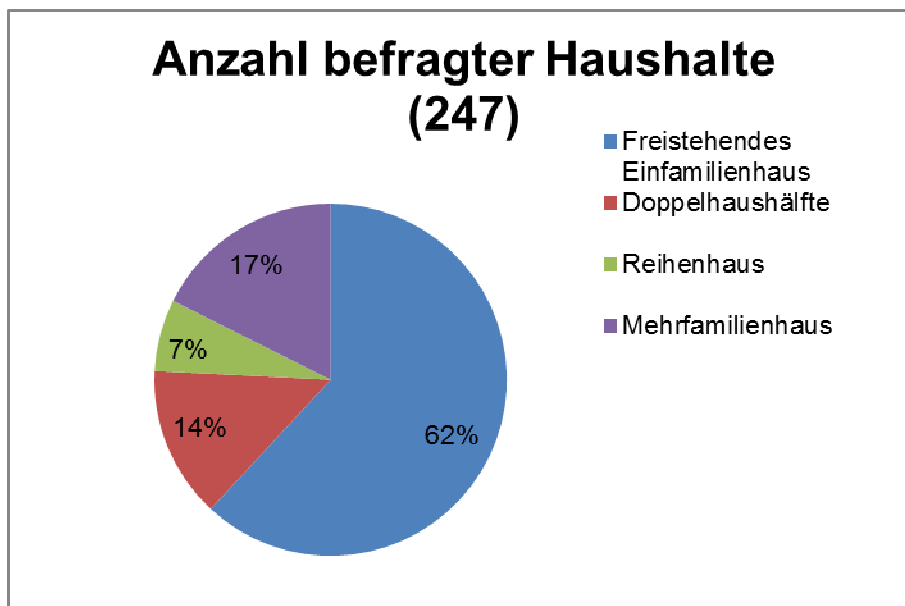


Prof. Dr. Alexander Neumann

## Wärmedämmung - Ergebnisse einer Endkundenbefragung des Studienganges BWL-Branchenhandel Bau und Sanitär an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Mosbach

### Vorgehen bei der Befragung

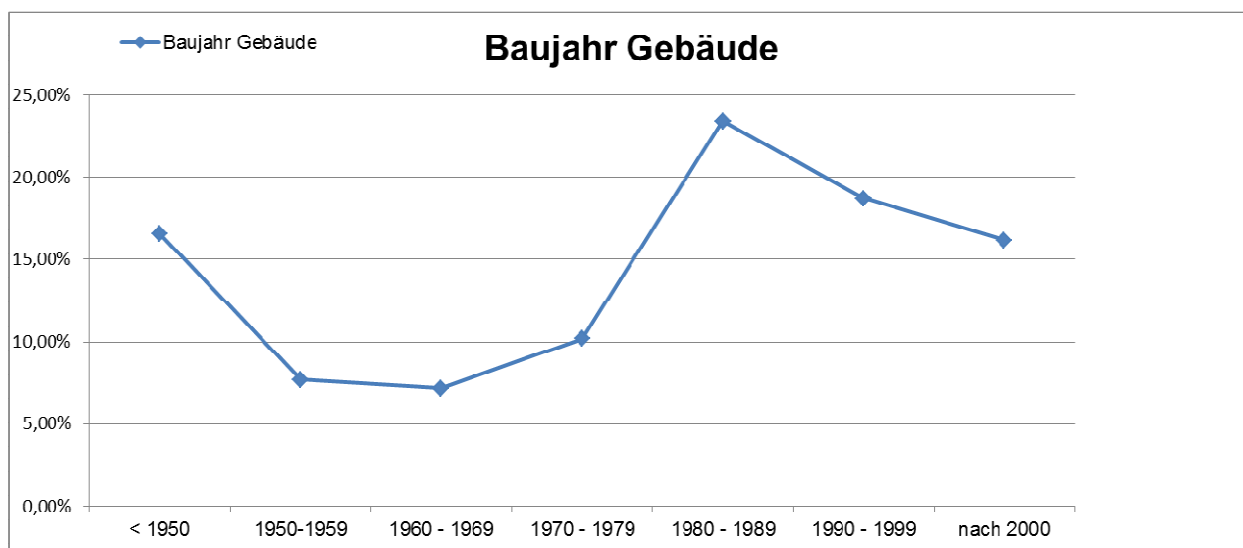
Im Rahmen der Vorlesung Marktforschung haben die Studierenden des 4. Semesters des dualen Studienganges BWL-Branchenhandel Bau und Sanitär in diesem Jahr eine Endkundenbefragung zum Thema der Wärmedämmung konzipiert und durchgeführt. Die Studierenden des Studienganges, welche aus allen Teilen Deutschlands kommen, konnten die Befragung dabei entweder im Umkreis des Studienortes bzw. an ihrem Heimatort vornehmen.



