



Eine Branche im Zwiespalt von Planung, Realisierung, Betrieb und Unterhalt. Der Ruf nach weniger Nachrüstungskosten ab Inbetriebnahme eines Gebäudes, also der Ruf nach weniger Differenzen zwischen der Planung und der effektiven Ausführung in der Gebäudetechnik, wird immer lauter.

Hans-Peter Läng
Klosters

Irritationen in der Gebäudetechnik

Der nachfolgende Artikel ist ein Eigenbericht über die Tagung und deren Thematik, jedoch nicht über die einzelnen Vorträge, welche unter www.proklima.ch >News >Vorträge heruntergeladen werden können. In diesem Artikel wird nur über Begebenheiten und Aussagen geschrieben, über die in den Pausen von «Impuls 5» offen diskutiert wurde oder die teilweise in Referaten und der Podiumsdiskussion behandelt wurden.

Gerne würde ich jedoch dahingehend einen Impuls vermitteln, dass sich die Leitenden und Beeinflussenden der Branche gelegentlich einen Marschhalt auferlegen und sich fragen, wohin denn in der Gebäudetechnik die Reise gehen soll, und was die Verantwortlichen einst ihren Lehrlingen oder Nachfolgern hinterlassen wollen. Dass sich jetzt an der HTA zum nächsten HLK-Studienlehrgang an der FHZ HTA Luzern nur acht Studiengänger angemeldet haben, sollte die ganze Branche alarmieren. Dies ist mehr als nur ein deutliches Zeichen zur aktuellen Situation in der Gebäudetechnik. HL

Bauherren/Gebäudenutzer fühlen sich, oft mangels Sachverständnis, in ihren ursprünglichen Vorstellungen betrogen. Sind die verdeckten Kostenumlagerungen von möglichst günstigen Erstellungskosten zulasten späterer Nachrüstungs- und höheren Betriebs- und Unterhaltskosten sinnvoll und für die Gebäudetechnikbranche förderlich? Ist der Weg, den die Branche geht, der richtige?

Zur Problematik

Ein hoher Anteil an Projekten wird bei weitem nicht auf dem technischen Niveau der effektiven Projekt-Ausschreibung ausgeführt. Die Bauherren erhalten – aufgrund des Preisdruckes der Installateure auf die Lieferanten – oft Anlagen, welche nicht Stand der Technik sind. Dabei sind es Objekte, welche für die nächsten 15 Jahre oder länger gebaut wurden.

Dabei handelt es sich um viele Bauherren, welche sich von Anfang an entweder durch eigenen Preisdruck oder dann durch vermeintlich clevere Verträge (mit/ohne GU's) selbst um eine

optimal ausgeführte Gebäudetechnik bringen. Dennoch gibt es sehr viele Bauherren, welche ganz klar Qualität und fortschrittliche Gebäudetechnik bei ihrem Projekt verlangen. Die meisten werden Opfer des herrschenden «Abgebote-Systems». Und wenn sie das realisieren, ist es zu spät – der Bau ist längst abgenommen.

Kostenoptimierung heisst das Zauberwort

Sei es, indem der bis zum Schluss verantwortliche Planer falsch oder zu knapp honoriert ist. Eine qualitativ zu grosszügige Planung oder keine Qualitätskontrollen vor Ort sind die Resultate. Sei es, indem der ausführende Planer in der gleichen Situation ist, eher jedoch, weil er zugleich der ausführende Installateur ist. Der Installateur kann bekanntlich bei seinen eigenen Abgeboten von vornherein davon ausgehen, dass er eine notwendige Margen-Differenz in der eigenen Kalkulation bei den Lieferanten wieder einholen kann. Es ist heute normal, dass sich die Lieferanten selbst zum Spielball des Abgebote-Systems machen.



Prof. Kurt Hildebrand moderierte gekonnt durch die Tagung «Impuls5». 165 Teilnehmer bekundeten ihr Interesse zu den heiklen Themen des Abgebote-Spokers in der Gebäudetechnik.

