

ZWISCHEN WIDERSTAND UND WANDEL

Der Einfluss von Energieberater:innen auf die
Förderung energetischer Sanierungen in
Gemeinschaften der Wohnungseigentümer:innen

Masterthesis

HafenCity Universität Hamburg

Betreuende: Prof. Dr.-Ing. Jörg Knieling
Charlotte Muhl

Muriel Andresen

Masterstudiengang Stadtplanung

Abgabefrist: 30.06.2025

Veröffentlichungsdatum: 30.01.2026

Lizenz: CC BY 4.0

Abstract

Im Rahmen der Energiewende kommt der energetischen Sanierung von Wohngebäuden eine zentrale Bedeutung zu, da der Gebäudesektor einen erheblichen Anteil an Emissionen verursacht. Gemeinschaften der Wohnungseigentümer:innen (GdWEs), in deren Besitz sich über ein Fünftel der deutschen Wohnungen befindet, stellen diesbezüglich eine relevante Zielgruppe mit hohem Einsparpotenzial dar. Gleichzeitig zeigen sich GdWEs bislang zurückhaltend gegenüber energetischen Sanierungen, was unter anderem auf komplexe Entscheidungsstrukturen und divergierende Interessenlagen innerhalb der Gemeinschaften zurückzuführen ist. Diese Arbeit untersucht, wie Energieberater:innen, die in GdWEs Beratungen durchführen, diese bei der Entscheidungsfindung zugunsten energetischer Sanierungen gezielt unterstützen können. Im Fokus stehen die besonderen Herausforderungen kollektiver Entscheidungsprozesse in GdWEs. Unter Anwendung spieltheoretischer sowie verhaltensökonomischer Ansätze werden Einflussfaktoren auf individuelle und gemeinschaftliche Entscheidungsmechanismen betrachtet. Dabei werden insbesondere Strategien und psychologische Aspekte in Entscheidungssituationen berücksichtigt. Basierend auf dieser Analyse und auf Expertinnen- und Experten-Interviews werden Handlungsansätze für Energieberater:innen entwickelt, die Entscheidungsprozesse in GdWEs unterstützen und dadurch zur verstärkten Umsetzung energetischer Sanierungen beitragen sollen.

As part of the energy transition, the energy-efficient refurbishment of residential buildings plays a central role, given the significant share of emissions attributed to the building sector. In this context, homeowner associations (Abk. dt.: GdWEs), which collectively own more than one-fifth of all residential units in Germany, represent a key target group with substantial potential for emission reductions. However, homeowner associations have so far shown reluctance toward implementing energy retrofits, which is partly due to complex decision-making structures and divergent interests within the communities. This thesis examines how energy consultants advising homeowner associations can effectively support these communities in making decisions in favor of energy-efficient refurbishments. The focus lies on the specific challenges of collective decision-making within homeowner associations. Drawing on concepts from game theory and behavioral economics, the study analyzes the factors influencing both individual and collective decision-making processes, with particular attention paid to strategic considerations and psychological dynamics in decision situations. Based on this analysis and interviews with experts, approaches for energy consultants will be developed to support decision-making processes in homeowner associations and thus contribute to the increased implementation of energy-efficient refurbishment.

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----------|
| Abstract | I |
| Abkürzungsverzeichnis | IV |
| Abbildungsverzeichnis | V |
| Tabellenverzeichnis | V |
| 1 Einleitung | 1 |
| 1.1 Ausgangs- und Problemlage | 1 |
| 1.2 Forschungsinteresse und Forschungsfrage | 2 |
| 1.3 Aufbau der Arbeit | 5 |
| 2 Forschungsdesign | 6 |
| 2.1 Hintergrund zum Klimapakt2030plus | 6 |
| 2.2 Vorgehen | 8 |
| 2.3 Methoden der Datenerhebung | 9 |
| 2.4 Methoden der Datenanalyse | 11 |
| 2.5 Entwicklung der Handlungsansätze | 12 |
| 2.6 Grenzen der Arbeit | 12 |
| 3 Energetisch Sanieren in GdWEs: Ist-Zustand | 14 |
| 3.1 Überblick GdWEs | 14 |
| 3.1.1 Aufbau | 14 |
| 3.1.2 Akteurinnen und Akteure | 16 |
| 3.1.3 Formen von Entscheidungen | 18 |
| 3.2 Überblick Energetische Sanierungen | 19 |
| 3.2.1 Gründe | 19 |
| 3.2.2 Arten | 21 |
| 3.2.3 Finanzierung | 22 |
| 3.3 Rolle von Energieberater:innen in GdWEs | 24 |
| 3.3.1 Aufgabenfelder von Energieberater:innen | 25 |
| 3.3.2 Ablauf einer Energieberatung in einer GdWE | 27 |
| 3.3.3 Wahrnehmung der Energieberater:innen in einer GdWE | 30 |
| 3.4 Herausforderungen | 31 |
| 3.4.1 Finanzielle und wirtschaftliche Hürden | 32 |
| 3.4.2 Strukturelle Hindernisse | 35 |
| 3.4.3 Soziale und psychologische Faktoren | 37 |
| 3.5 Einfluss von Energieberater:innen: Grenzen und Potentiale | 40 |
| 4 Entscheidungsfindungen in GdWEs im Kontext der Spieltheorie | 43 |
| 4.1 Grundlagen der Spieltheorie | 43 |
| 4.1.1 Arten von Spielen | 44 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 4.1.2 | Inhalt einer spieltheoretischen Analyse | 45 |
| 4.1.3 | Das Gefangenendilemma | 46 |
| 4.2 | Kritik an spieltheoretischen Analysen | 47 |
| 4.3 | Spieltheoretische Betrachtung beispielhafter Entscheidungssituationen..... | 48 |
| 4.3.1 | Nicht-kooperative Entscheidungssituation..... | 49 |
| 4.3.2 | Kooperative Entscheidungssituation | 51 |
| 4.4 | Relevanz für Energieberater:innen | 54 |
| 4.5 | Die Rolle der Rationalität in der Spieltheorie | 56 |
| 5 | Entscheidungsverhalten im Kontext der Verhaltensökonomie | 58 |
| 5.1 | Grundlagen der Verhaltensökonomie: Prospect Theory | 58 |
| 5.1.1 | Zwei kognitive Systeme..... | 59 |
| 5.1.2 | Phasen bei Entscheidungsfindungen | 59 |
| 5.1.3 | Heuristiken und Biases..... | 61 |
| 5.2 | Kritik an der Prospect Theory..... | 62 |
| 5.3 | Verhaltensökonomische Betrachtung von Dynamiken in GdWEs | 63 |
| 5.3.1 | Praxisbeispiele von Heuristiken und Biases bei GdWE-Eigentümer:innen | 63 |
| 5.3.2 | Spielsituation unter verhaltensökonomischen Gesichtspunkten | 65 |
| 5.4 | Anreize für die Durchführung umweltschützender Maßnahmen | 66 |
| 5.4.1 | Nudges | 68 |
| 5.4.2 | Legitimität von Nudging in der Energieberatung | 71 |
| 5.5 | Relevanz für Energieberater:innen | 72 |
| 6 | Förderung von Entscheidungsprozessen in GdWEs durch Energieberater:innen | 74 |
| 6.1 | Ansätze | 74 |
| 6.1.1 | Bewusstes Gestalten des eigenen Auftretens..... | 75 |
| 6.1.2 | Interessensorientierte Kommunikation | 78 |
| 6.1.3 | Anwendung interessensorientierter Nudges..... | 84 |
| 6.2 | Verbreitung und Umsetzung | 88 |
| 7 | Fazit | 91 |
| 7.1 | Reflexion | 93 |
| 7.2 | Ausblick..... | 95 |
| | Literaturverzeichnis | 97 |
| | Anhangverzeichnis..... | 106 |
| | Anhang 1 | 107 |
| | Anhang 2 | 108 |
| | Anhang 3 | 111 |

Abkürzungsverzeichnis

| | |
|---------|---|
| BAFA | Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle |
| BEG | Bundesförderung für effiziente Gebäude |
| BEG EM | Bundesförderung für Einzelmaßnahme |
| BEG NWG | Bundesförderung für Nichtwohngebäude |
| BEG WG | Bundesförderung für Wohngebäude |
| dena | Deutsche Energie-Agentur GmbH |
| GEG | Gebäudeenergiegesetz |
| GdWE | Gemeinschaft der Wohnungseigentümer |
| iSFP | individueller Sanierungsfahrplan |
| KfW | Kreditanstalt für Wiederaufbau |
| VDIV | Verband der Immobilienverwalter Deutschland e. V. |
| WEG | Wohnungseigentumsgesetz |

Abbildungsverzeichnis

| | |
|---|----|
| Abb. 1: Aufbau der Arbeit | 5 |
| Abb. 2: Verortung der Metropolregion Nürnberg in Deutschland | 7 |
| Abb. 3: Chronologische Abfolge der methodischen Herangehensweise | 9 |
| Abb. 4: Rechtliche Eigentumsaufteilung in einer GdWE | 15 |
| Abb. 5: Akteure einer GdWE | 16 |
| Abb. 6: Schritte zum klimaneutralen Haus | 21 |
| Abb. 7: Beispiel einer Übersicht in einem individuellen Sanierungsfahrplan | 26 |
| Abb. 8: Kategorisierung der Herausforderungen bei energetischen Sanierungen in GdWEs | 32 |
| Abb. 9: Einflussbereich von Energieberater:innen | 41 |
| Abb. 10: Wirkungsgefüge der Herausforderungen und Handlungsansätze | 75 |

Tabellenverzeichnis

| | |
|---|----|
| Tab. 1: Auszahlung des Gefangenendilemmas | 46 |
| Tab. 2: Auszahlung der Handlungsmöglichkeiten | 50 |
| Tab. 3: Auszahlung bei kooperativer Entscheidungssituation | 53 |
| Tab. 4: Zwei kognitive Systeme | 59 |
| Tab. 5: Zusammenfassung Bewusstes Gestalten des eigenen Auftretens | 77 |
| Tab. 6: Zusammenfassung Maßnahmen zur Maßnahmen zur interessenorientierten Kommunikation | 83 |
| Tab. 7: Zusammenfassung Anwendung interessenorientierter Nudges | 87 |

1 Einleitung

1.1 Ausgangs- und Problemlage

Der Europäische Rat beschloss 2019, dass die EU-Mitgliedsstaaten bis 2030 ihre Netto-Treibhausgasemissionen im Vergleich zum Jahr 1990 um 55 % reduzieren müssen, um den voranschreitenden Klimawandel einzudämmen und die Weichen zu stellen für eine Klimaneutralität bis zum Jahr 2050 (Europäischer Rat, 2024; Europäisches Parlament 2019). In Übereinstimmung mit diesem Ziel entwickelte Deutschland eine Klimaschutzstrategie, im Rahmen derer u. a. die energetische Sanierung von Gebäuden eine wichtige Rolle spielt. Da Gemeinschaften der Wohnungseigentümer:innen (GdWEs) einen Anteil von 21,5 % der Wohnungen in Deutschland innehaben, sind sie für die Erreichung der Klimaschutzziele von großer Bedeutung (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, 2022b). In GdWEs gestaltet sich die Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen jedoch oft als ein besonders komplexer und langwieriger Prozess (Anhang 4, IM3, Pos. 8). Eigentümer:innen, die eine GdWE bilden, stellen eine Interessensgruppe dar, die häufig dadurch gekennzeichnet ist, dass sie nur ungern gemeinsame Investitionen tätigt, unter anderem aufgrund der vielfältigen Lebens- und finanziellen Situationen sowie persönlichen Interessen (Jaroszek et al., 2015, S. 2; Anhang 4, IE2, Pos. 28). Für das Vorantreiben der Energiewende ist es entscheidend, dass GdWEs ihre Gebäude energetisch instandhalten und instandsetzen, jedoch geschieht dies noch nicht oft genug (Anhang 4, IE6, Pos. 26 ff.). Einfluss auf die Entscheidungsprozesse in GdWEs können u. a. Fachberater:innen nehmen, die von GdWEs beauftragt werden, um sie über mögliche Maßnahmen aufzuklären und zu informieren (Anhang, IE2, Pos. 30).

Bei energetischen Sanierungsvorhaben in GdWEs werden oft Energieberater:innen beauftragt, die die technischen Grundlagen erklären und Empfehlungen zur Umsetzung geben. Energieberater:innen stehen in GdWEs in der Position, dass sie den Eigentümer:innen als unabhängige Berater:innen zu energetischen Sanierungen verhelfen möchten, sodass diese als Auftraggeber:innen zufrieden sind (Anhang 4, IE7, Pos. 37). Die GdWE ist jedoch häufig mit vielschichtigen Herausforderungen konfrontiert, die sich nicht ausschließlich auf technische oder fachliche Aspekte beschränken. Aufgrund dessen ist die Handhabung der Beratung, speziell die Kommunikation mit den Eigentümer:innen, von zentraler Bedeutung, da sie potentiellen Faktoren wie Problemen, Ängsten und Unwissenheit vorbeugen oder diese auflösen kann (Anhang 4, IE3, Pos. 42, 74). Der

Kommunikationsprozess und andere subjektive und soziale Faktoren werden jedoch von Energieberater:innen bis jetzt nicht vordergründig priorisiert (Anhang 4, IE3, Pos. 42, 74; Weiß & Pfeifer, 2020, S. 19), weswegen sich die Frage stellt, welches Potential es in der Ausübung ihrer Funktion in GdWEs gibt, um Entscheidungen hin zu energetischen Sanierungen noch besser unterstützen zu können.

1.2 Forschungsinteresse und Forschungsfrage

Diese Thesis entsteht projektbegleitend zum KlimaPakt2030Plus, einem Projekt der Metropolregion Nürnberg, weswegen bei den Möglichkeiten der Umsetzung der in dieser Thesis erarbeiteten Handlungsansätze auf die Metropolregion Nürnberg Bezug genommen wird. Neben der Zielsetzung des Bundes haben auch die Länder Klimaschutzmaßnahmen formuliert und so hat die Metropolregion Nürnberg als Beitrag zu der Erreichung der Klimaziele Bayerns im Juli 2024 einen aktualisierten, freiwilligen Klimapakt verabschiedet (Metropolregion Nürnberg e. V., 2024, S. 2). Eine Maßnahme ist der KlimaPakt2030Plus, bestehend aus verwaltungs-, wirtschafts-, zivilgesellschaftlichen und wissenschaftlichen Akteurinnen und Akteuren, der bis 2027 Klimaziele der Metropolregion betreut und bearbeitet (Metropolregion Nürnberg, 2024, S. 12). Innerhalb des Projektes besteht mitunter das Handlungsfeld „Transformation des Gebäudebestands“, das sich der energetischen Sanierung von Gebäuden widmet, mit einem Fokus auf private Ein- und Mehrfamilienhäuser wie auch öffentliche Gebäude. Ziel ist es, die Quote der Sanierungen zu steigern, indem die Akzeptanz und die Bemühungen der Eigentümer:innen erhöht werden (Europäische Metropolregion Nürnberg e. V., o. J. d).

Die Zielsetzungen der Metropolregion Nürnberg stehen im direkten Zusammenhang mit den Herausforderungen, die in der Ausgangs- und Problemlage dargestellt werden: Das Projekt möchte den Gebäudebestand transformieren, da dieser ein hohes Einsparungspotential aufweist (Europäische Metropolregion Nürnberg e. V., o. J. d). Bezugnehmend wird in dieser Thesis u. a. untersucht, wie Energieberater:innen durch Interaktionen mit der Gemeinschaft die Akzeptanz und das Engagement der Eigentümer:innen positiv beeinflussen können. Es wird erstens erarbeitet, welche Herausforderungen bei energetischen Sanierungsentscheidungen in GdWEs auftreten. Zweitens werden auf Basis theoretischer Grundlagen, der Spieltheorie und der Verhaltensökonomie beispielhafte Entscheidungssituationen der Eigentümer:innen analysiert. Die Spieltheorie ermöglicht es, rationale Entscheidungsprozesse systematisch darzustellen, indem sie modelliert, wie

einerseits individuelle Strategien von den Handlungen anderer beeinflusst werden und andererseits, welche Auswirkungen kooperative Handlungsweisen auf das Gesamtergebnis haben können. Die Verhaltensökonomie wiederum liefert wertvolle Erkenntnisse darüber, wie irrationale, psychologische Effekte die Entscheidungsfindung in wirtschaftlichen Situationen beeinflussen. Gemeinsam bildet sich so ein umfassender Blick auf die Prozesse, die sich in GdWEs bei Entscheidungsfindungen formen können. Aus diesen Erkenntnissen sowie den geführten Expertinnen- und Experten-Interviews werden drittens Handlungsansätze für Energieberater:innen entwickelt, um die Zusammenarbeit zwischen ihnen und den Eigentümer:innen sowie Entscheidungsprozesse hin zu energetischen Sanierungen zu fördern. Unter dem Titel „Zwischen Widerstand und Wandel: Der Einfluss von Energieberater:innen auf die Förderung energetischer Sanierungen in Gemeinschaften der Wohnungseigentümer:innen“ lautet die zentrale Forschungsfrage:

„Wie können Energieberater:innen unter Berücksichtigung verhaltensökonomischer und spieltheoretischer Grundlagen Entscheidungsprozesse von Eigentümer:innen in Gemeinschaften der Eigentümer:innen so unterstützen, dass das Durchführen energetischer Sanierungen gefördert wird?“

Inhaltlich wird die zentrale Forschungsfrage durch untersuchungsleitende Unterfragen ergänzt:

- *„Welche Herausforderungen bestehen derzeit bei Entscheidungen für energetische Sanierungen in GdWEs?“*
Die Herausstellung der Aspekte, die energetische Sanierungen derzeit behindern, ist essentiell, um aufzuzeigen, in welchen Bereichen Verbesserungspotential besteht.
- *„Wie beeinflussen kooperative und nicht-kooperative Entscheidungsfindungen im Sinne der Spieltheorie den Erfolg energetischer Sanierungsprojekte in GdWEs?“*
Diese Frage verfolgt das Ziel, aufzuzeigen, welche Erkenntnisse die Spieltheorie über Entscheidungen in GdWEs liefern kann.
- *„Welche sozialen und psychologischen Faktoren im Sinne der Verhaltensökonomie können die Entscheidung der Eigentümer:innen in GdWEs beeinflussen?“*
Die Erkenntnisse, die sich aus dieser Frage ergeben, zeigen, welche Aspekte in Entscheidungsfindungen einspielen, die die Spieltheorie nicht abdeckt und ein ergänzendes Element bilden können.

- *„Was motiviert Eigentümer:innen, umweltschonende Maßnahmen umzusetzen, und was können Energieberater:innen beeinflussen?“*

Diese Frage zielt darauf ab, Handlungsansätze zu identifizieren, die Energieberater:innen umsetzen können, und verdeutlicht zugleich die Grenzen ihres Einflussrahmens.

- *„Wie lassen sich die gewonnenen Ergebnisse auf der Ebene der Metropolregion Nürnberg umsetzen?“*

Bezugnehmend auf diese Fragestellungen werden Handlungsansätze für Energieberater:innen entwickelt und untersucht, wie diese verbreitet und in der Praxis umgesetzt werden können.

Das genannte Forschungsvorhaben und die Fragestellung stehen in direktem Kontext zum Feld der Stadtplanung. Die Disziplin der Stadtplanung verfolgt das Ziel, urbane und kommunale Räume sowohl ökologisch als auch sozial nachhaltig zu gestalten, in Einklang mit dem 11. Ziel der insgesamt 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen, welches „Nachhaltige Städte und Gemeinden“ lautet (Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, o. J.). In der Stadtplanung steht dabei eine ausgewogene Berücksichtigung öffentlicher und privater Interessen im Mittelpunkt, um potenzielle Konflikte zu minimieren und eine gerechte Gestaltung urbaner Lebensräume zu gewährleisten (Stadtplanungsamt Nürnberg, o. J.). Vor diesem Hintergrund stellt die Umsetzung der Energiewende ein ebenso relevantes Handlungsfeld der Stadtplanung dar wie eine möglichst konfliktarme Gestaltung von Prozessen im Rahmen energetischer Sanierungen. Das Spannungsfeld zwischen dem notwendigen Fortschritt der Energiewende und der Akzeptanz der Eigentümer:innen bildet daher den zentralen Fokus dieser Thesis, was durch den Titel „Zwischen Widerstand und Wandel“ verdeutlicht wird.

1.3 Aufbau der Arbeit

Zur Beantwortung der Forschungsfrage und Erreichung des Forschungsziels orientiert sich der Aufbau der Arbeit, siehe Abb. 1, an der Chronologie der durchgeführten Forschung.

Nach einer einführenden Darstellung des Themas und des Forschungsdesigns wird im dritten Kapitel der grundlegende Kontext erläutert. Hier wird sowohl auf den Aufbau, die Strukturen und Aufgaben von GdWEs eingegangen als auch auf die von Energieberater:innen. Das Kapitel schließt ab mit einer Herausstellung der zentralen Herausforderungen bei der Umsetzung von energetischen Sanierungen in der Praxis sowie dem Einflussbereich von Energieberater:innen. Im vierten Kapitel erfolgt die Einführung in die Spieltheorie. Eine beispielhafte Situation aus einer GdWE wird unter Berücksichtigung spieltheoretischer Belange beleuchtet und es werden Erkenntnisse daraus geschlossen. Das fünfte Kapitel führt bezugnehmend auf die Spieltheorie in die Verhaltensökonomie ein. Es werden verhaltensökonomische Phänomene des menschlichen Verhaltens untersucht, die für die Entscheidungsfindungen von Eigentümer:innen in GdWEs von Belang sind und anhand von Beispielen veranschaulicht. Zudem wird abgeleitet, welche Anreize laut der Literatur dazu beitragen können, Umweltschutz-Maßnahmen wie energetische Sanierungen zu fördern. Im sechsten Kapitel werden aus den Erkenntnissen Handlungsansätze in GdWEs formuliert und Möglichkeiten abgewogen, wie die Ansätze auf der Ebene der Metropolregion Nürnberg verbreitet und umgesetzt werden können. Das siebte Kapitel fasst die Ergebnisse zusammen, gibt einen

Ausblick über weitere Forschungsfelder und enthält eine Reflektion der eigenen Arbeit.



Abb. 1: Aufbau der Arbeit (eigene Darstellung)

2 Forschungsdesign

Um die Forschungsfragen zu beantworten, wurde ein strukturiertes Forschungsdesign entwickelt, das die methodische Herangehensweise, den Hintergrund der Spezifizierung auf die Metropolregion Nürnberg sowie die Erläuterung der Datenerhebung und -analyse umfasst. Das gewählte Forschungsdesign stellt sicher, dass die gewonnenen Erkenntnisse zuverlässig und nachvollziehbar sind.

Da diese Thesis darauf abzielt, tiefgehende Einblicke in das Kommunikationsverhalten und in Entscheidungsfindungen von GdWEs zu gewinnen, ist ein qualitativer Forschungsansatz besonders geeignet. Während quantitative Methoden generalisierbare Muster aufdecken, ermöglicht die qualitative Forschung eine detaillierte Untersuchung individueller Erfahrungen und sozialer Prozesse (Mayring, 2022, S. 19 f.). Die erhobenen qualitativen Daten werden mit der Spieltheorie sowie mit einer Theorie der Verhaltensökonomie verknüpft, um sich nicht nur auf individuelle Erfahrungen zu stützen, sondern Aspekte von Entscheidungsprozessen auch abstrahiert modellhaft beleuchten zu können und so Rückschlüsse auf Potentiale in der Unterstützung von Entscheidungsprozessen zu schließen. Die Spieltheorie wurde ausgewählt, da sie besonders geeignet ist, um Situationen zu betrachten, in denen sich die Entscheidungen der Personen gegenseitig beeinflussen (Holler & Illing, 1990, S. 1). Die Verhaltensökonomie wurde gewählt, da sie den Blickwinkel um emotionale, psychologische und soziale Faktoren ergänzt, die in GdWEs häufig eine große Rolle spielen (Anhang, 4, IM7, Pos. 47).

2.1 Hintergrund zum Klimapakt2030plus

Die qualitative Datenerhebung erfolgt hauptsächlich durch das Mitwirken von Akteurinnen und Akteuren, die in der Metropolregion Nürnberg tätig sind, da sich das Projekt Klimapakt2030plus, das in dieser Thesis adressiert wird, auch diesem Forschungsraum beschäftigt. Im Folgenden wird daher das zugrunde liegende Projekt vorgestellt.

Die Metropolregion Nürnberg, siehe Abb. 2, befindet sich im Norden Bayerns, erstreckt sich über eine Fläche von 21.808 Quadratkilometern und hat eine Bevölkerung von etwa 3,6 Millionen Menschen (Stand 2020) (Europäische Metropolregion Nürnberg e. V., 2021). Sie besteht aus 23 Landkreisen und elf kreisfreien Städten, die sich 2005

zusammengeschlossen haben, um die Region voranzutreiben und ihre Sichtbarkeit zu erhöhen (Europäische Metropolregion Nürnberg e. V., o. J. f). Im räumlichen Verständnis setzen sich Metropolregionen aus einer einzelnen Stadt oder mehreren benachbarten Städten zusammen, einschließlich ihres jeweiligen Verflechtungsraums, wenn dieser über funktionale Standortqualitäten verfügt. Im funktionalen Verständnis ist eine Metropolregion ein Ballungsraum, der aufgrund seiner strukturellen Gegebenheiten als treibende Kraft für Entwicklung fungiert und international bedeutsam ist (Grove, 2017, S. 2). Bezüglich des Gebäudebestands weist die Metropolregion Nürnberg, wie viele Teile Deutschlands, einen hohen Anteil an Bestandsbauten aus den 1950er und 1960er Jahren auf, was auf den Bauboom infolge des Zweiten Weltkriegs zurückzuführen ist (Anhang 4, IE6, Pos. 26; Heidenfelder, 2020). Diese Gebäude bieten häufig ein besonders hohes Einsparpotenzial im Rahmen energetischer Sanierungen, da ihre bauliche und technische Ausstattung in vielen Bereichen noch nicht dem heutigen energetischen Standard entspricht (Anhang 4, IE6, Pos. 26). Es zeigt sich in der Region jedoch, dass insbesondere in Mehrfamilienhäusern sowie Gebäuden mit mehreren Eigentümer:innen Sanierungsmaßnahmen noch eher selten umgesetzt werden (Anhang 5, Protokoll 2).

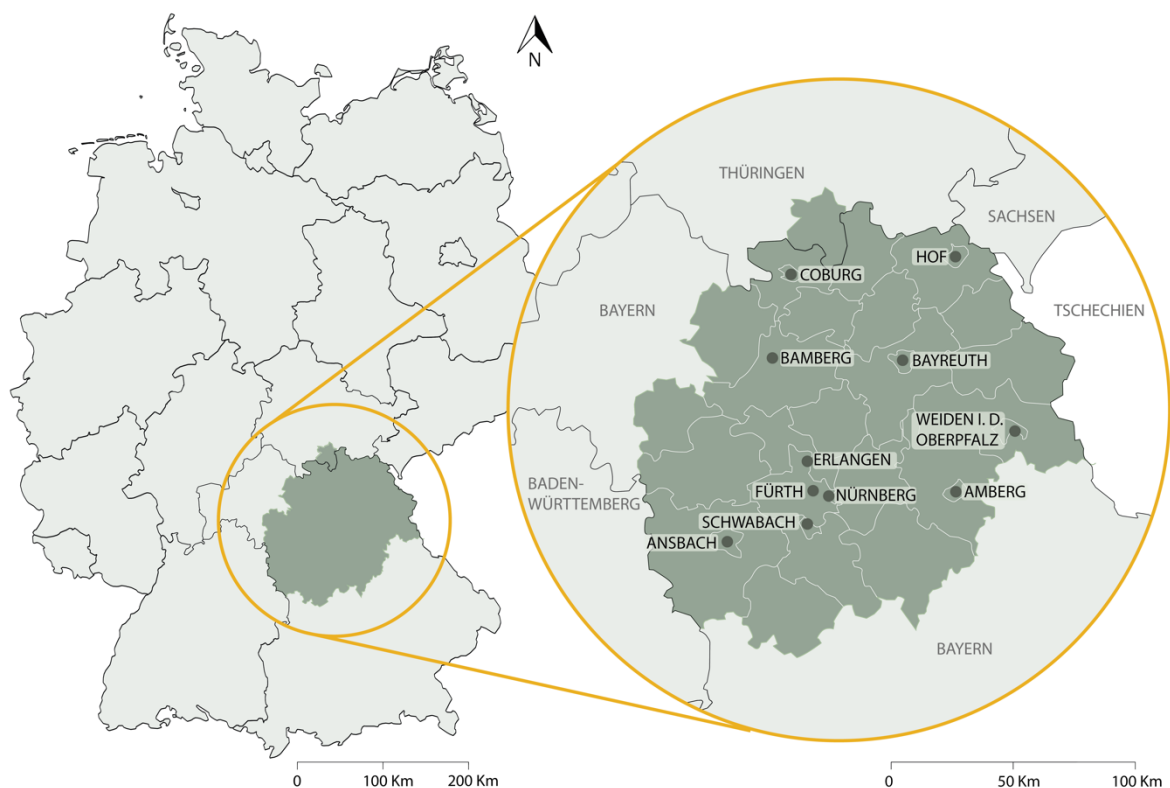


Abb. 2: Verortung der Metropolregion Nürnberg in Deutschland (Quelle: In Anlehnung Initiativkreis Europäische Metropolregionen in Deutschland, 2020)

Der Klimapakt2030plus der Metropolregion ist ein vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördertes Projekt, das sich der Umsetzung von Maßnahmen widmet, die die Energiewende fördern. Als politische Grundlage nutzt das Projekt den Klimapakt der Metropolregion Nürnberg. Es hat eine Laufzeit von fünf Jahren, in denen sieben Organisationen zusammenarbeiten, um die Ziele zu erreichen (Europäische Metropolregion Nürnberg e. V., o. J. a). Die Wissenschafts- und Praxispartner:innen sind: der ENERGIEregion Nürnberg e. V., der Energiecampus Nürnberg, die HafenCity Universität Hamburg, die Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, die Julius-Maximilians-Universität Würzburg, die Hochschule Coburg und die Metropolregion Nürnberg (Europäische Metropolregion Nürnberg e. V., o. J. e).

Im Rahmen des Projektes Klimapakt2030plus werden Reallabore durchgeführt, um Maßnahmen zu testen, die eine Transformation begünstigen. Besonderen Fokus in dem Projekt erhalten die beiden Handlungsfelder Energieversorgung und Gebäudesanierung, da bei der Ankurbelung dieser ein besonders großer Einfluss auf die Reduktion der CO₂-Emissionen zu erwarten ist (Europäische Metropolregion Nürnberg e. V., o. J. b). Bei dem Handlungsfeld „Transformation der Energieversorgung“ geht es darum, dass das Projekt zusammen mit den zentralen Akteurinnen und Akteuren die Herausforderungen, die die Energiewende derzeit hemmen, ermittelt. Anschließend sollen erarbeitete Maßnahmen, die den Umbau der Strom- und Wärmeversorgung fördern, in Realexperimenten angewendet werden (Europäische Metropolregion Nürnberg e. V., o. J. c). Das Handlungsfeld „Transformation des Gebäudebestands“ widmet sich der energetischen Sanierung von Gebäuden, mit Fokussierung auf private Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie öffentliche Gebäude. Ziel ist es, wie bereits erwähnt, die Quote der Sanierungen zu erhöhen, indem die Akzeptanz und die Bemühungen der Anwohnenden und Eigentümer:innen erhöht werden und indem Angebote geschaffen werden (Europäische Metropolregion Nürnberg e. V., o. J. d). Die Inhalte dieser Thesis sind diesem Handlungsfeld zuzuschreiben.

2.2 Vorgehen

Der Forschungsprozess folgt einem chronologischen Ablauf, beginnend mit dem Aufbau eines grundlegenden Verständnisses durch Literaturrecherche und der Teilnahme an Informationsveranstaltungen, siehe Abb. 3. Dann wurde der theoretische Rahmen gewählt, wobei die Spieltheorie und Verhaltensökonomie als zentrale Perspektiven ausgewählt

wurden. Auf dieser Basis konnte der Problemhintergrund präzise formuliert werden. Anschließend erfolgte die Akquise von Interviewpersonen sowie eine vertiefende Literaturrecherche, die gezielt die Verknüpfung der Theorien untereinander und mit der Praxis in den Mittelpunkt stellte. Nach der Auswertung der gewonnenen Ergebnisse wurden schließlich Handlungsempfehlungen entwickelt.

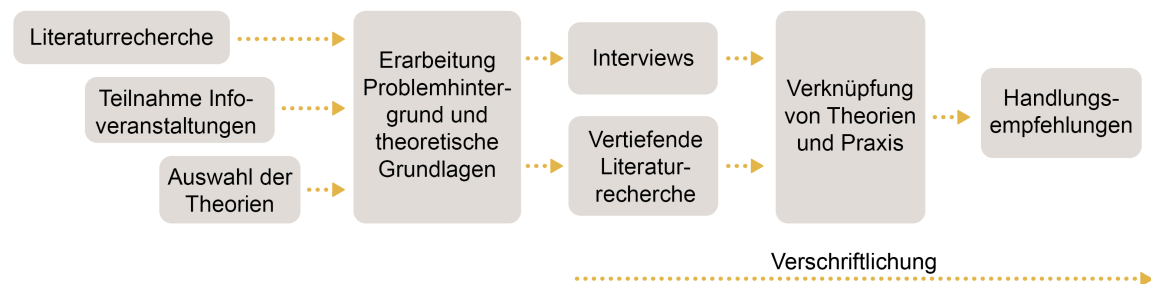


Abb. 3: Chronologische Abfolge der methodischen Herangehensweise (eigene Darstellung)

2.3 Methoden der Datenerhebung

Die Daten, die in dieser Arbeit analysiert, ausgewertet und interpretiert werden, sind, wie oben beschrieben, im Rahmen qualitativer Forschungsmethoden erhoben worden. Eine umfassende Literaturrecherche wurde durchgeführt, um die der Thesis zugrundeliegenden Theorien auszuarbeiten. Hierbei wurden sowohl Online-Medien als auch Fachbibliotheken genutzt. Auch wurden Online-Informationsveranstaltungen besucht. Hierbei handelte es sich um zwei Vorträge der Veranstaltungsreihe "Energetische Sanierung: Ihr Gebäude zukunftssicher gestalten" des Projekts Klimapakt2030plus und ein Vortrag zum Thema „Energetisch Sanieren für WEGs“ der Stadt Hamburg.

Des Weiteren wurden Expertinnen- und Experten-Interviews durchgeführt. Im Rahmen des Projektes Klimapakt2030plus interviewte Charlotte Muhl, wissenschaftliche Mitarbeiterin der HafenCity Universität, im Oktober und November 2024 zehn Expertinnen und Experten der Fachbereiche Mediation und Energieberatung zum Thema der Konfliktlösungen in GdWEs. Es handelt sich um anonymisierte, leitfadengestützte Interviews, die anschließend transkribiert wurden. Diese Daten werden für diese Thesis genutzt. Darüber hinaus wurden neun Interviews geführt. Sie folgten einem leitfadengestützten Ansatz, behielten jedoch einen explorativen Charakter bei. Dies ermöglichte es, über die

vorstrukturierten Fragen hinaus neue, unerwartete Erkenntnisse zu gewinnen. Ziel war es, die durch die Literatur- und Datenrecherche gewonnenen theoretischen Einsichten um Erfahrungswissen zu erweitern und so eine umfassendere Perspektive auf das Forschungsthema zu entwickeln. Das zentrale Kriterium für die Auswahl der Interviewpersonen bestand darin, dass sie bereits aktiv an energetischen Sanierungsentscheidungen innerhalb von GdWEs beteiligt waren oder diese Prozesse unmittelbar miterlebt haben. Alle Expertinnen und Experten wurden vor der Durchführung der Interviews informiert, dass die Auswertung anonym erfolgen kann, sofern gewünscht.

Die einzelnen Interviews erhielten Kürzel zur Identifizierung im Bericht. Die Interviews der Mediatorinnen und Mediatoren erhielt das Kürzel IM, die Interviews der Energieberater:innen das Kürzel IE und die der Hausverwaltungen das Kürzel IH. Interviewt wurden fünf Energieberater:innen, drei Hausverwalter:innen und eine Mediatorin. Die Einschätzung von Mediatoren, die bereits von GdWEs aufgrund von Konflikten beauftragt wurden, ist wertvoll, da sie die persönlichen Beziehungen zwischen den Eigentümer:innen aus nächster Nähe erleben und eine ihrer Aufgaben darin besteht, die zwischenmenschlichen Dynamiken zu erfassen. Hausverwaltungen wiederum geben einen Eindruck über die allgemeine Stimmung in GdWEs und können ihre Wahrnehmung von einer Zusammenarbeit mit Energieberater:innen darlegen. Interviews mit Energieberater:innen können eine weitere Perspektive auf die Zusammenarbeit mit GdWEs bieten sowie in Erfahrung bringen, welche Kommunikationsinstrumente derzeit schon genutzt und wie sie angenommen werden. Das übergeordnete Ziel der Interviews bestand darin, Einblicke in die zwischenmenschlichen Dynamiken und Strukturen sowie die persönlichen Handlungsmuster innerhalb von Gemeinschaften der Eigentümer:innen bei Entscheidungsprozessen und Konflikten zu gewinnen, da dieser Aspekt in der wissenschaftlichen Literatur wenig behandelt wird. Des Weiteren scheinen die Spieltheorie und die Verhaltensökonomie, die dieser Arbeit zugrunde liegen, noch nicht im Zusammenhang mit Entscheidungssituationen in GdWEs angewendet worden zu sein. Aus diesem Grund war es von entscheidender Bedeutung, die Verbindung zwischen den theoretischen Erkenntnissen und den praktischen Einsichten der Expertinnen und Experten im Rahmen der Interviews herauszustellen.

Der Austausch mit den interviewten Personen beschränkte sich nicht auf das formelle Interview, sondern wurde durch den E-Mail-Kontakt ergänzt, über den weitere Dokumente zur Verfügung gestellt wurden. Diese Materialien ermöglichten einen vertieften

Einblick in die Strukturen und finanziellen Rahmenbedingungen einer GdWE bei energetischen Sanierungen, darunter beispielsweise Kostenschätzungen für energetische Sanierungen, individuelle Sanierungsfahrpläne sowie Angebote für GdWE-Kredite.

2.4 Methoden der Datenanalyse

Eine Auswertung der Interviewtranskripte erfolgte mittels einer qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring. Alle Transkripte wurden kodiert: „Das Kategoriensystem stellt das zentrale Instrument der Analyse dar. [S]ie ermöglichen das Nachvollziehen der Analyse für andere, die Intersubjektivität des Vorgehens.“ (Mayring, 2022, S. 50). Die Codes und Subcodes wurden induktiv entwickelt, sie ergaben sich aus den während der Datenerhebung identifizierten Themen. Durch zwei Reduktionsdurchgänge wurde das Abstraktionsniveau der Codes angehoben und nach Abschluss der Auswertung wurde das Kategoriensystem rückwirkend erneut überprüft (Mayring, 2022, S. 68). Die übergeordneten Codes, die schlussendlich verwendet wurden, lauten:

1. Theoretische Grundlagen
2. Ist-Zustand in GdWEs
3. Gründe für eine Durchführung energetischer Sanierungen
4. Herausforderungen bei Sanierungsentscheidungen
5. Praxisbeispiele von Konflikten
6. Nudges zur Förderung der Kooperation und Entscheidungsfindung
7. Tipps an Energieberater:innen
8. Tipps an Hausverwaltungen
9. Hürden und Anreize bei der Anwendung in die Praxis

Das vollständige Codesystem mit allen Subcodes ist dem Anhang 6 zu entnehmen. Die codierten Interviewtranskripte sind im Anhang 4 zu finden. Bei direkten oder indirekten Zitaten sowie inhaltlichen Wiedergaben von Interviewinhalten ist in der jeweiligen Quellenangabe die Position derer im jeweiligen Interview durch die Abkürzung „Pos.“ vermerkt. Die gesamte Codierung wurde mittels des Codierprogramms MAXQDA durchgeführt. Auf Grundlage der Codierung wurden die Herausforderungen und Zusammenhänge aus Sicht der verschiedenen Perspektiven dargestellt und die Handlungsempfehlungen erstellt.

