

Protokoll des 3. Partnertages am 9. Februar 2007

Veranstaltungsort: e.novum Lüneburg

Uhrzeit: 15.00 – 19.00 Uhr

Anwesende: Stefan Blaurock (ad fontes Lüneburg GmbH), Torsten Behrens (Ingenieurbüro Behrens), Jürgen Enkelmann (Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH für Stadt und Landkreis Lüneburg), Jörn Fleer (Fleer Solar), Karen Gehrke (KLIMAWERK Energieagentur), Heinrich Gröfke (Heinrich Gröfke GmbH), Dorothee Grün (Sun Energy GmbH), Frank Günther (Frank Günther GmbH & Co. KG), Klaus Hartmann (Elektro-Hartmann), Jan Hoffmann-Ramm (JHR-Haustechnik), Peter Kasnitz (Mölders & Scharff Bauzentrum GmbH & Co. KG), Ingo Kempa (KLIMAWERK Energieagentur), Nicola Mahnke (KLIMAWERK Energieagentur), Heide-Rose Manz-Keinke (KLIMAWERK Energieagentur), Gerson Naunin (Ingenieurbüro für Bauwesen), Peter Ohlms (Domizil Bau-träger + Immobilien GmbH & Co. KG), Ulrich Prieß (Buller-Ofen GmbH), Martin Rehfeld (Architekturbüro Rabeler), Werner Rosien (W. Rosien Fensterbau), Phil Spoddeck (Domizil Bauträger + Immobilien GmbH & Co. KG), Carsten Stelter (Horst Stelter GmbH), Frank Tangermann (Eisenvater & Stitz KG), Lars Tangermann (Praktikant, KLIMAWERK Energieagentur)

Protokoll: Karen Gehrke, Lars Tangermann

- TOP 1: Aktuelles**
- TOP 2: Netzwerke: Sinn, Potentiale & Fördermöglichkeiten**
(Referent: Dipl. Ing. Jürgen Enkelmann – Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH für Stadt und Landkreis Lüneburg)
- TOP 3: Aktuelle Marktsituation im Bereich des energieeffizienten Bauens**
(Ingo Kempa, KLIMAWERK Energieagentur)

- TOP 4: KLIMAWERK Partner stellen sich vor**
(Dipl. Ing. Gerson Naunin und Architekturbüro Rabeler)
- TOP 5: Diskussion und Feedback**

TOP 1: Aktuelles

Ingo Kempa gibt die Änderungen der Geschäftsordnung des Beirates bekannt und stellt die veränderten Bedingungen der Partnerbeiträge vor:

- Änderung des **§ 3 Aufgaben des Beirats** und **§ 6 Änderung der Geschäftsordnung**
(Die geänderte Geschäftsordnung wurde den Partnern ausgehändigt.)
- Änderung der Beitragsstaffelung:

1-2	Mitarbeiter/-innen	750 €
3-5	Mitarbeiter/-innen	1.000 €
6-10	Mitarbeiter/-innen	1.250 €
11-20	Mitarbeiter/-innen	1.500 €
21-50	Mitarbeiter/-innen	2.000 €
51-99	Mitarbeiter/-innen	2.500 €
100-250	Mitarbeiter/-innen	3.000 €

- Änderung der Beitragsbemessung:
 - Ab sofort gelten alle Festangestellten außer Auszubildende als Mitarbeiter/-innen.
 - Zukünftig wird es keine Abgrenzung der Geschäftsbereiche bei der Bemessung geben.
 - Bisherige Absprachen haben ein Jahr ab Aufnahmedatum ins Partnernetz Bestand.
- Änderung des Abrechnungszeitraumes:
 - Zukünftig gilt für alle KLIMAWERK Partner das Kalenderjahr als Abrechnungszeitraum für den Partnerbeitrag.

Nicola Mahnke kündigt an, dass es ab sofort einen Partnervertrag gibt, der den Partnern demnächst zugestellt wird.

Es werden die bestellten KLIMAWERK Partner-Aufkleber verteilt.

Karen Gehrke berichtet über die beiden Preisverleihungen an die KLIMAWERK Energieagentur im Dezember 2006:

- Am 7. Dezember 2006 erhielt die KLIMAWERK Energieagentur einen Förderpreis des Gründercampus Niedersachsen (einer Initiative des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr und des Niedersächsischen Ministeriums für Wissenschaft und Kultur) für ihr Gründungskonzept in Hannover verliehen.

- Außerdem wurde der KLIMAWERK Energieagentur am 14. Dezember 2006 der Lüneburger Gründerpreis von dem Gründungslabor der Universität Lüneburg, der Sparkasse Lüneburg und der Volksbank Lüneburg eG verliehen.

Karen Gehrke erwähnt außerdem, dass der Umweltausschuss der Stadt Lüneburg seinen Förderungstopf zur Nutzung regenerativer Energien auf 100.000 EUR aufgestockt hat und berichtet von der bisher sehr erfolgreich verlaufenden Schulung „Heizen mit Holz“, die von der KLIMAWERK Energieagentur im Zeitraum 26.01. bis 03.03.07 jeweils am Wochenende mit insgesamt 61 Schulungsstunden angeboten wird.

