



Verbundvorhaben im BMBF-Förderschwerpunkt
„Forschung für eine nachhaltige Waldwirtschaft“

Leitfaden Entscheiderworkshop

Erschließung von Zukunftsmärkten für das Bauen mit Holz
mit Hilfe von Fachseminaren für Entscheidungsträger

Verfasser:

PD Dr. Klaus Fichter (SFIN)

Michael Knoll (IZT)

Maik Eimertenbrink (Borderstep)

Steinbeis Forschungsinstitut Nachwachsende Rohstoffe (SFIN), Kleinmachnow

Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung (IZT), Berlin

Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit, Berlin

Berlin, Januar 2008



Weitere Informationen zum Projekt Holzende 2020plus
finden Sie unter www.holzende2020.de

Gefördert wird das Vorhaben im Rahmen des Förderschwerpunktes
„Forschung für eine nachhaltige Holzwirtschaft“ durch das BMBF
(Projekträger: PTJ)



Vorbemerkung

Im Rahmen des vom BMBF geförderten Verbundprojektes „Holzwende 2020plus: Nachhaltige Zukunftsmärkte für Bauen mit Holz“ (www.holzwende2020.de) werden zentrale Herausforderungen und Voraussetzungen für eine Erschließung von Zukunftsmärkten der Wald- und Holzwirtschaft untersucht. Der Fokus liegt einerseits auf der Entwicklung und Erprobung von innovativen Akteurskooperationen und Formen der Kundenintegration zur Erschließung neuer Absatzmöglichkeiten für Holz. Andererseits sollen die Auswirkungen sozio-ökonomischer Trends auf Forst- und Holzwirtschaft untersucht und langfristige Perspektiven für eine verstärkte Holznutzung aufgezeigt werden.

An dem auf drei Jahre angelegten transdisziplinären Verbundprojekt sind folgende Partner aus der Wissenschaft beteiligt:

- Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung (IZT),
- Holzforschung München der TU München,
- Steinbeis-Forschungsinstitut für nachwachsende Rohstoffe (SFIN),
- triple innova und
- Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie (Verbundkoordination).

Als Praxispartner für die praktische Umsetzung, die Erprobungsphase der wissenschaftlich entwickelten Methoden und den Transfer der Projektergebnisse für einen weiteren Anwenderkreis sind außerdem beteiligt:

- Bundesarbeitskreis Altbauerneuerung e.V. (BAKA),
- Centrum für Energietechnologie Brandenburg GmbH (CEBra),
- LIGNOTREND Produktions GmbH und
- TECNARO GmbH.

Projekträger ist das Forschungszentrum Jülich GmbH (Projekträger Jülich PTJ). Die Projekthomepage www.holzwende2020.de bietet weitergehende Informationen zu den Inhalten und den beteiligten Akteuren.

Die Autoren des Leitfadens möchten sich herzlich bei allen bedanken, die zur Entwicklung des Leitfadens beigetragen haben, insbesondere bei allen Interviewpartnern und Beteiligten am Workshop.

Besonderer Dank gilt den Architekten und Ingenieuren Robert Kerbl und Ansgar Hüls für den kompetenten Blick der Praktiker und die konstruktiven Anregungen während aller Phasen des Projektes.

Die Verfasser

Steinbeis Forschungsinstitut Nachwachsende Rohstoffe (SFIN)
Im Kamp 40 A
D-14532 Kleinmachnow
Tel. 033203.87788
Fax 033203.83246
E-Mail: Klaus.Fichter@stw.de

Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung (IZT)
Schopenhauerstr. 26
D- 14129 Berlin
Tel. 030.803088-10
Fax 030.803088-88
E-Mail. m.knoll@izt.de

Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit gGmbH
Clayallee 323
D-14169 Berlin
Tel. 030.306 45 1000
Fax 030.306 45-1009
E-Mail: eimertenbrink@borderstep.de

Inhalt

1. ERSCHLIEßUNG VON ZUKUNFTSMÄRKTEN: STRATEGIEN UND METHODEN.....	7
2. DER ENTSCHIEDERWORKSHOP: IDEE UND KONZEPT	9
3. AUSWAHL EINES MARKTSEGMENTES AM BEISPIEL PFLEGEEINRICHTUNGEN...	10
4. IDENTIFIZIERUNG WICHTIGER TRENDS IM MARKTSEGMENT	11
5. ERMITTLUNG VON GUTEN BEISPIELEN FÜR HOLZBAUTEN.....	14
6. ARGUMENTE FÜR UND GEGEN DAS BAUEN MIT HOLZ	22
7. AUSWAHL WICHTIGER ENTSCHEIDUNGSTRÄGER	23
8. AUSARBEITUNG EINES KONZEPTE FÜR EINEN ENTSCHIEDERWORKSHOP	26
9. ZIELGRUPPENGERECHTE BEWERBUNG	30
10. DURCHFÜHRUNG DES ENTSCHIEDERWORKSHOPS.....	32
11. AUSWERTUNG UND NACHBEREITUNG	33
12. AUFWAND UND NUTZEN	33
13. LITERATUR UND QUELLEN	35
14. ANHANG	36

1. Erschließung von Zukunftsmärkten: Strategien und Methoden

Das Erschließen zukünftiger Märkte für das Bauen und Sanieren mit Holz verlangt nicht nur unternehmerisches Gespür und tatkräftiges Handeln, sondern in vielen Situationen und Phasen auch methodisches Vorgehen. Solche Methoden wurden im Projekt Holzwende 2020plus auf Praxistauglichkeit und Leistungsfähigkeit für die Holzbaubranche untersucht und praktisch erprobt (vgl. Tabelle 1-1). Die Methoden lassen sich vier Hauptaufgaben zur Entwicklung von Zukunftsmärkten zuordnen. Diese lauten:

- Kundenbedarf besser erkennen,
- Entscheidungsträger besser erreichen,
- Leistungsfähige Netzwerke von Anbietern entwickeln,
- Nachhaltigkeit durch Verbindung ökonomischer und ökologischer Vorteile schaffen.

Der vorliegende Leitfaden widmet sich der Frage, wie Entscheidungsträger besser erreicht werden können und stellt dazu die Methodik des „Entscheiderworkshops“ vor. Diese Methode wird auch als Fachseminar für Entscheidungsträger bezeichnet. Beide Bezeichnungen werden hier synonym verwendet. Eine Vorstellung der anderen Methoden zur Erschließung von Zukunftsmärkten für das Bauen mit Holz findet sich auf der Internetseite www.holzwende2020.de.

Abbildung 1-1: Methoden zur Entwicklung von Zukunftsmärkten im Holzbau

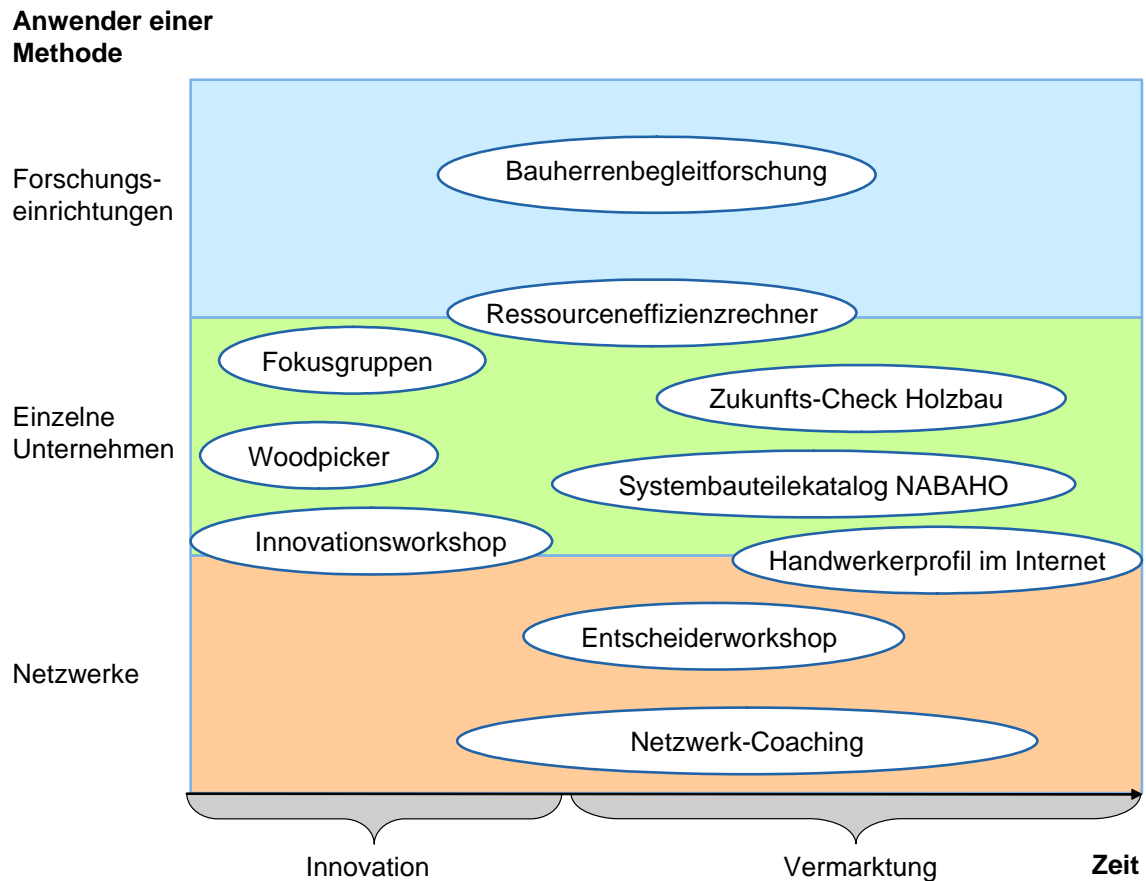


Tabelle 1-1: Übersicht ausgewählter Methoden zur Entwicklung von Zukunftsmärkten für das Bauen mit Holz

