

Internalisierung von externen Kosten: Die Sicht von Betroffenen

Zwei Fallstudien in den Themenfeldern Reparieren und Sanieren

Teilbericht zu AP 3.3 des Forschungsprojektes
„Nachhaltigen Konsum weiterdenken: Evaluation und
Weiterentwicklung von Maßnahmen und Instrumenten“

Darmstadt, den
31.08.2020

Im Auftrag des Umweltbundesamtes

Autorinnen und Autoren

Dr. Corinna Fischer
Öko-Institut Darmstadt

Dr. Viola Muster
TU Berlin

Kathrin Graulich
Siddharth Prakash
Dr. Roman Seidl
Öko-Institut Freiburg

Kontakt

info@oeko.de
www.oeko.de

Geschäftsstelle Freiburg
Postfach 17 71
79017 Freiburg

Hausadresse
Merzhauser Straße 173
79100 Freiburg
Telefon +49 761 45295-0

Büro Berlin
Borkumstraße 2
13189 Berlin
Telefon +49 30 405085-0

Büro Darmstadt
Rheinstraße 95
64295 Darmstadt
Telefon +49 6151 8191-0

Kontakt Partner

TU Berlin

Fachgebiet Arbeitslehre Ökonomie und Nachhaltiger Konsum

Marchstraße 23

10587 Berlin

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	5
Tabellenverzeichnis	6
1 Hintergrund, Ziele und Anlage der Studie	7
2 Aufbau des Berichtes und Methodik	9
3 Fallstudie „Reparieren statt neu kaufen“	11
3.1 Sachstandsanalyse und Instrumentenentwicklung	11
3.1.1 Angestrebtes Ziel und ökologische Begründung	11
3.1.2 Entscheidungskontext	12
3.1.3 Mögliche Ansätze	15
3.1.4 Ausgewählte Instrumente und mögliche Auswirkungen	16
3.2 Konzeption und Ablauf der Fokusgruppe	19
3.3 Ergebnisse der Fokusgruppe	22
3.3.1 Erfahrungen und Einstellungen zum Thema „Reparieren“	22
3.3.2 Bewertung der Instrumente	24
3.3.3 Wirkung von Argumenten und Diskursdynamik	31
3.4 Schlussfolgerungen	32
4 Fallstudie „Sanieren statt neu bauen“	35
4.1 Sachstandsanalyse und Instrumentenentwicklung	35
4.1.1 Angestrebtes Ziel und ökologische Begründung	35
4.1.2 Entscheidungskontext	36
4.1.3 Mögliche Ansätze	37
4.1.4 Ausgewählte Instrumente und mögliche Auswirkungen	40
4.2 Konzeption und Ablauf der Fokusgruppe	44
4.3 Ergebnisse der Fokusgruppe	46
4.3.1 Erfahrungen und Einstellungen zu den Themen „Sanieren“ und „Neu bauen“	46
4.3.2 Bewertung der Instrumente	49
4.3.3 Wirkung von Argumenten und Diskursdynamik	56
4.4 Schlussfolgerungen	56
5 Übergreifende Schlussfolgerungen	60

Literaturverzeichnis	63
Anhänge	65
A	Rekrutierung und Gruppenzusammensetzung „Reparieren statt neu kaufen“ 65
B	Rekrutierung und Gruppenzusammensetzung „Sanieren statt neu bauen“71

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Wann sich Austausch bzw. Reparatur von Geräten aus Umweltsicht lohnen	12
Abbildung 2:	Zusammenhang zwischen Produkt- und Reparaturpreisen	13

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Übersicht über Verbraucher*innen in der Fokusgruppe „Reparieren statt neu kaufen“	19
Tabelle 2:	Übersicht über Reparaturbetriebe in der Fokusgruppe „Reparieren statt neu kaufen“	20
Tabelle 3:	Ablauf der Fokusgruppe „Reparieren statt neu kaufen“	20
Tabelle 4:	Herstellungsenergieaufwand und ökologische Amortisation bei energetischer Modernisierung vs. Ersatzneubau	36
Tabelle 5:	Optionen für den Erwerb eines Eigenheims	41
Tabelle 6:	Kostenvergleich der Optionen - heutige Situation	42
Tabelle 7:	Kostenvergleich der Optionen - ökologisch reformierte Steuern und Förderprogramme	43
Tabelle 8:	Teilnehmende Sanieren statt neu bauen– Bauwillige	44
Tabelle 9:	Teilnehmer Sanieren statt neu bauen - Betriebe	45
Tabelle 10:	Sanieren statt neu bauen – Ablauf der Fokusgruppe	45
Tabelle 11:	Screeningfragebogen Reparieren - Betriebe	65
Tabelle 12:	Screeningfragebogen Reparieren - Verbraucher*innen	66
Tabelle 13:	Gruppenzusammensetzung Reparieren - Betriebe	69
Tabelle 14:	Gruppenzusammensetzung Reparieren - Verbraucher*innen	70
Tabelle 15:	Screeningfragebogen Sanieren – Betriebe	71
Tabelle 16:	Screeningfragebogen Sanieren – Bauwillige	72
Tabelle 17:	Gruppenzusammensetzung Sanieren – Betriebe	74
Tabelle 18:	Gruppenzusammensetzung Sanieren - Bauwillige	75

1 Hintergrund, Ziele und Anlage der Studie

Die Internalisierung externer Kosten stellt aus umweltökonomischer Sicht eine zentrale Schlüsselstrategie für die Förderung eines nachhaltigen Konsums dar. Internalisierung externer Kosten bedeutet, dass Kosten umweltschädlichen Verhaltens, die normalerweise in Form von Reparatur- oder Gesundheitskosten von der Allgemeinheit getragen werden, dem Verursacher zugerechnet werden. Dies kann durch unterschiedliche politische Instrumente erreicht werden. Im weiteren Sinne gehören dazu auch ordnungspolitische Maßnahmen, etwa Ge- und Verbote. So werden beispielsweise durch anspruchsvolle Produktstandards die (Vorbeugungs-)Kosten für die umweltgerechte Gestaltung des Produktes dem Hersteller und den Käufer/innen auferlegt, anstatt die (Nachsorge-)Kosten der Umweltbelastung auf die Allgemeinheit abzuwälzen. In der vorliegenden Studie wurde jedoch auf ökonomische Instrumente fokussiert. Typische ökonomische Instrumente und Konzepte, die eine Internalisierung herbeiführen sollen, sind beispielsweise

- eine ökologische Steuerreform, die die Nutzung von Umweltressourcen (wie Energie, Rohstoffe oder Fläche) durch entsprechende Besteuerung verteuert. Die Steuereinnahmen könnten unterschiedlich verwendet werden, etwa zur Investition in umweltfreundliche Technologien oder – aus verteilungs- und wirtschaftspolitischen Überlegungen heraus – für eine Entlastung des Faktors Arbeit (sozial-ökologische Steuerreform).
- die Gestaltung der Mehrwertsteuer; beispielsweise die Abschaffung des vergünstigten Mehrwertsteuersatzes für ressourcenintensive Produkte bei gleichzeitiger Senkung der Mehrwertsteuer für nachhaltigkeitsförderliche Dienstleistungen;
- umweltpolitisch steuernde Abgaben oder Umlagen, beispielsweise die EEG-Umlage;
- die Ausgabe handelbarer oder nicht handelbarer Zertifikate für bestimmte Umweltnutzungen (z.B. EU-Emissionshandel oder die Überlegungen zu Weißen Zertifikaten);
- die Abschaffung umweltpolitisch schädlicher Subventionen, etwa Pendlerpauschale oder die Zuschussung des Neubaus in Bausparverträgen;
- Umwelthaftungsregeln.

Sofern sie effektiv sind, führen diese Instrumente zu einer Verteuierung ressourcen- und energieintensiver Produkte und Dienstleistungen; gleichzeitig erscheinen ressourcen- und energieärmere Produkte und Dienstleistungen relativ günstiger und attraktiver.

Die Verteuierung ressourcen- und energieintensiver Produkte kann mit einer Reihe negativer betriebs- und volkswirtschaftlicher Auswirkungen einhergehen, z.B. einer Verringerung des Umsatzes und Gewinns und daraus folgend z.B. auch Betriebsschließungen und Arbeitsplatzverluste in den betroffenen Branchen. Daher gelten die Instrumente als politisch schwer durchsetzbar. Allerdings lassen sich für derartige Instrumente nicht nur ökologische Vorteile, sondern auch Vorteile für Verbraucher*innen darstellen. Beispielsweise können klare Preissignale zu einer Verringerung der Komplexität von sozial-ökologischen Produktinformationen führen. Die Besteuerung umweltschädlicher Produkte oder ihre Belegung mit Abgaben generiert Einnahmen, mit denen wiederum umweltverträglichere Produkte und Dienstleistungen unterstützt werden können und somit günstiger bzw. attraktiver werden.

Vorteile können sich auch für Erwerbstätige bieten. Werden die Einnahmen einer ökologischen Steuerreform etwa für die Entlastung des Faktors Arbeit eingesetzt, sinken die Lohnnebenkosten und somit der Rationalisierungsdruck, etwa in arbeitsintensiven Sozialberufen. Sinkende Lohnnebenkosten führen zudem zu einem unmittelbaren finanziellen Gewinn für die Arbeitnehmer*innen. Ein durch die Internalisierung von Kosten initiiertes Strukturwandel kostet möglicherweise zwar Arbeitsplätze in umweltintensiven Branchen, auf der anderen Seite entstehen aber sehr wahrscheinlich auch neue Geschäftsfelder und Beschäftigungsmöglichkeiten.

Aufgrund dieser Interessenskonflikte sind Internalisierungs-Instrumente im öffentlichen Diskurs stark umstritten und treffen auf viel Ablehnung.

In dieser Studie wird exemplarisch untersucht, wie – jenseits politisch oder medial geprägter Diskurse – betroffene Verbraucher*innen sowie Beschäftigte in betroffenen Branchen Internalisierungsinstrumente und deren potenzielle Folgen für ihren eigenen Lebensstil beurteilen. Dabei stehen folgende Fragen im Mittelpunkt:

- Wie verstehen und beurteilen Betroffene die Internalisierungsinstrumente? Was erhoffen sie sich von den Instrumenten, was befürchten sie?
- Welche Gründe, Argumente und Motive sind für ihr Urteil relevant? Welche Rolle spielen jeweils sachliche Aspekte, Werturteile und persönliche Interessen? Wie werden mögliche Vor- und Nachteile gegeneinander abgewogen?
- Inwieweit unterscheiden sich die Wahrnehmungen und Beurteilungen von beruflich und privat Betroffenen bzw. von Erwerbstätigen und Verbraucher*innen?
- Wie verändern sich die Urteile und Argumente, wenn Betroffene im Dialog auf andere Betroffenen-Gruppen treffen (also Verbraucher*innen auf Beschäftigte)? Inwieweit entsteht ein Verständnis für die Vor- und Nachteile bei anderen Betroffenen? Hat dies Einfluss auf das eigene Urteil?
- Welche Argumente für Internalisierungsinstrumente werden als überzeugend wahrgenommen? Wie können negative Aspekte abgemildert werden? Was wären wichtige Aspekte zur Erhöhung der Akzeptanz dieser Instrumente in der Bevölkerung? Welche „weichen“ Maßnahmen wären dabei besonders effektive Hilfestellungen?

Zur Klärung dieser Fragen wurden zwei Fallstudien aus den Bereichen Bauen/Sanieren und Reparieren durchgeführt. Für jede Fallstudie wurde ein Ziel formuliert, das mit Internalisierungsinstrumenten angestrebt wird. Die Ziele wurden jeweils mit einem kurzen, prägnanten Leitsatz zusammengefasst. Für die Fallstudie aus dem Bereich Bauen/Sanieren lautet der Leitsatz „Sanieren statt neu bauen“. Für die Fallstudie aus dem Bereich Reparieren lautet der Leitsatz „Reparieren statt neu kaufen“. Die Leitsätze beziehen sich auf je einen Leitsatz für einen nachhaltigen Lebensstil beziehen. Die Leitsätze lauten „Sanieren statt neu bauen“ und „Reparieren statt neu kaufen“.

2 Aufbau des Berichtes und Methodik

Im Anschluss an die Darstellung der übergreifenden Methodik und Arbeitsschritte der Fallstudien (Kapitel 2) werden in Kapitel 3 und 4 die Fallstudien zu Reparieren und Sanieren dargestellt. Kapitel 5 präsentiert übergreifende Schlussfolgerungen.

Die Fallstudien in Kapitel 3 und 4 folgen dabei jeweils dem gleichen Aufbau. Sie bestehen aus vier Teilen, welche den methodischen Arbeitsschritten entsprechen:

1. Sachstandsanalyse und Instrumentenentwicklung
2. Konzeption und Ablauf der Fallstudien
3. Ergebnisse der Fallstudien
4. Schlussfolgerungen.

Zu 1.: Im theoretischen Teil zur **Sachstandsanalyse und Instrumentenentwicklung** wurde zunächst auf der Basis von Literaturrecherchen und Expert*innengesprächen eine Analyse der Treiber und Hemmnisse für die Umsetzung des jeweiligen Leitsatzes vorgenommen. Anschließend wurden im Dialog im Projektteam ökonomische Instrumente entwickelt, welche zur Internalisierung externer Kosten beitragen und dabei zentrale Treiber und Hemmnisse adressieren. Dabei wurde der abstrakte Leitsatz auf konkrete Produktgruppen und Anwendungsfälle heruntergebrochen, um hinreichend spezifische Instrumente formulieren und die konkret betroffenen Personengruppen als Teilnehmende für die Fokusgruppen identifizieren zu können. Die beispielhaften Instrumentierungs„szenarien“ sollten konkret genug sein, dass die Teilnehmenden sich ihre Betroffenheit vorstellen konnten, ohne die Gruppe mit zu viel Detail zu überfrachten oder die Grundidee der Internalisierung aus den Augen zu verlieren.

Die konkreten Anwendungsfälle waren:

Reparatur statt Neukauf von defekten großen Haushaltsgeräten (Weiße Ware);

Entscheidung für Kauf und Sanierung eines Einfamilienhauses im Bestand statt Neubau eines Einfamilienhauses auf der „Grünen Wiese“.

In beiden Feldern ist zur effektiven Adressierung der Treiber und Hemmnisse ein Instrumentenmix erforderlich, der auch Ordnungsrecht, Infrastrukturmaßnahmen und kommunikative Instrumente einschließt. In dieser Studie wurde jedoch auf die ökonomischen Instrumente fokussiert, da deren Akzeptanz im Mittelpunkt des Interesses stand.

Analyse und Instrumentenvorschläge wurden in Sachstandsskizzen verschriftlicht, die in den Kapiteln 3.1 und 4.1 wiedergegeben sind.

Zu 2.: Kernstück der Fallstudien ist die qualitative empirische Untersuchung mit Hilfe von Fokusgruppen. **Konzeption und Ablauf der Fokusgruppen** werden jeweils im zweiten Teil vorgestellt. In Fokusgruppen wird über ein vorgegebenes Thema anhand von Leitfragen ein moderiertes Gespräch zwischen den Teilnehmenden geführt. Ziel ist es, vertiefte Einsichten in den Denkprozess, in die Motive, Ideen und Assoziationen der Teilnehmenden zu bekommen. Nicht nur rationale, sondern auch emotionale Aspekte können dabei aufgedeckt werden. Der Gruppenprozess stimuliert die Ideenfindung und Meinungsbildung, indem die Aussagen der anderen Teilnehmenden als Impulse dienen. Die in Fokus-

gruppen gewonnenen Einsichten können nicht im Sinne von Repräsentativität verallgemeinert werden; sie erlauben aber, mögliche Denkmuster, Logiken und Werthaltungen, die in den Zielgruppen vorhanden sein können, vertieft zu verstehen.

Die Fokusgruppen wurden je zur Hälfte mit Verbraucher*innen und Beschäftigten durchgeführt. Die Teilnehmenden wurden mit Hilfe eines Screening-Fragebogens durch ein Teststudio ausgewählt. Die Teilnehmenden durften in den letzten zwölf Monaten an keiner Studie teilgenommen haben, um Gewöhnungseffekte zu vermeiden. Die spezifischen Auswahlkriterien und Zusammensetzung der beiden Gruppen sind in den Kapiteln 3.2 und 4.2 dargestellt.

Die zweieinhalbstündigen Fokusgruppen wurden in den Räumen des Öko-Institutes in Berlin durchgeführt und von je zwei Mitgliedern des Projektteams moderiert. Das Moderationskonzept sah eine Mischung von anschaulichen Inputs, geleiteten Bewertungsrunden und freier Diskussion vor. Die Diskussion wurde aufgezeichnet und zusätzlich durch eine Protokollantin in Stichworten festgehalten. Außerdem notierten die Moderatorinnen auf Moderationskarten mit, von denen eine Fotodokumentation erstellt wurde. Die Auswertung erfolgte anhand von Leitfragen, die in den Kapiteln 3.3.2, 4.3.1 und 4.3.2 wiedergegeben sind.

Zu 3.: Anschließend werden die **Ergebnisse der Fallstudien** dargestellt. Zunächst werden jeweils allgemeine Erfahrungen und Einstellungen der Teilnehmer*innen zum Themenfeld aufgezeigt, die in einer ersten Aufwärmübung und anschließenden offenen Diskussionsrunde zum Ausdruck kamen. Dabei soll insbesondere auch herausgearbeitet werden, inwieweit finanzielle Aspekte für die Gruppenteilnehmer*innen von Bedeutung waren. Danach wird dargestellt, wie die Gruppenteilnehmer*innen die vorgestellten Instrumente bewerten. Pro- und Kontra-Argumente werden beleuchtet und mit Zitaten der Teilnehmer*innen illustriert. Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen den einzelnen Teilnehmer*innengruppen (Verbraucher*innen vs. Betriebe) werden herausgestellt.

Zu 4.: Abschließend werden jeweils **Schlussfolgerungen** aus den Ergebnissen abgeleitet. Sie sollen hinsichtlich der Frage gezogen werden, welche Argumente für Internalisierungsinstrumente (aufbauend aus den Erfahrungen aus beiden Fallstudien) überzeugend sein können. Wie kann Kritik und Einwänden begegnet werden? Was wären wichtige Aspekte zur Erhöhung der Akzeptanz dieser Instrumente in der Bevölkerung? Welche „weichen“ Maßnahmen wären dabei besonders effektive Hilfestellungen? Zugleich wird auch betrachtet, wie derartige Instrumente ausgestaltet sein müssen, um eine gute Chance auf Zustimmung zu haben.

3 Fallstudie „Reparieren statt neu kaufen“

3.1 Sachstandsanalyse und Instrumentenentwicklung

3.1.1 Angestrebtes Ziel und ökologische Begründung

Angestrebtes Ziel ist, dass Haushalte künftig ein defektes Gerät vorrangig reparieren bzw. reparieren lassen, anstatt ein neues Gerät zu beschaffen. Entsprechend soll die Reparatur von Geräten finanziell attraktiver und der Neukauf von Geräten relativ unattraktiver werden. Die Gesamtkosten eines lang genutzten Gerätes inkl. Reparaturkosten sollen idealerweise unter den Gesamtkosten mehrerer kurz genutzter Geräte liegen, die insgesamt mehr Ressourcen verbrauchen.

Die Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten verbraucht Energie und Ressourcen. Moderne Haushaltsgeräte mit eingebauter Elektronik beinhalten etwa Gold, Zinn, Tantal und Kupfer. Der Abbau dieser Rohstoffe ist in vielen Fällen mit großen Umweltschäden und Missachtung von fundamentalen Menschenrechten in Entwicklungs- und Schwellenländern verbunden. Die Herstellung der Geräte benötigt viel Energie und verursacht damit Treibhausgasemissionen, die zur globalen Klimaerwärmung beitragen. Ihre Entsorgung kann vor allem beim Export der Altgeräte in Entwicklungs- und Schwellenländer umwelt- und gesundheitsschädlich sein, da sie dort nicht fachgerecht erfolgt und Schadstoffe entweichen. Eine längere Nutzung von Geräten im Haushalt trägt deshalb meist dazu bei, Umwelt und Klima zu entlasten. Das Postulat des Energiesparens lautete lange Zeit: „Kaufen Sie ein neues energiesparenderes Gerät, wenn das alte schon ein paar Jahre auf dem Buckel hat.“ Bei Produkten, bei denen sich die Effizienz über einen kurzen Zeitraum schnell verbessert hat, war das durchaus angemessen. Jedoch hat sich die Energieeffizienz von zahlreichen Geräten, vor allem aufgrund der europäischen Richtlinien zum Energielabel und zum Ökodesign, in den letzten Jahren deutlich verbessert. Wer bereits heute ein energieeffizientes Gerät besitzt, sollte es daher so lang wie möglich nutzen, um die Umwelt zu entlasten.

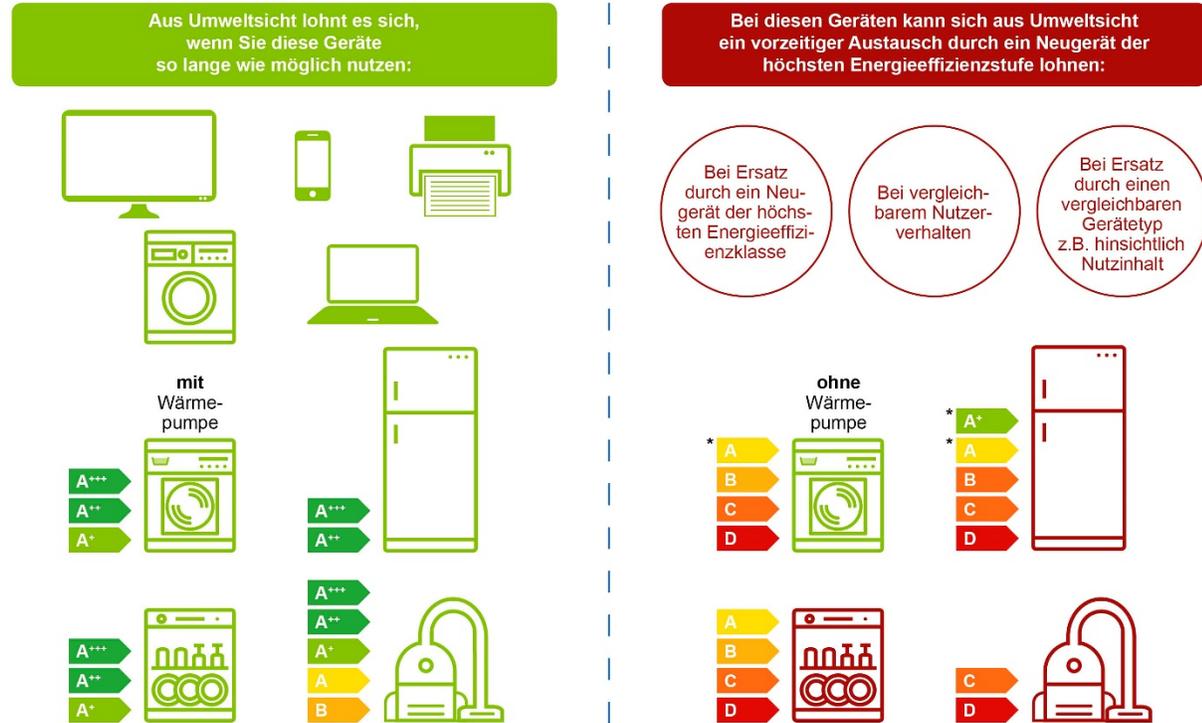
Abbildung 1 zeigt, unter welchen Bedingungen bzw. wann sich ein Austausch bzw. eine Reparatur von Geräten aus Umweltsicht lohnen. In grün dargestellt sind die folgenden Gerätegruppen: Monitore, Personal Computer und Laptops, Smartphones, Drucker und Waschmaschinen. Für diese Gerätegruppen lohnt es sich aus Umweltsicht fast immer, wenn die Geräte möglichst lange genutzt und repariert statt neu gekauft werden. Ebenfalls in grün dargestellt sind die Gerätegruppen Waschmaschine mit Wärmepumpe, Kühlschrank, Geschirrspülmaschine und Staubsauger. Bei diesen Gerätegruppen lohnt sich eine längere Nutzung (inklusive Reparatur) ebenfalls, wenn die Geräte die dargestellten Energieeffizienzgruppen besitzen.

In Abbildung 1 in Rot dargestellt sind Gerätegruppen in schlechtere Energieeffizienzgruppen, bei denen sich aus Umweltsicht ein vorzeitiger Austausch durch ein Neugerät der höchsten Effizienzstufe lohnen kann. Dies gilt für Waschmaschinen ohne Wärmepumpe, Kühlschränke, Geschirrspüler und Staubsauger.

Abbildung 1: Wann sich Austausch bzw. Reparatur von Geräten aus Umweltsicht lohnen

Wann sich ein Austausch aus Umweltsicht lohnt

Geräte länger nutzen oder vorzeitiger Ersatz durch energieeffiziente Geräte



Die vereinfachte Darstellung dient der Orientierung, bezieht sich auf Geräte, die ab dem Jahr 2000 gekauft wurden, bildet nicht alle Sonderfälle und nicht alle Geräte ab. Die Empfehlungen basieren auf Grundlage des kumulierten Energieaufwandes (KEA) sowie des Treibhausgaspotenzials (GWP).