Insgesamt wurden 247 Haushalte befragt. Zielstellung war es die Hausbesitzer, in der Mehrheit Besitzer von freistehenden Einfamilienhäusern, im Hinblick auf Ihre Kenntnisse zur Wärmedämmung allgemein und der

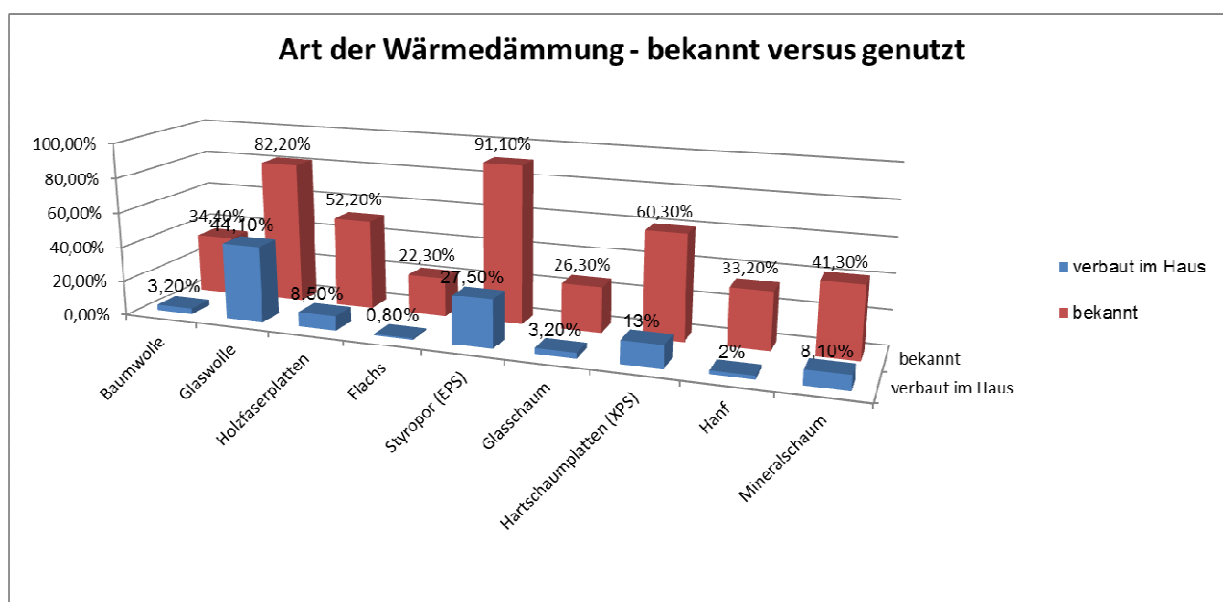
ihres Hauses, Ihres zukünftigen Bedarfes an Wärmedämmung sowie ihre Vorgehensweisen und Präferenzen bei der Entscheidung zu befragen.

Die Studierenden besuchten tendenziell etwas stärker neuere Wohngegenden: circa 60% der befragten Haushalte leben in Gebäuden, die nach 1980 erbaut wurden.