Methode	Zielsetzung der Methoden	Zentrale Aufgaben der Markterschließung			
		Bedarfe besser erkennen	Entscheidungssträger besser erreichen	Leistungsfähige Anbieternetzwerke	Richtungssicherheit schaffen
Fokusgruppen	Bedarf und Akzeptanz für neue Produkte oder Dienstleistungen im Kundendialog ermitteln; Überprüfung von Kommunikations- und Marketingstrategien	X			
Bauherrenbegleitforschung	Baubegleitende Erhebung von Einflussfaktoren, Meinungen, Einschätzungen und Bewertungen von Bauherren zum Bauprozess, zum Baustoff Holz sowie zu den am Bauprozess beteiligten Unternehmen	X			
Entscheiderworkshops	Planungs- / Architekturbüros, Bauherren, Investoren und Behörden Wissen über neue Holzbaulösungen vermitteln und Vorurteile abbauen		X		
Systembauteile-Katalog NACHhaltige BAUen mit HOLz (NABAHO)	Planungs- / Architekturbüros einen schnellen und einfachen Zugriff auf geprüfte, genormte und nachhaltige Holzwerkstoffe ermöglichen		X		
Handwerkerprofil im Internet	Einfachere und bessere Auswahl geeigneter Handwerksbetriebe für Planungs- / Architekturbüros und Bauherren sowie verbesserte Fremd- und Selbsteinschätzung für Handwerksbetriebe		X	X	
Innovationsworkshops	Generierung von Ideen für zukunftsfähige neue Geschäftsfelder, Produkte, Dienstleistungen und Verfahren und die Initiierung entsprechender Innovationsprojekte			X	
Netzwerk-Coaching	Schaffung leistungsfähiger Netzwerke durch einen neutralen Netzwerk-Coach, der für eine produktive Interaktion der Netzwerkpartner, Konfliktlösung und zielorientiertes Arbeiten sorgt			X	
Ökologisches Produktdesign (inkl. Woodpicker)	Einbeziehung ökologischer Anforderungen in der Designphase eines Produktes, Beitrag zur Energieeinsparung, Rohstoffschonung, Schadstoff-/Abfallreduzierung etc.				X
Ressourceneffizienzrechnung /-rechner	Abbildung des lebenszyklusweiten Ressourcenverbrauchs für verschiedene Gebäudevarianten als richtungssichere und vergleichbare Informationsgrundlage für Auswahl- und Entscheidungsprozesse				X
Zukunfts-Check HolzBau	Internetgestütztes Tool zur Selbsteinschätzung der Stärken und Schwächen für Unternehmen in der Wertschöpfungskette Bauen und Sanieren mit Holz für die Erschließung nachhaltiger Zukunftsmärkte				X

2. Der Entscheiderworkshop: Idee und Konzept

Die hier vorgestellte Methode des Entscheiderworkshops ergänzt andere Formen der Ansprache von Entscheidungsträgern wie z.B. Artikel in Fachzeitschriften, Radio- und Fernsehbeiträge, Internetangebote, Messeauftritte, Informationsveranstaltungen, Bau- und Architekturpreise oder Fachveranstaltungen und Konferenzen.

Mit der Methode wird das Ziel verfolgt, Entscheidungsträger über die Vorteile und Möglichkeiten des Baustoffs Holz gezielt zu informieren, neue Holzbaulösungen aufzuzeigen und mögliche Vorurteile abzubauen. Dazu ist es notwendig, die zentralen Entscheidungskriterien in dem betreffenden Bau- oder Marktsegment zu kennen oder zu ermitteln, um sie dann gezielt bei der Ansprache der Entscheidungsträger zu berücksichtigen.

Das Zustandekommen von Bauentscheidungen ist von ganz unterschiedlichen Einflussgrößen abhängig, die sowohl durch persönliche Erfahrungen und Präferenzen, vorhandenes Wissen und Informationen und auch durch äußere Einflüsse (z.B. gesetzlicher Regelungen, Erwartungen) beeinflusst werden. Da die Entscheidungskriterien je nach Marktsegment und Entscheidungsträger unterschiedlich ausgeprägt sein können, ist es wichtig, sich auf klar abgegrenzte Marktsegmente und ausgewählte Entscheidungsträger in diesen Marktsegmenten zu konzentrieren. Deshalb wird mit dem Instrument Entscheiderworkshop gezielt ein Marktsegment adressiert, das sowohl generell Wachstumspotenziale verspricht als auch aufgrund seiner Nachfrage- und Nutzerstruktur eine besondere Affinität zum Baustoff Holz aufweist.

Für die erfolgreiche Durchführung des Fachseminars für Entscheidungsträger ist eine systematische Vorbereitung erforderlich:

- Auswahl eines neuen oder wachsenden Marktsegmentes wie z.B. das Segment Senioren- und Pflegeeinrichtungen.
- Die Auswahl des Marktsegmentes sollte wichtige Trends wie z.B. den demographischen Wandel berücksichtigen und auf seriösen Marktprognosen beruhen.
- Identifizierung wichtiger Trends innerhalb des ausgewählten Marktsegments.
- Ermitteln von guten Beispielen für Holzbauten in diesem Marktsegment: Informationen zur Bauweise, zu Kosten, Bauherren etc.
- Auswahl der in diesem Marktsegment wichtigen Entscheidungsträger wie Investoren und Betreiber von Seniorenwohnanlagen oder Pflegeeinrichtungen.
- Ermittlung der maßgeblichen Entscheidungskriterien der Zielgruppe mit Hilfe von Expertenbefragungen.
- Ausarbeitung eines Konzeptes für ein Fachseminar mit Entscheidungsträgern, die bereits Erfahrungen mit Holzbauten haben und Einbeziehung der Entscheidungsträger in den Ablauf.
- Zielgruppengerechte Bewerbung des Fachseminars in Fachzeitschriften oder ähnlichen Medien.

Das Instrument lässt sich auf zahlreiche Marktsegmente fokussieren, bspw. im Zusammenhang mit der älter werdenden Gesellschaft und ausdifferenzierten Formen des Lebens und Wohnens im Alter.

An wen wendet sich der vorliegende Leitfaden bzw. wer soll Entscheiderworkshops durchführen? Adressaten für den Leitfaden und die Methodik der Fachseminare für Entscheidungsträger sind sowohl Unternehmen der Holzbaubranche bzw. Anbieternetzwerke, auf Holzbau spezialisierte Architektur- und Ingenieurbüros sowie Multiplikatoren aus Verbänden und Organisationen wie dem Holzabsatzfonds.

3. Auswahl eines Marktsegmentes am Beispiel Pflegeeinrichtungen

Künftig ist mit einer stärker werdenden Differenzierung zwischen regionalen und lokalen Märkten für Bauleistungen und Immobilien zu rechnen. Dies gilt insbesondere für den Wohnungsmarkt, der aufgrund der demografischen und sozioökonomischen Rahmenbedingungen zunehmend in eine Reife- und Sättigungsphase und spätestens ab 2030 sogar in eine Schrumpfungsphase eintritt. Bereits jetzt hat der Bestandsbau, d.h. Renovierung und Sanierung, einen größeren Anteil am gesamten Bauvolumen als der Neubau. In Westdeutschland bilden Modernisierung und Instandsetzung einen Sockel, der seit vielen Jahren einen stetigen Zuwachs aufweist. Er wirkt so als Stabilisator gegenüber dem Neubau, der konjunkturellen Schwankungen unterliegt und im Trend rückläufig war. In Zukunft werden nur wenige Segmente beim Neubau noch wachsen. Hierzu zählt der Bau von Senioren- und Pflegeeinrichtungen.

Angesichts der demographischen Entwicklung in Deutschland und der zu erwartenden Veränderungen im Bereich der Versorgungssysteme für pflegebedürftige alte Menschen wird das Wohnen im Alter in Zukunft mit einer ganzen Reihe von neuen Herausforderungen verbunden sein. Entsprechende Angebote müssen nicht nur den sich wandelnden Wohnbedürfnissen älterer Menschen entsprechen, sondern auch den zukünftigen gesellschaftlichen und volkswirtschaftlichen Veränderungen Rechnung tragen.

Das mehrgeschossige Bauen mit Holz ist in den letzten Jahren in zahlreichen in- und ausländischen Projekten erprobt worden. Trotz des aufgezeigten Potenzials des mehrgeschossigen Bauens mit Holz bilden Gebäude dieser Art – auch im Bereich der Senioren- und Pflegeeinrichtungen – derzeit noch die Ausnahme. Warum das der Fall ist, welche Kriterien für Investoren relevant sind, Entscheidungen für oder wider Holz als Baustoff zu treffen und wie Investoren aktiv erreicht werden können, um das mehrgeschossige Bauen mit Holz aufzugreifen, sind Fragestellungen, die untersucht werden müssen, um differenzierte und zielgerichtete Empfehlungen für Entscheider formulieren zu können. Das im „Holzwende 2020plus“ untersuchte Segment Pflege- und Altenversorgung steht dabei stellvertretend für ein ganzes Bausegment „Wohnbauten mit besonderen Anforderungen“.

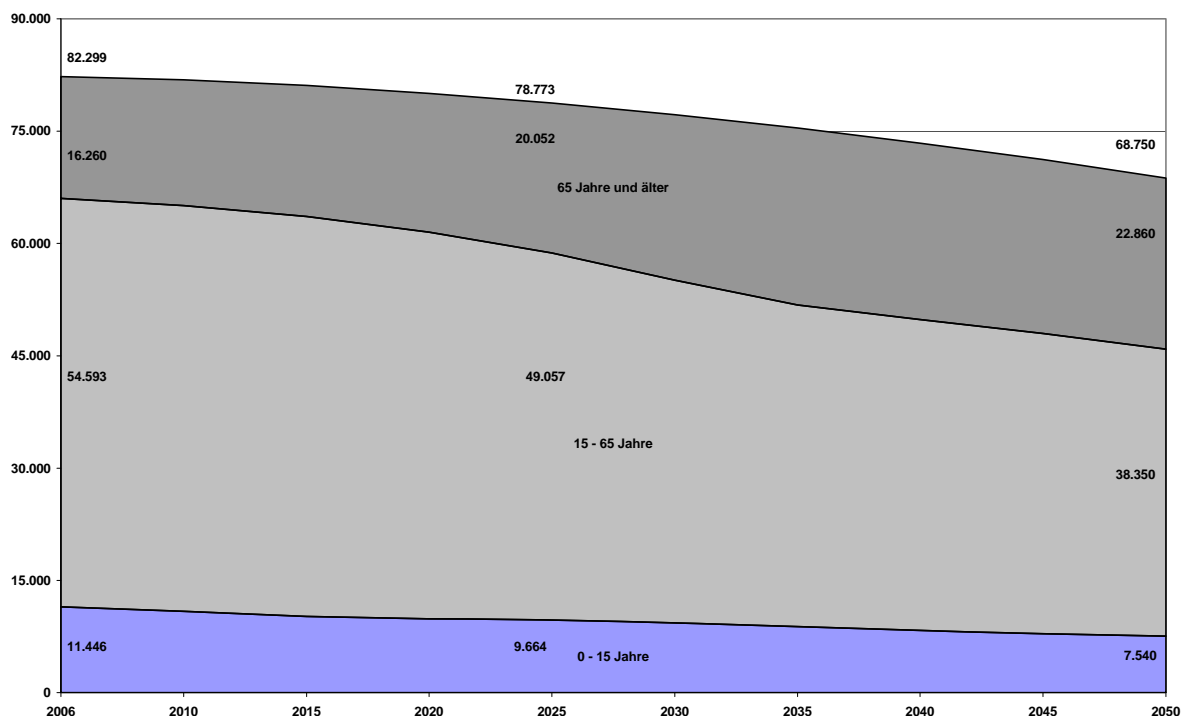
4. Identifizierung wichtiger Trends im Marktsegment

Nachfolgend wird das Potential für Senioren- und Pflegeeinrichtungen skizziert. Die beispielhafte Erläuterung an diesem Bau- bzw. Marktsegment soll auf die Notwendigkeit verweisen, dass die Auswahl eines Marktsegmentes sowie die Identifizierung wichtiger Trends eine zentrale Vorarbeit für die Durchführung eines Fachseminars mit Entscheidungsträgern ist.

