



Die Firma DuPont de Nemours ersetzte seine alten Kältemaschinen durch Kältemaschinen mit Turbocor-Kompressoren und sparte dadurch jährlich rund 1,5 GWh Strom. Foto CTA AG

«In der Vergabephase regiert der Kostendruck»

Die Branchenvertreter der Klima- und Lüftungstechnik beurteilen das wirtschaftliche Umfeld weiterhin als gut. Gesamtheitliche und energiesparende Lösungen stehen bei den Kunden im Vordergrund. Eine der künftigen Herausforderungen wird der Umgang mit dem erhöhten Wettbewerbsdruck sein. **Marktumfrage** Paolo D'Avino

Wie ist es Ihrem Unternehmen im ersten Halbjahr 2013 wirtschaftlich ergangen?

Andrea A. Kopp: Grundsätzlich kann ich sagen, dass das erste Halbjahr 2013 im Verkauf und Handel etwas unter den Erwartungen zurückliegt. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass dies im zweiten Halbjahr wettgemacht werden kann, sodass die gesteckten Ziele im Verkauf erreicht werden. In der Technik und im Service liegen wir über den Erwartungen. Dies liegt vor allem daran, dass sich die Verkaufserfolge der vergangenen Jahre mit neuen Wartungsverträgen bemerkbar machen.

Marco Andreoli: Das erste Halbjahr 2013 bewegt sich in einem ähnlichen Rahmen wie das erste Halbjahr 2012. Bei Grossinvestitionen zog die Offertätigkeit wieder leicht an. Sehr oft wird eine «Schweizer-Lösung» gewünscht. Als schweizerisches Familien-KMU können wir diesem Kundenwunsch entsprechen.

Rudolf Gerber: Barcol-Air ist auf Kurs. Im ersten Halbjahr 2013 profitierten wir unter anderem vom zunehmenden Energiebewusstsein unserer Kunden.

Martin Fäs: Das Umfeld ist nachhaltig gut, es wird viel gebaut, insbesondere der Bedarf an Klima- und Lüftungstechnik ist

gross. Trotzdem ist nach wie vor ein starker Preisdruck vorhanden. Wir konnten trotzdem interessante Aufträge abwickeln und grosse Umsätze verbuchen.

Alois Bachmann: Wegen des langen und harten Winters und den damit verbundenen Bauverzögerungen haben wir etwas Rückstand auf die Marschtabelle. Der Ausblick auf die zweite Hälfte 2013 stimmt uns jedoch sehr optimistisch.

Mit welchen Herausforderungen ist Ihr Unternehmen heute konfrontiert?

Kopp: Die grosse Herausforderung liegt darin, wohin die Reise in Bezug Kältemit-

telverordnung geht. Es wird über viele Alternativen gesprochen, eine konkrete Stossrichtung ist jedoch nicht ersichtlich. Im Weiteren ist die Kontroverse zwischen Energieeffizienz und Umweltschutz eine grosse Herausforderung. Unklar ist auch die neue Gewährleistungs- und Garantiefrist. Niemand kann genau sagen, was für Kältemaschinen gilt.

Andreoli: Flexibilität ist angesagt. Einerseits wird die Vergabezeit immer kürzer, andererseits sind oftmals «kluge Systeme» gefragt. Wir versuchen mit der CTA-Mannschaft diesem Umstand Rechnung zu tragen und gemeinsam mit den Kunden, die bestmögliche Lösung zu erarbeiten. Unsere Verkaufsmannschaft zeichnet sich im Klima-, Kälte- oder Wärmebereich durch ihr breites Fachwissen aus. Ausserdem wachsen diese drei Gebiete immer mehr ineinander. Dabei liegen wir mit unserer Positionierung richtig.

Gerber: Bei vielen Kunden zeigt sich eine Bereitschaft, in technologisch und ökologisch hochwertige Produkte zu investieren. Wir hoffen auf eine Verstärkung dieses Trends.

Fäs: Energieeffizienz ist in aller Munde, und die Projekte müssen sorgfältig geplant werden. Es gibt laufend neue Vorschriften und gerade bei kleineren Projekten ist der Formulkrieg manchmal unverhältnismässig gross. Die anhaltende Reglementierung führt zu mehr administrativen Aufwand, was die gesamte Baubranche betrifft.