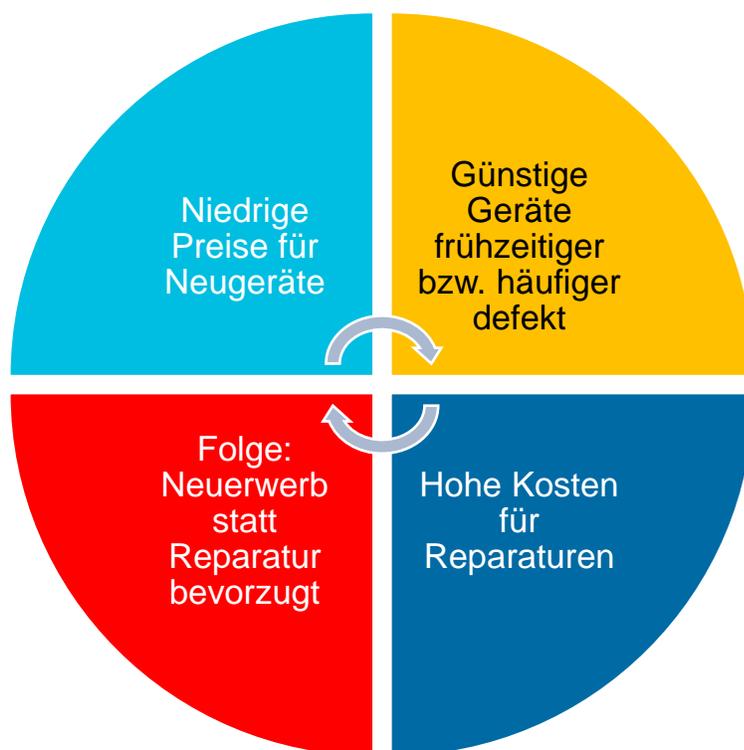
QUELLE: ÖKO-INSTITUT 2018

Quelle: Öko-Institut 2018, <https://www.flickr.com/photos/ekoinstitut/30301304237/in/album-72157674365653608/>

3.1.2 Entscheidungskontext

Entscheidungen für oder gegen Reparaturen sind von verschiedenen Anreizen und Hemmnissen beeinflusst. Ein wesentliches ökonomisches Hemmnis für das dargestellte Ziel ist bisher, dass häufig kein (finanziell attraktiver) Reparaturservice zur Verfügung steht bzw. die Reparatur aus Sicht der Haushalte im Vergleich zur Anschaffung eines Neugeräts zu teuer ist. Der Preis wird auch deshalb als zu hoch wahrgenommen, weil insbesondere geringwertige Neugeräte oft zu sehr günstigen Preisen verfügbar sind.

In Abbildung 2 ist der Zusammenhang zwischen den Neugeräte-Preisen und Preisen für Reparaturen dargestellt. Im Folgenden werden die einzelnen Aspekte näher erläutert.

Abbildung 2: Zusammenhang zwischen Produkt- und Reparaturpreisen


Niedrige Preise für Neugeräte

Die durchschnittlichen Verbraucherpreise für Haushaltsgroßgeräte sind in den vergangenen zehn Jahren in Deutschland weiter gesunken. Dies wurde möglich aufgrund der zunehmenden Automatisierung von Herstellungsprozessen und Massenproduktion sowie damit verbundenen Effizienzsteigerungen in der Herstellung, sowie durch Fertigung in Ländern mit niedrigen Lohn- und Produktionskosten. Zudem ist der Markt weitgehend gesättigt. Das führt zu vergleichsweise günstigen Preisen für Neugeräte (Prakash et al. 2016, Statistisches Bundesamt 2020).

Günstige Geräte frühzeitiger und häufiger defekt

Dauertests der Stiftung Warentest zeigen am Beispiel von Waschmaschinen, dass günstige Geräte häufig frühzeitiger Defekte oder Ausfälle aufweisen, während teurere Modelle meist ausdauernder sind. Bei Haushaltsgroßgeräten ist der Anteil der Geräte, die aufgrund eines Defektes schon innerhalb von fünf Jahren ersetzt wurden, zwischen 2004 und 2012 von 3,5 Prozent auf 8,3 Prozent gestiegen. Insbesondere die Zunahme der kaputten Geräte dieser Altersklasse (d.h. bei Geräten, die jünger als 5 Jahre waren) ist auffällig. Am höchsten liegt die Austauschrate heutzutage bei Wäschetrocknern und Gefriergeräten: annähernd 20% werden nach einer Nutzungsdauer unter 5 Jahren ausgetauscht, weil sie kaputt gegangen sind (Prakash et al. 2016).

Hintergrund ist, dass die Produktlebensdauer in der Regel eine planbare Größe ist, an der sich Produktentwickler*innen orientieren. Die technische Auslegung von Produkten auf eine – unter ökologischen und ökonomischen Aspekten – sinnvolle Lebensdauer orientiert sich an der Zielsetzung und den Zielgruppen sowie an den zukünftigen Markt- und Technologieentwicklungsszenarien. Die Anforderungen sind daher von Produkt zu Produkt und Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich, was sich auch im Endverkaufspreis der Produkte ausdrückt. Dieser wird aber auch von anderen Faktoren wie angebotener Service, Dauer der Verfügbarkeit von Ersatzteilen, Zusatznutzen, Design, Updates, Reparaturfähigkeit, mechanische und elektronische Robustheit bestimmt. Beispielweise stellt ein Unternehmen, welches die Langlebigkeit als Alleinstellungsmerkmal seiner Produkte vermarktet, deutlich andere Anforderungen an das Produkt und an das Zulieferermanagement als ein Unternehmen, das das Niedrigpreissegment dieser Produktkategorie bedienen möchte.

Die Langlebigkeit von Produkten hat demnach berechtigterweise ihren Preis. Denn ein anspruchsvolles Qualitätsmanagement – also hohe Kosten bei der Forschung und Entwicklung, die Nutzung hochwertiger Werkstoffe und Bauteile, Zulieferercontrolling, aufwändige Lebensdauertests, die Vorhaltung von Ersatzteilen und einiges mehr – führen zu höheren Preisen für solche Produkte. Deswegen gibt es häufig einen Zusammenhang zwischen der Langlebigkeit eines Geräts und einem höheren Preis.

Hohe Kosten für Reparaturen

Reparaturaktivitäten finden meist lokal vor Ort statt. Bei Reparaturaktivitäten handelt es sich überwiegend um individuelle, maßgeschneiderte und manuelle Prozesse, die personalintensiv und damit kostenaufwändig sein können (gerade auch im Vergleich zu den automatisierten Fertigungsprozessen bei der Herstellung von Geräten).

Der Reparatursektor hat zudem sehr kleinteilige Marktstrukturen. Es gibt Serviceangebote der Händler oder Reparaturmöglichkeiten direkt beim Hersteller (wobei für manche Hersteller das Reparieren kein funktionierendes Geschäftsmodell darstellen mag, da es zu teuer, logistisch zu aufwändig und komplex ist und zudem den lukrativeren Verkauf von Neugeräten beeinträchtigt). Es gibt große Reparaturdienste sowie ein Netzwerk an kleinen Reparaturbetrieben, die aus kleineren Reparaturwerkstätten oder zum Teil sogar nur Einzelpersonen bestehen. In Europa besteht der Reparatursektor für Haushaltsgeräte überwiegend aus Kleinbetrieben: Im Jahr 2010 wurden ungefähr 70% der gesamten Wertschöpfung mit Reparaturen von Konsumgütern durch Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten generiert.

Obwohl die Nachfrage nach Reparaturdienstleistungen im Bereich der elektrischen und elektronischen Geräte weiterhin hoch ist und auch spezifische Marken einen umfangreichen After-Sales-Service anbieten, sinken generell die Umsätze, die Anzahl der Beschäftigten und damit auch das Fachpersonal in diesem Sektor. Gründe sind die eingeschränkte Profitabilität und niedrige Löhne, die es schwierig machen, qualifiziertes Fachpersonal zu finden.

Qualifizierte Fachkräfte sind wiederum die wichtigste Grundvoraussetzung für eine mögliche bessere Entwicklung des Reparatursektors in Europa. Kurze Innovationszyklen bei den Produkten, zunehmend komplexeres Produktdesign (Einbau elektronischer Komponenten und Softwarekontrollen, Miniaturisierung von Komponenten etc.) sowie Diversität von Marken und Modellen erfordern sehr gute technische Fertigkeiten und kontinuierliche Aktualisierung dieser spezifischen Kenntnisse.

Je schwieriger es für Verbraucher*innen wird, qualifizierte Reparaturbetriebe in der Nähe zu finden, desto eher bevorzugen sie es neue Produkte zu kaufen anstelle die alten reparieren zu lassen. Eine sinkende Nachfrage nach Reparaturdienstleistungen erhöht jedoch wiederum den wirtschaftlichen Druck auf den Reparatursektor.

Folge: Neuerwerb statt Reparatur bevorzugt

Gemäß einer Umfrage von Eurobarometer gibt es bei einem signifikanten Anteil (39%) der EU-Bürger*innen den allgemeinen Vorbehalt, dass das Reparieren von defekten Produkten oft schwierig oder finanziell nachteilig ist (TNS Opinion & Social 2014). Eine Studie der Europäischen Kommission von 2018 bestätigt, dass der wahrgenommene hohe Preis einer Reparatur die wichtigste Hürde ist, gefolgt vom Aufwand (LE Europe et al. 2018).

Die Differenz zwischen dem Kaufpreis für die Anschaffung eines neuen Produkts und die Kosten für die Reparatur des alten, defekten Gerätes ist ausschlaggebend für die Entscheidung von Konsument*innen über Reparatur oder Neuanschaffung. Durch hohe Reparaturkosten auf der einen Seite und sinkende Preise bei Neugeräten auf der anderen Seite sinkt auch diese Kostendifferenz und der Ersatz durch ein Neugerät erscheint attraktiver als die Reparatur des alten, fehlerhaften Gerätes.

Aus ökonomischer Sicht kumulieren sich die wirtschaftlichen Vorteile daher im Wesentlichen in Drittländern, in denen die Produkte hergestellt werden. Zugleich handelt es sich um eine verpasste Gelegenheit für die Schaffung von lokalen Beschäftigungsverhältnissen in der EU.

3.1.3 Mögliche Ansätze

Im Folgenden soll kurz dargestellt werden, welche möglichen Ansatzpunkte es gibt, um auf den beschriebenen Entscheidungskontext so einzuwirken, dass Reparaturen gefördert und Neukäufe von Produkten unattraktiver werden. Es werden knapp vier verschiedene Ansätze dargestellt, die – aus den jeweils dargestellten Gründen – in der Fallstudie nicht weiterverfolgt werden.

- **Klassische „Ökosteuer“**, die quer über alle Branchen Arbeitskosten verbilligt und Ressourcenpreise verteuert. Dies könnte dazu führen, dass Reparaturdienstleistungen kostengünstiger und Neugeräte in der Herstellung teurer werden, was Anreize für Hersteller und Verbraucher in Richtung Reparatur statt Neukauf bieten würde. Allerdings wären die Veränderungen der Kosten nur minimal. Wir nehmen daher an, dass es mit diesem Instrument nicht gelingt, die ökonomische Balance der Kosten grundsätzlich zu verschieben. Die Steuer kann nicht so drastisch ausfallen, dass die Arbeitskosten für Reparaturen in einem Hochlohnland wie Deutschland wirklich grundlegend konkurrenzfähig werden im Vergleich zu den geringen Arbeitskosten für die Herstellung von Geräten in Niedriglohnländern in Osteuropa oder Asien. Eine pauschale Verteuerung von Ressourcen könnte zudem dazu führen, dass auch die Herstellung und Verfügbarmachung von Ersatzteilen für Reparaturzwecke verteuert werden. Außerdem ist zweifelhaft, ob die Unterschiede zwischen qualitativ schlechteren und besseren Produkte in Bezug auf den Ressourceneinsatz so relevant ausfallen, dass die bisherigen Preisspannen zwischen billigen (qualitativ schlechteren) und teureren (qualitativ besseren) Geräten abgefedert oder sogar umgekehrt werden.

- **Schaffung besserer allgemeiner Rahmenbedingungen für Reparaturbetriebe:** Von Herstellern unabhängige Reparaturbetriebe können zum Teil nicht (günstig) reparieren, weil für sie z.B. die Verfügbarkeit zu Ersatzteilen oder der Zugang zu relevanten Reparaturinformationen eingeschränkt ist oder die Produkte grundsätzlich nicht reparaturfreundlich design sind. Regulatorische Instrumente, wie etwa Mindeststandards, die die Reparierbarkeit von Produkten vorschreiben oder die Verfügbarkeit von bzw. einen einfacheren Zugang zu Ersatzteilen, Diagnosesoftware oder Reparaturanleitungen und -informationen für (unabhängige) Reparaturbetriebe sicherstellen, können hier Abhilfe schaffen und werden zunehmend in der europäischen Produktpolitik über die EU Ökodesign-Richtlinie implementiert. Sie werden jedoch hier nicht betrachtet, da der Fokus dieser Studie auf der Internalisierung externer Kosten liegen soll. Bei den genannten Maßnahmen ist nicht abschätzbar, ob sie sich auf die grundlegende Kostenstruktur auswirken und sich dadurch die Reparaturkosten in einem solchen Maß senken lassen, dass Haushalte sich für Reparaturen statt Neuanschaffung entscheiden.
- **Förderung des Kaufs von Gebrauchtgeräten:** Der Kauf eines Gebrauchtgerätes bietet keine Lösung im Hinblick auf das angestrebte Ziel, dass der Haushalt ein defektes Gerät in erster Linie reparieren lässt, anstatt ein neues Gerät zu erwerben. Es eignet sich höchstens als zweite Option, wenn ein Neukauf unvermeidlich ist, z.B. wenn das defekte Gerät nicht mehr reparierbar ist, um dennoch die Nutzungsdauer von Geräten zu erhöhen und die Ressourceninanspruchnahme durch Herstellung von neuen Geräten zu verringern.
- **Informatorische Instrumente:** Die „Wertschätzung für reparierte Produkte“ könnte z.B. im Rahmen der Umsetzung des Nationalen Programms für nachhaltigen Konsum erhöht werden (Oehme und Jacob 2017). Aktuell sind Faktoren wie Neuheit und Status bei manchen Produkten und für manche Zielgruppen wichtiger als Nachhaltigkeit. Längeres Nutzen sowie Reparieren und Aktualisieren von älteren Geräten müsste einen höheren Statuswert erhalten. Falls die Reparatur für diese Produktgruppe weiter erleichtert und verbilligt würde, könnte dies einen Einfluss auf die gesellschaftlichen Normen haben, im Sinne, dass längeres Nutzen im Vergleich zu Neuheit breiter akzeptiert wird (Nachhaltigkeit als neue Normalität). Dieser Instrumententyp ist jedoch nicht Gegenstand der vorliegenden Studie. Auch Informationsinstrumente in Bezug auf Lebenszykluskosten haben bisher nicht den gewünschten Erfolg gebracht (z.B. Ausweisung der Gesamtkosten über eine angenommene Produktlebensdauer), bzw. werden in anderen Projekten entwickelt (z.B. Ansatz „Zweites Preisschild“).

Vor dem Hintergrund dieser möglichen Lösungsansätze und deren dargestellter Grenzen, sollen im Folgenden zwei Instrumente vorgestellt werden, die nach Ansicht des Forschungsteams die Zielsetzung der Studie zur Internalisierung von Kosten und den dargestellten Entscheidungskontext am besten adressieren. Auch sollen deren mögliche Vorbehalte und Hemmnisse aus Verbrauchersicht kurz skizziert werden.

3.1.4 Ausgewählte Instrumente und mögliche Auswirkungen

Die nachfolgenden Instrumente sollen für die Produktgruppe Haushaltsgroßgeräte konzipiert werden, z.B. Waschmaschinen, Geschirrspüler, Wäschetrockner oder Kühl-/Gefriergeräte (mit hoher Energieeffizienz). Für andere elektronische Produkte, z. B. Smartphones oder TVs würden andere Problemkonstellationen und Anreizsysteme gelten (beispielsweise das Problem des Erhalts eines Neugerätes

mit Vertrag beim Smartphone). Zugleich sollen die Instrumente so allgemein formuliert werden, dass sie auch für andere Produktgruppen gelten könnten.

3.1.4.1 Reparatur-Abgabe

Bei Geräten, die bestimmte Mindestanforderungen in Bezug auf Haltbarkeit und Reparatur nicht einhalten (z.B. herstellereigener Reparaturservice, über gesetzliche Gewährleistung hinausgehende Garantie), fällt eine „Risiko-Abgabe“ (oder „Reparatursteuer“) an. Diese Risiko-Abgabe wird an einer Stelle gesammelt (etwa einem Fonds), woraus Folgendes finanziert wird:

Verbraucher*innen erhalten beim Erwerb der Waschmaschine einen Infoflyer, dass eine Reparatur ökologisch sinnvoller ist als der Kauf eines neuen Geräts. Außerdem erhalten sie einen Reparaturgutschein über 150 Euro und eine Liste, bei welchen Reparaturbetrieben dieser Gutschein einlösbar ist. Der Infoflyer und auch der Gutschein sind am Gerät direkt befestigt, so dass man beide Dokumente dort hängen lassen kann und wiederfindet, falls der Reparaturfall eintritt.

Der geplante Wirkmechanismus ist, dass der finanzielle Anreiz direkt bei Verbraucher*innen und zeitlich unmittelbar dann wirkt, wenn das Gerät wirklich defekt ist. Dies soll einen Anreiz bieten, den Gutschein einzulösen, anstatt ein neues Gerät zu kaufen. Die Hintergrundinformation soll den Anreiz zur Reparatur verstärken, indem sie deutlich macht, warum dies sinnvoll ist. Indirekt soll das Instrument als Anreiz für Hersteller wirken, in besseren Service, Erhöhung der Garantiezeit oder bessere Geräte zu investieren, um sich die Abgabe zu sparen.

Die folgenden möglichen Vorbehalte und Hemmnisse aus Verbrauchersicht sind bei diesem Szenario denkbar:

- Die wahrgenommene bzw. erwartete Produktqualität könnte beeinträchtigt werden, wenn beim Kauf einer neuen Waschmaschine schon ein Reparaturgutschein enthalten ist. Der Verdacht könnte geweckt werden, dass das Gerät qualitativ nicht hochwertig ist.
- Verbraucher*innen könnten es als unsicher und anstrengend wahrnehmen, den Gutschein über Jahre hinweg aufbewahren zu müssen. Es könnte die Sorge bestehen, dass der Gutschein verloren geht.
- Die Liste der Reparaturbetriebe könnte möglicherweise nicht den gewünschten Betrieb enthalten, was zu Unzufriedenheit und Verunsicherung bei Verbraucher*innen führen könnte. Die Freiheit ihrer Wahlentscheidung könnte als eingeschränkt wahrgenommen werden.
- Verbraucher*innen könnten zudem skeptisch sein, ob das Reparatur-Programm im Schadensfall tatsächlich in Anspruch genommen werden kann, wenn der Reparaturfall eintritt. Die Langfrist-Perspektive (nach 10, 15 Jahren) könnte als Unsicherheitsfaktor wahrgenommen werden.
- Da sehr wahrscheinlich vor allem Hersteller qualitativ minderwertiger und oftmals günstiger Geräte die Risiko-Abgabe oder Reparatursteuer zahlen müssen, wenn ihre Produkte nicht den geforderten Kriterien entsprechen, könnten Preiserhöhungen Verbraucher*innen stärker belasten. Möglicherweise würden sich gerade finanziell schlechter gestellte Verbraucher*innen als benachteiligt wahrnehmen.

Alternativ zu einem Reparaturgutschein wäre denkbar, dass aus der Reparatur-Abgabe ein Maßnahmenbündel zur Förderung des Reparierens finanziert wird. Mögliche Maßnahmen in diesem Maßnahmenbündel könnten etwa eine Reduzierung des MwSt.-Satzes auf Reparaturdienstleistungen von 19% auf 7% sein, eine Verbesserung der Absetzbarkeit von Reparaturkosten im Rahmen der Einkommenssteuererklärung (100% statt 20%, maximal 1200 Euro), eine gemeinsame Dachvermarktungsstrategie für Reparaturbetrieb oder finanzielle Förderungen für freie Reparaturbetriebe bzw. Reparaturzentren.

Der angenommene Wirkmechanismus ist, dass verschiedene Anreize geschaffen werden, um Reparatur (finanziell) attraktiver zu machen sowie Hemmnisse auf Seiten der Reparaturbetriebe zu beseitigen. Alternativ kann das Instrument als Anreiz für Hersteller wirken, in besseren Service, Erhöhung der Garantiezeit oder bessere Geräte zu investieren, um sich die Abgabe zu sparen.

Als mögliche Vorbehalte oder Hemmnisse sind hierbei denkbar:

- Das Programm reicht nicht aus, Verbraucher*innen zu geändertem Verhalten zu bewegen. Es sind zu viele Einzelmaßnahmen, aber kein direkter Anreiz zur Verhaltensänderung.
- Möglicher „negativer“ Kostenaspekt aus Verbrauchersicht (z.B. Billigwaschmaschine ist nicht mehr so billig erhältlich, weil das Programm aus Abgaben auf tendenziell bisher eher günstige Produkte finanziert wird).

3.1.4.2 Geräte mieten

In diesem Szenario würden Gerätehersteller für einen festen monatlichen Betrag einen Rundum-Service anbieten: Lieferung und Installation des Neugeräts, Rücknahme des bisherigen Altgeräts, Einweisung über die sachgerechte Benutzung und Wartung, Servicedienstleistung über einen Zeitraum von 10 Jahren, Reparatur aller Defekte während der Laufzeit, Rücknahme des Geräts am Ende nach 10 Jahren). Im Rechenbeispiel sollen die Kosten monatlich 7 Euro betragen, mithin 84 Euro im Jahr bzw. 840 Euro über den Zeitraum von 10 Jahren.

Die angenommene Wirkungsweise ist, dass die monatlichen Kosten von beispielsweise 7 Euro die Gesamtkosten eines Gerätes und das Risiko einer (teuren) Reparatur mit adhoc-Kosten auf die gesamte Nutzungsdauer für das Gerät verteilen. Auf diese Weise wird die Hemmschwelle verringert, in ein hochwertiges Gerät zu investieren oder das Gerät reparieren zu lassen. Viele Verbraucher*innen sind mittlerweile Finanzierungen gewöhnt.

Als mögliche Vorbehalte oder Hemmnisse aus Verbrauchersicht sind denkbar:

- Die Gesamtkosten könnten (in Summe auf 10 Jahre gerechnet) als hoch im Vergleich zum durchschnittlichen Kaufpreis von Waschmaschinen wahrgenommen werden.
- Da das Modell vom Hersteller kommt, könnte Skepsis gegenüber möglichen Vorteilen und Nachteilen für Hersteller und Verbraucher*innen bestehen. Es könnte die Annahme bestehen, dass vor allem Hersteller von diesem Model profitieren, da sie es sonst nicht anbieten würden.

- Es könnte Unsicherheit bestehen, ob über die langfristige Vertragslaufzeit die Vertragskonditionen attraktiv bleiben.
- Es könnten Vorbehalte gegenüber dem Prinzip „Nutzen statt besitzen“ bestehen, weil Verbraucher*innen etwas „Eigenes“ präferieren.

3.2 Konzeption und Ablauf der Fokusgruppe

Die Auswahlkriterien für die Teilnehmenden der Fokusgruppe lauteten (vgl. auch Screening-Fragebogen und Übersicht in Anhang A):

- Verbraucher*innen: Personen, die im vergangenen Jahr den Defekt eines großen Haushaltsgerätes erlebt hatten. Dabei sollte eine Mischung aus unterschiedlichen Reaktionen (selbst kaufen, selbst reparieren, reparieren lassen etc.) erzielt werden. Die Teilnehmenden sollten nach Alter und Geschlecht gemischt sein.
- Reparaturbetriebe: Personen in leitender Funktion oder Angestellte mit abgeschlossener Ausbildung in Betrieben, die derartige Geräte reparieren. Mischung verschiedener Betriebsgrößen, nach Möglichkeit Mischung freier und Vertragswerkstätten.

Die Rekrutierungskriterien wurden weitgehend eingehalten, allerdings waren nur kleine Betriebe und freie Werkstätten vertreten (vgl. zur Zusammensetzung der Gruppe Tabelle 1 und Tabelle 2).

Tabelle 1: Übersicht über Verbraucher*innen in der Fokusgruppe „Reparieren statt neu kaufen“

Teilnehmer*in (Alias)	Defektes Gerät	Was wurde gemacht?	Alter	Geschlecht
Beate	Kühlgerät	Bekannter hat versucht zu reparieren, dann neu gekauft	66	w
Nadja	Waschmaschine	Firma hat repariert	32	w
Bernd	Waschmaschine	Selbst repariert	34	m
Viktor	Geschirrspüler	Selbst repariert	23	m
Kalle	Kühlgerät	Versucht, selbst zu reparieren, dann neu gekauft	30	m

Quelle: Rekrutierungsdokumentation Schmiedl Marktforschung 2019

Tabelle 2: Übersicht über Reparaturbetriebe in der Fokusgruppe „Reparieren statt neu kaufen“

TN (Alias)	Funktion	Repariert...	Betriebsgröße	Werkstatt-Typ
Murat	Leitend	Waschmaschinen, Trockner, Geschirrspüler, Kühl- / Gefriergeräte	3-5	frei
Tim	Leitend	Waschmaschinen, Trockner, Geschirrspüler, Kühl- / Gefriergeräte	3-5	frei
Rainer	Angestellt	Waschmaschinen, Trockner, Geschirrspüler	1-2	frei
Martin	Leitend	Waschmaschinen, Trockner, Geschirrspüler, Kühl- / Gefriergeräte	1-2	frei

Quelle: Rekrutierungsdokumentation Schmiedl Marktforschung 2019

Am 19.09.2019 fand in den Räumlichkeiten des Öko-Instituts Berlin von 18 bis 20.30 Uhr unter Leitung von Dr. Corinna Fischer und Dr. Viola Muster die Fokusgruppe statt. Der Ablauf der Fokusgruppe ist in Tabelle 3 grob skizziert.