2.5 Entwicklung der Handlungsansätze

Die in Kapitel 7 dargestellten Handlungsansätze für Energieberater:innen basieren sowohl auf der Literaturrecherche als auch auf den Ergebnissen der Interviews. Durch die Codierung der Interviews konnten zentrale Themen identifiziert werden, die mittels Mind-mapping zu kohärenten Kategorien zusammengeführt wurden. Es zeigte sich, dass die spieltheoretischen und verhaltensökonomischen Aspekte gemeinsam betrachtet werden sollten und dass viele der ausgearbeiteten Handlungsempfehlungen miteinander verknüpft und nicht strikt voneinander zu trennen sind. Auch richteten sich die Handlungsempfehlungen, die durch die Datenerhebungen deutlich wurden, nicht ausschließlich an die Beziehung zwischen Energieberater:innen und Eigentümer:innen in GdWEs, sondern teilweise auch an die Hausverwaltungen oder externe Institutionen, wie Ämter. Um die Stringenz zur Forschungsfrage zu wahren, wurden diese Perspektiven nicht weiter behandelt und sich auf die Energieberater:innen konzentriert.

Die Kategorien, die nach Berücksichtigung dieser Aspekte deutlich wurden, lauten „Bewusstes Gestalten des eigenen Auftretens“, „Interessensorientierte Kommunikation“ und „Anwendung interessensorientierter Nudges“. Der erste Ansatz stellt die Grundlage für die zwei darauffolgenden dar und widmet sich Handlungsansätzen, die sich mit der intrinsischen Wahrnehmung und Motivation von Energieberater:innen sowie der Darstellung nach Außen beschäftigen. Der zweite Ansatz behandelt spieltheoretische Ausgangslagen und macht sich verhaltensökonomische Erkenntnisse zunutze und in GdWEs u. a. Transparenz zu fördern. Der dritte Ansatz konzentriert sich auf konkrete Werkzeuge zur Findung des Gemeinschaftsinteresses. Für die drei Oberkategorien wurden jeweils Unterkategorien gebildet, die auf einzelne Aspekte näher eingehen.

2.6 Grenzen der Arbeit

Diese Thesis weist bestimmte methodische und inhaltliche Begrenzungen auf, die für die Interpretation der Ergebnisse von Bedeutung sind. Insbesondere Entscheidungsfindungsprozesse, zwischenmenschliche Kommunikation und subjektive Empfindungen, die im Fokus dieser Arbeit stehen, sind stark von individuellen Wahrnehmungen geprägt. Die qualitative Forschungsmethode ermöglicht dabei tiefgehende Einblicke, hat jedoch zwangsläufig methodische Grenzen hinsichtlich der Generalisierbarkeit. Zudem basiert

die Untersuchung auf einer ausgewählten interviewten Gruppe aus Expertinnen und Experten, wodurch bestimmte Perspektiven besonders beleuchtet werden, während andere potenziell relevante Aspekte außerhalb des betrachteten Rahmens liegen können.

Auch ist darauf hinzuweisen, dass spezifische individuell erlebte Situationen in dieser Thesis genauer beleuchtet und gedeutet werden. Obwohl eine Kategorisierung und eine Dokumentation des Analyseprozesses durchgeführt wurden, bleibt die Möglichkeit bestehen, dass unterschiedliche Forschende zu leicht abweichenden Deutungen der Daten gelangen könnten, da es sich bei den Interviews inhaltlich nicht hauptsächlich um Fachwissen, sondern um Wahrnehmungen handelt. Des Weiteren ist wichtig zu betonen, dass die Rolle der Hausverwalter:innen innerhalb von GdWEs in dieser Arbeit weitgehend ausgeklammert wird, obwohl diese Akteursgruppe ebenfalls eine bedeutende Aufgabe innehat. Der Fokus dieser Thesis liegt auf der Kommunikation zwischen Energieberater:innen und Eigentümer:innen, da sich im Teilabschnitt des Projektes Klimapakt2030plus, der begleitet wird, auf die Analyse und Weiterentwicklung der Arbeit von Energieberater:innen in GdWEs konzentriert wird. Ein zusätzlicher Fokus auf Hausverwaltungen hätte den Rahmen dieser Untersuchung gesprengt, sie stellen jedoch ein weiteres relevantes Forschungsfeld dar.

3 Energetisch Sanieren in GdWEs: Ist-Zustand

Laut den Statistischen Ämtern des Bundes und der Länder gibt es in Deutschland 1.771.000 Gebäude, die im Eigentum von Gemeinschaften der Wohnungseigentümer:innen stehen, was 8,9 % aller Wohngebäude ausmacht (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, 2022a). Der Anteil von Wohnungen, die im Eigentum von Gemeinschaften der Wohnungseigentümer:innen stehen, beläuft sich, mit ca. 9.278.000 von deutschlandweit insgesamt 43.107.000, sogar auf 21,5 % (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, 2022b). Da sie demnach mehr als ein Fünftel der Wohnungen in Deutschland ausmachen, haben energetische Sanierungen und der Einsatz erneuerbarer Energien in GdWEs das Potential, einen signifikanten Unterschied für die Energiewende zu bewirken.

3.1 Überblick GdWEs

3.1.1 Aufbau

Der Begriff „Gemeinschaft der Wohnungseigentümer:innen“ (GdWE) wurde im Jahr 2020 eingeführt. Zuvor wurde der Begriff „Wohnungseigentümergeinschaft“ (WEG) verwendet, wobei die Abkürzung WEG sowohl für die Gemeinschaft als auch für das Wohnungseigentumsgesetz stand. Um eine klare terminologische Trennung zwischen dem Gesetz und der Gemeinschaft zu schaffen, nutzt der Bundesgerichtshof seit 2020 den Begriff GdWE (Lewento GmbH, o. J.). Der Begriff WEG wird jedoch von vielen Menschen weiterhin verwendet, um über die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer:innen zu sprechen. Als eine GdWE wird eine Gruppe an Wohnungseigentümer:innen gezählt, die zusammen eine Wohnanlage besitzt, was bedeutet, dass alle Eigentümer:innen einer Wohnung innerhalb einer Wohnanlage oder eines Mehrparteienhauses mit mehreren Eigentümer:innen zwangsläufig Teil einer GdWE sind (Kleber, 2024).

Eigentümer:innen haben verschiedene Rechte und Pflichten innerhalb einer GdWE. Sie besitzen ein Sondereigentum, z. B. ihre Wohnung, worüber sie verfügen dürfen. Das Sondereigentum liegt in der eigenen, individuellen Verantwortung. Die Eigentümer:innen haben jedoch auch ein Recht auf Mitsprache bezüglich des sogenannten Gemeinschaftseigentums. Als Gemeinschaftseigentum wird in der Regel u. a. das Dach, die Fassade, aber auch Treppenhäuser und Außentüren sowie tragende Wände gezählt (Windmann,

2022; DAHAG Rechtsservices AG, 2022). In Abb. 4 wird die Trennung zwischen Gemeinschafts- und Sondereigentum deutlich, die gelbe Markierung zeigt die Besitzerin oder den Besitzer des jeweiligen Eigentums. Das Sondereigentum lässt sich in zwei Bereiche unterteilen: das Wohneigentum, das ausschließlich der Wohnnutzung dient, und das Teileigentum, das meist für gewerbliche oder andere nicht wohnliche Zwecke vorgesehen ist. Eigentümer:innen besitzen in den meisten Fällen nicht beides, sondern entweder Wohn- oder Teileigentum. Sie unterscheiden sich „lediglich durch [diese] Zweckbestimmung“ (Windmann, 2022) und sind demnach rechtlich gleichgestellt.

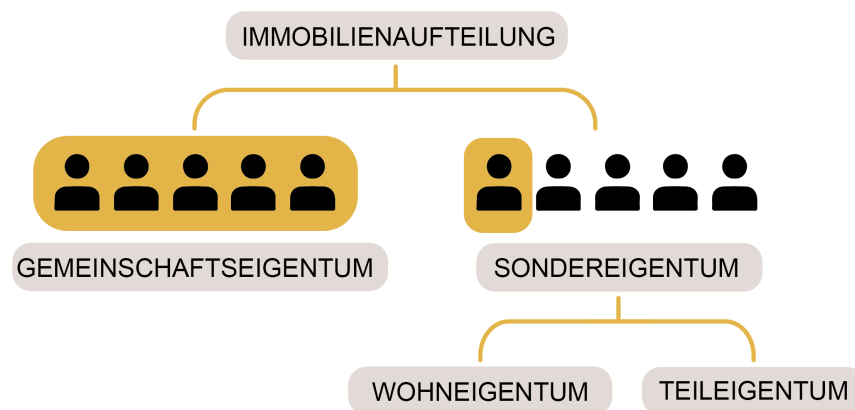


Abb. 4: Rechtliche Eigentumsaufteilung in einer GdWE (Quelle: Windmann, 2022).

Wichtige Elemente einer GdWE sind die unterschiedlichen Teilungserklärungen, in denen festgelegt ist, welche Teile der Immobilie privates Eigentum eines jeden GdWE-Mitglieds sind, welche das Sondereigentum und welche Gemeinschaftseigentum. Auch die Gemeinschaftsordnung ist ein wichtiger Teil einer GdWE. Sie enthält sämtliche relevanten Bestimmungen, etwa zum Gebrauch des Gemeinschaftseigentums, zu Sondernutzungsrechten, zur Hausordnung, zur Durchführung von Reparaturen und Instandhaltungen, zur Eigentümerversammlung, zum Stimmrecht sowie zur Bestellung einer Verwaltung (DAHAG Rechtsservices AG, 2022). Ein weiterer Aspekt einer GdWE ist die Verteilung von den gemeinschaftlich anfallenden Kosten. Diese werden meist durch die Anzahl der Mit-eigentumsanteile geteilt, können jedoch auch anders aufgeschlüsselt werden, wie z. B. nach Wohnfläche (WEG, 2021, § 16, Abs. 2; DAHAG Rechtsservices AG, 2022). Dies kann in der Gemeinschaftsordnung festgesetzt werden (Pfeffing & Müller, 2017, S. 132). Die Kosten für Sanierungs- und Reparaturarbeiten sowie laufende Kosten wie Hausreinigung und Verwaltung werden in GdWEs durch das Hausgeld bezahlt. Innerhalb des Hausgeldes gibt es eine verpflichtende Instandhaltungsrücklage, die für plötzlich

aufkommende Arbeiten genutzt wird (DAHAG Rechtsservices AG, 2022; Anhang 4, IM6, Pos. 57).

3.1.2 Akteurinnen und Akteure

Neben den rechtlichen Gegebenheiten sind auch die Akteurinnen und Akteure und ihre Beziehungen zueinander von Belang. In einer GdWE wirken verschiedene Akteurinnen und Akteure sowie Organe zusammen, die in Abb. 5 dargestellt sind. Die Eigentümer:innen bestimmen als Entscheidungsinstanz über Maßnahmen am Gebäude und finanzieren diese. Sie bilden auch die Eigentümerversammlung, die als wesentliches Verwaltungsorgan der GdWE fungiert. Ergänzend dazu besteht in vielen Fällen der Verwaltungsbeirat, der beratende und kontrollierende Funktionen übernimmt, sowie die Hausverwaltung, die für die operative Umsetzung der Beschlüsse und die administrative Verwaltung des Gebäudes verantwortlich ist (Bundesministerium der Justiz, 2021, S. 4 ff.; WEG, 2021, § 29, Abs. 2).

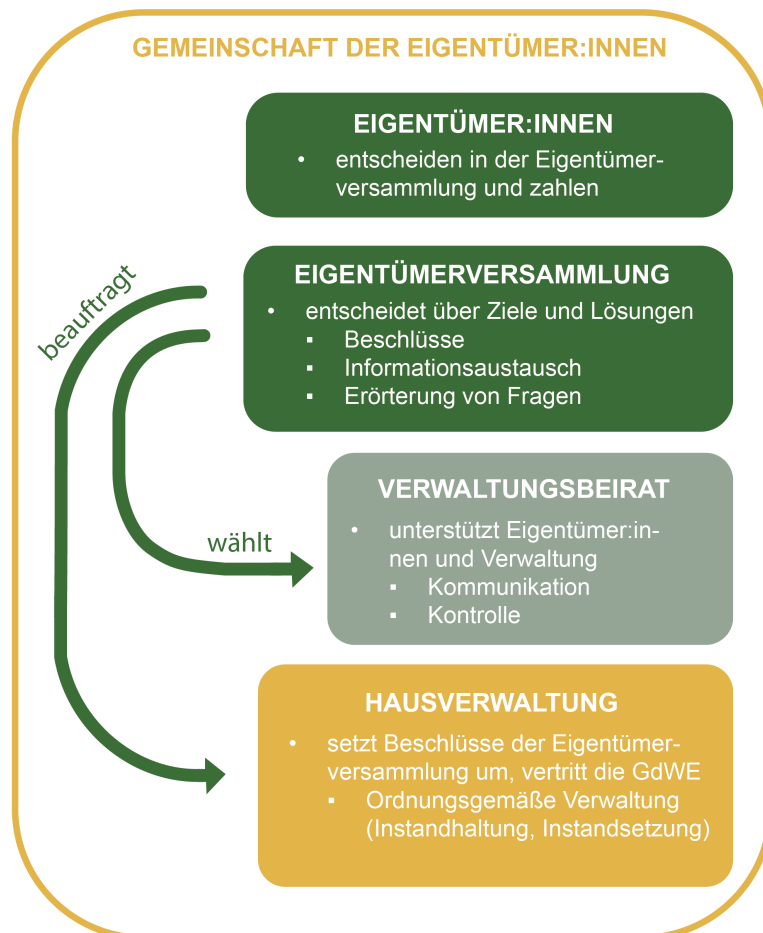


Abb. 5: Akteure einer GdWE. (Quelle: In Anlehnung an Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, 2014, S. 33).

Eigentümerversammlung

Das oberste Verwaltungsorgan einer GdWE bildet die Eigentümerversammlung, in der die Eigentümer:innen Beschlüsse fassen können (Bundesministerium der Justiz, 2021, S. 4 f.). Sie bildet das Entscheidungsorgan (Haase, 2018, S. 1). Regulär findet sie mindestens einmal in Jahr statt, was in § 24 Abs. 1 WEG festgesetzt ist. Wenn aus bestimmten Gründen eine weitere erforderlich wird, um eine ordnungsgemäße Verwaltung zu gewährleisten oder wenn mindestens ein Viertel der Eigentümer:innen schriftlich eine Versammlung fordern, kann mehr als eine im Jahr abgehalten werden (Bundesministerium der Justiz, 2021, S. 4 f.). Die Hausverwaltung ist verpflichtet, mindestens drei Wochen vor dem Versammlungstermin Einladungen an die Eigentümer:innen zu verschicken. Im Rahmen der Einladung sind alle zu besprechenden Inhalte festgehalten und nachzulesen. Es können nur solche Themen auf der Versammlung beschlossen werden, die im Vorhinein auf der Tagesordnung vermerkt waren (Anhang 4, IM8, Pos. 30). Inhaltliche Schwerpunkte in Eigentümerversammlungen von GdWEs bilden unter anderem die Beschlussfassung zu Verwaltungsaufgaben, Gebrauchsregeln oder auch Instandhaltungsmaßnahmen sowie Kostenträgungen. Des Weiteren können die Eigentümer:innen Entscheidungen über die Hausverwaltung und den Verwaltungsbeirat treffen (Bundesministerium der Justiz, 2021, S. 4).

GdWE-Hausverwaltung

GdWEs sind nach § 19 Abs. 2 Nr. 6 Wohnungseigentumsgesetz dazu verpflichtet, eine zertifizierte Hausverwaltung zu bestellen (WEG, 2021). Die Hausverwaltung ist das ausführende Organ einer GdWE (Haase, 2018, S. 1). Hierbei kann es sich um ein GdWE-Mitglied handeln, in der Regel wird jedoch eine verwaltende Firma beauftragt. Die Aufgaben einer Verwaltung lassen sich in vier Kategorien einteilen: Kaufmännische, technische, rechtliche und organisatorische Aufgaben (Verband der Immobilienverwalter Deutschland e. V., o. J.). Das Aufgabenspektrum kann variieren, da im Verwaltungsvertrag Aspekte individuell festgelegt werden können. Die kaufmännischen Aufgaben beziehen sich unter anderem auf die Erstellung von Wirtschaftsplänen, Abrechnungen und die Überwachung von Zahlungen in einer GdWE. Unter die technischen Aufgaben fallen z. B. die Erfassung von Verbrauchswerten oder die Beauftragung von Leistungen der Ver- und Entsorgung. Rechtliche Aufgaben beinhalten die rechtliche Vertretung der GdWE gegenüber Dritten und die Einhaltung gesetzlicher und steuerlicher Pflichten (Anhang 4, IH2, Pos. 37). Aus organisatorischer Sicht übernimmt die Verwaltung die Organisation

rund um die Eigentümerversammlung und stellt die Hausordnung auf (Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, 2014, S. 53).

Verwaltungsbeirat

Der Verwaltungsbeirat ist ein optionales drittes Verwaltungsorgan einer GdWE, neben der Eigentümerversammlung und der Hausverwaltung. Ein Verwaltungsbeirat besteht aus Mitgliedern der GdWE und wird als Kontroll- sowie Unterstützungsorgan für die Hausverwaltung eingesetzt (Haase, 2018, S. 1f.). Er kontrolliert die Tätigkeiten der Hausverwaltung und übernimmt z. B. Beleg- und Rechnungsprüfungen. Eine Mindest- oder Maximalgröße des Verwaltungsbeirates gibt es nicht (WEG, 2021, § 29, Abs. 1 f.; Wolicki, 2018, S. 29). Er wird in der Eigentümerversammlung durch Mehrheitsbeschluss gewählt (Haase, 2018, S. 2).

3.1.3 Formen von Entscheidungen

Die laufende Verwaltung von GdWEs wird üblicherweise durch gemeinsame Beschlüsse der Eigentümer:innen organisiert. Ein Grund hierfür ist, dass „Beschlüsse [...] die Rechtsnachfolger der Eigentümer (z. B. Käufer, Erben, Erwerber in der Zwangsversteigerung) auch ohne Eintragung im Grundbuch [binden].“ (Deckert, 2013). Um Beschlüsse zu fassen, ist eine Beschlusskompetenz nötig (Deckert, 2013). Die Zuweisung einer Beschlusskompetenz erfolgt entweder durch das Wohnungseigentumsgesetz oder durch eigens von der Gemeinschaft festgelegte Vereinbarungen. Fehlt eine solche Grundlage, sind entsprechende Beschlüsse von vornherein nichtig (Blankenstein, o. J.). Sofern die Gemeinschaftsordnung keine anderen Vorgaben macht, werden Beschlüsse meist mit der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst, wobei Enthaltungen unberücksichtigt bleiben. Hierbei verfügt jede Eigentümerin und jeder Eigentümer über eine Stimme, wenn nichts anderes festgelegt ist (Bayerisches Staatsministerium der Justiz Referat für Öffentlichkeitsarbeit, 2021, S. 24). Eigentümer:innen können ihr Stimmrecht bei Entscheidungen auch durch eine andere Person wahrnehmen lassen, wofür allerdings eine schriftliche Vollmacht erforderlich ist. Jeder Beschluss muss in einer sogenannten Beschluss-Sammlung schriftlich festgehalten werden (Bayerisches Staatsministerium der Justiz Referat für Öffentlichkeitsarbeit, 2021, S. 25). Auch außerhalb einer Versammlung kann ein Beschluss im Rahmen eines Umlaufverfahrens entschieden werden (Bayerisches Staatsministerium der Justiz Referat für Öffentlichkeitsarbeit, 2021, S. 26).

Neben Beschlüssen können auch Vereinbarungen in GdWE getroffen werden. Sie beziehen sich auf die grundlegenden Verhältnisse der Eigentümer:innen zueinander und mit ihnen können wichtige Aspekte, wie die Gemeinschaftsordnung festgelegt werden (Naumann, o. J.). Das Treffen von Vereinbarungen, z. B. die Änderung der Gemeinschaftsordnung, verlangt die Zustimmung aller Eigentümer:innen. Damit sind auch jene gemeint, die in der jeweiligen Versammlung nicht anwesend sind (Bayerisches Staatsministerium der Justiz Referat für Öffentlichkeitsarbeit, 2021, S. 24).

3.2 Überblick Energetische Sanierungen

Die energetische Sanierung von GdWE-Wohngebäuden ist ein wesentlicher Schritt auf dem Weg zur Energiewende Deutschlands. Um diese jedoch zur Transformation zu nutzen, bedarf es zunächst einmal konkreter Gründe und Anlässe für die Eigentümer:innen.

3.2.1 Gründe

GdWEs entscheiden sich aus verschiedenen Gründen für die Durchführung von energetischen Sanierungen. Der am häufigsten genannte Grund von Seiten der interviewten Energieberater:innen und Hausverwaltungen ist ein Defekt, zumeist ein Defekt der Heizung (Anhang 4, IE1, Pos. 29; Anhang 4, IE3, Pos. 21). Hierbei handelt es sich zumeist um eine Maßnahme, die zwangsläufig erfolgen muss: „[W]enn man Undichtigkeiten hat oder eine Heizung ausfällt, gibt es eigentlich keine Frage mehr, ob man will, sondern nur, wie man es macht.“ (Anhang 4, IM6, Pos. 19). Da die Behebung des Schadens ohnehin erforderlich ist, wird die Gelegenheit häufig genutzt, um gleichzeitig energetische Aufwertungen durchzuführen. Hinzu kommt als Anreiz, dass solche Maßnahmen oftmals durch staatliche Förderprogramme finanziell unterstützt werden, wohingegen die einfache Reparatur eines Defektes die Förderung nicht erhalten würde (Anhang 4, IE5, Pos. 11 f., 14).

Ein weiterer Anlass für energetische Sanierungen, der häufig eine Folge des Defektes ist, ist der Verlust der Wohnqualität. Hierbei kann es sich zum Beispiel um Fenster handeln, durch die es zieht oder um Schimmelbefall (Anhang 4, IE1, Pos. 18; Anhang 4, IE3, Pos. 16). In der Konsequenz möchten die Eigentümer:innen eine Sanierung durchführen

und entscheiden sich dann für die Durchführung einer energetischen Maßnahme (Anhang 4, IE5, Pos. 14).

In manchen Fällen sind energetische Sanierungen auch durch rechtliche Vorschriften bedingt, etwa die Dämmung der obersten Geschossdecke, die nach dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) verpflichtend ist (Anhang 4, IE5, Pos. 11; Stadtverwaltung Sinzig, 2021). Es kann außerdem vorkommen, dass eine Maßnahme kurzfristig umgesetzt werden muss, etwa infolge eines Defekts und sie in den kommenden Jahren ohnehin durch gesetzliche Vorgaben verpflichtend werden würde. In einer solchen Situation besteht zunächst noch die Möglichkeit, eigenständig über die Umsetzung zu entscheiden. Angesichts zukünftiger Entwicklungen ist es jedoch naheliegend, die Maßnahme bereits entsprechend den rechtlichen Anforderungen durchzuführen (Anhang 4, IM7, Pos. 40). Das GEG schreibt beispielsweise vor, weil Deutschland bis 2045 klimaneutral werden soll, klimafreundliche Heizungen einzubauen (Die Bundesregierung, 2024a). In Bestandsgebäuden dürfen funktionierende Heizungen weiterhin genutzt werden, ein sofortiger Austausch ist nicht vorgeschrieben. Geht eine Heizung jedoch kaputt und kann nicht mehr repariert werden, muss sie ersetzt werden. Dabei gibt es Übergangslösungen, ab Juli 2026 sollte die neue Heizung jedoch mindestens 65 % erneuerbare Energien nutzen (Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen Hamburg, 2025a, S. 13). Hier kann es sinnvoll sein, sich bereits an den Regelungen zu orientieren. Außerdem sind Kommunen verpflichtet bis 2028, bei über 100.000 Einwohner:innen sogar bis 2026, zu entscheiden und festzulegen, wo zukünftig Wärmenetze oder klimaneutrale Gasnetze entwickelt werden (Die Bundesregierung, 2024b). Diese Wärmeplanung kann auch die Entscheidung der GdWEs beeinflussen, ob sie auf eine zentrale oder dezentrale Wärmeversorgung setzen und auch zu welchem Zeitpunkt diese Baumaßnahme durchgeführt werden sollte.

Es gibt zudem Fälle, in denen energetische Sanierungen aus einem Bewusstsein für Klimaschutz und Umweltverantwortung seitens der Eigentümer:innen angestoßen werden (Anhang 4, IE, Pos. 9; Anhang 4, IE3, Pos. 16). Solche Fälle sind jedoch vergleichsweise selten und das Argument des Klimaschutzes reicht oft nicht aus, um eine Sanierung zu initiieren. Im Bereich der energetischen Sanierungen fehlt häufig ein akuter Anlass, wenn weder ein Defekt besteht noch gesetzliche Vorschriften eine Handlung erforderlich machen (Anhang 4, IM7, Pos. 33; Anhang 4, IE3, Pos. 16).

3.2.2 Arten

Energetische Sanierungsmaßnahmen, die an dem Gebäude einer GdWE vorgenommen werden können, lassen sich in Maßnahmen an der Gebäudehülle und an der Anlagentechnik unterscheiden, eine Verbirdlichung bietet die Abb. 6. Verbesserungen an Gebäudehülle und an Anlagentechnik werden nur selten gleichzeitig umgesetzt, doch es ist entscheidend, sie als Teil eines ganzheitlichen Konzepts zu betrachten, da sie in hohem Maße voneinander abhängen können (Kafke, 2022, Kap. 3). Ein Heizungstausch sollte beispielsweise nicht isoliert betrachtet werden, da die Heizungsanlage stets in Einklang mit den spezifischen Gegebenheiten des Gebäudes stehen sollte. Ist die Gebäudehülle unzureichend gedämmt, wird die Heizungsanlage eine deutlich höhere Leistung erbringen müssen, als dies der Fall wäre, wenn zunächst eine Dämmung vorgenommen und anschließend die Heizungsanlage erneuert wird. In einem solchen Fall kann die Heizungsanlage gezielt auf den reduzierten Energiebedarf des Gebäudes abgestimmt werden (Kafke, 2022, Kap. 3).

Maßnahmen zur energetischen Verbesserung der Gebäudehülle können Dachdämmungen, Fassadendämmungen, Innendämmungen, Fenteraustausche, Haustüraustausche und Kellerdämmungen umfassen (Kafke, 2022, Kap. 3). An der Anlagentechnik können beispielsweise der Austausch von Heizsystemen mit fossilen Brennstoff-

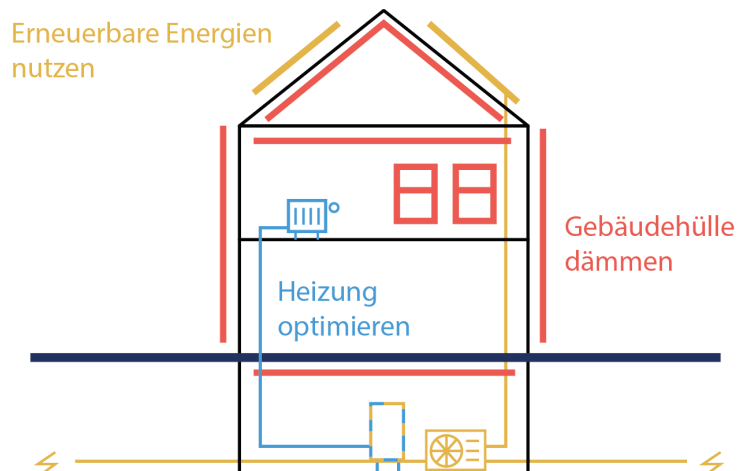


Abb. 6: Schritte zum klimaneutralen Haus. (Quelle: Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen Hamburg, 2025a, S. 8).

fen, der Anschluss an Fernwärme, die Nutzung von Pelletheizungen, der Einsatz von Wärmepumpen, die Installation von Photovoltaikanlagen sowie der Einsatz von Blockheizkraftwerken umgesetzt werden (Kafke, 2022, Kap. 3). Nachdem sich eine GdWE über die notwendigen und gewünschten Sanierungsmaßnahmen im Klaren ist, ist es erforderlich, sich der verfügbaren Finanzierungsmöglichkeiten bewusst zu werden.

3.2.3 Finanzierung

Die Finanzierung spielt eine wichtige und häufig auch die entscheidende Rolle bei der Frage, ob eine energetische Sanierung durchgeführt werden kann. Im Allgemeinen kann die Finanzierung von Sanierungsmaßnahmen „[...] über die bestehenden Rücklagen der [GdWE], Sonderumlagen sowie über Darlehen und Fördermittel erfolgen“ (Weiß & Pfeifer, 2020, S. 20). Es besteht auch die Möglichkeit, Finanzierungsmöglichkeiten miteinander zu kombinieren (Weiß & Pfeifer, 2020, S. 20). Die Möglichkeiten werden im Folgenden näher erläutert.

Fördermittel

Ein ausschlaggebendes Finanzierungselement bei energetischen Sanierungen ist die Inanspruchnahme von Fördermitteln. Der Bund fördert seit 2021 in besonderem Maße energetische Sanierungen in Rahmen der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG). Die BEG setzt sich aus drei Programmen zusammen: die Bundesförderung für Wohngebäude (BEG WG), die Bundesförderung für Nichtwohngebäude (BEG NWG) und die Bundesförderung für Einzelmaßnahmen (BEG EM) (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, o. J. b.). GdWEs können eine Förderung der BEG WG und der BEG EM in Anspruch nehmen. Gefördert wird bei der Gebäudehülle und bei der Anlagentechnik bis zu 20 %, bei Wärmeerzeugern bis zu 70 % und bei Heizungsoptimierungen bis zu 50 % (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, o. J. b.). Abgewickelt werden die Förderprogramme teilweise durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) und teilweise durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (Anhang 5, Protokoll 1; Kafke, 2022, Kap. 4). Die KfW bietet eine Förderung für klimafreundliche Heizungen und Kredite für energieeffiziente Sanierungen an (Anhang 5, Protokoll 1). Das BAFA fördert Einzelmaßnahmen, wozu Maßnahmen an der Gebäudehülle und der Einbau von Anlagentechnik zur Energieeffizienz-Erhöhung, Heizungsoptimierungen und Begleitung der Maßnahme durch eine Energieeffizienz-Expertin oder einen -Experten zählen (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, o. J. a.; NDR, 2024). Derzeit beträgt diese Förderung 50 % des förderfähigen Beratungshonorars. GdWEs erhalten außerdem einmalig eine Förderung von 250 Euro, sofern die Beratungsergebnisse im Rahmen einer Eigentümerversammlung vorgestellt und besprochen werden (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, o. J. c.). Für die Inanspruchnahme der Förderungen ist die Beratung einer auf der Expertenliste der Deutschen Energie-Agentur (dena) gelisteten Energieeffizienzexpertin oder eines Energieeffizienzexperten notwendig. Diese oder dieser erläutert die zu beantragenden Maßnahmen in den Formularen des BAFA und der KfW

und stellt damit die notwendige Voraussetzung für die GdWE zur Antragstellung der jeweiligen Fördermittel dar (Kafke, 2022, Kap. 4). Zudem erhöht sich die Förderung weitergehend, wenn die geförderte Maßnahme innerhalb eines individuellen Sanierungsfahrplans durchgeführt wird (NDR, 2024). Der individuelle Sanierungsfahrplan wird im Kap. 3.3.1 genauer erläutert. Neben BAFA- und KfW-Förderungen gibt es in vielen Bundesländern auch Landesförderungen, z. B. in Hamburg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Bayern. Teilweise können diese auch mit BAFA- oder KfW-Förderungen kombiniert werden (Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen Hamburg, 2025a, S. 24; Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen, 2022, S. 10).

Finanzierung über Rücklagen

Sanierungs- und Reparaturarbeiten sowie laufende Kosten wie Hausreinigung und Verwaltung werden in GdWEs durch das Hausgeld bezahlt. Innerhalb des Hausgeldes gibt es eine verpflichtende, zweckgebundene Erhaltungsrücklage, die für plötzlich auftretende einmalige Wartungs- und Reparaturmaßnahmen genutzt wird (DAHAG Rechtservices AG, 2022; Anhang 4, IM6, Pos. 53). Die Höhe der Erhaltungsrücklage ist nicht gesetzlich geregelt. Die GdWEs entscheiden eigenständig, welche Beträge gezahlt und somit angespart werden sollen, es gibt jedoch Möglichkeiten, eine geeignete Erhaltungsrücklage für das eigene Gebäude zu berechnen, wie die sogenannte Zweite Berechnungsverordnung (§ 28 II. BV) oder die Peters'sche Formel (Kafke, 2022, Kap. 4). Die Erhaltungsrücklage kann für energetische Sanierungen des Gemeinschaftseigentums genutzt werden (Ritschel, 2024).

Sonderumlagen

Auch Sonderumlagen kann eine GdWE beschließen und in ihr Finanzierungskonzept für eine energetische Maßnahmen integrieren. Hierbei handelt es sich um eine Zahlung oder Ratenzahlungen, die von den Eigentümer:innen gezahlt werden, um Kosten zu decken, die nicht durch die Rücklagen abgedeckt werden können. Die Höhe der Zahlung und weitere Konditionen werden von der Gemeinschaft in der Eigentümerversammlung bestimmt und beschlossen (Kafke, 2022, Kap. 4). Bei Sonderumlagen sind die Eigentümer:innen zur Zahlung verpflichtet, auch wenn nicht alle zugestimmt haben, vorausgesetzt, das erforderliche Quorum wurde erreicht, die Kosten erscheinen verhältnismäßig und eine zumutbare Amortisationsdauer ist gewährleistet (WEG, 2021, §21, Abs. 2). Dies kann jedoch zu Herausforderungen führen, da manche Eigentümer:innen mit hohen finanziellen Belastungen konfrontiert werden könnten, die möglicherweise nicht stemmbar

sind. In solchen Fällen ist es notwendig, dass jede Eigentümergemeinschaft eine geeignete Lösung entwickelt und die Modalitäten der Sonderumlage entsprechend anpasst (Kafke, 2022, Kap. 4).

Kredit

Wenn eine geplante Maßnahme hohe Kosten verursacht, kann unter anderem eine Kreditaufnahme nötig werden (DAHAG Rechtsservices AG, 2022; Anhang 4, IM2, Pos. 17). Wenn einzelne Eigentümer:innen ihre Zahlungen nicht aus eigenen Mitteln vollständig leisten können, sind sie selbst dafür verantwortlich, ein Darlehen oder einen Kredit aufzunehmen. Darüber hinaus kann ein sogenannter Verbandskredit zum Einsatz kommen. Hierbei nimmt die GdWE als rechtsfähiger Verband einen Kredit auf (Anhang 4, IH1, Pos. 40; Brandt, 2023, S.6). Der Vorteil dabei ist, dass einzelne Eigentümer:innen ihre Wohnung nicht mit einem eigenen Kredit belasten müssen. Zudem erhalten auch Eigentümer:innen, die beispielsweise aufgrund ihres Alters keinen individuellen Kredit mehr bekommen würden, dennoch Zugang zur Finanzierung (Anhang 4, IH1, Pos. 40). Bei einem GdWE-Kredit haften die Eigentümer:innen für die Schulden der Gemeinschaft anteilig entsprechend des eigenen Miteigentumsanteils. Es gibt keine gesamtschuldnerische Haftung, weshalb ein Gläubiger nicht die gesamte Kreditsumme von einzelnen Eigentümer:innen verlangen kann, auch wenn andere ihre Zahlungen nicht leisten. Innerhalb der GdWE gibt es jedoch eine solidarische Ausfallhaftung (Kafke, 2022, Kap. 4). Wenn einzelne oder alle anderen Eigentümer:innen aufgrund finanzieller Schwierigkeiten ihren Anteil nicht zahlen können, kann derjenige Eigentümer oder diejenige Eigentümerin, der oder die noch zahlungsfähig ist, dafür unbeschränkt haftbar gemacht werden (Anhang 5, Protokoll 1).

3.3 Rolle von Energieberater:innen in GdWEs

Online-Tools wie der Effizienzklassenrechner ermöglichen eine erste und kostenfreie Einschätzung der Potenziale einer energetischen Sanierung. Zusätzlich bieten die Verbrauchszentralen Heiz- und Gebäude-Checks an, die für eine Gebühr von 30 Euro durchgeführt werden können (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, o. J.). Im Rahmen dieser Checks werden die Verbrauchsdaten sowie eine Übersicht über die Optimierungspotenziale der Heizungsanlage und der Gebäudehülle bereitgestellt und es erfolgt eine Beratung. Ein Angebot, das eine noch ausführlichere Beratung liefert, ist das

von Energieberater:innen (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, o. J.). Energieberater:innen sind häufig auch unter der Bezeichnung Energie-Effizienz-Expertinnen und -Experten bekannt. Diese Begriffe unterscheiden sich jedoch insofern, als dass die Berufsbezeichnung „Energieberater:in“ nicht rechtlich geschützt ist, wohingegen „Energie-Effizienz-Expertinnen“ und „-Experten“ sich nur solche Energieberater:innen nennen dürfen, die spezifische Qualifikationen erworben haben, wodurch sie in die Energie-Effizienz-Expertenliste der dena aufgenommen werden (Müller, 2022). Bei Energie-Effizienz-Expertinnen und -Experten handelt sich um Personen, die eine Grundqualifikation in einem der von dem BAFA anerkannten Bereiche erworben haben, wie beispielsweise einen Hochschulabschluss aus den Fachrichtungen Architektur oder Bauingenieurwesen oder Handwerksmeister:innen oder staatliche anerkannte Techniker:innen sind (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, 2021, S. 4 ff.; Anhang 4, IE1, Pos. 9). Ergänzend zu der Grundqualifikation sind Zusatzqualifikationen in Form von Weiterbildungen, einem Eintrag in die Energieeffizienz-Expertenliste des Bundes oder nachgewiesene Lehr- oder Referententätigkeit im Bereich Energieeffizienz nötig. Für Personen, die nicht über eine anerkannte Grundqualifikation verfügen, bietet das BAFA einen alternativen Zugang über eine "Qualifikationsprüfung Energieberatung". Diese setzt den erfolgreichen Abschluss einer Weiterbildung sowie einer festgelegten Anzahl an Unterrichtseinheiten voraus (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, 2021, S. 4 ff.). Um die Eintragung als Energie-Effizienz-Expertin oder -Experte dauerhaft aufrecht zu erhalten, müssen alle drei Jahre Verlängerungsanforderungen erfüllt werden. Für die Verlängerung müssen 24 Unterrichtseinheiten an Fortbildungen nachgewiesen werden (dena, o. J. b). Diese Qualifikation machen einen großen Unterschied, da z. B. nur von der dena anerkannte Energieberater:innen Beratungen anbieten können, die die Grundlage für staatliche Förderungen darstellen (dena, o. J. a). Da staatliche Förderungen eine wichtige Rolle für GdWEs spielen (Anhang 4, IE1, Pos. 24), kommen nicht zertifizierte Energieberater:innen für sie häufig nicht in Frage. Aus diesem Grund bezieht sich der Begriff „Energieberater:in“ in dieser Arbeit auf die in der Expertenliste der dena aufgeführten beratenden Personen.

