

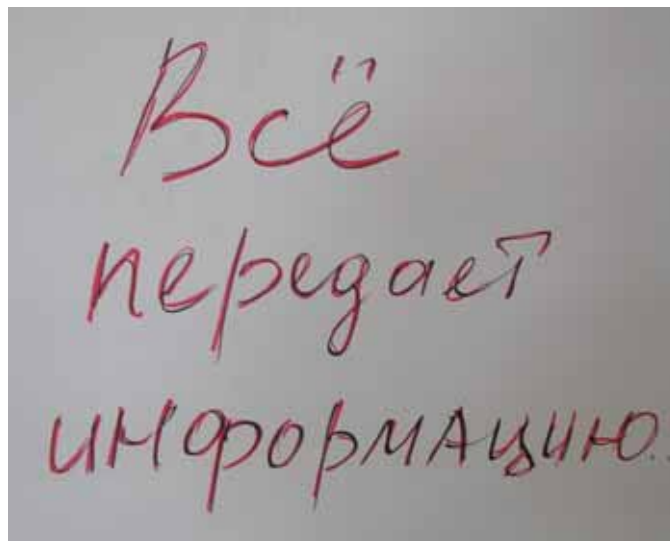
**C A M P**  
CENTRAL-  
ASIAN  
MOUNTAIN  
PARTNERSHIP  
338, Frunze st.  
720011, Bishkek  
Kyrgyz Republic

## Energieeffizienz, ist Kommunizierbar

Schlussbericht der **oeko**facta gmbh, Ruedi Kunz, über die Arbeiten vom 21.4.05 bis 25. 04. 05

### Inhaltsverzeichnis

1. **Einleitung**
2. **Auftrag**
3. **Der Workshop**
  - 3.1. 1. Tag
  - 3.2. 2. Tag
  - 3.3. 3. Tag
  - 3.4. 4. Tag
  - 3.5. 5. Tag
4. **Das Workshopteam**
5. **Endresultate**
5. **Schlussbemerkungen**
6. **Persönliches Schlusswort**



*Alles Kommuniziert, selbst die nicht Anwesenheit von jemandem Kommuniziert uns etwas.*

**OEKOFACTA GmbH**  
RUEDI KUNZ  
Rankhofstrasse 26  
CH-6006 Luzern  
S W I S S  
[www.oekofacta.com](http://www.oekofacta.com)  
[ruedi@oekofacta.com](mailto:ruedi@oekofacta.com)

## 1. Einleitung

Vor vier Jahren wurde in Kirgistan eine Energiestudie im Auftrag von CAMP und der finanziellen Unterstützung durch den Energiefond der Stadt Basel durchgeführt, die klar hervorhob, dass Energieeffizienz das einfachste und günstigste Energiepotential hat. Auch, dass es wenig Sinn macht, neue Kraftwerke ohne die Effiziente Nutzung der Energien, bereit zu stellen. Im Frühjahr 2002 wurde daraufhin an der Fachhochschule beider Basel, Institut für Energie (FHBB, ife) unter der Leitung von Prof. A. Binz eine Diplomarbeit [ 2 ] von drei Studenten des Nachdiplomstudienganges als Energieingenieure durchgeführt. Im Sommer 2002 erhielt oekofacta GmbH, Ruedi Kunz den Forschungs- und Entwicklungsauftrag [ 3 ], neue Möglichkeiten und Dämmstoffe zu entwickeln und deren Tauglichkeit zu Prüfen. Im Herbst 2002 wurde an der KGUSTA (Kyrgyz University of Statik, Transport and Architektur) unter der Leitung von Professor E. Boronbajev. Ein Theorie- und Praxisseminar durchgeführt. Prof. A. Binz von der FHBB, ife, hielt dabei den Theorieteil und Ruedi Kunz von der oekofacta GmbH, das Praxisseminar [4+5]. Im Jahre 2003 wurden daraufhin 6 Ingenieure und Studenten der KGUSTA, im Auftrage von CAMP, während 9 Wochen intensiv, von oekofacta GmbH, Ruedi Kunz geschult [ 6 ]. Im Winter 2004 wurde an der TTU, S&A unter der Leitung von Prof. Suleimanov das selbe Projekt auch in Tadschikistan von CAMP vorgestellt. Daraufhin wurde das Projekt auch in Tadjikistan durch oekofacta gmbh

im Auftrage von CAMP, in einem Intensivseminar injiziert. Im Sommer 2004 wurde das erste Strohballenbaus in Zentralasien im Auftrage von FHBB in Kirgistan durch oekofacta gmbh realisiert. CAMP, gtz und SRK und viele weitere Partner haben inzwischen Tausende von Quadratmetern Hausfläche isoliert, und damit bereits einen schönen Beitrag zur Verbreitung des Wissens von Energieeffizienz Massnahmen geleistet. Eine Breitenakzeptanz in den Pilotdörfern, konnte leider nur zum Teil festgestellt werden. Aus diesem Grunde wurde oekofacta gmbh von CAMP der Auftrag erteilt, mit den Instruktoeren didaktisches Material zu erarbeiten, damit diese ihr erworbenes Wissen besser in den Dörfern umsetzen können.