Tabelle 3: Ablauf der Fokusgruppe „Reparieren statt neu kaufen“

Phase	Ziel	Ablauf	Dauer
Begrüßung und Einführung	Information zu Projekt-hintergrund, Ablauf und Regeln der Diskussion	Mündliche Einführung durch Moderatorin	15 min
Thematische Vor-stellungsrunde	Kennenlernen mit Bezug zum Thema, erstes Stimmungsbild	Aufstellung im Raum zu einigen persönlichen „Aufwärmfragen“ und anschließend zu den beiden Thesen: <ol style="list-style-type: none"> 1. Geräte reparieren lassen ist im Vergleich zu neuen Geräten zu teuer 2. Neue Geräte sind im Vergleich zu einer Reparatur gebrauchter Geräte zu billig Mündliche Rückfragen und Erläuterungen im Stehen	15 min.
Persönliche Erfahrungen	Projektteam lernt Ein-stellungen und Erfahrungen zum Thema sowie mögliche Anreize und Hemmnisse kennen	Erfahrungen mit der letzten Reparatur (Verbraucher*innen) bzw. Erfahrungen mit Kund*innen und Schwierigkeiten beim Reparieren (Betriebe) werden in der Tischrunde erzählt	15 min.
Einführung in die öko-soziale Prob-lematik	Vermittlung eines Grund-verständnisses, warum reparieren statt neu kaufen sinnvoll ist	Folienpräsentation durch Moderatorin und Nachfragen	7 min.
Einführung Repa-ratur-Abgabe	Teilnehmende lernen das erste Instrumenten-Szenario	Präsentation mit Plakat und Handout durch Moderatorin	7 min.

Phase	Ziel	Ablauf	Dauer
	kennen		
Diskussion von Reparatur-Abgabe	TN diskutieren Bewertungen, Argumente und Motive zu den Instrumenten	<p>Kurze Stillarbeit zu folgenden Leitfragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was halten Sie von dem Vorschlag? • Was sind Vor-/Nachteile? • Welche offenen Fragen gibt es? <p>Anschließend teilen die TN reihum ihre Antworten mit, Moderation schreibt auf Karten mit und sortiert, Nachfragen und Kommentare aus der Gruppe sowie gemeinsame Diskussion</p>	35 min.
Einführung Geräte mieten	Teilnehmende lernen das zweite Instrumenten-Szenarios kennen	Präsentation mit Plakat und Handout durch Moderatorin	5 min.
Diskussion von Geräte mieten	TN diskutieren Bewertungen, Argumente und Motive zu den Instrumenten	Kurze Stillarbeit zu Leitfragen (siehe Reparatur-Abgabe), anschließend teilen die TN reihum ihre Antworten mit, Moderation schreibt auf Karten mit und sortiert, Nachfragen und Kommentare aus der Gruppe sowie gemeinsame Diskussion	35 min.
Zusammenfassung und Ausstieg	Abrundung, Ergebnissicherung, Feedback	Moderation fasst kurz zusammen, benennt Konsens und Dissens und bittet um letzte Statements. Feedbackrunde	15 min.

3.3 Ergebnisse der Fokusgruppe

3.3.1 Erfahrungen und Einstellungen zum Thema „Reparieren“

In der Einstiegsrunde wurden bereits eine Reihe von zentralen Sichtweisen auf das Thema “Reparieren” deutlich, die im Folgenden zusammengefasst dargestellt werden. Dabei soll ein besonderer Fokus auf solche Erfahrungen und Argumente gelegt werden, die mit finanziellen Aspekten zusammenhängen.

Zunächst sollten sich die Teilnehmer*innen im Raum zu zwei sehr ähnlichen, aber in ihrer sprachlichen Schwerpunktsetzung unterschiedlichen Aussagen positionieren. Die Positionierung zu den Aussagen ergab folgendes Bild¹:

Aussage 1: Sachen reparieren lassen ist im Vergleich zu neuen Geräten zu teuer.

Zustimmung	RRR	VVVVR	V	Ablehnung
------------	-----	-------	---	-----------

Aussage 2: Neue Geräte sind im Vergleich zu einer Reparatur gebrauchter Geräte zu billig.

Zustimmung	V	RV	RR	VVVR	Ablehnung
------------	---	----	----	------	-----------

Die Ergebnisse dieser Aufwärmübung machen folgende Punkte deutlich: Reparaturen werden sowohl von den Reparaturbetriebsvertreter*innen als auch den Verbraucher*innen als eher teuer beurteilt. Die Vertreter*innen von Reparaturbetrieben kritisieren die Preise für Reparaturen deutlicher als die Verbraucher*innen. Die niedrigen Preise für Neugeräte werden insgesamt weniger kritisch bewertet. Auch die Reparaturbetriebsvertreter*innen stimmen dieser Aussage eher nicht zu, was ggf. damit erklärt werden könnte, dass die Reparaturbetriebe-Vertreter*innen immer auch die Verbraucherperspektive einnehmen und ebenfalls preissensibel sind.

Insgesamt zeigt sich bereits in dieser Eingangsübung, dass es eine relativ hohe Preissensibilität bei den Gruppenteilnehmer*innen gibt. Der vom Forschungsteam stimulierte Gegensatz zwischen „zu teuren Reparaturen“ und „zu günstigen Neugeräten“ wird von der Gruppe so nicht bestätigt. Vielmehr zeigt sich bereits hier (und wird sich auch im Fortlauf bestätigen), dass Reparaturen günstiger werden sollten, Neugeräte aber weiterhin günstig bleiben sollten.

Die Beurteilung von Preisen ist jedoch nur ein Aspekt im Rahmen von recht umfangreichen Kosten-Nutzen-Abwägungen, die die Verbraucher*innen vornehmen.

Folgende weitere Kosten-Nutzen-Abwägungen werden genannt:

Reparaturen werden aus Sicht der Verbraucher*innen wahrscheinlicher, wenn die zu reparierenden Geräte nicht nur einen funktionalen Nutzen, sondern auch symbolische oder emotionale Werte haben. Für die Bewahrung symbolischer (z.B. auch nostalgischer) Werte werden höhere Kosten in Kauf genommen. Ein Vertreter eines Reparaturbetriebes erzählt, dass gerade ältere Verbraucher*innen aus Gewöhnungsgründen Produkte reparieren lassen.

¹ Jede*r einzelne Teilnehmer*in ist durch einen Buchstaben dargestellt. Verbraucher*innen mit dem Buchstaben V; Reparaturbetriebsvertreter*innen mit R.

„Zum Beispiel bei älteren Personen, die an die Waschmaschine gewöhnt sind, mit der sie vertraut sind, die sagen, auch wenn es sich manchmal nicht lohnt, sie wollen trotzdem reparieren lassen.“ (Reparaturbetrieb)

Neben finanziellen Kosten für Reparaturen werden auch andere Kosten etwa für den entstehenden Aufwand oder Wartezeiten bei einer Reparatur in die Kosten-Nutzen-Abwägungen einbezogen. Auch werden potentielle Risiken und Unsicherheiten berücksichtigt: Während es bei Neugeräten 2 Jahre Gewährleistung (und oftmals auch Hersteller-Garantien) gibt, wird die rechtliche Sicherheit bei Reparaturen als geringer wahrgenommen. Mögliche Weiterverkäufe gebrauchter Produkte kompensieren einen Teil der Kosten für den Kauf eines neuen Produktes.

Der Zusammenhang von Qualität und Preis wird differenziert betrachtet. Auch hier wird jedoch die Preisensibilität der Verbraucher*innen deutlich, die sich günstige Neugeräte nicht per se schlecht reden lassen wollen. Sowohl von Reparaturbetrieben als auch von Verbraucherseite wird argumentiert, dass ein niedriger Preis nicht mit schlechter Qualität gleichgesetzt werden könne; niedrige Preise von Produkten könnten sich z.B. dadurch erklären, dass der Hersteller nicht bekannt und das Produkt nicht beworben werde („no-name-Produkte“). Gleichzeitig wird von Seiten der Reparaturbetriebe argumentiert, dass es auch viele billige Geräte gibt, die einfach „Schrott“ sind.

Zudem dürften sich Verbraucher*innen nicht wundern, wenn Billiggeräte nur eine kurze Lebensdauer hätten. Es wird argumentiert, dass die Verbraucher*innen hier sehr kurzfristig seien und gar kein Interesse an Haltbarkeit und Reparatur hätten („Wegwerfmentalität“). Ein Reparaturbetriebsvertreter erzählt, wie er selbst als Verbraucher denkt:

„Wenn ich so ein Gerät kaufe, dann denke ich eher, ok, zwei Jahre soll das Ding halten. Wenn das zwei Jahre überlebt, ok, danach schmeiß ich es weg und kauf ein neues. Die meisten Kunden, die ein Billiggerät kaufen, denken so.“ (Reparaturbetrieb/Verbraucher)

Auch in diesem Zusammenhang werden Preis-Leistungs-Überlegungen deutlich gemacht. Eine Verbraucherin erklärt, dass es nicht schlecht sein müsse, wenn das Produkt billig sei, aber eben nur zwei Jahre halte. Vielleicht sei das sogar besser so, wenn nach diesen zwei Jahren technisch bessere Produkte zur Auswahl stünden.

Im Zusammenhang mit Billigprodukten werden unterschiedliche Aspekte von „Obsoleszenz“ von den Teilnehmer*innen behandelt: Der schnelle Wandel des Marktes und der Geräte, die Veränderung von Mode und Geschmack werden verbraucherseitig als Ursachen dafür benannt, dass eher günstigere und möglicherweise kurzlebige Produkte bevorzugt werden; es sei aufgrund dieser Bedingungen nicht davon auszugehen, dass die Produkte längerfristig genutzt werden (können).

Auch werden verschiedene Einflussfaktoren genannt, die eine Reparatur unwahrscheinlich machen, etwa Komfort-Verlust, wenn nach wenigen Jahren das Telefon langsamer läuft oder auch Kaufvertragsbedingungen, die umfassen, dass nach 2 Jahren ein neues Telefon angeschafft werden kann.

Aus Verbrauchersicht wird der schnelle Verschleiß von Produkten als ein Problem beschrieben, das zugenommen hat und früher weniger virulent war; deutlich wird dabei eine ausgeprägte Skepsis bzw. Misstrauen gegenüber Herstellern und ihren Produkten. Es wird Unmut darüber formuliert, dass die kurze Haltbarkeit bewusst in den Geräten eingebaut würde („geplante Obsoleszenz“).

Eine Verbraucherin stellt hierzu fest:

„Die Waschmaschinen, die man früher gebaut hat, die hielten einfach mindestens 15 Jahre. [...] Wenn ich aber sehe, meine Tochter, die hat sich ein ganz ultra-schickes, modernes Gerät gekauft. Die hat nur Ärger damit.“ (Verbraucherin)

Aus Sicht der Reparaturbetriebe wird die Haltbarkeit von Produkten unterschiedlich beurteilt; es werden Beispiele für kürzere (etwa bei Waschmaschinen) und längere Haltbarkeit (bei Fernsehern) im Vergleich zu „früher“ genannt. In diesem Zusammenhang wird von einem Verbraucher auch der unnötige Ressourcenaufwand thematisiert, der durch den schnellen Verschleiß von billigen Produkten entsteht. Ein weiterer Teilnehmer geht darauf ein und stellt fest:

„Da ist ein Systemfehler drin, weil die Hersteller schmeißen die Sachen raus, ich als Verbraucher denke, ach toll, ich habe ein Schnäppchen gemacht, aber letztendlich der ganze Rattenschwanz, der dahinter hängt, daran denkt man erst mal nicht dran.“ (Verbraucher)

Zudem wird deutlich, dass die Reparaturkenntnisse von Verbraucher*innen einen Einfluss darauf haben, ob und inwieweit sie reparieren lassen bzw. selbst reparieren. Inwieweit hierbei auch finanzielle Überlegungen eine Rolle spielen (z. B. dass Reparaturen günstiger sind, wenn man sie selbst durchführen kann), wird nicht thematisiert.

Aus Sicht von Reparaturbetriebsvertreter*innen wird kritisch festgestellt, dass Verbraucher*innen oftmals nicht ausreichend beurteilen können, welche Art und welcher Umfang von Reparaturen bei einem Defekt anfallen, entsprechend könne auch der Preis von Reparaturen (etwa der entstehende Arbeitsaufwand) nicht richtig bewertet werden. Auch gäbe es häufig Misstrauen gegenüber den Fähigkeiten und Möglichkeiten der Reparaturbetriebe (was wiederum auch in Zusammenhang mit dem fehlenden Wissen der Verbraucher*innen zusammenhänge). Die eigene Reparatur von Produkten (berichtet wird etwa von einem vereisten Kühlschrank) wird vereinzelt in Erwägung gezogen; dabei werden Hilfestellungen etwa Tutorials im Netz genutzt.

Insgesamt wird bereits in dieser Einstiegrunde deutlich, dass den Verbraucher*innen mehr Gründe einfallen, weshalb sie Produkte nicht reparieren lassen als Gründe, die für eine Reparatur sprechen. Finanzielle Gründe spielen dabei zwar eine wichtige Rolle, sind jedoch nicht die einzigen Gründe. Die Reparaturbetriebe zeigen grundsätzlich Verständnis für die Abwägungen von Verbraucher*innen angesichts der herrschenden Bedingungen (schneller Wandel des Marktes, Kosten, entstehender Aufwand, etc.), kritisieren aber auch deren Kurzsichtigkeit und Unwissenheit.

3.3.2 Bewertung der Instrumente

Bei der Bewertung der Instrumente interessierten die folgenden Leitfragen

- Bewertung: Ist die erste Reaktion auf die vorgeschlagenen Instrumente eher abwehrend oder eher aufgeschlossen? Was wird als gut, was als schlecht angesehen? Welche Hoffnungen, Befürchtungen, offenen Fragen werden geäußert? Gibt es dabei Unterschiede zwischen Verbraucher*innen und Betrieben?

- Begründung: Welche Gründe, Argumente und Motive sind für das Urteil relevant? Welche Rolle spielen jeweils sachliche Aspekte, Werturteile und persönliche Interessen? Wie werden mögliche Vor- und Nachteile gegeneinander abgewogen?
- Wirkung:
 - Verändert sich die Motivation von Verbraucher*innen, wenn sich die finanziellen Anreize verschieben? Inwiefern? Wenn nicht, warum nicht? Würde es (laut Selbsteinschätzung) Veränderungen im Handeln geben?
 - Verändern sich die Rahmenbedingungen für Betriebe, wenn sich die finanziellen Anreize verschieben? Inwiefern? Wenn nicht, warum nicht? Würden es (laut Selbsteinschätzung) Veränderungen im Handeln / im Geschäftsmodell geben?

3.3.2.1 Reparatur-Abgabe

3.3.2.1.1 Gesamtbewertung

Die Bewertung des „Gutscheinsystems“ fällt insgesamt gemischt aus. Die überwiegende Zahl der Teilnehmer*innen bewertet die vorgeschlagene Instrumentierung als „weder gut noch schlecht“. Der Hauptgrund hierfür sind praktische Überlegungen und Zweifel an der Machbarkeit. Themen wie Anfälligkeit für Betrug, unklare Überprüfbarkeit der Anforderungen an Hersteller, das Risiko von Pleiten der betreffenden Unternehmen, so dass die Gutscheine möglicherweise nicht mehr einlösbar sind, werden als zentrale Gegenargumente von beiden Teilnehmer*innengruppen genannt. Deutlich wird eine Skepsis gegenüber undurchsichtiger Regulierung. Es wird befürchtet, dass damit zu viele Lücken einhergehen könnten, die aus Sicht der Verbraucher*innen eher zum Nachteil des „kleinen Mannes“ sind. Aus Sicht der Betriebe ist nicht klar genug, ob und wenn ja, wie sie von so einem System profitieren könnten. Da sie nicht wissen, wer z.B. über die Berechtigungen entscheidet und ob freie Reparaturwerkstätten überhaupt vom Gutscheinsystem profitieren würden, bleiben sie skeptisch. Gewünscht wird eher Ordnungsrecht, etwa durch eine Verpflichtung zu verlängerter Gewährleistung. Hiervon sind auch die Verbraucher*innen eher angetan. Es scheint beiden Seiten weniger kompliziert.

3.3.2.1.2 Begründungen im Einzelnen

Die wichtigsten Pro- und Kontra-Argumente betreffen die folgenden Aspekte:

Erhöhung von Mindestanforderungen wird befürwortet

Es gibt weitgehend Zustimmung zu der Idee, die Mindestanforderungen für alle zu erhöhen. Auch wird erklärt, dass es insgesamt gut sei, hier überhaupt regulierend tätig zu werden. Mehrere Teilnehmer*innen sehen zudem einen zentralen Vorteil darin, dass Unternehmen durch den Vorschlag einen Anreiz bekommen, Produkte haltbarer zu machen.

Ebenfalls wird von mehreren Teilnehmer*innen erklärt, dass es richtig sei, dass Unternehmen für „schlechte Produkte“ finanziell zur „Rechenschaft“ gezogen werden. Grundsätzlich gibt es Sympathie

für umfangreichere Verbote von minderwertigen Bauweisen / Produktzusammensetzungen. Als Beispiel wird Frankreich genannt, wo gezielt eingebaute Schwachstellen strafbar sind.

Es wird begrüßt, dass durch das System die Transparenz für Verbraucher*innen verbessert würde, welche Geräte höhere oder niedrigere Standards erfüllen. Dies könne wiederum zu mehr Reflexion auf Verbraucherseite führen und möglicherweise zu bewussteren Kaufentscheidungen.

Ein Reparaturbetriebsvertreter gibt zu bedenken, dass die Hersteller aber auch nicht für alles verantwortlich gemacht werden sollten. So gäbe es auch viele Verbraucher*innen, die mit den Produkten nicht sorgsam umgehen oder bewusst Nutzungshinweise ignorieren, weshalb dann die Geräte schneller kaputt gingen. Es sei nicht in Ordnung, dass für diese Verbraucher*innen dann die Reparatur auch „kostenfrei“ sei.

Umsetzbarkeit und Kontrollierbarkeit der Anforderungen wird angezweifelt

Es herrscht Skepsis, ob die Regelungen überhaupt so durchsetzbar wären. So wird beispielsweise vermutet, dass Hersteller schon Wege und Möglichkeiten finden könnten, diese Regelungen für sich zu nutzen. Es wird infrage gestellt, ob und inwieweit man diese Anforderungen bei ausländischen Herstellern durchsetzen kann.

Auch wird formuliert, das System könnte hohen bürokratischen Aufwand erzeugen („Bürokratiemonster“), daher wird eine pragmatischere Lösung, die stärker an bestehenden Regelungen ansetzt, als besser befunden.

Ein Verbraucher, der das Instrument als zu bürokratisch beurteilt, gibt den Ratschlag:

„Ich würde den Vorschlag ganz weg machen. Ich würde sagen, man müsste eine generelle Garantie machen für fünf Jahre.“ (Verbraucher)

Fehlanreize für Unternehmen

Es wird das Argument genannt, dass innerhalb der Gruppe von Unternehmen, die unterhalb der höheren Mindeststandards lägen, dann vor allem jene Unternehmen leiden würden, die noch die höchste Qualität vorweisen. Da sie alle eine Abgabe zahlen müssten, gäbe es kaum mehr Anreiz besser zu produzieren („race to the bottom“, Anmerkung V.M.).

Selbst wenn die Geräte dann länger halten, so wird argumentiert, würden sich die Hersteller schon Angebote oder neue Produkte einfallen lassen, um die Verbraucher*innen dann zum Kauf zu bringen. Es wird entsprechend bezweifelt, dass längere funktionale Haltbarkeit dann tatsächlich dazu führe, dass Geräte länger genutzt werden. Ein Reparaturvertreter widerspricht jedoch, indem er argumentiert, dies würde eher für Kleingeräte (z.B. Telefone) und eher nicht für (teure) Haushaltsgroßgeräte gelten.

Es wird argumentiert, dass der Gutschein und das System insgesamt auch fälschungsanfällig seien.

„Die kriminellen Instinkte werden da wach. Man „faket“ die Dinger nämlich.“ (Verbraucherin)

Auch wird befürchtet, dass viele Gutscheine auf dem Schwarzmarkt landen würden. So argumentiert etwa ein Verbraucher, wenn er einen Gutschein hätte und seine Waschmaschine würde nach einigen Jahren noch problemlos laufen, dann würde er den Gutschein möglicherweise weiterverkaufen.

Funktionsweise und Gültigkeit der Gutscheine erscheinen kompliziert und unsicher.

Es wird Skepsis geäußert, ob die Gutscheine und die dahinterstehenden Regelungen von Verbraucher*innen verstanden werden. Kritisch wird ebenfalls gesehen, dass der Gutschein ggf. nichts mehr wert sei, wenn die Firma nach 10 Jahre insolvent ist. Was bekommen dann die Verbraucher*innen? Wer garantiert, dass der Gutschein nach 10 Jahren noch genauso viel wert sei wie zum Zeitpunkt des Kaufs? Es wird zu bedenken gegeben, dass feste Summen problematisch sind, da die Preissteigerungen über den langen Zeitraum berücksichtigt werden müssten.

Aus Sicht der Reparaturbetriebe wird die Befürchtung geäußert, dass nicht klar sei, wer bzw. welche Betriebe die Gutscheine annehmen könnten. Möglicherweise wäre das System nur für Vertragswerkstätten vorteilhaft und die unabhängigen Werkstätten würden leer ausgehen. Ein Verbraucher argumentiert, dass es aus Sicht der Hersteller in jedem Falle sinnvoll wäre, entweder mit festen Werkstätten zusammenzuarbeiten oder aber einen eigenen Kundendienst aufzubauen. In beiden Fällen gingen die freien Reparaturbetriebe leer aus.

Schließlich wird auch darauf hingewiesen, dass es bereits heute schwierig ist, schnell eine Handwerkerleistung zu bekommen. Es sei zu befürchten, dass Verbraucher*innen dann sehr lange warten müssten, bis sie ihr Gerät repariert bekämen, wenn es so viel Reparaturenachfrage gäbe. Wenn man jedoch lange warten müssten, ggf. mehrfach selbst beim Handwerker nachfragen müsste, dann wäre der Gutschein doch gar nicht so komfortabel wie erwartet.

Höhere Mindeststandards könnten mit nicht-erwünschten Preiserhöhungen einhergehen

Von mehreren Verbraucher*innen wird angesprochen, dass davon auszugehen sei, dass durch die Erhöhung der Mindeststandards die Preise stiegen. Dies sei für Verbraucher*innen negativ. Preissteigerungen sollten vermieden werden. Es sei doch selbstverständlich, dass die Hersteller ihre Produkte so gestalten, dass sie möglichst lange hielten.

Die Verbraucher*innen glauben nicht, dass das System die Hersteller mehr belasten würde. Vielmehr glauben sie, dass am Ende die Verbraucher*innen draufzahlen und die Hersteller sogar noch eine zusätzliche Einnahmequelle bekämen.

„Meine Überlegung als Hersteller wäre, wenn ich da noch den Gutschein sponsern muss, dann lege ich das doch direkt auf den Kaufpreis drauf. Dann kostet das billige Gerät zwar etwas mehr, ist aber immer noch ein billiges Gerät. Und wenn er Glück hat, dann hält das Gerät trotzdem 5 Jahre und dann hat der Hersteller was gewonnen. Als Hersteller wäre das für mich ne win-win-Situation.“ (Verbraucher)

Da vermutet wird, dass das System möglicherweise vor allem Vertragswerkstätten berücksichtigen würde, seien auch dadurch Preiserhöhungen naheliegend, da Vertragswerkstätten häufig teurer als freie Werkstätten seien.

„Ich kenne es von Autos. Man hat ja dann gerade bei Neuwagen diese Werkstattbindung, wo man dann nur zum Vertragshändler fahren darf. Und der kostet dann keine Ahnung wie viel Geld. Und ne freie Kfz-Werkstatt macht das viel, viel günstiger. Und wenn ich mir überlege, ich bekomme dann vielleicht für diesen 150-Euro-Gutschein, der ist dann bei ner Vertragswerkstatt

*direkt weg und bei ner freien Werkstatt könnte ich vielleicht zwei Reparaturen damit bezahlen.“
(Verbraucherin)*

Aus Sicht der Reparaturbetriebe ist zudem nicht klar, ob Reparaturbetriebe überhaupt von dem System profitieren könnten. Es wird befürchtet, dass länger haltende Geräte für das Reparaturgewerbe schädlich seien. Gleichwohl wird dem Argument zugestimmt, dass durch den Reparaturgutschein auch mehr Anreize zur Reparatur bestünden. Entsprechend wird das System in Hinblick auf entstehenden Reparaturbedarf ambivalent bewertet.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Diskussionsteilnehmer*innen grundsätzlich das Recht auf Reparatur gutheißen und es befürworten, wenn dieses Recht gestärkt würde. Gleichzeitig wird das Gutscheinsystem als zu kompliziert und fehleranfällig betrachtet. Entsprechend wird eher für eine pragmatische Lösung, etwa eine verlängerte Garantie (bzw. verlängerte Gewährleistung ohne Beweislast; Anmerkung V.M.) plädiert. Auch wird vorgeschlagen, dass die Gewährleistung nach Reparatur wieder einheitlich 2 Jahre betragen sollte.

3.3.2.1.3 Wirkung auf die eigene Entscheidung

Inwieweit ihre eigene Konsumententscheidung durch das Instrument beeinflusst würde, lässt sich aus den Antworten der Verbraucher*innen nicht klar ableiten. Die Verbraucher*innen sind insgesamt skeptisch und schenken dem Gutscheinsystem nicht viel Vertrauen. Sie können schlecht bemessen, ob ihnen der Gutschein wirklich einen Vorteil bringt, wenn er nach langer Zeit dann tatsächlich zum Einsatz käme. Zu viele Fragen sind aus Sicht der Verbraucher*innen unbeantwortet. Nicht zuletzt befürchten sie, dass sie nicht nur insgesamt höhere Preise für Produkte mit Reparaturabgabe zu zahlen hätten (da die Hersteller den Produktpreis erhöhen), sondern auch noch weniger Leistung für den Wert des Reparaturgutscheins erhalten, wenn sie an bestimmte (Vertrags)Werkstätten gebunden wären und nicht frei wählen könnten. Auch die Reparaturbetriebe bleiben skeptisch und befürworten das vorgeschlagene Instrument nicht.

