

R-Beton & Bauherr*innen – Zusammenfassung der Ergebnisse

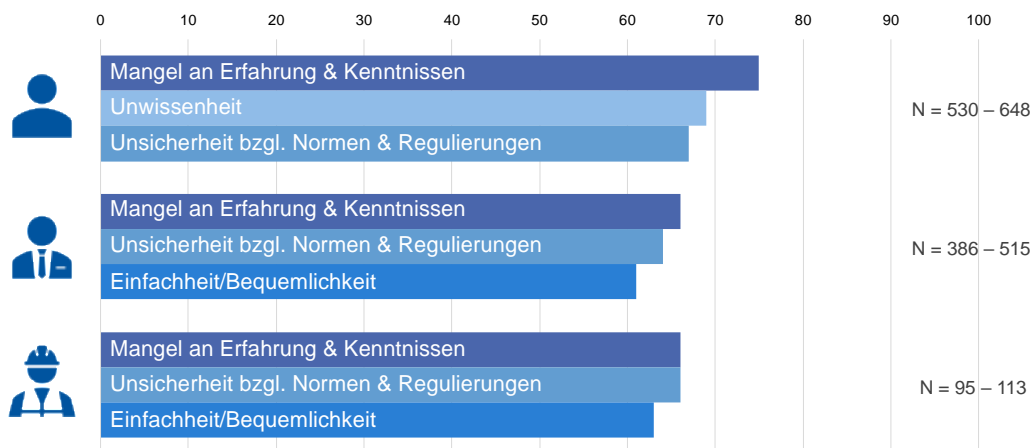
Ellen Sterk

Details zur Studie

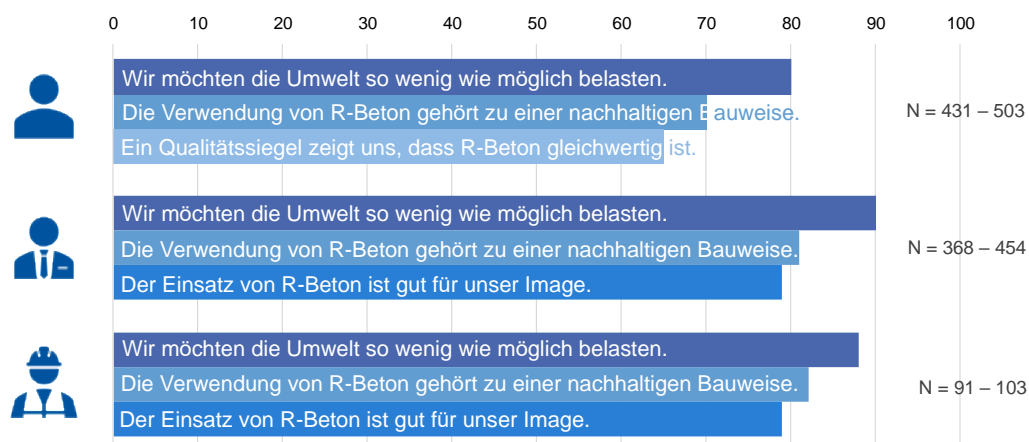
Die Umfrage war im Zeitraum von Dezember 2021 bis Februar 2022 online. Die Zielgruppe waren Bauherren und Bauherrinnen, aufgeteilt in drei Gruppen: Privatpersonen (👤), Unternehmen (🏢) und Bauträger (👷). Insgesamt haben 1587 Personen an der Umfrage teilgenommen (834 Privatpersonen, 624 Unternehmensvertreter*innen, 129 Bauträger). In etwa die Hälfte aller Teilnehmenden hat die Umfrage vollständig bearbeitet.

Hindernisse & Treiber für den Gebrauch von R-Beton

Das Haupthindernis für die Nachfrage nach R-Beton, das in allen drei Gruppen auf Platz 1 steht, ist der Mangel an Erfahrung und Kenntnissen von R-Beton der eigenen Person oder der Bauparter*innen. Auch die Unsicherheit bezüglich der Normen und Regulierungen rund um R-Beton ist ein wichtiges Hindernis in allen Gruppen. Während bei den Privatpersonen außerdem die schlichte Unwissenheit (nicht wissen, dass es R-Beton überhaupt gibt) von hoher Bedeutung ist, wird der Gebrauch von R-Beton durch Unternehmen und Bauträger vor allem auch dadurch gehemmt, dass der Einsatz von Primärbeton einfacher bzw. bequemer ist.