Bachmann: Der Wettbewerb wird weiter zunehmen. Wir müssen diesen für einen hohen Qualitätsstandard und gute Lösungen zu fairen Preisen nutzen. Für das Image der Komfortlüftung sind unqualifizierte Angebote und schlecht ausgeführte Anlagen mit mangelhaften Produkten äusserst schädlich. Hier sind wir als Branche gefordert. In der Presse sollten vermehrt Berichte über die Stärken der Wohnungslüftung und keine Negativberichte wegen mangelhafter Ausführung erscheinen. Ein weiteres Problem in der Branche ist das Fehlen von qualifizierten Fachleuten.

Im Gebäudebereich werden grosse Energieeinsparungen angestrebt. Welchen Beitrag kann die Klimatechnik leisten?

Kopp: Mit neuen Technologien wie ölfreie, magnetgelagerte Kälteverdichter werden hervorragende Effizienzzahlen erreicht. Fakt ist aber, dass sich das Kältesystem beziehungsweise die Physik nicht neu erfinden lässt. Mit alternativen Kältemitteln und mit neuen Verdichtertechnologien kann in der Kältemaschinenherstellung ein Beitrag an Energieeinsparungen bei Gebäuden geleistet werden.

Andreoli: Gesamtheitliche Lösungansätze werden immer wichtiger. Dabei ver-



Andrea A. Kopp: «Die Nachfrage nach mehr Energieeffizienz ist in der Planungsphase gross. Bei der Vergabe sieht es dann leider anders aus.»

suchen wir, energiesparende Lösungen in den Vordergrund zu stellen. Dazu gehören beispielsweise Wärmepumpen. Bei vielen Klimälösungen wird die freie Kühlung, Free-Cooling, immer beliebter. Andererseits sind mit dem Einsatz von Inverter-Kompressoren die Energie-Einsparungen nochmals grösser geworden.

Gerber: Nachdem die Gebäudehülle heute bei Neubauten und anspruchsvollen Sanierungen einen hohen energetischen Standard erreicht hat, ist es nun an der Klimatechnik, angepasste technische Lösungen für eine maximale Effizienz, bei gleichzeitig geringsten Betriebskosten bereitzustellen. Die Kombination einer Kühldecke mit der Speichermasse des Gebäudes ermöglicht es, mit der freien Kühlung rund 80 Prozent des Jahreskühlbedarfs ab-

Teilnehmer

Andrea A. Kopp
CEO
Klima Kälte Kopp AG
8953 Dietikon

Marco Andreoli
CEO
CTA AG, Klima/Kälte/Wärme
3110 Münsingen

Rudolf Gerber
CEO
MWH Barcol-Air AG
8603 Schwerzenbach

Martin Fäs
Geschäftsleiter
Klimavent AG
5400 Baden

Alois Bachmann
Geschäftsleiter
Zehnder Comfosystems Cesavent AG
8820 Wädenswil



Marco Andreoli: «Flexibilität ist angesagt. Einerseits wird die Vergabezeit immer kürzer, andererseits sind oftmals «kluge Systeme» gefragt.»

zudecken. Für ein optimales Funktionieren dieses sehr ökologischen Klimasystems, auch im Zusammenwirken mit der Lüftung, wird die Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik immer wichtiger.

Fäs: Einerseits werden die einzelnen Komponenten immer energieeffizienter, Innovationen bei Wärmepumpen und Kältemaschinen gehen in kleinen Schritten weiter. Noch wichtiger erscheint mir, dass am Anfang eines Projektes die richtige Person steht, welche solche Anlagen in einem Gesamtkontext sieht und die eine optimale Strategie verfolgt.

Bachmann: Die Komfortlüftung reduziert stark den Wärmebedarf der Wohnbauten dank der Wärmerückgewinnung und geringem Strombedarf für die Ventilatoren. Der SIA muss diesen Vorteil gegenüber der Fensterlüftung in der Norm 380/1 mit seiner Verbrauchsrechnung endlich korrekt bewerten, um die Verbreitung dieser wertsteigernden und umweltfreundlichen Technik zu unterstützen und zu fördern.

Wie stark achten Ihre Kunden auf den Energieverbrauch von Anlagen?

Kopp: Dies ist leider sehr unterschiedlich. Grundsätzlich wird in der Planungsphase sehr stark darauf geachtet. In der Vergabephase jedoch regiert noch immer der Kostendruck. Und der macht zu oft die angestrebten energetisch interessanten Angebote zunichte.

Andreoli: Dieser Aspekt wird für die Kunden immer wichtiger. So ist dieser Faktor, nebst den Investitionskosten, der wichtigste Entscheidungsfaktor.

