

Energieberater Gebäude: Checkliste Disposition + Vernetzungsarbeit für Kandidaten

Rechtsgrundlage

Die Rechtsgrundlage für die Abschlussprüfung bilden die Prüfungsordnung und die Wegleitung vom 5. Oktober 2010 (siehe www.suissetec.ch und www.polybau.ch). Darin finden Sie alle wichtigen Angaben über die Abschlussprüfung. Für die Durchführung der Abschlussprüfung ist die Qualitätssicherungs-Kommission (QSK) Energieberater Gebäude verantwortlich.

Disposition (Merkblatt Abschlussprüfung, Art. 3)

Mit der Disposition legen Sie die Basis für Ihr Projekt, das Sie im Rahmen der Vernetzungsarbeit bearbeiten.

- Umfang: max. vier A4-Seiten (inkl. Titelseite), Schriftgrösse: Arial 11 Pt.
- Titelseite**
 - Fügen Sie mindestens 1 Bild des sanierungsbedürftigen Gebäudes ein und vermerken Sie dessen Adresse (Strasse, PLZ, Ort).
 - Notieren Sie Ihre eigenen Kontaktdaten: Name, Vorname, Adresse, Telefonnummer, E-Mail-Adresse.
- Projektbeschreibung**
 - Erstellen Sie eine kurze Analyse des IST-Zustandes des Gebäudes, das Sie als Energieberater sanieren.
 - Zeigen Sie die Vor- und Nachteile des IST-Zustandes auf.
- Zielsetzungen**
 - Formulieren Sie mindestens drei konkrete, messbare Ziele, die Sie mit der Sanierung erreichen möchten.
 - Formulieren Sie die Ziele aufgrund folgender Fragestellung: Welche Werte sollen durch welche Massnahmen erreicht werden? Zeigen Sie die konkreten Einsparungen (in %) auf.

Vernetzungsarbeit (Merkblatt Abschlussprüfung, Art. 4, Wegleitung Art. 6.)

Sie erstellen auf Basis Ihrer Disposition eine schriftliche Dokumentation (Vernetzungsarbeit) eines realen, sanierungswürdigen Ein- oder Mehrfamilienhauses. Die Vernetzungsarbeit besteht aus zwei Dokumenten: Beratungs-/Verkaufsdokumentation und Fachdokumentation.

Beratungs-/Verkaufsdokumentation

Die Beratungs- und Verkaufsdokumentation für den Kunden (nicht Fachperson) soll diesen überzeugen, sein Haus energetisch zu sanieren. Es ist eine konsistente Zusammenfassung der Fachdokumentation und das relevante Verkaufsdokument für die Kundenberatung.

- Für die Beratungs-/Verkaufsdokumentation eignet sich am besten eine Ring-/Spiralbindung. Die Aufmachung soll den Kunden bei der Kundenberatung begeistern.
- Die Beratungs-/Verkaufsdokumentation umfasst maximal 15 Seiten (Schrift: Arial 11 Pt.).
- Auf der Frontseite der Beratungs-/Verkaufsdokumentation notieren Sie die folgenden Angaben: Titel, Vorname/Name des Kandidaten, Adresse, Telefonnummer, E-Mail-Adresse

- Trennen Sie die Bereiche Gebäudehülle und Gebäudetechnik klar.
- Erklären Sie Fremdwörter und Fachbegriffe.
- Verwenden Sie aussagekräftige Bilder und einfache Grafiken zur Veranschaulichung.
- Formulieren Sie die Empfehlung für den Bauherren klar, ohne dessen Entscheidung vorweg zu nehmen. Untermauern Sie ihre Empfehlung mit Vor- und Nachteilen. Zeigen Sie dem Kunden den Nutzen/Mehr-bzw. Minderwert auf.
- Versehen Sie die Dokumentation mit Seitenzahlen.

Fachdokumentation

Die Fachdokumentation für die Experten (Fachpersonen) muss aufschlussreich und nachvollziehbar formuliert sein.