Im Jahr 2005 waren 2,13 Millionen Versicherte der sozialen und privaten Pflegeversicherung als pflegebedürftig anerkannt. Das entspricht etwa 2,6 Prozent der Bevölkerung in Deutschland. Von den Pflegebedürftigen wurden 68 % (1,45 Mio.) zu Hause und 32 % (677 Tsd.) in Heimen versorgt. Die Pflegebedürftigen waren zu 68 % Frauen und 82 % waren 65 Jahre und älter. Gegenüber 2003 hat die Zahl der Pflegebedürftigen um insgesamt 2,5 % bzw. 52.000 Personen zugenommen (StBA 2007).

Die Pflegebedürftigkeit ist überwiegend altersabhängig und steigt mit zunehmendem Alter. Vergleicht man den heutigen und zukünftigen Altersaufbau der deutschen Bevölkerung so ist davon auszugehen, dass aufgrund der Zunahme von älteren und (hoch)betagten Personen an der Gesamtbevölkerung (vgl. Abbildung 4-1) auch der Pflegebedarf deutlich steigen wird.

Abbildung 4-1: Veränderung der Altersstruktur in Deutschland 2006 bis 2050



Quelle: StBA (2006), eig. Berechnungen und Darstellung

Legt man die mittlere Variante der 11. Bevölkerungsvorausschätzung des Statistischen Bundesamtes (2006) zugrunde und unterstellt und schreibt man die derzeitigen Pflegequoten nach Altergruppen fort, so wird der Pflegebedarf bis zum Jahr 2050 auf nahezu das Zweieinhalbfache anwachsen. Im Wesentlichen trägt hierzu die Zunahme des Anteils der Hochbe-

tagten an der Gesamtbevölkerung von derzeit knapp 2 % auf über 8 % im Jahr 2050 in Verbindung mit deren hoher Pflegebedürftigkeit bei.

Bis zum 65-jährigen Lebensjahr ist weniger als ein Prozent der Bevölkerung pflegebedürftig. Bei den über 65-Jährigen liegt der Anteil bei 11 %. Nahezu ein Drittel aller Pflegebedürftigen ist über 85 Jahre alt, bei einem Anteil von knapp 2 % an der Bevölkerung. Ein weiteres Drittel (34,3 %) der Pflegebedürftigen ist im Alter zwischen 75 und 85 Jahre. Bezogen auf die entsprechende Altersgruppe der Gesamtbevölkerung bedeutet dies, dass die Pflegequote mit steigendem Alter deutlich zunimmt. Während sich in der Altersgruppe der 65- bis unter 70-jährigen Einwohner lediglich 2,6 Prozent pflegebedürftige Leistungsempfänger befanden, gab es in der Gruppe der 70 bis unter 75jährigen schon 4,9 Prozent Pflegefälle, in der Gruppe der 75- bis unter 80-jährigen 9,6 Prozent, in der Gruppe der 80- bis unter 85-jährigen 20,3 Prozent und bei den hochbetagten Einwohnern von 85 oder mehr Jahren waren sogar annähernd die Hälfte (45,6 Prozent) pflegebedürftig (vgl. Tabelle 4-1).

Tabelle 4-1: Pflegebedürftige zum Jahresende 2005 nach Alter und „Pflegequote“

Alter von ... bis unter ... Jahren	Pflegebedürftige					Anteil an jeweiliger Bevölkerungsgruppe			Bevölkerung		
	Insgesamt	Veränderungen zu 2003	davon		darunter: weiblich	Pflegequote			insgesamt	männlich	weiblich
			zu Hause versorgt	in Heimen		insgesamt	männlich	weiblich			
	Anzahl	%	Anzahl			%					
unter 15	61.687	-4,7	61.446	241	25.674	0,5	0,6	0,5	11.649.872	5.975.547	5.674.325
15 – 60	241.412	2,1	210.471	30.941	112.053	0,5	0,5	0,5	50.248.025	25.513.785	24.734.240
60 – 65	74.208	-13,7	56.632	17.576	34.582	1,6	1,7	1,5	4.670.024	2.294.228	2.375.796
65 – 70	137.818	4	103.356	34.462	66.597	2,6	2,8	2,4	5.374.399	2.567.623	2.806.776
70 – 75	184.954	3,9	138.530	46.424	100.601	4,9	4,9	4,9	3.759.730	1.706.837	2.052.893
75 – 80	293.027	2	209.311	83.716	187.638	9,6	8,5	10,3	3.055.125	1.239.350	1.815.775
80 – 85	437.640	2,5	284.413	153.227	332.670	20,3	15,8	22,3	2.158.010	663.195	1.494.815
85 – 90	333.741	7,8	199.420	134.321	269.199	36,3	26,9	39,7	918.153	239.739	678.414
90 – 95	273.400	-1,1	145.405	127.995	230.659	60,8	43,6	65,6	449.673	98.093	351.580
95 und mehr	90.663	14,9	42.984	47.679	78.605	58,5	29	69,3	154.984	41.564	113.420
Insgesamt	2.128.550	2,5	1.451.968	676.582	1.438.278	2,6	1,7	3,4	82.437.995	40.339.961	42.098.034

Quelle: StBA 2007

Der Anteil weiblicher Pflegebedürftiger an allen Pflegebedürftigen betrug gut zwei Drittel. Dies ist hauptsächlich auf den hohen Frauenanteil an der Bevölkerung in den Altersgruppen von über 65 Jahren zurückzuführen. So liegt der Anteil der Pflegebedürftigen bei Frauen und Männern bis zum Alter von unter 75 Jahren unter einem Prozent. Danach nimmt der Anteil der Personen, die auf Pflegehilfe angewiesen sind, sprunghaft zu: von 15,8 Prozent der 75- bis unter 80-jährigen Frauen und 11,2 Prozent der 75- bis unter 80-jährigen Männer auf 65,2 Prozent der über 90-jährigen Frauen und 39,7 Prozent der über 90-jährigen Männer. Die Unterschiede zwischen Frauen und Männern zeigen sich etwa ab dem 75. Lebensjahr und nehmen in der Folge kontinuierlich zu.

Auf der Grundlage einer einfachen Vorausberechnung dürfte die Zahl der Pflegebedürftigen von 2,1 Mill. im Jahr 2006 auf fast 4,5 Mill. im Jahr 2050 ansteigen. In absoluten Zahlen ist somit von einer Verdoppelung der Pflegebedürftigen zwischen den Jahren 2006 und 2050 auszugehen. Gleichzeitig wird der Anteil der Pflegebedürftigen an der Gesamtbevölkerung zunehmen: Der Anteil beträgt heute 2,6 % und wird bis 2050 auf etwa 6,5 % ansteigen.

Die Aussagen beruhen auf einem einfachen Modell: Die Vorausberechnung überträgt dabei den heutigen Status quo der Pflegequoten (geschichtet nach 6 Jahresaltersgruppen) auf die veränderte Bevölkerungsstruktur in den Jahren 2006 bis 2050. Zur Abbildung der veränderten Bevölkerungsstruktur wird die 11. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung des Sta-

tistischen Bundesamtes (Variante 1 – W1: „Untergrenze der mittleren Bevölkerung“) verwendet.

Es wird von konstanten Pflegequoten ausgegangen und damit von einem möglichen medizinisch technischen Fortschritt in diesem Bereich abstrahiert. Insgesamt ist der Verlauf der maßgeblichen Einflussgrößen (auch der Bevölkerungsstruktur) mit zunehmendem Abstand vom Basiszeitpunkt immer schwerer vorhersehbar, von daher hat insbesondere die langfristige Rechnung bis 2050 Modellcharakter; sie zeigt, wie sich unter den getroffenen Annahmen die Zahl der Pflegebedürftigen entwickeln wird.

Tabelle 4-2: Modellrechnung Pflegebedürftige bis 2050

	0 bis 65 Jahre	65-70 Jahre	70-75 Jahre	75-80 Jahre	80-85 Jahre	85 Jahre und älter	Gesamt
2006	374,3	141,9	194,4	294,0	440,1	730,5	2.175,3
2010	368,8	114,6	240,1	309,9	477,9	881,9	2.393,0
2015	360,4	115,3	197,4	407,6	512,0	1.040,6	2.633,4
2020	348,5	131,0	200,6	336,9	681,1	1.170,1	2.868,2
2025	332,8	147,0	229,2	347,2	567,6	1.509,4	3.133,1
2030	312,1	166,4	258,6	400,3	600,1	1.519,8	3.257,4
2035	293,4	155,5	294,1	455,5	699,1	1.582,8	3.480,4
2040	282,7	117,5	276,0	522,0	806,5	1.816,7	3.821,5
2045	271,9	116,4	209,7	493,2	934,4	2.156,0	4.181,4
2050	260,1	120,5	208,6	376,9	891,0	2.578,2	4.435,3

Quelle: StBA 2007; 2006; eig. Berechnungen

Basierend auf dieser Modellrechnung lässt sich der Bedarf an Pflegebetten abschätzen. Geht man wiederum von einer konstanten Quote von in Heimen versorgten Pflegebedürftigen aus (32 %), so wird sich der Bedarf an Pflegebetten von derzeit 677.000 auf ca. 1,42 Mio. Betten mehr als verdoppeln. Berücksichtigt man die langfristige Entwicklung der immer kleineren Haushaltsgößen in Deutschland und die damit verbundene Verringerung des Potentials helfender Angehöriger, so dürfte die hier vorgenommene Abschätzung als vorsichtig einzustufen sein.

5. Ermittlung von guten Beispielen für Holzbauten

Eine wichtige Grundlage für Entscheiderworkshops sind gute Praxisbeispiele von Holzbauten in dem betreffenden Marktsegment. Praxisbeispiele zeigen, dass es bereits konkrete und gelungene Beispiele für Holzbauten gibt. Diese Beispiele unterstützen die Anschaulichkeit und Überzeugungskraft für das Bauen und Sanieren mit Holz im Rahmen von Entscheiderworkshops.