Zum Thema Marketing fordert Karen Gehrke die Partner auf, durch vermehrte und verbesserte Verwendung des Partnerlogos in den betriebseigenen Schriftstücken und Internetauftritten sowie Werbeanzeigen, die Netzwerkgemeinschaft stärker nach außen zu tragen.

Sie gibt außerdem bekannt, dass das Werbebudget des Partnernetzwerkes dazu genutzt wird, 5 ganzseitige Anzeigen im Kreisboten zu schalten. Bis auf Weiteres werden keine Anzeigen in der Lüneburger Landeszeitung (LZ) erscheinen, da diese zu hohe nicht verhandelbare Preise verlangt. Die Partner werden aufgefordert ihre Firmenlogos zeitnah der Grafikerin der KLIMAWERK Energieagentur digital bereitzustellen.

Des Weiteren gibt Karen Gehrke bekannt, dass es 2007 noch keine eigene KLIMAWERK Messe geben wird. Aus dem Partnernetzwerk sei der Vorschlag gekommen, sich gemeinsam auf der Umweltmesse am 30.06./01.07.07 zu präsentieren. Dieser Vorschlag sollte aufgegriffen werden, denn die Messe ist etabliert, die Bewerbung und das Rahmenprogramm vorhanden.

Zwei neue Partner werden von Ingo Kempa vorgestellt:

- Phil Spoddeck und Peter Ohlms von der Fa. Domizil Bauträger + Immobilien GmbH & Co. KG

Zum ersten Mal in der Runde dabei, aber schon länger KLIMAWERK Partner:

- Heinrich Gröfke von der Fa. Heinrich Gröfke GmbH
- Ulrich Prieß von Buller-Ofen Heizen mit Holz und Sonne GmbH

TOP 2: Netzwerke: Sinn, Potentiale & Fördermöglichkeiten

Herr Enkelmann erklärt zunächst die Vorteile regionaler Netzwerke, stellt aber auch fest, dass Netzwerke Vertrauen brauchen, dieses aber wiederum langsam wachsen muss. Er fordert die KLIMAWERK Partner auf, Geduld und Zeit in das Netzwerk zu investieren.

Warum sind regionale Initiativen wichtig?

- Die Grundidee: Das Potenzial nutzen, das in der Zusammenarbeit der regionalen Akteure liegt.
- Unternehmen müssen auf den schnellen Wandel ihrer Märkte (Internationalisierung, technischer Fortschritt, zunehmende Spezialisierung und Arbeitsteilung) eine Antwort finden. Vieles können sie aus eigener Kraft bewältigen, aber nicht alles.

Was sind die zentralen Erfolgsfaktoren regionaler Initiativen?

- „Kritische Masse“ von Mitgliedern
- Klarer thematischer Fokus
- Klare Organisation
- Erkennbarer individueller Nutzen für die Unternehmen
- wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Unternehmen
- „Proaktive“ Bereitschaft zur Zusammenarbeit
- Fähigkeit zur Zusammenarbeit
- Verbindlichkeit der Mitarbeit
- Beteiligung an der Finanzierung
- Akzeptanz des Netzwerkmanagements
- Offenheit für neue Themen und Mitglieder
- Einbettung in ein innovationsfreundliches regionales Umfeld
- Positive Außenwahrnehmung

Folgerungen für die Praxis

- unternehmerisches/ wissenschaftliches Potenzial in der Region
- individueller Nutzen für die Teilnehmer
- aktives und leistungsfähiges Netzwerkmanagement
- langen Atem

Herr Enkelmann erläutert weiter, welche EU-Strukturfonds in der Ziel 1-Region für das Partnernetzwerk in Frage kommen. Das ist zum einen der Europäische Fonds für regionale Entwicklung, der sich aufteilt in die öffentliche Infrastrukturförderung (ca. 65% des Fördervolumens), mit dem auch Netzwerke wie das KLIMAWERK Partnernetzwerk gefördert werden. Zum anderen ist das die einzelbetriebliche Förderung (ca. 35% des Fördervolumens), welche die Partnerbetriebe auch noch einzeln abrufen können, wenn sie überregional tätig sind, d.h. in einem Umkreis von 50 km. Des Weiteren besteht die Möglichkeit der Förderung von Kleinbetrieben direkt durch die Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH für Stadt und Landkreis Lüneburg. Herr Enkelmann gibt weiter den Tipp, sich evtl. mit anderen Netzwerken zusammen zu schließen, um bessere Chancen auf eine Förderung zu erhalten (www.kompetenznetze.de). Auch bei Projekten besteht laut Herrn Enkelmann eine größere Chance auf Förderung, wenn sich mehrere kleine Projekte zu einem großen zusammenschließen oder ein kleines Projekt sich in ein Größeres integrieren lässt.