Grundsätzlich ist daher eher nicht davon auszugehen, dass das vorgeschlagene Instrument erfolgreich den dargestellten Entscheidungskontext zu Gunsten von Reparaturen verändern könnte.

3.3.2.1.4 Weitere Vorschläge und offene Fragen

Die Gruppenteilnehmer*innen äußern noch einzelne weitere Vorschläge und Fragen zur Ausgestaltung des Instruments. Die Reparaturbetriebe schlagen vor, Ersatzteile sollten günstiger sein. Auch wird überlegt, man könne das Instrument mit einem Pfandsystem kombinieren. Der Vorschlag wird jedoch nicht weiter erläutert.

Die Teilnehmer*innen wünschen sich Konkretisierungen im Hinblick auf folgende Aspekte:

- Überprüfbarkeit bzgl. Einhaltung der Mindeststandards: Wie kann das funktionieren?
- Übertragbarkeit des Gutscheins auf andere Geräte: Kann der Gutschein auch für andere Reparaturen genutzt werden?

- Durchsetzbarkeit der Regelung für Geräte aus dem Ausland: Wie kann hier die Rechtslage vereinheitlicht und vor allem einheitlich kontrolliert und sanktioniert werden?
- Konkrete Ausgestaltung der Mindeststandards sowie Länge der Garantie: Wie würden höhere Mindeststandards konkret aussehen?
- Vertragsbeziehung zwischen Hersteller und Händler bzw. Reparaturwerkstätten: Wie wird der Reparaturmarkt durch das Instrument beeinflusst?
- Höhe der Abgabe: Wie viel müssten Hersteller, die die Mindestanforderungen nicht einhalten, zahlen?
- Umgang mit Handwerker- / Fachkräftemangel: Wie kann dafür gesorgt werden, dass die möglicherweise höhere Nachfrage nach Reparaturen auch befriedigt wird?

3.3.2.2 Geräte mieten

3.3.2.2.1 Gesamtbewertung

Die Instrumentierung beim Geräte mieten wird insgesamt besser bewertet als bei der Reparatur-Abgabe. Ein wichtiges Argument ist dabei aus Sicht der Verbraucher*innen, dass auf diese Weise hochwertige Geräte für Menschen mit geringem Einkommen erschwinglich werden. Auch wird es als attraktiv wahrgenommen, dass das Modell relativ „unbürokratisch“ und „einfach“ wirkt. Die Betriebe formulieren allerdings auch hier eher Skepsis und argumentieren zweigeteilt: Als Verbraucher*innen würden sie das Modell ebenfalls attraktiv finden, als Unternehmen aber nicht. Die Befürchtung ist auch hier, dass ggf. nur Vertragswerkstätten zum Zug kommen und der freie Reparaturmarkt zerstört wird. Ein Teilnehmer eines Reparaturbetriebes erklärt, dass er für ausgewählte Kund*innen bereits ein Leasingmodell betreibt und das es für ihn eine attraktive Geschäftsoption darstellt.

3.3.2.2.2 Begründungen im Einzelnen

Die wichtigsten Pro- und Kontra-Argumente betreffen die folgenden Aspekte:

Größere Verantwortung der Hersteller wird positiv bewertet

Als zentraler Vorteil des Instruments wird gesehen, dass der Hersteller für sein eigenes Gerät haftet und mehr Verantwortung übernimmt. Die Verbraucher*innen würden dadurch entlastet.

Service für Verbraucher*innen wird positiv beurteilt, Flexibilität vermisst

Aus Sicht der Verbraucher*innen wird es als positiv beurteilt, wenn das Dienstleistungsangebot ausgebaut wird. Es sei vorteilhaft, wenn das Altgerät wieder abgeholt wird und sich Verbraucher*innen um nichts kümmern müssen. Ein Reparaturbetriebsvertreter, der ein Mietmodell bereits selbst anbietet, macht deutlich, dass seine Kund*innen den Service sehr schätzen.

Ebenfalls wird herausgestellt, dass es positiv sei, wenn Verbraucher*innen erklärt würde, wie Geräte zu handhaben und sachgerecht zu nutzen seien. Viele Verbraucher*innen wüssten das gar nicht; auch weil bislang der Hersteller kein Interesse daran hat, dass Geräte möglichst sachgerecht genutzt würden.

Hier gibt es jedoch Widerspruch. Ein anderer Verbraucher argumentiert, es sei problematisch, wenn es nicht nur Informationen, sondern eine Reihe von Auflagen für Verbraucher*innen in der Handhabung bzw. Nutzung des Gerätes gäbe (die vor allem auch im Vertrag fixiert wären).

Auch sei der Vorschlag für Studierende bzw. junge Verbraucher*innen noch zu unflexibel. Es sei zu klären, ob der Vertrag jederzeit gekündigt werden könne bzw. ob das Gerät mit umziehen kann. Junge Menschen, die häufig umziehen oder ins Ausland gehen, würden sich keinen 10-Jahres-Vertrag zulegen.

Unklare Vertragsbedingungen bringen Unsicherheit

Es wird als nachteilig gesehen, dass noch unklar ist, was nach 10 Jahren passiert oder was bei einer möglichen Insolvenz des Unternehmens mit dem Gerät und dem Vertrag passiert.

„Angenommen ich bin im neunten Jahr. Und meine Maschine gibt den Geist auf. Dann habe ich doch schon viel mehr gezahlt als meine Maschine im Laden wert ist. Und ich habe mich darauf verlassen, dass ich dann eine neue bekommen habe. [...] Aber wenn die Firma dann nicht mehr existent ist, wer holt sie denn dann ab? Wer bringt mir ne neue?“ (Verbraucherin)

Insgesamt ist der Zeithorizont sehr weit. Es fällt den Verbraucher*innen schwer einzuschätzen, was nach 10 Jahren alles sein könnte. Es wird argumentiert, dass es attraktiver sei, nach 10 Jahren dann möglicherweise Besitzer*in des Geräts zu sein. Ein Miet-Kauf-Modell wird bereits nach 5 Jahren empfohlen.

Geschäftsmodell aus Sicht der Reparaturbetriebe ambivalent

Aus Sicht der Reparaturbetriebe wird formuliert, dass der Vorschlag ein sinnvolles Geschäftsmodell sein könne; gleichzeitig wird zu Bedenken gegeben, dass dies nur dann positiv sei, wenn Reparaturbetriebe in der Lage sind, ihr Geschäftsmodell entsprechend zu erweitern.

Es wird befürchtet, dass die Hersteller möglicherweise als Reparaturdienstleister den Markt dominieren könnten und dadurch die freien Reparaturwerkstätten nicht mehr konkurrenzfähig sein könnten.

Zugang zu höherpreisigen Geräten bei insgesamt höherer Kostenbelastung

Es wird positiv bewertet, dass der Vorschlag auch für Verbraucher*innen mit wenig Geld günstig sei. Zudem wird hervorgehoben, dass sich Verbraucher*innen dadurch auch qualitativ hochwertigere bzw. hochpreisige Geräte leisten können.

Es wird jedoch die Befürchtung geäußert, dass das Geschäftsmodell insgesamt teuer ist für Verbraucher*innen.

„Also ich würde erst mal rechnen. Um wie viel wird das für mich teurer.“ (Verbraucherin)

Auch wird zu bedenken gegeben, dass Verbraucher*innen bereits eine Reihe von Abos und Verpflichtungen haben. Der Vorschlag könnte auch dazu beitragen, dass sich Verbraucher*innen verschulden, weil sie den Überblick über ihre Verbindlichkeiten verlieren. Auch wird argumentiert, dass ein Kreditgeschäft für Verbraucher*innen immer nachteilig sei.

Wenn Hersteller als Reparaturdienstleister den Markt dominieren und insgesamt weniger Wettbewerb herrscht, könnte das dazu beitragen, dass die Qualität der Reparaturen abnimmt oder aber auch die Preise steigen. Beides sei für Verbraucher*innen nachteilig.

3.3.2.2.3 Wirkung auf die eigene Entscheidung

Die Grundstimmung gegenüber dem Geräte mieten deutet darauf hin, dass sich einzelne Verbraucher*innen ggf. vorstellen könnten, solch ein Angebot zu nutzen. Aus Verbrauchersicht wird es als attraktiv wahrgenommen, dass man sich dadurch auch teurere Geräte leisten kann. Dennoch gibt es Skepsis bzgl. möglicher Nutzungsaufgaben und rechtlicher Sicherheiten. Auch der weite Zeithorizont macht den Verbraucher*innen die Entscheidung eher schwer. Sie sind sich unsicher, ob sie tatsächlich so ein langes Vertragsverhältnis eingehen sollen.

Auch die Reparaturbetriebsvertreter*innen finden das Modell grundsätzlich interessant, auch wenn sie sich unsicher sind, ob sie selbst ihr Geschäftsmodell entsprechend erweitern würden bzw. welche Auswirkungen auf ihr bestehendes Geschäft mit einer Verbreitung dieser Idee verbunden wären.

3.3.2.2.4 Weitere Vorschläge und offene Fragen

Die Teilnehmer*innen geben folgende Hinweise für die weitere Ausgestaltung des Instruments: Erstens müsse die Entsorgung für Gewerbetreibende anders gestaltet werden. So ist sie für Gewerbetreibende zu teuer. Zweitens müsse unbedingt der Rückkaufwert geklärt werden.

Die Teilnehmer*innen wünschen sich Konkretisierungen im Hinblick auf folgende Aspekte:

- Weiterverwendung nach 10 Jahren: Was passiert mit dem Gerät nach 10 Jahren? Wird das Gerät dann entsorgt?
- Benutzungsaufgaben für Verbraucher*innen: Gibt es eine Nachweispflicht für sachgemäße Benutzung? Wie sind die Aufgaben für die Miete?
- Totalschaden: Was passiert bei einem Totalschaden? Bekommt man sofort ein Ersatzgerät?
- Preissteigerungen: Wie viel höher ist der Preis am Ende für Verbraucher*innen?

3.3.3 Wirkung von Argumenten und Diskursdynamik

Gefragt wurde:

- Verändert sich die Bewertung der Instrumente, wenn die ökologische Begründung oder die Argumente der anderen Teilnehmenden gehört werden?

Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass sich die Grundstimmung zu den beiden Instrumentenvorschlägen in der Gruppe unterschied: Die Reparaturabgabe wurde insgesamt sehr kritisch bewertet. Höhere Mindestanforderungen und verlängerte Gewährleistungszeiten wurden allerdings einhellig für gut befunden. Hingegen wurde das Geräte mieten zunächst sehr positiv bewertet, was die Grundstimmung prägte, obwohl es später auch noch kritischere Stimmen gab. Es lässt sich jedoch nicht be-

messen, inwieweit die Aussagen der Teilnehmer*innen, die jeweils zuerst gesprochen haben, die Ansichten der Nachfolgenden tatsächlich beeinflusst haben.

Eher entstand der Eindruck, dass die Teilnehmer*innen weitgehend bei ihren Ansichten und Überzeugungen im Verlauf der Gruppendiskussion blieben. Obwohl die Teilnehmer*innen insgesamt sehr aufmerksam den Beiträgen anderer Teilnehmer*innen folgten, wurden Argumente kaum auf den Argumenten anderer aufgebaut und weiterentwickelt. Mehrfach wurde jedoch den Vorredner*innen zugestimmt, etwa bei der Ablehnung der Reparaturabgabe oder der Befürchtung bei beiden Instrumenten, dass freie Reparaturwerkstätten zu kurz kommen könnten.

Anders als vom Forschungsteam bei der Konzeption der Gruppendiskussion intendiert, wirkten sich die unterschiedlichen Rollen (Verbraucher*innen vs. Reparaturbetriebe) kaum auf die Gruppen- und Diskursdynamik aus. Obwohl die Reparaturbetriebe auch Kritik am Verhalten von Verbraucher*innen äußerten, konnten sie sich mehrheitlich in ihre Lage hineinversetzen und teilten deren Ansichten.

Auch auf den Beitrag der Moderation zur sozial-ökologischen Relevanz von Reparaturleistungen wurde kaum reagiert. Lediglich im Einführungsteil wurde von einem Verbraucher der hohe Ressourcenverbrauch durch die Kurzlebigkeit von Produkten kritisiert, worauf ein anderer Teilnehmer zustimmte und betonte, dass Verbraucher*innen oftmals gar nicht wüssten, welche Auswirkungen der schnelle Verschleiß hätte.

3.4 Schlussfolgerungen

Schlussfolgerungen sollen hinsichtlich der Frage gezogen werden, welche Argumente für Internalisierungsinstrumente im Bereich Reparaturen überzeugend sein können. Wie kann Kritik und Einwänden begegnet werden? Was wären wichtige Aspekte zur Erhöhung der Akzeptanz dieser Instrumente in der Bevölkerung? Welche „weichen“ Maßnahmen wären dabei besonders effektive Hilfestellungen? Nachfolgend sollen zentrale Schlussfolgerungen im Hinblick auf diese Fragen gezogen werden.

Reparaturkosten verringern, Gerätereupreise niedrig halten, vielfältige Vorbehalte adressieren

Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass sowohl Verbraucher*innen als auch Reparaturbetriebe der Ansicht sind, dass Reparaturen günstiger und insgesamt attraktiver sein sollten. Gleichzeitig lehnen sie höhere Gerätereupreise eher ab. Preiserhöhungen für Neugeräte werden als sozial ungerecht wahrgenommen. Vielmehr wird es als Selbstverständlichkeit wahrgenommen, dass Hersteller ihre Produkte verbessern, ohne dabei mehr Geld verlangen zu müssen. Obwohl Reparaturen grundsätzlich als positiv bewertet werden, wollen sich Verbraucher*innen nicht ihr Recht auf neue Produkte nehmen lassen.

Auch wird deutlich, dass es diverse Vorbehalte von Verbraucher*innen gegenüber Reparaturen insgesamt und auch gegenüber den diskutierten Instrumenten zur Förderung von Reparaturen gibt. Kosten-Nutzen-Abwägungen spielen dabei eine dominante Rolle. Wahrgenommene Preise sind hier jedoch nur ein Aspekt. Rechtliche (Un-)Sicherheiten und Risiken werden als zentrale Argumente gegen Reparaturen und auch die vorgeschlagenen Instrumente genannt.

Auch die wahrgenommene (psychologische und technische) Obsoleszenz von Produkten wird als wichtiger Grund genannt, warum neue Produkte oftmals mehr Nutzen stiften als Reparaturen. Eine Kosten-Nutzen-Abwägung fällt für Reparaturen vor allem dann positiv aus, wenn es sich um ein hoch-

preisiges Produkt handelt und/oder zusätzlich zum funktionalen Nutzen das Produkt noch emotionalen oder symbolischen Zusatznutzen aufweist.

Vor diesem Hintergrund sollten politische Maßnahmen zunächst vor allem die wahrgenommene Wahlfreiheit (Reparatur oder Neukauf) verbessern. Reparaturen sollten entsprechend attraktiver werden. Da bei den Kosten-Nutzen-Abwägungen der Verbraucher*innen jedoch auch nicht-finanzielle Aspekte eine zentrale Rolle spielen, geht es dabei nicht nur um Preise. Reparaturdienstleistungen sollten erleichtert werden, indem etwa die Verfügbarkeit von Ersatzteilen verbessert, Wartezeiten reduziert oder die Gewährleistungsrechte nach Reparaturen ausgebaut werden. Insgesamt sollten Hersteller stärker in die Verantwortung für „gute Produkte“ genommen werden, die aus Verbrauchersicht als Selbstverständlichkeit wahrgenommen werden. „Schrott“ sollte etwa durch die Erhöhung von Mindeststandards vom Markt genommen werden.

In der öffentlichen Diskussion sollte das Thema Obsoleszenz stärkere Berücksichtigung finden. Deutlich werden sollte, dass Politik und Gesellschaft insgesamt sowohl Unternehmen als auch Verbraucher*innen darin unterstützen, wenn sie Produkte langlebig machen bzw. diese lange zu nutzen.

Furcht vor Übervorteilung abbauen; einfache und unbürokratische Lösungen umsetzen

Insgesamt bewerten die Teilnehmer*innen es positiv, wenn Geräte robust sind und lange halten. Auch wird es befürwortet, Reparaturbedingungen zu verbessern und das „Recht auf Reparatur“ zu stärken. Dafür wünschen sie sich jedoch vor allem „einfache Lösungen“, die unbürokratisch und betrugssicher sind.

In beiden Teilnehmer*innengruppen gibt es Skepsis sowohl gegenüber Herstellern als auch gegenüber Politik. Es wird in Zweifel gezogen, ob und inwieweit neue politische Maßnahmen tatsächlich dazu führen können, die Lage des „kleinen Mannes“ zu verbessern. Befürchtet wird, dass es Regelungslücken geben könnte, die sich nachteilig auswirken. Die großen Hersteller hingegen würden es schon irgendwie schaffen, zu ihrem Vorteil (aber wahrscheinlich zum Nachteil der Verbraucher*innen) zu agieren. Mögliche (versteckte) Preiserhöhungen, die mit den diskutierten Instrumenten möglicherweise einhergehen könnten, wurden entsprechend kritisch gesehen.

Deutlich wurde, dass die Verbraucher*innen insgesamt eher verunsichert sind und Politik oder Herstellern wenig trauen, dass sie Lösungen finden, die für sie in jedem Fall positiv seien.

Deshalb ist es von zentraler Bedeutung, die Skepsis von Verbraucher*innen gegenüber politischen Maßnahmen insgesamt zu verringern. Politische Maßnahmen sollten daher möglichst schnell und verwaltungsgünstig umsetzbar sein bzw. wirksam werden. Eine Vielzahl an Sonderregelungen und Ausnahmen sollte eher vermieden werden. Flankierende Informations- und Bildungsmaßnahmen erscheinen notwendig. Dabei gilt es insbesondere, die Zielsetzungen und angestrebten Wirkungen von Maßnahmen sehr genau zu erklären. Vorbehalte sollten gezielt adressiert und Implikationen für Verbraucher*innen umfassend erläutert werden.

Es sollte stärker bekannt gemacht werden, dass Verstöße von Unternehmen nicht hingenommen werden, sondern die Einhaltung von Vorgaben kontrolliert und Verstöße geahndet werden. Vorbildhafte Unternehmen, die langlebige Produkte herstellen bzw. die Haltbarkeit ihrer Produkte verbessern, sollten bekannter gemacht werden.

Ökologische Argumente als Begleitargumente, soziale Gerechtigkeit im Mittelpunkt

Ökologische Motive spielen bei beiden Teilnehmer*innengruppen eine untergeordnete Rolle. Trotz Stimulierung durch das Forschungsteam wurden diese nicht von allein angesprochen oder für die Argumentation genutzt. Die sozial-ökologische Relevanz der Kurzlebigkeit von elektronischen Geräten scheint zwar allgemein bekannt, aber für die Teilnehmer*innen nicht handlungsleitend zu sein. Hier wird die Verantwortung eher nicht auf Verbraucherseite gesehen, vielmehr bei den Herstellern und im „System“.

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse lässt sich schlussfolgern, dass ökologische Aspekte zwar durchaus genannt, aber nicht vordergründig bzw. hauptsächlich kommuniziert werden sollten. Vielmehr sollten soziale bzw. Gerechtigkeitsaspekte adressiert werden. Kurze Haltbarkeiten und hoher Ressourcenverbrauch sollten entsprechend eher als sozial-ökonomische, weniger als ökologische Probleme angesprochen werden.

Reparatur-Markt divers halten

Die Reparaturbetriebe sehen weniger Unterschiede zu den Verbraucher*innen als vielmehr zu den großen Herstellern. Sowohl bei der Reparaturabgabe als auch beim „Geräte mieten“ befürchten sie, dass die großen Hersteller mit einzelnen Werkstätten zusammenarbeiten oder ihre eigenen Dienstleistungen ausbauen. Die kleinen, freien Reparaturwerkstätten hätten dann eher das Nachsehen.

Es sollte deshalb sehr genau analysiert und berücksichtigt werden, inwieweit verschiedene politische Maßnahmen den Reparatur-Markt verändern. Aus Verbrauchersicht ist es vorteilhaft, dass die Vielfalt auf dem Reparatur-Markt erhalten bleibt und sowohl Selbsthilfe-Reparaturwerkstätten als auch viele kleine, freie Reparaturbetriebe gefördert werden bzw. erhalten bleiben.

Fazit

Insgesamt kann geschlussfolgert werden, dass ökonomische Instrumente zwar nur einen Teil der komplexen Motiv- und Problemlage adressieren. Bei einem Teil der Verbraucher*innen könnten andere Preisstrukturen aber durchaus dazu beitragen, das „rationale Kalkül“ zu verändern. Gleichzeitig müsste dafür Sorge getragen werden, dass die Lösungen einfach umsetzbar sind und nicht damit einhergehen, dass Preise steigen.

Im öffentlichen Diskurs sollte zunächst vor allem die Schaffung von echter Wahlfreiheit im Vordergrund stehen: Reparaturen sollten schließlich genauso in Erwägung gezogen werden können wie Produktneukäufe und nicht von vornherein durch höhere Preise, rechtliche Unsicherheiten oder zusätzlichen Aufwand ausgeschlossen werden müssen. Wettbewerbsnachteile für Hersteller von robusteren Geräten bzw. Reparaturdienstleister gilt es daher abzubauen. Auch sollten Hersteller stärker in die Verantwortung genommen werden, indem etwa höhere Mindeststandards und verbesserte Serviceanforderungen umgesetzt werden.

4 Fallstudie „Sanieren statt neu bauen“

4.1 Sachstandsanalyse und Instrumentenentwicklung

4.1.1 Angestrebtes Ziel und ökologische Begründung

Zielgruppe der Fallstudie sind private, selbstnutzende Bauherr*innen, die sich ein Eigenheim (Ein- oder Zweifamilienhaus) wünschen. Es wird angestrebt, dass sie sich dafür entscheiden, ein Bestandsgebäude zu erwerben und zu sanieren, statt einen Neubau zu errichten.

Die Begründung liegt zum einen in der Größe der Zielgruppe, zum anderen in den ökologischen Vorteilen der Bestandssanierung.

Im Jahr 2018 besaßen rund 12,5 Millionen Haushalte oder 30,7% aller deutschen Haushalte ein Einfamilienhaus und knapp 2 Millionen oder 4,5% ein Zweifamilienhaus.² Im Jahr 2017 wurden weitere 86.440 neue Einfamilienhäuser und 9.754 Zweifamilienhäuser fertiggestellt.³

Rein rechnerisch hätte dieser Bedarf auch durch Erwerb und Sanierung von Bestandsgebäuden gedeckt werden können. 60% der bestehenden Eigenheime werden von Ein- oder Zweipersonenhaushalten bewohnt, darunter 20% von Einpersonenhaushalten. Häufig handelt es sich um Menschen mittleren bis höheren Alters, deren Kinder ausgezogen sind: 55% aller Eigenheime werden von Menschen über 55 Jahren bewohnt (Statistisches Bundesamt 2019, Kap.4). Hier besteht ein großes Potenzial, etwa wenn ältere Menschen umziehen und ihr bisheriges Eigenheim veräußern, oder wenn sie es nach ihrem Tod vererben.

Aus ökologischer Sicht wäre das vorteilhaft. Ein- und Zweifamilienhäuser sind eine besonders flächenintensive Wohnform. Die im Jahr 2017 neu fertiggestellten Wohnungen in EFH und ZFH hatten im Schnitt 145,36 qm Wohnfläche. Betrachtet man nur die Einfamilienhäuser, sind es gar 150,4 qm. Hinzu kommen noch 41 qm Nutzfläche pro Gebäude (Einfamilienhaus: 59,5), versiegelte Stellfläche, Zufahrten etc. Die Wohnfläche pro Wohnung wächst dabei seit 1999 ungebrochen.⁴ Dieser Flächenbedarf wirkt sich neben der Bodenversiegelung auch auf den Heizenergiebedarf und damit die Treibhausgasemissionen aus.

Auch jenseits der Frage des Flächenbedarfs schneidet die Bestandssanierung in der Regel gegenüber dem Neubau bzw. Abriss und Ersatzneubau ökologisch vorteilhaft ab, sofern eine energetische Modernisierung vorgenommen wird. In Ökobilanzen werden die Umweltwirkungen eines Gebäudes über den gesamten Lebenszyklus (Bau, Nutzung und Abriss / Entsorgung) und für eine Reihe von Wirkungsindikatoren (etwa Primärenergieverbrauch, Treibhausgasemissionen, Versauerung, Eutrophierung, Ozonschichtabbau und photochemische Oxidantien, d.h. Sommersmogbildung) betrachtet. Dabei kann auch nach den einzelnen Lebenszyklusphasen differenziert werden. Neue Gebäude erreichen zwar meist einen höheren energetischen Standard als sanierte Altbauten. Dadurch werden Energiebedarf

² <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Einkommen-Konsum-Lebensbedingungen/Vermoeigen-Schulden/Tabellen/haus-grundbesitz-evs.html?nn=206104>

³ Statistisches Bundesamt: Baugenehmigungen / Baufertigstellungen u.a. nach der Gebäudeart. Lange Reihen z.T. ab 1960. https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Bauen/Publikationen/Downloads-Bautaetigkeit/baugenehmigungen-gebaeudeart-xlsx-53111102.xlsx?__blob=publicationFile&v=5

⁴ Siehe Fußnote 2

und Treibhausgasemissionen in der Nutzungsphase deutlich gemindert. Je nach Alter und Qualität des Bestandsgebäudes und je nach erreichtem Modernisierungsstandard kann dies in Einzelfällen sogar für den Gesamtenergiebedarf gelten, d.h. einschließlich der „grauen Energie“, die für die Gewinnung und Verarbeitung der im Haus verbauten Materialien benötigt wird. Meist sind Gesamtenergiebedarf und THG-Potenzial für den Neubau jedoch höher (ARGE Arbeitsgemeinschaft für Zeitgemäßes Bauen 2011).