*Eine kasachische Präsentation*

## 2. Goal of the mandate

Awareness on communication issues concerning energy efficiency is increased  
 Training of 10-15 specialists concerning the communication about energy efficiency

Development of material to support the communication between the specialists and any kind of interested public  
 Presentation of the results

### 2.1. Activities and working program

Preparation of the workshop program  
 Moderation of the workshop  
 Thematic Input to the workshop  
 Coaching the establishment of the products  
 Giving feedback to the specialists and the client

### 2.2. Expected results

4 posters about the main points in the communication about energy efficiency  
 1 power point presentation  
 1 guideline for the specialists (summary of the workshop)  
 10-15 trained and educated specialists

### 2.3. Further comments

CAMP expects that Ruedi Kunz transfers his personal experiences of the previous works on this topic in Kirgistan and Tajikistan.

For the preparation of the workshop and the finishing of the products CAMP gives a mandate to 1 specialist

Ermek will help with the establishment of the basis for the guidelines through visualization of the discussions and most important points during the first two days of the workshop

The contractor is responsible, that the budgets for the insulation is not overspent  
 This TOR's are an integral part of the contract. They can be changed in mutual agreement.

## 3. Workshop

### 3.1. 1. Tag

Der Start war relativ schwierig, da Niemand da war, der Verantwortlich für uns Zeichnete. Mit einer Stunde Verspätung erhielten wir endlich wenigstens einige Schreibutensilien.

Als erstes stellten sich die Beteiligten selber vor.

Dann folgte eine Übung mit dem Titel, „**Alles Kommuniziert**“ oder wie im Jargon „Man kann nicht, nicht Kommunizieren“. Selbst die Unanwesenheit an diesem Kurs Kommuniziert uns etwas.

Nach der Kaffeepause, folgte ein Beitrag, zum Thema, „**Alles Wirkt**“. Gestik, Mimik, Körpersprache, Tonlage, Kleidung, Pausen, Schweigen, Blicke, Geruch, Haltung, Handhaltungen usw. Alles Wirkt auf den oder die BetrachterInnen.

Nach dem Mittagessen, folgte, nach einer Einleitung über Motive, Ziele und der Weg um aus den Motiven ein Ziel zu erreichen, eine Gruppenarbeit, wo es um die Analyse der Motive ging. Die Präsentation dieser Motive war eher mässig. Wir verfolgten

den Weg weiter, indem es eine weitere Gruppenarbeit zum Thema Motive, warum Energie Effizienz ( EE ) nicht auf Akzeptanz stösst, oder warum EE nicht nachgeahmt wird von der übrigen Bevölkerung. Bei der Präsentation dieser Aufgabe, wurde bereits viel besser auf die Ausdrucksweise geachtet. Die Resultate waren, Angst vor Mäusen, Angst vor Feuer, die Frauen seinen nicht in den Meinungsbildungsprozess integriert, Die Traditionen seien ein Hindernis, und EE sei nicht persönlich.



Teamorientiertes Arbeiten

### 3.2. 2. Tag

Nach dem Rekapitulieren vom Vortag gingen wir wieder auf den Weg, um die Motive zu finden, warum EE nicht auf Akzeptanz stösst. Dabei kristallisierte es sich noch stärker heraus, dass:

**Angst vor Mäusen**

**Angst vor Feuer**

**Was ist Energie überhaupt**

**Frauen sind nicht in den**

**Bewusstseinsprozess integriert**

**Sozialisation wirkt als Hemmfaktor**

**EE ist unpersönlich**

Im 3. Abschnitt ging es in einer Gruppenarbeit darum, diese Themen darzustellen.

**Die erste Gruppe** machte 2 Plakate, im einen, wurde vorgestellt, was alles Energie ist in Form von „Was ist alles 1 kWh“? Zum Beispiel 1 Kilometer Autofahrt, 5 Kg Kartoffeln 10 Stunden Abwärme von einer Person, usw. Das 2 Plakat war ein Dorf, mit Bäumen darum herum, Wasser und Feldern, dabei wurden die Bäume nach und nach gefällt und alles aufgebraucht.

**Die 2. Gruppe** hatte die Aufgabe das Thema Feuer im Haus zu thematisieren. Die Vorstellung war weniger geglückt, da sie ein Schauspiel machten, 1 Person stellt das Feuer dar, die beiden anderen 2 Betrunkene, die durch die Unachtsamkeit mit ihren Zigaretten das Haus in Flammen setzten.