Die Haupttreiber für die Verwendung von R-Beton in allen drei Gruppen von Bauherr*innen ist der Wunsch, die Umwelt so wenig wie möglich zu belasten und die Überzeugung, dass R-Beton zu einer nachhaltigen Bauweise gehört. Für Privatpersonen ist es außerdem wünschenswert, dass der R-Beton mit einem Qualitätssiegel versehen ist, welches die Gleichwertigkeit verifiziert. Unternehmen und Bauträger werden von der Idee motiviert, dass sich die Verwendung von R-Beton positiv auf ihr Image auswirkt.



Zahlungsbereitschaft

Wir finden eine positive und signifikante Zahlungsbereitschaft für R-Beton. Diese beträgt im Durchschnitt 0,26 € pro Prozentpunkt rezyklierter Gesteinskörnung. Hochgerechnet auf einen Beton mit dem aktuell maximal zulässigen Anteil von 45 % beträgt dies 11,70 € und entspricht damit ca. 8 % des durchschnittlichen Preises für einen m³ Beton. Die Zahlungsbereitschaft ist am niedrigsten bei Privatpersonen und am höchsten bei Unternehmen.

Diese Zahlungsbereitschaft deckt die durchschnittlichen aktuellen Mehrkosten von R-Beton (ca. 10 – 17 %) nicht. Daher sind zusätzlich Anreize notwendig, um die Verwendung von R-Beton voranzutreiben.

Effektivität potenzieller Anreize

Die folgenden Instrumente und Anreize wurden in der Studie getestet: Bereitstellung von Informationen zu R-Beton, finanzielle Förderung, priorisierte Behandlung der Baugenehmigung, kostenfreie technische Unterstützung, Promotion/Marketing durch die Stadt (alle mit der Bedingung, dass R-Beton verwendet wird). Nur die finanzielle Förderung erhöht die Wahrscheinlichkeit, R-Beton zu wählen, in allen drei Gruppen signifikant. Bei Privatpersonen haben außerdem die priorisierte Behandlung der Baugenehmigung sowie die kostenfreie technische Unterstützung einen positiven Effekt. In der Gruppe der Unternehmen sind alle getesteten Instrumente wirksam. Bei den Bauträgern ist außer der finanziellen Förderung nur die Bereitstellung von Informationen effektiv. Im Vergleich haben die Instrumente in der Gruppe der Privatpersonen den größten Effekt.

Unterschiede zwischen den Gruppen

Es hat sich gezeigt, dass verschiedene Typen von Bauherr*innen (z.B. Privatpersonen, Unternehmen, Bauträger) ein unterschiedliches Nachfrageverhalten in Bezug auf R-Beton zeigen. Privatpersonen erfahren die meisten Hindernisse und sind am wenigsten zahlungsbereit. Dies hängt unter anderem damit zusammen, dass sie deutlich weniger vertraut sind mit R-Beton als die beiden anderen Gruppen. Außerdem reagieren die Gruppen sehr unterschiedlich auf die getesteten Instrumente bzw. Anreize. Es ist deshalb wichtig, Instrumente für spezifische Zielgruppen zu entwickeln.

Die Ergebnisse sollen in zwei wissenschaftlichen Beiträgen publiziert werden. Der erste Teil ist bereits als Working Paper unter folgendem Link publiziert: https://www.uni-marburg.de/en/fb02/research-groups/economics/macroconomics/research/mags-joint-discussion-papers-in-economics/papers/2023/11-2023_sterk.pdf

Ich danke Ihnen nochmals ganz herzlich für Ihre Unterstützung bei dieser Studie!

Wenn sie Fragen haben oder an weiteren Details der Studie und ihren Ergebnissen interessiert sind, melden Sie sich gerne bei mir.

M.Sc. Ellen Sterk
Wissenschaftliche Mitarbeiterin

Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
LuF Internationale Wirtschaftsbeziehungen
RWTH Aachen University
Templergraben 64
52062 Aachen
ellen.sterk@rwth-aachen.de
www.verbund-nrw.de