Herr Blaurock möchte wissen, wie er nachweisen kann, dass er einzelbetrieblich förderwürdig ist. Herr Enkelmann antwortet darauf, dass man als Betrieb dann förderwürdig ist, wenn man in die technische oder personelle Betriebserweiterung investiert.

Frau Dr. Heide-Rose Manz-Keinke kündigt darauf hin die KLIMAWERK Messe im Rahmen der [Energie@home](#) Ausstellung während der Monate Januar bis März 2008 an. Die [Energie@home](#) Ausstellung wird ca. 50.000 EUR kosten, die begleitende Metropolregionskonferenz wird ca. 30.000 EUR beanspruchen. Die Kosten für die KLIMAWERK Messe hängen von den zu mietenden Räumlichkeiten ab, da diese noch nicht ausgewählt sind, können die Kosten hierfür von Frau Dr. Heide-Rose Manz-Keinke noch nicht beziffert werden.

Herr Enkelmann merkt an, dass eine Ziel 1-Region Förderung hierfür nicht in Frage kommt und man dafür andere Fördertöpfe angreifen muss.

TOP 3: Aktuelle Marktsituation im Bereich des energieeffizienten Bauens

Herr Ingo Kempa erläutert zunächst die Energiepreisentwicklung, schlussfolgert daraus die Potenziale des energieeffizienten Bauens in den Bereichen Wärmedämmung und Heizungsbau und gibt dann einen Überblick über die Marktsituation und die sich daraus ergebenden Potenziale für den Landkreis Lüneburg.

Er erwähnt außerdem, dass die nächsten Partnertage stärker themenbezogen sein werden, d.h. es wird mehr Workshops und mehr fach- und problembezogenen Input durch externe Dozenten geben.

TOP 4: KLIMAWERK Partner stellen sich vor

Dipl. Ing. Gerson Naunin stellt seine Arbeitsbereiche vor:

- Statische Berechnungen
- Ingenieurmäßige Ausführungszeichnungen
- Planungsleistungen (Bauanträge)
- Energieberatung, Bauphysik, Gutachten, usw.
- Qualitätsüberwachung (BQÜ)

Für das Architekturbüro Rabeler stellt Herr Martin Rehfeld die Arbeitsbereich vor:

- Energieberatung
- Neubau: KfW 40, KfW 60, Passivhaus
- Altbausanierung: Niedrigenergiehaus im Bestand, KfW 40, KfW 60, Passivhaus
- Bauschadensanalysen – Schimmelpilzbefall, etc.
- Energieausweis für Nichtwohngebäude – DIN 18599

TOP 5: Diskussion und Feedback

Frau Dr. Heide-Rose Manz-Keinke fragt zunächst ab, ob die Partner bereit sind, sich gemeinsam auf der Umweltmesse 2007 zu präsentieren:

- Alle 16 Anwesenden stimmen für einen gemeinsamen Auftritt.

In der anschließenden Diskussion über die Art der Präsentation wurden folgende Vorschläge gemacht:

- Herr Stelter schlägt vor ein gemeinsames Modellhaus zu bauen, in, dem sich alle Partner wiederfinden. Das Haus könnte dann z.B. in der Mitte einer Ausstellungsfläche umringt von den einzelnen Ständen der KLIMAWERK Partner stehen. Partner, die nicht an der Umweltmesse teilnehmen, könnten dann dennoch mit dem Modellhaus und z.B. mit Visitenkarten oder Flyern vertreten sein.
- Herr Pries will sich nicht unbedingt auf ein Modellhaus festlegen, schlägt aber generell eine gemeinsam gestaltete Fläche vor.
- Herr Ingo Kempa schlägt vor, zusätzlich als verbindendes Element einen KLIMAWERK Stand bereitzustellen, auf dem z.B. Vorträge stattfinden und Informationsfilme gezeigt werden können.
- Die Partner präferieren eher Stände in einer Scheune als in einem Zelt.

Weiteres Vorgehen:

- Zur weiteren Planung für die Umweltmesse wird eine Planungsgruppe eingesetzt, bestehend aus Herr Ulrich Pries, Herr Torsten Behrens und Frau Dorothee Grün.
- Die Partner sollen ihren Platzbedarf für ihre eigenen Stände in den nächsten eineinhalb Wochen an die KLIMAWERK Energieagentur weitergeben, damit Frau Dr. Heide-Rose Manz-Keinke die Standflächen reservieren kann.

Zum Schluss fordert Frau Dr. Heide-Rose Manz-Keinke die Partner auf, ihre Themenwünsche für den nächsten Partnertag zu sammeln und zu bewerten.

Folgende Themen wurden für den nächsten Partnertag vorgeschlagen:

- Kostenvergleich der verschiedenen Energieträger (Investitions- & Betriebskosten)
- Prüfung des Qualitätskodex (wer, wie, wann?)
- Energiepass
- Wärmepumpe