Tabelle 4: Herstellungsenergieaufwand und ökologische Amortisation bei energetischer Modernisierung vs. Ersatzneubau

	Herstellungsenergieaufwand (inkl. bestehende Bau-substanz im Bestandsgebäude) (kWh/m²/a)	Ökologische Amortisierung des Herstellungsenergieaufwandes (in Jahren)
Energetische Vollmodernisierung	880-1920	12-23
Ersatzneubau (Niedrigenergiehaus)	1300-2980	15-25

Quelle: ARGE Arbeitsgemeinschaft für Zeitgemäßes Bauen 2011, Tab. 17 und 18

Das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) hat im Jahr 2012 einen detaillierten Vergleich der drei Optionen Instandhaltung, energetische Modernisierung und Ersatzneubau vorgenommen. Die Studie bezog sich auf verschiedene Typen von Mehrfamilienhäusern, die Ergebnisse dürften jedoch übertragbar sein. Sie stellt fest, dass der Neubau hinsichtlich zahlreicher anderer Indikatoren wie eingesetzte Stoffmassen, Versauerung, Überdüngung oder Bildung bodennahen Ozons schlechter abschneidet als die energetische Sanierung. Das Fazit lautet:

„In der Gesamtschau ist am ehesten die energetische Modernisierung zu favorisieren: Sie schneidet in keiner Betrachtung als schlechteste ab, zudem liegt sie in etlichen Betrachtungen vorn oder zumindest (nahezu) gleichauf mit der jeweils besten Option“ (BBSR 2012).

4.1.2 Entscheidungskontext

Tatsächlich sind bereits heute der überwiegende Teil der erworbenen Eigenheime Bestandsgebäude. Im Jahr 2016 fanden 264.000 Transaktionen über gebrauchte Eigenheime statt (Immobilienmarktbericht 2017), fast dreimal so viel wie Eigenheime neu gebaut wurden. Seit 2009 ist dieses Verhältnis annähernd stabil.⁵ Aus der Sicht der Bauherr*innen ist das verständlich, denn der Erwerb von Bestandsimmobilien hat eine Reihe von Vorteilen. Ältere Gebäude finden sich oft in attraktiver zentrumsnaher Lage, auf großen Grundstücken mit altem Baumbestand. Man kann das Gebäude bereits sehen, anfassen und einschätzen. Es ist oft schnell beziehbar.

Dem stehen allerdings auch Hinderungsgründe gegenüber, die bewirken, dass trotz reichlich vorhandenem Gebäudebestand noch immer neu gebaut wird. So stehen unter Umständen nicht genügend geeignete Eigenheime zum Verkauf, da die derzeitigen Eigentümer dort wohnen bleiben möchten oder

⁵ Immobilienmarktbericht (2017) und Fußnote 2.

mangels Ersatzwohnraum wohnen bleiben müssen. Weitere wichtige Hemmnisse sind die Furcht vor versteckten Schäden und der potenziell hohe Aufwand, um Gebäude entsprechend der eigenen Wünsche herzurichten; unter Umständen ist dies baulich gar nicht möglich.

Eine besondere Betrachtung verdient die Kostensituation. Der Kostenvergleich zwischen der Sanierung eines Bestandsgebäudes einerseits und einem Neubau andererseits hängt von vielen Faktoren ab, insbesondere Gebäudetyp, Zustand des Altgebäudes und angestrebte Qualitäten des Neubaus / sanierten Baus (z.B. energetischer Standard, Barrierefreiheit, Wohnkomfort und Grundrisse). Studien zeigen, dass die Gesamtkosten für Erwerb und Sanierung eines Bestandsgebäudes bei reiner Instandhaltung oder energetischer Sanierung einfacher bis mittlerer Qualität in der Regel unter den Gesamtkosten für Erwerb eines Bauplatzes und Errichtung eines vergleichbaren Neubaus liegen. Werden jedoch höchste Standards bei energetischer Qualität und Barrierefreiheit angestrebt, sowie Grundrissänderungen vorgenommen, um den Wohnkomfort anzupassen, so sind die Gesamtkosten des sanierten Gebäudes häufig höher als bei einem vergleichbaren Neubau.

Addiert man die im Immobilienmarktbericht (Immobilienmarktbericht 2017) angegebenen Preise für den Erwerb eines Bauplatzes bzw. Bestandsgebäudes und die von Walberg et al. (2016) ermittelten Kosten für verschiedene Sanierungsstandards, und vergleicht man diese mit den Kosten des Neubaus aus dem Immobilienmarktbericht, so ergeben sich folgende Zahlen:

Der Kauf eines alten Gebäudes inkl. die notwendigsten Instandhaltungsmaßnahmen belief sich bei Einfamilienhäusern 2016 auf 234.000 – 239.000 Euro, einschließlich energetischer Sanierung auf KfW 100 – Standard auf 325.000-358.000 EUR.

Alle diese Werte liegen unter den Kosten für einen Neubau inkl. Bauplatz, die bei ca. 370.000 EUR lagen.

Teurer als ein Neubau wird der Bestandserwerb inkl. Sanierung, wenn eine Vollsanierung (d.h. energetische Sanierung auf KfW Effizienzhaus 100 und Barrierefreiheit Kategorie 3) oder eine „Vollsanierung Plus“ (d.h. energetische Sanierung auf KfW Effizienzhaus 100, Barrierefreiheit Kategorie 4, Grundrissänderungen und Erweiterungen) durchgeführt wird. Die Gesamtkosten für Erwerb und Vollsanierung eines EFH lagen 2016 bei 386.000 bis 437.000 Euro, bei einer „Vollsanierung Plus“ bei 496.000 bis 585.000 Euro.

4.1.3 Mögliche Ansätze

Die Kostensituation bietet einen möglichen Ansatzpunkt für ökonomische Instrumente, die im Sinne einer „Ökosteuer“ die ökologisch nachteilige Entscheidung (Neubau auf der grünen Wiese) verteuern und die ökologisch vorteilhafte Entscheidung (Erwerb und Sanierung eines Bestandsgebäudes) erleichtern. Durch eine solche Instrumentierung könnte sich die Balance zugunsten der Bestandssanierung verschieben. Von einer möglichen Lenkungswirkung wären neben den Bauherr*innen je nach Ausgestaltung unterschiedliche Akteure betroffen: Baugewerbe sowie Architekt*innen könnten sich mit einer Verschiebung der Nachfrage vom Neubau in den Bereich der Sanierung konfrontiert sehen. Die derzeitigen Eigentümer*innen könnten eine erhöhte Nachfrage nach Bestandsgebäuden erleben und höhere Preise für ihre Immobilien erzielen, was eine erhöhte Bereitschaft zum Verkauf und damit eine größere Verfügbarkeit von Bestandsimmobilien bewirken könnte. Bei Kommunen könnte sich die

Steuerbasis verschieben und Steuereinnahmen könnten je nach Ausgestaltung steigen oder sinken. Zugleich könnten Infrastruktur- und Erschließungskosten für Neubaugebiete gespart werden.

Ziel der Fallstudie ist zu eruieren, wie die unterschiedlichen Akteursgruppen mögliche Wirkungen bewerten, was als positiv oder negativ erlebt wird, und welche Argumente eine ökologische Steuerreform attraktiv machen könnten. Zu diesem Zweck wird die angedachte Instrumentierung im Folgenden weiter konkretisiert.

Zunächst wird die aktuelle Situation einschließlich existierender Reformvorschläge beschrieben. Anschließend werden darauf aufbauend Ideen für eine Instrumentierung entwickelt, die im Rahmen der Fallstudie getestet werden sollen.

Grundsteuer

Aktuell existieren verschiedene ökonomische Instrumente, welche die Entscheidungssituation für einen Hausbau oder -erwerb beeinflussen können. Zu nennen ist zunächst die *Grundsteuer*, die derzeit jährlich auf Immobilienbesitz erhoben wird.⁶ Sie gilt als kompliziert, hinsichtlich der Bemessungsgrundlage als nicht mehr zeitgemäß oder gerecht. Sie entfaltet, wenn überhaupt, eine eher kontraproduktive ökologische Lenkungswirkung, da sie Ein- und Zweifamilienhäuser begünstigt. Daher kam es gelegentlich zu Vorschlägen für eine ökologische Reform. So schlugen etwa Bizer und Lang (2000) die Schaffung verschiedener Steuerklassen je nach Nutzungsintensität bzw. Umweltwirkung einer Fläche vor. Je intensiver und umweltschädlicher die Nutzung, desto höher die Steuerlast. Die Bemessungsgrundlage würde sich je nach Flächenart unterscheiden: So könnten Freiflächen nach ihrer Größe besteuert werden, bebaute Flächen nach Größe der versiegelten Fläche.

Ein Gelegenheitsfenster für eine solche Reform öffnete sich, als ein Urteil des Bundesverfassungsgerichtes im April 2018 eine Reform der Grundsteuer bis 31.12.2019 verlangte. Daraufhin wurden unterschiedliche Modelle diskutiert, die etwa an den Bodenwert, die Bodenfläche, den Verkehrswert der Gebäude oder den Ertragswert, d.h. erwartete Einkünfte aus der Bebauung anknüpften. Ein Bündnis „Grundsteuer – zeitgemäß!“, dem auch Naturschutzverbände angehörten, forderte eine kombinierte Bodenwert- und Flächensteuer ohne Berücksichtigung der Gebäude. Hierdurch sollte es unattraktiver werden, unbebaute Grundstücke zu horten. Die Naturschutzverbände erhofften sich davon eine verstärkte Bebauung von Grundstücken in Innenstadtlagen, womit die Zersiedelung gebremst werden sollte. Der von den Finanzministern der Länder am 1.2.2019 gefundene Kompromiss weist allerdings in eine andere Richtung: Bemessungsgrundlage soll eine Kombination aus Bodenrichtwert und ggf. Baujahr der Gebäude und erzielter Nettokaltmiete sein. Die Kommunen erhalten die Option, eine Grundsteuer C auf unbebaute baureife Grundstücke zu erheben.

Das Gelegenheitsfenster für eine ökologische Reform scheint sich somit wieder geschlossen zu haben. Ohnehin sind die Auswirkungen einer Grundsteuerreform auf die beschriebene Entscheidungssituation privater Bauherr*innen nur schwer einzuschätzen und es stellt eine Herausforderung dar, sie zielgenau

⁶ Genau genommen: die Grundsteuer B auf bebaute und bebaubare Grundstücke und Gebäude. Bemessungsgrundlage ist der „Einheitswert“, der derzeit noch auf Werten von 1964 (West) bzw. 1935 (Ost) beruht. Eine Steuermesszahl, die abhängig von der Bebauungsart und Gemeindegröße variiert, bestimmt einen Basissteuersatz im Verhältnis zum Einheitswert. Die Steuermesszahl begünstigt derzeit Ein- und Zweifamilienhäuser gegenüber anderen Bebauungsformen. Schließlich wird das Resultat mit einem von den Kommunen zu bestimmenden Hebesatz multipliziert.

auszugestalten. So kann eine Besteuerung nach dem Bodenwert Grundstücke in unattraktiveren Randlagen verbilligen, was einen Neubau in solchen Lagen begünstigen könnte. Der Vorschlag von Bizer und Lang (2000) stellt keinen Anreiz für Sanieren statt Neubauen dar, da die Neuversiegelung nicht höher bepreist wird als der Erwerb bereits versiegelter Fläche. Nach Auffassung des Rates für nachhaltige Entwicklung ist die Grundsteuerreform zwar von hohem symbolischem Wert, jedoch „ist (...) von der Grundsteuerreform kein großer Flächenspareffekt zu erwarten“ (Rat für Nachhaltige Entwicklung 2013).

Grunderwerbssteuer

Grunderwerbssteuer fällt einmalig bei einer Immobilientransaktion an. Dabei wird nur der Verkaufspreis besteuert. Der Steuersatz beträgt je nach Bundesland zwischen 4,5% und 6,5%. Sie wirkt daher eher kontraproduktiv in Bezug auf Sanieren statt Neubauen: Der Verkaufspreis eines Grundstücks mit Bestandsgebäude ist in der Regel höher als der eines unbebauten Grundstücks, sofern das Gebäude erhaltenswert ist. Der Erwerb von Bestandsgebäuden ist somit mit einer höheren Steuer belastet. Reformvorschläge für die Grunderwerbssteuer reichen von der Befreiung beim Erwerb bebauter Grundstücke bis hin zum völligen Wegfall (Schulz 2017). Beispielsweise schlagen Buschmann und Meyer (2012) vor, zwischen unbebauten und bebauten Flächen sowie zwischen Immobilien in Innen- und Außenbereichen zu unterscheiden. Buchert et al. (2017) möchten „die Grunderwerbssteuer durch eine Flächenverbrauchssteuer [ablösen], so dass die Bemessungsgrundlage die qm des erworbenen Grundstücks sind. Weiterhin könnten weitere Abschläge (ggf. Befreiung von Steuern) bei innerstädtischen, bereits verbauten Grundstücken (Einsatz als Instrument der Stadtentwicklung) als Anreiz gesetzt werden“ (Buchert et al. 2017, S.26). Ebenso wird der Ersatz dieser Steuer durch eine Neuversiegelungsabgabe und / oder eine Neuerschließungsabgabe vorgeschlagen, die einmalig zu entrichten ist. Die Neuversiegelungsabgabe fiel an, wenn vorher unbebaute Flächen (auch auf einem erschlossenen Grundstück) bebaut werden, die Neuerschließungsabgabe für die Erschließung zusätzlicher Grundstücke (Jörissen und Coenen 2007). Der Erwerb von Bestandsgebäuden bliebe damit steuerfrei.

KfW-Programme

KfW-Programme (einschließlich des von der KfW administrierten Baukindergeldes) bieten zinsvergünstigte Kredite für umfassendere Maßnahmen oder Zuschüsse zu Einzelmaßnahmen. Sie fördern den Erwerb von Wohneigentum, die energetische Sanierung, den altersgerechten Umbau sowie die Einbruchssicherung. Die bestehenden Förderprogramme für die energetische Sanierung und den altersgerechten Umbau könnten die Entscheidung für Sanierung statt Neubau erleichtern, da sie die Kosten einer Sanierung senken. Zudem enthält das Programm „Altersgerechter Umbau“ seit 01.06.2019 einen Fördertatbestand „Flächenteilung in einem bestehenden Wohngebäude zur Schaffung einer neuen Wohneinheit“, sofern zugleich barriere-reduzierende oder einbruchhemmende Maßnahmen durchgeführt werden. Damit wird ein Anreiz geschaffen, Gebäude durch mehr Personen zu nutzen und so Ressourcenverbrauch durch Neubau zu vermindern. Beim Erwerb von Wohneigentum werden allerdings Neubau und Bestand gleichbehandelt. Es besteht also kein spezieller Anreiz zum Bestandserwerbs. Eine großzügigere Förderung des Bestandserwerbs oder zusätzliche Fördertatbestände für die Sanierung nach Bestandserwerb, die sich nicht auf die energetische Sanierung und den alters-

gerechten Umbau beschränken, könnten den Kauf und die Sanierung von Bestandsgebäuden anreizen und unterstützen.

Bisher keine Instrumente, die den Materialverbrauch adressieren

Unter den ökologisch relevanten Parametern werden von den bisherigen Instrumenten der Flächen- sowie der Energieverbrauch von Gebäuden adressiert. Bisher gibt es keine Instrumente, die sich auf den Materialverbrauch und die damit assoziierten Umweltwirkungen beziehen. Das Öko-Institut hat eine Primärbaustoffsteuer vorgeschlagen, um diese Lücke zu schließen (Buchert et al. 2017). Die auf Bundesebene zu erhebende Steuer soll sich auf den Massenrohstoff Kies beziehen und „die Entnahme des Primärbaustoffs Kies [...] verringern und dadurch einen sparsamen Umgang mit Rohstoffen und eine verstärkte Verwendung von Sekundärbaustoffen [...] fördern.“ (Buchert et al. 2017, S.143). Die Steuer sollte sowohl auf inländisch abgebauten als auch importierten Kies erhoben werden; die Einbeziehung weiterer Primärbaustoffe sollte geprüft werden. Eine solche Steuer würde die Sanierung gegenüber dem Neubau begünstigen, da bei einer Sanierung geringere Materialmengen benötigt werden.

4.1.4 Ausgewählte Instrumente und mögliche Auswirkungen

Auf der Basis dieser Diskussionen wurde für die Fallstudie die folgende Instrumentenkombination ausgewählt, für die Akzeptanz und Akzeptanzbedingungen getestet werden:

Auf der Einnahmenseite:

- Ersatz der Grunderwerbssteuer (angenommen 5%) durch eine Neuversiegelungsabgabe von 40 Euro pro Quadratmeter neu versiegelter Fläche
- Einführung einer Primärbaustoffsteuer auf Kies (20 Euro pro Tonne)
- Subventionsabbau: KfW-Förderung für Eigentumsbildung (Baukindergeld und Wohneigentumsprogramm) wird nicht mehr für den Neubau gewährt, sondern nur noch für den Erwerb von Genossenschaftsanteilen und Bestandsimmobilien

Auf der Ausgabenseite:

Schaffung neuer Fördertatbestände bei der KfW:

- Erweiterung der zinsvergünstigten Programme für Sanierung: Bei Erwerb eines Bestandsgebäudes sind jetzt auch Sanierungsmaßnahmen förderfähig, die der Modernisierung dienen, ohne einen direkten Bezug zu Energieeffizienz oder altersgerechtem Umbau zu haben
- Zuschüsse zu Sonderkosten bei Transaktionen von Bestandsgebäuden, z.B. Baugutachten, Umzugskosten des ehemaligen Eigentümers

Für den Einsatz dieser Instrumente wurden zwei Kostenszenarien entwickelt, die die Wirkungen der Instrumente an einem Beispiel anschaulich machen sollte. Dafür wurde eine konkrete Entscheidungssituation für einen Bauherr oder eine Bauherrin konstruiert. Die fiktive Person steht vor der Entscheidung zwischen den in Tabelle 5 dargestellten Optionen.

Tabelle 5: Optionen für den Erwerb eines Eigenheims

	Neubau	Sanierung eines Bestandsgebäudes
Qualitative Beschreibung (vor Sanierung)	Baujahr 2018, 4-5 Zimmer, KfW-Effizienzhaus 100 (EnEV Mindeststandard)	Baujahr 1978, 5-7 Zimmer, 1,5 Geschosse, mit Keller, einfache Ausführung, kein Energieeffizienzstandard, Garten mit altem Baumbestand
Qualitative Beschreibung (nach Sanierung)		Sanierung auf KfW-Effizienzhaus 100, generationengerechter Umbau Kategorie 3 (barrierearm), Instandhaltung, Schönheitsreparaturen
Grundstücksgröße (m ²)	900	1000
Wohnfläche (m ²)	151,8	125,3
Nutzfläche (m ²)	51,0	48,4

Der Kostenvergleich der beiden Varianten stellt sich zurzeit (ohne Einsatz der Instrumente) wie folgt dar:

Tabelle 6: Kostenvergleich der Optionen - heutige Situation

	Neubau	Bestand
Kosten		
Kaufpreis Grundstück bzw. Grundstück mit Gebäude	126.719,06 €	225.000,00 €
Grunderwerbssteuer (5%)	6.335,95 €	11.250,00 €
Baukosten Gebäude bzw. Sanierungskosten	263.529,00 €	186.480,00 €
Gesamtkosten Grundstück + Gebäude	396.584,01 €	425.330,00 €
Eigenkapital und Zuschüsse		
Eigenkapital	100.000,00 €	100.000,00 €
Baukindergeld (2 Kinder)	24.000,00 €	24.000,00 €
KfW Altersgerecht umbauen: Zuschuss	0,00 €	6.250,00 €
Summe Eigenkapital und Zuschüsse	124.000,00 €	130.250,00 €
Verbleibende Kosten (Kreditbedarf)	272.584,01 €	295.080,00 €
Vergünstigte Kredite		
KfW Wohneigentumsprogramm (Kredit)		
Kreditvolumen	50.000,00 €	50.000,00 €
Gesamte Finanzierungskosten	5.550,24 €	5.550,24 €
KfW Energieeffizient Sanieren: Kredit		
Kreditvolumen	0,00 €	62.160,00 €
Gesamte Finanzierungskosten	0,00 €	2.820,42 €
Summe vergünstigte Kredite	50.000,00 €	112.160,00 €
Summe Finanzierungskosten Vergünstigte Kredite	5.550,24 €	8.370,66 €
Bankkredit		
Kreditsumme	222.584,01 €	182.920,00 €
Summe Finanzierungskosten Bankkredit	74.540,48 €	61.258,05 €
Gesamtkosten inkl. Finanzierungskosten	452.674,73 €	464.708,71 €

Bei einer ökologischen Reform der ökonomischen Instrumente würde sich der Vergleich wie folgt darstellen:

Tabelle 7: Kostenvergleich der Optionen - ökologisch reformierte Steuern und Förderprogramme

	Neubau	Bestand
Kosten		
Kaufpreis Grundstück bzw. Grundstück mit Gebäude	126.719,06 €	225.000,00 €
Neuversiegelungsabgabe	8112,61 €	0,00 €
Baukosten Gebäude bzw. Sanierungskosten	263.529,00 €	186.480,00 €
Primärbaustoffsteuer	2.600,00 €	200,00 €
Gesamtkosten Grundstück + Gebäude	400.960,67 €	411.680,00 €
Eigenkapital und Zuschüsse		
Eigenkapital	100.000,00 €	100.000,00 €
Baukindergeld (2 Kinder)	0,00 €	24.000,00 €
KfW Altersgerecht umbauen: Zuschuss	0,00 €	6.250,00 €
Zuschuss Gutachten etc.	0,00 €	5.000,00 €
Summe Eigenkapital und Zuschüsse	100.000,00 €	135.250,00 €
Verbleibende Kosten (Kreditbedarf)	300.960,67 €	276.430,00 €
Vergünstigte Kredite		
KfW Wohneigentumsprogramm (Kredit)		
Kreditvolumen	0,00 €	50.000,00 €
Gesamte Finanzierungskosten	0,00 €	5.550,24 €
KfW Sanieren: Kredit		
Kreditvolumen	0,00 €	100.000,00 €
Gesamte Finanzierungskosten	0,00 €	4.537,36 €
Summe vergünstigte Kredite	0,00 €	150.000,00 €
Summe Finanzierungskosten Vergünstigte Kredite	0,00 €	10.087,59 €
Bankkredit		
Kreditsumme	300.960,67 €	126.430,00 €
Summe Finanzierungskosten Bankkredit	100.787,94 €	42.340,13 €
Gesamtkosten inkl. Finanzierungskosten	501.748,61 €	428.857,72 €

4.2 Konzeption und Ablauf der Fokusgruppe

Die Auswahlkriterien für die Teilnehmenden der Fokusgruppe lauteten (vgl. auch Screeningfragebogen und Übersicht in Anhang B):

Bauinteressierte: Personen, die den Bau oder Kauf eines Einfamilienhauses konkret erwägen, wobei eine Mischung von Bau- und Kaufinteressierten sowie Unentschiedenen erreicht werden sollte. Die Teilnehmenden sollten nach Alter und Geschlecht heterogen sein. Abgefragt wurden außerdem das Monatseinkommen und konkrete vorbereitende Aktivitäten bzgl. Kauf oder Bau, um sicherzustellen, dass eine ernsthafte Absicht besteht. Diese Merkmale wurden jedoch nicht gemischt.

Handwerk: Inhaber und leitende Angestellte von Betrieben, die als Generalunternehmer im Neubau und / oder in der Sanierung von Einfamilienhäusern tätig sind.

Durch Rekrutierungsfehler seitens des Teststudios war die Zielgruppe der Bauwilligen nicht ausreichend vertreten. Drei der fünf Personen erfüllten die Rekrutierungskriterien nicht (eine hatte bereits vor mehreren Jahren ein Haus gekauft, bei zwei TN ging es um Eigentumswohnungen, bei denen sich die Situation anders darstellt; zudem war in einem Fall die Wohnung bereits gekauft worden, im anderen Fall sollte die Wohnung als Geldanlage dienen (vgl. für Zusammensetzung der Gruppe Tabelle 8 und Tabelle 9). Daher konnten bestimmte Fragestellungen nicht bearbeitet werden. Die Zielgruppe war nicht gut geeignet, um die Wirksamkeit der hypothetischen Instrumente auf die persönliche Entscheidung zu untersuchen; die Diskussion hat in dieser Hinsicht auch tatsächlich wenig ergeben. Nicht beeinträchtigt war aber die Möglichkeit, die Dynamik eines politischen Diskurses und erfolgversprechende bzw. kontraproduktive Argumente und Diskursstrategien zu untersuchen.