3.3.1 Aufgabenfelder von Energieberater:innen

Energieberater:innen werden aus unterschiedlichen Gründen beauftragt, beispielsweise können sie einen Energieausweis für ein Gebäude erstellen. Dieser ist seit 2014 bei Neuvermietung und Verkauf verpflichtend und kann entweder im Internet selbst erstellt werden oder es kann eine Energieberaterin oder ein Energieberater hinzugeholt werden, die

oder der einen bedarfsorientierten Energieausweis ausstellt. Im Zuge dessen erfolgt meist zusätzlich eine Empfehlung über notwendige Modernisierungsmaßnahmen (Juschkus, 2015, S. 2). Auch wenn Energiegutachten erstellt werden sollen, können Energieberater:innen beauftragt werden. Der Energieausweis ist ein Teil dessen. „Energiegutachten stellen den energetischen Ist-Zustand der Gebäude dar und beinhalten verschiedene Varianten für Energie-Einsparmaßnahmen mit den entsprechenden Wirtschaftlichkeitsberechnungen.“ (Juschkus, 2015, S. 3). Die BAFA-Richtlinien zur Energiesparberatung bilden hierbei meist die Grundlage. Energieberater:innen können außerdem einen sogenannten individuellen Sanierungsfahrplan, kurz iSFP, erstellen. Der iSFP „stellt das Beratungsergebnis in einer einheitlichen Form dar“ (dena, 2018). Auf Grundlage des ermittelten energetischen Ist-Zustandes werden hierbei Maßnahmenpakete mit konkreten Sanierungsmaßnahmen erstellt, s. beispielhaft anhand der Abb. 7. Eine schrittweise Sanierung lässt sich in zwei bis fünf aufeinander abgestimmte Maßnahmenpakete unterteilen. Jedes Paket kann bis zu fünf Sanierungskomponenten enthalten. Die zeitliche Abfolge und die jeweiligen Kosten der Effizienzmaßnahmen sind im iSFP ebenfalls sichtbar und auch erklärende Texte sind beigefügt (Kreditanstalt für Wiederaufbau, o. J.). Bei Umsetzung von Einzelmaßnahmen, die eine Energieberaterin oder ein Energieberater in einem iSFP festgelegt hat, erlangt eine GdWE einen Förderungsbonus von 5 % bei der BAFA, weswegen der iSFP für solche Maßnahmen oft angefragt wird (Anhang 4, IE6, Pos. 92, 97, Anhang 4, IE5, Pos. 76).



Abb. 7: Beispiel einer Übersicht in einem individuellen Sanierungsfahrplan. (Quelle: Anhang 4, IH1, persönliche Kommunikation, 2024).

Des Weiteren leisten Energieberater:innen bei Bedarf Fördermittelberatungen und stellen Förderprogramm-Anträge. Wenn ein Bauprojekt beendet wurde, bestätigt eine Energieberaterin oder ein Energieberater den neu geschaffenen energetischen Gebäudestandard, was für die Förderung notwendig ist. Auch begleiten und kontrollieren Energieberater:innen energetische Sanierungsmaßnahmen oder andere Baumaßnahmen (Juschkus, 2015, S. 3). In einigen Situationen ist die Hinzuziehung von Energieberater:innen verpflichtend. Im Rahmen umfassender Sanierungsarbeiten an Ein- oder Zweifamilienhäusern, die eine energetische Gesamtbewertung des Gebäudes erforderlich machen, schreibt das Gebäudeenergiegesetz (GEG) in § 48 vor, dass ein informatorisches Beratungsgespräch mit einer qualifizierten Fachperson geführt werden muss. Diese Maßnahme dient der Evaluierung und Optimierung der Energieeffizienz des Gebäudes vor der Beauftragung der Planungsarbeiten (GEG, 2020).

3.3.2 Ablauf einer Energieberatung in einer GdWE

In GdWEs werden Entscheidungen über das Gebäude gemeinschaftlich entschieden, auch solche für energetische Sanierungen. Die Eigentümer:innen beschließen eine energetische Sanierung, die Abwicklung und Durchführung liegt aber meist in den Händen der Hausverwaltung. Der Prozess von der ersten Idee bis zum Beschluss und der Umsetzung kann Monate und häufig auch Jahre in Anspruch nehmen, da viele verschiedene Meinungen und Interessen aufeinandertreffen und immer wieder Entscheidungen getroffen oder nachgefasst werden müssen (Pfeffing & Müller, 2017, S. 109; Anhang 4, IE6, Pos. 57).

Die Auseinandersetzung mit einer energetischen Sanierungsentscheidung beginnt mit einem Anlass (Weiß & Pfeifer, 2020, S. 13). Dieser kann unterschiedlicher Art sein, z. B. ist es möglich, dass einzelne Eigentümer:innen die Hausverwaltung kontaktieren (Anhang 4, IH1, Pos. 64; Anhang 4, IE1, Pos. 15). Die Initiative liegt meist bei Eigentümer:innen und nur selten bei Hausverwaltungen, denn ihr Fokus liegt vielmehr darauf, eine möglichst reibungslose Verwaltung sicherzustellen (Anhang 4, IE1, Pos. 14). Häufig treten akute Probleme oder Themen auf, die einen Anlass bilden, sich mit energetischen Sanierungen auseinanderzusetzen, wie in Kap. 3.2.1 beschrieben. Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e. V. hat bezüglich energetischer Sanierungsentscheidungen folgende Prozessphasen in GdWEs herausgestellt:

1. Planung

- Vorklärungsphase
- Vorplanungsphase
- Ausführungsphase

2. Umsetzung

3. Nachbereitung

1.

Die erste Phase, die Planung, lässt sich zusätzlich in Vorklärungs-, Vorplanungs- und Ausführungsphase einteilen. Idealtypisch informiert die Hausverwaltung nach der Interessensbekundung an einer energetischen Sanierung von Seiten einzelner Eigentümer:innen in der Vorklärungsphase die Gemeinschaft über mögliche Maßnahmen im Rahmen von Informationsveranstaltungen und schriftlicher Korrespondenz. In einer Eigentümerversammlung, meist auch in der Vorklärungsphase, wird ein Beschluss zur Beauftragung einer Energieberatung gefasst (Anhang 4, IM6, Pos. 44). Die Eigentümer:innen entscheiden, ob die Hausverwaltung mit der Beauftragung betraut wird (Pfeffing & Müller, 2017, S. 112). Sinnvoll ist in der Vorklärungsphase bereits das In-Erwägung-Ziehen eines Sanierungsfahrplans, denn ein iSFP ist eine Möglichkeit, einen Überblick über die zu erwartenden Maßnahmen und Kostenpunkte zu erhalten. Ein Austausch von Fenstern kann z. B. zu einem erhöhten Aufwand und Kosten führen, wenn die Voraussetzungen für eine zukünftige Fassadendämmung an den neuen Fenstern nicht mit eingeplant werden (Pfeffing & Müller, 2017, S. 112). Damit ein solcher Fall nicht eintritt, kann im Rahmen von Sanierungsfahrplänen eine „Komplettisanierung als angestrebtes, langfristiges Ziel und einzelne Umsetzungsschritte zeitlich versetzt definiert werden“ (Pfeffing & Müller, 2017, S. 112).

In der Vorplanungsphase bearbeitet die Hausverwaltung die Beschlüsse der Eigentümergemeinschaft. Daraufhin wird die Energieberaterin oder der Energieberater für das weitere Vorgehen beauftragt. Häufig wird, in Zusammenarbeit mit der Hausverwaltung und möglicherweise dem GdWE-Beirat, eine Begehung organisiert, um die energetischen Gegebenheiten vor Ort zu begutachten (Anhang 4, IE2, Pos. 42). Auch kann die Energieberaterin oder der Energieberater dem GdWE-Beirat im Rahmen einer Beiratssitzung bereits ein energetisches Konzept vorstellen und so intern erste Meinungen einholen. Dies zeigte sich als ein Erfolgsfaktor für energetische Entscheidungen, da der jeweilige GdWE-Beirat sich bei vorherigem Kennenlernen der beratenden Person und den Ergebnissen eher für eine Sanierung aussprach, erzählt ein Energieberater (Anhang 4, IE2, Pos. 42 ff.). Es folgt eine Eigentümerversammlung, in der die Energieberaterin oder der

Energieberater die Angebote vorstellt und sich den Fragen der Gemeinschaft stellt. Er erstellt eine Präsentation und legt die wichtigsten Fakten dar, hierbei ist ein ausschlaggebender Faktor, dass die Informationen auch für Fachfremde nachzuvollziehen sind (Anhang 4, IE2, Pos. 42 ff.). Hierbei werden die Inhalte des Sanierungsplans und eine Ausführungsplanung thematisiert sowie ein Finanzierungskonzept. Die Eigentümergemeinschaft vergibt der Hausverwaltung die Aufgabe, die nötigen Fachleute zu beauftragen (Pfeffing & Müller, 2017, S. 126).

Das Sanierungskonzept und die Kostenaufstellung werden in der Ausführungsphase von der Verwaltung und dem Verwaltungsbeirat besprochen. Die beauftragten Fachleute entwerfen ein Konzept für die Umsetzung und einen Zeitplan. Des Weiteren holt die Verwaltung Angebote von bauausführenden Firmen ein. Wenn alle Informationen eingeholt sind, werden erneut die Eigentümer:innen im Rahmen einer Versammlung einbezogen: „In der Ausführungsplanungsphase fasst die [Eigentümerversammlung] Beschlüsse zur Beauftragung und Durchführung konkreter Sanierungsmaßnahmen (Vertragsgestaltungen, Bauzeit, Bauüberwachung, Abnahme, Finanzierung und Kostenverteilung)“ (Pfeffing & Müller, 2017, S. 132). In der Regel folgen noch eine oder mehrere weitere Versammlungen mit der Energieberaterin oder dem Energieberater, um die Ergebnisse der Beratungen und den aktuellen Stand der Planungen zu besprechen und die nächsten Schritte zu entscheiden. Die Energieberaterin oder der Energieberater wird vor allem dann in den Prozess eingebunden, wenn Fragen auftauchen, die außerhalb des Fachgebiets der Hausverwaltung liegen (Anhang 4, IM6, Pos. 51). Diese Reihenfolge des Ablaufs ist nicht immer zwingend gleich, sondern dient lediglich als beispielhafte Darstellung.

2.

In der Umsetzungsphase stehen regulär keine weiteren Entscheidungen von Seiten der Eigentümergemeinschaft aus. Hier liegt es an der Hausverwaltung, mit den bauausführenden Firmen die Maßnahmen vertraglich festzusetzen. Während der Ausführung wird das Geschehen von Fachleuten, wie Architekten und Bauingenieuren, kontrolliert. Um die Transparenz zu fördern und den Eigentümer:innen regelmäßige Informationen zu bieten, hat es sich laut eines Mediators bewährt, regelmäßige Treffen und Jour Fixe zu organisieren. Diese Treffen bieten den Eigentümer:innen die Möglichkeit, sich, wenn sie möchten, aktiv in den Prozess einzubringen (Anhang 4, IM6, Pos. 65). Wenn es zu einer Überschreitung der geplanten Kosten kommt, wird die Eigentümergemeinschaft vor die Entscheidung gestellt, wie weiter vorgegangen werden soll. Wenn die Maßnahmen wie

geplant durchgeführt und beendet wurden, erfolgt eine Abnahme der Bauleistung durch die Eigentümergemeinschaft (Pfeffing & Müller, 2017, S. 139). Ein zentraler Aspekt bei energetischen Sanierungen ist die Förderung, zum Beispiel durch das BAFA oder die KfW. Zu Beginn ist die Energieberaterin oder der Energieberater intensiv involviert, während der Umsetzung überwacht sie oder er die korrekte Ausführung der Maßnahmen und prüft am Ende die Rechnungen, um diese für die Fördermittelanträge einzureichen (Anhang 4, IM6, Pos. 63). Auch ist eine Aufgabe der Energieberaterin oder des Energieberaters hier eine abschließende Begutachtung zu machen, um die Bedingungen der jeweiligen Förderung zu erfüllen (Anhang 4, IE2, Pos. 80).

3. In der Nachbereitungsphase werden Verwendungsnachweise für genutzte Fördermittel eingereicht. Des Weiteren entscheiden die Eigentümer:innen im Rahmen einer Versammlung, ob eine Sachverständige oder ein Sachverständiger die durchgeführte Maßnahme auf Baumängel prüft: „Werden Baumängel festgestellt, sind diese von der bauausführenden Firma vor Ablauf der Verjährungsfrist zu beseitigen.“ (Pfeffing & Müller, 2017, S. 141).

3.3.3 Wahrnehmung der Energieberater:innen in einer GdWE

Es lassen sich unterschiedliche Wahrnehmungen der Energieberater:innen von Seiten der Eigentümer:innen und Hausverwaltungen identifizieren. Das Herausstellen dessen ermöglicht es, bestehende Missverständnisse, Erwartungen und potenzielle Konflikte sichtbar zu machen. Eine Tendenz zu einer negativen Grundhaltung gegenüber Energieberater:innen scheint in manchen Fällen zu bestehen, die sich insbesondere in der Erwartung manifestiert, dass die Beratungen und die daraus resultierenden Maßnahmenpakete mit hohen Kosten verbunden sind. Diese Einstellung lässt sich zum einen durch die Wahrnehmung erklären, dass eine Energieberaterin oder ein Energieberater als Verkäuferfigur wahrgenommen werden kann (Anhang 4, IM3, Pos. 48). Zum anderen kann eine negative Wahrnehmung durch Unwissenheit und Überforderung verstärkt werden: „[D]ie Leute haben nicht wirklich eine Vorstellung. Wenn ich mich versuche reinzusetzen in die Eigentümer, da haben die eher Angst vorm Energieberater.“ (Anhang 4, IE1, Pos. 38).

Weitergehend wird jedoch deutlich, dass die meisten interviewten Energieberater:innen der Auffassung sind, sie werden in ihrer Rolle in GdWEs als positiv wahrgenommen. Zu Beginn kann eine gewisse Skepsis auftreten, die jedoch in der Regel durch die Klärung der eigenen unabhängigen Rolle überwunden wird (Anhang 4, IE7, Pos. 48). Ihnen wird dann oft mit Vertrauen begegnet (Anhang 4, IE4, Pos. 53, Anhang 4, IE5, Pos. 37). Ein Hausverwalter sagt, dass die Wahrnehmung stark von der beratenden Person abhängt und ob sie die Menschen z. B. thematisch am richtigen Punkt abholt (Anhang 4, IH2, Pos. 51). Ein weiterer Faktor, der offenbar eine Rolle spielt, ist die Wahrnehmung der Energieberaterin oder des Energieberaters als wenig aufdringlich und ergebnisoffen. Diese Haltung, die darauf abzielt, die Gemeinschaft nicht unter Druck zu setzen, hat gemäß den Erfahrungsberichten zu positiven Ergebnissen geführt (Anhang 4, IM7, Pos. 62). Die Wahrnehmungen erscheinen also häufig nicht eindeutig positiv oder negativ, sondern sind vielmehr stark von dem individuellen Auftreten geprägt, was ein erhebliches Potenzial zur Beeinflussung darstellt.

3.4 Herausforderungen

Im Rahmen von energetischen Sanierungen und Beratungen sind GdWEs mit einigen Herausforderungen konfrontiert, die die Planung und Durchführung erschweren. Zum einen gibt es finanzielle und wirtschaftliche Hürden, zum anderen aber auch strukturelle und bürokratische Hürden, die dafür sorgen, dass Sanierungen in manchen GdWEs langsamer, seltener oder sogar gar nicht durchgeführt werden. Außerdem gibt es auch soziale und psychologische Faktoren, die bei energetischen Sanierungen hinderlich sein können. In der Abb. 8 werden die Herausforderungen und ihre Verknüpfungen untereinander deutlich. Da viele der Aspekte nicht nur einer Kategorie zuzuordnen sind, sind die drei Bereiche überlappend dargestellt. Die Herausforderung „Verringerte Förderung“ ist zum Beispiel in erster Linie eine finanzielle Hürde, sie ist aber außerdem auch eine strukturelle Veränderung, die sich negativ auf GdWEs auswirkt. Inhaltlich ist wichtig hervorzuheben, dass es sich hierbei nicht um Herausforderungen handelt, die in jedem Fall bei energetischen Sanierungen in GdWEs auftreten, sondern es sich um Aspekte handelt, die unter bestimmten Bedingungen eintreten und zu Problemen werden können.

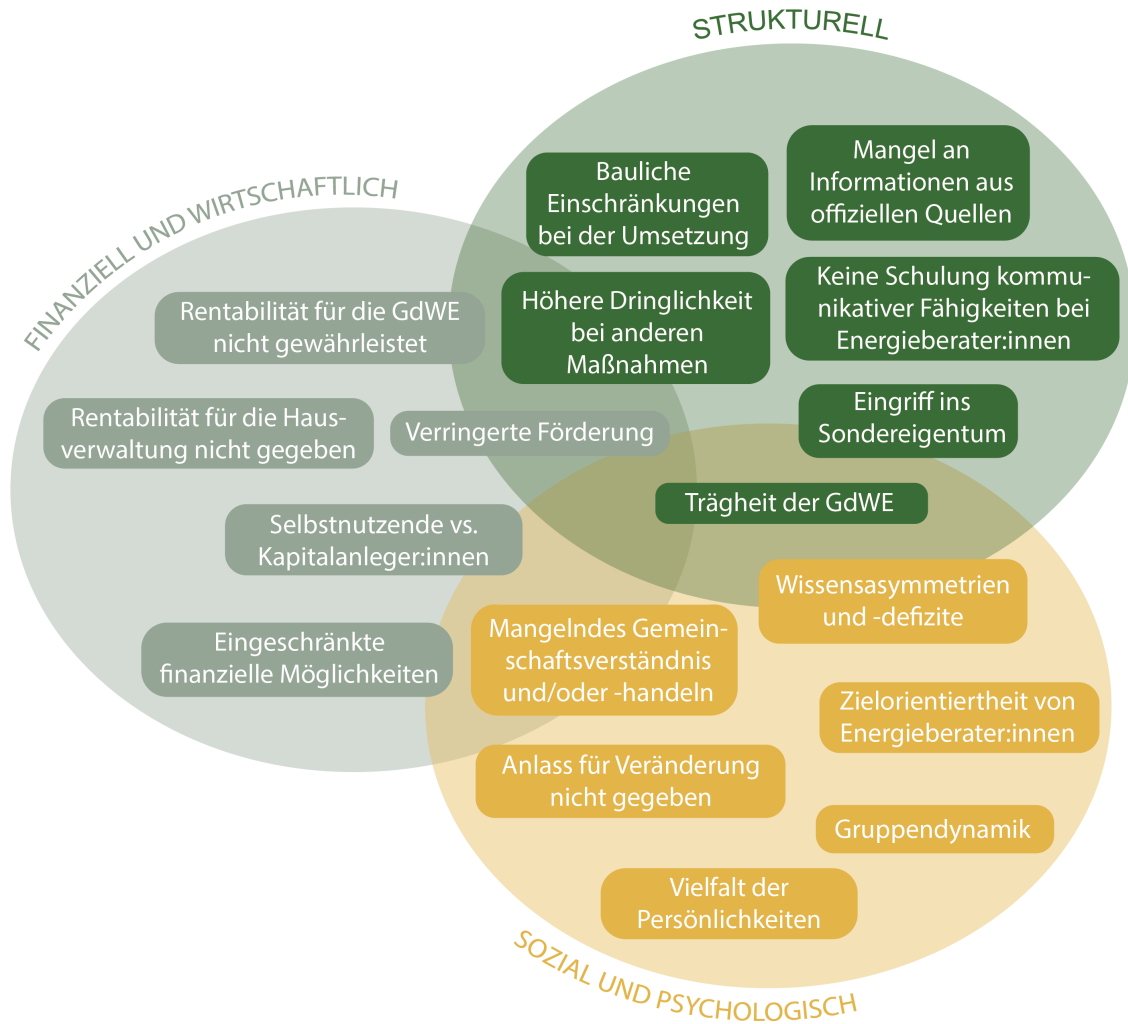


Abb. 8: Kategorisierung der Herausforderungen bei energetischen Sanierungen in GdWEs. Eigene Darstellung.

3.4.1 Finanzielle und wirtschaftliche Hürden

Verringerte und unzureichende Förderung

Die Förderung für Energieberatungen und Sanierungsfahrpläne wurde bis August 2024 in erheblichem Maße vom Bund unterstützt, denn es wurden bis zu 80 % der Kosten übernommen (Brost, 2024). Seit August 2024 wurde die Förderung jedoch auf 50 % reduziert. Das Bundeswirtschaftsministerium begründet dies mit der hohen Nachfrage und der begrenzten Haushaltslage. Diese Kürzung erschwert es möglicherweise manchen Eigentümer:innen, Energieberatungen in Anspruch zu nehmen (Anhang 4, IH2, Pos. 15, 51; Brost, 2024). Ein Energieberater erläutert, dass die Förderung energetischer Maßnahmen der entscheidende Punkt dafür ist, ob ein Projekt umgesetzt wird (Anhang 4, IE1, Pos. 24). Die Fördermittel nehmen also einen großen Stellenwert ein, ein anderer Energieberater erklärt jedoch auch, dass durch die höheren Kosten für Baumaßnahmen

die Fördersumme „praktisch verpufft“ (Anhang 4, IE5, Pos. 69). Ein weiterer Energieberater ist sich sicher, dass sich mehr GdWEs für eine energetische Sanierung entscheiden würden, wenn die Förderung höher wäre (Anhang 4, IE6, Pos. 32). Auch erzielt die Förderung womöglich derzeit nicht immer den beabsichtigten Effekt. Die Förderung des iSFP wird beispielsweise momentan primär dazu verwendet, Kosten für Maßnahmen zu senken, die vor der Erstellung des Plans schon festgelegt wurden, anstatt neue Maßnahmen zu initiieren, was z. B. an der zeitlichen Abfolge der Beschlüsse von Maßnahmen erkennbar ist (Anhang 4, IE5, Pos. 76 ff.; Anhang 4, IE6, Pos. 98).

Rentabilität für die GdWE ist nicht gewährleistet

Des Weiteren stellt die Rentabilität häufig ein Problem dar. Energetische Sanierungen werden oft mit dem Ziel beworben, langfristig Energiekosten zu senken. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass die finanziellen Einsparungen nicht immer im erwarteten Maß eintreten (Popovic, 2024, S. 56). Die hohen Investitionskosten stehen den tatsächlichen Einsparungen gegenüber, sodass sich viele Maßnahmen erst nach vielen Jahrzehnten amortisieren würden, weswegen sie oft nicht durchgeführt werden (Anhang 4, IH1, Pos. 62; Anhang 4, IH2, Pos. 18). Neben den langen Amortisationszeiten kommt hinzu, dass die Preise für fossile Energien noch so niedrig sind, dass eine Investition in erneuerbare Energien wirtschaftlich oft nicht rentabel ist (Anhang 4, IE6, Pos. 28). Das Dilemma beschreibt ein Energieberater: „[W]ir haben eigentlich im Prinzip keine Nutzergruppe, die sagt, toll, wir wollen energetisch sanieren, weil wir wollen ganz viel Energie sparen und geben dafür auch Geld aus“ (Anhang 4, IE6, Pos. 27)

Rentabilität für die Hausverwaltung ist nicht gegeben

Auch ist die Rentabilität bei der Organisation energetischer Sanierung für die Hausverwaltung oftmals schwer zu erreichen. Die Honorare, die Hausverwaltungen für ihre Tätigkeit erhalten, sind in der Regel nicht ausreichend, um zusätzliche Aufgaben oder umfangreiche Projekte wie energetische Sanierungen für sich rentabel umzusetzen (Anhang 4, IM4, Pos. 50). In vielen Fällen fehlt eine entsprechende zusätzliche Vergütung, was dazu führt, dass Hausverwaltungen wenig Anreiz haben, energetische Sanierungen in GdWEs zu fördern oder gar zu initiieren (Anhang 4, IM7, Pos. 33; IH2, Pos. 28, 29). Ein Hausverwalter weist außerdem darauf hin, dass die Hausverwaltung meist mit der Auswahl der Energieberaterin oder des Energieberaters betraut wird und er habe diesbezüglich Fälle erlebt, in denen Hausverwaltungen energetische Sanierungen gehemmt haben: „[W]enn der Verwalter da kein [finanzielles] Interesse hat, dann wird er Wege finden, die

Energieberatung auszubremsen, wenn er das möchte“ (Anhang 4, IH2, Pos. 53). Dies kann ein erhebliches Hindernis für die Durchführung energetischer Sanierungen in den betroffenen GdWEs darstellen. Der Anreiz hierfür ist es von Seiten der Verwaltung, den eigenen Arbeitsaufwand nicht mit zusätzlichen Aufgaben zu erhöhen und somit unbezahlte Arbeit zu vermeiden (Anhang 4, IH2, Pos. 32, 46; Anhang 5, Protokoll 2).

Eingeschränkte finanzielle Möglichkeiten

Ein weiteres Hindernis stellen die unterschiedlichen finanziellen Potenziale der Eigentümer:innen dar, insbesondere, wenn zu wenig Instandhaltungsrücklagen für die angeordnete Sanierung vorhanden sind und somit Sonderumlagen notwendig werden (Anhang 4, IE3, Pos. 107). Während einige Eigentümer:innen über ausreichende Mittel verfügen, sehen sich viele andere mit energetischen Sanierungen finanziell überlastet (Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen Hamburg 2025b, S. 37; Anhang 4, IM2, Pos. 17). Infolgedessen stehen GdWEs häufig vor der Frage, wie notwendige Sanierungen finanziert werden können, ohne einzelne Mitglieder übermäßig zu belasten (Anhang 4, IM8, Pos. 10): „[E]s [gibt] immer welche, die einfach kein Geld haben, das wirklich nicht haben und die man irgendwie dann dazu rechtlich zwingen müsste, das Geld aufzuwenden. Und das will natürlich auch keiner.“ (Anhang 4, IE3, Pos. 66). Finanzielle Probleme stellen oft das größte Hindernis für eine energetische Sanierung dar (Popovic, 2024, S. 56).

Selbstnutzende vs. Kapitalanlegende

Die wirtschaftlichen Herausforderungen, die in GdWEs entstehen, sind besonders deutlich, wenn zwischen Eigentümer:innen unterschieden wird, die ihre Wohnung selbst nutzen und solchen, die sie als Renditeobjekt nutzen. Selbstnutzenden ist neben den aufkommenden Kosten auch das Wohlbefinden in ihrer Wohnung oft ein zentrales Anliegen und sie identifizieren sich auf andere Weise mit dem Gebäude. Sie sind häufig bereit, mehr zu investieren, weil sie einen direkten Nutzen aus Sanierungen ziehen können (Anhang 4, IE3, Pos. 41, 64). Kapitalanlegende hingegen verfolgen primär die finanzielle Perspektive und sind dadurch häufig weniger bereit, nicht zwingend notwendige Investitionen zu tätigen, wenn sie nicht unmittelbar eine Rendite erwarten oder die Kosten umlegen können (Popovic, 2024, S. 58; Anhang 4, IE1, Pos. 11). Dies führt zu einem Investor-Nutzer-Dilemma, so eine Energieberaterin (Anhang 4, IE3, Pos. 64).

3.4.2 Strukturelle Hindernisse

Mangel an verständlichen Informationen aus offiziellen Quellen

Trotz der Bedeutung der energetischen Sanierung für die Erreichung der Klimaziele fehlt es oft an einfachen und nachvollziehbaren Informationsmaterialien, die den Einstieg in den Sanierungsprozess für Eigentümer:innen erleichtern. Dies führt zu Unsicherheiten, da viele Eigentümer:innen beispielsweise nicht wissen, was energetische Sanierungen sind oder wie der entsprechende Prozess initiiert und umgesetzt werden kann. Ein Energieberater erklärt, ihm fehlt eine allgemeine, leicht verständliche Informationsbroschüre, die Interessierte niedrigschwellig an das Thema heranführt (Anhang 4, IE1, Pos. 38). Ein Hausverwalter berichtet, dass ihm in der Praxis ein Merkblatt fehlt, das erklärt, welche Maßnahmen im Ad-hoc-Fall eines akuten Defektes ergriffen werden müssen, heruntergebrochen und differenziert in die unterschiedlichen Gebäudearten und Baujahre (Anhang 4, IH1, Pos. 27 f., 36, 64). Da es dies nicht gibt, kommt es häufig zur Verunsicherung und Überforderung bei den Eigentümer:innen. Ein anderer Energieberater betont, dass es wichtig ist, dass Informationen von seriösen und vertrauenswürdigen Institutionen, wie etwa den Landesregierungen oder öffentlich-rechtlichen Stellen, verbreitet werden, denn das kann das Vertrauen in energetische Sanierungsprozesse stärken. Er empfindet die derzeitige Informationslage als mangelhaft (Anhang 4, IE4, Pos. 87).

Keine Schulung kommunikativer Fähigkeiten bei Energieberater:innen

Ein wichtiger Aspekt bei energetischen Sanierungen ist die Kommunikation zwischen Energieberater:innen und Eigentümer:innen. Verschiedene interviewte Expertinnen und Experten berichten, dass, während die technische und wirtschaftliche Fachkenntnis in der Ausbildung bzw. Weiterbildung zum Energieberater oder zur Energieberaterin vermittelt wird, die Schulung kommunikativer Fähigkeiten bislang zu kurz kommt (Anhang 4, IE1, Pos. 66; Anhang 4, IE3, Pos. 74). Dabei kann der konstruktive Umgang mit unterschiedlichen Erwartungen, Interessen und Persönlichkeiten wesentlich zur erfolgreichen Umsetzung von Sanierungsprojekten beitragen (Anhang 4, IE3, Pos. 74; Anhang 4, IM3, Pos. 69). Derzeit eignen sich Energieberater:innen das erforderliche Wissen im Rahmen der praktischen Tätigkeiten selbst an (Anhang 4, IE6, Pos. 75).

Eingriff ins Sondereigentum

Nicht selten kann es bei energetischen Sanierungen dazu kommen, dass für die Umsetzung einer Maßnahme in das Sondereigentum der Eigentümer:innen eingegriffen werden muss, z. B. bei der Umstellung der Heizung. Dies ist ein notwendiger Vorgang, stößt

jedoch im Allgemeinen häufiger auf Konflikte und Widerstand, als wenn die Maßnahme die eigene Wohnung nicht direkt betrifft (Anhang 4, IH1, Pos. 23). Eine Mediatorin beschreibt: „Das ist meine Intimsphäre, die Wohnung und wenn ich die Angst haben muss, die Wohnung zu verlieren oder die Angst haben muss, in dieser Wohnung nicht mehr mich wohlfühlen zu können, dann stelle ich sehr viel schneller die Kanonen auf und fange den Krieg an [...]“ (Anhang 4, IM7, Pos. 47).

Höhere Dringlichkeit bei anderen Maßnahmen

Gerade bei älteren Gebäuden fallen häufig andere Sanierungsmaßnahmen an, die akuter und notwendiger sind als energetische Sanierungen. Ein Hausverwalter erzählt, dass bei ihm und seinem Kollegenkreis die Relevanz der energetischen Sanierungen nicht hoch ist. In vielen Fällen verschiebt sich der Schwerpunkt bei älteren Gebäuden von energetischen Sanierungen hin zu dringenderen Instandhaltungsmaßnahmen, wie Austausch von Leitungsnetzen aufgrund von [...] niedrigem Wasserdruck oder Verkalkungen (Anhang 4, IH1, Pos. 57, 59). Erst wenn die notwendigen Maßnahmen durchgeführt sind, beginnen manche GdWEs auch mit vorsorglichen Maßnahmen (Anhang 4, IE1, Pos. 18). Ein Energieberater berichtet, dass in GdWEs mit Sanierungsstaus am meisten Potential und Notwendigkeit für energetische Sanierungen bestehen, aber die Eigentümer:innen sich dies in der Regel nicht leisten können, da sie andere Maßnahmen vorziehen müssen (Anhang 4, IE5, Pos. 22).

Bauliche Einschränkungen bei der Umsetzung

Auch wenn energetische Sanierungen von Eigentümer:innen angestrebt werden, ist die Umsetzung mancher Maßnahmen nicht bei jedem Gebäude möglich. Wärmepumpen beispielsweise lassen sich nicht in allen Gebäuden problemlos integrieren, erklärt ein Hausverwalter: „Wie soll ich [Gasetagenheizungen] ersetzen in vernünftiger Weise. Ich frag den Kaminkehrer und wir diskutieren ne halbe Stunde und danach brechen wir in verzweifelter Lachen aus.“ (Anhang 4, IH2, Pos. 47). Dabei ist ihm die Notwendigkeit dafür klar, erklärt er. Auch wenn ein Gebäude denkmalgeschützt ist, kann die Umsetzung von energetischen Sanierungen erschwert werden (Anhang 4, IH2, Pos. 47, 64). Zudem können schlechte Dämmstandards in Bestandsgebäuden dazu führen, dass eine hohe Heizleistung erforderlich ist, was den alleinigen Einsatz einer Wärmepumpe auch erschweren kann, wenn nur begrenzt Platz zur Verfügung steht (Schmidt, o. J., zitiert nach Kafke, 2022, Kap. 3).

Trägheit der GdWE

Ein weiterer Hemmfaktor von energetischen Sanierungen kann der Mangel an Dynamik sowohl innerhalb der Gemeinschaft als auch in der Funktionsweise einer GdWE sein. Ein Mediator beschreibt, dass er schnelle Entscheidungsprozesse in GdWEs in einer Zeitspanne von zwei bis drei Jahren einordnen würde (Anhang 4, IM3, Pos. 8). Die Trägheit einer GdWE äußert sich in der Hinsicht, dass sie sich in der Regel nur einmal im Jahr trifft und wenn eine Entscheidung für oder gegen etwas getroffen wurde, dauert es oft ein weiteres Jahr, bis die Maßnahme in die nächste Abstimmungsrunde fortschreitet (Anhang 4, IM8, Pos. 20; Anhang 4, IH2, Pos. 28). Zur mangelnden Dynamik trägt auch bei, dass der Altersdurchschnitt in GdWEs recht hoch ist, berichten mehrere interviewte Expertinnen und Experten (Anhang 4, IM3, Pos. 70; Anhang 4, IE3, Pos. 88; Anhang 4, IH2, Pos. 26): „Die wollen alt werden in ihren vier Wänden und wollen möglichst keine Veränderung und kein Geld ausgeben, obwohl das Geld [...] oft da ist [...]“ (Anhang 4, IE3, Pos. 3). Ein anderer Energieberater berichtet, dass diese Langwierigkeit in der Entscheidungsfällung auch manchmal der Grund sein kann, weshalb eine energetische Sanierung doch noch umgesetzt wird. Manchmal melden sich GdWEs wegen eines Themas, wozu er sie bereits beraten hat und über Jahre keine Entscheidung gefällt wurde, erneut. Dies geschieht in der Regel, wenn die Dringlichkeit des Themas im Zeitverlauf zugenommen hat. Dabei wird festgestellt, dass die Preise gestiegen sind, was zu der Einsicht führt, dass ein weiteres Zögern wirtschaftlich nachteilig wäre, weswegen es dann doch noch zu einer Umsetzung kommt. Für die GdWE ergeben sich aus diesem Vorgehen also finanzielle Nachteile im Vergleich zu einer direkten Umsetzung (Anhang 4, IE6, Pos. 57).

3.4.3 Soziale und psychologische Faktoren

Die sozialen und psychologischen Faktoren sind zu großem Teil schwer objektiv durchschaubar. Nichtsdestotrotz nehmen sie in Entscheidungssituationen einen hohen Stellenwert ein (Anhang 4, IM6, Pos. 27).

Hemmung durch Zielorientiertheit von Energieberater:innen

Psychologisch kann die Herangehensweise der Energieberater:innen an eine Gemeinschaft einen großen Unterschied machen. Eine Mediatorin verdeutlicht, dass je vehementer und eindringlicher Energieberater:innen von einer energetischen Sanierung überzeugt sind, desto weniger lassen sich Eigentümer:innen auf die von der beratenden Person gewählte Argumentation ein. Grund hierfür ist, dass dies als eine belehrende Haltung

wahrgenommen werden kann und den Beteiligten das Gefühl vermittelte, es gäbe nur eine richtige Lösung. Das Fehlen von einer Ergebnisoffenheit kann hier also als die Hauptschwierigkeit herauskristallisiert werden (Anhang 4, IM7.2, Pos. 43, 62).

Mangelndes Gemeinschaftsverständnis und/oder -handeln

Nach dem WEG-Recht kommt eine GdWE für einen Großteil aller anfallenden Maßnahmen finanziell gemeinsam auf (Anhang 4, IM2, Pos. 20). In der Praxis ist das Verständnis für die Wünsche der Miteigentümer:innen häufig jedoch nicht ausgeprägt: „[D]ie Bereitschaft, sich [auf eine Solidargemeinschaft] einzulassen und die Meinung anderer sozusagen auch gelten zu lassen und sie auch entsprechend abzuwägen, verliert sich häufig, wenn es um den eigenen Geldbeutel geht.“ (Anhang 4, IM4, Pos. 18). Diese Verhaltensweise wird von einer Mediatorin als erstens menschlich und zweitens das Grunddilemma des Wohnungseigentums beschrieben, denn Eigentümer:innen in GdWEs stehen oft vor der Situation, dass sie ihr Geld ausgeben müssen für Zwecke, in denen sie keinen Vorteil für sich sehen und hinter denen sie auch nicht stehen, was zu Konflikten und manchmal sogar bis hin zu boykottierendem Verhalten führen kann (Anhang 4, IM7, Pos. 23; IM7.2, Pos. 154).

Vielfalt der Persönlichkeiten

In GdWEs kommen viele verschiedene Menschen mit ihren Erfahrungen, Lebensentwürfen und Interessen zusammen, was eine einstimmige Einigung schwer machen kann (Anhang 4, IM7, Pos. 45). Bei energetischen Sanierungen kann es hierbei besonders schwierig sein, wenn beispielsweise Parteien sich dem Klimaschutz zuschreiben, von ihrer Vorstellung von Klimaschutz nicht abweichen wollen und andere die gegenteilige Meinung vertreten. Dies kann auch im Zusammenhang mit anderen Themen auftreten. Eine Mediatorin beschreibt, dass in manchen Fällen auch keine Mediation oder Diskussion zu einem Ergebnis kommt, sondern sich die Parteien einigen müssen, unterschiedliche Wertekodex zu haben (Anhang 4, IM7, Pos. 21). Es kann mitunter zu hitzigen, unsachlichen Diskussionen kommen (Anhang 4, IE6, Pos 48; Anhang 5, Protokoll 2). Insbesondere bei GdWEs mit einer hohen Anzahl an Eigentümer:innen zeigt sich häufig ein Querschnitt der Gesellschaft in den Persönlichkeiten und Interessen (Anhang 4, IE2, Pos. 58). Ein Hausverwalter berichtet beispielsweise, dass er Maßnahmen nur in Angriff nimmt, wenn es eine einstimmige Entscheidung gibt, denn dann erlangt die GdWE den höchsten Zufriedenheitsgrad (Anhang 4, IH3, Pos. 29). Dies hat jedoch auch zur Folge, dass energetische Sanierungen, in den von ihm betreuten GdWEs, teilweise nicht durchgeführt

werden können, auch wenn sie finanziell und ökologisch sinnvoll wären, wenn die Eigentümer:innen zu unterschiedliche Interessen haben (Anhang 4, IH3, Pos. 35).