Bei der Ermittlung von guten Beispielen für Holzbauten empfiehlt sich folgendes Vorgehen:

1. Recherche von Praxisbeispielen und Erstellung eines Überblicks
2. Ermittlung wichtiger Eckdaten zu den Beispielen
3. Zusammenstellung und endgültige Datenauswertung
4. Auswahl guter Beispiele

Recherche von Praxisbeispielen

Um beispielsweise Senioren- und/oder Pflegeheime bzw. Gebäude für Mehrgenerationenwohnen in Holzbauweise zu identifizieren, empfiehlt es sich, eine Online-Befragung von ermittelten Holzbauexperten durchzuführen. Dabei sollte auf Experten mit themenspezifischem Hintergrundwissen zurückgegriffen werden. Eine Übersicht zeigt der folgende Kasten:

Experten für Online-Befragungen zur Ermittlung von guten Holzbaubeispielen

- Holzbau- und Zimmererverbände Deutschlands und Europas,
- die zuständigen obersten Baubehörden der deutschen Bundesländer,
- recherchierte Holzbauarchitekten
- Architekturverbände und Architektenkammern,
- Holzverbände,
- Universitäten mit Schwerpunkt Holzbau und –architektur,
- Pflege- und Wohlfahrtsverbände,
- sozio-kulturelle Wohnraum-Akteure (z.B. „Experimentcity“, „Soziale Stadt“ etc.),
- Seniorenverbände
- Pflegeplatzportale
- das Institut für Wohnen im Alter,
- das Deutsche Institut für Urbanistik,
- das Deutsche Zentrum für Altersfragen,
- das Kuratorium der Deutschen Altershilfe, Fachbereich Architektur und Wohnen
- das Projekt des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, „Aktion Mehrgenerationenhaus“,

Ein telefonisches Nachhaken ist in den meisten Fällen unerlässlich. Eine kontinuierliche Marktbeobachtung führt außerdem zu weiteren, interessanten Expertenidentifikationen und -interviews.

Bei einer Internetrecherche sollte auf bekannte Foren, Websites und Fachdatenbanken zurückgegriffen werden. Eine Übersicht zeigt die folgende Tabelle:

Online-Quellen und Foren zur Ermittlung guter Holzbaubeispiele

- Informationsdienst Holz (www.informationsdienst-holz.de)
- archin - Architekturinformationsnetz Holz (www.archin.at)
- BauNet Informationssystem der deutschen Bauwirtschaft (www.baunet.de)
- Holzonline - Das Branchenmagazin für den Holzhandel (www.holzonline.de)
- IRBdirekt – Fraunhofer-Informationszentrum Raum und Bau (www.baufachinformation.de)
- Nextroom Architekturdatenbank (www.nextroom.at)
- archINFORM - Internationale Architekturdatenbank

Um einen weiteren Überblick zu gewinnen, lohnt ein Blick auf die Auszeichnungen und lobenden Erwähnungen der Holzbaupreise und -auszeichnungen.

Relevante Holzbaupreise sind u.a.:

- Deutscher Holzbaupreis
- proHolz Austria, Arbeitsgemeinschaft der österreichischen Holzwirtschaft
- Oberösterreichischer Holzbaupreis
- Steirischer Holzbaupreis
- Holzbaupreis Vorarlberg
- Holzbaupreis Kärnten
- Holzbaupreis Niederösterreich
- wienwood
- Wood Awards

Auch eine Anfrage auf fachspezifische Studentenforen, wie bspw. das deutschlandweite Forum für Studenten des Bauwesens (www.tekorum.de) kann zu interessanten Ergebnissen, Tipps und Netzwerken führen.

Im letzten Schritt kann über allgemeine Standard-Suchmaschinen, wie bspw. Google und Metager, sowie über die News-Portale Alert und Google-News abschließend recherchiert werden.

Ermittlung wichtiger Eckdaten zu den Beispielen

Die identifizierten Senioren- und Pflegeheime in Holzbauweise werden nun näher betrachtet und relevante Daten aus den gesammelten Zeitungsausschnitten, Publikationen, PDFs etc. analysiert und erste Fragen beantwortet.

Eine Klärung u. a. folgender Fragen ist notwendig:

- Handelt es sich wirklich um Senioren- und Pflegeheime im engeren Sinne oder sind es eher Senioren-Wohngemeinschaften und Häuser zum Mehrgenerationenwohnen?
- Handelt es sich um Sozialzentren oder um Häuser zum Betreuten Wohnen?
- Sind die ermittelten Gebäude in Holzbauweise konstruiert oder handelt es sich lediglich um herkömmliche Beton-Massivbauweise mit vorgehängter Holzfassade?

Für die Gebäude, die noch nicht aufgrund erster, frei zugänglicher Daten „durchs Raster“ gefallen sind, empfiehlt es sich, fehlende Daten, die die Bauobjekte vergleichbar machen sollen, in Form eines Steckbriefes abzufragen.

Wichtige Fragen zur Erstellung von Steckbriefen für Holzbaubeispiele

- Welcher Holzanteil steckt in den recherchierten Gebäuden?
- Bestehen bspw. das Tragwerk und die Wände aus Holz oder sind es Decken und Fassade, die in Holzbauweise errichtet wurden?
- Besteht das Gebäude komplett aus Holz?
- Aus wie vielen (Voll-)Geschossen besteht die Pflegeeinrichtung?
- Wann wurde die Einrichtung fertig gestellt und von wann bis wann wurde gebaut (Bauzeiten)?
- Wer war der Bauherr und wer betreibt die Einrichtung (öffentlich oder privat)?
- Wer war der Architekt?
- Wie hoch ist die Anzahl der Wohn- und Pflegeplätze?
- Wie hoch waren die Baukosten, aufgeteilt auf die einzelnen Baugruppen?
- Wie groß ist die Nutzfläche und wie viel Kubikmeter umfasst der umbaute Raum?
- Wie hoch sind dementsprechend die Kosten je umbauten Kubikmeter (nominal und real bezogen auf ein Basisjahr?)
- Welche Internetadresse hat die Einrichtung?
- Wer ist Ansprechpartner auf Architekten- und Betreiberseite?
- Welche Urheber- und Bildrechte müssen bei einer eventuellen Veröffentlichung beachtet werden?

Zur Abfrage der soeben aufgeführten Daten sollte ein Fragebogen entwickelt werden, der den ermittelten Architekten (per Mail/Post/Fax) zugesandt werden kann. Dabei darf die Bitte um Beantwortung innerhalb einer gesetzten **Frist** nicht fehlen.

Etlliches Nachhaken und gutes Zureden (telefonisch und per Mail), Fristverlängerungen und Beharren auf die jeweiligen Daten sollten im Vorhinein einkalkuliert werden, um letztendlich eine Auswahl guter Beispiele zusammenstellen zu können.

Zusammenstellung und endgültige Datenauswertung

Die Pflegeeinrichtungen, für die letztendlich alle relevanten Daten vorliegen, können nun systematisch gegliedert und in angelegten digitalen und/oder „physischen“ Ordnern abgelegt werden. Hierin können Fotos, ausgefüllte Fragebögen und Grundrisszeichnungen abgelegt werden.

Parallel werden zur besseren Übersicht alle ermittelten Gebäude tabellarisch in einer Excel-Tabelle aufgeführt, und Schriftverkehr projektbezogen aufgeführt.

Die einzelnen Datensätze konnten nun nach

- Ermittelten Seniorenanlagen, Pflegezentren und Heimstätten,
- ermittelten Gebäude zu Mehrgenerationenwohnen,

- ermittelten Sozialzentren und
- ermittelten Gebäude für Betreutes Wohnen und Senioren-Wohngemeinschaft(en)

sortiert in eine Dokumentation aufgenommen werden.

Bei der Anwendung der Methode im Rahmen des Holzwende 2020plus-Vorhabens wurden 19 Seniorenanlagen, Pflegezentren und Heimstätten recherchiert; davon acht in Deutschland (fünf in Baden-Württemberg, eins in Bayern, eins in NRW und eins in Berlin). Weiterhin konnten vier Gebäude für Mehrgenerationenwohnen, davon eins in Deutschland, zwei in Österreich und eins in der Schweiz ermittelt werden. Von den drei ermittelten Sozialzentren befinden sich zwei in Österreich und eins in der Schweiz. Zwei in Holz errichtete Gebäude zum Betreuten Wohnen, beide in Baden-Württemberg, konnten weiterhin ausgemacht werden. Die einzige ermittelte Senioren-Wohngemeinschaft in Holzbauweise befindet sich in Berlin.

Für das Fachseminar werden nun repräsentable Pflegeeinrichtungen in Holz ausgewählt. Bei der Auswahl sollte das Augenmerk darauf gerichtet werden, verschiedene Preissegmente auf zu führen, eine breite geografische Bandbreite dar zu stellen und verschiedene Pflegestufen auf zu zeigen.

Auswahl guter Beispiele

Aufgrund der im vorherigen Kapitel genannten Kriterien werden nun gut dokumentierte und überzeugende Holzbaubeispiele ausgewählt. In unserem Beispiel wurden fünf Pflegeeinrichtungen ausgewählt und auf dem Fachseminar näher vorgestellt:

- Pflegeheim in Berlin-Lichtenberg



Bildquelle: Robert Kerbl

Das Pflegeheim in Berlin-Lichtenberg ist ein Beispiel für ein Gebäude mit vergleichsweise niedrigen Kosten pro Betreuungsplatz. Dies kommt durch die hohe Auslastung von 180 Pflegeplätzen zu Stande. Die Fertigstellung des Gebäudes wird voraussichtlich 2008 erfolgen. Der Holzanteil ist in diesem Gebäude sehr hoch. Das Tragwerk, bestehend aus Wänden, Decken und Dach, wird in Holzbauweise erstellt. Die Treppenträume werden in Stahlbeton und die Fassade als hinterlüftete Plattenfassade (nicht brennbar) erstellt.

Die Pflegestufen 1-3, wobei Pflegestufe 3 die höchste deutsche Pflegestufe darstellt, sollen in dieser Einrichtung untergebracht werden können. Jedem der Bewohner stehen (rein rechnerisch) 41 Quadratmeter zur Verfügung. Die 300er und 400er-Kosten nach DIN 276 belaufen sich pro Betreuungsplatz auf 45.498 €. Die 300er und 400er-Kosten liegen bei 1.103 €

pro Quadratmeter sowie bei 512 € pro Kubikmeter umbauten Raum. Der Bauherr steht bis dato noch nicht fest, ebenso wenig der Betreiber. Architekt des Pflegeheims ist Robert Kerbl, Architekturbüro Kerbl, Berlin.

- Heimstätte Bärau



Bildquelle: Renggli AG

Die Heimstätte Bärau ist ein besonders gelungenes Beispiel für eine Holz-Erweiterung bzw. für einen „Ersatzbau“. Da der ursprüngliche Bau sehr stark renovierungsbedürftig war, entschied sich die Genossenschaft Heimstätte Bärau für den Abbruch und einen Ersatzbau in Holzsystembauweise nach dem schweizerischen Minergiestandard. Dabei wurde die Fassade allerdings in einer Holztafelschalung gefertigt und die Gebäudehülle als Holzrahmenbau konstruiert.