Tabelle 8: Teilnehmende Sanieren statt neu bauen– Bauwillige

Teilnehmer*in (Alias)	Bau- / Kaufabsicht laut Screener	Tatsächliche Bau- / Kaufabsicht laut Vorstellungsrunde während der Gruppendiskussion	Alter	Geschlecht
Dietrich	Bestands-EFH kaufen	Möchte eine Eigentumswohnung als Geldanlage kaufen	72	m
Caroline	Unentschieden (Bestands-EFH kaufen oder neu bauen)	Unentschieden (Bestands-EFH kaufen oder neu bauen)	32	w
Christian	Bestands-EFH kaufen	Hat kürzlich eine Eigentumswohnung gekauft (keine weitere Kaufabsicht)	34	m
Ina	Unentschieden (Bestands-EFH kaufen oder neu bauen)	Hat bereits vor vier Jahren ein Reihenhauses gekauft	35	w
Kurt	Neues EFH bauen	Hat vor 25 Jahren ein Haus gekauft und kürzlich ein Grundstück, auf dem er bauen lassen will	58	m

Tabelle 9: Teilnehmer Sanieren statt neu bauen - Betriebe

Teilnehmer (Alias)	Funktion	Tätigkeitsbereich des Betriebes
Stefan	Leitende Funktion	Sanierung
Anja	Leitende Funktion	Sanierung
Derek	Leitende Funktion	Neubau
Karl-Dieter	Leitende Funktion	beides

Der geplante Ablauf der Fokusgruppe ist in Tabelle 10 grob skizziert. Im Gegensatz zur Fallstudie „Reparieren“ lag nur ein Instrumentierungs-Vorschlag vor. Daher war Zeit vorhanden, die für eine ausführlichere Diskussion im Anschluss an die Phase der „Ersten Reaktionen“ genutzt werden sollte. Faktisch fand der Großteil der Diskussion allerdings bereits während der Phase „Erste Reaktionen“ statt, die sich entsprechend verlängerte.

Tabelle 10: Sanieren statt neu bauen – Ablauf der Fokusgruppe

Phase	Ziel	Ablauf	Dauer
Begrüßung und Einführung	Information zu Projekt-hintergrund, Ablauf und Regeln der Diskussion	mündliche Einführung durch Moderatorin	10 min
Thematische Vorstellungsrunde	Kennenlernen mit Bezug zum Thema, erstes Stimmungsbild	Aufstellung im Raum zu einigen persönlichen „Aufwärmfragen“ und anschließend zu den Präferenzen: Lieber sanieren oder lieber neu bauen?	15 min.
Persönliche Erfahrungen	Projektteam lernt Einstellungen und Erfahrungen zum Thema sowie mögliche Anreize und Hemmnisse kennen	TN werden (im Stehen) darum gebeten, ihre Präferenz zu erläutern und ihren Erfahrungshintergrund zu erzählen	15 min.
Einführung in die öko-soziale Problematik	Vermittlung eines Grundverständnisses, warum Sanieren statt neu bauen sinnvoll ist	Folienpräsentation Moderatorin und Nachfragen	10 min.
Vorstellung der Instrumente und Szenarien	Teilnehmende lernen die Instrumentierung und die Szenarien kennen	Schrittweise Einführung der Instrumente und Präsentation der Szenarien durch die Moderatorin mittels Handout und Plakat; Vergleich der Kalkulationen	15 min.
Erste Reaktionen	TN artikulieren erste Bewertungen, Argumente und Motive zu den Instrumenten	Kurze Stillarbeit zu Leitfragen, anschließend formulieren die TN ihre Aussagen, Moderation schreibt auf Karten mit und sortiert. Moderation fasst zusammen, Verständnisfragen	20 min.
Hauptdiskussion	Austausch der Ansichten und Argumente zwischen den Teilnehmenden	Zurückhaltend moderierte freie Diskussion (nur Redeliste)	45 min.

Phase	Ziel	Ablauf	Dauer
Zusammenfassung und Ausstieg	Abrundung, Ergebnissicherung, Feedback	Moderation fasst kurz zusammen, benennt Konsens und Dissens und bittet um letzte Statements. Feedbackrunde	15 min.

4.3 Ergebnisse der Fokusgruppe

4.3.1 Erfahrungen und Einstellungen zu den Themen „Sanieren“ und „Neu bauen“

An dieser Stelle sollte ermittelt werden, mit welchen Vorerfahrungen und Einstellungen die Befragten in die Diskussion gehen. Besonders interessiert die Rolle, die ökonomische Erwägungen spielen, wenn über Präferenzen für Sanieren oder neu Bauen nachgedacht wird. Denn diese stellen mögliche Ansatzpunkte für ökonomische Instrumente dar. Leitfragen waren:

- Wie ist die Einstellung der Teilnehmenden zum Thema Sanieren vs. neu bauen? Warum? Was sind jeweils die wichtigsten Motive und Argumente?
- Wie werden Kostenstruktur und finanzielle Rahmenbedingungen zurzeit wahrgenommen?
- Gibt es dabei Unterschiede zwischen Verbraucher*innen und Betrieben? Lassen die Unterschiede sich auf spezifische Motiv- bzw. Interessenlagen zurückführen?

Für Verbraucher*innen sollte speziell geklärt werden:

- Was ist die Ausgangsmotivation, zu sanieren oder neu zu kaufen? Welche Argumente sind dafür entscheidend? Welche Rolle spielen finanzielle Aspekte im Vergleich zu anderen Aspekten?

Für Betriebe interessierte:

- Inwiefern beeinflusst die derzeitige Kostenstruktur nach ihrer eigenen Einschätzung ihre Tätigkeit? Stellt sie ein Hemmnis für das Sanieren dar und wie wichtig ist dieses im Vergleich zu anderen Hemmnissen?

Die einleitende Aufstellung, bei der sich die Teilnehmenden nach Sympathie für Sanieren oder neu bauen im Raum verteilen sollten, zeigte, dass Sanieren bei allen Befragten grundsätzlich positiv besetzt war. Bei den Verbraucher*innen war dies noch etwas ausgeprägter. Die Verteilung im Raum ergab folgendes Bild (ein „V“ steht für die Verbraucher*innen, ein „B“ für die Betriebe; eine Person war in einer Doppelrolle anwesend).

Sanieren VVV V B B B V V(B) Bauen

Die Bitte um nähere Erläuterung ergab, dass diese Aufstellung vor dem Hintergrund spezifischer Bilder und Assoziationen zum Thema „Sanieren“ erfolgt war. In erster Linie dachten die Befragten – entsprechend dem Straßenbild in den Berliner Altbauvierteln – an repräsentative Gebäude aus der Gründerzeit oder Jugendstilepoche. Nur vereinzelt war von Einfamilienhausbauten der 1950er bis 1980er Jahre die Rede. Diese Assoziation prägte auch weitgehend die Motive und Gründe für das Sanieren. Aufgeführt wurden hier:

- Alte Gebäude haben ihre Stabilität und Wertbeständigkeit bewiesen:

„Was 100 Jahre schon steht, das hat schon gewisse Stabilität.“ (Stefan, Betrieb)

- Bei alten Gebäuden werden qualitativ hochwertigere Materialien verwendet. Neue Materialien seien dem Wohnklima weniger zuträglich (u.a. wegen einer Optimierung der Energieeffizienz), unter Umständen könnten sie gesundheitliche Probleme verursachen.

„Diese neuen modernen Häuser, Effizienz und ausgeknutschte Materialien (...) finde ich halt nicht so besonders schön, auch Wohnklima ist nicht schön“ (Stefan, Betrieb)

- Alte Gebäude haben eine besondere Ästhetik, eine schöne Bausubstanz und einen eigenen Charme. Alte Häuser fügen sich ins Straßenbild, die Eigenart des Kiezes sollte erhalten werden. Bewahren und Erhalten wurde vor diesem Hintergrund als Wert an sich gesehen.

„Ich liebe einfach alte Häuser, ich bin viel in den Bergen unterwegs, und wenn ich da die schönen alten Villen sehe, Fachwerk und so, dann liegt’s mir einfach mehr. Und da kann man viel mehr entdecken dran.“ (Anja, Betrieb / Verbraucherin)

„Als Friedenauer bin ich natürlich für das Bewahren. Das ist ja noch so’n Kiez, Insel der Seligen, von der Bausubstanz her natürlich hoch interessant, das kennen ja die meisten, Jugendstilhäuser etc. (...) Nix gegen neue Häuser, aber das ist einfach dort ein Kiez, und das prägt einen dann natürlich auch, der sich so nicht wiederholt in Berlin, und weiß nicht, wo er sich überhaupt wiederholt. (...) Immer schön bewahren und erhalten, was wir von unseren Vätern und Großvätern geerbt haben, um mit Goethe zu sprechen.“ (Dietrich, Verbraucher)

„Alte Häuser haben mehr Charme. Die haben anders gebaut. Wenn man heute in ne alte Stadtvilla kommt, da hat man erstmal ne große faszinierende Empfangshalle. Heute die neuen Häuser werden alle so quadratisch praktisch gut, wie vom Reißbrett alle gleich, langweilig. Die haben keen Charme, keine Ausstrahlung, deswegen würde ich nie! ein neues Haus bauen.“ (Dietrich, Verbraucher)

- Alte Gebäude weisen großzügigere Grundstücke und (teilweise) eine bessere bzw. großzügigere Raumaufteilung auf; beides ermöglicht mehr Privatsphäre.
- Alte Gebäude zu sanieren wurde mit Spaß und Kreativität verknüpft. Es sei erfreulich und „spannend“, neue Möglichkeiten zu entdecken und zu überlegen „was man draus machen kann“. Dieses Argument wurde sowohl von den Betrieben angeführt als auch von jenen Verbraucher*innen, die selber Hand anlegen wollten.

„Ich find’s immer viel schöner, sich ältere Häuser anzugucken und zu gucken, was man draus machen kann. (...) Es macht viel mehr Spaß, das noch mal zum Leben zu erwecken und mit neuen, modernen Sachen zu befüllen, neuen Techniken, neuen Heizungsmöglichkeiten und so weiter, als sich jetzt was Neues zu bauen.“ (Christian, Verbraucher)

Als Argumente für das Neubauen wurden hingegen genannt:

- Es sei einfacher und risikoärmer: „*Es ist einfacher, etwas Neues zu bauen. Sanieren ist immer mit Problematik verbunden.*“ (Derek, Betrieb).
- Einige Befragte sahen eher bei Neubauten eine bessere Raumaufteilung als bei Altbauten; dabei wurde vor allem an Altbauten der 1950er und 1960er Jahre mit zahlreichen kleinen Räumen gedacht.
- Es könne leichter eine hohe (Energie-)Effizienz erreicht werden.
- Das Argument der besseren Materialien im Altbau sei nicht durchgängig überzeugend; es gebe auch gute neue Materialien.

Sanieren ist schon spannend. Weil die Substanz sehr ausgewogen ist, man kann auch mit den neuen Materialien noch zuarbeiten. Wobei neu bauen finde ich auch nicht so schlecht. Es gibt heutzutage schon wunderbare Produkte, Materialien. Die sehen zwar auf den ersten Blick bisschen wacklig aus (lacht), aber letztendlich wird damit auch ne gewisse Effizienz geschaffen. Wenn ich's mir aussuchen dürfte, würde ich mir beides aussuchen (Karl-Dieter, Betrieb).

Eine Vertreterin eines Betriebes sah die Sache pragmatisch: es käme schlicht darauf an, welche Aufträge man bekäme.

Finanzielle Argumente sprachen in den Augen der Teilnehmenden weder eindeutig für das Sanieren noch für den Neubau. Sowohl die Kosten (aus Sicht der Verbraucher*innen) als auch die Verdienstmöglichkeiten (aus Sicht der Betriebe) unterschieden sich stark je nach Einzelfall. Zudem seien andere Faktoren relevant(er) für die Kosten als das Gebäudealter, insbesondere die Lage.

Verbraucher*innen nahmen jedoch an, dass man durch das Sanieren eines älteren Gebäudes mit Einsatz von Eigenarbeit unter Umständen preisgünstiger an etwas Schönes kommen könne. Ein neues Haus oder eine neue Wohnung so zu bauen, wie man sie sich wünsche, sei „utopisch teuer“ (Dietrich). Von Betrieben wurde diese Kostenersparnis eher in Zweifel gezogen: Verbraucher*innen unterschätzten oft versteckte Kosten oder Zusatzkosten, die durch unsachgemäße Eigenarbeit entstehen würden.

Manchmal staune ich über die privaten Leute, die immer sagen, ich kaufe jetzt ne alte Immobilie, die ein bisschen abgerockt ist, und dann mach ich viel selber. (...) Und dann kommen so die Probleme mit Schimmel, mit Durchfeuchtung. Und dann wird halt gekuckt, dann kommt ein Sachverständiger, der sagt, okay (...) wie ist denn der Bodenaufbau? „Ja, da bin ich in den Baumarkt gegangen und habe mich beraten lassen vom Verkäufer, hab die Produkte gekauft, hab das nach Anweisung ausgeführt, müsste doch alles passen. (...) Und dadurch entstehen große Probleme.“ (Betrieb)

Die Befragten waren geteilter Meinung darüber, wie bedeutsam die Kostenstruktur für ihre Entscheidung sei. Für einige kam es klar auf die Kosten-Nutzen-Relation an, allerdings könne man dies nicht pauschal feststellen:

Ist alles so eine finanzielle Geschichte, muss man natürlich gucken, was sich mehr rechnet. Am einfachsten wäre natürlich zu sagen, ok, ich ziehe ein, fertig. [...] Das kommt da immer so ein bisschen auf das Haus drauf an (Caroline, Verbraucherin).

Für andere spielten Kosten nicht die entscheidende Rolle. So sei man gerne bereit, für gewünschte Eigenschaften, wie etwa hohe Decken, auch mehr auszugeben.

4.3.2 Bewertung der Instrumente

Bei der Bewertung der Instrumente interessierten die folgenden Leitfragen

- **Bewertung:** Ist die erste Reaktion auf die vorgeschlagenen Instrumente eher abwehrend oder eher aufgeschlossen? Was wird als gut, was als schlecht angesehen? Welche Hoffnungen, Befürchtungen, offenen Fragen werden geäußert? Gibt es dabei Unterschiede zwischen Verbraucher*innen und Betrieben?
- **Begründung:** Welche Gründe, Argumente und Motive sind für das Urteil relevant? Welche Rolle spielen jeweils sachliche Aspekte, Werturteile und persönliche Interessen? Wie werden mögliche Vor- und Nachteile gegeneinander abgewogen?
- **Wirkung:**
 - Verändert sich die Motivation von Verbraucher*innen, wenn sich die finanziellen Anreize verschieben? Inwiefern? Wenn nicht, warum nicht? Würde es (laut Selbsteinschätzung) Veränderungen im Handeln geben?
 - Verändern sich die Rahmenbedingungen für Betriebe, wenn sich die finanziellen Anreize verschieben? Inwiefern? Wenn nicht, warum nicht? Würden es (laut Selbsteinschätzung) Veränderungen im Handeln / im Geschäftsmodell geben?

Gesamtbewertung

Die Instrumente waren für einige Teilnehmende schwer zu verstehen und erschienen komplex. Trotz der Einführung in die Problematik des Ressourcen- und Flächenverbrauchs durch Bauen blieb es einzelnen unklar, was das Ziel der Instrumente sein sollte. Unterschiede zwischen Verbraucher*innen und Betrieben in der Bewertung gab es nur vereinzelt.

Auf vergleichsweise breite Zustimmung traf die Senkung der Grunderwerbssteuer. Entscheidend war dabei das Argument sozialer Gerechtigkeit. Der Ersatz der Grunderwerbssteuer durch eine Versiegelungsabgabe fand ein geteiltes Echo. Einige sahen darin eine gewünschte Lenkungswirkung oder ein legitimes „Tauschgeschäft“ im Gegenzug zum Wegfall der Grunderwerbssteuer. Andere wehrten sich prinzipiell gegen „Gängelung“ oder steigende Abgaben. Eine erhöhte Förderung für das Sanieren wurde generell begrüßt, jedoch sollten dem nicht Kürzungen an anderer Stelle gegenüberstehen. Die Baustoffsteuer wurde aus umsetzungspraktischen Gründen höchst kritisch gesehen

Begründungen im Einzelnen

Die angeführten Argumente waren überwiegend kritischer Natur und sprachen in den Augen der Teilnehmenden gegen die vorgeschlagene Instrumentierung. Als positives Argument wurden lediglich Gerechtigkeitsaspekte aufgeführt. Die Argumente lassen sich wie folgt gruppieren:

Problembeschreibung wird nicht geteilt

Der weit überwiegende Teil der Diskussion war davon geprägt, dass die Teilnehmenden die Problematik des Flächen- und Ressourcenverbrauchs durch Bauen nicht als besonders bedeutsam einschätzten – andere, weit wichtigere Probleme standen für sie im Vordergrund. Allen voran war das die Wohnungsnot. Hoch emotional, mit teils drastischen Worten wurde die Situation beschrieben, die in den Augen einiger Teilnehmenden eine extreme Notlage darstellte. Jede Möglichkeit, Wohnraum zu schaffen, sollte ergriffen werden – sowohl Neubau als auch Sanierung. Es gebe gar nicht genug Bestandsimmobilien, um den Bedarf zu decken.

Aus ästhetischen Gründen finde ich den Vorschlag wunderbar. Aber es entsteht nichts Neues, und wir haben Wohnungsnot. Das ist akademisch, was wir hier machen, weil wir in einer dermaßen Notlage sind. Durch die Mietdeckelung wird schon nicht mehr gebaut, selbst die Genossenschaften können nicht mehr bauen. (Derek, Betrieb)

Wohnen und Bauen erschienen als ohnehin schon viel zu teuer – jegliche Verteuerung in dieser Situation als unethisch und widersinnig.

Teilweise wirkten die Befragten dabei in einem Zielkonflikt gefangen. Sie beklagten auf der einen Seite die Wohnungsnot, im gleichen Atemzug aber das Zubauen „grüner Lungen“ in der Stadt und die Verdrängung von „Laubenpiepern“ und innerstädtischem Gewerbe durch Neubauten. Für diesen Konflikt sahen sie keine Lösung. Teilweise wurde das versucht, aufzulösen, indem Verantwortung an große Bauunternehmen zugewiesen wurde:

Kurt (Verbraucher): „In Berlin haben wir’s ja auch, dass die Laubenpieper alle... Also, die können Ihnen ja nun leidtun. Die meisten haben ne kleene Wohnung, und so ne Laube, und die müssen alle für den Neubau weg. (...) Und die kleene Biene und allet, wat da rumsurrt, die müssen alle weg. Das sind Leute mit Familien (...) Det sind ja Tausende von Menschen. Da wird eine grüne Lunge – zack! die soll dann zubetoniert werden. Da muss man ne Strafversiegelung machen! Da muss man anfangen! Aber bei den großen Bauunternehmen, da gibt’s det ja nischt, da passiert ja nischt.“

Daneben wurden zahlreiche nur am Rande mit dem Thema zusammenhängende, aber hoch emotional besetzte Themen aktiviert, für die die vorgeschlagenen Instrumente keine Lösung bieten konnten: die Bebauung bzw. Freihaltung des Tempelhofer Feldes, der Berliner Mietendeckel, Ärger über die Bemessungsgrenzen des Baukindergeldes, Altersarmut und die Lebenssituation älterer Menschen generell. Große Teile der Diskussion drehten sich um den Immobilienmarkt im Mehrfamilienhaussegment, Immobilien als Anlageform, große Investoren und „Miethaie“. Das Segment der privaten Bauherr*innen stand weniger im Fokus.

Eine Teilnehmerin erwartete sich offenbar eine Hilfestellung für ihr persönliches Entscheidungsproblem, ob sie sanieren oder neu bauen sollte. Das konnten die Instrumente nicht leisten.

Zielrichtung der Instrumente ist zu eindimensional

Einer Teilnehmerin lagen ökologische Aspekte des Bauens und der Stadtentwicklung durchaus am Herzen. Sie sah aber die eigentlichen Probleme woanders bzw. vielschichtiger: Nicht (nur) Versiegelung

und Neubau seien das Problem, sondern dass die errichteten Bauten wenig innovativ und nicht ökologisch gestaltet seien. Ökologisches Bauen (etwa mit Grün am Bau, Regenwassernutzung, Nutzung erneuerbarer Energien oder umweltverträglicher Materialien) werde durch eine träge Bürokratie und einfallsslose Investor*innen blockiert. Daher sollten Anreize und Förderung für ökologisches Bauen oder Kompensationspflichten geschaffen werden:

Ich würde an die Bauämter gehen. Die sollen sich Inspiration im Ausland holen und innovatives ökologisches Bauen genehmigen. Da sollten dann gerade größere Bauherren in die richtige Richtung gedrängt werden, gerade im Hochbau. Warum werden nicht ökologischer Umbau und Neubau gefördert? Man könnte es auch zur Auflage machen. Idee Ausgleich: „Wenn du soundso viel Quadratmeter Wohnung baust, musst du vielleicht soundso viel Quadratmeter Grünfläche irgendwie am Bau schaffen.“ Den kleinen Mann zu beschneiden, sehe ich da nicht als den richtigen Ansatz. (Anja, Betrieb / Verbraucherin)

Instrumente wirken zu undifferenziert oder adressieren nicht die eigentlichen Ursachen

Die Gruppe führte an, dass die eigentlichen Hemmnisse für flächen- und ressourcensparendes Bauen woanders lägen und durch ökonomische Instrumente nicht adressiert würden: So würden etwa in Berlin Nachverdichtung und Aufstockung durch unflexible Bauämter blockiert.

Zudem würden unterschiedliche regionale Gegebenheiten und Handlungseinschränkungen sowie unterschiedliche Gebäudetypen bei der Instrumentierung nicht ausreichend berücksichtigt. Das wurde zum einen als sachlich unangemessen, zum anderen als sozial ungerecht erlebt, da nicht jede Bauherr*in die Wahl habe, ob er oder sie sanieren oder neu bauen wolle. So gebe es in Ballungsgebieten unter Umständen gar nicht genug Bestandsimmobilien.

Was wollen wir erreichen? Wir haben ja die Klimadiskussion und wir wollen das Klima schützen und die Emissionen nachhaltig senken. Aber nicht jeder kann sanieren, weil nicht immer Bestand da ist. Man kann ja nicht eine Familie zwingen, wegzuziehen. Also brauchen wir beides, wir haben Bedarf ohne Ende. (Derek, Betrieb)

Im ländlichen Raum wiederum seien die Gebäude teilweise nicht geeignet oder zum modernen Bedarf passend (etwa sehr baufällig, schmal, mit niedrigen Decken, dunkel oder an einer Durchfahrtsstraße gelegen...) Oder es gebe in den betreffenden Orten, wo Gebäude leerstehen, keine gute Verkehrsinfrastruktur oder Arbeitsplätze (was eben ein Grund für Wegzug und Leerstand ist).

„Auf dem Land stehen natürlich in vielen Piepsdörfern irgendwo die alten Häuser zur Verfügung, die man sanieren könnte, aber gerade da gibt es ja auch noch Bauland. Und diese alten Häuser, wenn man sie sich anguckt, die sind einfach nicht entsprechend für die Familien. (...) Und wenn die, die auf dem Land sind, und auch nicht diese Einnahmen haben (...) dann finde ich es nicht in Ordnung, wenn man das alles pauschalisiert, sondern man müsste (...) ländliche Regionen wirklich anders unterstützen. Aber alles an großen Ballungsgebieten, Hamburg, München, Berlin, da können sie sich das überlegen.“ (Anja, Verbraucherin / Betrieb).

Von anderen wurden die Instrumente für die Region Berlin als nicht notwendig eingeschätzt, da hier bereits viel Sanierung stattfindet.

Instrumente haben keine Wirkung bzw. der Wirkungsmechanismus ist zu simpel gedacht.

Die Teilnehmenden führten an, dass Infrastruktur, Verkehrsangebote, Arbeitsplätze etc. mindestens ebenso wichtig für die Wahl des Wohnortes sind wie die Kosten. Das Angebot an geeigneten Altbauten hänge dann wieder u.a. vom gewünschten Wohnort ab.

Nicht-finanzielle Hemmnisse, eine alte Immobilie zu verkaufen, würden nicht adressiert. So würden Menschen vor allem deshalb nicht verkaufen, da sie an ihrem Haus hängen.

Aber auch wenn man nur die finanziellen Aspekte betrachte, hätten Wohnungsmarkt, Zinsniveau und weitere Kostenfaktoren einen größeren Einfluss auf die Kosten als die staatlich gesteuerten Kostenbestandteile. Zudem würden Marktpreise sich anpassen und eine etwaige Förderung bzw. Abgaben „einpreisen“, so dass keine dauerhafte Änderung der Kostenstruktur zu erzielen sei:

Der Markt würde sich wieder regulieren, ähnlich wie bei Baukindergeld, mit allen neu angestellten Geschichten. Hier in Berlin, das ist ja abartig, was in der letzten Zeit mit dem Markt passiert ist. Und würde die Grunderwerbsteuer jetzt wegfallen, und wir hätten diese Neuversiegelungsabgabe – was in Berlin gar nicht so erheblich ist, bei uns wird sehr viel saniert – würde das ja wahrscheinlich wieder auf den Kaufpreis umgelegt werden (Ina, Verbraucherin).

Umsetzungspraktische Probleme

Insbesondere bei einer Baustoffsteuer wurden Schwierigkeiten bei der Überwachung und Durchsetzung erwartet. Es wurde davon ausgegangen, dass es insbesondere unter Nutzung von Importen gelingen könnte, die Steuer zu umgehen, dass eine lückenlose Kontrolle nicht möglich sei und es daher zu Wettbewerbsverzerrungen kommen werde. Besonders „ausländische“ Firmen standen hierbei im Verdacht. Auf der anderen Seite werde durch den Versuch einer genauen Kontrolle ein „Bürokratiemonster“ geschaffen.

Speziell die Betriebe führten außerdem an, dass die neuen Kalkulationsgrundlagen durch veränderte Abgabenstrukturen bei ihnen Mehrarbeit und Aufwand verursachen würden; zudem sei es schwierig, den Auftraggebern die Änderungen bei den Kosten plausibel zu machen.

