten / Informationen

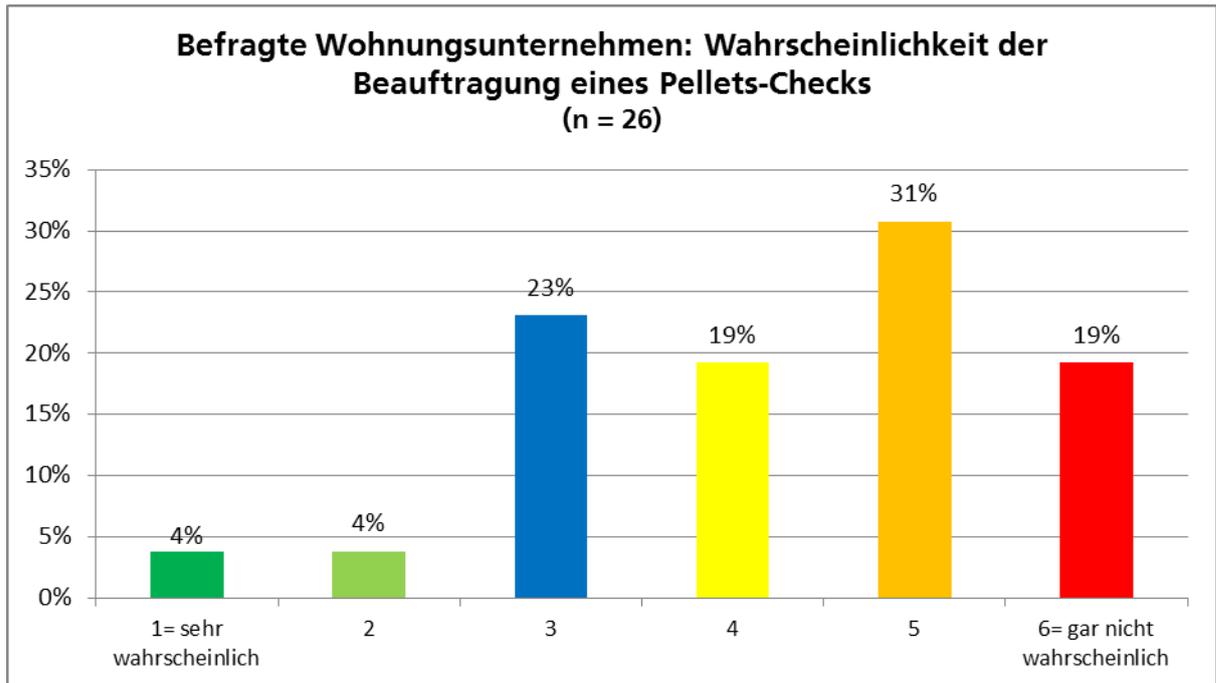


3.3.10 Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Check

Auf die Frage „Wenn bestimmte Heizungsanlagen in Ihrem Bestand grundlegend erneuert werden müssen, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie einen Pellets-Check beauftragen?“

gaben 8 % der Befragten an, dass dies sehr wahrscheinlich bis gut wahrscheinlich wäre. 42 % sind unentschlüssig und für 50 % ist eine Beauftragung nicht bis gar nicht wahrscheinlich.

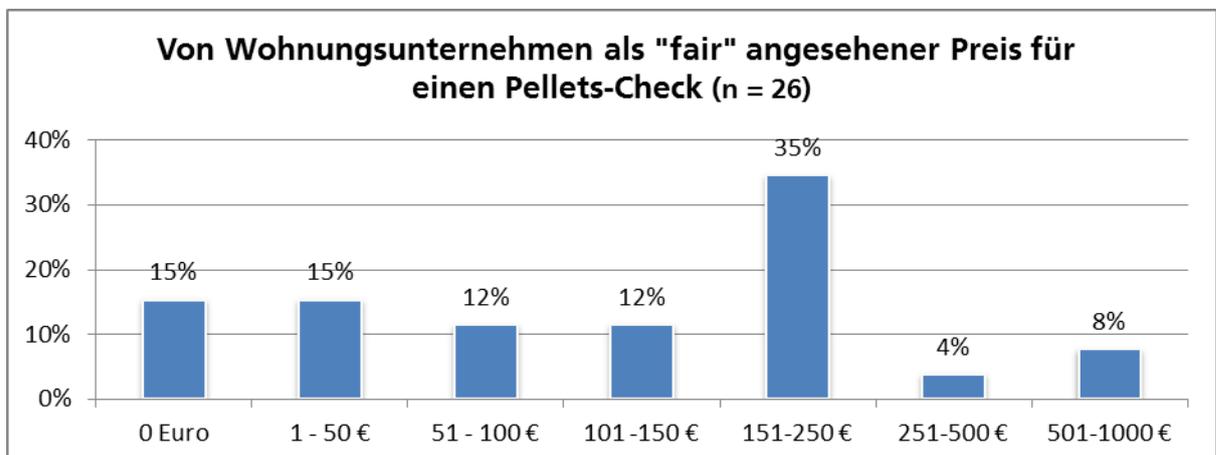
Abbildung 41 Befragte Wohnungsunternehmen: Wahrscheinlichkeit der Beauftragung eines Pellets-Checks



3.3.11 Fairer Preis

Die Abbildung 42 visualisiert, welchen Preis die befragten Wohnungsunternehmen für einen Pellets-Check als fair ansehen und zu zahlen bereit wären.

Abbildung 42 Befragte Wohnungsunternehmen: Als „fair“ angesehener Preis für Pellets-Check



4 Literaturverzeichnis

- [Destatis 2013] Statistisches Bundesamt: Fachserie 15, Sonderheft 1, EVS 2013. Wohnverhältnisse privater Haushalte. Homepage: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/EinkommenKonsumLebensbedingungen/Wohnen/EVS_HausGrundbesitzWohnverhaeltnisHaushalte2152591139004.pdf?__blob=publicationFile<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/LaenderRegionen/Regionales/Gemeindeverzeichnis/Administrativ/Aktuell/02Bundeslaender.html>. Aufruf am 25.08.2016.
- [Destatis 2016] Statistisches Bundesamt: *Bevölkerung im Dezember 2014 auf Grundlage des Zensus 2011*. Homepage: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/LaenderRegionen/Regionales/Gemeindeverzeichnis/Administrativ/Aktuell/02Bundeslaender.html>. Aufruf am 04.08.2016.
- [Destatis 2016b] Statistisches Bundesamt: Baugenehmigungen, Baufertigstellungen nach Gebäudeart Lange Reihen. Homepage: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bauen/BautaeigkeithWohnungsbau/BaugenehmigungenBaufertigstellungenPDF_5311101.pdf?__blob=publicationFile