Gruppendynamik

Auch eine Herausforderung können die individuellen Dynamiken sein, die sich durch verschiedene Persönlichkeiten ergeben. Einfluss auf die Dynamik in der GdWE kann z. B. die Länge der Mitgliedschaft in der GdWE haben, denn das kann z. B. darüber entscheiden, welche Eigentümer:innen viel Know-How über das Gebäude angesammelt haben oder auf wessen Meinung besonders viel Wert gelegt wird (Anhang 4, IM7, Pos. 27). Das zwischenmenschliche soziale Gefüge innerhalb der Gemeinschaft kann u. a. aus „persönliche[r] Dominanz einiger, Sympathien, Antipathien [und] Eifersüchteleien“ (Anhang 4, IM1, Pos. 9) bestehen, was als außenstehende, beratende Person schwer zu durchschauen ist. In vielen GdWEs gibt es z. B. bestimmte Personen, die aufgrund ihrer Persönlichkeit auf breite Akzeptanz in der Gruppe stoßen und die daher ihre Meinung eher durchsetzen können als andere (Anhang 4, IE5, Pos. 75, 79). Es gibt auf der anderen Seite auch Fälle, in denen sich einzelne Eigentümer:innen überhört oder auch ungerecht behandelt fühlen und dementsprechend mit ihrem Stellenwert in der GdWE nicht zufrieden sind. Dies kann eine GdWE in einer derart negativen Weise beeinflussen, dass keine Einigkeit mehr zustande kommen kann (Anhang 4, IM1, Pos. 11; Anhang 4 IM7. Pos. 15).

Wissensasymmetrien und -defizite

Mit der Vielfalt der Eigentümer:innen geht auch eine breite Spanne an unterschiedlichen Wissensständen einher, was sich in Eigentümerversammlungen zeigt: „[E]s gibt einen Schwung von Eigentümern, die wissen, um was es alles genau geht. Aber sie haben 3/4 der Eigentümergemeinschaft, die wissen gar nicht genau, um was es geht, welche Probleme da auftauchen, was es wie bedeutet.“ (Anhang 4, IM8, Pos. 20). Die unterschiedlichen Informationsstände der Eigentümer:innen sind eine schwierige Voraussetzung, um die GdWE thematisch abzuholen, und ein Wissensdefizit kann bei manchen Personen ein Misstrauen gegenüber der Maßnahme oder dem Beratenden auslösen (Anhang 4, IM7, Pos. 37): „[E]s ist schon so, dass man dann ganz oft bei -1 anfängt und erstmal die Falschinformationen rückarbeitet und nicht bei null.“ (Anhang 4, IE2, Pos. 46). Die unterschiedlichen Wissens- und Informationsstände resultieren einerseits aus individuellen Vorkenntnissen und andererseits manchmal daraus, dass nicht alle Eigentümer:innen die vor der Versammlung versandten Unterlagen lesen oder vollständig lesen (Anhang 4, IE1, Pos. 48). Verwendeter Fachjargon in den Dokumenten und der Präsentation der

Energieberatungen können weitere Hürden sein (Anhang 4, IH1, Po. 60). Auch berichten ein Energieberater und ein Hausverwalter, dass in den Medien manchmal falsche Informationen herausgegeben werden. Des Öfteren müssen diese Missverständnisse erst einmal aufgeklärt und Verunsicherungen wieder genommen werden (Anhang 4, IE4, Pos. 75, 79; Anhang 4, IH1, Pos. 38). Dies führt neben Misstrauen mitunter auch zu Angst, die vermeidbar gewesen wäre, und in der Folge zu voreiligem Widerstand gegenüber Maßnahmen (Anhang 4, IM3, Pos. 96).

Anlass für Veränderung nicht gegeben

Energetische Sanierungen sind aus ökologischer Sicht oft vorteilhaft, doch viele GdWEs sehen sich mit der grundlegenden psychologischen Hürde konfrontiert, dass ein akuter Leidensdruck fehlt (Anhang 4, IM7, Pos. 33, Anhang 4, IE5, Pos. 81). Ohne ein spürbares Defizit oder äußeren Zwang, wie z. B. gesetzliche Vorgaben, oder finanzielle Anreize fehlt vielen Eigentümer:innen der innere Antrieb, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Energetische Sanierungen erfolgen häufig lediglich zusammen mit ohnehin anstehenden Instandhaltungsmaßnahmen (Anhang 4, IH1, Pos. 59; Anhang 4, IE2, Pos. 65; Anhang A, IM5, Pos. 19).

3.5 Einfluss von Energieberater:innen: Grenzen und Potentiale

Um die Forschungsfrage zu untersuchen, wie Energieberater:innen unter Berücksichtigung verhaltensökonomischer und spieltheoretischer Grundlagen Entscheidungsprozesse von Eigentümer:innen in GdWEs so unterstützen können, dass das Durchführen energetischer Sanierungen gefördert wird, werden im Weiteren jene Herausforderungen adressiert, die im Einflussbereich der Energieberater:innen liegen. Hierzu zählen vor allem weiche Faktoren, denn die Aufgabe von Energieberater:innen liegt in der Beratung, sie haben keine direkte Entscheidungsgewalt über Fördersummen oder gesetzliche Vorschriften. Eine Einflussmöglichkeit bei den folgenden Herausforderungen kann gegeben sein:

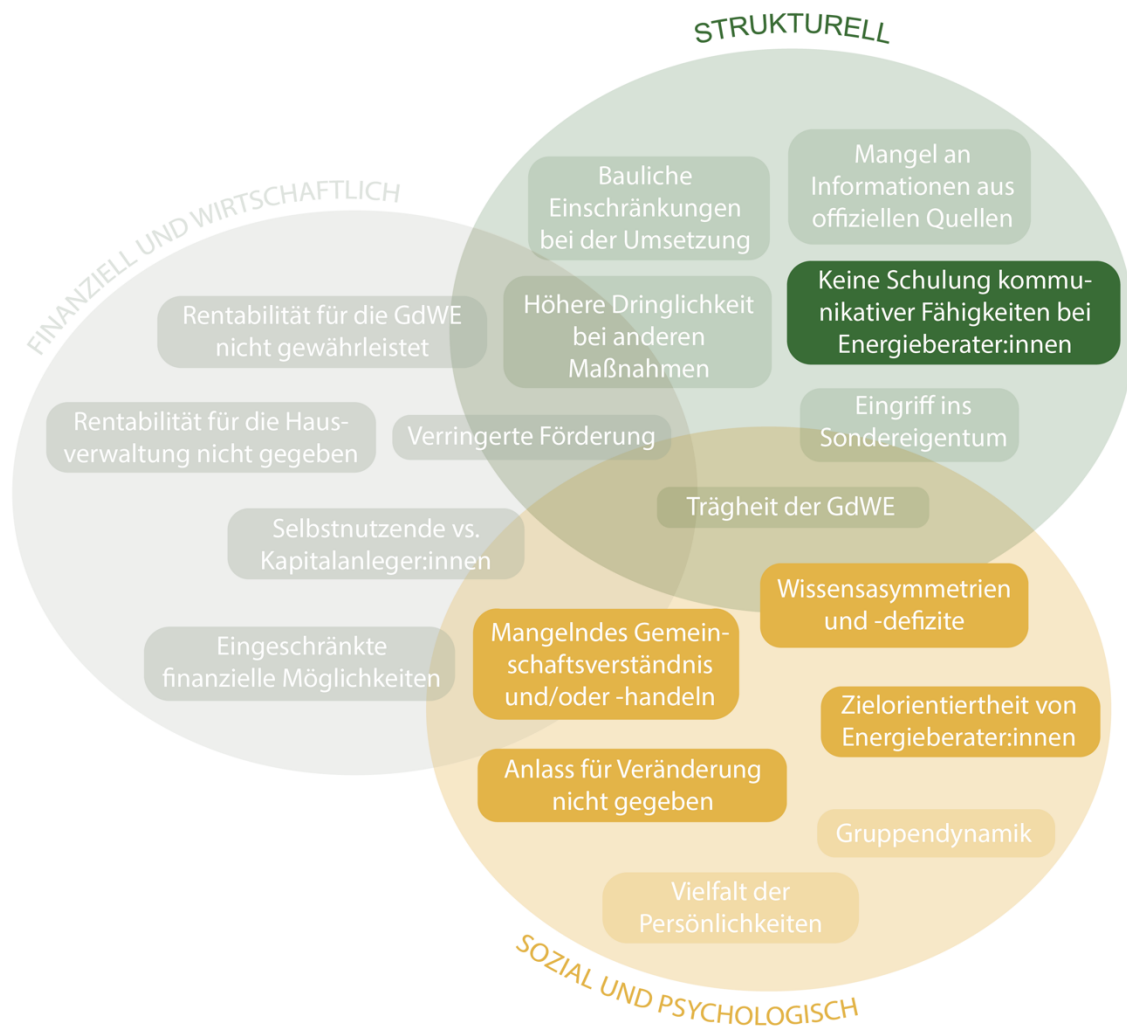


Abb. 9: Einflussbereich von Energieberater:innen. Eigene Darstellung.

Die farbig hervorstechenden Aspekte liegen im Einflussbereich. Energieberater:innen haben keinen Einfluss auf die finanzielle Situation der Eigentümer:innen. Auch auf strukturelle Gegebenheiten wie z. B. den Alterungsprozess des Gebäudes und die damit sich verschiebende Dringlichkeit von Maßnahmen oder auf bauliche Einschränkungen haben Energieberater:innen keinen Einfluss. Auf das Fehlen von Kommunikationskenntnissen in der Ausbildung zur Energieberaterin oder zum Energieberater haben sie insofern Einfluss, als dass sie nachträglich ihre Kenntnisse verbessern können. In der Kategorie der sozialen und psychologischen Herausforderungen hat der Einflussbereich der Energieberater:innen ebenfalls Grenzen. Die initiale Interessensbekundung an einer energetischen Sanierung, die den ersten Schritt im Entscheidungsprozess darstellt, erfolgt unabhängig von Energieberater:innen, weswegen der fehlende Anlass in der Hinsicht nicht beeinflusst werden kann. Ihre Rolle beschränkt sich auf die Unterstützung der

Entscheidungsfindung der Eigentümer:innen ausschließlich im Rahmen einer Beauftragung durch GdWEs. Jedoch kann auf einen Anlass während der Beauftragung aufmerksam gemacht werden, wenn einzelne Eigentümer:innen ihn nicht sehen. Da die Beauftragung zeitlich begrenzt ist, scheint es unwahrscheinlich, dass Energieberater:innen die Gruppendynamik oder die Persönlichkeiten der Eigentümer:innen in signifikantem Maße beeinflussen können. Durch die Klarstellung der eigenen Rolle und Motivation sowie den Vorteilen von energetischen Maßnahmen für die Gemeinschaft können sie jedoch auf das Gemeinschaftsverständnis und -handeln im bedingten Maß Einfluss nehmen. Ihre eigene Zielorientiertheit können sie reflektieren und verändern. Ihr Haupt-Aufgabenfeld liegt vorwiegend in der Weitergabe und Vermittlung von Wissen, weswegen sie auf die Wissensasymmetrien und -defizite von Eigentümer:innen großen Einfluss nehmen können.

Unbestritten ist, dass auch über den Einflussbereich von Energieberater:innen hinaus die weiteren Herausforderungen von hoher Bedeutung sind. Diese Aspekte eröffnen umfangreiche Forschungsfelder, die jedoch nicht vordergründiger Gegenstand dieser Thesis sind.

4 Entscheidungsfindungen in GdWEs im Kontext der Spieltheorie

Wie beschrieben, sind GdWEs vielschichtigen Dynamiken und Herausforderungen ausgesetzt und viele von ihnen bestehen, weil unterschiedliche Persönlichkeiten und Interessen in GdWEs aufeinandertreffen. Da meist viele Akteurinnen und Akteure bei Entscheidungen in einer GdWE beteiligt sind, die bei ökonomischen Entscheidungen unterschiedliche Strategien und Interdependenzen aufweisen, bietet sich die Spieltheorie an, um das Verhalten der Eigentümer:innen genauer zu betrachten. Die Spieltheorie modelliert das Verhalten von Individuen und Gruppen in strategischen, rationalen Interaktionen und macht es, aufgrund der abstrahierten Darstellung, besser verständlich. Sie hat zum Ziel, die besten Lösungen von Spielsituationen mit rationalen Spieler:innen im Vorhinein zu bestimmen (Eisermann, 2022, S. 5 ff.).

Entstanden ist die Spieltheorie in den 1940er Jahren. Die Wissenschaftler Oskar Morgenstern und John von Neumann veröffentlichten 1944 neue Herangehensweisen an ökonomische Problemstellungen (Davis, 1972, S.10; Limbeck-Lilienau & Schweizer, 2024). Hintergrund ihrer Forschung war die Feststellung, dass Probleme ökonomischer Verhaltensweisen „mit den mathematischen Vorstellungen von geeigneten strategischen Spielen“ zu vergleichen sind (Davis, 1972, S. 10). In der von ihnen entwickelten Spieltheorie wird sich durch mathematische Untersuchungen damit befasst, wie Menschen in sozialen Konfliktsituationen handeln, Entscheidungen treffen und miteinander konkurrieren oder kooperieren (Limbeck-Lilienau & Schweizer, 2024; Vogt, 2013, S. 299). Die Spieltheorie wurde seitdem auf unterschiedlichste Art und Weise ausgeweitet und weiterentwickelt. Sie umfasst nicht eine, sondern viele verschiedene Theorien und Analyseinstrumente (Davis 1972, S.11). In dieser Thesis wird sich auf den Unterschied zwischen nicht-kooperativen Spielen und kooperativen im Sinne der Spieltheorie und ihre Anwendung auf GdWE-Prozesse bei energetischen Sanierungen konzentriert.

4.1 Grundlagen der Spieltheorie

Die Spieltheorie widmet sich der mathematischen Analyse strategischer Entscheidungssituationen, in denen jede Spielerin und jeder Spieler im Sinne des Homo Oeconomicus den eigenen Gewinn maximieren möchte. Ihr Ziel besteht darin, das Verhalten von

Menschen zu prognostizieren, zu analysieren und zu optimieren (Eisermann, 2025, S. 30; Holler & Illing, 1990, S. 1). In der Spieltheorie müssen bestimmte Bedingungen erfüllt sein, damit eine Entscheidungssituation als spieltheoretisches Spiel gilt. Eine Voraussetzung ist, dass die Entscheidung nicht von einer einzelnen Person unabhängig getroffen werden kann, sondern von mehreren Beteiligten abhängig ist. Keine Partei kann unabhängig von den anderen entscheiden. Außerdem ist entscheidend, dass alle Beteiligten über diese gegenseitige Abhängigkeit Bescheid wissen und davon ausgehen, dass auch die anderen darüber informiert sind und dies in ihre eigenen Entscheidungen mit einbeziehen (Holler & Illing, 1990, S. 1). Solche Merkmale finden sich häufig in wirtschaftlichen Entscheidungssituationen. Die Spieltheorie eignet sich zur Analyse solcher Fälle, da sie davon ausgeht, dass die beteiligten Personen strategisch und nach bestimmten Regeln handeln (Holler & Illing, 1990, S. 1). In GdWEs befinden sich Eigentümer:innen bei energetischen Sanierungen in einer solchen Situation, denn sie können sich nicht einfach unabhängig für oder gegen Maßnahmen entscheiden, sondern sind abhängig von den Entscheidungen der Miteigentümer:innen. Zudem betreffen diese Entscheidungen finanzielle Fragestellungen, bei denen die Eigentümer:innen in der Regel ihr wirtschaftliches Interesse maximieren möchten (Anhang 4, IM6, Pos, 14).

4.1.1 Arten von Spielen

In der Spieltheorie existieren viele unterschiedliche Spielformen. Eine davon ist das Nullsummenspiel (Vogt, 2013, S. 300). Nullsummenspiele sind dadurch charakterisiert, dass der Gewinn einer Person im Spiel automatisch das Verlieren der anderen Person zu Folge hat, wie z. B. bei einem Münzwurf. Jeder Gewinn wird mit einem Verlust ausgeglichen und der Gesamtertrag des Spiels ist daher null. Diese Bedingung ist in der Realität selten gegeben (Canty, 2000, S. 147; Keeling, o. J., S. 1 f.). Im Gegensatz dazu gibt es Nicht-Nullsummenspiele, bei denen der Gesamtertrag kleiner oder größer als null ist. Die Ziele und Absichten aller Personen sind hierbei nicht rein kompetitiv und antagonistisch wie bei einem Nullsummenspiel, sondern vermischen sich teilweise miteinander. Die meisten Spielsituationen zählen zu den Nicht-Nullsummenspielen (Keeling, o. J., S. 1 f.; Spektrum Akademischer Verlag, 2000). Auch Entscheidungssituationen in GdWEs können in der Regel zu Nicht-Nullsummenspielen gezählt werden. Des Weiteren kann in der Spieltheorie zwischen nicht-kooperativen und kooperativen Spielsituationen unterschieden werden. Bei nicht-kooperativen Spielen liegt der Fokus auf einer ausgeprägten Aktions- und Strategieorientiertheit. Es wird davon ausgegangen, dass jede Person

individuell zum Ziel hat, ihren Nutzen zu maximieren. Entscheidungen werden auf Grundlage der gegebenen Informationen getroffen, es wird auch berücksichtigt, wie die möglichen Entscheidungen der anderen Personen das eigene Ergebnis beeinflussen können (Wiese, 2005, S. 8). Bei kooperativen Spielen liegt der Fokus auf Gruppen und Koalitionen und darauf, wie der gemeinsame Gewinn oder Verlust verteilt wird. Der Schwerpunkt liegt demnach auf der Verteilung des Gesamtwerts, den die Koalition erzielt hat. Bei kooperativen Spielen gibt es bindende Abmachungen, die durch externe Dritte durchgesetzt werden könnten. Diese Möglichkeit einer exogenen Instanz sorgt dafür, dass die getroffenen Vereinbarungen eingehalten werden, wodurch das Spiel kooperativ bleibt und nicht in ein nicht-kooperatives Spiel übergeht (Holler & Illing, 1990, S. 6). Unterschieden wird in der Spieltheorie außerdem sowohl zwischen simultanen und sequentiellen Spielen als auch zwischen einmaligen und wiederholten Spielen. In einer simultanen Spielsituation fällen alle Personen ihre Entscheidung zur gleichen Zeit, während in einer sequentiellen Spielsituation die Personen ihre Spielzüge nacheinander tätigen. Bei einmaligen Spielen ist eine Spielsituation lediglich einmalig vorzufinden, wohingegen bei wiederholten Spielen eine Spielsituation öfter auftritt. Möglich ist hier sowohl eine begrenzte als auch eine unbegrenzte Anzahl an Wiederholungen (Vogt, 2013, S. 300).

4.1.2 Inhalt einer spieltheoretischen Analyse

Wenn eine soziale Konfliktsituation besteht, die im Rahmen einer spieltheoretischen Analyse untersucht werden soll, bedarf es zweier Schritte (Holler & Illing, 1990, S. 2):

1. Beschreibende Darstellung der Spielsituation.
2. Ermittlung der Spiellösung.

Bei ersterem ist es von zentraler Bedeutung, die gegebene Situation in einem passenden Modell darzustellen. Dies beinhaltet zum einen die beteiligten Personen (Spieler:innen) und zum anderen ihre Handlungsoptionen und die möglichen Konsequenzen (Holler & Illing, 1990, S. 2; Eisermann, 2018, S. 2). Der zweite Punkt beinhaltet die Erstellung eines Lösungskonzeptes für die jeweilige in Punkt eins beschriebene Spielsituation. Es sollten alle möglichen Spielverläufe geprüft werden und „diejenigen [ausgewählt werden], die bei rationalem Verhalten der Spieler als Lösung zu erwarten sind“ (Holler & Illing, 1990, S. 2). Es ist jedoch nicht garantiert, dass die Analyse eine eindeutige Lösung liefert, möglich ist z. B. auch, dass mehrere gleichwertige Ergebnisse existieren (Holler & Illing, 1990, S. 2).

4.1.3 Das Gefangenendilemma

Eine der bekanntesten spieltheoretischen Spiele ist das sogenannte Gefangenendilemma. Es ist ein simultanes, nicht-kooperatives Nicht-Nullsummenspiel. Zur Veranschaulichung des Ablaufs eines typischen spieltheoretischen Problems wird das Spiel im Folgenden beschrieben. Die Ausgangssituation ist wie folgt: Es stehen zwei Personen vor Gericht, denen schwere Verbrechen vorgeworfen werden, jedoch fehlen ausreichende Beweise, um ihre Schuld eindeutig nachzuweisen. Die Angeklagten stehen vor der Entscheidung, ob sie die Tat gestehen sollen oder nicht. Ihre Entscheidung hat auf ihre Strafe eine direkte Auswirkung, siehe Tab. 1, denn sollte einer von ihnen die Tat gestehen und der andere nicht, dann wird ersterer nach drei Monaten in die Freiheit entlassen und zweiterer erhält eine Höchststrafe von zehn Jahren. Wenn beide gestehen, erhalten beide eine Strafe, diese fällt jedoch mit je acht Jahren milder aus. Wenn beide Personen nicht gestehen, bekommen sie beide geringe Strafe von einem Jahr, da sie nur für kleinere von ihnen begangene Delikte belangt werden können. Die beiden Angeklagten haben keine Möglichkeit, sich vor der Entscheidung abzusprechen, wodurch sie nicht wissen können, wofür sich der jeweils andere entscheidet. Es gilt im Sinne der Spieltheorie herauszufinden, unter der Annahme eines rationalen Verhaltens der Angeklagten, was das Lösungskonzept für diesen Fall darstellt. Es muss demnach eine zu erwartende Strategie hergeleitet werden (Holler & Illing, 1990, S. 2).

| | | Person 2 | |
|----------|----------------|--|--|
| | | Nicht Gestehen | Gestehen |
| Person 1 | Nicht Gestehen | 1 Jahr für Person 1 1 Jahr für Person 2 | 10 Jahre für Person 1 3 Monate für Person 2 |
| | Gestehen | 3 Monate für Person 1 10 Jahre für Person 2 | 8 Jahre für Person 1 8 Jahre für Person 2 |

Tab. 1: Auszahlung des Gefangenendilemmas. Eigene Darstellung auf Grundlage von Holler & Illig (1990).

Die Lösung des Gefangenendilemmas beinhaltet, den Angeklagten die Empfehlung auszusprechen, zu gestehen, wenn davon ausgegangen wird, dass die kürzere Zeit im Gefängnis der längeren vorzuziehen ist (Holler & Illing, 1990, S. 4 f.). Der Grund liegt darin, dass in Unabhängigkeit von der jeweils anderen Person „Gestehen“ immer als die beste Lösung gezählt werden kann. Die Lösung muss „so gestaltet sein, dass keiner der Spieler

ein Eigeninteresse daran hat, von ihr abzuweichen: Sie muss aus sich selbst heraus durchsetzbar [...] sein.“ (Holler & Illing, 1990, S. 6). Da die beiden Personen keinen Vertrag schließen können, in dem sie sich an eine Entscheidung binden können, ist das „Nicht Gestehen“ rational nicht die beste Entscheidung. Das „Gestehen“ ist daher eine sogenannte strikt dominante Strategie von beiden beteiligten Personen, denn weder die eine noch die andere hat einen Anreiz, sich für eine andere Strategie zu entscheiden, wenn beide Personen ihren Nutzen maximieren möchten. „Nicht gestehen“ ist zu unsicher, da dann eine Möglichkeit von 50 % besteht, das schlechtmöglichste Ergebnis zu erzielen (Holler & Illing, 1990, S. 6). Diese Situation, dass eine gewinnmaximierende Strategie in einem Spiel besteht, wird auch Nash-Gleichgewicht genannt (Wiese, 2005, S. 8). In dem Fall des Gefangenendilemmas handelt es sich im konkreten um ein sogenanntes nicht pareto-optimales Gleichgewicht. Dies wird so bezeichnet, da das gegebene Nash-Gleichgewicht „für die Beteiligten insofern nicht optimal ist, als sich beide bei kooperativem Verhalten besserstellen könnten.“ (Holler & Illing, 1990, S. 6).

4.2 Kritik an spieltheoretischen Analysen

Eine der zentralen Kritiken spieltheoretischer Analysen ist, dass sie soziale Realitäten zu stark vereinfacht. Sie reduziert soziale Interaktionen auf Entscheidungsprozesse und fasst Einflussfaktoren, wie z. B. Normen oder emotionale sowie soziale Aspekte in den Spielregeln zusammen oder geht davon aus, dass sie in den Auszahlungsfunktionen in vollem Umfang umfasst wurden. Dadurch bleibt der Fokus ausschließlich auf dem Entscheidungsverhalten der Akteurinnen und Akteure. Die Herangehensweise bleibt infolgedessen bei jedem Spiel stringent, kann aber die tatsächliche Vielfalt sozialer Dynamiken vernachlässigen (Ryll, 1989, S. 7). Ein anderer Kritikpunkt betrifft die Anwendung spieltheoretischer Modelle auf beobachtetes Verhalten. Die Präferenzen der Akteurinnen und Akteure werden oft direkt aus ihrem Verhalten erschlossen, statt sie unabhängig davon zu bestimmen. Wenn das Verhalten einer Akteurin oder eines Akteurs als Ausdruck eigener Präferenzen interpretiert wird, können z. B. Schlüsse wie „Die Person hat so gehandelt, also muss sie genau das gewollt haben“ entstehen. Dadurch kann die spieltheoretische Analyse Gefahr laufen, ihre erklärende Funktion zu verlieren und sich auf eine bloße Beschreibung des Geschehens zu reduzieren (Zürn, 1994, S. 508).

4.3 Spieltheoretische Betrachtung beispielhafter Entscheidungssituationen

„Wir schauen uns wichtige soziale Situationen an und versuchen, die Essenz der Situation [...] zusammenzufassen in einem vereinfachten Modell, und das nennen wir ein Spiel.“ (Vanberg, 2016). Im Folgenden wird eine hypothetische Entscheidungssituation aus einer GdWE beispielhaft beschrieben. Dieses Beispiel wird jeweils aus der Perspektive der kooperativen und der nicht-kooperativen Theorie weitergedacht, um die Unterschiede herauszustellen. Die Ausgangslage sowie die Spieler:innen und ihre Interessen sind rein fiktiv.

Spielsituation

Eine GdWE muss das Dach ihres Gebäudes teilweise sanieren, da es erhebliche Schäden aufweist und eine Instandsetzung daher dringend notwendig ist. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, das Dach im Zuge der Sanierung energetisch zu dämmen, was langfristige Vorteile hinsichtlich der Energieeffizienz bieten würde. Die Umsetzung der Dämmung wäre im Rahmen der ohnehin anfallenden Sanierungsarbeiten kosteneffizienter als zu einem späteren Zeitpunkt, da Förderungen bezogen werden könnten und das Baugerüst sowieso aufgestellt werden würde. Allerdings ist die Dämmung rechtlich nicht vorgeschrieben, sondern stellt eine optionale Ergänzung dar, die aus wirtschaftlichen und ökologischen Gesichtspunkten vorteilhaft erscheint. Möglich ist jedoch, dass diese energetische Dämmung in den nächsten Jahren gesetzlich verpflichtend werden könnte.

Spieler:innen

- Alle Eigentümer:innen der GdWE (hier zu Beispielszwecken A, B, C, D und E)

Strategien

1. Dachsanierung ohne Dämmung: Niedrigere Kosten, keine Verbesserung der Energieeffizienz, möglicherweise nur eine kurzfristige Lösung, da sich gesetzliche Verpflichtungen entwickeln könnten.
2. Dachsanierung mit Dämmung: Höhere Kosten, allerdings mit finanzieller Förderung, langfristige Einsparungen durch Energieeffizienz.

Auszahlungen

- Eigentümer:innen A und E: Möchten nur die notwendigen Kosten tragen und sehen keinen persönlichen Vorteil in der Dämmung.
- Eigentümer:innen B und D: Erkennen langfristige Vorteile der Dämmung und sind bereit, Mehrkosten zu tragen.
- Eigentümer:in C: Hat momentan wenig finanzielle Mittel und lehnt Zusatzkosten ab, auch wenn sie/er erkennt, dass sie langfristig sinnvoll wären. Sie/Er wäre jedoch dafür offen, über mögliche Finanzierungsmodelle zu sprechen.

4.3.1 Nicht-kooperative Entscheidungssituation

In diesem Beispiel wird von einer nicht-kooperativen Entscheidung ausgegangen, obwohl die Möglichkeit einer kooperativen Lösung in einer GdWE grundsätzlich gegeben ist. Anders als im Gefangenendilemma, bei dem die Spieler:innen aufgrund der Unmöglichkeit zur Kooperation ihre Entscheidungen unabhängig voneinander treffen müssen, könnte in einer GdWE eine Kooperation durchgeführt werden. Dies wird hier jedoch außen vorge lassen, um das Szenario der nicht-kooperativen Entscheidung zu veranschaulichen.

Prozess der Entscheidung

Der Entscheidungsprozess in diesem Kontext ist von dem Wissen geprägt, dass jede Eigentümerin und jeder Eigentümer weiß, dass die Entscheidung der anderen ebenfalls Einfluss auf das Ergebnis hat. Die zusätzliche Sanierungsmaßnahme wird nur umgesetzt, wenn die Mehrheit zustimmt. Lehnen jedoch einige Eigentümer:innen ab, könnte das Vorhaben scheitern. Jede Eigentümerin und jeder Eigentümer muss daher abschätzen, welchen Einfluss sie oder er auf das Ergebnis hat, abhängig davon, wie viele andere ebenfalls zustimmen oder ablehnen würden. Da keine vollständigen Informationen über die Absichten der anderen Eigentümer:innen vorliegen, ist das Ziel, eine individuell optimale Entscheidung zu treffen, wobei davon ausgegangen wird, dass alle anderen ebenfalls rational handeln und ihre eigenen Interessen verfolgen (Wiese, 2005, S. 9 ff.).

Eine Matrixdarstellung wie z. B. beim Gefangenendilemma-Spiel ist hier nicht möglich, da lediglich zwei Handlungsauszahlungen bestehen: Entweder die Sanierung wird mit oder ohne Dämmung durchgeführt. Entscheidungen, bei der einzelne Eigentümer:innen die Dämmung durchführen, während andere darauf verzichten, ist ausgeschlossen, da es sich um ein Gemeinschaftseigentum handelt, das nicht in seinem Nutzen aufgeteilt

werden kann. Die Auszahlungen könnten wie folgt dargestellt werden. Die Zahlen 0 bis 5 repräsentieren aufsteigend den Nutzen der Eigentümer:innen aus der Wahl der jeweiligen Strategie, null ist also gar nicht nützlich und fünf ist sehr nützlich. Diese Werte sollen die relativen Vor- und Nachteile aus der Perspektive jeder Eigentümer:innen widerspiegeln.

| Spieler:innen | Dachsanierung <u>ohne</u> Dämmung | Dachsanierung <u>mit</u> Dämmung |
|---------------|---|---------------------------------------|
| A | 5 (Zufriedenheit durch niedrige Kosten) | 1 (hohe Kosten, keinen Vorteil) |
| B | 2 (keine langfristigen Vorteile) | 5 (langfristige Vorteile) |
| C | 3 (keine Zusatzkosten) | 0 (kann Zusatzkosten schlecht tragen) |
| D | 2 (keine langfristigen Vorteile) | 5 (langfristige Vorteile) |
| E | 5 (Zufriedenheit durch niedrige Kosten) | 1 (hohe Kosten, keinen Vorteil) |

Tab. 2: Auszahlung der Handlungsmöglichkeiten.

A und E sind zufrieden und haben den höchsten Nutzen (5), wenn keine zusätzliche Dämmung durchgeführt wird und einen geringen Nutzen (1), wenn die Dämmung durchgeführt wird, weil sie ihren eigenen Vorteil darin nicht erkennen. C erhält den für sich höchsten Nutzen ebenfalls, wenn keine Dämmung durchgeführt wird, da für sie/ihn keine Zusatzkosten entstehen (3), sieht aber eigentlich den Nutzen der energetischen Sanierung und ist deswegen nicht vollends zufrieden. Die Dachsanierung mit Dämmung durchzuführen, erfüllt jedoch auch nicht ihren/seinen Nutzen, denn sie/er kann die finanziellen Mittel nicht aufbringen (0). B und D wiederum haben einen geringen Nutzen, wenn keine zusätzliche Dämmung erfolgt, aber müssen die hohen finanziellen Kosten nicht stemmen (2). Wenn die Dämmung erfolgt, erhalten sie die langfristigen Vorteile und sind zufrieden (5).

Zusammenfassend zeigt die Tab. 2 die Konflikte zwischen zwei Interessensgruppen:

- Mehrheit (A, C, E): Präferiert eine Dachsanierung ohne Dämmung unabhängig von der Wahl der anderen.
- Minderheit (B, D): Präferiert eine Dachsanierung mit Dämmung unabhängig von der Wahl der anderen.

Ergebnis

Die Eigentümer:innen handeln aus Eigeninteresse und es gibt keine Kooperation. Niemand weiß von den jeweils anderen, ob ihre Meinung unter anderen Konditionen noch zu ändern wäre. Ohne zusätzliche Anreize oder Kooperation ergibt sich die Dachsanierung ohne zusätzliche Dämmung als wahrscheinlichstes Ergebnis, da die Mehrheit (drei von fünf Eigentümer:innen) diese Strategie bevorzugt. In einem solchen Fall kann das Nash-Gleichgewicht darin bestehen, dass B und D für die Dämmung stimmen, während A, C und E dagegen sind. Dies wäre unveränderlich, da keine Eigentümerin und kein Eigentümer einen Anreiz hätte, ihre oder seine Entscheidung zu ändern. „Individuell rationales, von Eigeninteresse geleitetes Verhalten führt zu einem Ergebnis, das für die Beteiligten insofern nicht optimal ist, als sich beide bei kooperativen Verhalten besser stellen könnten.“ (Holler & Illing, 1990, S. 6). Viele nicht-kooperative Spiele resultieren aufgrund dieses Merkmals in Ineffizienz (Holler & Illing, 1990, S. 6).

4.3.2 Kooperative Entscheidungssituation

In der Realität ist es so, dass die Eigentümer:innen in einer GdWE sich über ihre Ziele und Beweggründe austauschen und ihr Handeln besprechen können, wenn sie möchten. Wenn die Situation auf eine solche kooperative Spielsituation übertragen wird, gibt es einige Änderungen. Im Sinne der kooperativen Spieltheorie wird die Entscheidung für oder gegen die Dämmung im Ergebnis einer Zusammenarbeit und Verhandlung getroffen. Der Kern des Spiels liegt in der Koordination und der gemeinsamen Maximierung des Nutzens aller Beteiligten sowie darin, dass ein bindender Vertrag, hier z. B. ein Beschluss, abgeschlossen werden kann, wodurch sich die Beteiligten an ihr Ergebnis halten müssen (Holler & Illing, 1990, S. 6).

Die Grundlage besteht darin, dass trotz eines Interessenkonflikts eine Möglichkeit zur Kooperation gegeben ist (Engel, 2020). Außerdem werden drei grundlegende Annahmen getätigt, die in der kooperativen Spieltheorie gelten. Die erste ist, dass ausschließlich pareto-optimale Lösungen in Betracht kommen. Dies ist genau das Gegenteil vom Gefangenendilemma und bedeutet, dass nur Lösungen in Frage kommen, bei denen keine Verbesserung für einen Spieler oder eine Spielerin mehr möglich ist, ohne dass ein anderer oder eine andere schlechter gestellt wird. Die zweite Annahme der kooperativen Spieltheorie besagt, dass eine Verhandlungslösung nur dann von den Spieler:innen akzeptiert wird, wenn sie sich dadurch besserstellen als im Fall des Scheiterns der

Verhandlungen. Dies bedeutet, dass Spieler:innen mit sogenannten Drohstrategien in die Verhandlungen eintreten. Hierbei handelt es sich um Strategien, die umgesetzt werden würden, wenn eine Verhandlung nicht zustande kommt, also entsprechend als „Drohung“. In Falle der angeführten Beispielsituation könnte die Drohstrategie der Befürworter:innen der energetischen Sanierung beispielsweise sein, dass sie die Gegner:innen glaubhaft davon überzeugen können, dass sie alle finanziell noch schlechter dastehen würden, wenn sie die Sanierungen zum jetzigen Zeitpunkt ohne energetische Dämmung durchführen würden (Engel, 2020). Die dritte Annahme besagt, dass die Strategiekombination mit dem höchsten Nash-Produkt realisiert wird. Dies beinhaltet, dass die Strategiekombination ausgewählt wird, bei der das Produkt der individuellen Auszahlungen, also der Nutzen aller Beteiligten, so weit wie es möglich ist, maximiert wird (Engel, 2020). Relevant ist für dieses Beispiel also, dass die beste Lösung jene sein wird, bei der alle mehr profitieren, als wenn die Verhandlungen scheitern. Da der Austausch unter den Eigentümer:innen in GdWEs möglich ist, kann durch die Offenlegung der eigenen Ziele und Nutzen eine Veränderung der individuellen Auszahlung erfolgen.

Prozess der Entscheidung

In der kooperativen Spieltheorie wird typischerweise das Endergebnis der Kooperation analysiert, ohne den spezifischen Prozess der Koalitionsbildung oder die Mechanismen der Zusammenarbeit zu modellieren (Wiese, 2005, S. 9 f.). Da das Ziel dieser Veranschaulichung jedoch nicht ausschließlich ist, das Ergebnis darzustellen, sondern auch den Kooperationsprozess zu erkennen, wird beispielhaft ein Weg dorthin skizziert.

Alle Miteigentümer:innen in der GdWE erklären ihren Standpunkt. Die beispielhafte Verhandlung über Kompensationen könnte wie folgt aussehen: Die Befürworter:innen B und D schlagen vor, dass die Mehrkosten der energetischen Dämmung zu einem späteren Zeitpunkt kompensiert werden können, z. B. durch eine Reduzierung der monatlichen Beiträge in den kommenden Jahren, basierend auf den eingesparten Heizkosten. Diese Kompensation bietet den Anreiz, auch die höheren Anfangskosten zu akzeptieren. Des Weiteren werden A und E durch Hochrechnungen davon überzeugt, dass die Investition in eine zusätzliche Dämmung sich für sie finanziell rechnen wird und sie sich unabhängig von möglichen gesetzlichen Verpflichtungen diesbezüglich machen. C wird von den anderen Eigentümer:innen unterstützt, entweder durch eine vorübergehende Finanzierung oder durch eine Verzögerung der Zahlungen. Beispielsweise könnte vereinbart werden, dass C die Mehrkosten der Dämmung zunächst nicht bezahlen muss, sondern diese

später in Form niedrigerer monatlicher Abgaben oder durch eine Reduzierung der monatlichen Wohngeldzahlungen wieder hereinholen kann.

Die Auszahlung verändert sich und sieht nun beispielsweise folgendermaßen aus:

| Spieler:innen | Dachsanierung <u>ohne</u> Dämmung | Dachsanierung <u>mit</u> Dämmung |
|---------------|--|--|
| A | 3 (Zufriedenheit durch niedrige Kosten, jedoch weniger Vorteile) | 4 (hohe Kosten, Vorteile ersichtlich) |
| B | 2 (keine langfristigen Vorteile ersichtlich) | 5 (langfristige Vorteile ersichtlich) |
| C | 3 (keine Zusatzkosten, jedoch weniger Vorteile) | 3 (hohe Kosten, aber flexible Zahlungen möglich, Vorteile ersichtlich) |
| D | 2 (keine langfristigen Vorteile ersichtlich) | 5 (langfristige Vorteile ersichtlich) |
| E | 3 (Zufriedenheit durch niedrige Kosten, jedoch weniger Vorteile) | 4 (hohe Kosten, Vorteile ersichtlich) |

Tab. 3: Auszahlung bei kooperativer Entscheidungssituation.