Die Heimstätte Bärau hat Pflegeplätze aller Pflegestufen bis BESA 10¹ in ihrem Portfolio. Zur Zeit der Befragung wurden 320 Bewohner betreut. Rechnerisch stehen jedem Bewohner 51 Quadratmeter zur Verfügung.

Pro Betreuungsplatz wurden ca. 60.600 € an 300er und 400er Kosten (laut DIN 276) investiert bzw. ca. 1200 € pro Quadratmeter und ca. 410 € pro Kubikmeter.

Es wurde eigens eine Genossenschaft, die Genossenschaft Heimstätte Bärau, gegründet, die als Bauherr der Heimstätte in Erscheinung tritt. Betrieben wird die Einrichtung von einer Trägerschaft aus Gemeindevertretern.

Architekt der Heimstätte war Heinz Baumeler, Architekturbüro Zimmermann Baumeler, in Hünenberg.

¹ BESA steht für das schweizerische BewohnerInnen-Einstufungs- und Abrechnungs-System. BESA 10 ist die höchste schweizerische Pflegestufe (Schwerstpflegebedürftigkeit).

- Caritas-Haus Neuwerk



Bildquelle: Ludwig Rongen

Das Caritas-Haus Neuwerk ist das erste Altenpflegezentrum in Passivhaus-Standard in Europa und somit ein Vorreiter unter den Senioren- und Pflegeeinrichtungen.

Auch hier werden alle Pflegestufen von 1 bis 3 untergebracht. Insgesamt finden hier 80 Pflegebedürftige ein zuhause. Pro Betreuungsplatz stehen ca. 50 Quadratmeter zur Verfügung. Mit ermittelten 72.561 € 300er- und 400er-Kosten pro Betreuungsplatz liegt das Caritas-Haus Neuwerk im preislichen Mittelfeld. Pro Quadratmeter wurden ca. 1450,- € an 300er- und 400er-Kosten investiert, bzw. ca. 330,- € pro Kubikmeter.

Der Caritas-Verband Mönchengladbach-Rheyd tritt sowohl als Bauherr als auch als Betreiber in Erscheinung. Der Bau wurde durch das Architekturbüro Rongen realisiert.

- Altenhilfezentrum Steinheim Albuch



Bildquelle: Ackermann & Raff

Das Altenhilfezentrum Steinheim Albuch wurde im Jahr 2000 fertig gestellt. 32 Seniorinnen und Senioren werden hier betreut. Davon sind 26 Pflegeplätze stationär, zwei Plätze sind für Kurzzeitpflegeplätze vorgesehen und vier Plätze für die Tagespflege.

Rechnerisch stehen jeder betreuten Person 50 Quadratmeter zur Verfügung, was dem Durchschnitt der recherchierten Objekte entspricht. Mit einen Kostenanteil von ca. 84.200 € pro Betreuungsplatz für 300er- und 400er-Kosten liegen die Kosten im oberen Kostensegment der aufgeführten Beispiele.

Mit einer Nettogrundfläche von 1.402 qm ergibt sich ein 300er/400er-Kostenanteil pro Quadratmeter von 1.682,- €. Pro Kubikmeter konnten 417 € 300er/400er-Kosten ermittelt werden.

Der Bauherr war die Gemeinde Steinheim am Albuch. Betrieben wird das Altenhilfezentrum vom Deutschen Roten Kreuz, Kreisverband Heidenheim. Realisierender Architekt war das Büro Ackermann + Raff mit Büros in Stuttgart und Tübingen.

- Landespensionisten- und Pflegeheim Stockerau



Bildquelle: Rupert Steiner

Das Landespensionisten- und Pflegeheim Stockerau kann als Beispiel für ein Pflegeheim der gehobenen Klasse herangezogen werden.

Mit 71 Quadratmetern zur Verfügung stehenden Raum pro Betreuungsplatz können die hohen 300er/400er-Kosten in Höhe von ermittelten 109.802,- € pro Betreuungsplatz gerechtfertigt werden. Laut Aussage des Architekten Johannes Zieser, der dieses Projekt realisierte, liegen 100.000,- bis 110.000,- € pro Betreuungsplatz durchaus im Rahmen der in Niederösterreich errichteten Pflegeheime.

Pro Quadratmeter entstanden ca. 1500,- € an 300er/400er-Kosten bzw. ca. 360 € pro Kubikmeter.

Das Heim bietet Platz für bis zu 105 zu betreuende Personen. Zur Zeit der Befragung beherbergte das Landespensionisten- und Pflegeheim Stockerau vier Personen der Pflegestufe 1, zehn Personen der Pflegestufe 2, 13 Personen der Pflegestufe 3 und 39 Personen der Pflegestufe 4, sowie 23 Personen der Pflegestufe 5, sieben Personen der Pflegestufe 6 und 4 Personen der Pflegestufe 7.²

Bauherr als auch Betreiber des Heims ist das Land Niederösterreich.

² Die genannten Pflegestufen des Landespensionisten- und Pflegeheims Stockerau beziehen sich auf das österreichische Pflegestufensystem, wobei Pflegestufe 7 die Schwerstpflegebedürftigkeit darstellt.

6. Argumente für und gegen das Bauen mit Holz

Ergebnisse aus dem Holzwende-Projekt sowie anderer Studien zum Image von Holz zeigen, dass die Assoziationen in der Bevölkerung zum Begriff „Holz“ grundsätzlich sehr positiv sind. Auch werden Holz als Baumaterial verschiedene Vorteile gegenüber anderen Baustoffen zugesprochen (v.a. Naturprodukt, gute Wärmedämmung, gesundes/ angenehmes Raumklima, Vielseitigkeit des Materials etc.). An diese positiven Aspekte gilt es bei der Vorbereitung und Durchführung von Entscheiderworkshops anzuknüpfen. Vor allem die emotionalen Aspekte von Holz („Holz ist sympathisch“; „zum Wohlfühlen“; „schafft ein schönes Wohnklima“...) gilt es im Marketing stärker aufzugreifen. Dabei sollte vom Kunden aus gedacht werden, d.h. es sollte in der Kommunikation von den Wünschen und Anforderungen der Entscheidungsträger wie Bauherren, Investoren und Bewohner ausgegangen werden und nicht so sehr vom Werkstoff Holz und seinen technischen oder konstruktiven Eigenschaften. Die nachfolgende Tabelle verdeutlicht den Zusammenhang von Bauherrenwünschen und Eigenschaften von Holz.

Allerdings werden Holz in einigen, für die Entscheidung von Investoren, Bauherren und Bewohnern wichtigen Bereichen, auch Nachteile gegenüber anderen Baustoffen zugeschrieben. Auch wenn es sich dabei in vielen Fällen um Vorurteile handelt, die bei einem qualitativ hochwertigen und gut ausgeführten Holzbau nicht auftreten oder kein Problem darstellen, gilt es diese Vorbehalte ernst zu nehmen. Zu diesen zählen z.B. eine vermeintliche mangelnde Langlebigkeit und Wertbeständigkeit von Holzbauten, angenommene Probleme beim Brandschutz oder in punkto Schallschutz oder Anfälligkeit für Schädlinge. Diese Vorbehalte finden sich sowohl in der Bevölkerung als auch bei wichtigen Entscheidungsträgern. Diesen gilt es daher auch bei der Vorbereitung und Durchführung von Entscheiderworkshops Beachtung zu schenken.

Tabelle 6-1: Wünsche und Anforderungen der Bauherren und Bewohnern

Wünsche und Anforderungen von Bauherren und Bewohnern	Eigenschaften von Holz
Wohlfühlen; schöne, warme Wohnatmosphäre	Holz ist ein natürlicher Baustoff
	Holz schafft ein angenehmes Raumklima
Natürliches und gesundes Wohnen	Holz ermöglicht ein „atmungsaktives“ Haus; diffusionsoffenen Wandaufbau
	Holz ermöglicht gesundes Bauen
Ein Haus, das wenig Energie verbraucht	Holz eignet sich gut für energiesparendes Bauen; gute Wärmedämmung
Ein Haus, das die Umwelt schont	Holz ist ein nachwachsender, ökologischer Baustoff
Schönes Design; schöne Raumgestaltung	Holz ist ästhetisch/ erlaubt ein schönes Design
Gestaltungsfreiheit, Individualität	Man kann Holz sehr vielseitig und variabel einsetzen
Kurze Bauzeiten: man hat von Beginn an Freude an seinem neuen Haus	Kurze Bauzeiten; ein Holzhaus ist gleich bewohnbar; kein „Trockenwohnen“

Quelle: Henseling, C. (2007): Leitfaden für Unternehmen des handwerklichen Holzbaus zur Optimierung von Kundenorientierung und Marketing, Berlin, S. 10/11.

7. Auswahl wichtiger Entscheidungsträger

Für die Wahl von Entscheidungsträgern zur Durchführung von Fachseminaren müssen zunächst marktsegment-bezogene Fragen geklärt werden. Mit Blick auf den Bereich Senioren- und Pflegeeinrichtungen sind dies z.B.:

- Wer bestimmt den Markt für Seniorenanlagen und/oder Pflegeeinrichtungen?
- Wer sind die maßgeblichen Akteure und wer beeinflusst sie?
- Wer finanziert ein jeweiliges Bauvorhaben?
- Wer berät Bauherren?
- Wer vermittelt beim Bauvorhaben?
- Wer segnet Bauanträge ab und wer kann sie verhindern?
- Welches Mitspracherecht haben spätere Bewohner und/oder Betreiber?
- Wie entstehen Betreibergemeinschaften?
- Wer sind die „üblichen“ Bauherren im Segment „Pflegeeinrichtungen“?
- Wer plant Pflegeeinrichtungen?

Zur zielgruppenorientierte Ansprache ist es notwendig einige Fragen zum „Milieu“ der Zielgruppe vorab zu klären. Einige der zu klärenden Fragen sind nachfolgend aufgeführt.