Feuer im Haus

**Die 3. Gruppe** hatte das Thema Mäuse und Isolation. Da kam ein dicker fatter Bauer mit einem Koffer voller \$ und setzte sich zu Erholungsschlaf in einen Stuhl. Als er eingeschlafen war, kam eine listige Maus, und klatete dem Bauer die \$. Die Maus hortete die \$ im Stroh daraufhin ging die Maus auch an das unversorgte Mittagessen, das auch noch herumstand. Danach verzog sie sich wieder in das Stroh. Nun kam der Bauer und nahm das Stroh der Maus weg, um sein Haus zu isolieren. Daraufhin hat die Maus gefroren und ist selbstverständlich auch in die Isolation auf den Estrichboden. Hat aber wohlweislich die \$ auch mit in die Strohdämmung mitgenommen. Als der Bauer aufwachte stellte er fest, dass seine \$ von den Mäusen weggefressen wurden. Als nächste Szene schloss er die restlichen \$ in einen Koffer, und das Essen bewahrte er auch abgeschlossen auf. Weil die Maus nun kein Essen mehr fand, verzog sie sich zum Nachbar, der immer noch für die Mäuse arbeitet. Dies war eine sehr gute Arbeit, die das Thema traf. Wo Essen für die Mäuse ist, da sind sie, ob mit oder ohne Dämmstoffe.

In einer nächsten Gruppenarbeit wurden die nächsten 3 Themen aufgearbeitet.

**Frauen sind nicht in den Bewusstseinsprozess integriert**  
Diese Gruppe hatte innerhalb von 5 Minuten das Thema für sich abgearbeitet und versäumten die anderen Arbeitenden Gruppen, das Resultat war dementsprechend.

**Sozialisation wirkt als Hemmfaktor**

Diese Gruppe hat ein Schauspiel dargestellt.

Der Vater sitzt mit seinem Nachbarn vor dem Haus und plaudert. Dann kommt sein erwachsener Sohn zu den beiden, und fragt den Vater, ob wir nicht einen Fernseher kaufen können. Der Vater sagt, dafür hätten wir kein Geld, doch der Sohn interveniert, er habe das genau ausgerechnet. Wir brauchen im nächsten Winter wieder 5 Tonnen Kohle, um das Haus zu beheizen, wenn wir nun das Haus isolieren auf dem Estrich und den Boden,

dann brauchen wir lediglich noch 3 Tonnen Kohle. Damit sparen wir 200 \$ was wiederum für einen Fernseher reicht. Er erklärt auch, dass die Mutter einverstanden sei und dass sie selber bereit sei mitzuhelfen beim isolieren. Der Vater interveniert, dass aber eine Isolation auch Geld koste. Klug wie der Sohn ist, hat er sich auch auf diese Frage bereits vorbereitet und erwidert, wir benötigen dafür lediglich Stroh und Lehm. Der Nachbar antwortet darauf, ja dann habt ihr aber das ganze Haus voller Mäuse und wenn das Haus dann abbrennt? Der Sohn entgegnet, dass die Mäuse nur dort seien, wo sie auch zu fressen kriegen, da sie die Nahrungsmitteln Mäusefest lagern, hätten sie bis heute wenig Probleme damit, und eine Isolation aus Stroh und Lehm ändere daran nichts. Der Nachbar steht auf und sagt, macht was ihr wollt, ich halte nichts von diesem modernen Zeug. Der Sohn und der Vater verhandeln noch einige Zeit. Dann führen sie die Isolierungen an ihrem Haus aus und die nächste Szene ist dann wie der Vater mit dem Sohne und der Mutter vor dem Fernseher sitzen, dann kommt wieder mal der Nachbar und ist herzlich willkommen, um mit ihnen beiden gemeinsam fern zu sehen.

Meines Erachtens ist uns damit ein Schlüssel in eine neue Betrachtungsweise in die Hände gefallen. Endlich haben wir was gefunden, das kurzfristig einen verlockenden Gewinn, dank EE vermittelt. Gilt doch ein Haushalt mit einem Fernseher hier immer noch als angesehenere als einer ohne. Das ist in Zentralasien immer noch ein so genanntes Statussymbol. Endlich haben wir in der Kommunikation den Weg gefunden, der weg vom Sparen geht und einen Gewinn verspricht. Ich bin absolut begeistert von dieser Story.