A und E haben durch Hochrechnungen und die Gespräche mit den Miteigentümer:innen gesehen, dass die zusätzliche Dämmung sich für sie rentieren kann und sehen nun einen höheren Nutzen darin (4). Für sie hätte die Dachsanierung ohne Dämmung nun auch einen geringeren Nutzen als zuvor, da sie auf die Vorteile verzichten müssten. Die finanziellen Sorgen von C wurden durch die Lösungsorientiertheit der Gruppe geschmälert (3). B und D ziehen weiterhin den größten Nutzen aus der Dachsanierung mit Dämmung (5).

Ergebnis

Die Entscheidung für die Dämmung wird wahrscheinlich getroffen, weil die Eigentümer:innen von den langfristigen Vorteilen überzeugt sind und durch ein flexibles Kompensationssystem die Belastung akzeptabel gemacht wird. Indem alle zusammenarbeiten, sich mit den Belangen der anderen beschäftigen und eine langfristige Perspektive einnehmen, wird die Entscheidung für die energetische Dämmung als die beste Lösung erkannt, da die Auszahlung für alle am höchsten ist. Keine Person hat eine individuell schlechtere Auszahlung als ohne die Kooperation. Die Entscheidung wird in GdWEs durch einen Beschluss getroffen und ist somit verbindlich (Holler & Illing, 1990, S. 6).

Es ist zu beachten, dass es sich hierbei um einen beispielhaften und einfachen Ablauf handelt. In kooperativen Spielen gibt es eine Vielzahl möglicher Abläufe und Lösungen. Das Ergebnis ist also aufgrund der unterschiedlichen, variierenden Verhandlungsprozesse nicht eindeutig vorhersehbar (Holler & Illing, 1990, S. 23).

4.4 Relevanz für Energieberater:innen

Ein ausschlaggebender Aspekt bei dem Ablauf von Entscheidungsprozessen in GdWEs ist, dass es für viele Eigentümer:innen ein Spannungsfeld zwischen dem individuellen Interesse und dem Gemeinschaftswohl gibt. Gleichzeitig den eigenen Nutzen zu maximieren und den der Gemeinschaft zu fördern, ist nicht immer miteinander vereinbar: „Ich muss bei manchen Entscheidungen mitmachen, obwohl ich sie nicht gut finde und muss auch noch [...] mitzahlen.“ (Anhang 4, IM7.2, Pos. 154). Das Dilemma wird durch die Spieltheorie deutlich und erklärt, warum kooperative Spiele nur unter bestimmten Bedingungen eingegangen werden, und zwar, wenn die individuelle Situation dadurch nicht verschlechtert wird. In einem kooperativen Spiel geht es darum, dass die Beteiligten durch Zusammenarbeit ein besseres Ergebnis für alle erzielen, als wenn jede Person für sich alleine handelt. Ohne Kooperation kann nicht festgestellt werden, ob durch die Beiträge anderer Miteigentümer:innen eine Verbesserung der eigenen Position möglich wäre, weswegen Kooperation eine sinnvolle Strategie in einer GdWE ist. Gleichzeitig erklärt dieser Aspekt der Spieltheorie auch, weshalb einzelne Eigentümer:innen gemeinsame Lösungsprozesse im Kontext energetischer Sanierungen ablehnen (Engel, 2020). Wenn Menschen davon ausgehen, dass der Status Quo für sie bereits die bestmögliche Situation darstellt, kann aus ihrer Perspektive keine Nutzensteigerung durch Kooperation herbeigeführt werden. Aus Sicht einer solchen Person ist es daher rational, nicht zu kooperieren, da sie ihre Strategie nicht als veränderungsbedürftig ansieht.

Eine Mediatorin berichtet im Interview, dass in ihrer Ausbildung das nicht-kooperative Spiel des Gefangenen-Dilemmas gespielt wurde, und die Teilnehmenden zu dem Schluss kamen, dass „[...] das kooperative Verhalten am Ende des Tages zu der sogenannten Win-Win-Situation [führte], dass alle am Ende des Tages gewonnen haben, [...] als wenn sie sich also rein wettbewerbsmäßig verhalten hätten.“ (Anhang 4, IM7.2, Pos. 18). Sie bezeichnet diese Erkenntnis für sich als ein „Aha-Erlebnis“ (Anhang 4, IM7.2, Pos. 19). Nicht-kooperative Entscheidungsprozesse bergen hingegen das Risiko, dass sie, im ungünstigsten Fall, weder den individuellen noch den kollektiven Nutzen

maximieren. Energieberater:innen sollten deswegen Kooperationsverhalten fördern. Erfolgsfaktoren von Kooperation sind vor allem Vertrauen, respektvolles Verhalten, Aufmerksamkeit und eine funktionierende Kommunikation (Pastoors & Ebert, 2019, S. 37 f.). Vor allem auf die Kommunikation können Energieberater:innen Einfluss nehmen.

Die beispielhafte Spielsituation zeigt, dass bereits bei nur fünf Spieler:innen eine erhebliche Komplexität entsteht. Im Vergleich zum Gefangenendilemma, an dem zwei Spieler:innen beteiligt sind, wird deutlich, wie herausfordernd es ist, die unterschiedlichen Motive und Handlungsstränge vollständig zu erfassen. In GdWEs, die oft noch mehr als fünf Mitglieder umfassen, wird diese Komplexität weiter verstärkt. Eine offene Kommunikation zwischen den Eigentümer:innen ist daher von entscheidender Bedeutung, um ineffiziente Entscheidungen zu vermeiden.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass durch die Spieltheorie Nash-Gleichgewichte herausgearbeitet werden können, d. h. Situationen, in denen keine Eigentümerin und kein Eigentümer einen Anreiz hat, von ihrer oder seiner Entscheidung abzuweichen, weil eine Veränderung zu einem schlechteren individuellen Ergebnis führen würde (Holler & Illing, 1990, S. 6). In der Praxis kann dies zu einer Blockade von Veränderung führen. Das Bewusstsein über den bestehenden Gleichgewichtszustand ermöglicht es aber, zu analysieren, welche Anreize helfen können, um diesen zu verändern. Eine Veränderung des Gleichgewichts könnte dabei im besten Falle so gestaltet werden, dass es für die Eigentümer:innen nicht mehr sinnvoll erscheint, ihre Meinung gegen eine energetische Sanierung weiter aufrechtzuerhalten und die Option, die ihren kollektiven Nutzen maximiert, dann z. B. darin besteht, die energetische Sanierung durchzuführen.

Aber auch ein kooperatives Verhalten zwischen den Eigentümer:innen und der Energieberaterin oder dem Energieberater ist vorteilhaft. Wenn beide Seiten ihre Interessen deutlich machen, kommt es zu dem effizientesten Ergebnis. Ein Energieberater berichtet von Negativbeispielen, dass er Entscheidungen von der Gemeinschaft manchmal nicht verstehen kann. Als Beispiel führt er an, dass es finanziell sinnvoll wäre, wenn eine GdWE bereits eine Fassadensanierung plant und ein Gerüst aufstellt, in diesem Zuge auch die Wärmedämmung zu verbessern. Die Kosten für die Dämmung wären in diesem Fall gering, da das Gerüst bereits steht und die Malerin oder der Maler ohnehin an der Fassade arbeitet. Trotzdem wird der Fassadenanstrich oft ohne die Wärmedämmung durchgeführt. Der Energieberater äußert, dass er häufig erstaunt und frustriert ist, wenn eine

GdWE so eine rational bessere Maßnahme nicht ergreift und er die Gründe auch nicht kennt (Anhang 4, IE5, Pos. 52, 55, 57). Er vermutet, dass solche Entscheidungen nicht aus wirtschaftlichen Gründen getroffen werden, denn wirtschaftlich gesehen ist eine solche Dämmung häufig die sinnvollste Option, sondern aus weniger rationalen Gründen, z. B. aufgrund persönlicher Dynamiken wie Sympathien und Antipathien innerhalb der Gemeinschaft. Es werden beispielsweise Ideen von Miteigentümer:innen, die Sympathieträger:innen in der Gruppe sind, häufiger in Erwägung gezogen (Anhang 4, IE5, Pos. 51, 59).

4.5 Die Rolle der Rationalität in der Spieltheorie

In der klassischen Spieltheorie hat Rationalität einen hohen Stellenwert bei der Bestimmung des Ergebnisses eines Spiels. Rationale Entscheidungen setzen voraus, dass alle Personen sämtliche verfügbaren Handlungsoptionen analysieren und jene wählen, die in Hinblick auf vordefinierte Präferenzen oder Kriterien den maximalen Nutzen versprechen, entweder den individuellen oder den Kollektivnutzen. Es wird auch davon ausgegangen, dass alle Beteiligten wissen, dass alle Personen rational handeln (Brüderl, 2017, S. 23). Dies entspricht den meisten Entscheidungssituationen in der Realität jedoch nicht.

Der Wirtschaftswissenschaftler und Spieltheoretiker Christian Rieck verdeutlicht diese Problematik, indem er auf die Bedeutung von subjektiven Wahrnehmungen, Emotionen und individuellen Lebenserfahrungen hinweist, die in der klassischen Spieltheorie nicht berücksichtigt werden. In einem klassischen, spieltheoretischen Szenario wird davon ausgegangen, dass alle Akteurinnen und Akteure ausschließlich auf objektive, klar definierte Regeln und Informationen reagieren. Doch in der Realität beeinflussen oft soziale und psychische Faktoren das Verhalten von Menschen. Diese Faktoren sind nicht immer rational oder vorhersehbar und können dazu führen, dass Spieler:innen ihre Entscheidungen aus emotionalen Gründen ändern, selbst wenn diese Entscheidungen rational gesehen keine bessere Alternative bieten (Rieck, 2019).

Ein Beispiel hierfür ist die Reaktion auf zwischenmenschliche Dynamiken während eines Spiels, die nicht direkt mit den formalen Regeln des Spiels in Zusammenhang stehen. Wenn eine Spielerin oder ein Spieler eine Entscheidung trifft, die eigentlich rational ist, aber der andere Spieler oder die Spielerin darauf aufgrund persönlicher Gefühle oder Erfahrungen reagiert, kann dies das Ergebnis des Spiels beeinflussen, auch wenn

formale Regeln weiterhin eingehalten werden. Diese subjektiven Reaktionen und die daraus resultierenden Änderungen in der Entscheidungsstrategie verdeutlichen, dass menschliches Verhalten nicht immer durch rein rationale Überlegungen bestimmt wird (Rieck, 2019). Als Beispiel hierfür nutzt Rieck ein Schachspiel. Wenn zwei Personen Schach spielen, kennen beide die Regeln und teilen ein gemeinsames Verständnis dieser. Das Schachspiel ist durch Rationalität geprägt und dient als Sinnbild für die Spieltheorie. Neben diesem klar strukturierten Schach-Spielfeld existiert jedoch ein weiteres, weniger greifbares Spielfeld, was immer auch bespielt wird, wenn das Schachfeld bespielt wird. Dieses zweite Spielfeld wird von jeder spielenden Person nur aus der subjektiven Perspektive wahrgenommen. Die Regeln des zweiten Spielfeldes sind nicht eindeutig definiert, da sie u. a. auf individuellen Erfahrungen, Emotionen und zwischenmenschlichen Beziehungen basieren. Während das Schachbrett für Rationalität und Klarheit steht, ist das zweite Spielfeld rein subjektiv. Rieck veranschaulicht dieses zweite Spielfeld durch Murmeln, die scheinbar willkürlich auf ein Spielfeld gelegt werden. Wenn ein Spieler oder eine Spielerin einen Zug auf dem Schachbrett macht und dabei gleichzeitig eine Murmel auf dem zweiten Spielfeld umplatziert, kann dies den anderen Spieler oder die andere Spielerin beeinflussen. Obwohl alle Schachregeln eingehalten wurden, könnte der Anblick der neuen Murmelanordnung auf dem zweiten Spielfeld Ärger, Frustration oder andere Emotionen auslösen. Diese subjektive Reaktion kann dazu führen, dass die betroffene Person ihre Strategie ändert oder sogar das Schachspiel abbricht, trotz der objektiven Regelkonformität auf dem Schachbrett (Rieck, 2019).

Die Spieltheorie ignoriert bewusst Emotionen, zwischenmenschliche Beziehungen und individuelle Erfahrung (Ryll, 1989, S. 7), für die das zweite Spielfeld steht. Ihre Stärke liegt darin, sich ausschließlich auf das rationale Spielfeld zu konzentrieren, ohne die subjektiven Einflüsse zu berücksichtigen. Dennoch existiert dieses zweite Spielfeld für die menschliche Psyche, es beeinflusst Kommunikation und Verhalten erheblich, bleibt aber unintegrierbar in das rationale Spielfeld der Spieltheorie. Ein wesentlicher Punkt ist, dass das zweite Spielfeld für den Gegenüber zu großen Teilen unsichtbar bleibt. Menschen neigen dazu, zu glauben, dass ihre subjektiven Wahrnehmungen auch für andere offensichtlich sein müssten, was jedoch nicht angenommen werden kann. Diese Intransparenz macht das zweite Spielfeld herausfordernd (Rieck, 2019).

5 Entscheidungsverhalten im Kontext der Verhaltensökonomie

Die Verhaltensökonomie widmet sich dem beschriebenen „zweiten Spielfeld“. Sie entstand aus dem Zusammenspiel vierer Theorien bzw. wissenschaftlicher Entwicklungen: „die bounded Rationality von Simon, das Heuristics-and-Biases-Programm von Kahnemann und Tversky, die Etablierung von Laborexperimenten in der Ökonomie und die Entwicklungen, die die Spieltheorie im zwanzigsten Jahrhundert durchläuft“ (Dreher, 2022, S. 26). Dabei kann die Weiterentwicklung der Spieltheorie laut dem kanadischen Professor Edward Cartwright als der entscheidende Aspekt bei der Entstehung der Verhaltensökonomie gesehen werden. Als der Mathematiker John Forbes Nash erstmals das Nash-Gleichgewicht in Spielsituationen beschrieb, eröffnete sich die Fragestellung, nach welcher Strategie Entscheidungen getroffen werden, wenn in einer Spielsituation mehrere Nash-Gleichgewichte aufträten, denn rational betrachtet gibt es dadurch mehr als eine eindeutig sinnvolle Strategie. Die Wissenschaftler John Harsanyi und Reinhard Selten entwickelten daraufhin in Zusammenarbeit mit Nash Laborexperimente und Ansätze, die die Spieltheorie durch psychologische Ansätze erweiterten, um Entscheidungen mit mehreren Gleichgewichten untersuchen zu können (Dreher, 2022, S. 42). Sie förderten damit die Nutzung von ökonomischen Laborexperimenten ab den 1950er Jahren, die zeigten, dass Menschen oft weniger rational handeln, als es die klassische Spieltheorie annimmt, wodurch die Verhaltensökonomie vorangetrieben wurde (Dreher, 2022, S. 45).

5.1 Grundlagen der Verhaltensökonomie: Prospect Theory

In der Verhaltensökonomie, auch Behavioral Economics genannt, wird untersucht, welche psychologischen Faktoren und Motive das Verhalten von Menschen in wirtschaftlichen Situationen beeinflussen (Beck, 2014, S. 9). Sie unterscheidet sich von der klassischen Ökonomie dahingehend, dass sie nicht von dem rein rationalen, nutzenmaximierenden Homo Oeconomicus ausgeht. Eine ihrer Grundlagen ist die Prospect Theory, auch Neue Erwartungstheorie genannt, von Kahnemann und Tversky aus dem Jahr 1979 (Kocks et al., 2020, S. 78): „Die Prospect Theory ist unter den alternativen Theorien zur Erwartungsbildung die wohl prominenteste, sie setzt der Erwartungsnutzentheorie eine Alternative entgegen, [...]“ (Beck, 2014, S. 125). Diese sieht Personen in unsicheren,

ökonomischen Entscheidungssituationen als Menschen mit begrenzter Rationalität und Willenskraft wie auch mit einem Sinn von Moral, Fairness und der Möglichkeit, Situationen subjektiv einzuschätzen, was dem Aufbau des kognitiven Systems eines jeden Menschen entspringt (Kocks et al., 2020, S. 78).

5.1.1 Zwei kognitive Systeme

Die Prospect Theory ist auf der Existenz zweier kognitiver Denksysteme aufgebaut, die Menschen in Entscheidungssituationen nutzen, siehe Tab. 4. Das erste System ist schnell und intuitiv. Es arbeitet somit automatisch und wird genutzt, wenn Menschen Aktivitäten durchführen, in denen sie bereits geübt sind und bei denen es kein weiteres Nachdenken benötigt. Das zweite System ist für komplexe Denkmuster verantwortlich, wodurch es sorgfältiger und bewusster, aber auch langsamer arbeitet und mehr Energie abverlangt (Kocks et al., 2020, S. 79).

Das zweite System beobachtet die Reaktionen des ersten Systems und kann diese auch bei Bedarf unterdrücken, was jedoch voraussetzt, dass ein Verhalten als ungeeignet eingestuft wird. Einerseits arbeiten die beiden Systeme effizient und energiesparend zusammen, sodass das zweite System nur eingesetzt wird, wenn Tätigkeiten an Komplexität gewinnen. Andererseits können auch Fehler, die das erste System macht, vom zweiten System übertragen werden und zu sogenannten systematischen Verzerrungen führen. Eine solche Verzerrung wird im Rahmen der Prospect Theory Bias genannt (Kahnemann, 2012, zitiert nach Kocks et al., 2020, S. 79).

| 1. System | 2. System |
|----------------|--------------|
| Unkontrolliert | Kontrolliert |
| Mühelos | Bemüht |
| Assoziativ | Deduktiv |
| Schnell | Langsam |
| Unbewusst | Bewusst |
| Elernt | Regelkonform |

Tab. 4: Zwei kognitive Systeme (Quelle: Thaler & Sunstein, 2008, S. 62)

5.1.2 Phasen bei Entscheidungsfindungen

Nach den Begründern der Prospect Theory, Daniel Kahneman und Amos Tversky, wählen Menschen immer die Option in Entscheidungssituationen, von der sie erwarten, dass ihr Gewinn am höchsten ist, multipliziert mit der subjektiv empfundenen Wahrscheinlichkeit des Eintretens eben dieses Gewinnes (Zehnder, o. J.). Dieser Ansatz stellt demnach ein Versuch dar, rational gewinnmaximierende Theorien der klassischen Ökonomie, wie

die Spieltheorie, durch psychologische Aspekte zu erweitern. Die beiden Schritte der Entscheidungsfindung werden hierbei in Editierphase und Evaluationsphase unterteilt. In der Editierphase werden die zur Auswahl stehenden Optionen analysiert und sortiert und in der Evaluationsphase bewertet (Beck, 2014, S. 125).

Um sich Entscheidungen zu erleichtern, nutzt der Mensch im Rahmen der Editierphase sechs kognitive Schritte. Es handelt sich um vereinfachende Faustregeln, durch die Entscheidungen besser getroffen werden können, die aber auch zu kognitiven Verzerrungen führen können. Der erste Schritt ist das Coding, bei dem Menschen Gewinne oder Verluste nicht absolut sehen, sondern im Vergleich zu einem persönlichen Referenzpunkt. Sie kodieren die Option darauf aufbauend entweder als Gewinn oder Verlust (Fischer & Wiswede, 2009, S. 235). Was als Gewinn oder Verlust gilt, hängt davon ab, welchen Punkt die Person als Ausgangslage betrachtet (Beck, 2014, S. 126). Im zweiten Schritt wird die Combination Strategie angewendet. Menschen kombinieren die Wahrscheinlichkeiten von mehreren Optionen, wenn diese die gleiche mögliche Auszahlung haben, beispielsweise wird aus zwei Ereignissen mit 25 % Wahrscheinlichkeit für einen 200 €-Gewinn eine einzige Möglichkeit mit 50 % Wahrscheinlichkeit für den 200€-Gewinn. Die Segregation ist der dritte Schritt. Hier trennen Menschen sichere Gewinne von unsicheren Bestandteilen. Ein sicherer Betrag wird als gegeben betrachtet, während der verbleibende unsichere Teil separat bewertet wird (Beck, 2014, S. 126). Im Rahmen der Cancellation, dem Schritt vier, werden verschiedene Optionen, die gleiche Bestandteile haben, bei der Entscheidung nicht berücksichtigt und es bleibt nur der Unterschied zwischen den Alternativen relevant. Im fünften Schritt erfolgt eine Simplification. Menschen runden Wahrscheinlichkeiten ab oder auf, wodurch zum Beispiel eine 51 %-Chance als 50 %-Chance wahrgenommen wird. Sehr unwahrscheinliche Ereignisse werden außerdem oft ignoriert. Der sechste Schritt ist die Eliminierung dominierter Alternativen, bei der Optionen, die in jeder Hinsicht schlechter sind als andere und damit dominieren, automatisch ausgeschlossen werden (Beck, 2014, S.127). Diese Schritte, die in der Editierungsphase genutzt werden, verdeutlichen den Unterschied zwischen Prospect Theory und Spieltheorie in der Herangehensweise an Entscheidungen deutlich.

In der Evaluierungsphase bewerten Menschen jede mögliche Entscheidung, um herauszufinden, welche für sie die Beste ist. Dabei spielen zwei Faktoren eine Rolle. Zum einen gibt es den subjektiven Wert einer möglichen Situation, der beschreibt, wie wertvoll das Ergebnis erscheint. Dieser wird von der Person definiert. Zum anderen gibt es die

subjektive Wahrnehmung der Wahrscheinlichkeit, mit der eine Situation eintritt. Der subjektive Gesamtwert einer Entscheidungsmöglichkeit ergibt sich schlussendlich daraus, indem der gefühlte Wert des Ergebnisses mit der subjektiven Gewichtung der Wahrscheinlichkeit multipliziert wird (Beck, 2014, S. 128).

5.1.3 Heuristiken und Biases

Kahnemann und Tversky liefern eine Erklärung dafür, weshalb Menschen in der Editier- und Evaluierungsphase diese kognitiven Schritte anwenden. Menschen bedienen sich Faustregeln und Kahnemann und Tversky nennen diese Heuristiken. Heuristiken sind „mentale Abkürzungen bei der Lösung von Problemen“ (Beck, 2014, S. 25). Insbesondere in Situationen, in denen unvollständige Informationen vorliegen und nicht viel Zeit gegeben ist, bedienen sich Menschen Heuristiken, um Entscheidungen zu fällen (Beck, 2014, S. 25 f.). Sie greifen dann also vor allem auf System 1 zurück, das in Kap. 5.1.1 erklärt wurde. Fehleinschätzungen, die das erste System durch Heuristiken machen kann, können bei der Verarbeitung im zweiten System Urteilsfehler zur Folge haben, sogenannte Biases (Thaler & Sunstein, 2008, S. 52 f.). Es werden die Heuristiken betrachtet, um zu verstehen, in welcher Hinsicht Eigentümer:innen in GdWEs sie unbewusst nutzen, um zu untersuchen, ob Energieberater:innen den potentiell aus ihnen folgenden Biases vorbeugen können.

Kahnemann und Tversky sind besonders für drei Heuristiken und die dazugehörigen Biases bekannt, welche lauten: Verankerung, Verfügbarkeit und Repräsentativität. Sie erlangten unter dem Begriff Heuristics- and Biases-Ansatz Bekanntheit (Thaler & Sunstein, 2008, S. 44, 51). Die Verankerungsheuristik beschreibt den Prozess, bei der Menschen sich unbewusst von Anfangswerten beeinflussen lassen, selbst wenn diese für die aktuelle Situation irrelevant sind und nutzen diese als Anker. Die Heuristik führt zu dem Bias, dass Menschen ihre Schätzungen oft zu nahe an diesem Anfangswert festmachen, anstatt sich auf neue, relevante Informationen zu stützen (Thaler & Sunstein, 2008, S. 45). Dieser Bias wird Verankerungsbias genannt (Beck, 2014, S. 145). Menschen, die in großen Städten leben, neigen beispielsweise dazu, die Einwohnerzahl kleinerer Städte höher einzuschätzen als Menschen aus sehr kleinen Städten. Die gewohnte Bevölkerungsgröße der eigenen Stadt dient dabei unbewusst als Anker und beeinflusst die Schätzung, obwohl dieser Maßstab objektiv irrelevant ist (Beck, 2014, S. 145). Durch die Verfügbarkeitsheuristik schätzen Menschen, dass bestimmte Ereignisse mit höherer Wahrscheinlichkeit auftreten als andere, da sie das Ereignis schon selbst erlebt haben oder es

besonders präsent ist wie z. B. durch die Medien. Thaler und Sunstein stellen beispielsweise die Frage, ob es sich bei Todesfällen durch Schusswaffen in den USA zum größten Teil um Morde oder um Suizide handelt. Tötungsdelikte werden häufiger in den Medien thematisiert, weswegen die Wahrnehmung vieler Menschen dahingehend beeinflusst sein wird, und viele schätzen werden, dass Morde den Großteil der Todesfälle durch Schusswaffen ausmachen. In der Realität entfallen aber etwa zwei Drittel der tödlichen Schusswaffenvorfälle in den USA auf Suizide, während Morde etwa ein Drittel ausmachen, was den Verfügbarkeitsbias verdeutlicht (Thaler & Sunstein, 2008, S. 48 f.). Repräsentativitätsheuristiken werden auch Ähnlichkeitsheuristiken genannt. Sie beschreiben, dass Menschen bei der Einschätzung von Wahrscheinlichkeiten oder der Zuordnung von Ereignissen zu Kategorien dazu neigen, sich an stereotypischen Vorstellungen zu orientieren. Hierbei kann es zu einer „Diskrepanz zwischen Ähnlichkeit und Häufigkeit“ (Thaler & Sunstein, 2008, S. 50) kommen. Als Beispiel führen Thaler und Sunstein eine hypothetische Frau namens Linda an. Sie hat einen Studienabschluss in Philosophie und war während des Studiums politisch aktiv und kämpfte für soziale Gerechtigkeit. Bezogen auf sie, wurde die Frage gestellt, welches der zwei Szenarien wahrscheinlicher sei: Erstens, Linda wird eine Bankangestellte oder zweitens, Linda wird eine Bankangestellte und gleichzeitig feministische Aktivistin. Statistisch gesehen ist die erste Option wahrscheinlicher: „Dass Linda eine Bankangestellte wird, ist wahrscheinlicher, als dass sie eine feministische Bankangestellte wird, denn alle feministischen Bankangestellten sind Bankangestellte, während nicht alle Bankangestellten Feministinnen sind.“ (Thaler & Sunstein, 2008, S. 50 f.). Dennoch wurde die zweite Option häufiger gewählt, da diese besser mit Lindas politischem Engagement übereinstimmt (Thaler & Sunstein, 2008, S. 50 f.).

5.2 Kritik an der Prospect Theory

Es gibt zahlreiche Kritiken an der Prospect Theory und daran, wie die Beobachtungen durchgeführt wurden, die zu ihren Ergebnissen führten. Einer der Kern-Kritikpunkte ist, dass unklar ist, welchen Referenzpunkt sich Menschen aussuchen, um Gewinne und Verluste im Rahmen der Editierphase zu bewerten (Beck, 2014, S. 126). In eine ähnliche Richtung geht die Kritik an der Verankerungsheuristik, die inhaltlich umfasst, dass es keine klare, theoretische Grundlage gibt, die das Phänomen erklärt. Das führt dazu, dass der Einfluss eines Ankers auf unterschiedliche Weise begründet werden kann. Beispielsweise könnte die Annahme bestehen, dass Fachkräfte aufgrund ihres größeren Informationszugriffs stärker vom Verankerungseffekt beeinflusst werden. Gleichzeitig könnte

auch argumentiert werden, dass Expertinnen und Experten aufgrund ihrer größeren Expertise weniger anfällig für diesen Effekt sind. Diese grundsätzlich verschiedenen Möglichkeiten der Herangehensweise werfen Zweifel an der Verlässlichkeit der Theorie auf (Beck, 2014, S. 152). Auch zu anderen Effekten wird angemerkt, dass es keine einheitlichen Grundlagen gibt und Erklärungsansätze sehr unterschiedlich sind. Hinsichtlich des sogenannten Framing-Effektes, der in Kap. 5.4.1 näher erläutert wird, wird außerdem u. a. kritisiert, dass viele Studien ihn nicht wiederholen konnten und die Wirkung in verschiedenen Experimenten unterschiedlich stark zu sein scheint. Kritiken dieser Art wiederholen sich ebenfalls auf andere Effekte der Prospect Theory bezogen (Beck, 2014, S. 37, 163, 190) und es wird deutlich, dass es schwierig ist, für eine solche subjektive Thematik einheitliche, objektive Grundlagen zu entwickeln.

5.3 Verhaltensökonomische Betrachtung von Dynamiken in GdWEs

Im Folgenden werden die Aspekte der Prospect Theory auf den GdWE-Kontext übertragen. Dabei wird herausgestellt, wie die in der Prospect Theorie beschriebenen psychologischen Mechanismen das Entscheidungsverhalten in GdWE-Prozessen beeinflussen können.

5.3.1 Praxisbeispiele von Heuristiken und Biases bei GdWE-Eigentümer:innen

Entscheidungen über energetische Sanierungen stellen für die meisten Eigentümer:innen ungewohnte Situationen dar, mit denen sie wenig Erfahrung haben (Anhang 4, IH1, Pos. 64). Viele stehen dabei zum ersten Mal vor dieser Herausforderung. Da Biases insbesondere in Situationen entstehen, die neu, komplex oder überfordernd sind, ist es naheliegend, dass auch bei energetischen Sanierungen Verzerrungen in der Entscheidungsfindung auftreten. Im Folgenden werden einzelne Situationen aus den Expertinnen- und Experten-Interviews beschrieben und festgestellt, inwieweit das Verhalten der Eigentümer:innen auf Basis der Prospect Theory gedeutet werden kann.

Ein beobachtetes Problem ist in manchen Fällen die Diskrepanz zwischen den Angaben eines initialen Angebots und den tatsächlichen Leistungen. Ein interviewter Mediator, der in GdWEs mediert, erklärt im Zusammenhang mit Energieberatungen: „[D]iese Angebote, die einer Gebäudesanierung zugrunde liegen, versprechen mehr, als alles, was sie halten können, und die Eigentümerversammlungen und die Eigentümer selbst erwarten

mehr, als was geleistet werden kann.“ (Anhang 4, IM2, Pos. 10). Hierbei wird sich u. a. auf den individuellen Sanierungsfahrplan bezogen. Dieser Enttäuschungs-Effekt auf die Eigentümer:innen kann durch die Verankerungsheuristik und den darauffolgenden Verankerungsbias erklärt werden. Die Eigentümer:innen orientieren sich an den ersten Informationen, die ihnen in Form von Angeboten oder Preisschätzungen vorgelegt werden, nutzen diesen also als Anfangswert, und entwickeln darauf basierend eine Erwartungshaltung. Wenn im weiteren Verlauf deutlich wird, dass diese Erwartungen nicht erfüllt werden können und sich das Angebot verändert, bleiben die ursprünglichen Annahmen als kognitive Grundlage bestehen, was zu Enttäuschungen bei den Eigentümer:innen führt, weil sie als zweites z. B. ein teureres Angebot erhalten.

Neben den in Kap. 5.1.3 erläuterten Heuristiken und Biases gibt es noch weitere bekannte Biases, von denen einige in GdWEs von Belang sein können. Ein Bias ist die Verlustaversion. Dieser bezeichnet das Phänomen, dass Menschen Verluste stärker gewichten als Gewinne derselben Größe, beispielsweise wird der Verlust eines 100 Euro Scheins negativer gewertet als der Gewinn eines 100 Euro Scheins Freude hervorruft (Thaler und Sunstein, 2008, S. 54 f.). Nach Thaler und Sunstein führt dies bei Menschen zu einer Abneigung gegenüber Veränderungen, weshalb es Trägheit und Vermeidung von Entscheidungen begünstigt. Dies lässt sich in GdWEs feststellen, denn das Investieren in Maßnahmen scheint einen größeren Verlust darzustellen, als der gemeinschaftliche Gewinn durch energetische Sanierungen Freude bereitet. Dies kann unter anderem auch an dem Status-Quo-Bias liegen, der mit der Verlustaversion häufig verknüpft ist. Der Status-Quo-Bias besagt, dass Menschen es bevorzugen, Dinge so zu lassen, wie sie sind, selbst wenn eine Veränderung potenziell vorteilhaft sein könnte, denn sie bevorzugen das Bekannte (Thaler und Sunstein, 2008, S. 56). Ein Mediator berichtet im Zusammenhang von möglichen anfallenden Sanierungskosten: „Es muss ja immer umgelegt werden auf alle. Und allein das ist manchmal schon schwierig, Leuten klar zu machen, warum sie für die Heizung von allen bezahlen müssen“ (Anhang 4, IM3, Pos. 50). Die Aussage zeigt, dass Mitglieder der GdWE die gegenwärtigen Kosten und die daraus resultierenden finanziellen Belastungen als unangenehm empfinden. Sie kodieren eine energetische Sanierung möglicherweise im ersten Schritt der Editierphase bereits als Verlust. Der potenzielle langfristige Nutzen, etwa Energieeinsparungen oder eine Wertsteigerung der Immobilie, steht nicht im Vordergrund, sondern die kurzfristig anfallenden hohen Kosten. Begründungen wie „Aber das haben wir doch schon immer so gemacht“

(Anhang 4, IM7, Pos. 27) verfestigen das Bild, dass bei Eigentümer:innen ein Status-Quo-Bias vorliegen kann.

Es wird deutlich, dass die Interpretation von Ereignissen und Handlungsweisen oft nicht eindeutig ist. Die genauen Beweggründe lassen sich nicht vollständig nachvollziehen, weswegen auch Energieberater:innen diese nicht umfänglich erfassen werden können. Ein Bewusstsein für diese Mechanismen und die Situationen, in denen sie häufig auftreten, kann jedoch dazu beitragen, den kognitiven Verzerrungen vorzubeugen.

5.3.2 Spielsituation unter verhaltensökonomischen Gesichtspunkten

Die Beispielsituation aus Kap. 4.3 wird hier zu Veranschaulichung erneut aufgegriffen und mit verhaltensökonomischen Aspekten verbunden. Die Weiterführung des Beispiels ist fiktiv und lediglich eine von vielen Möglichkeiten.

Die Eigentümer:innen A und E möchten nur die notwendigen Kosten tragen und sehen keinen persönlichen Vorteil in der Dämmung. Im Rahmen der Editierphase der Prospect Theory könnte nun miteinbezogen werden, dass sie die Sanierung ohne Dämmung als Ankerpunkt sehen. Aufgrunddessen werden zusätzliche Kosten als Verlust wahrgenommen, den sie vermeiden wollen (Verlustaversion). Sie nehmen bewusst das Risiko in Kauf, dass eine zukünftige gesetzliche Verpflichtung zur energetischen Aufrüstung eintreten könnte. Langfristige Einsparungen durch Dämmung erscheinen unsicher (Status-Quo Effekt). Für die Eigentümer:innen B und D liegt der Ankerpunkt in der Zukunft, denn sie stellen sich ihr Gebäude energieeffizient vor und sind bereit, höhere Kosten zu tragen, da sie die langfristigen Vorteile als großen Gewinn einschätzen. Sie glauben, ohne die energetische Sanierung einen Verlust zu machen, da sie sich die Förderung entgehen lassen würden (Verlustaversion). Eigentümer:in C hat momentan wenig finanzielle Mittel und lehnt Zusatzkosten ab, auch wenn er oder sie erkennt, dass sie langfristig sinnvoll wären. Er oder sie wäre jedoch dafür offen, über mögliche Finanzierungsmodelle zu sprechen. In Bezug auf die verhaltensökonomische Betrachtung kann einbezogen werden, dass sich bei C große Existenzängste auftun bei den Überlegungen, die energetische Sanierung zu zahlen. Diese Ängste führen dazu, dass C sich im weiteren Verlauf der Diskussion über Finanzierungsmöglichkeiten zunehmend ablehnend verhält und diese für sich als Option ausschließt, wie es im Rahmen des sechsten Schrittes der Editierphase geschehen kann. Infolgedessen passt C das eigene Verhalten daran an und stellt beispielsweise die Richtigkeit der ursprünglichen Begutachtung des Daches infrage, um

die Entscheidungsfindung hinauszuzögern und die Entscheidung auf die nächste Sitzung zu vertagen.

Diese Darstellung zeigt, dass durch die Hinzunahme von irrationalen Interessen dem Spiel eine hohe Komplexität zugefügt wird, die schwer vollumfänglich zu fassen ist. Sie spiegelt jedoch die Realität von GdWE-Entscheidungsprozessen wider, da solche Prozesse aufgrund der Vielzahl an Beteiligten mit unterschiedlichen Persönlichkeiten und Interessen sowie ihrer teils variierenden Transparenz bezüglich ihrer Motive und Motivationen schwer nachzuvollziehen sind (Anhang 4, IM6, Pos. 29; Anhang 4, IE2, Pos. 28).

5.4 Anreize für die Durchführung umweltschützender Maßnahmen

In der verhaltensökonomischen Literatur wird der Umgang mit Umweltschutz-Entscheidungen vielfach behandelt. Energetische Sanierungen in GdWEs lassen sich dieser Thematik zuordnen, da der Umweltschutzaspekt den gesamtgesellschaftlichen Beweggrund für die Durchführung darstellt, für die einzelnen Eigentümer:innen jedoch häufig den geringsten individuellen Anreiz bietet. Im Folgenden wird thematisiert, was Menschen dazu bewegen kann, in umweltschützende Maßnahmen zu investieren und inwieweit Energieberater:innen diese Erkenntnisse für sich nutzen können.

Thaler und Sunstein beschäftigen sich auf verhaltensökonomischer Grundlage mit der Etablierung von umweltschonenden Maßnahmen, im Spezifischen mit Anreizen zur Verringerung der Emissionen (Thaler & Sunstein, 2008, S. 229 f.). Sie thematisieren, dass verschiedene Biases Menschen davon abhalten könnten, in ihrem eigenen Umfeld emissionsmindernde Maßnahmen zu ergreifen. Dazu zählen der Present Bias, bei dem der Gegenwart mehr Wert beigemessen wird als der Zukunft, und die Verlustaversion, da zur Reduktion von Emissionen Verluste in der Gegenwart in Kauf genommen werden müssten (Thaler & Sunstein, 2008, S. 331). Sie erklären, dass Menschen in vielen Situationen befähigt sind, Biases abzulegen, jedoch beim Thema des Umweltschutzes zwei Herausforderungen hinzukommen, die den Anreiz verkleinern. Zum einen bekommen Menschen kein direktes Feedback, inwieweit sich ihre Handlungen auf die Umwelt auswirken, weswegen das Bewusstsein über das eigene umweltschädliche Handeln für einige Menschen in den Hintergrund rückt: „Wer das Thermostat auf eine angenehme Temperatur einstellt [...], wird kaum in jedem Moment oder auch nur einmal am Tag darüber nachdenken,

welche Kosten diese Entscheidung anderen auferlegt.“ (Thaler & Sunstein, 2008, S. 333). Zum anderen besteht beim Thema Umweltschutz häufig ein Trittbrettfahreffekt. Es fällt Menschen oft schwer, selbst in etwas für die Allgemeinheit zu investieren, von dem sie wissen, dass andere darin nicht investieren (Thaler & Sunstein, 2008, S. 333 f.).