Aversion gegen ökonomische Anreize

Die ursprünglich positive Stimmung gegenüber dem Sanieren wandelte sich während der Diskussion der Instrumente sukzessive in Richtung Widerstand. Ausschlaggebend war das Gefühl des Zwangs: Die Teilnehmenden beschrieben mit teilweise starken Worten ihren Widerwillen gegen staatliche Lenkungsversuche mittels ökonomischer Anreize. Sie fühlten sich „bestraft“, eingeschränkt und „gegängelt“, sie würden daran gehindert, ihre „persönliche Vision“ zu realisieren. Besonders wenig nachvollziehbar schien, warum Personen „bestraft“ würden, die etwas eigentlich gesellschaftlich Erwünschtes, positiv Besetztes und lange von verschiedenen Seiten Beworbenes tun: nämlich Wohnraum schaffen und Eigentum bilden. Man fühlte sich durch das staatliche Handeln auch moralisch angegriffen: Hoch emotional verwehrten sich Teilnehmende dagegen, dass Neubau als „böse“ hingestellt würde.

Stefan: Mich stört, warum wir jetzt auf einmal dem Neubau sagen „Du bist der Böse“, ihr kriegt jetzt richtig Steuern raufgedrückt und wir sagen: „Ey, ihr seid Arschlöcher, ihr müsst jetzt Steuern zahlen.“ Das finde ich scheiße. Warum geben wir nicht einfach mehr Anreize für das Sanieren, zusätzlich?

(Zustimmung von mehreren Seiten, mehrfach wird wiederholt: „Zusätzlich“)

Stefan: Denn der Neubau, der ist jetzt angearscht, der ist jetzt angepisst, der denkt, ich bin der Buhmann.

Einzelne Teilnehmende würden eine regulative Intervention nach dem Muster der EnEV einer finanziellen Steuerung vorziehen. Dabei sollte nicht das Bauen an sich, sondern die Art des Bauens reguliert werden. Dieses Thema wurde jedoch nicht hinreichend vertieft, um dazu belastbare Aussagen machen zu können.

Christian (Verbraucher): Ich muss mir das jetzt so vorstellen, ich kauf mir n Grundstück und will was bauen. Ich muss immer n Bauantrag stellen. Der wird geprüft. Was bau ich, wie baue ich? Nach der neuesten EnEV? (...) Die ändert sich ja auch, die wird ja auch immer höher angesetzt, um effizienter zu sein. Und ich kann nicht einfach bauen, wie ich möchte. (...) Es gibt Regularien, Richtlinien, die müssen eingehalten werden, ansonsten hast Du ein Problem. (...) Da würde ich die Stellschraube dann nochmal drehen.

Moderatorin: Aber das Bauen selbst nicht?

Christian: Nein, wir müssen ja auch an unsere Wirtschaft denken, das ist ja auch ein Wirtschaftsfaktor.

Allgemeine Politikverdrossenheit und Staatsmisstrauen

In fließendem Übergang zum Widerstand gegen konkrete staatliche Lenkungsversuche wurde eine allgemeine Politikverdrossenheit und ein generalisiertes Misstrauen gegenüber dem Staat geäußert. Das Misstrauen bezog sich sowohl auf die Absichten als auch auf die Kompetenz und Steuerungsfähigkeit politischer Akteure. Teilweise stand es in Verbindung mit einer Anspruchshaltung, nach der der Staat vor allem für das persönliche Wohlergehen zu sorgen habe, aber nicht das Recht habe, den Bürger*innen etwas zuzumuten. Während diese Einstellungen zu Beginn der Diskussion kaum formuliert wurden, entwickelte sich im Laufe der Debatte über Instrumente eine Dynamik, bei dem sie zunehmend dominierten. Dabei wurde nicht selten mit Pauschalisierungen und Klischees gearbeitet – die Politik solle nicht „den kleinen Mann bestrafen, sondern die großen Unternehmen“, alles werde ohnehin immer schlechter (teurer und regulierter), Deutschland habe die höchsten Steuern und Abgaben und die Bürger*innen würden „abgezockt“.

„Ein Bürger hat ja im Moment das Gefühl, alles wird irgendwie... verschlechtert. Ich habe nicht das Gefühl, dass etwas verbessert wird. Ich persönlich nehme es so wahr, sowohl als Bürger als auch als Privater, der vielleicht sagt „Mein Ziel ist es, ein Haus oder ein Grundstück oder irgendwas zu erwerben.“ Ich habe momentan das Gefühl, es wird mir eher schwerer gemacht. Und wenn jetzt noch Strafsteuern kommen oder mir was vorgeschrieben wird, ich muss sanieren, ich darf nicht bauen. Oder es wird mir erschwert, neu zu bauen, meine persönliche Vision umzusetzen, finde ich das eher extrem negativ. Ich habe das Gefühl, es kommen immer

mehr Steuern, immer mehr Regularien auf und schränken meine persönliche Freiheit ein, und dadurch empfinde ich es als negativ.“ (Betrieb⁷)

„Wir gehen doch an den kleinen Mann, der sich sein Heim irgendwo bauen möchte. Und ich finde, es ist völlig korrekt, ich möchte nicht immer und überall beschnitten und bevormundet werden. Das ist zu viel!“ (Anja, Betrieb / Verbraucherin)

Politische Entscheider*innen werden als unfähig, inkompetent, machthungrig oder egoistisch angesehen. Oder Politik habe ohnehin keinen Einfluss: „Es kommt, wie es kommt.“ Dieser Gedanke wurde sowohl in einer versöhnlichen Variante geäußert („Das Leben bahnt sich seinen Weg“) als auch in einer fatalistischen („Es geht ja nichts“).

Die Kritik wurde teilweise nicht im eigenen Namen formuliert, sondern stellvertretend für vermeintliche Opfergruppen (verarmte, gesundheitlich angeschlagene, handlungsunfähige ältere Menschen, die nun von der Politik unter Druck gesetzt würden):

Also dass die alten Leute verkaufen, glaube ich nicht. Einen alten Baum verpflanzt man nicht. Wenn die pflegebedürftig werden... gar nichts können die machen, essen können sie nicht mehr, reisen können sie nicht mehr... (Derek, Betrieb)

60% der Bevölkerung lebt allein, und das sind die Alten, und die werden immer älter. Und die kriegen immer weniger Rente, und die Pflegeheime werden immer teurer und die Bedingungen werden immer schlechter. Diese Häuser müssten saniert werden, aber irgend-wann lassen die sich nicht mehr sanieren, irgendwann sind die totgelebt. Alte Menschen, die kein Geld haben, können da auch nichts mehr reinstecken (Caroline, Verbraucherin)

Soziale Gerechtigkeit und Verursachergerechtigkeit

Einzelne Argumente sprachen in den Augen der Teilnehmenden jedoch auch für die vorgeschlagene Instrumentierung. Dies waren insbesondere Gerechtigkeitsargumente. Als sozial gerecht wurde der Wegfall der Grunderwerbsteuer bewertet, da die derzeitige Ausgestaltung dieser Steuer (große Unternehmen sind von ihr befreit) als ungerecht wahrgenommen wurde.

„Grunderwerbsteuer zahlen nur wir kleinen Privatleute. Eine große Baufirma, die sag ich, 100.000 qm hier kauft und baut, zahlt keinen einzigen Cent Grunderwerbsteuer. Eigentlich seh ich, soziale Gerechtigkeit, müssen wir überhaupt keine Grunderwerbsteuer mehr zahlen. Weil, ich find's ne Frechheit.“ (Dietrich, Verbraucher)

Auch fanden es Teilnehmende teilweise gerechtfertigt, im Gegenzug eine Versiegelungsabgabe zu erheben: Diese schien entsprechend dem Verursacherprinzip als gerechter, weil diejenigen, die mehr Fläche verbrauchen, auch mehr zahlen. Ein Verbraucher erwähnte, dass ein finanzielles Instrumentenset in bestimmten Situationen sinnvoll sein kann, um eine faire Wettbewerbssituation herzustellen:

„Bei meiner Schwester hatte ich die Situation, dass sie ein bestehendes Haus kaufen wollte, und der Eigentümer wollte das gerne erhalten, weil, das ist eben von seinem Vater (...) Und dann

⁷ Name war nicht mehr zuzuordnen.

*gab es halt einen anderen Konkurrenten, Mietbieter für das Haus, der hat gesagt, er reißt es halt sofort ab. Weil (...) Abriss und Neubau ist halt günstiger. Und in so einer Situation finde ich halt, warum dann nicht einen Anreiz geben, das Bestehende zu erhalten und zu modernisieren?“
(Christian, Verbraucher)*

Wirkung auf die eigene Entscheidung

Zur potenziellen Wirkung der Instrumente auf die eigene Entscheidung äußerten sich trotz Nachfrage nur wenige Teilnehmende. Eine Verbraucherin hob hervor, dass der Kostenunterschied bei der jetzigen Ausgestaltung nicht entscheidend sei, sondern es darauf ankäme, vom Sinn der Entscheidung überzeugt zu sein:

Caroline: Allerdings, wenn ich mir die Zahlen so angucke... das hört sich jetzt total blöd an, aber das sind vielleicht 30.000 Unterschied, jetzt mal ganz salopp gesagt. (...) Es muss für mich so attraktiv gestaltet sein, also ich muss so gut davon überzeugt werden. Jeder, der ein Haus bauen will, denkt doch erstmal an Neubau. Altes Haus ist mit Kosten verbunden etc. pp. Es müsste so attraktiv gemacht werden, dass man auch aus ökologischer Sicht sagt: „Neubau macht wenig Sinn, ich nehme mir ein älteres Gebäude“.

Moderatorin: Habe ich Dich richtig verstanden, dass Du sagst „ich möchte überzeugt werden, es geht nicht nur darum, was es kostet, sondern ich möchte auch verstehen, wieso?“

Caroline: Richtig, genau.

Ein anderer Verbraucher betonte jedoch, die Kostenstruktur wäre das entscheidende Argument – allerdings nur, sofern alle anderen Rahmenbedingungen stimmten:

*Aus Sicht des Bauwilligen sag ich, obwohl Fan von Neubau, ich finde die Idee super! Ich gehe jetzt davon aus, dass ich einen alten Sanierungsbestand habe, der in einer super Lage ist und für mich die perfekte Größe hat und alles einfach passt. Wenn ich dann spare gegenüber dem Neubau, habt ihr mich. Ich bin davon überzeugt, ich finde das gut, genau wie erneuerbare Energien etc. Dann würde ich es wagen und sagen, okay, ich gehe diesen Schritt.
(Verbraucher⁸).*

Weitere Vorschläge

Die Teilnehmenden führten außerdem einige Vorschläge an, mit denen die Instrumente im Detail verbessert werden könnten. Die Vorschläge zielten zum einen auf eine Differenzierung (z.B. zwischen Primär- und Recyclingbaustoffen oder zwischen privaten und gewerblichen Bauherren), zum anderen auf eine als wirksamer eingeschätzte Förderung (direkte Förderung von Familien, die alte Häuser auf dem Land kaufen, über einen längeren Zeitraum, auch um mögliche Nachteile etwa durch Pendeln zu kompensieren) oder eine effektivere Abwicklung (Auszahlung von Fördermitteln nicht durch Banken, sondern direkt durch die KfW).

⁸ Name war nicht mehr zuzuordnen.

4.3.3 Wirkung von Argumenten und Diskursdynamik

Gefragt wurde:

- Verändert sich die Bewertung der Instrumente, wenn die ökologische Begründung oder die Argumente der anderen Teilnehmenden gehört werden?

Wie schon angedeutet, war die ökologische Argumentation in den Augen der Teilnehmenden nicht stichhaltig – teils, weil sie schlicht nicht den Kern des wahrgenommenen Problems traf, teils, weil die ökonomischen Instrumente nicht als geeignet angesehen wurden, ökologische Probleme wirksam zu adressieren. Der Austausch zwischen Verbraucher*innen und Unternehmensvertreter*innen (und den Moderatorinnen, die als „Regierungsvertreterinnen“ betrachtet wurden) wurde von den Teilnehmenden als interessant und wertvoll erlebt. Er erbrachte jedoch nur in Einzelfällen wirklich unterschiedliche oder zusätzliche Perspektiven (z.B. die kritischere Sicht der Betriebe auf Kostenersparnis durch Eigenleistung oder die zusätzliche Problematik der Betriebe, Kund*innen veränderte Kostenstrukturen erläutern zu müssen). Im Wesentlichen unterschieden sich die Positionen zwischen Unternehmensvertreter*innen und Verbraucher*innen nicht systematisch. Die Diskursdynamik entwickelte sich eher in Richtung einer starken gegenseitigen Verstärkung. Die Teilnehmenden waren an Harmonie und Zustimmung interessiert und bezogen sich positiv aufeinander, wobei durchaus selektiv Aussagen herausgegriffen wurden, die die eigene Position stärkten. Die Erwartung, dass eine Perspektivenvielfalt zu einer höheren Akzeptanz des ökonomischen Instruments führen könne, bewahrheitete sich also in diesem Fall nicht.

4.4 Schlussfolgerungen

Schlussfolgerungen sollen hinsichtlich der Frage gezogen werden, welche Argumente für Internalisierungsinstrumente im Bereich Bauen und Wohnen überzeugend sein können. Wie kann Kritik und Einwänden begegnet werden? Was wären wichtige Aspekte zur Erhöhung der Akzeptanz dieser Instrumente in der Bevölkerung? Welche „weichen“ Maßnahmen wären dabei besonders effektive Hilfestellungen?

Die Fokusgruppendifkussion zeigte eindrucksvoll, dass „Bauen und Wohnen“ ein vielschichtiges Thema ist, das Emotionen, Bedürfnisse und elementare Fragen der Lebensplanung und Lebensgestaltung berührt. Finanzielle Aspekte sind daher naturgemäß nur ein Aspekt in einer komplexen Gemengelage neben ästhetischen, emotionalen und praktischen Fragen, Lebenszielen und Lebensplänen. Vor diesem Hintergrund müssen politische Entscheider*innen sowohl bei der Konzeption als auch bei der Kommunikation (ökonomischer) Instrumente

- zeigen, dass sie die richtigen Probleme adressieren;
- zeigen, dass sie die Probleme richtig adressieren;
- mögliche intrinsische Motivation bedenken und nutzen;
- Bürgersinn wecken und Politik- und Staatsmisstrauen entgegenwirken.

Die richtigen Probleme adressieren

Die Fokusgruppendifkussion illustrierte sehr deutlich vorherrschende Problemwahrnehmungen und Leitbilder im gesellschaftlichen Diskurs um Bauen und Wohnen. Dieser Diskurs wird zentral von der Problemwahrnehmung „Wohnungsnot“ beherrscht. Daneben haben es Probleme wie Ressourcen- oder Flächenverbrauch schwer, Aufmerksamkeit zu finden. Und alles, was Wohnungsnot verschärfen könnte, gilt als tabu.

Ebenso galt und gilt Neubau und insbesondere private Eigentumsbildung als Königsweg der Wohnungspolitik. Sie wurden und werden von Politik, Banken und Medien über Jahrzehnte als Leitbild vermittelt. Wer ein neues Haus baut, wähnt sich in der Gewissheit, nicht nur für sich selbst gut zu sorgen, sondern auch das gesellschaftlich Erwünschte zu tun, zur Schaffung von Wohlstand beizutragen. Es ist für Bürger*innen schwer nachvollziehbar, warum dieselbe Handlung nun ein Problem darstellen und reglementiert werden soll.

Erfolgreiche Politikkonzeption und -kommunikation muss diese Problemwahrnehmungen und Leitbilder zur Kenntnis nehmen. Das muss nicht heißen, sie sich zu eigen zu machen. Aber es heißt, sie in der Kommunikation zu berücksichtigen. Es sollte sehr überzeugend erläutert werden, warum Ressourcen- oder Flächenverbrauch ebenfalls ein Problem darstellen und inwiefern neues Wohneigentum dazu beiträgt. Dabei kann durchaus auf bestehende ambivalente Erfahrungen der Bürger*innen aufgebaut werden – wie den Verlust an Grün und Freiraum vor der eigenen Haustür. Es sollte zudem überzeugend deutlich gemacht werden, dass die angedachten Lösungen das als dominant wahrgenommene Problem nicht verschärfen. Es ist mit erhöhtem Kommunikationsaufwand zu rechnen, wenn solche unkonventionellen Sichtweisen platziert werden sollen.

Die Probleme richtig adressieren

Der zweite Aspekt, der in der Fokusgruppendifkussion deutlich wurde, war: Damit politische Instrumente Bürger*innen überzeugen, müssen sie handwerklich gut gemacht sein. Eine allgemeine Zustimmung zu Werten und Prinzipien (beispielsweise Erhalten und Sanieren als Wert, Verursacherprinzip und verbrauchsgerechte Bepreisung von Ressourcen), wie sie in der Gruppe durchaus vorhanden war, reicht nicht aus, konkrete Instrumente zu legitimieren. Diese Instrumente müssen auch in der konkreten Ausgestaltung ihre Eignung demonstrieren, Probleme zu lösen und den genannten Prinzipien zur Geltung zu verhelfen. Dabei sind zwei Dimensionen wichtig: Zum einen müssen die entwickelten Lösungen fachlich angemessen, zum anderen sozial gerecht sein.

Fachlich angemessene Instrumente adressieren die richtigen Hemmnisse und sind wirksam. Im Bereich Bauen und Wohnen bedeutet das besonders, dass die Komplexität und Mehrdimensionalität der Handlungsbedingungen und Hemmnisse berücksichtigt wird: Bei der Entscheidung für Sanierung oder Neubau spielen neben Kostenaspekten für Verbraucher*innen u.a. Fragen der Wohnortwahl, der Wohn(standard)wünsche, der Verfügbarkeit geeigneter Gebäude, der Risikobereitschaft und des Sicherheitsbedürfnisses eine Rolle; für Betriebe ebenfalls Fragen von Risiko sowie von Kompetenz und Spezialisierung. Diese Fragen müssen durch planerische, angebotsseitige, regulative und beratende Instrumente adressiert werden. Neben der Wirksamkeit gehört zur fachlichen Angemessenheit außerdem, dass die Instrumente praktikabel und umsetzbar, verhältnismäßig und kosteneffizient sind und keine untragbaren unerwünschten Nebenfolgen haben.

Soziale Gerechtigkeit bedeutet beispielsweise, dass Instrumente der Handlungsfähigkeit der Adressat*innen Rechnung tragen (also nicht Menschen belasten, die keine Handlungsalternative haben), dass sie einzelne Gruppen nicht unverhältnismäßig belasten, ohnehin belastete Gruppen nicht weiter benachteiligen und Leistungen honorieren. Beides, sowohl die fachliche Angemessenheit als auch die soziale Gerechtigkeit, müssen so kommuniziert werden, dass sie auf dem Hintergrund des Alltagsverständes und des praktischen Wissens für die Bürger*innen nachvollziehbar sind.

Intrinsische Motivation bedenken und nutzen

In der Fokusgruppe wurde deutlich, dass alle Teilnehmenden eine originäre Motivation hatten, Sanierungen zu unterstützen. Sie begründete sich in Wertvorstellungen, ästhetischen Vorstellungen sowie Vorstellungen von Qualität und Gesundheit. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis (etwas Schönes zum erschwinglichen Preis) war aus Sicht der Verbraucher*innen positiv.

An diese Motivationen und Wertvollstellungen kann und sollte bei der Konzeption und Kommunikation von Instrumenten zur Unterstützung des Sanierens angeknüpft werden. Es kann ein Narrativ entwickelt werden, das zeigt, dass diese Instrumente zur Realisierung bedeutsamer gemeinsamer Wertvorstellungen beitragen. Auf der anderen Seite ist aus der Psychologie das Phänomen des „crowding out“ bekannt: Intrinsische Motivation kann durch zusätzliche ökonomische Anreize untergraben werden (Frey und Stutzer 2008). Dieses Phänomen ließ sich in der Gruppe eindrucksvoll beobachten: Die Einführung ökonomischer Anreizinstrumente, die als „Gängelung“ empfunden wurden, ließ die anfangs sanierungsfreundliche Stimmung umschlagen.

Das spricht nicht gegen die Einführung ökonomischer Instrumente auch in solchen Bereichen, wo eine intrinsische Motivation zum umweltfreundlichen Handeln vorhanden ist. Sie können notwendig sein, um Externalitäten zu internalisieren, kontraproduktive Anreize abzuräumen und damit überhaupt erst ein „faires Spielfeld“ herzustellen, auf dem eine intrinsische Motivation zur Sanierung wirksam werden kann – wie von einem Teilnehmer am Beispiel der „unfairen Konkurrenz“ zwischen zwei potenziellen Investoren gezeigt. Sie stehen aber vor besonderen Herausforderungen sowohl in der Konzeption als auch in der Kommunikation. In der Konzeption bedarf es einer genauen Identifikation und zielgerichteten Adressierung der kontraproduktiven Anreize. In der Kommunikation empfiehlt sich ein Framing in Begriffen der Gerechtigkeit: Die Instrumente dienen dazu, eine faire Ausgangssituation herzustellen, damit diejenigen nicht ökonomisch benachteiligt werden, die das gesellschaftliche Gewünschte tun (Eichhorn 2018).

Bürgersinn wecken und Politik- und Staatsmisstrauen entgegenwirken

Es gibt grundsätzliche Haltungen, die der Akzeptanz aller Politikinstrumente entgegenstehen, aber insbesondere solcher, die Einschränkungen mit sich bringen. Dazu gehören ein (begründetes oder unbegründetes) allgemeines Politik- und Staatsmisstrauen, aber auch eine Orientierung vor allem am eigenen Vorteil, verbunden mit einer Anspruchshaltung gegenüber Politik und Staat. Wo derartige Einstellungen aktiviert werden, hat Umweltpolitik generell einen schwierigen Stand. Es stellt sich die Aufgabe, vertrauenswürdige politische Akteure und Institutionen zu präsentieren, die glaubhafte Ziele verfolgen und kompetent agieren. Zugleich gilt es, statt einer Orientierung nur am eigenen Vorteil Bürger- und Gemeinnsinn zu aktivieren. Dies sind Aufgaben der Etablierung demokratischer Institutionen und

einer demokratischen Kultur, die weit über die Umweltpolitik hinausreichen und nicht in deren Rahmen allein gelöst werden können. Der Verlauf der Gruppendiskussion zeigt aber, dass diese Einstellungen nicht fix sind. Es hängt durchaus auch von konkreten Kommunikationssituationen ab, ob und inwieweit Vertrauen geweckt und gemeinwohlorientierte Motive aktiviert werden können. Die negative Dynamik entwickelte sich in der Gruppe, als die Teilnehmenden mit Instrumenten konfrontiert wurden, die sie als potenziell einschränkend wahrnahmen, ohne dass die Relevanz des Problems, die Wirksamkeit der Instrumente oder deren gerechte Ausgestaltung deutlich gemacht werden konnten. Hilfreich für die Förderung von Akzeptanz wäre daher die Etablierung einer gemeinsamen Vorstellung von Problemen und Zielen, eine überzeugende Ausgestaltung von Instrumenten, die deutlich macht, wie damit die Ziele auf gerechte Weise erreicht werden können, und ein Framing der Instrumente als Maßnahmen, die helfen, gemeinsame Ziele zu erreichen und dabei ein faires Spielfeld für diejenigen herstellen, die nachhaltig zu leben wünschen.

5 Übergreifende Schlussfolgerungen

Die beiden Fallstudien weisen einige Gemeinsamkeiten auf. In beiden Fällen stehen sowohl Verbraucher*innen als auch Betriebe den formulierten Leitsätzen („Reparieren statt neu kaufen“ und „Sanieren statt neu bauen“) grundsätzlich positiv gegenüber. Es werden jedoch jeweils Einschränkungen bzw. Bedingungen für die Akzeptanz der Leitsätze formuliert: So werden robuste, langlebige Produkte zwar durchaus begrüßt. Reparaturen werden jedoch nicht per se als erstrebenswert betrachtet. Die Entscheidung für oder gegen eine Reparatur hängt stark davon ab, ob bzw. inwieweit sie wirklich einen – materiellen oder nichtmateriellen – Nutzen stiftet. Auch das Ziel des Sanierens wird zwar unterstützt; zugleich wird aber betont, dass angesichts der Wohnungsnot Neubau ebenfalls nötig ist.

Die Begründungen für die grundsätzlich positive Haltung gegenüber den Leitsätzen sind eher nicht von ökologischen Motiven geprägt: Vielmehr spielen eine Vielfalt von Motiven wie Werterhalt, Ästhetik, persönliche Bindung an einen Gegenstand und vor allem praktischer Nutzen eine Rolle.

Generell ist die Orientierung am persönlichen Nutzen bzw. an Kosten-Nutzen-Abwägungen stark ausgeprägt (wobei sowohl Kosten als auch Nutzen nicht ausschließlich finanziell gefasst sind). Die Frage „Was bringt mir das?“ ist nicht nur in der Konsum- bzw. Investitionssituation entscheidungsleitend, sie spielt auch eine starke Rolle bei der Beurteilung der Instrumente. Wie stark diese Perspektive dominiert, und wie sehr stattdessen eine gesamtgesellschaftliche, ökologische oder an den Anliegen anderer Akteure orientierte Sichtweise aktiviert werden kann, hängt auch von der Ausgestaltung der präsentierten Instrumente ab. Wenn der Eindruck entsteht, dass Zwang ausgeübt werden soll, wenn stark emotionalisierte Themen betroffen sind oder wenn die Instrumente nicht durchdacht, kompliziert und ihre Wirkungsweise nicht plausibel erscheinen, sind die Teilnehmenden weniger bereit, über deren übergeordneten Nutzen nachzudenken. Schließlich spielen auch die Gesprächssituation, die Moderation sowie die jeweiligen „Trigger“ eine Rolle: In einer Situation, in der frei über ein Thema nachgedacht werden kann – wie zu Beginn der Fokusgruppe – werden eigennützige Argumente weniger stark vorgebracht als in einer Situation, in der auf konkrete Instrumentenvorschläge reagiert werden soll. Möglicherweise führt die „erzwungene“ Bewertung eher dazu, dass die Kritik stärker ausfällt als sie in einem freieren Kontext geäußert würde.