- Welche „Tonart“ sollte angeschlagen werden, bspw. bei der Ansprache von Sozialeinrichtungen wie der Caritas oder bei Investoren wie z.B. Immobilienfonds-Anbietern oder bei Planern und Architekten?
- Welche Kommunikationsform sollten genutzt werden, etwa die persönliche Ansprache, Interviews, Massenmail, personalisierte Mail, Beeinflussung über Dritte („Schönen Gruß von...“) oder Hinweise auf wichtige Trends und dazu laufenden Projekten („Im Rahmen des BMBF-Forschungsprojektes Holzwende2020plus....“)
- Welche Botschaften sollten vermittelt werden und welche Bildsprache unterstützt diese am ehesten?
- Welche Gewohn- und Gepflogenheiten herrschen im Umfeld der Zielgruppe?
- Wo treffe ich meine Zielgruppe, z.B. auf welchen Fachmessen, in welchen Onlineportalen und auf welchen Fachseminaren?
- In welchen sozialen Milieus agieren die Zielgruppen?
- Auf wen *hören* die Zielgruppen? Wer sind Meinungsführer in dem jeweiligen Marktsegment und wer tritt dementsprechend als „Sender“ auf?
- Welche Glaubwürdigkeit genießt der jeweilige Sender?
- Welche Netzwerke mussten neu aufgebaut werden (persönliche Netzwerke) und welche gibt es schon (Holz-, Pflege-, Architekten- etc. Communities im Internet), die es nur zu nutzen gilt.

Ermittlung der Entscheidungskriterien der Zielgruppe mit Hilfe von Telefoninterviews

Bei der erstmaligen Durchführung eines Entscheiderworkshops in einem ausgewählten Marktsegment ist es wichtig, die genauen Entscheidungskriterien der Zielgruppe kennen zu lernen und zu wissen, welche Für- und Wider-Argumente für sie mit Blick auf das Bauen mit Holz von besonderer Bedeutung sind. Dazu empfiehlt es sich einen kleinen Fragebogen bzw. Interviewleitfaden zu entwerfen. Ein Beispiel dafür befindet sich in Kap. 14 Anhang dieses Leitfadens. Mit Hilfe des Fragebogens können nun Telefoninterviews durchgeführt werden.

Wichtige Inhalte und Aufbau von Telefoninterviews:

- Vorstellung
- Aufklärung, warum ausgerechnet er/sie angerufen wurde
- Aufklärung, wie viel Zeit in Anspruch genommen wird;
- Klärung, welche Zuständigkeit bzw. Funktion der Gesprächspartner im Unternehmen hat;
- Abfragen der gemachten Erfahrungen im Holzbau;
- Abfrage nach Bereitschaft, in Holz zu bauen;
- Abfragen, welches der ausschlaggebende Punkt für den Holzbau war;
- Abfrage wann und warum in Holz gebaut wurde;
- Abfrage von Wichtigkeit der Kriterien des Holzbaus, wie z.B.
 - „Geringe Kosten“,
 - „Schneller Bauprozess“,
 - „Lange Haltbarkeit des Gebäudes“,
 - „Lange Werthaltigkeit des Gebäudes“,
 - „Senkung des Energieverbrauchs“,
 - „Einsatz gesundheitlich unbedenklicher Baustoffe“,
 - „Angenehmes Wohnklima“,
 - „Design/Ästhetik“,
 - „(Umweltfreundliches) Image“,
 - „Alleinstellungsmerkmal (abheben von der Konkurrenz),

Es empfiehlt sich, die erhaltenen Daten während des Telefonats mitzuschreiben und sich hieraus ergebene (Nach-)Fragen direkt zu stellen und als Randnotiz zu vermerken. Eine abschließende Zusammenfassung der geführten Telefonate kann sehr aufschlussreich werden. So lies sich bzgl. unseres Beispiels folgendes ermitteln:

Beispiel für das Ergebnis von Telefoninterviews mit Entscheidungsträgern

Zusammenfassend lässt sich im Rahmen unseres Beispiels feststellen, dass als ausschlaggebenden Faktor, warum in Holz gebaut wurde, am häufigsten der Kostenaspekt (inkl. Energie- und Zwischenfinanzierungskosten) genannt wurde. Des Weiteren wird verstärkt darauf verwiesen, dass der Wunsch bestand, mit einem erneuerbaren bzw. naturnahen Bausstoff zu arbeiten. Außerdem wurde auf den Zeitfaktor und auf „Gesundes Wohnen“ verwiesen.

Auf die Frage, welche Erfahrungen mit den Holzbauten gemacht wurden, wurde darauf verwiesen, dass die erwarteten Bauzeit-Einsparungen nicht eingetroffen sind. Die Kostenfrage wurde mit positiven Äußerungen beantwortet („Die Unhaltungskosten sind langfristig sinnvoll“). Außerdem wurde auf guten Brand- und Schallschutz sowie auf die Erreichung des Minergiestandards* verwiesen.

Auf die Frage „Welche Anforderungen stellen Sie generell an neue Gebäude?“ gab es folgende Antworten: Orientierung an Zeit und Geld, Minergie, Wirtschaftliches Bauen, Wirtschaftlicher Unterhalt, Moderne Architektur, Ökologische Aspekte, Wohnkomfort, Optimale Umsetzung des Raum- und Funktionsprogramms, Kurze Wege, Optimale Belichtungsverhältnisse, Geringe Betriebskosten und Energiebewusste Bauweise.

Bei der Abfrage, welche der genannten Aspekte als sehr wichtig bzw. wichtig, weniger wichtig oder gar nicht wichtig einzustufen sei, stellte sich heraus, dass „Lange Haltbarkeit“, „Angenehmes Wohnklima“ und „Senkung des Energieverbrauchs“ das Wichtigkeits-Ranking anführen. „Design und Ästhetik“ und das Alleinstellungsmerkmal zur Abhebung von der Konkurrenz bildeten hingegen das Schlusslicht des Rankings.

(* Der Minergie-Standard ist ein gesetzlich geschützter Qualitätsstandard in der Schweiz. Mit dem Minergie-Label werden Gebäude sowie Konstruktionen und Bauteile ausgezeichnet, welche nachweislich die festgelegten Minergie-Grenzwerte erfüllen.)

8. Ausarbeitung eines Konzeptes für einen Entscheiderworkshop

Der Erfolg von Entscheiderworkshops steht und fällt mit den Referenten, die dort auftreten. Die gezielte Auswahl geeigneter Referenten ist damit eine Schlüsselgröße der Methode! Ein Entscheiderworkshop sollte also erst dann durchgeführt werden, wenn gute Referenten identifiziert und gewonnen werden konnten.

Auswahl und Ansprache von Referenten

Im Falle unseres Beispiels aus dem Bereich Senioren- und Pflegeeinrichtungen war schnell klar, dass hier ganz unterschiedliche Entscheidungsträger und Akteure an einer Baument-scheidung beteiligt sind und als Referenten im Rahmen eines Entscheiderworkshops zu Wort kommen müssen. Als besonders wichtig und einflussreich stellen sich in diesem Bau-segment drei Akteure heraus:

- Die Betreiber von Senioren- und Pflegeeinrichtungen,
- die Investoren und Kapitalgeber sowie
- die Architekten und Planer

Um praktische Erfahrungen aus einer Pflegeeinrichtung in Holzbauweise vermittelt zu be-kommen, wurde der im zuvor geführten Telefoninterview als fachkundig identifizierte Ge-schäftsführer eines Pflegeheims der Lebenshilfe Aalen ausgewählt. Durch den im Telefonin-terview hergestellten Kontakt fiel die Ansprache relativ persönlich aus. Allerdings war es auf-grund hoher zeitlicher Einbindungen schwierig, ihn als Referent zu gewinnen. Letztendlich führte ein großes Interesse am Thema sowie der tiefe Wunsch Nachahmer zu finden („Über-zeugungstäter“) zur Zusage am Fachseminar.

Wie sich weiterhin bei den im Vorfeld geführten Diskussionen herausstellte, verhindert oft-mals ein fehlendes Vertrauen auf Investorenmenseite, ein Pflegeheim in Holzbauweise zu finan-zieren. Als Mittler zwischen Financiers, Banken, Fondsbetreiber und Bauwillige erschien ein leitender Mitarbeiter einer Real Estate Gesellschaft als geeigneter Referent, um die Determi-nanten des Pflegemarktes, die Entscheidungsparametern sowie die Chancen und Risiken einer Investition in Holz zu erläutern. Aufgrund eines persönlichen Kontaktes durch einen Praxispartner mündete die Referenten-Anfrage relativ zeitnah in eine Zusage.

Weiterhin galt es auch erfahrene Architekten und Planer als Referenten zu gewinnen, die gute und bereits umgesetzte Holzbaubeispiele aus dem betreffenden Segment der Senioren- und Pflegeeinrichtungen überzeugend vorzustellen wissen. Für den Bereich „Wohnqualität“ und „Heizkostenminimierung“, die in den geführten Telefoninterviews als sehr wichtig einge-stuft wurden, wurde nach aktiver Experten-Suche ein Hochschullehrer für Architektur identi-fiziert. Aufgrund seiner großen Erfahrung zu diesem Thema sowie aufgrund seines Wun-sches, die Vorteile eine Pflegeheimes in Holzbauweise bekannt zu machen, konnte er relativ schnell als Referent gewonnen werden.

Um die neuen Möglichkeiten des „traditionellen Baustoffs“ Holz aufzuzeigen, wurde weiterhin ein Architekt und Vorreiter der Holzarchitektur eingeladen, sein Referenzobjekt, ein 6-geschossiges Pflegeheim in Berlin-Lichtenberg, vorzustellen. Dabei sollten architektonische

Vorzüge im Mittelpunkt seiner Ausführungen stehen. Aufgrund seiner Funktion als Holzwerke2020plus-Praxispartner stand er von Anfang an als Referent zur Verfügung.

Mit Blick auf die hohe Bedeutung des Brandschutzes gerade in Senioren- und Pflegeeinrichtungen wurde schließlich auch nach einem Referenten gesucht, der den neuesten Stand und überzeugende Lösungen für das Thema Brandschutz in Pflegeeinrichtungen vorstellen konnte. Dabei konnte eine Dozentin vom Institut für Baukonstruktion und Festigkeit einer Technischen Universität identifiziert und gewonnen werden, um zum Thema Brandschutz im Holzbau, sichere Lösungen und innovative Konzepte vorzutragen. Da sie das Brandschutzkonzept zu dem 6-Geschosser in Holz in Berlin-Lichtenberg anfertigte, stand sie im direkten Kontakt zum Praxispartner und konnte demnach ebenfalls recht persönlich angesprochen und als Referentin gewonnen werden.

Ergänzend zu den drei genannten Referentengruppen wurden noch weitere wichtige Referenten ausgewählt, die über einzelne Beispiele hinaus eine Übersicht über bereits existierende Holzbaulösungen im Bereich Senioren- und Pflegeeinrichtungen vorstellen und über deren Investitions- und Betriebskosten berichten sollten.

Um das Fachseminar in eine bereits etablierte Veranstaltungsreihe eingliedern zu können, wurde eine Kooperation mit der Baukammer Berlin eingegangen. Durch die persönliche Vorliebe für den Baustoff Holz übernahm ein führendes Mitglied der Baukammer gern die Repräsentantenrolle des Co-Veranstalters ein.