Thaler und Sunstein erklären, dass in Gruppen, in denen klimaschützende Maßnahmen entwickelt und umgesetzt werden sollen, der erste Schritt daraus bestehen sollte, monetäre Anreize zu schaffen (Thaler & Sunstein, 2008, S. 342 f.). Staatliche finanzielle Förderungen für energetische Sanierungen bestehen bereits und sind auch für viele GdWEs der ausschlaggebende Punkt für das Durchführen energetischer Sanierungen, die Einschätzung von Thaler und Sunstein stimmt mit den Ergebnissen der Interviews also überein (Anhang 4, IE1, Pos. 24; Anhang 4, IE, Pos. 65). Auf das Schaffen attraktiverer, monetärer Anreize hat die betrachtete Berufsgruppe der Energieberater:innen jedoch keinen direkten Einfluss.

Doch auch nicht-wirtschaftliche Anreize können zur erfolgreichen Umsetzung umweltschonender Maßnahmen beitragen. Weitere Anreize, die Thaler und Sunstein auf Grundlage von volkswirtschaftlichen sowie psychologischen Studien sehen, sind gesetzliche Vorschriften (Thaler & Sunstein, 2008, S. 349). Dies bestätigt sich ebenfalls in den GdWEs, da eine Vielzahl der durchgeführten energetischen Maßnahmen vollzogen wird, weil gesetzliche Regelungen dies vorschreiben (Anhang 4, IM7, Pos. 40; Anhang 4, IE1, Pos. 15; Anhang 4, IM7.2, Pos. 126). In der Verhaltensökonomie wird das Verhalten vieler Menschen, wenn ihnen keine gesetzlichen Vorschriften auferlegt werden, als Energieparadoxon beschrieben, was zum Beispiel beschreibt: „Verbraucher, die menschlich sind, lehnen es ab 100 Dollar mehr für eine energiesparende Waschmaschine auszugeben, mit der sie in wenigen Jahren sehr viel mehr als 100 Dollar an Stromkosten einsparen könnten“ (Thaler & Sunstein, 2008, S. 349 f.). Dies kann womöglich auf den Status Quo Bias zurückzuführen sein, da eine gegenwärtige Kostenersparnis höher gewichtet wird als eine zukünftige. Eine gesetzliche Regelung kann also sowohl für den Verbraucher oder die Verbraucherin als auch für die Umwelt einen positiven Effekt haben. Letztendlich kann eine verpflichtende Umsetzung von Maßnahmen jedoch auch negative Effekte mit sich bringen, die nicht zu vernachlässigen sind, wie wenn z. B. finanzielle Ängste entstehen. Den Anreiz der gesetzlichen Vorschriften können Energieberater:innen nicht beeinflussen und somit auch nicht für die Förderung von energetischen Sanierungsentscheidungen in GdWEs nutzen.

Ein dritter Anreiz, den Thaler und Sunstein zum Hinweisen auf wirtschaftliche Ersparnisse bei umweltschützenden Maßnahmen verdeutlichen, ist das Anwenden von Nudges. Dieser Anreiz wird im Vergleich zu den anderen als der am wenigsten Wirkungsvolle eingeschätzt, jedoch wirkungsvoller als das ledigliche Verbreiten von Informationen. Nudges sind „eine Vielzahl nützlicher Eingriffe, die [...] Teil des Werkzeugkastens des Klimaschutzes sein sollten“ (Thaler & Sunstein, 2008, S. 351 f.). Nudges sind ein Tool, das sowohl auf Bundesebene als auch auf kleinmaßstäblicher Ebene angewendet werden kann und somit von Energieberater:innen eingesetzt werden könnte. Sie werden im Folgenden näher beleuchtet.

5.4.1 Nudges

Der Begriff Nudge, oder auch Nudging, hat seinen Ursprung in dem englischen Verb to nudge (dt. anstupsen). Nudging stellt eine Unterkategorie der Verhaltensökonomie dar (Bundesamt für Gesundheit Schweiz, 2022). Als Nudges werden laut der Definition von Thaler und Sunstein Handlungen gewertet, die „das menschliche Verhalten auf vorhersehbare Art veränder[n], ohne irgendeine Option auszuschließen oder die wirtschaftlichen Anreize [...] zu verändern“ (2008, S. 24). Bei der Verwendung muss sichergestellt sein, dass sich die beteiligten Personen, wenn Bedarf besteht, mit wenig Aufwand dem Nudge entziehen können. Thaler und Sunstein erklären beispielhaft: „Steuern, Geldbußen, Subventionen, Verbote oder Vorschriften sind keine Nudges. Das Obst in der Kantine auf Augenhöhe zu platzieren, zählt als Nudge.“ (Thaler & Sunstein, 2008, S. 24). Es kann zwischen moralischen und reinen Nudges unterschieden werden. Das Beispiel der Platzierung von Obst in einer Kantine auf Augenhöhe ist ein reiner Nudge, da beabsichtigt wird, dass es durch die Platzierung einfacher wird, sich gesund zu ernähren, indem mit höherer Wahrscheinlichkeit zu einem Stück Obst gegriffen wird, da dieses im Sichtfeld liegt. Bei reinen Nudges geht es um die subtile Änderung von Parametern, die einen Einfluss auf das Verhalten von Menschen haben (Carlsson et al., 2019, S. 4 f.). Moralische Nudges hingegen setzen auf das Aktivieren von Reaktionen wie Spaß, Angst, Stolz oder Scham. Ein Beispiel dafür wäre der Hinweis an Eigentümer:innen, dass sie durch ihren aktuellen Energieverbrauch jährlich rund zwei Tonnen CO₂ mehr ausstoßen als vergleichbare Haushalte in ihrer Nachbarschaft und damit überdurchschnittlich zur Klimaerwärmung beitragen. Diese Aussage soll das Gefühl entstehen lassen, ebenfalls aktiv werden zu müssen und diesen Zustand ändern zu wollen.

Im Folgenden werden einige Nudges näher beschrieben, wofür zur Veranschaulichung mögliche Situationen in GdWEs genutzt werden. Bei den angeführten Verwendungen der Nudges handelt es sich um Beispiele. Sie stellen keine Handlungsempfehlungen dar, sondern sollen die Reichweite von Nudges und ihre Verflechtung mit Biases verdeutlichen.

Um die Verknüpfung von Nudges und Biases deutlich zu machen, kann die Nutzung der Verankerungsheuristik betrachtet werden, bei der bestimmte Ausgangswerte als Anker fungieren und die nachfolgende Wahrnehmung beeinflussen. Wenn z. B. eine Energieberaterin oder ein Energieberater zu Beginn einen hohen Preis für eine energetische Sanierung aufzeigt, kann dieser hohe Betrag als Anker dienen (Schumann et al., 2021, S. 95 f.). Wird anschließend eine günstigere Alternative vorgeschlagen, die z. B. weniger Leistungen beinhaltet, erscheinen die Kosten der zweiten Option im Vergleich zum ursprünglichen Preis akzeptabler. Die Reihenfolge der Präsentation der Optionen wird hier als reiner Nudge verwendet. Die Eigentümer:innen können dazu tendieren, den ersten, höheren Preis als Maßstab zu verwenden und die darauffolgenden, niedrigeren Preise positiver wahrzunehmen. Mit dieser Art der Darstellung können aktiv bestimmte Angebote attraktiver oder unattraktiver wirken. Auch der sogenannte Priming Effekt kann in GdWEs einen Einfluss haben. Der Priming-Effekt besagt, dass Reize, z. B. Wörter oder Bilder, unbewusst darauffolgendes Verhalten und Wahrnehmungen beeinflussen (Schumann et al., 2021, S. 96). Eine Energieberaterin oder ein Energieberater kann beispielsweise in GdWEs, die u. a. aus ökologischen Gründen eine Sanierung durchführen möchten, die bereits erzielten Einsparungen durch energetische Sanierungen im deutschlandweiten Kontext aufzeigen, bevor spezifische Maßnahmen und Kosten vorgestellt werden, gepaart mit Prognosen. Auf diese Weise wird den Eigentümer:innen das Potenzial einer Sanierung verdeutlicht, wodurch ihre Überzeugung in energetische Sanierungen gestärkt wird. Auch Framing-Effekt im Sinne der Verhaltensökonomie kann verwendet werden, bei dem es einen Unterschied macht, wie Informationen dargestellt werden. Informationen werden tendenziell besser aufgenommen, wenn der Fokus auf den vorteilsbringenden Aspekten liegt (Schumann et al., 2021, S. 96). Die Art und Weise, wie Informationen präsentiert werden, spielt dabei eine entscheidende Rolle. Eine Energieberaterin oder ein Energieberater kann beispielsweise sagen, dass sich eine energetische Sanierung nach zehn Jahren amortisiert. Diese Formulierung hebt den Nutzen hervor. Im Gegensatz dazu kann die Aussage, dass sich die Maßnahme in den ersten zehn Jahren nicht amortisiert, negativ wahrgenommen werden und das Vertrauen in die Entscheidung für die

Maßnahme verringern. Der Unterschied in der Wortwahl kann einen Einfluss auf die Wahrnehmung haben. Ein weiterer Nudge ist das Nutzen des Endowment Effektes, der mit der Verlustaversion verknüpft sein kann. Dieser beschreibt, dass ein Gut, das im Besitz einer Person liegt, für ebendiese wertvoller ist als das gleiche Gut, wenn es ihr nicht gehört (Thaler, 1980, zitiert nach Morewedge & Giblin, 2015, S. 339). Menschen sind in der Regel unwillig, Besitztümer, die sie bereits besitzen, zu verlieren (Schumann et al., 2021, S. 98). Dieser Effekt kann genutzt werden, indem Energieberater:innen den Eigentümer:innen die bestehenden Qualitäten ihres Gebäudes aufzeigen und betonen, dass es sinnvoll ist, diese zu erhalten und zu optimieren. Diese Argumentation könnte den Endowment-Effekt aktivieren, bei dem Eigentümer:innen den Verlust von Eigenschaften ihres Eigentums, die sie als wertvoll erachten, wie etwa den Gebäudewert, als nachteilig empfinden.

Nudges, sowohl reine als auch moralische, können auch visuell realisiert werden, in Form von Farben oder Piktogrammen. Dies ist ein im Marketing-Sektor oft genutztes Tool, um Darstellungen zu vereinfachen und schnell erfassbar zu machen (Peng et al., 2022, S. 1). In einem iSFP zum Beispiel wird mit den Farben rot, gelb und grün bereits gearbeitet, was die typischen Farben einer Ampel sind, siehe Abb. 7 im Kap. 3.3.1. Die Farbe Rot wirkt anregend, sie hat eine Signal- und Warnwirkung. Gelb wird ebenfalls als Warnfarbe verwendet, vor allem im Verkehr, wirkt jedoch freundlicher als rot. Grün hingegen steht u. a. für Natur, Umwelt und Gesundheit (Nufer & Wenk, 2017, S. 3, 5, 10). Es ist anzunehmen, dass sich bei der Farbwahl der Maßnahmenpakete eines iSFP, wie in Abb. 7, dieser Wirkungsweisen bedient wurde und somit die Entscheidung für die Durchführung aller drei Pakete visuell unterstützt werden soll. Dieser Effekt kann auch durch die Darstellung von beispielsweise Wärmebildaufnahmen genutzt werden.

Viele Energieberater setzen bereits Tools eins, die als Nudges zu verstehen sind, wie die genannten Wärmebildaufnahmen, denn diese können einen gewissen Handlungsdruck vermitteln. Die Anwendung von Nudging kann nicht als grundsätzlich gut oder schlecht bewertet werden. Einige Nudging-Formen, die die Verhaltensökonomie beinhaltet, sollten jedoch kritisch betrachtet werden. Nudges haben die Voraussetzung die Entscheidungsfreiheit von Menschen unangetastet zu lassen. Jedoch stellt gezielte Verhaltenslenkung eine Form der Beeinflussung dar und dies könnte, gerade bei z. B. moralischen Nudges, als Manipulation aufgenommen und bewertet werden. Es stellt sich hier also die Frage nach der Legitimität von der Nutzung von Nudges.

5.4.2 Legitimität von Nudging in der Energieberatung

Per Definition ist Manipulation eine Handlung, die Menschen in eine bestimmte Richtung lenkt, sodass diese nach der Intention der manipulierenden Person handeln, ohne es zu bemerken (Schneider & Toyka-Seid, 2025). Die Wirkungsweise von Nudges lässt sich vielfach nicht trennscharf von der Manipulation unterscheiden. Die Verwendung von Nudges in den in Kap. 6 dargestellten Handlungsansätzen erfolgt deswegen nicht im herkömmlichen, oben beschriebenen Sinne. Handlungen wie zum Beispiel die Präsentation der teuersten Option zu Beginn, gefolgt von den günstigeren Alternativen, werfen Fragen nach der ethischen Vertretbarkeit auf, da der Nudge die Eigentümer:innen auf eine Weise beeinflusst, die ihnen möglicherweise nicht bewusst ist und somit eine Intransparenz hervorbringt. Auch der Priming-Effekt wäre beispielsweise ein Tool, was angewendet werden könnte. Dieser Ansatz zielt jedoch primär auf die kurzfristige Aktivierung von Handlungsbereitschaft ab und verändert nicht zwangsläufig die grundlegende Überzeugung der Eigentümer:innen. Es stellt sich die Frage, inwiefern es mit dem professionellen Selbstverständnis von Energieberater:innen vereinbar ist, durch gezielte psychologische Methoden Überzeugungsarbeit zu leisten. Energieberatungen sollte darauf abzielen, freiwillige Entscheidungen zu ermöglichen, indem sie Informationsdefizite ausgleichen. Zudem setzt der Einsatz mancher Nudging-Methoden voraus, dass die beratende Person implizit annimmt, zu wissen, was im besten Interesse der Gemeinschaft ist. Zwar verfügen Energieberater:innen über Fachwissen hinsichtlich energetischer Effizienz, Klimaschutz oder baulicher Optimierung (Juschkus, 2015, S. 2f.), doch was als das Beste im gemeinschaftlichen Sinne gilt, kann nicht objektiv bestimmt werden. Die Entscheidung darüber sollte stets bei den Eigentümer:innen selbst liegen.

Aus der Auseinandersetzung mit dem Konzept des Nudging lässt sich jedoch ableiten, dass gezielte Anstupser sowohl für neue Handlungsweisen als auch für veränderte Denkprozesse potenziell wirksam sein können. Entscheidend ist dabei aber die Art der eingesetzten Nudges. Bei Nudging-Methoden sollten solche gewählt werden, die nicht darauf beruhen, dass Berater:innen im Vorfeld definieren, was als das Beste für die Gemeinschaft gilt. Stattdessen sollten Nudges, wenn sie in GdWEs eingesetzt werden, darauf abzielen, kollektive Reflexionsprozesse anzuregen, in deren Verlauf die Eigentümer:innen eigenständig zu einer informierten Einschätzung darüber gelangen können, was für sie selbst und ihr Gebäude als sinnvoll und vorteilhaft erachtet wird. Ziel sollte es sein, einen Impuls zur Auseinandersetzung mit dem gemeinschaftlichen Interesse zu geben, nicht einen Anstoß zur unmittelbaren Entscheidungsfindung.

5.5 Relevanz für Energieberater:innen

Die Prospect Theory im Rahmen der Verhaltensökonomie kann für Energieberater:innen eine große Relevanz haben, da sie dazu beiträgt, die Vielschichtigkeit von Entscheidungsprozessen von Personen und Gruppen besser zu verstehen. Während die klassische Spieltheorie rationale Entscheidungen in strategischen Interaktionen modelliert, ergänzt die Verhaltensökonomie diese Perspektive durch die Berücksichtigung von Entscheidungsverhalten unter Unsicherheit (Beck, 2014, S. 9; Holler & Illing, 1990, S. 1). Energetische Sanierungsentscheidungen sind in GdWEs häufig von diversen Faktoren geprägt, die bei Eigentümer:innen für Unsicherheit sorgen und somit Herausforderungen darstellen. Entscheidungen über energetische Sanierungen basieren deswegen oft nicht ausschließlich auf rationaler Kosten-Nutzen-Abwägung, sondern können durch psychologische Faktoren wie z. B. eine Verlustaversion oder verschiedene Ankerpunkte beeinflusst werden (Anhang 4, IE3, Pos. 8). Da die Beweggründe für individuelle Entscheidungen nicht immer vollständig nachvollziehbar sind, können auch Energieberater:innen diese oft nicht in ihrer Gesamtheit erfassen. Dennoch ist es von Vorteil, sich der psychologischen Mechanismen bewusst zu sein, die in Entscheidungssituationen unter Unsicherheit eine Rolle spielen, denn dann kann darauf Rücksicht genommen und vorbeugendes Verhalten etabliert werden. Die Betrachtung ist für Energieberater:innen insofern relevant, als das sie zeigt, dass Verzerrungen häufig auftreten und sie die Akzeptanz sowie Befürwortung energetischer Sanierungen erschweren können. Da solche Verzerrungen insbesondere in Entscheidungssituationen unter Unsicherheit entstehen, ist es wichtig, Unsicherheit so weit wie möglich zu reduzieren. Wie dies aussehen kann, wird im Kap. 6.1 im Rahmen der Handlungsansätze behandelt.

In der verhaltensökonomischen Literatur wird sich Maßnahmen gewidmet, die für den Umweltschutz und die Energiewende relevant sind, wie energetische Sanierungen, und wie diese durchgesetzt werden können. Wie in Kap. 3.5 bereits thematisiert wurde, zeigt sich, dass Energieberater:innen auf einige, ausschlaggebende Aspekte keinen Einfluss haben. Umso wichtiger ist es, dass sie den bestehenden Handlungsspielraum gezielt nutzen. Ein möglicher Handlungsspielraum ergibt sich durch den Einsatz von Nudges, deren Anwendung jedoch kritischer Betrachtung bedarf. In der Energieberatung sollte die Anwendung von Nudges nicht dazu dienen, Eigentümer:innen zu einer energetischen Sanierung zu überreden, sondern vielmehr dazu beitragen, deren Aufmerksamkeit auf die Belange und Interessen der Gemeinschaft zu lenken. Auf diese Weise kann dem häufig beobachteten Defizit an Gemeinschaftsdenken bzw. -verhalten in GdWEs

begegnet werden. Indem die Eigentümer:innen angeregt werden, sich aktiv mit allen Interessen auseinanderzusetzen, kann die Grundlage für fundiertere und ausgewogenere Entscheidungsprozesse geschaffen werden.

6 Förderung von Entscheidungsprozessen in GdWEs durch Energieberater:innen

Anhand der vorangegangenen Analysen werden im Folgenden Handlungsansätze für Energieberater:innen erarbeitet, die Impulse zur Förderung kooperativer Entscheidungsfindung in GdWEs bei energetischen Sanierungen bieten sollen. Hierbei handelt es sich um Handlungsansätze für Energieberater:innen, die in die Eigentümerversammlungen von GdWEs eingeladen werden. Es gibt Fälle, in denen die Energieberater:innen keinen direkten Kontakt zu den Eigentümer:innen haben, weil beispielsweise die Hausverwaltung die Angebote in der Versammlung vorträgt (Anhang 4, IE, Pos. 42 f.). Da sich in dieser Arbeit auf die Kommunikation zwischen Energieberater:innen und Eigentümer:innen und nicht auf die Kommunikation zwischen Energieberater:innen und Hausverwaltungen fokussiert wird, werden solche Situationen hier nicht weiter behandelt. Die vorliegenden Handlungsansätze resultieren aus den Erfahrungsberichten der durchgeführten Interviews sowie den spieltheoretischen und verhaltensökonomischen Erkenntnissen und sollen einen Überblick über die Potentiale der Rolle von Energieberater:innen bieten. Es ist anzumerken, dass die in den Berichten dargestellten Maßnahmen und Techniken bereits teilweise in der Praxis der Energieberatung Anwendung finden und aufgrund ihrer Darstellung als Erfolgsfaktoren einzelner Berater:innen hier adressiert werden. Außerdem ist wichtig zu beachten, dass nicht alle Ansätze trennscharf voneinander zu unterscheiden sind und sich teilweise bedingen.

6.1 Ansätze

Aus den berichteten Erfahrungen sowie Spieltheorie und Verhaltensökonomie ergaben sich drei Überthemen der Handlungsansätze für Energieberater:innen in GdWEs: Bewusstes Gestalten des eigenen Auftretens, interessenorientierte Kommunikation und Anwendung interessenorientierter Nudges.

Der erste Handlungsansatz „Bewusstes Gestalten des eigenen Auftretens“ mit seinen Unterthemen ist als Grundlage für die darauffolgenden zu verstehen. Er adressiert unter anderem die in 3.4 herausgestellte Herausforderung „Zielorientiertheit“ sowie „Keine Schulung kommunikativer Fähigkeiten bei Energieberater:innen“, s. Abb. 10. Der zweite Handlungsansatz „Interessenorientierte Kommunikation“ fußt auf den Erkenntnissen der Spieltheorie, da es sich um Ansätze handelt, die zum Ziel haben, aktiv ein kooperatives,

effizientes, konstruktives Verhalten innerhalb der Eigentümergemeinschaft und zwischen den Eigentümer:innen und den Energieberater:innen zu fördern. Des Weiteren werden Handlungen vorgeschlagen, die verhaltensökonomischen Biases vorbeugen sollen. Es werden damit die in 3.4 erarbeiteten Herausforderungen „Mangelndes Gemeinschaftsverständnis“ und „Wissensasymmetrien und -defizite“ adressiert. Im dritten Handlungsansatz „Anwendung interessenorientierter Nudges“ liegt der Fokus auf der Nutzung praxisorientierter Methoden womit die Herausforderungen „Wissensasymmetrien und -defizite“, „Mangelndes Gemeinschaftsverständnis“ sowie „Anlass für Veränderung nicht gegeben“ behandelt werden.

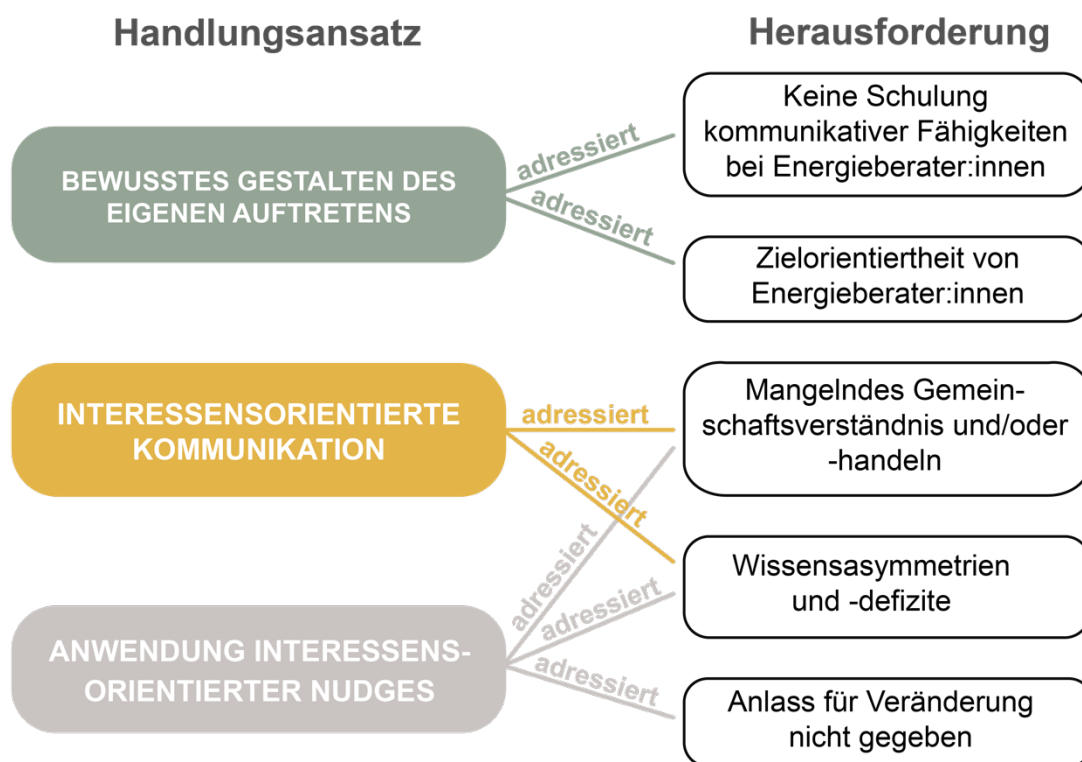


Abb. 10: Wirkungsgefüge der Herausforderungen und Handlungsansätze. Eigene Darstellung.

6.1.1 Bewusstes Gestalten des eigenen Auftretens

Bei den Handlungsansätzen, die unter dem Titel „Bewusstes Gestalten des eigenen Auftretens“ fallen, geht es um die Wahrnehmung der eigenen Position als Energieberater:in. Die Unterkategorien der Handlungsansatzes lauten: Reflexion der eigenen Rolle und Ergebnisoffene Herangehensweise, s. Tab. 5.

Reflexion der eigenen Rolle

Als Grundlage für eine konstruktive Zusammenarbeit mit Eigentümer:innen einer GdWEs kann es für Energieberater:innen von Vorteil sein, wenn sie sich ihre eigene Rolle und Position vor Augen führen und selbstkritisch hinterfragen können. Dies schließt die bewusste Auseinandersetzung mit der eigenen Reaktion ein, denn in ihrer Rolle werden sie zwangsläufig mit unterschiedlichen Meinungen und manchmal Diskussionen konfrontiert, die auch ihre persönlichen Überzeugungen berühren (Anhang 4, IM7, Pos. 47). Da davon auszugehen ist, dass viele Energieberater:innen aus einer intrinsischen Motivation für den Klimaschutz ihre Rolle ausüben (Anhang 4, IE6, Pos. 82; Anhang 4, IE7, Pos. 99), kann Kritik an ihren Angeboten und ihrer Art der Unterstützung als persönliche Infragestellung wahrgenommen werden. Eine professionelle Distanz und die Fähigkeit, die eigene emotionale Beteiligung zu regulieren, sind daher essenziell. Diese reflektierte Haltung ermöglicht es, Situationen aus einer objektiven Perspektive zu betrachten, Konflikte sachlich anzugehen und konstruktive Lösungsansätze zu entwickeln. Mediator:innen schlagen deswegen einen bewussten Perspektivwechsel vor, was bedeutet, die Dynamik in GdWEs aktiv von außen zu betrachten. Dies kann ein wirksames Mittel sein, um gelassen und professionell zu agieren (Anhang 4, IM7, Pos. 47; Anhang 4, IM8, Pos. 73). Ein Mediator schlägt vor, sich zu überlegen: „Okay, das ist jetzt meine Landkarte, aber wie sieht eigentlich die Landkarte der anderen aus?“ (Anhang 4, IM4, Pos. 24). Auch die Überlegung, welche Entscheidungen getroffen würden, wenn man selbst über das eigene Haus entscheiden müsste, ist eine wichtige Überlegung, in die Energieberater:innen sich hineinversetzen können, schlägt eine Mediatorin vor (Anhang 4, IM8, Pos. 42, 69).

Eine Mediatorin beschreibt auch die eigene Zurückhaltung der beratenden Person als essenziell (Anhang 4, IM7.2, Pos. 101). Hierbei ist die Wahrung einer neutralen und vermittelnden Position gemeint. Es ist wichtig, dass Energieberater:innen Ruhe bewahren und deutlich kommunizieren, dass die Entscheidungsgewalt stets bei der Gemeinschaft liegt und sie selbst keinen Einfluss nehmen wollen (Anhang 4, IM1, Pos. 22, Anhang 4, IE7, Pos. 37). Um diese Fähigkeiten zu erlangen, kann es für Energieberater:innen sinnvoll sein, Schulungen und Weiterbildungen zu besuchen, die sich auf die Lehre von kommunikativen und andern sozialen Soft Skills fokussieren.

Ergebnisoffene Herangehensweise

Energieberater:innen sollten sich bewusst sein, dass sie eine unterstützende Funktion einnehmen. Ihre Aufgabe besteht darin, fundierte Informationen bereitzustellen, verschiedene Möglichkeiten aufzuzeigen und sachliche Argumentationshilfen zu liefern. Eine zu starke Fokussierung auf eine bestimmte Lösung kann Widerstand erzeugen und die Akzeptanz der vorgeschlagenen Maßnahmen verringern, berichtet eine Mediatorin (Anhang 4, IM7, Pos. 45). Ergebnisoffenheit bedeutet nicht, dass keine Empfehlungen ausgesprochen werden dürfen. Vielmehr geht es darum, Optionen transparent zu machen und eine auf den Bedürfnissen der GdWE beruhende Entscheidungsgrundlage zu bieten und dabei nicht zu einer Entscheidung zu drängen (Anhang 4, IM1, Pos. 31; Anhang 4, IE1, Pos. 26). Ein Mediator berichtet diesbezüglich, dass er, als er als Architekt arbeitete, oft mit der Einstellung an Probleme herangegangen sei, die beste Herangehensweise zu kennen und sie auf eine bestimmte Weise lösen zu wollen. Dabei habe er jedoch zu wenig beachtet, dass hinter den spezifischen Problemen auch Menschen stehen, die eigene, oft ganz andere Interessen haben (Anhang 4, IM2, Pos. 41). Energieberater:innen sollten sich ihrer eigenen Rolle bewusst sein und innerhalb dieser agieren, um Verantwortlichkeiten klar zu definieren. Die Eigentümer:innen von bestimmten Lösungswegen zu überzeugen, kann beispielsweise die Rolle der Hausverwaltung sein, nicht jedoch die der Person, die die Angebote unterbreitet hat, denn dies kann zu Misstrauen und Widerstand führen (Anhang 4, IM6, Pos. 15).

BEWUSSTES GESTALTEN DES EIGENEN AUFTRETENS

- **Reflexion der eigenen Rolle**
- **Ergebnisoffene Herangehensweise**

Tab. 5: Zusammenfassung Bewusstes Gestalten des eigenen Auftretens. Eigene Darstellung.

Die Handlungsansätze „Reflexion der eigenen Rolle“ und „Ergebnisoffene Herangehensweise“ sollen der Problematik vorbeugen, dass eine zu starke Zielorientierung von Energieberater:innen bei Eigentümer:innen eine Abwehrhaltung auslösen kann.

6.1.2 Interessensorientierte Kommunikation

Die spieltheoretische Analyse von Entscheidungssituationen verdeutlicht, dass eigennütziges Handeln häufig zu Ineffizienz führen kann (Holler & Illing, 1990, S. 6). Die Erkenntnis der Effizienz von Kooperation wiederum dient bei diesem Handlungsansatz als Grundlage. Um Kooperation zu fördern, bedarf es eines Handelns, das alle Interessen berücksichtigt und ein Umfeld schafft, in dem sich alle Personen gehört fühlen. Funktionalisierende Kommunikation und Vertrauen sind Schlüsselfaktoren von erfolgreicher Kooperation (Pastoors & Ebert, 2019, S. 37). Diese können durch interessensorientierte Kommunikation gefördert werden. Interessensorientierte Kommunikation kann die Effizienz von Beratungssituationen steigern, denn wenn sich die Eigentümer:innen verstanden fühlen, sind sie eher dazu bereit, sich auf die Inhalte von Beratungen einzulassen (Anhang 4, IM7, Pos. 45). Diese Aufgabe gestaltet sich in GdWEs besonders herausfordernd, da eine Vielzahl unterschiedlicher Persönlichkeiten aufeinandertreffen. Essenziell erscheint es, dass die GdWE sich als eine kooperative Gemeinschaft versteht, die gemeinsame Entscheidungsprozesse aktiv gestaltet und kollektiv an Lösungen arbeitet. Hierauf haben Energieberater:innen nur bedingten Einfluss, dennoch können sie die Zeit, die sie mit der Gemeinschaft verbringen, nutzen, um offene, konstruktive Kommunikation zu fördern. Hierbei kann es essentiell sein, sich verhaltensökonomischen Biases bewusst zu sein. Wichtig zu erwähnen ist jedoch, dass Energieberater:innen keine Mediator:innen sind und die folgenden Handlungsansätze, s. Tab. 6, daher keine mediative Begleitung ersetzen, die bei Problemen sinnvoll sein kann (Anhang 4, IM5, Pos. 20; Anhang 4, IE2, Pos. 60).

Transparenz und Informiertheit

Die Etablierung klarer und transparenter Prozesse stellt einen wichtigen Hebel zur Effizienzsteigerung bei energetischen Sanierungen in GdWEs dar. Dies umfasst sowohl die Transparenz über die eigene Rolle und Motivation als Energieberater:in, also die Kommunikation der eigenen Interessen, als auch die Transparenz über den Ablauf der eigenen Einbindung in den Prozess von Sanierungen sowie die Transparenz der Kosten und realistischen Leistungen (Anhang 4, IM4, Pos. 28). Der Grund hierfür liegt darin, dass das Gefühl, nicht ausreichend informiert zu sein und nicht verstanden zu haben, was im eigenen Wohnumfeld geschieht, dazu führen kann, dass sich Menschen hinsichtlich ihres Informationsstandes abgehängt fühlen, was Misstrauen hervorrufen und für Verlustaversion im Sinne der Prospect Theory sorgen kann. Transparenz und die Weitergabe aller wichtigen Informationen sind wichtig, damit den Eigentümer:innen die Möglichkeit

eingeräumt wird, sich aktiv zu beteiligen und aktiv mitzuwirken (Anhang 4, IM7, Pos. 37). Konkret umgesetzt werden, kann die Transparenz um den Prozess zum Beispiel durch Präsentationsfolien, auf denen Fragen beantwortet sein können wie, „[W]as ist alles passiert, bevor ich heute in dieser Versammlung bin? Warum werde ich eingeladen? Wer hat mich empfohlen? [...] Mit wem habe ich schon Kontakt gehabt? Mit wem habe ich schon gesprochen? Welche Informationen habe ich schon?“ (Anhang 4, IM7, Pos. 37). Teilweise schwingen in diesen Fragen bereits die eigene Rolle und Motivation mit. Diese klarzustellen, beschreiben interviewte Expertinnen und Experten als wichtig. Ein Energieberater berichtet, dass Eigentümer:innen seiner Erfahrung nach, keine genaue Vorstellung davon haben, was Energieberater:innen machen (Anhang 4, IE1, Pos. 38). Im Rahmen einer Präsentation kann dies kurz erläutert und außerdem dargestellt werden, dass die Gemeinschaft die Entscheidungsmacht hat und durch die Energieberatung lediglich eine Hilfestellung aus fachlicher Sicht erfolgt (Anhang 4, IM6, Pos. 31; Anhang 4, IM1, Pos. 31). Auch kann wichtig sein, deutlich zu machen, dass keine Provisionen für den Verkauf von Maßnahmen an die Berater:innen gezahlt werden (Anhang 4, IE5, Pos. 37). Auch die Transparenz der Kosten und das Verhältnis zur tatsächlichen Leistung sollte gewährleistet sein, u. a. um zu vermeiden, dass ein falscher Anfangswert eine unrealistische Verankerung im Sinne der Verankerungsheuristik auslöst. Für die Eigentümerversammlung zählt vor allem, welche tatsächlichen Einsparungen bei Heiz-, Unterhalts- und Wartungskosten erreicht wurden. Daher ist es entscheidend, frühzeitig einen Realitätscheck durchzuführen. Dies bedeutet, gemeinsam mit der Eigentümerversammlung, die erwarteten und realistischen Ergebnisse zu prüfen, um Konflikte zu vermeiden (Anhang 4, IM2, Pos. 13). Eine realistische Darstellung, z. B. der Amortisationszeiten und Kosten, schützt außerdem vor einem möglichen Vorwurf der Zahlenbeschönigung (Anhang 4, IE5, Pos. 40).

Auch die Darstellung von Pareto-Lösungen und Minimallösungen können für mehr Transparenz sorgen und Druck vermindern (Anhang 5, Protokoll 2). Es kann beispielsweise der Fall auftreten, dass durch einen Kapitaleinsatz von 20 % für eine Maßnahme, 80 % Energieeinsparung geschaffen werden kann. Wenn die Energieeinsparung 100 % erreichen soll, müssten jedoch 80 % mehr Kapital aufgewendet werden (Anhang 4, IM2, Pos. 36). Ein Angebot, das auf 80 % Energieeinsparung abzielt, kann hierbei unter Umständen sinnvoller sein als sich auf Angebote zu konzentrieren, die eine 100-prozentige Energieeinsparung durchsetzen, die von der Gemeinschaft aufgrund der hohen Kosten abgelehnt werden. Eine solche Offenlegung kann zum Beispiel finanzielle Ängste mindern und

das Gefühl, informiert zu sein, bestärken sowie dem Entstehen von Verlustaversionen entgegenwirken. Eine Mediatorin berichtet, dass die transparente Darstellung der Prozesse ihrer Erfahrung nach nicht dazu geführt hat, dass sich die Eigentümer:innen gegen eine Sanierung entschieden haben, weil sie die hohen Kosten gesehen haben, sondern im Gegenteil, dass sie durchaus kooperativer waren, weil sie sich abgeholt fühlten (Anhang 4, IM7.2, Pos. 44, 62). Ein Energieberater erklärt, dass wenn er in eine Eigentümerversammlung treten würde und den Eigentümer:innen vorschläge, das Gebäude vollständig zu sanieren, um signifikante Energieeinsparungen zu erzielen, dies auf wenig Resonanz stieße. Die Eigentümer:innen würden ihm voraussichtlich kein Vertrauen entgegenbringen und seine Empfehlung nicht ernst nehmen, weswegen es wichtig ist, verschiedene Lösungen aufzuzeigen (Anhang 4, IE4, Pos. 53). Ein Energieberater berichtet, dass GdWEs sich nach seiner Erfahrung bei einem Vergleich der möglichen Maßnahmen in der Regel für die langfristig bessere Lösung entscheiden. Es ist eher selten, dass eine GdWE sich für eine Minimallösung entscheidet, da diese zwar anfänglich kostengünstiger, jedoch nicht nachhaltig ist, was zusätzliche Kosten im Laufe der Zeit verursacht, was er den Eigentümer:innen klarmacht. Teurere Optionen erweisen sich aufgrund ihrer Langlebigkeit häufig als die wirtschaftlichere Option und die Eigentümer:innen erkennen das oft auch (Anhang 4, IE6, Pos. 38). Die Mediatorin erklärt, dass numerische Vergleiche von Gesamtsumme und anteilige Summe wichtig sein können. Eine Nutzung des Framing-Effektes kann darin bestehen, dass die Gesamtkosten einer Maßnahme auf die jeweiligen Eigentumsanteile umgerechnet mitpräsentiert werden. Eine solche Relativierung kann dazu beitragen, Widerstände zu reduzieren, indem Eigentümer:innen z. B. erkennen, dass ihr persönlicher Anteil an den Kosten möglicherweise weniger belastend ist als zunächst angenommen (Anhang 4, IM7, Pos. 39).

Etablierung von Vertrauen

Vertrauen spielt eine zentrale Rolle in der Beziehung zwischen Energieberater:innen und Eigentümer:innen, da es eine Grundlage für eine effektive Kommunikation bildet. Menschen neigen dazu, Ratschläge vor allem von Personen anzunehmen, denen sie Glaubwürdigkeit und Kompetenz zuschreiben (Anhang 4, IE3, Pos. 41). Zur Erreichung des Vertrauens gehört neben der oben beschriebenen Transparenz auch die Wahrnehmung aller Sichtweisen, das Eingehen auf die individuelle Situation der GdWE und die Einbindung von Schlüsselpersonen in den Prozess.