Gerber: Viele Kunden legen heute immer noch in erster Linie grossen Wert auf mög-

lichst geringe Investitionskosten bei gleichzeitig bestmöglicher Leistungsfähigkeit eines Klimasystems. Es erfolgt jedoch zunehmend eine ganzheitliche Betrachtung im Sinn einer Lebenszyklusbetrachtung. Für ein Klimasystem wird zum Beispiel eine Analyse der Investitions- und der Betriebskosten über 15 Jahre erstellt, um die wirtschaftlichste Lösung zu ermitteln.

Fäs: Nicht alle sind genügend dafür sensibilisiert, dass Verbrauch und Unterhalt einer Klimaanlage mehr kosten als die Anschaffung, wenn man den gesamten Lebenszyklus einer Investition betrachtet. Ein Problem dabei ist eine kurzfristige Denkweise, da man nicht weiss, was in 10 oder 15 Jahren sein wird. Der Bauherr bewegt sich in einem dynamischen Umfeld, geschäftlich und privat. Deshalb wird man mit Amortisationszeiten von 16 Jahren natürlich belächelt. Man muss differenzierter argumentieren.

Bachmann: Die Sensibilität gegenüber diesem Thema ist bei der Bauherrschaft und im Gewerbe generell hoch. Wichtige Kaufargumente unserer Kunden für die Lüftung sind vor allem die bessere Werterhaltung und der erhöhte Komfort. Der geringe Energieverbrauch wird erfreut zur Kenntnis genommen.

Luftgetragene Schadstoffe wirken sich negativ auf die Gesundheit aus.

Zeichnen sich im Markt neue Entwicklungen im Bereich der Luftfilterung ab?

Kopp: Da unser Kerngeschäft der Handel mit und der Support bei Kälteerzeugungsmaschinen ist, kann ich zu diesem Punkt zu wenig kompetent Auskunft geben.

Andreoli: Heutzutage gibt es entsprechende Filter, welche diesem Umstand Rechnung tragen. Die entsprechenden SIA-Normen sind vorhanden. Somit können wir heute ruhig vom «Stand der Technik» sprechen. Ausserdem hat sich bei Neubauten der Minergie-Standard durchgesetzt, welcher mit der Lüftung genau diese Schadstoffe eliminiert.

Gerber: Die Hygiene in raumlufttechnischen Anlagen gemäss der VDI 6022, aber auch die Lüftungseffektivität, bekommen bei neuen, aber auch bestehenden RLT-Anlagen, eine immer grössere Bedeutung. Auf die Hygiene in RLT-Anlagen haben wir als Kühldeckenhersteller keinen Einfluss, aber mit unseren speziellen integrierten Luftdurchlässen in der Kühldecke erreichen wir in den Räumen eine hohe Lüftungseffektivität.

Fäs: Hier wurden in den vergangenen Jahren die wohl grössten Fortschritte gemacht. Einerseits bei der Erkenntnis nach Handlungsbedarf, andererseits auch bei den Produkten von Filterlieferanten. Und die Hygienerichtlinie, nun zehn Jahre alt, wird weitgehend umgesetzt, auch bei der Planung.



Rudolf Gerber: «Für ein Klimasystem wird beispielsweise eine Analyse der Investitions- und Betriebskosten über 15 Jahre erstellt, um die wirtschaftlichste Lösung zu ermitteln.»

Bachmann: Von neuen Entwicklungen und Anforderungen bemerkten wir bisher wenig. Unsere Filter für Feinstaub und Pollen sind ausreichend. Generell wird aber Hygiene öfter thematisiert.

Welchen Einfluss hat die zunehmende Nachfrage nach Nachhaltigkeits-Labels wie Minergie auf Ihr Geschäft?

Kopp: Hier könnte man die Antwort der vorhergehenden Frage einfügen. Der Einfluss und die Nachfrage in der Planungsphase sind gross, die Realität des Kostendruckes bei der Vergabe sieht leider anders aus.

Andreoli: Durch diese Labels wurden verschiedene Abläufe «standardisiert». Durch diesen Prozess sind vielfach auch Probleme, welche bei Einzellösungen auftreten können, eliminiert worden. Daher begrüssen wir diese fortschrittlichen Labels und sehen dies als positiv für unsere Produkte.