Programm eines Entscheiderworkshops



(Bildquelle: Rupert Steiner)

Fachseminar

Senioren- und Pflegeeinrichtungen aus Holz

Wirtschaftliches und werthaltiges Bauen, energiesparendes Betreiben, gesundes Wohnen, Fachseminar

Neue Herausforderungen und neue Lösungen!

In den vergangenen Jahren haben sich die Anforderungen an den Bau und die Sanierung von Senioren- und Pflegeeinrichtungen in einigen Punkten wesentlich verändert. Neben der Wirtschaftlichkeit und Werthaltigkeit von Gebäuden spielt ein gesundes und angenehmes Wohnklima eine zunehmende Rolle. Außerdem schlagen steigende Energiepreise bei den Betriebskosten deutlich zu Buche, so dass eine gute Wärmedämmung und eine wirtschaftliche und umweltfreundliche Energieversorgung für die Betreiber von Senioren- und Pflegeeinrichtungen erheblich an Bedeutung gewinnen. Mit diesen Anforderungen kommt der traditionelle Baustoff Holz wieder verstärkt in den Blick. Weiterentwicklungen und Innovationen im Holzbau eröffnen in jüngster Zeit ganz neue Möglichkeiten, hochwertige Gebäude in kurzer Bauzeit kostengünstig zu errichten, sie aufgrund ihrer hervorragenden Wärmedämmeigenschaften energiesparend zu betreiben und den Bewohnern ein gesundes und angenehmes Wohnklima zu bieten. Durch Systembauelemente sind mittlerweile auch problemlos Holzbauten mit fünf und mehr Geschossen möglich.

An wen richtet sich das Seminar, was bietet es?

Das eintägige Fachseminar richtet sich an Betreiber, Investoren und Planer von Senioren- und Pflegeeinrichtungen und gibt einen Überblick über die neuen Möglichkeiten des Holzbaus, speziell im Bereich von Senioren- und Pflegeeinrichtungen. Dazu werden konkrete Beispiele von Senioren- und Pflegeeinrichtungen aus Holz vorgestellt, deren Wirtschaftlichkeit und Werthaltigkeit beleuchtet, baubiologische und brandschutztechnische Aspekte betrachtet und Anforderungen für das Bauen mit Holz erörtert.

Veranstaltungsort:

Tagungsstätte Harnack-Haus

Inhnestraße 16-20

14195 Berlin-Dahlem

Anfahrtsbeschreibung: www.harnackhaus-berlin.mpg.de

Programm

10.30 Uhr	Begrüßungskaffee
11.00 Uhr	Begrüßung und Einleitung, Dr. Klaus Fichter, Steinbeis Forschungsinstitut für nachwachsende Rohstoffe, Berlin (Seminarmoderation) und Christian Willich, Baukammer Berlin
11.30 Uhr	Minimale Heizkosten, maximale Wohnqualität: Ein Passivhaus in Holzbauweise rechnet sich ab dem 1. Tag. Das Beispiel Altenpflegezentrum Caritas-Haus Neuwerk, Prof. Ludwig Rongen, Rongen-Architekten, Wassenberg
12.00 Uhr	Senioren- und Pflegeeinrichtungen aus Holz: Beispiele aus Deutschland, der Schweiz und Österreich, PD Dr. Klaus Fichter, Steinbeis Forschungsinstitut nachwachsende Rohstoffe, Maik Eimertenbrink, Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit, Berlin
12.30 Uhr	Erfahrungen mit einer Pflegeeinrichtung aus Holz, Volker Enser, Geschäftsführer, Lebenshilfe Aalen
13.00 Uhr	Mittagspause, Imbiss
14.00 Uhr	Investorensicht: Warum Bauen mit Holz?, Jens Freudenberg, Colonia Real Estate Fonds Management GmbH, Köln
14.30 Uhr	Bauen mit Holz: Neue Möglichkeiten eines traditionellen Baustoffs am Beispiel eines 6-geschossigen Pflegeheims in Berlin-Lichtenberg, Dipl.-Ing. Robert Kerbl, Kerbl Architekten, Berlin
15.00 Uhr	Brandschutz im Holzbau: Sichere Lösungen und innovative Konzepte, Dr. Ing. Mandy Peter, Institut für Baukonstruktion und Festigkeit, Technische Universität Berlin
15.30 Uhr	Kaffeepause
15.45 Uhr	Voraussetzungen und Anforderungen für das Bauen mit Holz. Was ist wichtig? Was ist zu beachten?, Abschlussdiskussion
16.30 Uhr	Ende

9. Zielgruppengerechte Bewerbung

Zur zielgruppengerechten Bewerbung des Fachseminars sollte zunächst ermittelt werden, welche relevante Fachzeitschriften und Internetportale die betreffenden Entscheidungsträger erreichen. In unserem Beispiel der Senioren- und Pflegeeinrichtungen sind dies besonders Zeitschriften und Portale aus den Bereichen (Holz-)Architektur und Pflegemarkt.

Dazu werden vorab die Referenzen befragt sowie auch geeignete Medien über das Internet recherchiert. Die persönliche Kontaktaufnahme zu Redakteuren kann aufgrund von RSS-Feeds³ eine immense Informationsverbreitung über das Internet nach sich ziehen.

Dadurch, dass beispielsweise etliche Nutzer den „RSS-Feed“ des Baukalenders abonniert haben, und hinterlegte Termine auf ihre eigene Homepage übernehmen, konnte die Veranstaltung aus unserem Beispiel auf etlichen Internetseiten angekündigt werden. So *erschien* eine Ankündigung z.B. auf den Internetseiten

- des DIN-Bauportals,
- der Architektenkammer (www.architektenkammer.de),
- des Bundes Deutscher Baumeister (sowie auf den untergeordneten Seiten der Landesverbände und Arbeitskreise),
- des Verbandes Privater Bauherren,
- der Bauzentrale (www.bauzentrale.de),
- des Bau-Gewerbes (www.bau-gewerbe.de);
- der Deutschen Handwerker (www.deutsche-handwerker.info),
- des Bauspiegels (www.bauspiegel.de),
- des Bauportals24,
- des Baushops24
- sowie www.arichipoint.de, www.baudialog.de, www.bautipp24.de, www.woodworker.de, www.neubau24.de usw.

Neben den Portalen fand weiterhin eine Veröffentlichung des Seminars auf verschiedenen Internetseiten von Architekten, Ingenieuren, Unternehmen und Handwerker statt. Diese wurden ebenfalls über den RSS-Feed des Baulinks erreicht.

Hier ist bspw. die Architekten-Seite www.architekten-im-netz.de zu nennen.

Das Fachseminar sollte auch über Projektpartner und Projektseiten (z.B. www.holzwende2020.de), über Informations- und Public-Relations-Dienste, wie bspw. der

³ RSS (Really Simple Syndication, zu deutsch etwa „wirklich einfache Verbreitung“) ist ein elektronisches Nachrichtenformat, das dem Nutzer ermöglicht, die Inhalte einer Website als sogenannte RSS-Feeds zu abonnieren. RSS ist ein Service, der ähnlich einem Nachrichtenticker die Überschriften mit einem kurzen Textanriss und einen Link zur Originalseite enthält. Der Abonnent des RSS-Feed kann direkt den angebotenen Links folgen und dort die vollständige Meldung lesen.

Informationsdienst Wissenschaft und das PR-Portal OpenPR und über themennahe institutionelle Einrichtungen, wie z.B. das Wohnportal Berlin, angekündigt.

Einzelne identifizierte Entscheider und Planer, wie z.B.

- Betreiber von Pflegeeinrichtungen in Holzbauweise,
- Betreiber von Pflegeheimen in herkömmlicher Bauweise, jedoch mit regionalem Bezug (recherchiert z.B. über www.pflegeheime.de),
- Investoren und Projektentwickler von Pflegeimmobilien (bspw. ACCEPT - Gesellschaft für Projektentwicklung mbH, als „Experten für Sozialimmobilien“)
- und die Holzwende 2020plus-Projektpartner

wurden persönlich eingeladen.

10. Durchführung des Entscheiderworkshops

Der Erfolg eines Entscheiderworkshops hängt maßgeblich von seiner Vorbereitung ab (Identifizierung wichtiger Trends, Auswahl guter Praxisbeispiele, Identifizierung geeigneter Referenten usw.). Aber auch bei der Durchführung selbst, sind wichtige Aspekte zu beachten:

- Geeignete Räumlichkeiten, die eine gute Arbeitsatmosphäre schaffen: Ambiente, Licht, Akustik, ausreichende Größe, technische Ausstattung, und wenn möglich, ein Ort passend zum Thema Bauen mit Holz
- Gute Moderation, die dafür sorgt, dass alle zu Wort kommen, ein anregender Dialog stattfindet, Ergebnisse nicht verloren gehen und die Vortrags- und Pausenzeiten (im Wesentlichen) eingehalten werden.
- Anschauliche und überzeugende Aufbereitung und Präsentation von Praxisbeispielen für das Bauen mit Holz
- Bereitstellung guter recherchierter und glaubwürdiger Daten und Fakten (z.B. zu den Bau- und Betriebskosten von Holzbauten)
- Genügend Zeit für Nachfragen und Diskussion
- Offensiver Umgang mit den im Vorfeld identifizierten Vorbehalten der Entscheidungsträger mit Blick auf den Baustoff Holz (Thematisierung von Brandschutzfragen, Schädlingsbefall usw.)
- Gemeinsames Herausarbeiten der Umsetzungshemmnisse von Holzbaulösungen in dem betreffenden Bau- bzw. Marktsegment („Woran liegt es, dass in diesem Baubereich nicht mehr mit Holz gebaut wird?“)
- Gemeinsame Erarbeitung von konkreten Lösungen für die identifizierten Hemmnisse für den Einsatz von Holz (
- Gutes Zuhören der Veranstalter und des Moderators
- Herausarbeiten noch bestehender Informations- und Wissenslücken
- Aufzeigen nächster Umsetzungsschritte, z.B. wer muss sich darum kümmern, dass bestehende Informations- und Wissenslücken geschlossen werden? Welche konkreten Schritte sind hier einzuleiten.

Der Entscheiderworkshop im Rahmen des Holzwende-Projektes hat u.a. gezeigt, dass sich viele Entscheidungsträger nach wie vor nicht ausreichend über die Möglichkeiten und Vorzüge des Einsatzes von Holz in Senioren- und Pflegeeinrichtungen informiert sehen. So fordern z.B. die Vertreter der Investorensseite eine genau auf die Fragen von Investoren und Kapitalgeber im Immobiliensegment Senioren- und Pflegeeinrichtungen zugeschnittene Broschüre oder Handreichung, die es Immobilienfonds-Managern erlaubt, die relevanten Fakten gegenüber privaten und institutionellen Geldgebern überzeugend zu kommunizieren.