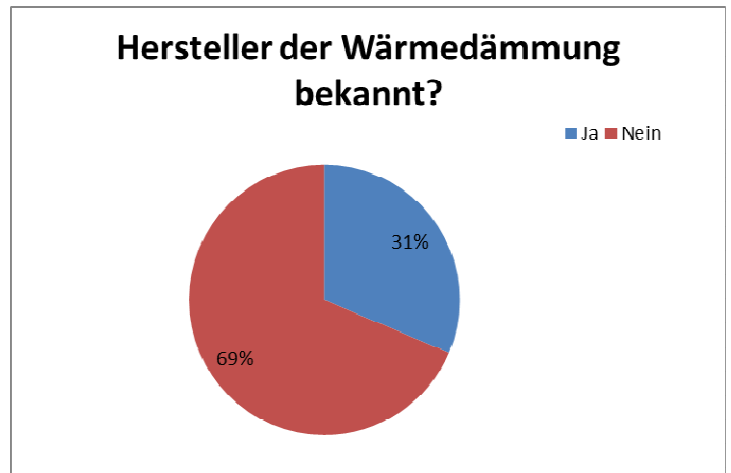
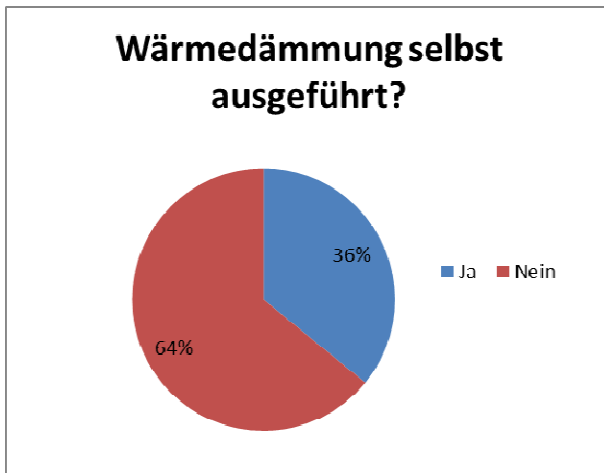


Circa 5 % der Befragten waren kaum informiert über ihr Haus und kannten weder das Baujahr noch den Status in Bezug auf die Wärmedämmung.

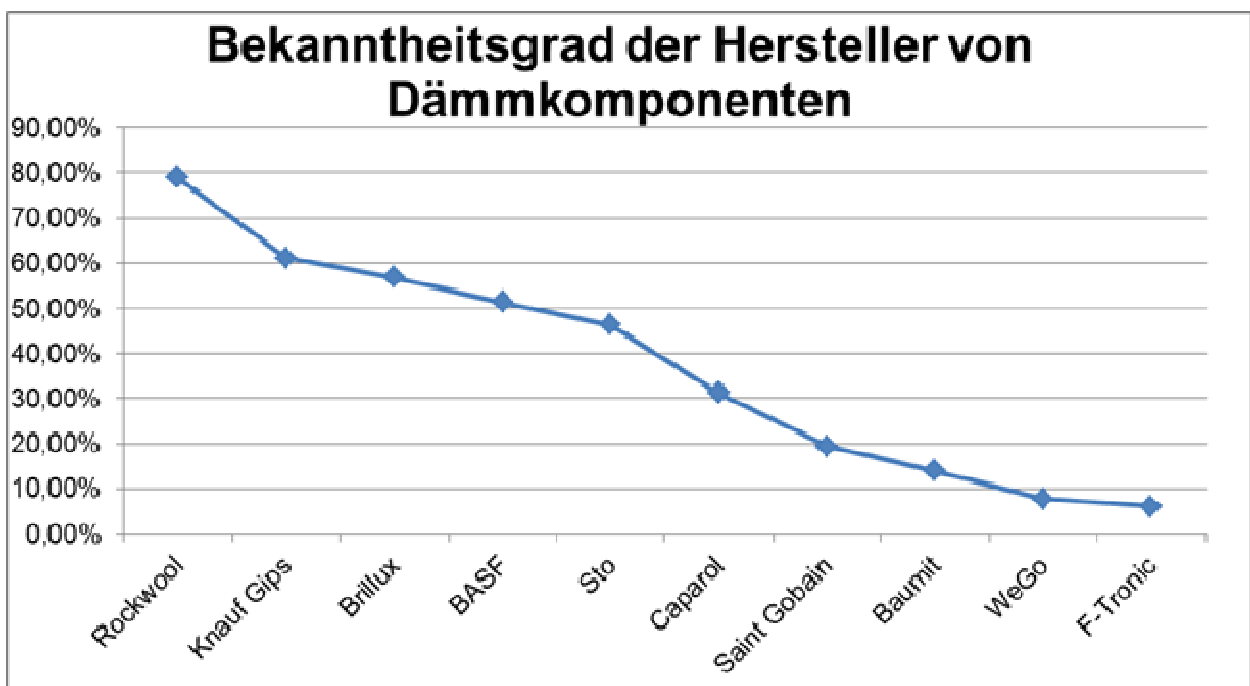
Interessant ist, dass in 52,7% der Haushalte eine durchgängige Wärmedämmung vorhanden ist, in 25,7% nur das Dach gedämmt ist und in 21,5% der Haushalte keine Wärmedämmung vorliegt. Dies alleine zeigt den noch vorhandenen Marktbedarf. Ebenso bemerkenswert ist die Tatsache, dass 35,9% der Befragten die Wärmedämmung selber angebracht hat. Dies ist ein sehr hoher Anteil der den Umfang von Do-it-yourself im Bereich der Wärmedämmung deutlich aufzeigt.