Ein Verständnis für die individuelle Situation der GdWE zu entwickeln, ist von hoher Bedeutung. Dies kann durch die frühzeitige Einbindung des Beirats und der Verwaltung sichergestellt werden. Idealerweise sollten die wesentlichen Fragen, die der Energieberater oder die Energieberaterin zur GdWE hat, bereits vor der ersten Eigentümerversammlung geklärt sein. Hierzu können die Fragen zählen, wo mögliche Probleme bestehen, wie die Ausgangslage ist und welches Anliegen verfolgt wird und ob vorwiegend vermietet oder selbst bewohnt wird (Anhang 4, IM1, Pos. 27; Anhang 4, IM4, Pos. 12). Zudem stellt sich die Frage, ob es einen zwingenden, unbedingten Handlungsbedarf gibt oder ob es sich bei der angefragten Maßnahme um einen Wunsch handelt (Anhang 4, IM4, Pos. 8). Diese Klärung kann in Zusammenarbeit mit der Verwaltung und dem Beirat erfolgen. Eine frühzeitige Schaffung von Klarheit minimiert potenzielle Probleme im weiteren Verlauf, da grundlegende Fragen, die erst im Plenum gestellt werden, mitunter nicht so gut aufgefasst werden könnten, was das Vertrauen in die Energieberaterin oder den Berater vermindern und auch für sie oder ihn selbst als unangenehm wahrgenommen werden kann (Anhang 4, IM1, Pos. 27; Anhang 4, IE3, Pos. 41). Ein Energieberater berichtet aus seiner Erfahrung, dass der frühzeitige Kontakt mit den Beiräten einer GdWE in der Regel zu einer konstruktiven Zusammenarbeit führt. In den meisten Fällen, in denen die Beiräte bereits vor der Sitzung eingebunden wurden, haben diese während der Versammlung die energetische Sanierung aktiv unterstützt und sich zu Wort gemeldet. Die Zusammenarbeit ist dabei unterschiedlich ausgeprägt, jedoch überwiegen dahingehend die positiven Erfahrungen (Anhang, IE2, Pos. 44). Die Beiräte zeigen sich meist engagiert und bemüht, den Prozess konstruktiv zu begleiten und sind häufig Schlüsselpersonen. Der Begriff Schlüsselpersonen meint hier, Eigentümer:innen in einer GdWE, denen viele Miteigentümer:innen großes Vertrauen schenken und die dadurch Einflusskraft besitzen (Anhang 4, IM7, Pos. 51; Anhang 4, IE5, Pos. 59).

Um in der Eigentümerversammlung das Vertrauen zu stärken sowie die verschiedenen Perspektiven angemessen zu berücksichtigen und den Eindruck zu vermitteln, dass dies geschieht, kann es hilfreich sein, während der Diskussion unterschiedliche Meinungen zu dokumentieren und visuell darzustellen. Das Festhalten von Beiträgen signalisiert Wertschätzung und stellt sicher, dass alle Bedenken wahrgenommen werden. Menschen fühlen sich ernst genommen, wenn ihre Ansichten aufgezeichnet und reflektiert werden (Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen Hamburg, 2025b, S. 38 f.; Anhang 4, IM1, Pos. 30). Auch ein Fragebogen, den die Eigentümer:innen zu ihrem Gebäude und ihrer Wohnung im Vorfeld zu Versammlungen ausfüllen können, kann dabei helfen, als

kompetent wahrgenommen zu werden und damit Vertrauen zu gewinnen (Anhang 4, IE3, Pos. 54). Das Einsetzen eines Fragebogens wird in Kap. 6.1.3 genauer erläutert.

Aktive Gesprächsführung und Kommunikation auf Augenhöhe

Auch wichtig, um die Effizienz in Entscheidungssituationen durch Kommunikation zu erhöhen, sind eine aktive Gesprächsführung und Kommunikation auf Augenhöhe. In Eigentümerversammlungen müssen häufig komplexe Themen behandelt werden, wobei die Gefahr besteht, das Wesentliche aus den Augen zu verlieren. Eine klare Kommunikation ist daher entscheidend. Zudem ist wichtig zu beachten, dass Eigentümer:innen nicht immer mit dem Fachvokabular vertraut sind, das Energieberater:innen geläufig ist, weshalb es notwendig ist, komplexe Sachverhalte verständlich zu vermitteln, angepasst an den Kenntnisstand der Gemeinschaft (Anhang 4, IE6, Pos. 22; Anhang 4, IH1, Pos. 60).

Sanierungsvorhaben sind komplex, und die Verwendung von Fachjargon ist üblich, da dieser die Zustände oft am präzisesten beschreibt. Ein Energieberater weist jedoch darauf hin, dass von allen Energieberater:innen berücksichtigt werden sollte, dass dieser Fachjargon den Eigentümer:innen nicht immer verständlich ist. Insbesondere iSFP enthalten häufig Fachbegriffe und weisen einen Umfang auf, der es den Eigentümer:innen erschwert, ihn zu lesen (Anhang 4, IE1, Pos. 48). Aus diesem Grund empfiehlt es sich, die Informationen, die an die Gemeinschaft weitergegeben werden, so einfach und verständlich wie möglich zu gestalten (Anhang 4, IH1, Pos. 60). Ein Experte schlägt vor, dass Energieberater:innen die eigenen Unterlagen einmalig von einer ausgewählten Gruppe von Eigentümer:innen lesen lassen könnten, um diejenigen Wörter zu identifizieren, die ihnen unbekannt sind. Diese Begriffe sollten anschließend aus dem eigenen Sprachgebrauch und Schriftverkehr mit GdWEs ausgeschlossen werden, um die Verständlichkeit zu erhöhen und sicherzustellen, dass alle Beteiligten die Informationen nachvollziehen können (Anhang 1, IE1, Pos. 48). Darüber hinaus sollten Energieberater:innen, wenn sie in den direkten Austausch mit den Eigentümer:innen treten, davon ausgehen, dass wahrscheinlich nur wenige Personen die verschickten Unterlagen vollständig gelesen haben (Anhang 4, IE1, Pos. 48). Es ist wichtig, ein Verständnis dafür zu entwickeln, dass viele Eigentümer:innen auf der einen Seite oft der Meinung sind, alles zu verstehen, jedoch andererseits nicht über das notwendige technische Fachwissen verfügen. Diese Diskrepanz zwischen dem Selbstverständnis und dem tatsächlichen Verständnis der technischen Zusammenhänge sollte in der Kommunikation berücksichtigt werden (Anhang 4, IM3, Pos. 74). Um das Verständnis für energetische Maßnahmen zu

erhöhen, kann beispielsweise auf einfache Vergleiche zurückgegriffen werden wie, „wenn Sie im Winter rausgehen und eine Schneeballschlacht machen wollen, haben Sie dann ein T-Shirt an oder eine Daunenjacke? [...] Sie haben eine Daunenjacke an und so eine Wärmedämmung ist die Daunenjacke für Ihr Haus“ (Anhang 4, IE1, Pos. 50). Wenn es im Rahmen einer Eigentümerversammlung dennoch zu fachlichen Diskussionen oder Missverständnissen kommt, kann die Energieberaterin oder der Energieberater dazu beitragen, Fehlinformationen zu korrigieren. Es kann auch notwendig werden, Argumente, die in einem Kontext fachlich irrelevant sind, explizit zu benennen (Anhang 4, IE2, Pos. 60, Anhang 4, IE3, Pos. 74). Es ist jedoch wichtig zu betonen, dass die Rolle der Moderatorin oder des Moderators nicht in den Aufgabenbereich einer Energieberaterin oder eines Energieberaters fällt.

| INTERESSENSORIENTIERTE KOMMUNIKATION | |
|--------------------------------------|--|
| • | Transparenz und Informiertheit |
| ◦ | <i>in den Prozessen</i> |
| ◦ | <i>bei der eigenen Rolle und Motivation</i> |
| ◦ | <i>bei den Kosten und den realistischen Leistungen</i> |
| ▪ | <i>Darlegung von Pareto- und Minimallösungen</i> |
| • | Etablierung von Vertrauen |
| ▪ | <i>Wahrnehmung aller Sichtweisen</i> |
| ▪ | <i>Eingehen auf individuelle Situation der GdWE</i> |
| ▪ | <i>Einbindung von Schlüsselpersonen</i> |
| • | Aktive Gesprächsführung und Kommunikation auf Augenhöhe |
| ▪ | <i>Minimierte Verwendung von Fachbegriffen</i> |
| ▪ | <i>Leicht verständliche Vergleiche</i> |
| ▪ | <i>Trennung von Fachlichem und fachlich Irrelevantem</i> |

Tab. 6: Zusammenfassung Maßnahmen zur Interessensorientierten Kommunikation. Eigene Darstellung.

Die Handlungsansätze „Transparenz und Informiertheit“, „Etablierung von Vertrauen“ und „Aktive Gesprächsführung und Kommunikation auf Augenhöhe“ widmen sich dem Problem, dass es in GdWEs oft Wissensasymmetrien und -defizite gibt, indem sie ebendiese versuchen vorzubeugen. Die Handlungsansätze adressieren außerdem indirekt die Problematik, dass es häufig einen mangelnden Gemeinschaftsgedanken und/oder gemeinschaftliches Handeln in einer GdWE gibt, indem die Grundlagen einer kooperativen Zusammenarbeit und konstruktiven Kommunikation gestellt werden können. Dadurch wird

die Ausgangslage für anstehende Entscheidungssituationen verbessert, insbesondere vor dem Hintergrund, dass kooperative Entscheidungsprozesse gemäß der Spieltheorie in der Regel effizientere Ergebnisse hervorbringen. Diese Grundlagen beinhalten z. B. Transparenz, Vertrauen und inklusiv gestaltete Sprache. Inwieweit diese Grundlagen weitergehend innerhalb der Gemeinschaft verwendet oder übernommen werden, liegt in der Eigenverantwortung der Gemeinschaft.

6.1.3 Anwendung interessenorientierter Nudges

Energieberater:innen können neben der informativen Beratung auch gezielt Nudges einsetzen, um Eigentümer:innen den Prozess in zu einer energetischen Sanierung anzuregen. Nudges sollen, wie bereits beschrieben, Menschen dazu bewegen, für sie vorteilhafte Entscheidungen zu treffen, ohne ihre Wahlfreiheit einzuschränken (Thaler & Sunstein, 2008, S. 24). Die konkreten Werkzeuge dieses Handlungsansätze lauten: Fragebogen, Zukunftsorientierte Fragestellungen und Visualisierungen, s. Tab. 7.

Der Fragebogen und die zukunftsorientierte Fragestellung dienen nicht primär dazu, eine Entscheidung zugunsten energetischer Sanierungsmaßnahmen zu erwirken, sondern sollen die Eigentümer:innen anregen, sich intensiver mit den Interessen der Gemeinschaft auseinanderzusetzen und weniger ausschließlich ihre eigenen Interessen in den Mittelpunkt zu stellen. Da sich GdWEs in der Regel nur dann um energetische Beratungen bemühen, wenn zumindest ein Teil der Eigentümer:innen einen Handlungsdruck verspürt, ist in der Gemeinschaft in der Regel ein grundlegendes Interesse vorhanden. Die beiden methodischen Werkzeuge Fragebogen und zukunftsorientierte Fragestellung zielen darauf ab, dieses Interesse weiter herauszustellen und Probleme sichtbar zu machen. Sie sind daher nicht als klassische Nudges im Sinne der Verhaltensökonomie zu verstehen, die aktiv Einfluss auf das Entscheidungsverhalten nehmen, sondern als solche, die darauf abzielen, dass die Eigentümer:innen von selbst erkennen, dass eine energetische Sanierung sinnvoll wäre. Es wird eine Richtungslenkung hin zur Auseinandersetzung mit dem Thema herbeigeführt.

Fragenbogen

Eine Energieberaterin berichtet von einem Fragebogen an die Eigentümer:innen als ein Werkzeug, das sie nutzt (Anhang 4, IE3, Pos. 40). Hierbei handelt es sich um einen zweiseitigen Fragenkatalog, der im Rahmen einer Energieberatung vor der Eigentümerversammlung an die Eigentümer:innen übermittelt wird. Inhaltlich werden Fragen zur

Gebäudehülle, Heizung, Warmwasser und Lüftung gestellt, wie z. B. „Schließen die Fenster dicht?“, „Wird es immer so warm wie gewünscht?“ oder „Steht das Warmwasser zu jeder Tageszeit schnell genug zur Verfügung?“. Ein Muster des Fragebogens mit der vollständigen Auflistung der Fragen, die die BK Energieberater GmbH nutzt, ist dem Anhang 3 zu entnehmen. Das Ausfüllen des Fragebogens ist freiwillig, den Eigentümer:innen wird jedoch eine Frist gesetzt, bis zu dieser sie ihn ausgefüllt zurückschicken können. Aus den generierten Daten werden vor der Eigentümerversammlung von Seiten der Energieberaterin Auswertungen erstellt, die im Rahmen der Versammlung besprochen werden (Anhang 4, IE3, Pos. 40 f.). Aus einem solchen Tool können Energieberater:innen mehrere Vorteile ziehen. Durch den Fragenbogen werden die Eigentümer:innen erstens dazu angeregt, sich im Vorfeld mit dem Handlungsbedarf ihres Gebäudes auseinanderzusetzen. Dies kann dazu führen, dass sie erkennen, ob eine energetische Sanierung tatsächlich sinnvoll ist, in jedem Fall setzen sie sich jedoch aktiv mit der Thematik auseinander. Zweitens hält die Auswertung der Gemeinschaft vor, welche Probleme es gibt und ist eine Grundlage, um Sanierungsmaßnahmen als sinnvoll zu untermauern. Hierbei können zum Beispiel Graphiken oder Zahlen aufbereitet werden, beispielsweise wird dann offengelegt, dass von allen Personen, die den Fragebogen abgegeben haben, 20 % angegeben haben, dass sie Schimmel haben (Anhang 4, IE3, Pos. 52). Ein dritter Vorteil, so berichtet Betz, ist, neben dem Vorteil, dass die Energieberater:innen Informationen über das Gebäude erhalten, dass diese auch als kompetent und bemüht wahrgenommen werden, was Vertrauen schafft (Anhang 4, IE3, Pos. 54). Falls zu einem späteren Zeitpunkt weitere Probleme an die Energieberater:innen herangetragen werden, kann auf den zuvor auszufüllenden Fragebogen verwiesen werden. Dabei lässt sich argumentieren, dass den Eigentümer:innen ausreichend Zeit zur Verfügung stand, um relevante Informationen anzugeben, „und [dieses Argument] macht dann wieder was mit ihrem Ansehen, mit ihrer Kompetenz, ihrer Erscheinung und damit glauben die Leute ihnen das, was sie als Maßnahme vorschlagen oder nicht.“ (Anhang 4, IE3, Pos. 41). Auch wenn die Fragebögen nicht immer grundlegend neuen Erkenntnisse für die Energieberater:innen liefern, erfüllen sie somit eine wichtige Funktion. In vielen Fällen lassen sich typische Probleme, wie z. B. Schimmelbildung, in einem bestimmten Anteil der Wohnungen bereits ohne zusätzliche Erhebung prognostizieren, der primäre Zweck der Fragebögen liegt daher in diesen Fällen weniger in der Datengenerierung als vielmehr in der Einbindung der Eigentümer:innen in den Prozess (Anhang 4, IE3, Pos. 42). Dieses Tool ist damit auch eng mit der Unterkategorie „Etablierung von Vertrauen“ und der

„Wahrnehmung aller Sichtweisen“ des Handlungsansatzes „Interessensorientierte Kommunikation“ verknüpft.

Zukunftsorientierte Fragestellungen

Laut der Prospect Theory neigen Menschen dazu, der Gegenwart eine höhere Gewichtung zu verleihen als der Zukunft. Um diesem kognitiven Bias entgegenzuwirken und die Beteiligten dazu zu motivieren, langfristige Perspektiven einzunehmen, kann es hilfreich sein, sie gezielt nach ihrer Vorstellung der Wohnanlage und ihrer eigenen Wohnung in den nächsten fünf bis zehn Jahren zu fragen. Eine Mediatorin berichtet, dass sie solche offenen Fragen gezielt einsetzt, da viele Menschen sich ohne entsprechende Impulse kaum mit langfristigen Entwicklungen auseinandersetzen. Durch diese Form der Fragestellung wird das Denken über mögliche Maßnahmen über ein reines Ja/Nein-Schema hinaus erweitert, wodurch neue Perspektiven entstehen können (Anhang 4, IM7.2, Pos. 126). Es wäre zudem denkbar, diese Frage in den bereits thematisierten Fragebogen zu integrieren, um ein erstes Stimmungsbild darüber zu erhalten, ob und in welcher Form eine Mehrheit der Bewohner:innen Veränderungen am Gebäude in Betracht zieht. Es kann außerdem im Fragebogen sinnvoll sein, da in der Versammlung oft nur wenig Zeit zu Verfügung steht. Dies könnte zugleich Rückschlüsse auf die grundsätzliche Investitionsbereitschaft im Hinblick auf energetische Sanierungsmaßnahmen ermöglichen. Wenn GdWEs Probleme an ihrem Gebäude haben, beispielsweise Schimmel an den Außenwänden, könnte diese Frage als Denkanstoß dienen, sich mit umfassenderen energetischen Anpassungen auseinanderzusetzen, die langanhaltende Lösungen bieten, da sie z. B. zu dem Entschluss kommen, dass sie langfristig den Wert ihres Gebäudes steigern wollen. Wie auch der Fragebogen trägt dieser Ansatz dazu bei, dass Motive offengelegt werden, wodurch ein Teil der Ineffizienz beseitigt wird, die entsteht, wenn Menschen ihre Motive nicht transparent machen, was ein Problem bei nicht-kooperativen Spielen ist, wie in Kap. 4.3.1 erläutert. Es fördert eine kooperative Herangehensweise an die Ziele für das Gebäude. Es ist deswegen auch mit dem Handlungsansatz der interessensorientierten Kommunikation verknüpft und mit den Unterkategorien „Transparenz und Informiertheit“ sowie „Etablierung von Vertrauen“.

Visualisierungen

Visuelle Reize werden einfacher verarbeitet und brauchen weniger kognitive Anstrengung als textbasierte Informationen (Kroeber-Riel und Gröppel-Klein, 2013, zitiert nach Esch et al., 2015, S.3). Daher eignen sich visuelle Darstellungen besonders zur

Vermittlung komplexer Sachverhalte, einschließlich Herausforderungen, Lösungsansätzen und Anreizen. Dies ist insbesondere im Kontext der Energieberatung in GdWEs relevant, da Energieberater:innen oft nur einen begrenzten Zeitrahmen zur Verfügung haben, um Eigentümer:innen umfassend zu informieren und sie für energetische Maßnahmen zu sensibilisieren (Anhang 4, IE3, Pos. 73). Typisch und bereits verbreitet sind Grafiken, die Einsparungen veranschaulichen (Anhang 4, IE3, Pos. 68). Es erweist sich als entscheidend, dass die finanziellen Unterschiede klar herausgestellt werden, „[...] am Ende des Tages muss da stehen, Sie können damit so und so viel Euro sparen“ (Anhang 4, IM7.2, Pos. 109). Die Informationen zu den Kosten werden hierbei jedoch keineswegs unterschlagen. Bei der Anwendung in GdWEs muss sichergestellt sein, dass keine Informationen vorenthalten oder verändert werden, etwa um Einsparungen größer erscheinen zu lassen. Ein solches Vorgehen wäre keine Form von Nudging, sondern Manipulation und widerspricht dem Ziel dieser Handlungsansätze. Auch wenn Untersuchungen durchgeführt wurden, wie etwa eine Heizungsuntersuchung, ist es sinnvoll, die Ergebnisse in Diagrammen oder ähnlichem darzustellen (Anhang 4, IM7.2, Pos. 69). Außerdem können die Ergebnisse eines Fragebogens graphisch aufbereitet werden. Des Weiteren sind Thermographiebilder ein wirkungsvolles visuelles Mittel, das Eigentümer:innen eindrücklich energetische Schwachstellen aufzeigt und so zur Entscheidungsfindung beitragen kann. Eine Energieberaterin erläutert, dass Thermographiebilder zwar nicht zwingend erforderlich sind, um fundierte Beratungserkenntnisse zu gewinnen, jedoch eine starke visuelle Wirkung für die Eigentümer:innen haben durch ihre farblichen Abstufungen (Anhang 4, IM7.2, Pos. 70).

ANWENDUNG INTERESSENSORIENTIERTER NUDGES

Nutzung von

- Fragebögen
- Zukunftsorientierte Fragestellungen
- Visualisierungen

Tab. 7: Zusammenfassung Anwendung interessenorientierter Nudges. Eigene Darstellung.

Zusammenfassend sollen die Handlungsansätze „Fragebögen“, „Zukunftsorientierte Fragestellungen“ und „Visualisierungen“ den Eigentümer:innen den Anlass für energetische Sanierungen aufzeigen und das Gemeinschaftshandeln anregen.

6.2 Verbreitung und Umsetzung

Im Hinblick darauf, dass sich das im Rahmen dieser Thesis begleitete Projekt des Klimapakt2030plus auf die Metropolregion Nürnberg fokussiert, stellt sich die Frage, wie die entwickelten Handlungsansätze innerhalb dieser Region verbreitet und praktisch implementiert werden können. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die erarbeiteten Inhalte durch die Expertinnen und Experten zwar ihren Ausgangspunkt in diesem spezifischen regionalen Kontext haben, jedoch die Ergebnisse in Form der Handlungsansätze übertragbar und nicht standortspezifisch ausgefallen sind. Durch die Expertinnen- und Experten-Interviews ergaben sich die folgenden Herangehensweisen für die Verbreitung und Umsetzung, die einzeln durchgeführt oder miteinander kombiniert werden können.

Schriftliche Verbreitung

Einige Energieberater:innen merkten an, dass aufbereitete Hinweise zur Zusammenarbeit mit GdWEs, wie diese Handlungsansätze, durch das Energieberaternetz Mittelfranken verbreitet werden können. Viele Energieberater:innen in der Metropolregion Nürnberg sind dort vernetzt, sodass eine Verbreitung zum Beispiel per E-Mail und Newsletter erfolgen könnte (Anhang 4, IE4, Pos. 61, Anhang 4, IE6, Pos. 103). Eine informellere Option ist die Verbreitung über den Nachrichtendienst WhatsApp. Eine Energieberaterin erklärt, es bestehen WhatsApp-Gruppen regional vernetzter Energieberater:innen, die teilweise mehrere Hundert Mitglieder umfassen und aufgrund dessen als digitale Plattformen zur Verbreitung relevanter Informationen dienlich sein können (Anhang 4, IE5, Pos. 93). Umgesetzt werden, können die Handlungsansätze von den Energieberater:innen eigenständig.

Integration in Schulungen und Fortbildungen

Um die Handlungsansätze interessierten Energieberater:innen näher zu bringen, können sie in Schulungen integrierte werden. Da Weiterbildungen für Energieberater:innen verpflichtend sind (dena, o. J. b), ist ein Anreiz gegeben. Ein Energieberater sagt, dass er Interesse an einer Schulung hätte, die Soft Skills im Bereich der Kooperation und Kommunikation lehrt und er sich vorstellen kann, dass auch viele Kolleginnen und Kollegen ein solches Angebot interessieren würde (Anhang 4, IE4, Pos. 59; Anhang 4, IE6, Pos. 75). Ein anderer Energieberater erklärt, dass er es wichtig findet, Schulungen anzubieten, in denen solche Aspekte thematisiert werden, äußert jedoch gleichzeitig die Sorge, dass die Weiterbildung in Soft Skills möglicherweise nicht so viel Anklang finden könnte, weil manche Energieberater:innen in Weiterbildungen über Hard Skills mehr Anreiz sehen

könnten (Anhang 4, IE2, Pos. 89). Bei den in dieser Thesis erarbeiteten Handlungsansätze geht es um Impulse, die von den Energieberater:innen eigenständig in ihre Arbeit mit GdWEs integriert werden können. Schulungen könnten jedoch noch einen Schritt weiter gehen und diese Ansätze nicht nur thematisieren, sondern darüber hinaus nutzen, um weiterführende Kompetenzen, beispielsweise im Bereich Konfliktmanagement zu vermitteln, etwa durch den Einsatz ausgebildeter Mediator:innen (Anhang 4, IE6, Pos. 79 f.). Ein Energieberater berichtet, dass es gelegentlich vorkommt, dass Eigentümer:innen die beratenden Personen als Ventil für ihren Frustabbau nutzen. In solchen Situationen wäre es hilfreich, Strategien zu erlernen, wie mit dieser Art von Interaktion angemessen umgegangen werden kann (Anhang 4, IE6, Pos. 67). Eine Energieberaterin beschreibt außerdem, dass es in bestimmten Fällen zu Interaktionen mit herausfordernden Kunden kommt, bei denen sie wahrnimmt, dass sich ihr optisches Auftreten, durch ihr junges Alter und ihr Geschlecht, in den Gesprächen für sie nachteilig auswirkt. Sie erachtet es deswegen als sinnvoll, geeignete Verhaltensstrategien zu erlernen, wie in solchen Situationen reagiert werden kann (Anhang 4, IE7, Pos. 74). Neben Konfliktmanagement wäre eine Erweiterung von Schulungen hinsichtlich der Zusammenhänge der verschiedenen Akteure und Regeln sinnvoll. Die Vermittlung der finanziellen Regeln in GdWEs und der rechtlichen Regelungen, die für GdWEs im Kontext energetischer Sanierungen relevant sein können, erachten zwei Energieberater:innen als wichtig zu lernen. Bisher liegt es in der Verantwortung der Energieberater:innen, sich das Wissen eigenständig anzueignen. Ein fehlendes Rechtsverständnis kann jedoch die Wahrnehmung und das Ansehen der Energieberater:innen in Versammlungen negativ beeinflussen, wohingegen das Wissen darüber einen positiven Effekt haben kann (Anhang 4, IE6, Pos. 79; Anhang 4, IE3, Pos. 79).

Das Wissen über Konfliktmanagement sowie über die Zusammenhänge zwischen Rechten und Pflichten in einer GdWE kann die Umsetzung der in dieser Thesis erarbeiteten Handlungsempfehlungen unterstützen, da dadurch die Eigentümer:innenn und ihrer Situation besser verstanden und berücksichtigt werden können.

Veröffentlichung von Aufklärungsfilmen

Mehrere Energieberater:innen berichteten, wie in Kap. 3.4.3 erläutert, dass die Ausgangssituation in GdWEs für Beratungen ungünstig ist, da viele Eigentümer:innen durch Medienberichte, in denen falsche Informationen verbreitet werden, ein falsches Bild von energetischen Maßnahmen bekommen (Anhang 4, IE2, Pos. 46; Anhang 4, IE4, Pos. 75,

79, 87). Um die Beratungsgrundlage für Energieberater:innen zu verbessern und somit auch die Anwendung der empfohlenen Handlungsansätze zu erleichtern, wird deswegen die Veröffentlichung aufklärender Informationsfilme aus offiziellen Quellen empfohlen. In den Filmen kann anschaulich erklärt werden, was energetisches Sanieren bedeutet und was eine Energieberatung ist. Vorurteile können hierbei auch konkret adressiert und widerlegt werden (Anhang 4, IE4, Pos. 87). Aufklärungsfilme könnten beispielsweise von der Metropolregion produziert und über geeignete Plattformen wie YouTube oder offizielle Websites veröffentlicht werden. Ergänzend erscheint es sinnvoll, durch Informationshinweise in Bussen und Bahnen, in regionalen Zeitungen sowie im lokalen Fernsehen auf diese Inhalte aufmerksam zu machen, um eine möglichst breite Menschengruppe zu erreichen (Anhang 4, IE4, Pos. 83).

Nutzung aller Verwaltungsebenen

Die drei Umsetzungsmaßnahmen sind nicht auf die regionale Betrachtungsebene der Metropolregion Nürnberg beschränkt. Sie lassen sich ebenso in anderen Metropolregionen oder auf unterschiedlichen Verwaltungsebenen anwenden, insbesondere die Kombination verschiedener Handlungsebenen kann sinnvoll sein. Eine Energieberaterin betont, dass es entscheidend sei, dass Eigentümer:innen ermutigende Signale von verschiedenen politischen und administrativen Ebenen erhalten, um energetische Sanierungen in Erwägung zu ziehen. Wenn der Staat finanzielle Fördermittel bereitstellt, die Metropolregion Informationen vermittelt und auch die jeweilige Stadt oder Kommune eigene Unterstützungsangebote anbietet, entsteht ein einheitliches Bild, das energetische Sanierungen vorantreiben kann. Es kann die Glaubwürdigkeit entsprechender Maßnahmen erhöhen und die Bereitschaft zur Umsetzung bei Eigentümer:innen stärken (Anhang 4, IE3, Pos. 86, 88). Ein anderer Energieberater kann sich Aufklärungsfilme gut auf Länderebene vorstellen, da Landesregierungen von der Bevölkerung häufig als seriös wahrgenommen werden (Anhang 4, IE4, Pos. 87).

7 Fazit

Gebäude, die im Besitz von GdWEs sind, weisen in Hinblick auf das Vorantreiben der Energiewende in Deutschland großes Potenzial auf, weswegen es wichtig ist, die Durchführung energetischer Sanierungen in GdWEs zu fördern. Energieberater:innen können in diesem Prozess eine Schlüsselposition innehaben, da sie als unabhängige Instanz zwischen den technischen Anforderungen und den Erwartungen der Eigentümer:innen die bestmögliche Lösung finden und Informationen vermitteln können.

Die Spieltheorie verdeutlicht, dass in GdWEs eine Vielzahl komplexer Strategiekonstellationen unter den Eigentümer:innen vorliegen kann. Nicht-kooperative Entscheidungsprozesse bergen das Risiko, ineffizient zu sein und suboptimale Ergebnisse hervorzu- bringen. Demgegenüber zeigt sich, dass kooperatives Verhalten mit größeren Vorteilen für alle Beteiligten verbunden ist, weswegen Energieberater:innen dieses unterstützen können. Dennoch besteht innerhalb von GdWEs häufig ein Spannungsfeld zwischen der Maximierung individueller Nutzen und der Förderung gemeinschaftlicher Interessen, was gemeinschaftsorientierte Lösungsansätze erschwert. Während die Spieltheorie davon ausgeht, dass Akteurinnen und Akteure in strategischen Situationen rational handeln, erweitert die Verhaltensökonomie diesen Ansatz, indem sie irrationales oder von Unsicherheit geprägtes Entscheidungsverhalten einbezieht. Gerade die Beratung im Rahmen energetischer Sanierungen stellt eine solche Situation dar, denn es handelt sich für viele Eigentümer:innen um eine seltene, komplexe Entscheidung mit hohen finanziellen Auswirkungen. Dies kann zu Verunsicherung, Skepsis und irrationalen Verhaltensmustern führen. Daher ist es für Energieberater:innen entscheidend, psychologische Einflussfaktoren zu kennen und ein Verständnis dafür zu entwickeln, wie kognitive Verzerrungen entstehen. Auf dieser Grundlage können sie diesen gezielt vorbeugen, indem sie Unsicherheiten reduzieren.

Bezugnehmend auf die Forschungsfrage, wie Energieberater:innen unter Berücksichtigung spieltheoretischer und verhaltensökonomischer Grundlagen Entscheidungsprozesse von Eigentümer:innen in GdWEs so unterstützen können, dass das Durchführen energetischer Sanierungen gefördert wird, konnten drei Handlungsschwerpunkte herausgestellt werden. Diese Maßnahmen adressieren vor allem soziale und psychologische Faktoren, da Energieberater:innen auf finanzielle oder strukturelle Hürden keinen direkten Einfluss nehmen können. Der erste Handlungsansatz „Bewusstes Gestalten des

eigenen Auftretens“ beschäftigt sich mit der Möglichkeit von Energieberater:innen, ihre eigene Rolle innerhalb von GdWEs zu reflektieren, sowohl in Bezug darauf, wie sie diese Rolle ausfüllen als auch darauf, wie sie von Eigentümer:innen wahrgenommen werden. Dabei können Energieberater:innen ihre eigene Herangehensweise reflektieren, überprüfen, inwieweit Selbst- und Fremdbild übereinstimmen, und einschätzen, ob gegebenenfalls Verbesserungsbedarf im Auftreten oder in der Kommunikation besteht. Somit legen sie die Grundlage für eine transparente Zusammenarbeit. Im Rahmen des zweiten Handlungsansatzes der „Interessensorientierten Kommunikation“ können Energieberater:innen Eigentümer:innen gezielt unterstützen, indem sie klar, transparent und auf Augenhöhe kommunizieren und damit die Grundlage für kooperatives Verhalten schaffen, bei dem alle Interessen Gehör finden und Unsicherheiten reduzieren. Der dritte Handlungsansatz „Anwendung interessensorientierter Nudges“ widmet sich gezielter praktischer Impulse, sodass Eigentümer:innen einerseits eigenständig den Nutzen energetischer Sanierungen erkennen, und andererseits, dass eine stärkere Auseinandersetzung mit dem Gemeinschaftsinteresse angeregt wird. Die Handlungsansätze können von Energieberater:innen eigenständig angewendet und im Rahmen von Schulungen vermittelt und vertieft werden. Auf diese Weise kann ein Beitrag dazu geleistet werden, dass Eigentümer:innen in GdWEs bestärkt werden, aktiv an der Energiewende mitzuwirken. Da die Ansätze nicht auf spezifisch lokale Gegebenheiten ausgerichtet sind, weisen sie eine hohe Übertragbarkeit auf andere Regionen auf.

Bezugnehmend auf den Titel der Thesis: Energieberater:innen befinden sich in GdWEs zwischen diversen unterschiedlichen Interessen und Haltungen, zwischen Widerstand und dem Wunsch nach Wandel. Gerade in dieser Position liegt jedoch auch ihre Stärke, denn sie können Einfluss nehmen, indem sie Entwicklungen anstoßen, Perspektiven erweitern, Interessen aufdecken und so den Weg zur vermehrten Akzeptanz, Befürwortung und Umsetzung energetischer Sanierungen ebnen.

7.1 Reflexion

Diese Thesis hat zum Ziel zu untersuchen, wie Energieberater:innen energetische Sanierungen in GdWEs und somit die Energiewende voranbringen können. Die Recherche zu diesem Thema war ein erfolgreicher Prozess, da es viel Literatur zum Thema GdWEs, bzw. WEGs, gibt. In den Interviews stellte sich jedoch heraus, dass es einige Herausforderungen gibt, die in der Literaturrecherche nicht ersichtlich wurden. Besonders soziale Konflikte werden in der Literatur häufig ausgespart. Dies zeigte, dass das Durchführen von qualitativen Interviews eine gute Wahl war, und es zeigt auch, dass die Thematik der energetischen Sanierungen in GdWEs komplexer ist, als in Veröffentlichungen ersichtlich wird. Eine ursprüngliche Idee beinhaltete, individuelle Konflikte aus GdWEs genauer zu betrachten, es wurde jedoch schnell deutlich, dass Erzählungen von Konfliktsituationen aufgrund der verschiedenen Dynamiken einer jeden GdWE schwierig zu deuten sind, u. a. da sich die Informationsstände stark unterscheiden. Die Interviews ergaben, dass Hausverwaltungen unterschiedlich über die persönlichen Beziehungen der Eigentümer:innen informiert sind. Während einige keinerlei Kenntnis darüber haben und dies nicht als angemessen betrachten, sich damit zu beschäftigen, da es sich um eine private Angelegenheit handelt, sind andere in der Lage, die einzelnen Persönlichkeiten und Personen klar zu beschreiben. Energieberater:innen auf der anderen Seite verbringen meist zu wenig Zeit mit den Eigentümer:innen, als dass sie Persönlichkeiten und Konflikte detailliert wiedergeben könnten. Aus diesem Grund wurde auf ausführliche Darstellungen einzelner Konflikte verzichtet. Die Erkenntnisse resultieren stattdessen aus einer Kombination theoretischer Ansätze und wiederholt ähnlich beschriebener Ereignisse, aus denen zentrale Kernaussagen herausgearbeitet wurden.

Bei der Akquise der Interviewpersonen fiel die Rücklaufquote bei den angefragten Hausverwaltungen gering aus. Die Gruppe der angefragten Energieberater:innen war kontaktfreudig und auskunftsbereit, wohingegen die Gruppe der angefragten Hausverwalter:innen eher zurückhaltend war und es sich als schwierig herausstellte, sie für ein Interview zu begeistern. Die Interviews, die geführt wurden, waren jedoch gewinnbringend für die Forschung. Es wurden keine Interviews mit Eigentümerinnen und Eigentümern geführt und in die Untersuchung einbezogen, da ihre Erfahrungen mit energetischen Sanierungen in der Regel einmalig sind, wohingegen Hausverwaltungen und Energieberater:innen über wiederholte Einblicke in solche Prozesse verfügen, wodurch ihre Einschätzungen eine breitere Grundlage für die Analyse bieten.

Die Spieltheorie und die Verhaltensökonomie als Grundlage für die Forschung erwiesen sich als gut. Eine Herausforderung hierbei bestand darin, einige, wesentliche Punkte herauszuarbeiten und sich auf diese zu konzentrieren, denn sowohl die Spieltheorie als auch die Verhaltensökonomie weisen eine große Komplexität auf und beinhalten viele spannende, nützliche Aspekte. Bei der Verhaltensökonomie bestand eine Herausforderung darin, sich auf eine begrenzte Anzahl psychologischer Faktoren zu beschränken und diese, trotz ihrer ausgeprägten Subjektivität, sinnvoll in den wissenschaftlichen Kontext einzubeziehen. Die Entscheidung, auf detaillierte Konfliktbeschreibungen zu verzichten, die oben bereits beschrieben wurde, erwies sich hier als vorteilhaft, da die möglichen Deutungsweisen solcher Situationen im Sinne der Verhaltensökonomie potenziell zu vielfältig und damit wahllos und nicht objektiv gewesen wären. Stattdessen wurde eine fiktive Situation herangezogen, um die Effekte praxisnah zu erläutern (siehe Kap. 5.3.2).

Inhaltlich zeigte sich in den Interviewergebnissen, dass das Thema der Einflussnahme von Energieberater:innen im Vergleich zu den Problemen, die sie nicht beeinflussen können, eine eher untergeordnete Rolle bei der Voranbringung der Energiewende spielt und somit weniger Potential bietet als andere. Einflussreichere Hürden sind beispielsweise gesetzliche Vorgaben, Energiepreise, die Handhabung der Hausverwaltungen von energetischen Sanierungen sowie die finanzielle Situation der Eigentümer:innen. Dies war eine ernüchternde, aber wichtige Erkenntnis, die darauf hindeutet, dass andere Forschungsschwerpunkte eine höhere Hebelwirkung haben können.

7.2 Ausblick

Einen nächsten Schritt kann die praktische Anwendung der entwickelten Ansätze in realen Beratungssituationen darstellen, um deren Wirksamkeit zu evaluieren. Dabei könnte untersucht werden, inwieweit durch den gezielten Einsatz von Methoden tatsächlich mehr energetische Sanierungen in Eigentümergemeinschaften angestoßen werden. Aufbauend auf den Ergebnissen dieser Testung ließen sich weitere Impulse gewinnen, um die Konzepte gezielt weiterzuentwickeln und noch stärker auf die Bedürfnisse und Entscheidungslogiken der Eigentümer:innen auszurichten. Ein weiteres Forschungsfeld könnte diesbezüglich die Frage sein, wie genügend Energieberater:innen für dieses Thema gewonnen und motiviert werden können. Dabei wäre es wichtig, herauszufinden, welche Anreize nötig sind, um die Bereitschaft zu steigern, sich verstärkt mit kommunikativen Ansätzen auseinanderzusetzen.

