



AUFBAU-LEHRGANG „GEBÄUDE-ENERGIEBERATER“
Energieberatung konkret - aus der Praxis für die Praxis

**IpeG-Institut**

WISSENSMANAGEMENT FÜR DEN MARKT DER ENERGIEEFFIZIENZ

› Problemansatz

Es gibt in Deutschland geschätzt etwa 50.000 Energieberater mit einem Ausbildungsniveau zwischen 8 Tagen und 12 Monaten bei einer Vorbildung vom Nichtbauberuf über den Handwerker bis hin zum Ingenieur und Architekten.

Der größte Teil dieser Energieberater ist nicht aktiv, ein großer Anteil ist aktiv, verfügt aber nur über ein selektives Wissen und/oder über wenig Erfahrung. Nur ein sehr kleiner Teil ist aktiv mit einem breit- und tiefgefächerten Erfahrungs- und Anwendungsspektrum. Fast alle Energieberater verfügen nur über rudimentäre Kenntnisse im Bereich Vertrieb.

› Lösungsansatz

Aufbau und Durchführung eines Weiterbildungsprogramms, um den aktiven Energieberater stärker praktisch zu qualifizieren und ihm Vertriebsinstrumente anzubieten, mit denen er seinen Markt besser, gezielter und konsequenter erreichen kann.

Das Programm ist 2012 in Butzbach gestartet und wird mittlerweile von Bildungszentren in verschiedenen Regionen angeboten.

› Durchführungsansatz

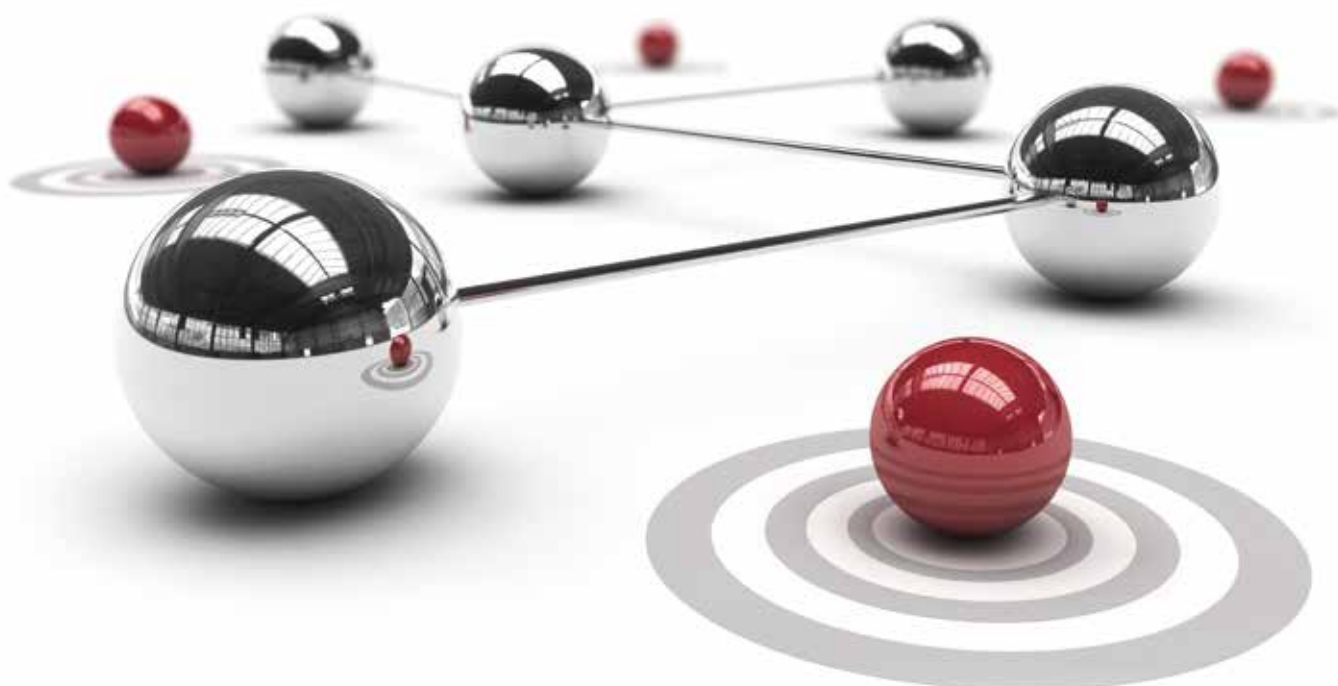
Wissensvermittlung durch Praktiker, die über ein breit- und tiefgefächertes Wissen in ihren Spezialgebieten und über Erfahrung in der Weiterbildung verfügen. Durchführung mit jeweils 2 Tagen in den Bereichen Dämmstoffe, Heizungs- und Lüftungstechnik, erneuerbare Energien und Vertrieb.