In beiden Fällen nehmen die Teilnehmenden wahr, dass die erörterten Probleme eine Vielfalt an Ursachen haben. Eine nur ökonomische Herangehensweise wird daher nicht als zielführend angesehen.

In beiden Fällen werden ähnliche zentrale Einwände bzw. Anliegen formuliert: Es werden einerseits Kontrollprobleme befürchtet, die zu unfairen Situationen führen können, während andererseits die Gefahr einer überbordenden Kontrollbürokratie gesehen wird. Rechtliche Unsicherheiten werden sowohl von Verbraucher*innen als auch von Betrieben als sehr beunruhigend wahrgenommen. Regelungen sollten aus deren Sicht daher lückenlos sein (z. B. würden Reparaturen auch dadurch attraktiver, wenn danach wieder 2 Jahre einheitlich Gewährleistung gegeben werden würde). Ebenso ist soziale Gerechtigkeit ein zentrales Anliegen und wesentliches Ausgestaltungskriterium für Instrumente. Eingriffe in die Wahlfreiheit werden als Zumutung empfunden, lediglich eine Erweiterung der Handlungsoptionen wird befürwortet: Reparatur soll attraktiver sein und weniger kosten, Neugerätepreise sollen aber trotzdem günstig bleiben. Sowohl das Sanieren alter Gebäude als auch Neubau sollen stärker gefördert werden. Gleichzeitig wird Ordnungsrecht durchaus unter bestimmten

Voraussetzungen akzeptiert. Schließlich treten in beiden Fällen populistische Argumentationsmuster auf (der Staat benachteiligt den „kleinen Mann“; Schuld am Problem bzw. verantwortlich für die Problemlösung sind die großen Unternehmen). Das Misstrauen gegenüber dem Staat bzw. politischen Maßnahmen und den Großunternehmen führt dazu, dass eher sehr schlanke, leicht verständliche und unbürokratische Lösungen bevorzugt werden.

Die Fokusgruppen wurden zum Teil als eine Art Bürgerbeteiligung wahrgenommen, die Moderatorinnen als Vertreterinnen „der Politik“. Das wurde ausdrücklich begrüßt: Die Teilnehmenden äußerten Verwunderung und Zufriedenheit, dass sie nach ihrer Meinung gefragt wurden und fragten mehrfach nach der Verwertung der Ergebnisse. Auch der Austausch zwischen Verbraucher*innen auf der einen Seite und Betrieben auf der anderen Seite wurde als positiv und lehrreich wahrgenommen.

Für die Ausgestaltung und Kommunikation politischer Instrumente lassen sich daraus folgende Schlussfolgerungen ziehen:

- Die Instrumente müssen nachvollziehbare Probleme auf nachvollziehbare Weise lösen. Dazu bedarf es nicht nur einer klugen Ausgestaltung, welche die Vielfalt der Hemmnisse adressiert, sondern auch einer intensiven Kommunikation, um die Problemwahrnehmung zu erläutern und zu zeigen, wie die Instrumente das Problem adressieren bzw. auf welche Zielsetzung sie hinwirken. Dabei kann auf bestehende Motivallianzen (Werterhalt, praktische Vorteile, Ästhetik etc.) aufgebaut werden.
- Soziale Gerechtigkeit ist zentral. Der Wahrnehmung, dass „die kleinen Leute die Dummen sind“ sollte sowohl in der Ausgestaltung als auch in der Kommunikation der Instrumente entgegengewirkt werden. Dabei kann auch das Gerechtigkeitsprinzip der Verursachergerechtigkeit herangezogen werden, welches für die Bürger*innen durchaus nachvollziehbar ist.
- Regelungen müssen „sauber“ und möglichst schlank gemacht sein. Der mögliche Zielkonflikt von Rechtssicherheit, wirksamer Kontrolle und möglichst wenig Bürokratie muss auf überzeugende Weise gelöst werden. Dabei dürfte mit „Bürokratie“ vor allem der Aufwand auf Seiten der Adressat*innen gemeint sein: Umfangreiche Dokumentationspflichten und schwer verständliche Prozedere sollten vermieden werden.
- Gut gemachtes, schlankes, aber weitgreifendes Ordnungsrecht (zum Beispiel die Verlängerung der Gewährleistung auf 5 Jahre) kann dabei durchaus eine akzeptable Alternative zu komplizierten Instrumentenpaketen mit verschiedenen Bestandteilen sowie zu ökonomischen Anreizen sein. Beispielsweise könnten beim Thema Reparieren Hersteller stärker in die Verantwortung genommen werden (höhere Mindeststandards, mehr Service, mehr Verantwortung im Leasing-Modell); ggf. könnte eine Transparenz-Offensive gestartet werden, mit der deutlich gemacht wird, wie lange Produkte halten, ob und inwieweit sie reparierbar sind, welchen Service Unternehmen bieten.
- Information, Kommunikation und Bildung als flankierende Maßnahmen sind zentral, sowohl um die Regulierung zu begründen als auch um Menschen in die Lage zu versetzen, auf die neuen Anreize auch angemessen reagieren zu können. Die Kommunikation sollte darauf angelegt sein, das Misstrauen gegenüber politischen Entscheidungsträgern abzubauen, auf bestehende Motivallianzen aufzubauen und die Problemwahrnehmung der Bürger*innen einzuholen, so dass sie nachvollziehbar in die Instrumente eingebaut werden können. Bürgerdialoge bieten dafür eine gute Möglichkeit. Einen Mehrwert gegenüber üblichen Bürgerdialogen würde es darstellen, wenn gezielt die Perspektiven

unterschiedlicher Akteure eingeholt werden und diese in einen Austausch untereinander kommen können.

- Grundsätzlich kann die Förderung von Verbraucherwissen und Verbraucherkompetenzen („Verbraucherermächtigung“) sowohl dazu beitragen, dass generelle Unsicherheiten und Skepsis der Verbraucher*innen gegenüber (Verbraucher-)Politik und ggf. Herstellern abgebaut werden als auch dazu, dass besser auf Instrumente reagiert werden kann. Beispiel Reparatur: Verbraucherbildung kann bewirken, dass der Zugang zu Reparatur verbessert wird (erstens, weil dadurch Eigenreparaturen wahrscheinlicher werden und zweitens, weil dadurch auch Vorbehalte gegenüber Reparaturdienstleistungen abgebaut werden).

Literaturverzeichnis

- ARGE Arbeitsgemeinschaft für Zeitgemäßes Bauen (2011): Wohnungsbau in Deutschland - 2011 - Modernisierung oder Bestandsersatz, [Studie zum Zustand und der Zukunftsfähigkeit des deutschen "Kleinen Wohnungsbaus"] (Bauforschungsbericht). Walberg, D.; Holz, A.; Gniechwitz, T.; Schulze, T. und arge (Hg.). Kiel, 2011, zuletzt geprüft am 27.05.2019.
- BBSR - Bundestinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (2012): Möglichkeiten und Grenzen des Ersatzneubaus, Als Beitrag zu Energieeinsparung und Klimaschutz bei Wohngebäuden ; ein Projekt des Forschungsprogramms "Allgemeine Ressortforschung" des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS), betreut vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (Forschungen / Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, 154). Deutschland. Bodenschwingh, A. v.; Bundesministerium für Verkehr und Bau und Stadtentwicklung (Hg.). Berlin, 2012. Online verfügbar unter https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/ministerien/BMVBS/Forschungen/2012/Heft154_DL.pdf;jsessionid=F03B3B35417DFB35A521C1B09A88C0A3.live11291?__blob=publicationFile&v=2, zuletzt geprüft am 27.05.2019.
- Bizer, K.; Lang, J. (2000): Ansätze für ökonomische Anreize zum sparsamen und schonenden Umgang mit Bodenflächen (Texte, 21/00). Umweltbundesamt (Hg.), 2000. Online verfügbar unter <https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/publikation/long/1842.pdf>.
- Buchert, M.; Bulach, W.; Degreif, S.; Hermann, A.; Hünecke, K.; Mottschall, M.; Schleicher, T.; Stahl, H.; Ustohalova, V. (2017): Deutschland 2049 – Auf dem Weg zu einer nachhaltigen Rohstoffwirtschaft. Öko-Institut e.V. (Hg.). Darmstadt, Mai 2017. Online verfügbar unter https://www.oeko.de/fileadmin/oekodoc/Abschlussbericht_D2049.pdf, zuletzt geprüft am 30.05.2019.
- Buschmann, S.; Meyer, E. (2012): Steuerliche Anreize für eine nachhaltige Flächennutzung. In: *Ökumenisches Fragen und Handeln* 63 (4), S. 26–29, zuletzt geprüft am 30.05.2019.
- Eichhorn, D. (2018): Wie Kampagnen für Suffizienzpolitik gelingen – Blog Postwachstum. Online verfügbar unter <https://www.postwachstum.de/wie-kampagnen-fuer-suffizienzpolitik-gelingen-20180319>, zuletzt aktualisiert am 25.04.2020, zuletzt geprüft am 25.04.2020.
- Frey, B. S.; Stutzer, A. (2008): Environmental Morale and Motivation. In: Lewis, A. (Hg.): *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press, S. 406–428.
- Immobilienmarktbericht (2017): Immobilienmarktbericht Deutschland 2017 der Gutachterausschüsse in der Bundesrepublik Deutschland. Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse, Zentralen Geschäftsstellen und Gutachterausschüsse in der Bundesrepublik Deutschland (Hg.). Oldenburg, Dezember 2017. Online verfügbar unter http://www.gutachterausschuesse-ni.de/download/imb-de/2017/Karten_Grafiken, zuletzt geprüft am 27.05.2019.
- Jörissen, J.; Coenen, R. (2007): Sparsame und schonende Flächennutzung, Entwicklung und Steuerbarkeit des Flächenverbrauchs (Studien des Büros für Technikfolgen-Abschätzung beim Deutschen Bundestag, 20). Berlin: Ed. Sigma.

- LE Europe; VVA Europe; IPSOS; ConPolicy; Trinomics (2018): Behavioural Study on Consumers' Engagement in the Circular Economy. Final report. European Commission (Hg.), 2018. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/ec_circular_economy_final_report_0.pdf.
- Oehme, I.; Jacob, A. (2017): Strategien gegen Obsoleszenz: Sicherung einer Produktmindestlebensdauer sowie Verbesserung der Produktnutzungsdauer und der Verbraucherinformation (Positionen). Umweltbundesamt (Hg.), November 2017. Online verfügbar unter https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/1410/publikationen/2017_11_17_uba_position_obsoleszenz_dt_bf.pdf.
- Prakash, S.; Antony, F.; Dehoust, G.; Gensch, C.-O.; Graulich, K.; Gsell, M.; Köhler, A.; Schleicher, T.; Stamminger, R. (2016): Einfluss der Nutzungsdauer von Produkten auf ihre Umweltwirkung: Schaffung einer Informationsgrundlage und Entwicklung von Strategien gegen „Obsoleszenz“. Öko-Institut e.V. und Friedrich-Wilhelm-Universität Bonn im Auftrag des Umweltbundesamts (Hg.). Dessau, 2016.
- Rat für Nachhaltige Entwicklung (2013): Einen politischen Aktionsrahmen zum Ziel 30 Hektar schaffen - Stellungnahme zur Flächeninanspruchnahme an den Staatssekretarsausschuss für nachhaltige Entwicklung auf der Basis der bisherigen Arbeiten des Rates für Nachhaltige Entwicklung, 2013. Online verfügbar unter https://www.nachhaltigkeitsrat.de/wp-content/uploads/migration/documents/RNE_Stellungnahme_Flaeche_20-02-2013.pdf, zuletzt geprüft am 28.05.2019.
- Schulz, A. (2017): Reduzierung des Flächenverbrauchs mit Hilfe der Bauleitplanung (Schriftenreihe zum Staats- und Verwaltungsrecht, 15). Berlin: LIT.
- Statistisches Bundesamt (2019): Wirtschaftsrechnungen: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe. Geld- und Immobilienvermögen sowie Schulden privater Haushalte (Fachserie 15, 2), 16.04.2019. Online verfügbar unter https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Einkommen-Konsum-Lebensbedingungen/Vermoegen-Schulden/Publikationen/_publikationen-innen-geldvermoegen-schulden.html?nn=206104.
- Statistisches Bundesamt (2020): Verbraucherpreisindex: Deutschland, Monate, Klassifikation der Verwendungszwecke des Individualkonsums (COICOP 2-5-Steller Hierarchie), 2020. Online verfügbar unter <https://www-genesis.destatis.de/genesis/online?operation=previous&levelindex=1&step=0&titel=Tabellenaufbau&levelid=1593781735451&levelid=1593781167710>.
- TNS Opinion & Social (2014): Attitudes of European citizens towards the environment, Special Eurobarometer 416. Survey conducted by TNS Opinion & Social at the request of the Directorate-General for Environment, September 2014. Online verfügbar unter http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_416_en.pdf, zuletzt geprüft am 10.02.2016.
- Walberg, D.; Gniechwitz, T.; Günther, M.; Halstenberg, M. (2016): Bestandsersatz 2.0 – Potenziale und Chancen. Studie zur aktuellen Bewertung des Wohngebäudebestands in Deutschland unter Berücksichtigung von Neubau, Sanierung und Bestandsersatz (Bauforschungsbericht, 69). Arbeitsgemeinschaft für Zeitgemäßes Bauen; Bundesverband Baustoffe - Steine und Erden; Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel; Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen; Deutsche Gesellschaft für Mauerwerks- und Wohnungsbau; Hauptverband der Deutschen Bauindustrie; Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt; Zentralverband Deutsches Baugewerbe. Kiel, 2016. Online verfügbar unter <https://arge-ev.de/arge-ev/publikationen/studien/18/>, zuletzt geprüft am 28.05.2019.

Anhänge

A Rekrutierung und Gruppenzusammensetzung „Reparieren statt neu kaufen“

Tabelle 11 Screeningfragebogen Reparieren - Betriebe

1. Repariert der Betrieb, in dem Sie arbeiten, die folgenden Geräte?

	ja	nein
a. Waschmaschinen		
b. Wäschetrockner		
c. Kühlgeräte (Kühlschränke oder Kühl- Gefrier-Kombinationen)		
d. Gefriergeräte		
e. Geschirrspülmaschinen		

Info für Studio: Mindestens ein Ja erforderlich, sonst nicht Zielgruppe => Ende

2. Welche Funktion haben Sie in dem Betrieb, in dem Sie arbeiten?

a. Leitende Funktion	
b. Angestellt mit abgeschlossener Ausbildung	
c. Auszubildende/r oder Praktikant/in	

Info für Studio:

Option c: nicht Zielgruppe => Ende

Wenn möglich, aber kein Ausschlusskriterium: Mindestens eine Person Option a

3. Wie viele Personen sind in dem Betrieb tätig?

1-2	
3-5	
6-9	
10 oder mehr	

Info für Studio: Mindestens zwei verschiedene Größenklassen, möglichst großer Abstand zwischen den Größenklassen

4. Der Betrieb ist tätig als...

	ja	nein
a. freie Werkstatt		
b. Vertragswerkstatt für folgende Firma:		

Info für Studio: Wenn möglich, aber kein Ausschlusskriterium: Mindestens ein a und ein b (kann auch derselbe Betrieb sein).

Tabelle 12 Screeningfragebogen Reparieren - Verbraucher*innen

1. Haben Sie in den letzten zwölf Monaten an einer Gruppendiskussion im Rahmen einer Marktforschung teilgenommen?

ja	nein

Info für Studio: ja => Ende

2. Führen Sie einen eigenen Haushalt?

ja	nein

Info für Studio: nein => Ende

3. Ist in den letzten zwölf Monaten in Ihrem Haushalt ein Defekt an einem der folgenden Geräte aufgetreten? (Mehrfachantworten möglich)

	ja	nein
a. Waschmaschine		
b. Wäschetrockner		
c. Kühlgerät (Kühlschrank oder Kühl- Gefrier-Kombination)		
d. Gefriergerät		
e. Geschirrspülmaschine		

Info für Studio:

Mindestens ein Ja erforderlich

4. Was haben Sie mit dem defekten Gerät gemacht? (Mehrfachantworten möglich)

a. Ich habe das Gerät trotz des Defektes weiter benutzt	
b. Ich habe es ersatzlos abgeschafft	
c. Ich habe es selbst repariert (oder versucht, es zu reparieren)	
d. Ein Familienmitglied oder Bekannter hat es repariert (oder versucht, es zu reparieren)	
e. Eine Firma hat es repariert (oder versucht, es zu reparieren)	
f. Ich habe ein neues gekauft	
g. Ich habe vom Hersteller oder Händler ein neues bekommen	
h. Sonstiges, nämlich.....	

Info für Studio: Mindestens eine Person, die Option c), d) oder e) angekreuzt hat und mindestens eine Person, die Option f) oder g) angekreuzt hat

5. Ihr Alter:

unter 18	
19-29	
30-39	
40-49	
50-59	
60-69	
70 und älter	

Info für Studio: Mindestens je eine Person aus den Altersgruppen bis 29, 30-59 sowie 60 und älter

6. Ihr Geschlecht:

männlich	
weiblich	
divers	

Info für Studio: Mindestens je eine Person männlich und weiblich

Tabelle 13: Gruppenzusammensetzung Reparieren - Betriebe

For Clients										
Showned	ID	Vorname	1. Repariert der Betrieb, in dem Sie arbeiten, die folgenden Geräte?					2. Welche Funktion haben Sie in dem Betrieb, in dem Sie arbeiten?	3. Wie viele Personen sind in dem Betrieb tätig?	4. Der Betrieb ist tätig als...
			Waschmaschine	Wäschetrockner	Kühlgeräte	Gefriergeräte	Geschirrspülmaschinen			
	1-1	Murat	X	X	X	X	X	a. Leitende Funktion	3-5	freie Werkstatt
	1-2	Tim	X	X	X	X	X	a. Leitende Funktion	3-5	freie Werkstatt
	1-3	Rainer	X	X	-	-	X	b. Angestellt mit abgeschlossener Ausbildung	1-2	freie Werkstatt
	1-4	Martin	X	X	X	X	X	a. Leitende Funktion	1-2	freie Werkstatt

Tabelle 14 Gruppenzusammensetzung Reparieren - Verbraucher*innen

Showed	ID	Vorname	1. Haben Sie in den letzten zwölf Monaten an einer Gruppendiskussion im Rahmen einer Marktforschung teilgenommen?	2. Führen Sie einen eigenen Haushalt?	3. Ist in den letzten zwölf Monaten in Ihrem Haushalt ein Defekt an einem der folgenden Geräte aufgetreten?					4. Was haben Sie mit dem defekten Gerät gemacht?	5. Alter		6. Geschlecht
					Waschmaschine	Wäschetrockner	Kühlgeräte	Gefriergeräte	Geschirrspülmaschinen			exakt:	
	1-1	Beate	Nein	Ja			x			erst d.) Ein Familienmitglied oder Bekannter hat es repariert, dann f.) Ich habe ein neues gekauft	60-69	66	weiblich
	1-2	Nadja	Nein	Ja	x					e. Eine Firma hat es repariert (oder versucht, es zu reparieren)	30-39	32	weiblich
	1-3	Bernd	Nein	Ja	x					c. Ich habe es selbst repariert (oder versucht, es zu reparieren)	30-39	34	männlich
	1-4	Victor	Nein	Ja			x		x	c. Ich habe es selbst repariert (oder versucht, es zu reparieren)	19-29	23	männlich
	1-5	Kalle	Nein	Ja	x		x			c. Ich habe es selbst repariert (oder versucht, es zu reparieren), dann f.) Ich habe ein neues gekauft	30-39	30	männlich
	1-6	Sascha (no show)	Nein	Ja	x		x			h) hat von Bekanntem einen Kühlschrank bekommen	30-39	36	männlich

B Rekrutierung und Gruppenzusammensetzung „Sanieren statt neu bauen“

Tabelle 15 Screeningfragebogen Sanieren – Betriebe

1. Ist der Betrieb, in dem Sie arbeiten, als Generalunternehmer für den Bau oder die Sanierung von Einfamilienhäusern tätig?

a. Ja, für den Bau neuer Einfamilienhäuser	
b. Ja, für die Sanierung von Einfamilienhäusern	
c. Ja, beides	
d. Nein	

Info für Studio:

d) => nicht Zielgruppe, Ende

*Mindestens einmal a) und einmal b) **oder** mindestens einmal c)*

2. Welche Funktion haben Sie in dem Betrieb, in dem Sie arbeiten?

a. Leitende Funktion	
b. Angestellt mit abgeschlossener Ausbildung	
c. Auszubildende/r oder Praktikant/in	

Info für Studio:

Option c: nicht Zielgruppe => Ende

Wenn möglich, aber kein Ausschlusskriterium: Mindestens eine Person Option a

Tabelle 16 Screeningfragebogen Sanieren – Bauwillige

1. Haben Sie in den letzten zwölf Monaten an einer Gruppendiskussion im Rahmen einer Marktforschung teilgenommen?

ja	nein

Info für Studio: ja => Ende

3. Haben Sie vor, innerhalb der nächsten zwei Jahre ein Eigenheim zu kaufen oder zu bauen?

f. Ja, ich würde gerne ein neues Haus bauen	
g. Ja, ich würde gerne ein bestehendes Haus kaufen	
h. Ja, ich kann mir beides vorstellen	
i. Nein	

Info für Studio:

d) => gehört nicht zur Zielgruppe, Ende

*Mindestens ein a) und ein b) **oder** mindestens ein c)*

4. Haben Sie schon konkrete Schritte eingeleitet? (Mehrfachantworten möglich)

i. Ich werte regelmäßig Immobilienanzeigen aus	
j. Ich habe eine Suchanzeige geschaltet	
k. Ich habe eine/n Makler/in beauftragt	
l. Ich habe mich zu Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten beraten lassen	
m. Ich habe eine/n Architekt/in beauftragt	
n. Ich habe ein Grundstück gekauft	
o. Ich habe eine Baufirma beauftragt	
p. Sonstiges, nämlich.....	
q. Nein	

Info für Studio:

i) => Ende

Mindestens eine Person, die eine der Antworten b) bis g) angekreuzt hat

5. Welches monatliche Nettoeinkommen hat Ihr Haushalt?

unter 1500 EUR	
1500 bis unter 3000 EUR	
3000 EUR oder mehr	

Info für Studio: Unter 1500 EUR => Ende

Wenn möglich, aber kein Ausschlusskriterium: Mindestens je eine Person unter und über 3000 EUR.

6. Ihr Alter?

unter 29	
30-49	
50 und älter	

Info für Studio: Wenn möglich, aber kein Ausschlusskriterium: Personen aus mindestens zwei Altersgruppen.

7. Ihr Geschlecht:

männlich	
weiblich	
divers	

Info für Studio: Mindestens je eine Person männlich und weiblich

Tabelle 17 Gruppenzusammensetzung Sanieren – Betriebe

ID	Vorname	1. Ist der Betrieb, in dem Sie arbeiten, als Generalunternehmer für den Bau oder die Sanierung von Einfamilienhäusern tätig?	2. Welche Funktion haben Sie in dem Betrieb, in dem Sie arbeiten?
1-1	Stefan	b. Ja, für die Sanierung von Einfamilienhäusern	a. Leitende Funktion
1-2	Anja	b. Ja, für die Sanierung von Einfamilienhäusern	a. Leitende Funktion
1-3	Derek	a. Ja, für den Bau neuer Einfamilienhäuser	a. Leitende Funktion
1-4	Karl-Dieter	c. Ja, beides	a. Leitende Funktion

Tabelle 18 Gruppenzusammensetzung Sanieren - Bauwillige

ID	Vorname	1. Haben Sie in den letzten zwölf Monaten an einer Gruppendiskussion (...) teilgenommen?	2. Haben Sie vor, innerhalb der nächsten zwei Jahre ein Eigenheim zu kaufen oder zu bauen?	3. Haben Sie schon konkrete Schritte eingeleitet?								4. Welches monatliche Nettoeinkommen hat Ihr Haushalt? Mind. eine Person unter und über 3000 €	5. Alter	6. Geschlecht		
				a. Ich werte regelmäßig Immobilienanzeigen aus	b. Ich habe eine Suchanzeige geschaltet	c. Ich habe eine/n Makler/in beauftragt	d. Ich habe mich zu Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten beraten lassen	e. Ich habe eine/n Architekt/in beauftragt	f. Ich habe ein Grundstück gekauft	g. Ich habe eine Baufirma beauftragt	h. Sonstiges, nämlich.....					
1-1	Dietrich	Nein	b. Ja, ich würde gerne ein bestehendes Haus kaufen	x	x		x						3000 EUR oder mehr	50 und älter	72	männlich
1-2	Alexander (no show)	Nein	c. Ja, ich kann mir beides vorstellen	x			x						3000 EUR oder mehr	30-49	46	männlich
1-3	Caroline	Nein	c. Ja, ich kann mir beides vorstellen	x			x						3000 EUR oder mehr	30-49	32	weiblich
1-4	Christian	Nein	b. Ja, ich würde gerne ein bestehendes Haus kaufen			x	x						3000 EUR oder mehr	30-49	34	männlich
1-5	Ina	Nein	c. Ja, ich kann mir beides vorstellen	x	x	x	x						3000 EUR oder mehr	30-49	35	weiblich
1-6	Kurt	Nein	a. Ja, ich würde gerne ein neues Haus bauen					x	x				3000 EUR oder mehr	50 und älter	58	männlich