Auch könnte in weiterer Forschung der Fokus verstärkt auf die finanzielle Anreizgestaltung zur Durchführung energetischer Sanierungen gerichtet werden. Die größte Hürde stellen in der Regel die finanziellen Probleme dar, die Energieberater:innen nicht beeinflussen können. In diesem Zusammenhang könnte die Frage behandelt werden, wie diese Hürden überwunden werden können, z. B. wie viel Förderung nötig wäre, um einem Großteil der Menschen eine energetische Sanierung zu ermöglichen. Es ist anzunehmen, dass viele der anderen Herausforderungen, die GdWEs derzeit haben, ebenfalls leichter zu bewältigen wären, wenn die finanziellen Sorgen der Eigentümer:innen nicht so groß wären, da viele Probleme verknüpft sind und sich der Widerstand insgesamt eventuell verringern würde.

Diese Thesis befasst sich mit der Rolle der Energieberater:innen im Prozess der Voranbringung der Energiewende in GdWEs. Da Energieberater:innen lediglich ein Einflussfaktor auf die Entscheidungen über energetische Sanierungen sind, wäre ein weiteres Forschungsfeld das Einflusspotential von Hausverwaltungen zu untersuchen. Da sie die Schnittstelle zwischen Eigentümer:innen und Berater:innen bilden, sind sie von hoher Bedeutung. Wie in Kap. 3.4.1 erläutert, besteht unter ihnen häufig eine ablehnende Haltung gegenüber energetischen Sanierungen. Daher erscheint es wichtig, mögliche Ansätze zur Veränderung und Lösung dieser Situation näher zu untersuchen.

Literaturverzeichnis

- Bayerisches Staatsministerium der Justiz Referat für Öffentlichkeitsarbeit (Hrsg.). (2021). DIE EIGENTUMSWOHNUNG. Eine Rechtsinformation für Wohnungseigentümer – und solche, die es werden wollen. Mit der WEG-Reform 2020. https://www.justiz.bayern.de/media/pdf/broschueren/die_eigentumswohnung_stand_m%C3%A4rz_2025.pdf (Aufgerufen am 23.04.2025)
- Beck, H. (2014). Behavioral Economics. Springer Gabler.
- Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen Hamburg. (2025a). Energetisch sanieren als Wohnungseigentümergeinschaft. <https://www.hamburg.de/re-source/blob/1023746/537446f688e24e14423b31bb859e688b/d-weg-reader-data.pdf> (Aufgerufen am 20.03.2025)
- Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen Hamburg. (2025b). GEMEINSAM WERT SCHAFFEN. Energetisches Sanieren für Wohnungseigentümergeinschaften (WEG). <https://www.hamburg.de/re-source/blob/1023750/0f66c06966bc7a8205732f7d7a5f2f10/d-weg-reader-present-data.pdf> (Aufgerufen am 20.03.2025)
- Blankenstein, A. (o. J.). Verwaltungsinstrumente: Beschluss und Vereinbarung (WE-MoG) / 3.2 Beschlusskompetenz. Haufe.de News und Fachwissen. https://www.haufe.de/recht/deutsches-anwalt-office-premium/verwaltungsinstrumente-beschluss-und-vereinbarung-wemog-32-beschlusskompetenz_i-desk_PI17574_HI12832933.html (Aufgerufen am 24.04.2025)
- Brandt, T. (2023). Wenn die Rücklage nicht reicht - die GdWE braucht Geld - Rechtliche Grundlagen des WEG-Kredits. 17. Kölner Beiratsforum Hausgrund Institut für Verwalterwesen. <https://www.hausgrund-koeln.de/brandt-die-gdwe-braucht-geld.pdf> (Aufgerufen am 13.05.2025)
- Brost, P. (2024). Zuschuss für Energieberatung gekürzt: Verbraucherschützer üben Kritik. <https://www1.wdr.de/nachrichten/zuschuss-energieberatung-schrumpft-100.html#:~:text=Zuschuss%20sinkt%20auf%2050%20Prozent,Euro%20bei%20Ein%2D%20und%20Zweifamilienh%C3%A4usern>. (Aufgerufen am 31.01.2025)
- Brüderl, J. (2017). Kapitel 2. Einführung in die Spieltheorie. https://www.ls3.soziologie.uni-muenchen.de/studium-lehre/archiv/ws_2017-18/analytische-soziologie/anasoz_vorlesung-2.pdf (Aufgerufen am 15.04.2025)
- Bundesamt für Gesundheit Schweiz. (2022). Verhaltensökonomie und Nudging in Gesundheitsförderung und Prävention.

<https://www.bag.admin.ch/bag/de/home/strategie-und-politik/nationale-gesundheitsstrategien/strategie-nicht-uebertragbare-krankheiten/verhaltensoekonomie.html> (Aufgerufen am 15.04.2025)

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). (2021). Anforderungen an die Qualifikation von Energieberatern. In Energieberatung für Wohngebäude. https://www.bafa.de/SharedDocs/Downloads/DE/Energie/ebw_anforderungen_energieberatungsbericht.pdf?__blob=publicationFile&v=2 (Aufgerufen am 23.02.2025)

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). (o. J. a). Sanierung Wohngebäude. https://www.bafa.de/DE/Energie/Effiziente_Gebaeude/Sanierung_Wohngebaeude/sanierung_wohngebaeude_node.html (Aufgerufen am 27.01.2025)

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). (o. J. b). Förderprogramm im Überblick. Bundesförderung für effiziente Gebäude. https://www.bafa.de/DE/Energie/Effiziente_Gebaeude/Foerderprogramm_im_Ueberblick/foerderprogramm_im_ueberblick_node.html (Aufgerufen am 06.02.2025)

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). (o. J. c). Bundesförderung Energieberatung für Wohngebäude. https://www.bafa.de/DE/Energie/Energieberatung/Energieberatung_Wohngebaeude/energieberatung_wohngebaeude_node.html (Aufgerufen am 06.02.2025)

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) (Hrsg.). (2014). Investitionsprozesse bei Wohnungseigentümergeinschaften mit besonderer Berücksichtigung energetischer und altersgerechter Sanierungen. https://www.solaroffice.de/fileadmin/solaroffice/dokumente/publikationen/WEG-Sanierung_DL_Investitionsprozesse.pdf (Aufgerufen am .05.2025)

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK). (o. J.). Gemeinsam sanieren und gemeinsam sparen in der Wohnungseigentümergeinschaft. <https://www.energiewechsel.de/KAENEF/Redaktion/DE/Standardartikel/weg-wohnungseigentuemergemeinschaft.html> (Aufgerufen am 24.02.2025)

Bundesministerium der Justiz (BMJ). (2021). Die Wohnungseigentümerversammlung. Informationsbroschüre. https://www.bmj.de/SharedDocs/Publikationen/DE/Broschueren/WEG-Reform_Informationsbroschuere_Wohnungseigentuemerversammlung.pdf?__blob=publicationFile&v=9 (Aufgerufen am 19.03.2025)

Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). (o. J.). SDG 11: Nachhaltige Städte und Gemeinden. <https://www.bmz.de/de/agenda-2030/sdg-11> (Aufgerufen am 12.02.2025)

Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB) (Hrsg.). (2022). Energetische Gebäudesanierung in

Wohnungseigentümergeinschaften. Aktivierung von WEGs in Quartieren der Energetischen Stadtsanierung. Arbeitshilfe für die Praxis. https://www.energetische-stadtsanierung.info/wp-content/uploads/2022/03/Arbeitshilfe-WEG_2022-02-09.pdf (Aufgerufen am 20.03.2025)

Canty, M. J. (2000). Nullsummenspiele. In: Konfliktlösungen mit Mathematica. (S. 147-200), Springer, Berlin, Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-642-57107-7_5

Carlsson, F.; Gravert, C.; Johansson-Stenman, O.; Kurz, V. (2019). The Use of Green Nudges as an Environmental Policy Instrument. CeCAR Working Paper Series No. 4. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3711946 (Aufgerufen am 05.03.2025)

DAHAG Rechtsservices AG. (2022). WEG: Das Wichtigste zur Wohnungseigentümergeinschaft. <https://www.dahag.de/c/ratgeber/weg-gemeinschaft> (Aufgerufen am 13.05.2025)

Davis, M. (1972). Spieltheorie für Nichtmathematiker. https://books.google.de/books?hl=de&lr=&id=XV4Wzio-UjdMC&oi=fnd&pg=PA10&dq=spieltheorie&ots=_TQVL8TP_7&sig=FzeTi8X_CcOyY3re9Yb2QoE2Mjo#v=one-page&q=spieltheorie&f=false (Aufgerufen am 02.03.2025)

Deckert, W.-D. (2013). Vereinbarungen der Wohnungseigentümer. https://www.haufe.de/immobilien/verwaltung/deckert-erklaert-vereinbarungen-der-wohnungseigentuemmer_258_195306.html (Aufgerufen am 23.02.2025)

dena. (2018). Individueller Sanierungsfahrplan für Wohngebäude. <https://www.dena.de/infocenter/individueller-sanierungsfahrplan-fuer-wohngebaeude/> (Aufgerufen am 28.01.2025)

dena. (o. J. a). Über die Energieeffizienz-Expertenliste. <https://www.energie-effizienz-experten.de/> (Aufgerufen am 23.02.2025)

dena. (o. J. b). Für Experten. Weitere Informationen. <https://www.energie-effizienz-experten.de/fuer-experten/weitere-informationen> (Aufgerufen am 23.02.2025)

Die Bundesregierung. (2024a). Anteil der Erneuerbaren Energien steigt. <https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/faq-energiewende-2067498> (Aufgerufen am 17.02.2025)

Die Bundesregierung. (2024b). Für mehr klimafreundliche Heizungen. <https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/neues-gebaeudeenergiegesetz->

2184942#:~:text=Sp%C3%A4tes-
tens%20ab%20Mitte%202028%20wird,W%C3%A4rmewende%20in%20Deutsch-
land%20schneller%20voranbringen. (Aufgerufen am 17.02.2025)

Dreher, L. (2022). Neuroökonomie. Eine wissenschaftstheoretische Analyse (Dissertation, Universität Koblenz). <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-3-658-37803-5.pdf> (Aufgerufen am 26.04.2025)

Eisermann, M. (2018). Spieltheorie und ökonomisches Verhalten. Die Analyse von Konflikt und Kooperation. Vorlesungsunterlagen zur Spieltheorie, Institut für Geometrie und Topologie (IGT). <https://pnp.mathematik.uni-stuttgart.de/igt/eiserm/lehre/Spieltheorie/2018/Spieltheorie-2x2.pdf> (Aufgerufen am 04.02.2025)

Eisermann, M. (2022). Spieltheorie und ökonomisches Verhalten. Die mathematische Analyse von Konflikt und Kooperation. Vorlesungsunterlagen zur Spieltheorie, Institut für Geometrie und Topologie (IGT). <https://pnp.mathematik.uni-stuttgart.de/igt/eiserm/lehre/Spieltheorie/Spieltheorie-1x1.pdf> (Aufgerufen am 18.03.2025)

Eisermann, M. (2025). Spieltheorie und ökonomisches Verhalten. Die mathematische Analyse von Konkurrenz und Kooperation. Vorlesungsunterlagen zur Spieltheorie, Institut für Geometrie und Topologie (IGT). <https://pnp.mathematik.uni-stuttgart.de/igt/eiserm/lehre/Spieltheorie/Spieltheorie-1x2.pdf> (Aufgerufen am 20.03.2025)

Engel, M. [ProfEngel]. (2020). Kooperative Spiele und die Nash Verhandlungslösung. Entscheidungsökonomik | KOMPAKT Teil 12 [Video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=M-WndPIMg2U> (Aufgerufen am 14.02.2025)

Esch, F.-R.; von Einem, E.; Eichenauer, S. (2015): Visuelle Reize in der Kommunikation. In M. Bruhn et al. (Hrsg.), Handbuch Sozialtechniken der Kommunikation. Springer NachschlageWissen.

Europäische Metropolregion Nürnberg e. V. (2021). Europäische Metropolregion Nürnberg. https://www.metropolregionnuernberg.de/fileadmin/media/mediathek-metropolregion/downloads/Karten/EMN_FactSheet_dt.pdf (Aufgerufen am 07.03.2025)

Europäische Metropolregion Nürnberg e. V. (2024). Klimapakt der Metropolregion Nürnberg 2024. https://www.klimapakt2030plus.de/fileadmin/media/mediathek-klimapakt2030plus/Klimapakt_Metropolregion_N%C3%BCrnberg_2024.pdf (Aufgerufen am 13.02.2025)

Europäische Metropolregion Nürnberg e. V. (o. J. a). Kick-Off im Klimapakt2030plus: „Metropolregion Nürnberg kann bundesweit richtungsweisend werden.“ <https://www.metropolregionnuernberg.de/aktuelles/news/kick-off-im->

klimapakt2030plus-die-metropolregion-nuernberg-kann-richtungsweisend-werden
(Aufgerufen am 13.02.2025)

Europäische Metropolregion Nürnberg e. V. (o. J. b). Das Vorhaben. Das Projekt Klimapakt2030plus. <https://www.klimapakt2030plus.de/das-projekt> (Aufgerufen am 13.02.2025)

Europäische Metropolregion Nürnberg e. V. (o. J. c). Transformation der Energieversorgung. <https://www.klimapakt2030plus.de/aktionsfelder/transformation-energieversorgung> (Aufgerufen am 13.02.2025)

Europäische Metropolregion Nürnberg e. V. (o. J. d). Transformation des Gebäudebestand. <https://www.klimapakt2030plus.de/aktionsfelder/transformation-gebäudebestand> (Aufgerufen am 13.02.2025)

Europäische Metropolregion Nürnberg e. V. (o. J. e). Die Projektpartner. <https://www.klimapakt2030plus.de/das-projekt/die-projektpartner-1> (Aufgerufen am 12.02.2025)

Europäische Metropolregion Nürnberg e. V. (o. J. f). Über uns – Erfahren Sie mehr über die Europäische Metropolregion Nürnberg. <https://www.metropolregionnuernberg.de/ueber-uns/die-metropolregion-nuernberg> (Aufgerufen am 12.02.2025)

Europäischer Rat. (2024). Maßnahmen der EU gegen den Klimawandel. <https://www.consilium.europa.eu/de/policies/climate-change/> (Aufgerufen am 12.03.2025)

Europäisches Parlament. (2019). Was versteht man unter Klimaneutralität und wie kann diese bis 2050 erreicht werden? <https://www.europarl.europa.eu/topics/de/article/20190926STO62270/was-versteht-man-unter-klimaneutralitaet> (Aufgerufen am 12.03.2025)

Fischer, L.; Wiswede, G. (2009). Grundlagen der Sozialpsychologie (3., völlig neu bearbeitete Auflage). De Gruyter.

GEG. (2020). <https://www.gesetze-im-internet.de/geg/GEG.pdf> (Aufgerufen am 02.02.2025)

Growe, A. (2017). Metropolregion. https://www.geog.uni-heidelberg.de/md/chem-geo/geog/regov/2017_growe_metropolreg_vorab.pdf (Aufgerufen am 12.02.2025)

Haase, S. (2018). Verwaltungsbeirat. Aufgaben. Funktion. Haftung. Pflichten. Rechte (8. e). C. H. Beck.

- Heidenfelder, C. (2020): Wiederaufbau. https://www.planet-wissen.de/geschichte/deutsche_geschichte/nachkriegszeit/wiederaufbau-106.html (Aufgerufen am 05.04.2025)
- Holler, M.; Illing, G. (1990). Einführung in die Spieltheorie. https://www.uni-siegen.de/fb6/phima/romsem/dateien/holler-u-illig_2006_einfuehrung_in_die_spieltheorie.pdf (Aufgerufen am 04.02.2025)
- Initiativkreis Europäische Metropolregionen in Deutschland (IKM). (2020): Karte Nürnberg. https://deutsche-metropolregionen.org/wp-content/uploads/Karte_Nuernberg.png (Aufgerufen am 07.03.2025)
- Jaroszek, L.; Lerbs, O.; Teske, M. (2015). Finanzierungsbedingungen der energetischen Gebäudesanierung durch Wohnungseigentümergeinschaften in Baden-Württemberg. https://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/ZEW_WEG-Studie2015.pdf (Aufgerufen am 07.03.2025)
- Juschkus, U. (2015). Energiewende als Bauaufgabe Gute Energieberatung als Schlüssel zum Erfolg. <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/fileadmin/media/Produkte/2015/Faktenblatt/20150512-Energiewende-als-Bauaufgabe.pdf> (Aufgerufen am 26.03.2025)
- Kafke, E. (2022). Energetische Sanierung in der Eigentümergeinschaft : Planen, Kalkulieren, Beschließen, Umsetzen (1. Auflage). Stiftung Warentest.
- Keeling, S. (o. J.). Einführung in die Spieltheorie. <https://imsc.uni-graz.at/keeling/manuskripten/spieltheorie.pdf> (Aufgerufen am 04.02.2025)
- Kleber, N. (2024). Eigentümergeinschaft: Die Rechte und Pflichten. <https://www.haus.de/immobilien/immobilienrecht/eigentuemergemeinschaft-26524> (Aufgerufen am 13.05.2025)
- Kocks, K.; Knorre, S.; Knocks, J. N. (Hrsg.). (2020). Öffentliche Verwaltung – Verwaltung in der Öffentlichkeit. Herausforderungen und Chancen der Kommunikation öffentlicher Institutionen. <https://library.open.org/bitstream/handle/20.500.12657/23141/1007013.pdf#page=82> (Aufgerufen am 09.03.2025)
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). (o. J.): Der individuelle Sanierungsfahrplan (iSFP). <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Bestehende-Immobilie/Energieeffizient-sanieren/Individueller-Sanierungsfahrplan/> (Aufgerufen am 28.01.2025)
- Lewento GmbH. (o. J). GdWE. <https://www.lewento.de/mediathek/lexikon/gdwe> (Aufgerufen am 27.01.2025)

- Limbeck-Lilienau, C.; Schweizer, D. (2024). Die Spieltheorie: Von der Ökonomie zur Biologie. <https://geschichte.univie.ac.at/de/artikel/die-spieltheorie-von-der-oekonomie-zur-biologie#:~:text=Morgenstern%20in%20Princeton.-,1944,zwischen%20Menschen%2C%20sowie%20deren%20Interessenskonflikte.> (Aufgerufen am 02.02.2025)
- Mayring, P. (2022). Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken (13., überarbeitete Auflage). Beltz.
- Morewedge, C.; Giblin, C. (2015). Explanations of the endowment effect: an integrative review. Trends in Cognitive Sciences. Vol 19. No. 6. 339. <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=9b9638df463fca922ae68981387e672997e34e33>
- Müller, C. (2022, 3. Mai). Energieeffizienz-Experte. <https://www.immobilienfinanzierung.de/lexikon/energieeffizienz-experte/#was-ist-der-unterschied-zwischen-energieberater-und-energieeffizienz-experte> (Aufgerufen am 23.03.2025)
- Naumann, I. (o. J). § 1 Grundlagen und Einführung / 3. Vereinbarungen und Beschlüsse (§ 10 Abs. 1, 2, 3 WEG). https://www.haufe.de/recht/deutsches-anwalt-office-premium/1-grundlagen-und-einfuehrung-3-vereinbarungen-und-beschluesse-10-abs1-2-3-weg_idesk_P117574_HI15026296.html#:~:text=Vereinbarungen%20betreffen%20das%20generelle%20Grundverh%C3%A4ltnis,sonstigen%20Regelungsgegenst%C3%A4nden%20ist%20kaum%20m%C3%B6glich. (Aufgerufen am 27.02.2025)
- NDR. (2024). Energetische Sanierung: Welche Förderung gibt es? <https://www.ndr.de/ratgeber/verbraucher/Haus-energetisch-sanieren-Welche-Forderungen-gibt-es,gebaeudesanierung108.html> (Aufgerufen am 27.01.2025)
- Nufer, G.; Wenk, V. (2017). Wirkungen von Farben im Marketing. Reutlinger Diskussionsbeiträge zu Marketing & Management. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/156087/1/881612707.pdf> (Aufgerufen am 22.03.2025)
- Pastoors, S.; Ebert, H. (2019). Psychologische Grundlagen zwischenmenschlicher Kommunikation. Springer Fachmedien Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-27291-3>
- Peng, M.; Tong, Y.; Xu, Z.; Jiang, L.; Huang, H. (2022). How does the use of simultaneous contrast illusion on product-background color combination nudge consumer behavior? A behavioral and event-related potential study. Front. Neurosci. doi: 10.3389/fnins.2022.942901
- Pfeffing, J.; Müller, T. (2017). DDIV-KOMPENDIUM. Energieeffizienzmaßnahmen in Wohnungseigentümergeinschaften. Praxisnahes Fachwissen für

Immobilienverwaltungen und Wohnungseigentümergeinschaften - inklusive Musterbeschlüsse (3. vollständig überarbeitete und aktualisierte Auflage). [https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-\(In-landsf%C3%B6rderung\)/PDF-Dokumente/Kompendium_DDIV.pdf](https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-(In-landsf%C3%B6rderung)/PDF-Dokumente/Kompendium_DDIV.pdf) (Aufgerufen am 07.03.2025)

Popovic, T. (2024). Finanzierung von energetischen Gebäudesanierungen. Eine kritische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Sustainable Finance-Regulierung der Europäischen Union. https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/11850/publikationen/15_2024_texte_finanzierung_energetische_gebaeu-desanierungen.pdf (Aufgerufen am 20.03.2025)

Rieck, C. [Prof. Dr. Christian Rieck]. (2019). Rationalität und Psychologie: Die zwei Spielbretter der Spieltheorie [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=QxlrzzpkyH4&t=96s> (Aufgerufen am 22.03.2025)

Ritschel, F. (2024). Instandhaltungsrücklage WEG: Höhe & Verwendung. <https://ersterhausverwaltung.de/instandhaltungsruecklage-weg/> (Aufgerufen am 20.02.2025)

Ryll, A. (1989). Die Spieltheorie als Instrument der Gesellschaftsforschung, MPIfG Discussion Paper, No. 89/10. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/125892/1/mpifg-dp89-10.pdf> (Aufgerufen am 04.02.2025)

Schneider, G.; Toyka-Seid, C. (2025). Manipulation. <https://www.bpb.de/kurz-knapp/lexika/das-junge-politik-lexikon/320758/manipulation/> (Aufgerufen am 09.05.2025)

Schumann, R.; Oswald, S.; Gillen, P. (2021). Verhandeln mit System. Spieltheorie und Verhaltensökonomie im Einkauf – die Erfolgsformel für Profis. Wiesbaden: Springer Nature.

Spektrum Akademischer Verlag. (2000). Nicht-Null-Summen-Spiel. <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/nicht-null-summen-spiel/10579> (Aufgerufen am 29.01.2025)

Stadtplanungsamt Nürnberg. (o. J.). Aufgaben der Stadtplanung – Planungsprozesse. https://www.nuernberg.de/internet/stadtplanung/aufgaben_stpl.html (Aufgerufen am 28.02.2025)

Stadtverwaltung Sinzig. (2021). Dämmung oberste Geschossdecke: Pflicht oder Kür? <https://www.sinzig.de/energetipps/daemmung-oberste-geschossdecke-pflicht-oder-kuer/> (Aufgerufen am 06.04.2025)

Statistische Ämter des Bundes und der Länder. (2022a). Gebäude: Eigentumsform des Gebäudes. (Gebietsstand 15.05.2022). <https://ergebnisse.zensus2022.de/datenbank/online/statistic/3000G/table/3000G-1007> (Aufgerufen am 17.02.2025)

- Statistische Ämter des Bundes und der Länder. (2022b). Wohnungen. Eigentumsform des Gebäudes. (Gebietsstand 15.05.2022). <https://ergebnisse.zensus2022.de/datenbank/online/statistic/4000W/table/4000W-1011/search/s/d29obnVuZ2Vu> (Aufgerufen am 20.02.2025)
- Thaler, R.; Sunstein, C. (2008). Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstößt. (Deutschsprachige Auflage, 2022). Ullstein.
- Vanberg, C. [UniHeidelberg]. (2016). Das Leben als strategische Interaktion: Ein kleiner Einblick in die Spieltheorie [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=Rmk0CqW_1tc (Aufgerufen am 16.02.2025)
- Verband der Immobilienverwalter Deutschland e. V. (o. J.). Aufgaben eines Miet-Verwalters. <https://vdiv.de/immobilienverwaltung/aufgaben/miet-verwaltung> (Aufgerufen am 15.05.2025)
- Vogt, G. (2013). Faszinierende Mikroökonomie. Erlebnisorientierte Einführung (2. Überarbeitete Auflage). R. Oldenbourg Verlag, München.
- WEG. (2021). Gesetz über das Wohnungseigentum und das Dauerwohnrecht.
- Weiß, J.; Pfeifer, L. (2020): Energetische Sanierungen in Wohnungseigentümer-Gemeinschaften. Studienauswertung und Ergebnisse einer empirischen Online-Befragung unter Eigentümer*innen und Hausverwaltungen. https://www.ioew.de/fileadmin/user_upload/BILDER_und_Downloaddateien/Publicationen/2020/Energetische_Sanierung_Wohnungseigentuemers-Gemeinschaften.pdf (Aufgerufen am 13.02.2025)
- Wiese, H. (2005). Kooperative Spieltheorie. R. Oldenbourg Verlag, München
- Wolicki, M. (2018). Der Verwaltungsbeirat im WEG. Die wichtigsten Fragen und Antworten (3. Auflage). Freiburg: Haufe.
- Windmann, S. (2022). Eigentümergeinschaft – wie man ein Haus teilt. <https://www.arag.de/rechtsschutzversicherung/eigentuemersrechtsschutz/eigentuemersgemeinschaft/> (Aufgerufen am 01.02.2025)
- Zehnder, M. (o. J.). Die Prospect Theory: Warum wir Menschen nicht immer die besten Entscheidungen treffen. <https://hub.hslu.ch/business-psychology/prospect-theory/> (Aufgerufen am 09.04.2025)
- Zürn, M. (1994). Spieltheorie. In Andreas Boeckh (Hrsg.), Lexikon der Politik: Bd. Band 6 (S. 502–510). C.H. Beck. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/112423/1/207970.pdf> (Aufgerufen am 06.02.2025)

Anhangverzeichnis

1. Übersicht der Expertinnen und Experten
2. Leitfäden für die Interviews (die von Muriel Andresen geführt wurden)
 - Interviewleitfaden Energieberater:innen
 - Interviewleitfaden Hausverwalter:innen
 - Interviewleitfaden Mediatorin
3. Fragebogen für Eigentümer:innen - Muster

Auf Anfrage erhältlich:

4. Codierte Interview-Transkripte
 - IM1
 - IM2
 - IM3
 - IM4
 - IM5
 - IM6
 - IM7
 - IM7.2
 - IM8
 - IE1
 - IE2
 - IE3
 - IE4
 - IE5
 - IE6
 - IE7
 - H1
 - H2
 - H3
5. Protokolle Veranstaltungen
 - Protokoll 1 – Finanzierung energetischer Sanierung für WEGs
 - Protokoll 2 – „Konfliktlösung in der WEG“. Energetische Sanierung kooperativ gestalten.
6. Codesystem

ANHANG 1

Übersicht der Expertinnen und Experten

Anonymisiert

| Abk. | Arbeitsfeld | Interviewt von | Interviewt im | Art des Interviews |
|-------|--|-----------------|---------------|--------------------|
| IM1 | Architektin, Bausachverständige, Mediatorin | Charlotte Muhl | Okt. 2024 | Telefonat |
| IM2 | Wirtschafts- und Baumediator, Architekt | Charlotte Muhl | Okt. 2024 | Zoom-Meeting |
| IM3 | Rechtsanwältin, Fachanwältin für Miet- und WEG-Recht | Charlotte Muhl | Okt. 2024 | Zoom-Meeting |
| IM4 | Mediator | Charlotte Muhl | Okt. 2024 | Zoom-Meeting |
| IM5 | Architekt, Mediator | Charlotte Muhl | Okt. 2024 | Zoom-Meeting |
| IM6 | Immobilienverwalterin, Mediatorin | Charlotte Muhl | Okt. 2024 | Zoom-Meeting |
| IM7 | Rechtsanwältin, Mediatorin | Charlotte Muhl | Okt. 2024 | Zoom-Meeting |
| IM7.2 | Rechtsanwältin, Mediatorin | Muriel Andresen | Dez. 2024 | Zoom-Meeting |
| IM8 | WEG-Verwalterin, Mediatorin | Charlotte Muhl | Okt. 2024 | Zoom-Meeting |

| | | | | |
|-----|---------------------------|-----------------|------------|--------------|
| IE1 | Energieberater | Charlotte Muhl | Okt. 2024 | Zoom-Meeting |
| IE2 | Architekt, Energieberater | Charlotte Muhl | Nov. 2024 | Zoom-Meeting |
| IE3 | Energieberaterin | Muriel Andresen | Jan. 2025 | Zoom-Meeting |
| IE4 | Architekt, Energieberater | Muriel Andresen | Feb. 2025 | Zoom-Meeting |
| IE5 | Energieberater | Muriel Andresen | März 2025 | Telefonat |
| IE6 | Architekt, Energieberater | Muriel Andresen | März 2025 | Zoom-Meeting |
| IE7 | Energieberaterin | Muriel Andresen | April 2025 | Zoom-Meeting |

| | | | | |
|-----|---------------|-----------------|-----------|--------------|
| IH1 | Hausverwalter | Muriel Andresen | Dez. 2024 | Zoom-Meeting |
| IH2 | Hausverwalter | Muriel Andresen | Jan. 2025 | Zoom-Meeting |
| IH3 | Hausverwalter | Muriel Andresen | März 2025 | Zoom-Meeting |

ANHANG 2

Interviewleitfaden Energieberater:innen

1. Inhaltlicher Einstieg

- Wie oft führen Sie Energieberatungen in Wohnungseigentümergeinschaften durch?
- Haben Sie das Gefühl, dass die Thematik der energetischen Sanierungen von Wohnungseigentümergeinschaften angenommen wird? Ist Interesse vorhanden?
- Ungefähr wie viel Prozent der Wohnungseigentümergeinschaften, die Sie beraten, beschließen eine energetische Sanierung?

2. Erfahrungen und Konflikte

- Welche Gründe führen dazu, dass sich Eigentümer:innen für eine energetische Sanierung entscheiden?
- Welche Gründe erleben Sie in Ihrer Beratungspraxis am häufigsten, warum Eigentümer:innen sich gegen eine energetische Sanierung entscheiden?
- Können Sie einen typischen Fall beschreiben, in dem eine Wohnungseigentümergeinschaft Sie beauftragt hat? Wie war der Ablauf?
- Können Sie einen Fall beschreiben, in dem es zu einem Konflikt kam? Was waren die Herausforderungen?

3. Techniken der Darstellung und Vermittlung

- Nutzen Sie visuelle Anreize oder andere Techniken, um Eigentümer:innen von einem Angebot zu überzeugen?
- Mit welchen Medien arbeiten Sie, wenn Sie Inhalte vorstellen?
- Wie sorgen Sie dafür, dass sich alle Eigentümer:innen, auch wenn es z. B. um fachlich anspruchsvolle Informationen geht, abgeholt fühlen?

4. Interaktionen und Kommunikation:

- Wie viele Interaktionen haben Sie in der Regel mit der Gesamtheit der Eigentümer:innen bis eine Entscheidung über eine energetische Sanierung getroffen wird?
- Wie haben Sie das Gefühl, sind Eigentümer:innen Ihnen als Energieberater:in gegenüber eingestellt? Skepsis oder Vertrauen?
- Was für kommunikative Fähigkeiten sollte ein:e Energieberater:in Ihrer Meinung nach besitzen?
- Denken Sie, dass kommunikative Fähigkeiten in Fortbildungen für Energieberater:innen gelehrt werden sollten?

5. Schluss: Hürden, Chancen und Perspektiven

- Gibt es derzeit Regelungen seitens der Stadt/ des Landes Bayern/ auf Bundesebene, die Prozesse einer Energieberatung verkomplizieren oder Ihnen zusätzliche Hürden auferlegen?
- Haben Sie einen Vorschlag, wie die Beratungspraxis weiterentwickelt werden könnte, um energetische Sanierungsentscheidungen in Wohnungseigentümergeinschaften zu fördern?
- Wie könnten Handlungsempfehlungen und andere Tipps für Energieberatungen in der Metropolregion Nürnberg am effektivsten verbreitet werden?
- Gibt es etwas, das Sie bisher noch nicht angesprochen wurde, das für die Förderung energetischer Sanierungen in Wohnungseigentümergeinschaften aus Ihrer Sicht relevant ist?

Interviewleitfaden Hausverwaltungen

1. Inhaltlicher Einstieg

- Wie häufig beschäftigen Sie sich als WEG-Verwalter:in mit energetischen Sanierungen?

2. Dynamik bei energetischen Sanierungen

- Werden energetische Sanierungen in Ihrer Erfahrung aus Umweltbewusstsein heraus durchgeführt, oder sind sie eine Reaktion auf Notlagen, wie defekte Heizungen oder gesetzliche Anforderungen?
- Wie erleben Sie die Dynamik von Entscheidungsprozessen bei energetischen Sanierungen innerhalb von Wohnungseigentümergeinschaften? Sind diese Prozesse eher kooperativ oder von Konflikten geprägt?
- Können Sie ein konkretes Beispiel nennen, bei dem es in einer Wohnungseigentümergeinschaft zu Konflikten über eine energetische Sanierung kam? Was waren die Hauptursachen für den Konflikt?

3. Wahrnehmung von Energieberater:innen

- Wie nehmen Eigentümergeinschaften Energieberater:innen wahr?
- Wie groß schätzen Sie den Einfluss ein, den Energieberater:innen auf eine Wohnungseigentümergeinschaft hat?

4. Techniken und Kommunikation

- Gibt es Kommunikations- oder Moderationstechniken, die Sie selbst in Ihrer Arbeit nutzen, um Entscheidungsprozesse zu erleichtern?
- Welche Faktoren können aus Ihrer Sicht am meisten dazu beitragen, Entscheidungen in einer Wohnungseigentümergeinschaft kooperativ und konfliktarm zu gestalten?

5. Schluss: Ausblick und Handlungsmöglichkeiten

- Was fehlt Ihrer Meinung nach, damit mehr Wohnungseigentümergeinschaften energetische Sanierungen durchführen?
 - Was kann auf Länderebene/ Metropolregionen-Ebene getan werden?
 - Welche lokalen Institutionen oder Akteure könnten eine entscheidende Rolle spielen, um die Akzeptanz und Umsetzung energetischer Sanierungen in Wohnungseigentümergeinschaften zu steigern?
- Gibt es etwas, das bisher nicht thematisiert wurde, was Sie noch anmerken möchten?

Interviewleitfaden Mediatorin

1. Inhaltlicher Einstieg

- Wie kommen Sie durch ihre Arbeit als Mediatorin mit Wohnungseigentümergemeinschaften in Kontakt?

2. Spieltheorie

- Können Sie ausführen, wie man in der Mediation mit der Spieltheorie in Kontakt kommt?
- Nutzen Sie dies in der Praxis?

3. Konflikte in Wohnungseigentümergemeinschaften

- Könnten Sie konkrete Konfliktfälle schildern, bei denen Sie im Rahmen einer energetischen Sanierung moderierend oder vermittelnd tätig waren? Was war das Problem? Wie groß war die Wohnungseigentümergemeinschaft? Wie viele Eigentümer waren an dem Konflikt beteiligt?
- Wie häufig sind externe Parteien wie Energieberater:innen in Konflikte innerhalb von Wohnungseigentümergemeinschaften eingebunden?
- Erleben Sie diese eher als konfliktlösend oder konfliktverschärfend? Wie ist aus Ihrer Sicht die generelle Akzeptanz von Energieberater:innen?
- Haben Sie schon mal einen Konflikt aufgrund von einem Trittbrettfahrverhalten erlebt?

3. Verhaltensökonomie

- **Erklären des Phänomens Verlustaversion**
 - Erleben Sie dies in Wohnungseigentümergemeinschaften?

4. Konfliktlösung

- Fallen Ihnen, neben dem systemischen Konsensieren, noch weitere konfliktentschärfenden Techniken ein?

5. Abschluss

- Möchten Sie noch weitere Themen einbringen?

ANHANG 3

Fragebogen zur
Energiesparberatung
Adresse

- 1 -

BK Energieberater GmbH
Saldorferstr. 9, 90429 Nürnberg
Tel. 0911 / 41 000 23

| | | |
|------------|---|-------------------|
| Wohnung | Geschoß (EG, 1.OG...): Seite (re, mitte_re, li, mitte_li): | Wohnungsnummer: |
| Fläche | m ² | Anzahl Wohnräume: |
| Eigentümer | | |
| Mieter | | |

NUTZUNG

| | |
|---|--|
| Wieviel Personen nutzen die Wohnung (durchschnittlich)? | |
|---|--|

GEBÄUDEHÜLLE

| | |
|---|-------------------------|
| Fenster | |
| Baujahr der Fenster (wie Gebäude oder bereits ausgetauscht: wann?) | |
| Wenn ausgetauscht, welche neue Scheiben an welchen Fenstern (Raum)? Isolierverglasung (vor 1995) oder Wärmeschutzverglasung (ab 1995) | |
| Schließen die Fenster dicht? | gut / mittel / schlecht |
| Gibt es Zugerscheinungen durch Rollläden? | |

| |
|---|
| Wurden bereits Wärmedämmmaßnahmen in der Wohnung durchgeführt? |
| An welchen Bauteilen? Wie viel Fläche (m ²)? Welches Dämmmaterial? Welche Dämmstärke? |
| Sind solche Maßnahmen geplant? Welche? |

| | |
|---|------------|
| Probleme mit der Gebäudehülle | |
| Gibt es Probleme mit Schimmel oder sonstige Bauschäden? Welche? | nein / ja: |

Wohnungsnummer:

HEIZUNG

| | |
|--|--------------------------|
| Sind überall Thermostatventile montiert? | ja / nein / teilweise in |
| Funktionieren alle Thermostatventile? | ja / nein / teilweise: |
| Wie ist Ihre gewünschte Raumtemperatur an einem Winterabend im Wohnzimmer? | °C |
| Wird es immer so warm wie gewünscht? | ja / nein |
| Wird es schnell genug warm, wenn Sie aufheizen wollen? | ja / nein |
| Gibt es sonst irgendwelche Probleme mit der Heizung? | nein / ja und zwar: |
| Verwenden Sie regelmäßig noch andere Geräte zum Raumheizen? | |

WARMWASSER

| | |
|--|--|
| Mit welchen Geräten erzeugen Sie Ihr Warmwasser im Bad/WC und in der Küche? | Typ (Durchlauferhitzer, Speicher...): Baujahr: Leistung (falls bekannt): |
| Benutzen Sie außer dem zentralen Warmwasser weitere Warmwasser-Erzeuger? (nicht Wasserkocher usw.) | Ort/Art (Durchlauferhitzer, Speicher...)/Baujahr/Leistung |
| Steht das Warmwasser zu jeder Tageszeit schnell genug zur Verfügung? | ja / nein / teilweise: |
| Steht das Warmwasser zu jeder Tageszeit warm genug zur Verfügung? | ja / nein / teilweise: |

LÜFTUNG/KLIMA

| | |
|--|--|
| Ist in Ihrer Wohnung ein Abluftventilator installiert? In welchem Raum (Bad / WC / Küche)? Sind Sie damit zufrieden? | |
|--|--|

SONSTIGES ZUM THEMA ENERGIEVERBRAUCH

| |
|--|
| |
|--|

| |
|--|
| Datum, Unterschrift und (wenn Sie möchten) Ihre Telefonnummer für evtl. Rückfragen |
|--|

Ausgefüllte Fragebogen bis spätestens an uns zurücksenden (BK Energieberater GmbH, Saldorferstraße 9, 90429 Nürnberg) oder per E-Mail an info@bk-energieberater.de

Herzlichen Dank für Ihre Mithilfe!