› Weiterentwicklung des Projektes

Aufbau eines Ferncoachingprogramms für Absolventen der Lehrgänge, um sie weiterhin auf dem Stand der Technik zu halten, vertiefende Weiterbildungen anzubieten und durch Vertriebscoaching den Erfolg der einzuleitenden Vertriebsmaßnahmen zu verbessern.

› Fortbildungspunkte

Die Fortbildung für den durchgeführten Lehrgang in Butzbach ist von der Architekten- und Stadtplanerkammer Hessen mit 72 Fortbildungspunkten bewertet worden. Auch die Architektenkammer des Landes Nordrhein-Westfalen hat reagiert und 64 Punkte für diesen Termin festgelegt. Die DENA hat den technischen Teil des Lehrgangs, also die Module 1-3 mit jeweils 16 Punkten bewertet, was für die Eintragung bzw. Verlängerung der Eintragung in der Energieeffizienz-Expertenliste wichtig ist. Das Energiesparnetzwerk in Ludwigshafen bewertet den gesamten Lehrgang mit 400 Punkten.



MODULE

Modul 1: Wärmedämmung – die große Vielfalt an Alternativen

Hier wird ein Überblick über sämtliche am Markt befindliche Dämmstoffe und die wichtigsten Dämm-Verfahren gegeben. Gesetzliche Grundlagen, Förderung und Wirtschaftlichkeit werden gemeinsam erarbeitet. Inhalte:

- › Systematik der Wärmedämmstoffe
- › Ökologie der Wärmedämmstoffe
- › Systematik der nachträglichen Wärmedämmung
- › Tauwasser, Feuchtigkeit, Schimmel – Risiken und Gefahren
- › Einblasdämmung als Schlüsseltechnologie der energetischen Altbausanierung
- › EnEV, KfW, Passivhaus-Standard – Wirtschaftlichkeit von nachträglicher Wärmedämmung und Lebenszyklusbeurteilung
- › Märchen und Mythen (Vorurteile) bzgl. der nachträglichen Wärmedämmung – und Argumente dagegen
- › Komplett-Sanierung vs. Teilsanierung – Gegensätze?
- › Dummheiten der nachträglichen Wärmedämmung – was ist überflüssig bzw. viel zu teuer?
- › Wärmedämmung und ihre Akteure – wie sind diese einzuschätzen?

Modul 2: Heizungs- und Lüftungstechnik – die unbekanntesten Wesen

In diesem Modul werden u.a. Gas- und Ölkessel, Klein- und Mikro-BHKW, Regelung und Steuerung, Wärmeverteilung und -abgabe, hydraulischer Abgleich und die kontrollierte Wohnungslüftung behandelt. Es geht dabei nicht um einen Rundumschlag, sondern um die Beantwortung von Fragen, wie sie in der täglichen Praxis häufig auftreten, wie z.B.:

- › Was ist der Unterschied zwischen Wärmebedarf und Heizlast?
- › Was sind die Voraussetzungen für die Nutzung des Brennwertes?
- › Wann kann welches BHKW wo wirtschaftlich eingesetzt werden?
- › Wie wird die Heizkennlinie richtig eingestellt?
- › Was bedeuten Vorrangschaltung und Hysterese?
- › Was sind die Standardfunktionen einer Heizungsregelung und wie sind sie zu optimieren?
- › Wie funktioniert der hydraulische Abgleich?
- › Was ist ein diskontinuierliches Lüftungssystem?
- › Wie wird der effektive Luftwechsel berechnet?
- › Welche Fensterlüfter sind sinnvoll, was bringt die Feuchterückgewinnung?

Rahmenlehrplan

Theoretisches Wissen reicht nicht aus, um für ein Gebäude eine fundierte Energieberatung durchführen zu können. Und die Praxis macht schnell die Punkte deutlich, die in der Ausbildung zu kurz, zu allgemein oder praxisfern behandelt wurden.

Modul 3: Erneuerbare Energien und ihre sinnvolle Nutzung im Bestand

Begonnen wird dieses Modul mit einer kurzen Einführung/Rückbesinnung zu den Begriffen Treibhauseffekt, Klimawandel und CO₂-neutral.