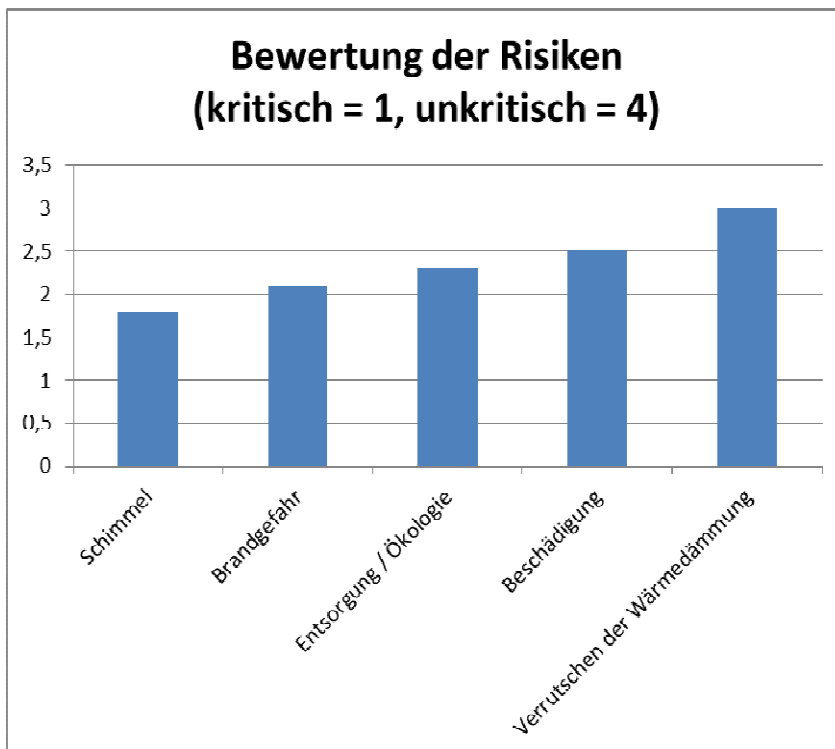
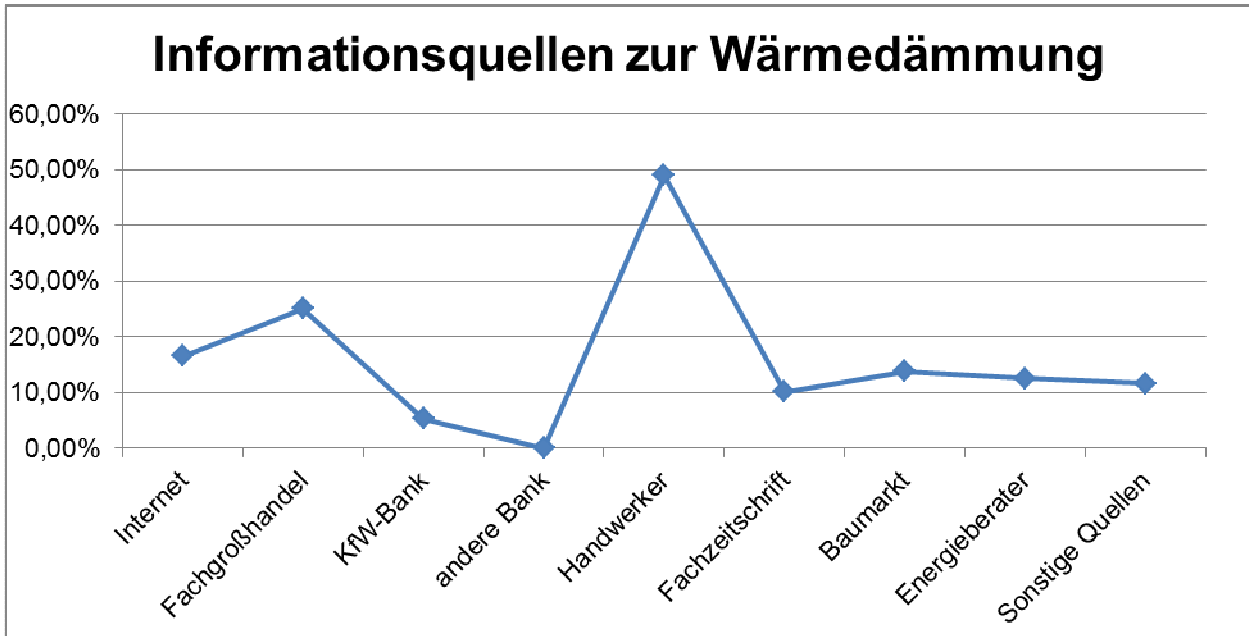
Als Dämmstoff dominieren deutlich Glaswolle und Styropor (EPS) vor den deutlich hochwertigeren Hartschaumplatten (XPS). Es folgen dann Holzfaserplatten und Mineralschaum insbesondere für den Bereich der Innendämmung. Dies gilt von dem Bekanntheitsgrad ebenso wie vom Nutzungsgrad her.