- Für die Fachdokumentation eignet sich am besten ein Bundesordner mit einem 6er- oder 10er-Register. Im Register müssen Sie zwingend die folgenden Themen ablegen: Fachdokumentation, Pläne, Förderprogramme, GEAK (4-seitiges GEAK Dokument), Berechnung des Heizwärmebedarfs gemäss SIA 380/1 Systemanforderungen (Systemnachweis).
- Die Fachdokumentation umfasst maximal 15 Seiten (Schrift: Arial 11 Pt.). Die Anzahl der Beilagen ist nicht beschränkt, diese müssen jedoch in einem Bundesordner Platz haben. Bitte legen Sie keine Prospekte oder Dossiers aus dem Internet im Ordner ab.
- Schreiben Sie den Ordner mit Ihrem Namen an.
Auf der Frontseite der Fachdokumentation notieren Sie; Titel, Vorname/Name des Kandidaten, Adresse, Telefonnummer, E-Mail-Adresse.
- Beim Kapitel „Förderprogramme“ muss mindestens eine Übersicht der Beiträge aufgelistet werden.
- Trennen Sie die Bereiche Gebäudehülle und Gebäudetechnik klar.
- Versehen Sie die Dokumentation und die Beilagen mit Seitenzahlen.
- Die Erstellung eines GEAK (4-seitiges GEAK Dokument) ist erforderlich. Der GEAK Plus Beratungsbericht ist nicht zwingend. Mit dem GEAK müssen Sie auch eine Empfehlung an den Kunden abgeben. Die Aufstellung der Varianten muss in Bezug zu den Fördergeldern erstellt werden.
- Eine Kostenschätzung der Sanierungsvarianten ist notwendig. Sie sollen begründen, auf welcher Basis Sie die Kostenschätzung erstellt haben.
- Offerten sind nicht verlangt. Wenn Sie bei der Kostenschätzung unsicher sind, empfehlen wir Ihnen das Erstellen von Offerten.
- Quellenangaben sind unabdingbar (z.B. woher die Information der Förderbeiträge stammt mit Angabe der Webseite).
- Das Erarbeiten von mindestens zwei und maximal vier Varianten von Gesamtsystemen (Gebäudehülle und Gebäudetechnik) ist zwingend. So müssen Sie z.B. mindestens zwei unterschiedliche Heizsysteme erarbeiten. Falls Sie einzelne Varianten ausschliessen, müssen Sie dies klar begründen. Notieren Sie zu allen Varianten Vor- und Nachteile.

- Die Wirtschaftlichkeitsberechnung wird verlangt. Der Kunde muss erfahren, was die Sanierung kostet und was er damit einspart. Das BFE hat ein entsprechendes Tool entwickelt, welches Sie verwenden können.
- Die Bestandsaufnahme des Gebäudes ist unabdingbar (u.a. aktuelle Energiekosten). Für die Bestandsaufnahme können Sie das Raster des GEAK verwenden.
- Eine Honorarofferte wird nicht verlangt.
- Wir empfehlen Ihnen eine Etappenplan der Sanierung für den Kunden darzustellen.
- Zur Verbesserung der Effizienz der Gebäudetechnik gehört auch die Elektrizität. Auch in diesem Bereich erarbeiten Sie Lösungsvorschläge (z.B. LED, Stromsparlampen, Ersatz Elektrogeräte, ...).

Mündliche Prüfung: Kundenpräsentation & Kundenberatung / Fachgespräch (Merkblatt Art. 5.)

Die mündliche Prüfung umfasst eine Kundenberatung und ein Fachgespräch. Beide Teile werden mit zwei Experten geprüft und dauern je 30 Minuten.

- a) Im Teil «Kundenberatung» präsentieren Sie die Beratungs- und Verkaufsdokumentation, wie Sie diese einem Kunden präsentieren würden. Sie sollen den Kunden überzeugen, sein Haus energetisch zu sanieren. Diese Präsentation dauert ca. 20 Minuten. Die Experten stellen während oder nach der Präsentation Fragen aus Sicht des Kunden.
 - Erklären Sie Fremdwörter und Fachbegriffe adressatengerecht.
 - Verwenden Sie aussagekräftige Bilder und einfache Grafiken zur Veranschaulichung (Visualisierung).
 - Verwenden Sie für die mündliche Prüfung keinen Beamer, da Sie auch beim Kunden keinen Beamer verwenden werden.
- b) Im Teil «Fachgespräch» überprüfen die Experten die fachliche Qualität der Fachdokumentation.

Bewertungskriterien der Abschlussprüfung Energieberater Gebäude

In der schriftlichen Prüfung (Vernetzungsarbeit) werden die folgenden Kriterien beurteilt:

- Vollständigkeit
- Richtigkeit
- Verständlichkeit
- Visualisierung
- Argumentation

In der mündlichen Prüfung werden die folgenden Kriterien beurteilt:

- Richtigkeit
- Verständlichkeit
- Argumentation

Die Bewertungskriterien der schriftlichen und mündlichen Prüfung finden Sie in der Prüfungsordnung und Wegleitung über die Berufsprüfung für Energieberater Gebäude (Wegleitung Art. 6.2).

Zürich, September 2018 (LISM)