11. Auswertung und Nachbereitung

Entscheiderworkshops dienen nicht nur dazu, wichtige Entscheidungsträger über die Möglichkeiten des Bauens und Sanierens mit Holz zu informieren sowie diesbezügliche Wissenslücken zu schließen und Vorurteile abzubauen, sondern auch dazu, die bestehenden Umsetzungshemmnisse aus Sicht der Entscheider zu identifizieren und konkrete Ideen zu generieren, wie diese Umsetzungshemmnisse überwunden werden können. Denn trotz vielfältiger Print- und Online-Medien zum Thema Bauen mit Holz, zeigte der Entscheiderworkshop im Rahmen des Projektes Holzwende 2020plus, dass nach wie zielgruppengerecht aufbereitete Informationen für Entscheidungsträger in spezifischen Bau- und Marktsegmenten fehlen.

Im Rahmen des Entscheiderworkshops im Holzwende-Projekte wurde dabei von den Entscheidungsträgern betont, dass die Erarbeitung solcher zielgruppen- und segmentspezifischer Informationen (z.B. Broschüren) durch Einrichtungen erstellt und publiziert werden, die als neutral und unabhängig gelten. So wurden unabhängige und fachlich anerkannte Forschungseinrichtungen als am besten geeignet eingestuft. Die Informationen sollten bestenfalls modular aufgebaut sein, so dass dem jeweils geeigneten Ansprechpartner die jeweiligen (Fach-)Informationen passgenau zur Verfügung gestellt werden können.

12. Aufwand und Nutzen

Aufwand bei erstmaliger und wiederholter Durchführung

Bei einer erstmaligen Durchführung besteht der aufwendigste Teil in der sorgfältigen Vorbereitung des Entscheiderworkshops. Sofern ein solcher Workshops erstmalig in einem bestimmten Bau- oder Marktsegment durchgeführt wird, kann dies leicht ein bis drei Arbeitsmonate in Anspruch nehmen. Zunächst ist zu klären, welche Akteure sich z.B. im „Pflege- und Seniorenmarkt“ und dem Umfeld Holzarchitektur, Pflegearchitektur, Nachhaltiges Bauen aber auch Pflegefonds etc. bewegen. Weiterhin ist bei erstmaliger Durchführung zu klären, welche Kommunikationswege und -medien genutzt werden und welche Ansprache und Umgangsformen in der jeweiligen „Community“ vorherrschen. Weiterhin müssen Studien und Fachjournale identifiziert und ausgewertet sowie Vorab-Gespräche mit Fach-Experten geführt werden, um den aktuellen Informations- und Diskussionsstand im Themenfeld zu kennen. Nur auf dieser breiten Grundlage können neue Sichtweisen und Ansätze in die Diskussion eingebracht werden.

Ein Nachfolgeprojekt setzt einen weitaus geringeren Vorbereitungsaufwand voraus und liegt bei ca. 5 bis 10 Arbeitstagen. Die Akteure und Akteursnetze sind weitgehend bekannt, Newsletter und Fachzeitschriften sind abonniert und Fachseminare und Tagungen wurden besucht. Weiterhin sind die Umgangsformen geklärt und ein Fachwissen liegt vor.

Die Organisation und eigentliche Durchführung des Entscheiderworkshops hängen von der gewählten Größe der Teilnehmerzahl und weiteren Faktoren ab. Ein Arbeitsaufwand von 5 bis 10 Arbeitstagen sollte aber auf jeden Fall eingeplant werden.

Nutzen

Der Nutzen liegt einmal in einer verbesserten zielgruppengerechten Information von Entscheidungsträgern. Diese trägt dazu bei, dass:

- Vorurteile bezüglich des Baustoffs Holz abgebaut werden,
- festgefahrene Meinungen und Herangehensweise aufgebrochen werden,
- Zahlen und Fakten vermittelt werden können, die für die jeweiligen Entscheidungsträger relevant sind (z.B. Betriebs- und Unterhaltskosten bei Holzbauten),
- Wissenslücken bezüglich der Möglichkeiten des Holzbaus in dem betreffenden Bausegment geschlossen werden (z.B. 4- und höhergeschossige Holzbauten mit hervorragenden statischen und Brandschutzeigenschaften) sowie
- Entscheidungsträger über die Möglichkeiten des Baustoffs Holz begeistert werden könnten (Wohnambiente, Energieeinsparung durch Passivhausstandard etc.).

Außerdem profitieren die Veranstalter von Entscheiderworkshops auch dadurch, dass sie

- die betreffenden Entscheidungsträger, deren Präferenzen und deren Entscheidungskriterien besser kennen lernen
- relevante Bau- und Marktsegmente besser einschätzen und wichtige Markttrends kennen lernen
- noch bestehende Lücken in der Information von Kunden und Entscheidungsträger herausarbeiten und schließen können sowie
- zu wichtigen Entscheidungsträgern direkt Kontakt aufbauen, was zu Folgeaufträgen und Kundenbindung beitragen kann.

13. Literatur und Quellen

- Bierter, W.; Fichter, K. (2008): Innovationsmarketing. Endbericht zum Holzwende 2020plus-Arbeitspaket 3 „Regionale Zukunftsmärkte für den Neubau mit Holz“, Kleinmachnow
- Eimertenbrink, Maik; Fichter, Klaus (2006): Mehrgeschossige Bauwerke aus Holz. Eine Recherche zur Identifizierung von 6- oder höhergeschossigen Wohnbauten als Holzkomplettlösung, Berlin
- Fichter, K.; Bierter, W.; Behrendt, S.; Geibler, J.v.; Henseling, C.; Kaiser, C.; Kristof, K.; Wallbaum, H. (2008): Marktentwicklungsmethoden, Innovative Methoden zur Entwicklung von Zukunftsmärkten für das Bauen und Sanieren mit Holz, Berlin/Wuppertal,
- Henseling, C. (2007): Leitfaden für Unternehmen des handwerklichen Holzbaus zur Optimierung von Kundenorientierung und Marketing, Berlin
- Statistisches Bundesamt (2007): Pflegestatistik 2005. Pflege im Rahmen der Pflegeversicherung Deutschlandergebnisse, Wiesbaden
- Statistisches Bundesamt (2006): 11. Koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung – Annahmen und Ergebnisse, Wiesbaden
- Vincentz Network (2007): Zukunftsmarkt Altenpflege, Hannover

Die folgenden Literaturhinweise vermitteln einen detaillierten Einblick in das Gesamtprojekt Holzwende 2020 und die dort entwickelten und getesteten Markterschließungsmethoden:

- Kristof, Kora / Geibler, Justus von (Hrsg.) (2008): Holzwende 2020. Zukunftsmärkte für das Bauen mit Holz. (im Erscheinen)
- Kristof, K.; Bierter, W.; Erdmann, L.; Fichter, K.; Geibler, J.v.; Wegener, G.; Windeisen, E. (2008): Erschließung nachhaltiger Märkte für das Bauen mit Holz. (Abschlussbroschüre), Wuppertal, Kleinmachnow, Berlin, München

14. Anhang

Fragebogen für Telefoninterview „Senioren- und Pflegeeinrichtungen aus Holz“ (halbstrukturiert)

A) Vorstellung und Projektdarstellung:

Kurze Vorstellung: Name, Institut, Projekt

Im Rahmen des vom Bundesforschungsministerium (BMBF) geförderten Forschungsprojektes „Holzwende 2020plus“ führen wir das Pilotprojekt „CityHolz – Mehrgeschossiges Bauen mit Holz in der Stadt“ durch. Dazu befragen wir Planer und Entscheidungsträger bezüglich Ihrer Einschätzungen und Erfahrungen zum Thema „Bauen mit Holz im Bereich Senioren- und Pflegeeinrichtungen“.

Klärung, wer der richtige Ansprechpartner in der Organisation für das Thema Neubau, Umbauten, Gebäudeplanung ist.

Kurze Erläuterung, was wir unter „Holzbau“ verstehen. Unter „Holzbau“ verstehen wir Gebäude, die überwiegend aus Holz bestehen, wo also insbesondere das Tragwerk, .d.h. die Stützen, Wände, und Decken aus Holz sind. Die Fassade muss also nicht unbedingt aus Holz sein.

Über eine Internetrecherche sind wir auf Ihre Einrichtung/ Unternehmen / Ihr Institut aufmerksam geworden, da Sie (bitte kurze Vorrecherche durchführen!!) ja auch Gebäude aus Holz haben.

Wir würden Ihnen gerne kurz ein paar Fragen zu dem Thema stellen. Das nimmt ca. 10 Minuten in Anspruch.

- a. Wenn weder Zeit noch Interesse: Schade, ich wünsche Ihnen trotzdem noch einen schönen Tag...
- b. Wenn Interesse, aber keine Zeit: Wann darf ich Sie diesbezüglich nochmals anrufen?
- c. Wenn Zeit und Interesse: Weiter zu Frage 1

1) Welche Zuständigkeit bzw. Funktion haben Sie im Unternehmen?

2) Haben Sie bereits Einrichtungen in Holz gebaut bzw. bauen lassen?

- a. Wenn nein:
 - i. Warum nicht?
 - ii. Kommen Neubauten oder Sanierungen in Holz für Ihre Einrichtung überhaupt in Frage?
 - iii. Unter welchen Voraussetzungen würden Sie in Zukunft in Holz anstatt in Massivbauweise bauen?
- b. Wenn ja:
 - i. Welcher Faktor war ausschlaggebend, um in Holz zu bauen?
 - ii. Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Holzbau / den Holzbauten gemacht?
 - iii. Wie viele Einrichtungen haben Sie in Holz gebaut? (Welche)
 - iv. Wann haben Sie zuletzt in Holz gebaut bzw. bauen lassen?
 - v. Würden Sie wieder in Holz bauen?

3) Welche Anforderungen stellen Sie generell an neue Gebäude?

4) Wie für wie wichtig halten Sie die nachfolgenden Kriterien beim Neubau oder der Sanierung von Senioren- oder Pflegeeinrichtungen?

	Sehr wichtig	wichtig	weniger wichtig	gar nicht wichtig
Geringe Kosten				
Schneller Bauprozess				
Lange Haltbarkeit des Gebäudes				
Lange Werthaltigkeit des Gebäudes				
Senkung des Energieverbrauchs				
Einsatz gesundheitlich unbedenklicher Baustoffe				
Angenehmes Wohnklima				
Design/Ästhetik				
(Umweltfreundliches) Image				
Alleinstellungsmerkmal (abheben von der Konkurrenz)				
Weiteres, und zwar:				

5) Wir bereiten für Oktober 2007 eine Dialogveranstaltung zum Thema „Senioren- und Pflegeeinrichtungen aus Holz“ vor. Hätten Sie Interesse an dem Workshop teilzunehmen

(als Teilnehmer / als Referent)

Vielen Dank für Ihre Teilnahme.