Dementsprechend waren überraschenderweise auch 31,4% der Hersteller der Wärmedämmung bekannt. Natürlich sind den Endkunden deutlich mehr Hersteller dem Name bekannt. Es dominieren erwartungsgemäß die bekannten Namen wie Rockwool, Knauf, Brillux, BASF und Sto.



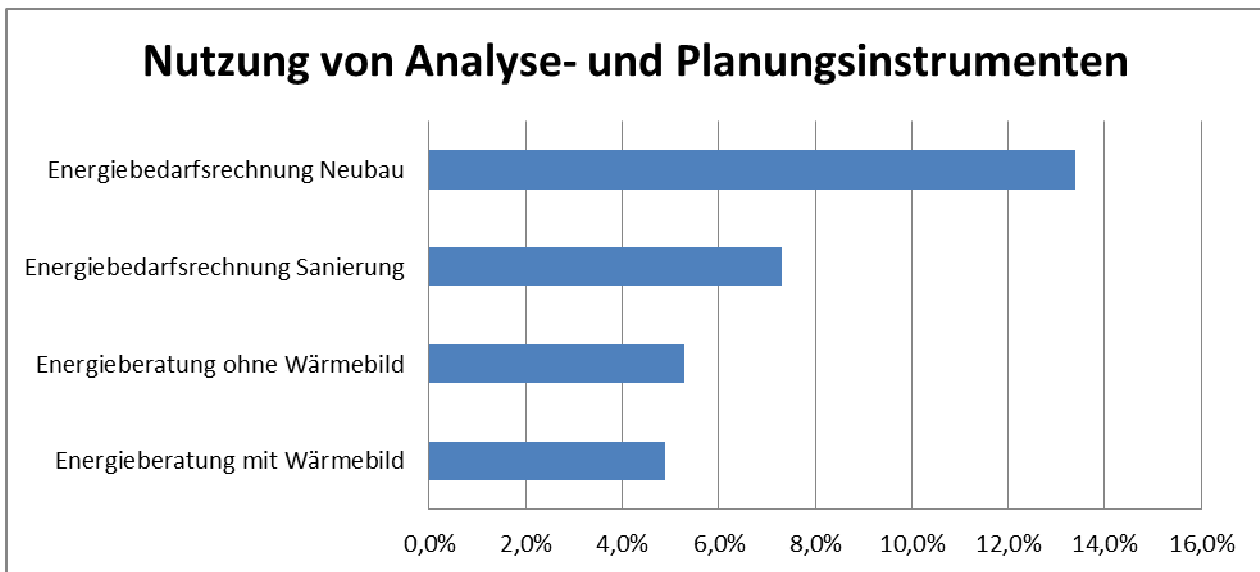
Grundsätzlich informieren sich die Verbraucher in verschiedensten Medien über die Wärmedämmung, am stärksten traditionell beim Handwerker, aber immer stärker auch über das Internet. Beim Hausneubau oder der Komplettsanierung auch beim Fachgroßhandel oder dem Baumarkt. Ein neuer Weg ist der Gang zum Energieberater, insbesondere im Kontext der Fördermöglichkeiten.