Nur Verlierer

Gewinner kann es bei diesem Abgebote-Spoker keine geben. Die grossen Verlierer sind die Bauherren/Anlagenbetreiber. Sie erhalten oft für eine nicht oder nur geringfügig reduzierte Bausumme wesentlich weniger Leistung als dies ursprünglich geplant war. Jedes Produkt hat seinen Preis; bereits heute mit sehr engen Margen. Abgebote müssen über optimierte Technik abgewickelt werden, Mehrkosten in Betrieb und Unterhalt oder Nachrüstungen sind die Folge.

Mögliche Impulse durch die Tagung «Impuls 5»

Unter diesem Aspekt wurde kürzlich von fünf führenden Klima- und Lüftungs-Komponentenanbietern die Tagung «Impuls 5» im Zürcher Technopark durchgeführt. Sie richtete sich an Architekten, Bauherren, Baunutzer, FM-Firmen, Planer und Ingenieure sowie Lieferan-

ten. Mit 165 Teilnehmern (180 Anmeldungen) zeigte sich das grosse Interesse der Angesprochenen am publizierten Thema, zugleich Titel dieses Artikels. Grosse Abwesende waren die Lieferanten. Fragte man nach dem Grund, bekam man generell die Antwort «... im Moment laufen dermassen viele Verhandlungen mit täglich neuen Abgeboten des Wettbewerbs, so dass keine Zeit für solche Tagungen zur Verfügung steht. Wir müssen Aufträge hereinbringen».

Ziel der Tagung war es:

- Impulse zu einem besseren gesamtheitlichen Kosten-/Leistungs-Verständnis zu vermitteln.
- Impulse zu vermitteln, wie man wichtige Produktnutzen vom Lieferanten zum Bauherrn/ Gebäudenutzer bringt, ohne dass diese wichtigen Leistungen/Innovationen aus reinen Investitionsgründen unterschlagen werden.

- Impulse zu vermitteln, dass Installateure und Planer ihre Leistungen zugunsten eines gesamtheitlich besseren Gebäude-technik-Systems den Bauherren/ Gebäudenutzern, aber auch den GU, wirkungsvoller vermitteln können. Geld verdienen, also als Unternehmen überleben können, müssen auch die beteiligten Partner der cleveren Investoren. In einem *Podiumsgespräch* fanden die Teilnehmer (aus zeitlichen Gründen leider zu wenig) Gelegenheit, ihre Meinung zu äussern. Basis der Diskussion bildeten die Vorträge, aber auch leicht provokative Aussagen, welche jedoch aus dem realen Alltag gegriffen sind wie

- «Die eingesparten Investitionsfranken kosten den Bauherrn, Gebäudenutzer oder Anlagenbetreiber nachher ein Vielfaches im Betrieb und Unterhalt!» – oder

- «Mit der «bedingungslosen» Produktfreigabe oder der Ausführungsplanung beginnt die Qualitätsspirale nach unten zu drehen. Der Betrogene ist der Bauherr und/oder der Gebäudenutzer. Wo bleibt die Berufsethik der Planer und Installateure?» – oder

- «Generalunternehmer sollten während 15 Jahren für den Betrieb und Unterhalt der von ihnen erstellten Bauten kostenverantwortlich bleiben».

Zwei Fachreferenten, der Architekt Dr. Ing. Peter Schwehr und

Preisdifferenzen haben ihre oft schwer feststellbaren Unterschiede. Ein populäres Beispiel bei Luftfiltern: Links, Vorstellungen von einem guten Luftfilter: zehn taillierte, freistehende, eigenstabile Taschen; rechts, die «abgespeckte Version»: acht überstehende und hängende sowie verkürzte Taschen ergeben erhöhten Luftwiderstand und weniger Filterfläche.



Die engagierten Referenten von «Impuls 5».

der Gebäudetechnikplaner Prof. Kurt Hildebrand – beide an der Fachhochschule Luzern in der Ausbildung von Architekten und Gebäudeplanern tätig – begleiteten die Referenten bei der Podiumsdiskussion. Die Tagung wurde moderiert durch Prof. Kurt Hildebrand.

Was konnte man an der Tagung dazulernen?

