

## » „Das Heizsystem muss zum Bauherrn passen“



Foto: RK  
nen Immobilien sprach mit ihm über Energie-Perspektiven für Hausbesitzer.

**Sie führen in Ihrem Massivhauspark in Nienstädt bei Stadthagen regelmäßig „Energieabende“ durch. Warum?**

Energie ist eines der zentralen Themen der Gesellschaft, weil wir die Versorgung für die Zukunft sicherstellen müssen. Das gilt insbesondere auch für Bauherren: Die Entscheidung, welches Heizsystem sie in ihrem Haus installieren, betrifft immerhin die nächsten 15 oder gar 20 Jahre. Bauherren müssen also gut Bescheid wissen über sämtliche Optionen sowie über Kosten und Amortisation einer Anlage.

Zudem muss die Zukunftsfähigkeit des Energieträgers geklärt sein. Das sind so viele Aspekte, die sich nicht in einem ersten Verkaufsgespräch klären lassen. Deshalb laden wir regelmäßig Interessenten zu unseren Energieabenden ein.

**Worauf sollten Bauherren in Bezug auf Energie besonders achten?**

Zunächst einmal auf eine gute Beratung. Und darauf, dass das Heizsystem zu ihnen und ihren Gewohnheiten passt. Eine gute Beratung durch einen zertifizierten Energieberater deckt dann alle Themen und Möglichkeiten ab, klärt Fragen zur Gebäudehülle oder zur Energieeffizienzverordnung (EnEV) und weist den Weg zu Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten, zum Beispiel seitens der BAFA, der KfW-Bankengruppe oder – hier in der Region – von proKlima.

**Was hat sich in Bezug auf die Hausenergie in den letzten Jahren bzw. Jahrzehnten verändert?**

In den 50er- und 60er-Jahren wurde grundsätzlich auf Ölheizungen gesetzt, doch nach der ersten Ölkrise Mitte der 70er fand ein Umdenken statt; Öl wurde in der Folge als wichtigster Heizenergieträger von Erdgas abgelöst.

Heute hingegen haben Bauherren viel mehr Optionen als je zuvor – von Stückholz, Holzpellets, Blockheizkraftwerke und Wärmepumpen über solarunterstützte Systeme bis hin zum Klassiker Erdgas.

Zudem werden Bauherren durch die Energieeffizienzverordnung, gelenkt. Heute muss ein Teil der Hausenergie ja aus erneuerbaren Quellen stammen.

**Welche Resonanz haben Ihre Veranstaltungen und wer kommt?**

Zu den Energieabenden kommen durchschnittlich 15 Interessenten, insbesondere Häuslebauer, die sich bereits entschieden haben und das Bauprojekt gemeinsam mit uns durchführen möchten. Und es kommen Interessenten, die noch unentschieden sind, sich aber schon einmal über alle Optionen in Sachen Energie informieren möchten – nicht wenige von ihnen entscheiden sich dann für uns als Bauträger.

Geschäftsführer Gerhard Tadge berät Bauherren regelmäßig über Hausenergie und Heizsysteme.

Gerhard Tadge, Bauingenieur und Geschäftsführer der Karl Tadge Wohnbau GmbH, führt in zweiter Generation das Bauunternehmen seines Vaters weiter. Seit einigen Jahren lädt Tadge Interessenten zu seinen „Energieabenden“ ein und informiert damit angehende Bauherren speziell über das breite Spektrum an Heizsystemen. **Bauen Woh-**

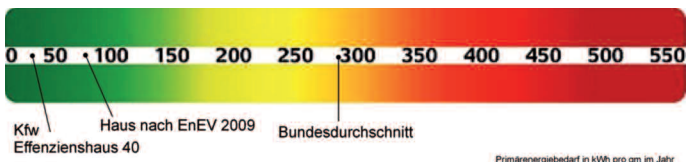
## Schlüsselfertige Massivhäuser mit Festpreis- und Bauzeitgarantie

### » Stein auf Stein

Das Familienunternehmen Karl Tadge Wohnbau GmbH aus Nienstädt baut seit über fünfzig Jahren Massivhäuser, überwiegend für private Bau-

langen Bestehen mehr als 1500 Häuser gebaut. Jedes Jahr kommen rund 40 weitere Häuser hinzu.

In Nienstädt direkt an der



herren, aber auch für öffentliche und gewerbliche Träger. Tadge ist Partner der Baumeister-Haus-Gruppe, die sich mit 60 in Deutschland und in Österreich angesiedelten Unternehmen darauf spezialisiert hat, schlüsselfertige Häuser zum Festpreis zu erstellen.

Tadge hat mit einem eigenen Bauunternehmen in seinem

B65 befindet sich der firmeneigenen Massivhauspark, den Interessenten und angehende Häuslebauer von donnerstags bis sonntags in der Zeit von 14 bis 18 Uhr besuchen können.

**Kunden haben die Wahl**

Kunden haben bei Baumeister-Haus Tadge die Wahl zwi-

#### Baumeister-Haus

#### Synergien und Kompetenz als Gruppe nutzen

Hinter der gemeinsamen Marke Baumeister-Haus steckt das Ziel, Kunden verbürgte und gleichbleibend hohe Qualität zu bieten – und zwar im gesamten Bundesgebiet. Von der Grundstücksauswahl über die architektonische Umsetzung bis zur Schlüsselübergabe erhalten Bauherren alle Leistungen von einem Ansprechpartner.