Der Endverbraucher recherchiert häufig Fördermöglichkeiten und will natürlich die Risiken und Gefahren bei der Installation von Wärmedämmung kennen. Hier wird besonders das Thema Schimmel als dominierend bewertet.

Das Thema Beschädigung und Verrutschen von Wärmedämmung zwischen den Dachsparren wird dagegen als wenig relevant gewichtet, jedoch ist dies ein nicht zu vernachlässigendes Thema, weil dadurch die Maßnahme nicht mehr wirkungsvoll ist und sich die erhofften Einsparungen später nicht ergeben.

Anscheinend wird nur bei einer staatlichen Förderung (25,8% haben eine solche in Anspruch genommen) das Thema einer systematischen Analyse und Berechnung als wichtig erachtet und dann hoffentlich (?!) in Bezug auf die Qualität ernst genommen.

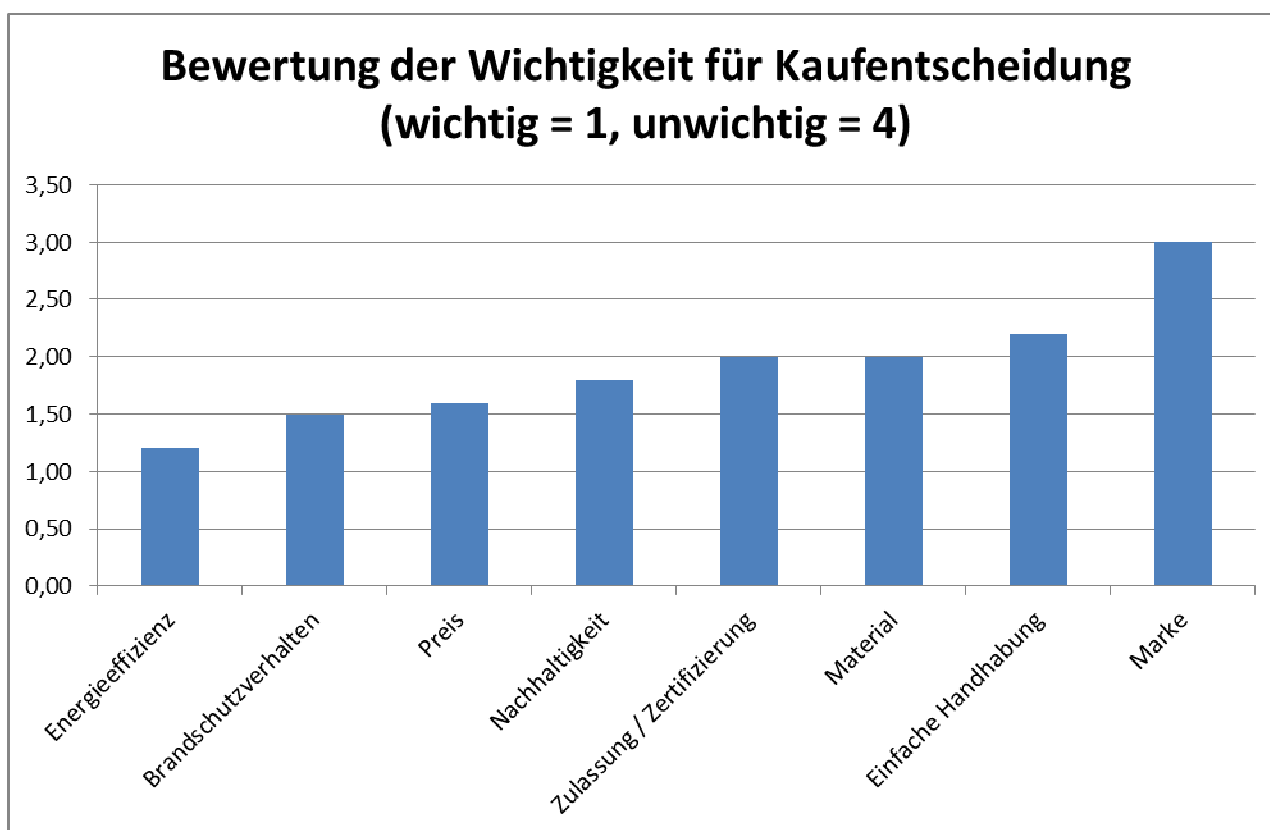


Wie kritisch das Thema „Qualität bei der Umsetzung“ ist und wie leicht Endverbraucher hierbei ein X für ein U vorgemacht werden kann wird deutlich an der Tatsache, dass nur ein kleiner Teil (circa jeder Dritte) wirklich weiß, welche Wärmeleitgruppe (WLG 025 bzw. WLG 040) besser ist, nur knapp über 20% der Endkunden die Wärmeleitgruppe Ihrer Wärmedämmung kennen und auch nur knapp 20% der Endkunden eine Kontrolle der eingebauten Dämmung hinsichtlich der richtigen Wärmeleitgruppe vorgenommen haben. Damit kann es sehr schnell geschehen, dass eine hochwertige Wärmedämmung versprochen wird, aber eine gleichstarke geringwertige Wärmedämmung eingebaut wird. Dem Autor wurde versehentlich beim eigenen Hausbau teilweise eine nicht der Energiebedarfsrechnung entsprechende Wärmedämmung eingebaut und ohne Kontrolle wäre dies am nächsten Tag durch das Aufbringen des Estrichs bereits nicht mehr sichtbar gewesen.

Demgegenüber steht die sehr hohe Zufriedenheit des Endverbrauchers mit der Wärmedämmung von 1,5 auf der Skala von 1 sehr zufrieden bis 4 sehr unzufrieden mit der Qualität der Ausführung der Wärmedämmung.

36,6% der Befragten haben Niedrigenergiehausstandard erreicht und sogar 11,6% den Passivhausstandard. Deswegen planen auch nur 15,1% eine Erneuerung oder erstmalige Wärmedämmung des Hauses. Dies bedeutet, dass trotz der hohen Energiekosten mindestens 10% der Hausbesitzer ohne eine Wärmedämmung nicht daran denken aktiv zu werden, etwas für die Umwelt und langfristig auch für den eigenen Geldbeutel zu tun.