Bei zu grossem Investitionskosten- und Kundendruck wird Endkunden-Nutzen abgebaut.

Mangelnder Komfort, reduzierte Behaglichkeit und überhöhte Betriebs- und Unterhaltskosten sind die Folgen.

Gesucht ist der Fachplaner oder Installateur, der mit Konsequenz und Mut zu innovativen Konzepten die Interessen des Bauherrn am Markt durchsetzt und dem Bauherrn/Anlagenbetreiber Mehrnutzen verschafft.

Innovation und hochwertige Planungen müssen finanziert werden, lohnen sich jedoch für den Endnutzer. Damit gemeint ist auch die sehr wertvolle, bis jetzt kostenlose, Beratung durch die Lieferanten.

Kreativität des Planers, welche zu tieferen Investitions- und Betriebskosten führt, sollte finanziell belohnt und nicht bestraft werden.

Mehrnutzen für den Anlagenbetreiber sollten in der Ausschreibung gefördert und mit einem Bonus-/Malus-System belegt werden.

Etwas weniger Preisdruck beim Investitionsentscheid sichert den

Vorteil des Investors und des Nutzers. Eine Überzeugungsaufgabe für Kompetente.

Produkte-Innovationen kommen von den Lieferanten: Das Wissen der Hersteller/Lieferanten und deren Erfahrungen sollten mehr berücksichtigt werden. Vorurteile gegenüber neuen Lösungsansätzen sollten abgebaut werden. Den Produkte-Spezialisten sollte mehr bezahlte Zeit zugestanden werden.

Huhn oder Ei?

Wem soll man den Grund (nicht die Schuld) dieser heutigen Situation in der Gebäudetechnik zuschreiben? Dem nicht konsequenten Planer oder dem Lieferanten, der sich selbst keine Grenzen mehr setzt?

Investoren bauen ihre Konzepte auf der Beratung ihrer Spezialisten auf, und Installateure nutzen nur den Spielraum zwischen Planer-Richtlinien und Lieferanten-Möglichkeiten. Und wenn die Situation ausser Rand und Band gerät, müssen Leitplanken gesetzt werden. Sei es technisch von oben und preislich von unten, womit gravierende Minderleistungen in der Ausführung eingegrenzt werden können. Dazu gehören jedoch unternehmerische Fachkompetenz, das Überzeugen und Verkaufen von Kunden-Nutzen, dem Ausweichen von Mainstream- und Nullachtfünfzehn-Anlagen.

- Der SWKI müsste, nebst der Produktion und dem Verkauf von Richtlinien sowie Fachtagungen, zusätzliche qualitative, vor allem

griffige, Leistungen erbringen, die auch bei einem Käufer-/Investoren-Markt als konsequent und bestimmend gelten und – innerhalb eines bestimmten Toleranzbereichs – auch eingehalten werden.

- ProKlima – als neuer und deshalb aktueller Herstellerverband – beschreitet mit bestem Willen diesen Weg zur Qualitätserhaltung/-sicherung; aber auch bezüglich Ausbildung oder anzugehenden Strategien.

- Die LKK-Installateure müssen auf einen starken Branchenverband zählen können, der die effektiven Belange der Branche versteht und eine starke Hilfe bei der Umsetzung qualitativer Ziele ist (Lobbying).

- Die Fachhochschulen müssen die zukünftige Elite auch strategisch auf die unternehmerischen Verantwortungen als Treuhänder des Bauherrn besser vorbereiten. Qualität heisst, für eine fertige Anlage wirklichen Mehrnutzen/Mehrwert geschaffen zu haben.

So simpel könnte ein Denkansatz sein. Aber genauso schwierig ist es, weil die einen keine Zeit haben, und die anderen sich nur mit sich selbst beschäftigen.

Man kann es aber noch viel einfacher ausdrücken: Qualität in der Gebäudetechnik muss nicht teuer sein.

Sie muss nur von Anfang an klar und ehrlich definiert und konsequent durchgezogen werden. Dann wird Unfug eingegrenzt; Spreu und Weizen trennen sich von selber. ■