Um Mitglied im Baumeister-Haus-Verband zu werden, müssen Unternehmen verschiedene Anforderungen erfüllen – dazu gehört etwa die Etablierung als regionales Bauunternehmen sowie eine erfolgreiche Tätigkeit von mindestens fünf Jahren. Die meisten Partnerunternehmen betreiben zudem noch weitere Geschäftsfelder im Baube-

reich, etwa Hoch- und Tiefbau, einen Baustoffhandel oder ähnliches.

Die Baumeister-Partner profitieren vom regelmäßigen Wissensaustausch und Schulungen zu baurelevanten Themen – seien es neue Baustoffe, gesetzliche Änderungen oder etwa Innovationen in Sachen Energie. Bundesweit werden unter dem Markendach rund 900 Bauvorhaben umgesetzt, woraus sich für die Partner Kostenvorteile im Einkauf ergeben sowie viel Erfahrungstransfer.

Wie Gerhard Tadge berichtete, wurde das Konzept der Energieabende bereits von einigen Baumeister-Partnern für gut gefunden und in ihren eigenen Unternehmen adaptiert.

schen individuell geplanten Häusern oder Vorschlags-häusern, die die ganze Pa-lette vom Bungalow über das klassische Einfamilienhaus bis hin zu großzügig angeleg-ten Mehrfamilienhäusern umfassen.

Besonders interessant für Häuslebauer dürfte dabei die fünfjährige Gewährlei-stung auf alle Leistungen sein – aus diesem Grunde ist bei jeder Hausübergabe auch ein unabhängiger Gut-achter mit von der Partie, der die Ausführungen aller Arbei-ten überprüft. Neben einer Bauzeitgarantie erhalten Bauherren außerdem eine Festpreisgarantie für ihr Ei-genheim – auch wenn es während der Bauzeit zu mas-siven Preissteigerungen für Baumaterial kommen sollte oder sich der Aufwand für be-stimmte Leistungen stark er-höh.

### Zusammenarbeit mit lokalen Betrieben

Darüber hinaus erhalten Kunden auf Wunsch auch Komplettangebote für sämt-liche Grund- und Bauneben-kosten sowie eine Finanzie-rungsberatung. Ein eigener Bauleiter kontrolliert konti-nuierlich den Ablauf des Bauprojekts. Als regionales Traditionsunternehmen setzt man bei Tadge zudem gern auf die Zusammenarbeit mit lokalen Handwerksbetrie-ben.

Um angehenden Häuslebau-ern das nötige Fachwissen

zu vermitteln und damit die Entscheidung für ein Heizsys-tem zu erleichtern, verant-wortet man in Nienstädt so

tieren. Spannend ist hier Tadges Ansatz, Energiemen-gen in Megawatt- statt in Ki-lowattstunden darzustellen,

verdeutlicht und der Vorteil von Neubauten klar aufge-zeigt. Nach Erklärungen, wie sich



In diesem repräsentativen Wohnhaus in Nienstädt finden alle sechs Wochen die Energieabende statt.

genannte „Energieabende“, bei denen Geschäftsführer Gerhard Tadge vorträgt und durch die Veranstaltung moderiert.

Tadge führt zunächst in die Energietechnik ein und er-klärt, wie Energieträger wie Kohle, Erdöl oder Erdgas über Jahr-millionsen Jahre ent-standen sind und wie wir heute, gerade im Immobili-ebereich, von ihnen profi-

da sich Verbraucher darunter mehr vorstellen können. Und so gibt er verschiedene all-tagsnahe Beispiele: Eine Megawattstunde entspricht beispielsweise der Tankfüllung einer großen Limousine von 94 Litern Benzin oder aber einer Dieselfüllung ei-nes Kleinlasters.

### Neubauten mit Minimalverbrauch

Ein weiteres Highlight des rund 90-minütigen Vortrags ist die Entwicklung des durchschnittlichen Primärenergieverbrauchs in Deutsch-land: Benötigte ein Neubau 1965 noch rund 380 kWh Heizenergie pro Quadratmeter und Jahr, so liegt er heu-te, dank effizienterer Technik und verschiedenen EnEV-Vorgaben, nur noch bei circa 80 kWh; das KfW-Effizienzhaus 40 soll ab Juli 2010 sogar nur noch mit erstaunlichen circa 32 kWh auskommen. Bundesweit hingegen liegt der durchschnittliche Ver-brauch aller Gebäude noch immer bei 290 kWh, was enormes Energieeinsparpo-tenzial im Gebäudebereich

der Primärenergieverbrauch durch verschiedene Maßnah-men senken lässt nimmt Gerhard Tadge den Teilneh-mern schließlich das „Kleine Energieberaterexamen“ ab: Anhand eines Rechenexem-pels wird durchgespielt, wie sich ein Altbau durch den Einbau einer Wärmepumpe energetisch verbessern lässt und rund ein Drittel des Energiebedarfs einge-spарт werden kann.

Die Energieabende, die in-zwischen auch von Partnern im Baumeister-Haus-Ver-bund adaptiert wurden, fin-den rund alle sechs Wochen im Massivhauspark an der B65 statt.

Der nächste Termin ist der 24. Juni 2010, wie immer um 19 Uhr. Um Anmeldung wird gebeten.

rk



Ein weiteres Einfamilienhaus aus dem Massivhauspark, das auch energetisch höchsten Ansprüchen gerecht wird.

Fotos: Karl Tadge Wohnbau

### » Information

Karl Tadge Wohnbau GmbH  
Hüttenstraße 12  
31688 Nienstädt  
Tel. (0 57 21) 97 11-0  
Fax (0 57 21) 97 11-22  
info@tadge.de  
www.tadge.de