

PRESSEMITTEILUNG

## **CO<sub>2</sub>-Schleudern ade - Die neue Energiesparverordnung macht Ernst mit uralten Heizkesseln**

*[Karte des Monats](#) von Nexiga zeigt Wahrscheinlichkeit für den Austausch von Heizungsanlagen. Der Osten Deutschlands ist aufgrund des Heizungsanlagenaustausches nach der Wiedervereinigung besonders betroffen.*

**Bonn, 9. Mai 2017\_** Über 70 Prozent der aktuell installierten Heizungsanlagen sind laut [Bundesministerium für Wirtschaft und Energie](#) mit einem Durchschnittsalter von 17,6 Jahren veraltet. Mehr als ein Drittel der Anlagen ist sogar älter als 20 Jahre. Um diese Kessel schnell identifizieren zu können, schreibt die Anfang 2016 in Kraft getretene Gesetzgebung eine entsprechende Kennzeichnung vor: Heizkessel, die älter als 15 Jahre sind, müssen mit einem Energieeffizienzlabel versehen werden. Zudem wurde für über 30 Jahre alte Heizungen eine Austauschpflicht eingeführt. Die Frist für den Austausch der 1987 eingebauten Kessel läuft Ende dieses Jahres ab. Denn: Alte Anlagen sind in der Regel besonders ineffizient und erzeugen somit viel CO<sub>2</sub>. Aber wo genau sind eigentlich noch die alten „CO<sub>2</sub>-Schleudern“ in Betrieb? Und wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit für einen Austausch dieser? Das verfolgt Nexiga nun genauer und hat die Ergebnisse in der [aktuellen Karte des Monats](#) zusammengestellt.

### **Im Westen nicht viel Neues, im Osten alles beim Alten**

Wie die Karte zeigt, müssen im ganzen Land Heizkessel erneuert bzw. ausgetauscht werden. Der Westen ist allerdings weniger betroffen, da in den Ballungszentren bereits viele Gebäude mit emissionsärmeren neuen Anlagen ausgestattet sind. Im Vergleich dazu ist die Wahrscheinlichkeit, dass in den neuen Bundesländern die Masse der Heizungsanlagen einer Modernisierung bedürfen, flächendeckend sehr hoch. Dies hängt wohl maßgeblich mit der Deutschen Wiedervereinigung zusammen. Anfang der 1990er Jahre erfolgte im Osten die Umstellung von Kohle auf Erdgas und Erdöl. Die in diesem Zuge zwischen 1990 und 1995 eingebauten Heizungen sind dadurch mittlerweile als veraltet einzustufen.

### **Nexiga benennt die Energieeffizienz jedes Haushaltes**

Ein spezieller „Nexiga-Score“ macht es dem Full-Service-Anbieter für Geomarketing möglich für jedes Haus in Deutschland Aussagen zur Energieeffizienz zu treffen. Dieser setzt sich u.a. aus Merkmalen wie der Wahrscheinlichkeit für eine Heizungsmodernisierung, den Ausgaben für den Wärmebedarf in kWh/Jahr und dem Alter des Gebäudes zusammen. Energieunternehmen ist es möglich mithilfe dieser Detailangaben individuelle Contracting-Angebote hausgenau zu erstellen.

**Quellen:** DBI Gas- und Umwelttechnik GmbH und eigene Berechnungen von Nexiga.

### Über Nexiga

Die Nexiga GmbH ist Pionier und einer der Marktführer für Geomarketing. Mit der zunehmenden Integration von Geomarketing-Komponenten in den Geschäftsprozessen der Unternehmen unterstützt der Full-Service-Anbieter diese in der Planung und Bewertung von Standorten, Vertriebsgebieten, Zielgruppen und der Ermittlung von Marktpotenzialen.

Mit LOCAL® - der ganzheitlichen Geomarketing-Lösung - bietet Nexiga neben einer enormen Datenbasis auch die notwendigen Technologien für detaillierte und passgenaue Analysen: So beschreiben die hausgenauen Daten von LOCAL® Data Standorte anhand von Markt- und Geodaten samt branchenspezifischer Merkmale und liefern damit essentielle Inhalte für genaue Analysen über das Marktpotenzial sowie die Infrastruktur der Standorte vor Ort. Eine systematische Marketing- und Vertriebsplanung ist über die automatische Anreicherung von Datensätzen mit raumbezogenen Informationen durch die Geomarketing-Systeme von LOCAL® Systems möglich. Adressen werden schnell und präzise verifiziert, lokalisiert und dargestellt, so dass sie als Basis für die strategische Marktbearbeitung dienen. Werbe- und Marketingmaßnahmen sind mess- und planbar, weil genau ermittelt werden kann, wo potenzielle Neukunden zu erreichen sind. LOCAL® Competence rundet das Full-Service-Paket von Nexiga ab. Das erfahrene Expertenteam sorgt mit seiner langjährigen Erfahrung und dem gezielten Einsatz von umfassenden Analyse-, Planungs- und Berechnungsmethoden für eine zuverlässige Beratungskompetenz.

### Über Geomarketing

„All success is local“: Die räumliche Komponente spielt in der Wirtschaft eine herausragende Rolle und hilft Unternehmen, optimal und effizient zu steuern und strategisch fundierte Entscheidungen mit minimalem wirtschaftlichen Risiko zu treffen. Für die wirtschaftliche Betrachtung und Bewertung eines Marktes macht Nexiga räumliche Zusammenhänge nach den relevanten Parametern für die weitere Bearbeitung transparent und beantwortet zusätzlich durch exakte Geoinformationen und -daten die wichtige Frage nach dem „Wo“. Darüber hinaus gibt der Kompetenzführer für Geomarketing Unternehmen ergänzende Marktinformationen und -daten an die Hand, mit denen sie die für sich interessanten Gebiete nach wirtschaftlichen und soziodemographischen Gesichtspunkten, wie Kaufkraft, Alter, Wohnumfeld oder Produktaffinität noch besser und exakter einschätzen können. Auf dieser Basis erhalten Kunden eine optimale Planungsgrundlage für Up- und Cross-Selling-Maßnahmen sowie Neukundengewinnung.

Weitere Informationen unter [www.nexiga.com](http://www.nexiga.com)

###

#### **Kontakt Nexiga:**

Ina Wagner, Senior Marketing Manager  
[wagner@nexiga.com](mailto:wagner@nexiga.com)

#### **Pressekontakt:**

Christoph Hausel,  
Tel.: 089 720 137 – 20  
[nexiga@elementc.de](mailto:nexiga@elementc.de)