Gerber: Besonders bei institutionellen Bauherren wird die Nachhaltigkeit ihrer Immobilien und deren Zertifizierung gemäss Minergie-, DGNB-, LEED- oder BREEAM-Standard immer wichtiger. Diese Labels, in denen die Themen Klimatisierung, Luftqualität und thermische Behaglichkeit aber leider immer noch unterrepräsentiert sind, stellen für potenzielle Käufer und Mieter ein bedeutendes Qualitätsmerkmal dar.

Fäs: Minergie ist heute weitgehend Standard, LEED ist bei grossen Projekten institutioneller Bauherren ein Thema. Der Druck, nachhaltig zu planen und damit hochwertig zu bauen, ist für die Branche prinzipiell positiv.



Martin Fäs: «Der Immobilienmarkt bleibt solange lukrativ, wie die Zinsen tief und der Bedarf nach Raum hoch sind. Auch die verdichtete Bauweise unterstützt die Nachfrage.»

Bachmann: Die Wirkung von Minergie spüren wir nach wie vor sehr stark. Die Marke hilft, die Kenntnisse der Bauherren über die Vorteile der energieeffizienten Bauweise allgemein und über Komfortlüftungen im Speziellen zu erhöhen. Da wir primär im Wohnbereich tätig sind, merken wir von Leed weniger. Dieses Label ist mehr auf den amerikanischen Markt ausgerichtet und hat auch in Zweckbauten wie Hotels oder Bürogebäuden mit internationalen Mietern und Bauherren Relevanz.

Die Konjunkturprognosen sind positiv verhalten. Wie wird sich der Markt in naher Zukunft entwickeln?

Kopp: Der Markt wird sich vor allem auch aus energetischen Gründen positiv entwickeln. Sollte der Kostendruck jedoch weiter so stark sein, werden sich neue Technologien nur sehr schwer durchsetzen. Im Weiteren denke ich, dass sich die Bautätigkeit in den nächsten Jahren etwas abschwächen wird, was einen Einfluss auf unsere Branche haben wird. Der Sanierungsfall wird in den nächsten Jahren einen wichtigen Bestandteil unserer Geschäfte ausmachen. So bin ich zuversichtlich, dass sich bei marktkompetentem Verhalten die Auftragslage nicht wesentlich verschlechtern wird.

Eine weitere sehr wichtige Rolle in der Marktentwicklung hat auch der Gesetzgeber. Sollten weiter Verschärfungen wie beispielsweise Gewährleistungspflicht, Haftung und andere Verordnungen in Kraft gesetzt werden, wird sich dies erschwerend auf eine positive Marktentwicklung auswirken.



Alois Bachmann: «Die Komfortlüftung reduziert stark den Wärmebedarf der Wohnbauten dank der Wärmerückgewinnung und geringem Strombedarf für die Ventilatoren.»

Andreoli: Für 2013 beurteilen wir, dass sich der Markt praktisch analog 2012 bewegen wird. Immer noch auf einem hohen Niveau, aber leicht stagnierend.

Gerber: Die Aspekte einer hohen Behaglichkeit und guten Luftqualität am Arbeitsplatz werden sowohl für Architekten als auch für Fachplaner spürbar wichtiger werden. Da hier die Kühldecke eine zentrale Bedeutung hat, sehen wir für die kommenden Jahre für Kühldecken – besonders für hybride Systeme – eine sehr positive Marktentwicklung.

Fäs: Die nahe Zukunft wird wohl keine Überraschungen bieten. Der Immobilienmarkt bleibt solange lukrativ, wie die Zinsen tief und der Bedarf nach zusätzlichem Raum hoch sind. Auch wegen der verdichteten Bauweise wird die Klima- und Lüftungstechnik gefragt bleiben.

Bachmann: Damit die angestrebte Energiewende, der Ausstieg aus der Atomkraft gelingt, muss der Energieverbrauch im Gebäudebestand weiter gesenkt werden. Die energetischen Stärken und die Komfortvorteile einer qualitativ gut ausgeführten Wohnungslüftung sollten helfen, die Durchdringung im Wohnungsneubau und insbesondere in der Renovation und Modernisierung von Wohnbauten weiter zu steigern. Somit besteht auch in einem stagnierenden oder leicht rückläufigen Neuwohnungs-Baumarkt ein grosses Wachstumspotenzial. Mit angepassten Lösungen und guter Qualität können wir das Image der Wohnungslüftung weiter steigern und dürfen deshalb durchaus positiv gestimmt sein gegenüber der Zukunft.