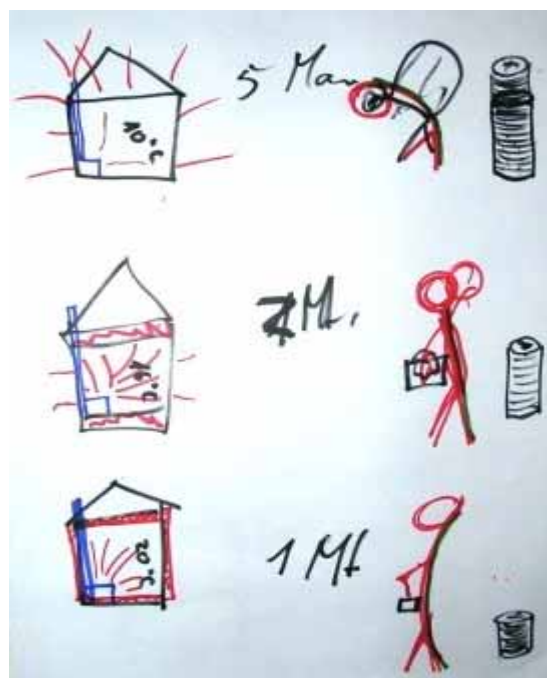
EE ist unpersönlich

Diese Gruppe versuchte auch mit einer Show die gestellte Aufgabe zu lösen.

Zwei Freunde treffen sich, beide frieren, dann zieht der Eine, eine Flasche Wodka aus seiner Manteltasche und sie genehmigen sich „Stoh“ 100 Gramm. Beide gehen gewärmt vom Wodka auseinander. In der nächste Szene sieht man eine Frau, die ständig \$ in einen Ofen schiebt und daneben liegt ein krankes Kind. Nun kommt der angetrunkene Mann nach Hause und die Frau verlangt mehr Geld für Brennstoffe um damit den Ofen weiter zu heizen, doch der Mann sagt, er habe heute nichts verdient und sei nun sehr müde und wolle nun schlafen gehen. Ein veritabler Streit folgt daraufhin zwischen Mann und Frau. Schliesslich zieht sich der Mann zurück zum schlafen, während die Mutter versucht mit ihrer Körperwärme das Kind Warm zu halten.

Auch das ist ein sehr interessanter Ansatz, um typische Energie Probleme zu persönlichen Problemen zu machen.

Zum Schluss des Tages machten wir noch eine Zusammenfassung und besprachen das weitere Vorgehen.

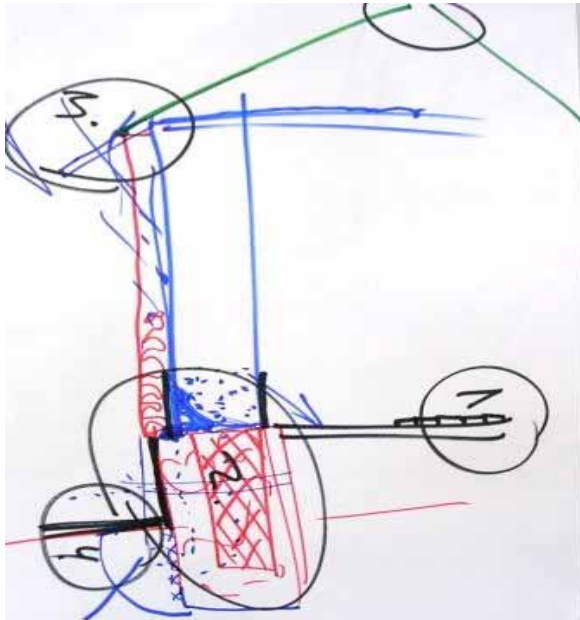


*Lebensverbesserung dank Isolation*

### 3.3. 3. Tag

Als erstes machte Kenjegal eine Zusammenfassung der Vortage.

Dann folgte eine Gruppenarbeit zum Thema der typischen Bauprobleme.



*Problemanalysen von Typischen Bauten*

Daraus resultierte:

Fundamentvorsprung, der das Regenwasser direkt ins Mauerwerk zwingt.  
Dachvorsprung, der allseitig zu wenig gross ausgebildet wird

Spritzwasser, durch Hartbeläge, wo das Dachwasser auf den Boden fällt.

Holzböden, die Warmseitig versiegelt werden mit Farbe und dadurch schnell Faulen

Dach, das vielfach oben offen ist und dadurch direkt Regen hereinlässt

Zu den gängigsten Bauproblemen haben wir Tricks erarbeitet, um die Probleme zu visualisieren. Zum Beispiel beim Spritzwasserschutz, haben wir einen Eimer, mit Kies halb aufgefüllt und eine Platte eingelegt, an den Seitenwänden, wird ein Papier eingespannt, und nun wird Wasser aus Kopfhöhe auf die Platte gegossen, nun kann man mit einem Filzstift, Markieren, bis wie hoch hinauf das Wasser spritzt. Anschliessend wir ein neues Blatt Papier eingelegt und die Platte raus genommen, so dass nun das Wasser direkt auf den Kies spritzt. Dann wird

wieder mit dem Filzstift die neue Höhe des Spritzwassers aufgezeichnet.

