



*Prof. Dr.-Ing. Michael Haibel*

## Ist das Billigste noch zu teuer?

Betrachten wir die wirtschaftliche Situation im Bereich der TGA, so stellen wir eine massive „Geiz-ist-geil-Mentalität“ fest: Alles muss billiger werden, trotz gestiegener technischer Anforderungen und Wünsche an die Funktionalität. Logisch, dass der Erlös zum Nebenschauplatz wird.

Viel schlimmer sind aber die Folgen: Um Kosten zu sparen, werden Planungen und Ausschreibungen so lange „vergewaltigt“, bis alles auf das vermeintlich vertretbare Minimum reduziert ist, bis bei jeder Komponente das Billigste auf dem Markt gefunden wurde und bis man durch die Kostenoptimierungen im Kleinklein die ursprüngliche Planungsidee zur Unkenntlichkeit verstümmelt hat. Und dies geschieht, ohne jeglichen Gedanken an die Systemfunktionalitäten im späteren Gebäude. „Tut schon, Hauptsache billig“, lautet die Devise, denn nur wer billig anbietet, bekommt den Zuschlag, Defizite werden dabei als Kollateralschaden im täglichen Kampf um Aufträge verbucht. Thema Betriebskosten: Billig-billig erlaubt nur eine unzureichende Optimierung der Betriebskosten. Bei RLT-Systemen können beispielsweise die jährlichen Betriebskosten bis zu 50% der ursprünglichen Investitionskosten betragen. Oder aber der sehr hohe Glasanteil im Fassadenbereich, der den hemmungslosen Einsparfetischismus schnell zum klimatischen „Super-Gau“ werden lässt und nicht nur ein ständiges Geschimpfe der Nutzer bedingt, sondern das ganze Bau- und Investitionsprojekt ad absurdum führt, da ein unzureichend klimatisiertes Gebäude langfristig nicht mehr zu vermieten ist. Und spätestens an diesem Punkt wird „billig“ zu „unbezahlbar teuer“.

Aber was tun, um dem ständig wachsenden Preisdruck entgegenzutreten? Sicherlich die Kosten senken, aber an der richtigen Stelle, und nicht auf Kosten der Qualität.

Bei genauer Betrachtung der Kostenstrukturen im Bereich der TGA finden wir die wahren Kostentreiber nicht bei den eingesetzten Systemen, sondern im „Handling“, d.h. im Projektmanagement. Der administrative Aufwand für Planung und Ausführung ist unverhältnismäßig hoch und oftmals sinnfrei. Denkt man nur an die hohe Durchflussrate bei einem Projekt durch die unterschiedlichsten Abteilungen ohne „quality-improvement“; oder diese endlosen Planungs- und Baubesprechungen, in denen klare Entscheidungen ein Fremdwort sind. Folge: Die Realität auf der Baustelle eilt dem Diskussionsstand voraus und damit bleibt nur noch das schnelle Improvisieren vor Ort. Ein Weg aus dieser Misere ist nur möglich, wenn wir lernen, dass Bauen nicht länger als Summe von Gewerken, sondern als Prozess zu verstehen ist. Bereits in der Entwurfsphase müssen detaillierteste Systemlösungen entwickelt und bis auf Stücklistenebene durchplant werden. Dies verlangt neben Entscheidungskompetenzen und Detailwissen auch Werkzeuge und Visualisierungs-Tools, mit Hilfe derer die Planungen auch mit Nicht-Fachleuten besprochen und verabschiedet werden können. Dies ist der einzige Weg zu qualitativ hochwertigen Gebäuden und Systemen, denn nur eine Prozessorientierung kann klare und belastbare Vorgaben für die zielgenaue Ausführung generieren. Zudem reduziert sich der Aufwand für das „Rum-Managen“ und die „Improvisierereien“ vor Ort, und damit sicher 15% bis 20% der Gestehungskosten.

Diesen neuen Wegen dürfen wir uns nicht verschließen, auch wenn sie auf den ersten Blick exotisch anmuten. Aus meiner tiefsten Überzeugung glaube ich daran, die wirtschaftliche und qualitative Flaute unserer Branche so überwinden zu können.

Ihr

Prof. Dr.-Ing. Michael Haibel  
Institut für Gebäude- und Energiesysteme  
University of Applied Sciences Biberach

# MIT ABSTAND VORNE.

EMERSON NETWORK POWER LIEFERT WELTWEITE LÖSUNGEN FÜR PRÄZISIONSKLIMA UND USV - UND SOMIT STÄNDIGE VERFÜGBARKEIT FÜR DATEN UND SYSTEME.



Emerson Network Power steht stets an der Spitze der Entwicklung, wenn es um wirtschaftlichere Lösungen für Ihre Gebäudetechnik geht. Mit High-End-Präzisionsklimageräten, Komfortklimatisierung, Unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV) und Connectivity-Lösungen aus einer Hand. Vorsprung, der sich auch in den neuesten Produkten zeigt:

#### **HPS (High Performance Split):**

- Displacement Bauweise (Quellluft)
- Splitlösung mit freier Kühlung
- extrem leise

#### **Himod (Klimaschrank):**

- in den Baugrößen Small, Medium und Large jeweils auf Kundenbedarf zugeschnitten
- energiesparende Lösungen (Ventilatoren, Kompressoren)
- modernste Kommunikationsmöglichkeit der Regelung

#### **Matrix S (Kaltwassersatz):**

- Kälteleistung von 40 kW – 280 kW
- extrem leiser Betrieb
- Wärmerückgewinnung 20 % oder 100 %



# Die Welt ist keine Scheibe - Ihre Anzeigen auch nicht [...]



**innovatools**

*Werkzeuge für den Erfolg*

Fach.**Journal**

*Fachzeitschrift für Erneuerbare Energien & Technische Gebäudeausrüstung*

[Hier mehr erfahren](#)



**innovapress**

*Innovationen publik machen  
schnell, gezielt und weltweit*

Filmproduktion | Film & Platzierung | Interaktive Anzeige | Flankierende PR | Microsites/Landingpages | SEO/SEM | Flashbühne