Im Einzelnen werden dann behandelt:

- › Pellet- und Stückholzkessel und zugehörige Lagerräume
- › Wärmepumpen
- › Solarthermische Anlagen zur Warmwasserbereitung und Heizungsunterstützung
- › Pufferspeicher
- › Fotovoltaikanlage (Einspeisung und Eigenstromnutzung)
- › Warmwasserbereitung (Wassersparen, Systeme, Dimensionierung)
- › Überschlägige Auslegung von Systemen
- › Einsatz- und Einbaumöglichkeiten im Gebäudebestand
- › Wechselwirkung mit konventioneller Heiztechnik
- › Anforderungen von EnEV und EEWärmeG

Modul 4: Vertriebskonzepte oder wie man für Energieeffizienz die richtigen Kunden findet

Das Modul vermittelt die Grundlagen des aktiven Verkaufens von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen in der energetischen Sanierung. Zusammen mit den Teilnehmern werden Konzepte entwickelt, wie Energieberater ihr Wissen rund um die energetische Sanierung in Kunden und Umsatz umwandeln können. Inhalte:

- › Die Unverwechselbarkeit meines Angebotes
- › In welcher Region/Branche liegt mein Schwerpunkt
- › Welche Marketingmittel generieren mir neue Kundenkontakte
- › Welche Kooperationen sind sinnvoll
- › Wie präsentiere ich mein Unternehmen
- › Wie machen verkäuferische Instrumente aus Kontakten Kunden
- › Meine bestehenden Kunden, mein wichtigstes Kapital
- › Wie entsteht mein persönliches Vertriebskonzept

REFERENTEN

› Thomas Königstein



Seit 1987 unabhängiger Energieberater, davon 8 Jahre Bereichsleiter „Consulting/Kommunalangebote“ bei der Landesenergieagentur hessenEnergie und sonst selbständig mit eigenem Ingenieurbüro für Privathaushalte, Gewerbebetriebe, Hotels, öffentliche und kirchliche Einrichtungen.

Fachlehrer an der Technikerschule Butzbach; Referent u.a. in Südtirol (KlimaHaus Agentur, Landesberufsschule Meran, Bildungshaus Kloster Neustift) und Deutschland (Handwerkskammer Würzburg, Öko-Zentrum NRW); Fachautor (u.a. „Ratgeber energiesparendes Bauen“, „Strom effizient nutzen“, „Effiziente Wärmeversorgung“).

› Arnold Drewer



Seit 1987 im Bereich der nachträglichen Wärmedämmung tätig (davon 4 Jahre auf den Baustellen), bis 1999 Geschäftsführer der Fa. BIOHAUS, seit 1999 Geschäftsführer der Fa. InnoDämm, seit 2006 Inhaber und Geschäftsführer des IPEG-Institutes.

DENEFF-Gründungsmitglied, verschiedene Referententätigkeit zum Thema Dämmstoffe und Veröffentlichung von Fachartikel in Fachzeitschriften.

› Peter Kupetz



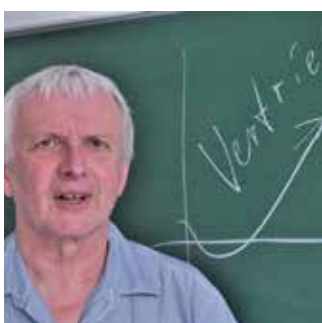
Ausbildung als Umweltwissenschaftler an der Uni Bielefeld und Energieberater an der GH-Kassel. Selbständiges Beratungs- und Planungsbüro seit 1995 im Bereich Energieeffizienz und Technische Gebäudeausrüstung für Privathaushalte, Gewerbebetriebe, öffentliche Einrichtungen und mittelständische Unternehmen.

Referent zur Ausbildung von Energieberatern, Solarteuren und Facility Managern bei verschiedenen Handwerkskammern und weiterbildenden Institutionen in Deutschland.

Mitarbeit bei Projekten im Bereich der erneuerbaren Energien im europäischen und nicht-europäischen Ausland.

Mitbegründer, Initiator und operativer Akteur von regionalen Energiegenossenschaften zum Aufbau von genossenschaftlichen Systemen im Markt der erneuerbaren Energien.

› Helmut König



Seit 1980 im Bereich Vertrieb im Markt der Energieeinsparung (Dämmstoffe – Perlite) tätig. Erfahrung im Vertriebsinnen- und Außendienst, im Bereich Marketing/Werbung, als Produktmanager, als Verkaufs- und Vertriebsleiter, als SAP Projektleiter für den Bereich Vertrieb.

Seit 2004 als selbständiger Berater in der Entwicklung von Vertriebskonzepten für mittelständische Unternehmen aktiv. Tätigkeit als Trainer und Dozent für verschiedene Handwerkskammern, IHK, Bauakademien und freie Träger. Moderator eines Netzwerks von über 4.000 Mitgliedern aus dem Bereich Energieeffizienz. Mitarbeit in den Pius und Ef-Check Programmen der Länder Hessen, NRW und Rheinland-Pfalz. Fachautor zum Thema Vertrieb in Unternehmenszeitschriften mit mittlerweile über 500 Veröffentlichungen.



 **Ipeg**-Institut

Mönchebrede 16

33102 Paderborn

Tel. 05251-147 8 557

Fax 05251-147 7 379

info@ipeg-institut.de

www.ipeg-institut.de