Beim Dachvorsprung wird so visualisiert, dass wir einen ganz kleinen Schirm haben und einen schön Grossen, nun wird die Frage ins Publikum gestellt, welchen sie beim Regen selber vorziehen würden.

Beim Fundamentvorsprung soll einfach im Dorf an einem praktischen Beispiel dies erläutert werden. Oder auch wieder direkt mit Wasser demonstriert werden.

Nach der Pause erarbeiteten wir die Gesundheitlichen Argumente, die auch für das Dämmen sprechen. Dabei wurde auch die bessere Leistungsfähigkeit in den kalten Wintern, dank Dämmung Thematisiert.

Anschliessend behandelten wir das Thema, wie kommunizieren wir, wie beraten wir und wie motivieren wir die Dorfbevölkerung zum Thema Dämmen. Dabei stellten wir fest, dass uns effektive 3 Plakate für Vorträge fehlen, zum einen eines das uns das Dämmen als solches vermittelt, zum zweiten, eines, das den Nutzen durch Dämmen kommuniziert und ein drittes, das uns Argumente gegen die Widerstände vermittelt. Auch stellten wir fest, dass die 2 Vorhandenen Plakate, die CAMP bereits hat, überarbeitet werden sollten, da diese sehr Wirr sind und die Bilder nicht sorgfältig ausgewählt, resp. Arrangiert worden sind. Das 3. Plakat mit den Ofenanalysen Fotos hilft lediglich, die Verwirrung der Zuhörerschaft zu erhöhen und leistet keinen Beitrag um die Dämmungen zu Propagieren.



*Kommunikation ist lernbar im Team*

Nach dem Mittagessen, stiess Regula mit ihrem Mann Omar zu unserer Gruppe und wir Präsentierten Ihnen nochmals die gestrige Darstellung mit dem kleinern Theater, wo der Sohn versucht seinen Vater davon zu überzeugen, dass mit der eingesparten Kohle ein TV Geräteanschaffung absolut realistisch sei. Dies aus dem Grunde, weil Omar den Auftrag hat einen Film zum Thema Energiesparen zu drehen respektive noch zu schneiden und wir ihn dahingehend beeinflussen wollten, dass er seinen Film auch in Richtung; Energieeffizienz ist ein Gewinn für alle, beeinflussen wollten.

Nach einer Diskussion zum Medium Film und TV Spot widmeten wir uns wieder der Erarbeitung der neuen Plakate. Bei den weiteren Diskussionen wurde immer mehr klar, dass wir unbedingt einen Flyer benötigen, der uns als Einstieg ins Thema dient und uns nach Präsentationen zur Verfügung steht, um diese der

### 3.4. 4. Tag

Ohne Zusammenfassung des Vortages ging es direkt an die Weiterarbeit der Poster und des Flyers. Leider versagte Anton, der uns heute eigentlich zur Verfügung gestellt werden sollte. Wir hatten fest mit ihm gerechnet, da er der Profi im Gestalten von Plakaten und Flyer ist. Erst um 16.00 Uhr traf er dann endlich, ein. Auf Hochtouren arbeiteten wir trotz den misslichen Verhältnissen, alle am Flyer und an den Postern. Am frühen Morgen, war noch eine einstündige Diskussion, und ein Gruppengespräch, ob wir es schaffen, einen guten Witz zum Thema Energieeffizienz zu kreieren, doch dieser Versuch misslang. Daraufhin konzentrierten wir uns auf die Fertigung der Endresultate, nämlich 3 Poster und einen Flyer. Als endlich um 16.00 Uhr Anton zu uns stiess, waren die Vorarbeiten so weit vorgeschritten, dass innerhalb von 3 Stunden der Flyer fertig gestalten konnten. Die 3 Poster standen im Grundkonzept am Abend fest, doch leider reichte die Zeit nicht, diese fertig zu gestalten um eine entsprechende digitale Version zu erhalten. Also zeichneten wir

Dorfbevölkerung abzugeben. Das Ziel von so einem Flyer ist, dass die Leute auch nach einem Vortrag etwas in Händen halten, das sie auch zuhause weiter motiviert, das Thema Dämmen auch bei sich selber zu versuchen.

Nach der Pause teilten wir uns in einzelne Gruppen, die an den Plakaten und dem Flyer arbeiteten.

Schon bald wurde klar, dass Plakate, wie auch Flyer wenige Worte haben sollen und mehr Bildhaft gesprochene Aussagen den Schwerpunkt bilden. Der Flyer, wie auch die Plakate sollen soviel aussagen, dass er auch ohne Erklärungen in Russisch verstanden wird, da es inzwischen doch einige Leute gibt, die kaum russisch verstehen.

Nach 19.00 Uhr war das Tageswerk getan und wir verabschiedeten uns.

mit den uns zur Verfügung gestellten Mitteln, die Plakate selber auf. Auch heute wurde es wieder 19.00 Uhr und wir beendeten den Tag mit einem gewissen Stolz, auf unser Erarbeitetes.