Kommt es zu einer Entscheidung über die neue Wärmedämmung, so spielt die Energieeffizienz die zentrale Rolle neben dem Brandschutzverhalten und dem Preis. Die Marke wiederum spielt kaum eine Rolle.



Der Konsument ist hier recht flexibel, genauso wie er meist kaum wirklich eine Kontrolle vornehmen kann, ob die Arbeit sach- und fachgerecht vorgenommen wurde. Wichtig erscheint deswegen von allen seriös arbeitenden Unternehmen, Staat und Medien zu versuchen den Kunden aufzuklären über die Notwendigkeit einer entsprechenden

Kontrolle und auch die Ächtung von „schwarzen Schafen“. Richtigerweise setzen die meisten Kunden auch auf die Beratung durch den Handwerker, vor der Vergabe aber in vielen Fällen auch vor der Eigenerstellung.

Autor:

Prof. Dr. Alexander Neumann leitet den Studiengang BWL – Branchenhandel Bau und Sanitär (bisher Vertriebs- und Kooperationsmanagement) an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Mosbach, 74821 Mosbach, Tel. (06261) 939-113, [neumann@dhbw-mosbach.de](mailto:neumann@dhbw-mosbach.de)

## **Infokasten:**

### **Studienangebot speziell für die Bau-Branche**

Seit 2007 bietet die Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach ein bundesweit besuchtes, bau-orientiertes duales betriebswirtschaftliches Studienprogramm für die Unternehmen der Bau-Branche an. Die Studierenden kommen aus allen drei Stufen, von Herstellerunternehmen, Großhändlergruppen und Handwerksunternehmen. Zielstellung der Unternehmen ist es, über den Studiengang branchenorientiert qualifizierten Nachwuchs als zukünftige Fach- und Führungskräfte auszubilden, besonders für den Vertrieb.

Der Intensivstudiengang BWL-Branchenhandel Bau und Sanitär mit 210 ECTS-Credits hat eine Dauer von 3 Jahren und endet mit dem Abschluss Bachelor of Arts. Unterstützt wird der Studiengang aktuell von der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft, dem DG Haustechnik und dem Zentralverband Sanitär Heizung Klima.

Nähere Informationen finden Sie unter [www.dhbw-mosbach.de/bs](http://www.dhbw-mosbach.de/bs).