*Information mit der Maus*

### 3.5. 5. Tag

Der 5. und letzte Tag stand völlig im Zeichen der Präsentation.

2 der Teilnehmer am Workshop widmeten sich der Endgestaltung von dem Flyer, in Zusammenarbeit mit Anton, während der Rest der Gruppe, sich des Übens der Präsentation widmete.



*Die kritische Zuhörerschaft*

Nach dem Mittagessen dislozierten wir an eine Aussenstelle von KGUSTA, wo die Präsentation stattfand. Als erstes begrüßte Kenjegul die anwesende Zuhörerschaft.

Salavat stieg anschliessend direkt in das Thema Energieeffiziente Nutzung ein. Bei unserer Auseinandersetzung, in der Gruppenarbeit kamen wir eindeutig zum Schluss, dass das geschriebene Wort eher hinderlich sei bei der Kommunikation in einem Dorf, während visualisierte Aussagen, eher eine gewisse Nachhaltigkeit enthalten. Nachdem Salavat die Grundlagen des

Energiesparens den Zuhörern offenbarte, begann nun Ular seinen Part, um das Wie isolieren. Nachdem er sich leider wieder in die Rezepturen von Porenbeton verlieh, kam der Auftritt von Kenjegul, die die verworrene Situation rettete, indem sie Fachkompetent und Didaktisch fein, den Faden wieder aufnahm und den Part von Ular beendete und anschliessend das Wort an Rishat übergab. Rishat schaffte es, die Zuhörerschaft wieder mit seinem Fachwissen zu fesseln. Er agierte so, dass er die ZuhörerInnen wieder geführt wurden um die Hindernisse der Energieeffizienz abzubauen. Anschliessend moderiert Kenjegul souverän zum Schluss des Vortrages.

Anschliessend fand eine Besprechung der Präsentation statt, indem klar hervorging, dass die Plakate noch grösser sein sollten. Der Flyer stiess auf allgemeine Akzeptanz ohne dass von der Zuhörerschaft wesentliche Verbesserungsvorschläge kamen. Die Plakate wurden dahingehend kirisiert, dass diese wohl sehr illustrativ seien, doch immer noch in der Darstellung zu klein geraten seien.

Danach wurden die Zuhörer verabschiedet und wir bedankten uns bei allen Beteiligten, einen besonderen Dank verdiente unsere Kenjegul, die die Moderation improvisiert hat und sehr gut ankam.

## 4. Das Workshopteam

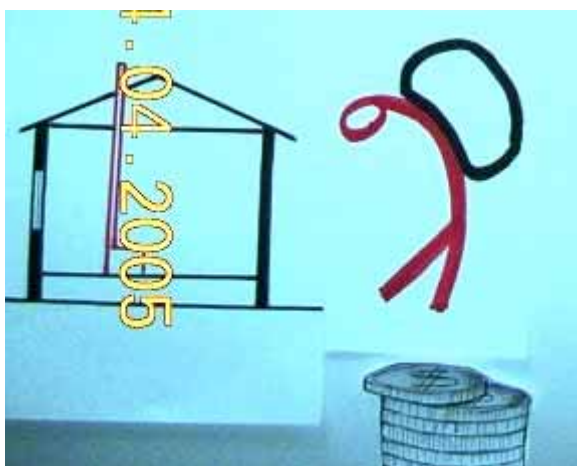
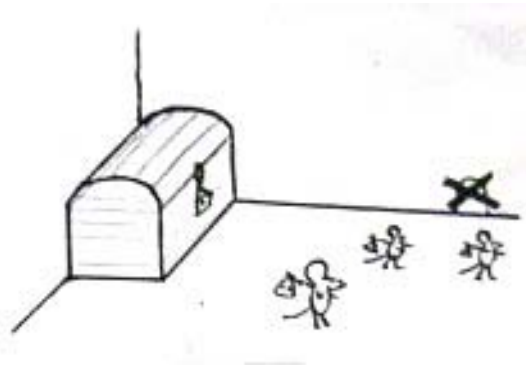
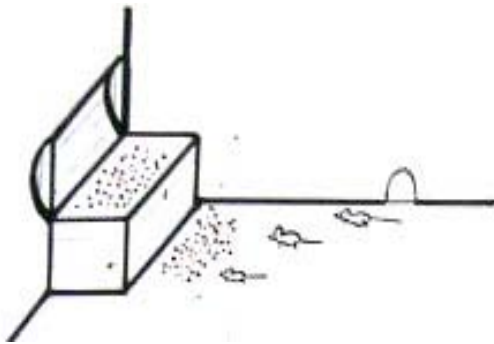
Das von CAMP zusammengestellt  
Workshop Team bestand aus:

| №  | Name         | Vorname    | Kontaktadresse       | Zusätzliche Information                |
|----|--------------|------------|----------------------|--|
| 1  | Kojonov      | Rischat    | rishat@oekofacta.com | Energieingenieur                       |
| 2  | Kadyrov      | Nasar      |                      | Ingenieur Oekologie                    |
| 3  | Sooronbaev   | Salavat    |                      | Organisator / CAMP<br>Energieingenieur |
| 4  | Kokoev       | Ular       |                      | Energieingenieur                       |
| 5  | Tekeev       | Kalys      |                      | Student                                |
| 6  | Davletaliev  | Batyr      |                      | Student                                |
| 7  | Arunov       | Erlan      |                      | Student                                |
| 8  | Imantaev     | Nurlan     | 73272550442          | Spezialist aus Kasachstan              |
| 9  | Musatarov    | Esenschon  | 73272550442          | Spezialist aus Kasachstan              |
| 10 | Isabaeva     | Kenjegul   | kenje@oekofacta.com  | Administratorin/ Moderatorin           |
| 11 | Ruedi        | Kunz       | ruedi@oekofacta.com  | Experte, Seminarleiter                 |
| 12 | Muchtorov    | Zakirschon |                      | Spezialist aus Tadschikistan           |
| 13 | Kakeev       | Schalyn    |                      | Bauarbeiter aus Bala-Aylchy            |
| 14 | Baibagischev | Ermek      |                      | Verantwortlicher von CAMP              |



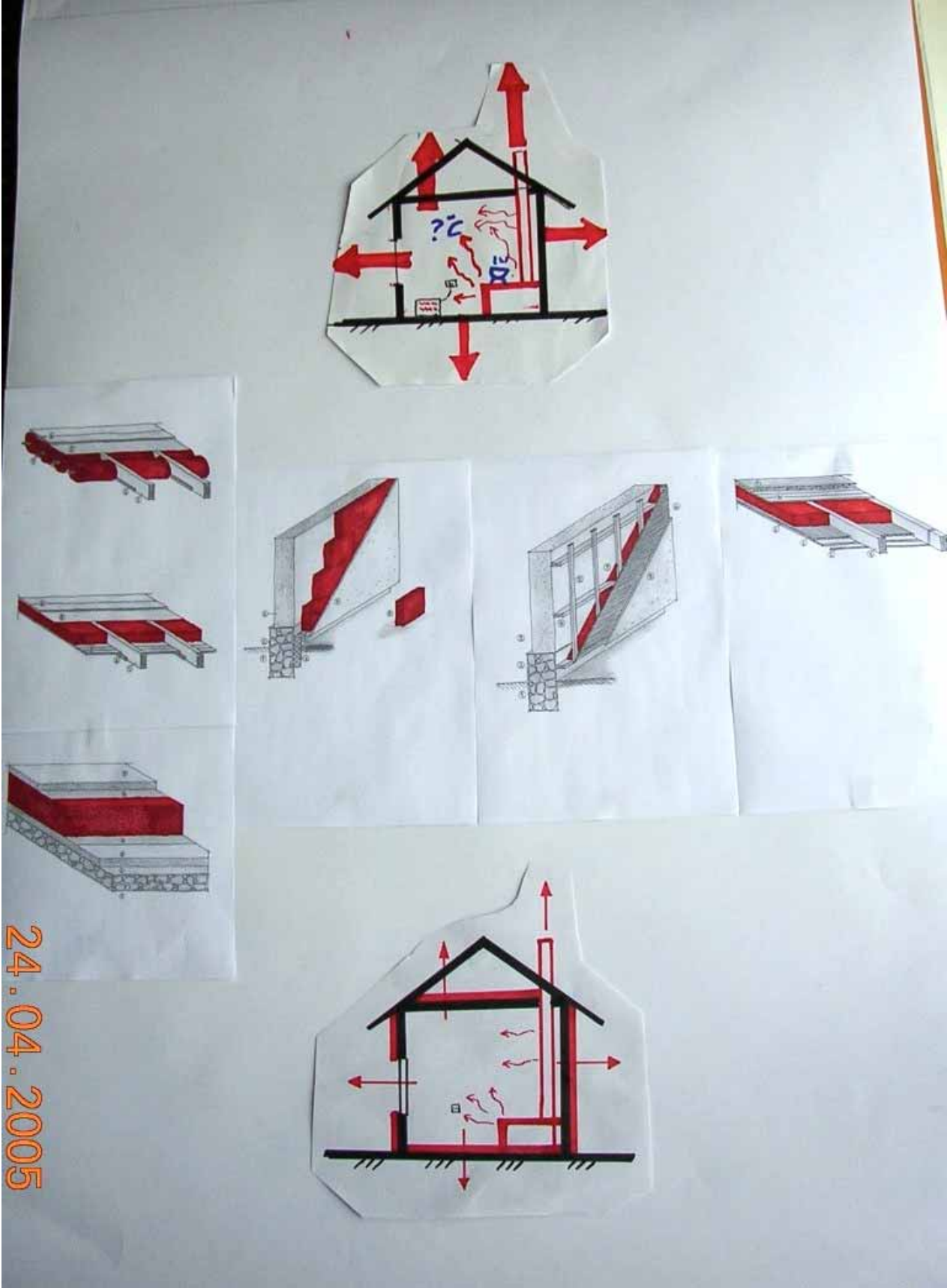
*Die PräsentationsteilnehmerInnen*

## 5. Die Resultate



Plakatentwurf  
Widerstände abbauen





Plakatentwurf Energie und Dämmen



Plakatentwurf isoliert und unisoliert



## 5. Schlussbemerkungen

Leider haben wir nicht alle Aufgaben fertig lösen können, die uns in den Terms of Referenz abverlangt wurden. Uns war der Dialog unter den Beteiligten wichtiger um die Argumente für das Dämmen und der Behandlung der Widerstände in der Bevölkerung abzubauen. Sicherlich sind wir bei der Erarbeitung dieser Kommunikationsprobleme um einiges Weiter als vor dem Seminar. Tatsache ist aber auch, dass wirklich nicht alle die Fähigkeit besitzen, um das Gedankengut vom Dämmen in die Dörfer zu tragen. Eine Selektinierung dieser Leute überlasse ich gerne an CAMP, respektive gehört nicht in diesen Finalreport.

Weitere Aufgaben, die dringsten angegangen werden sollten sind: Überarbeitung der zwei alten Plakate, damit man die in die Vorträge integrieren kann, sollten auch diese didaktisch

aufgearbeitet werden. Eine Power Point Präsentation ist eher für CAMP von Interesse und hat weniger damit zu tun, um die Dorfbevölkerungen der Bergdörfer zu überzeugen. Da würde das moderne technische Hilfsmittel eher von den Aussagen ablenken. Ich empfehle, an CAMP aber trotzdem diese Präsentation herzustellen um allfällige Finanzgeber und andere Organisationen damit zu überzeugen. Bei diesen Kommunikationen hilft der inzwischen fertig gestellte Flyer sicherlich auch.

Die Teilnehmer haben einiges gelernt, wie sie sich selber besser und damit auch ihre Aussagen nachhaltiger kommunizieren können. Doch bleibt noch ein weiter Weg mit vielen Erfahrungen, bis einige der Teilnehmer wirklich zu Botschaftern für Energieeffizienz werden.

## 8. Persönliches Schlusswort

Energieeffizienz ist Kommunizierbar. Unter dieser Prämisse stand der Workshop und allen Beteiligten wurde klar, dass Energieeffizienz nicht ein Ding des Sparens ist, sondern ein Gewinn für alle. Ich Empfehle, die Kommunikation des Effizienzprojektes in Zukunft mehr auf den Gewinn für die Bevölkerung und Natur zu lenken, anstatt immer von sparen zu sprechen.

Es gibt noch sehr viel zu tun, um das Wissen der Energieeffizienz zu verbessern und zu verbreiten. Dringend empfehle ich, eine Internationale Zusammenarbeit, da viele Einzeltäter irgendetwas machen und diese Arbeiten nicht koordiniert werden. Die Probleme der Energieeffizienz in der Entwicklungszusammenarbeit sind bis heute noch nicht richtig thematisiert. Doch wenn Haushalte bis zu 50% ihres Haushaltbudgets richtiggehend verheizen, so ist Energieeffizienz eine der wichtigsten Massnahmen um diese Situation zu entschärfen. Auch sollen diese Massnahmen in einem grösseren Kontext gesehen werden, denn die Probleme sind von Rumänien bis Wladiwostok in etwa die

gleichen. Die Fachhochschule beider Basel unter der Leitung von Prof. A. Binz, will sich dieser Aufgabe annehmen und mit den verschiedenen Hochschulen zusammenarbeiten. Wichtig erscheint mir, dass alle Player hier Zusammenwirken. Oekofacta GmbH, will soweit wie möglich ihren Beitrag leisten, um diese Kooperationen zu fördern.

Ich danke allen Beteiligten für das Ermöglichen dieser konstruktiven Zusammenarbeit. Besonderen Dank verdient das ganze **CAMP Team** für die Durchführung dieses Projektes. Den Kursteilnehmer danke ich für das aktive Mitgestalten. Kenjegul habe ich oft bis weit in die Nacht hinein überbeansprucht, dafür möchte ich mich ganz herzlich Entschuldigen und für ihren Einsatz und Durchhaltewille, mich ganz herzlich Bedanken. Sehr erfreut war ich an den Moderationsfähigkeiten, die Kenjegul bewies.

**OEKOFAC TA GmbH**  
Ruedi Kunz

