

DIE TÜCKEN DER LUFT

KLIMAVENT AG — EIN GESUNDES RAUMKLIMA WIRD VORAUSGESETZT. DOCH GEHT DABEI VERGESSEN, WIE KOMPLEX LÜFTUNGS- UND KLIMASYSTEME SIND. GEFRAGT SIND FACHWISSEN, UNTERNEHMERQUALITÄTEN, KONZEPTIONELLES DENKEN UND EIN INTAKTES BEZIEHUNGSNETZ. EIN FALL FÜR KLIMAVENT AG.

Das Büroklima hatte es früher nicht einfach. Schien die Sonne stark zum Bürofenster rein, so wandelte sich der Raum schnell einmal überhitzten Arbeitsplatz. Herrschte draussen dagegen Kälte, öffnete man nur selten das Fenster und im Büro wurde die Luft förmlich zum Schneiden dick.

Ein Raumklima, das also weder inspiriert noch motiviert. Und es ist längst auch kein Geheimnis mehr, dass in solchen Fällen die Produktivität – und das stark – nachlässt. Der moderne Büroalltag kennt diese Dilemmatas glücklicherweise nicht mehr oder höchst selten. In modernen Gebäuden schaltet sich automatisch ein integriertes Lüftungs- und Klimasystem ein, antizipiert entsprechende Verhältnisse und sorgt für eine gute Luft-Atmosphäre. So einfach oder so automatisch dies aber heute vonstatten geht, so wenig ist man sich der äusserst komplexen Technik bewusst.

Stark gestiegene Komplexität

Hat man eine Lüftungs- oder Klimaanlage selber entwickelt, so kennt man deren Innenleben natürlich sehr gut. Doch für alle anderen ist sie eine wahre Blackbox. Selbst für Haustechniker mit Allrounder-Qualitäten wird es zunehmend schwieriger, sich um Installation und Instandhaltung zu kümmern. Stärker denn je sind heute unterschiedliche, spezifische Kenntnisse gefragt. Die Koordination passender Spezialisten gestaltet sich zwar immer aufwändiger, doch wird ihr eine wichtige Rolle zuteil.

Damit der gesamte Prozessablauf auch gewährleistet ist, ist es für den Lüftungs- und Raumklimaexperten unabdingbar, sich mit dem (Klimaanlage-)Konzept vertieft auseinanderzusetzen. Dieses muss «in die Tiefe» gehen, denn die meisten Systeme sind steten Innovationen unterworfen. Die ausgeklügelte Anlagestrategie oder eben die gesamte Konzeption nimmt heutzutage

somit einen hohen Stellenwert ein. Innovation ist allerdings nicht nur im technischen Fortschritt zu sehen, sondern auch in der gestochenen scharfen Makro- und Mikrobeobachtung.

Ökonomie und Ökologie als Innovation

Der Haustechnikplaner darf beispielsweise nicht einfach die teuerste und exklusivste Kühldecke vorschlagen, nur weil es sich etwa aus Prestige Gründen anschickt. Das Ökonomische gilt es, sich stets vor Augen zu führen, mit dem Ziel einer optimalen Kosten-Nutzen-berechnung. Innovation oder vielmehr innovativ zu sein bedeutet auch, die richtigen – einfachen – Fragen zu stellen, die Wünsche des Architekten oder Bauherrn fehlerfrei zu interpretieren und daraufhin den passenden Vorschlag zu präsentieren.

Sollte für einmal aber das passende Produkt beziehungsweise die für ein Produkt und

Objekt nötige Langzeiterfahrung fehlen, empfiehlt es sich, das Raumklima zu simulieren, Komponente zu testen (zum Beispiel bei der Empa) oder professionellen Beistand bei einer Fachhochschule beizuziehen. Nur so ist man auf dem Weg zum besten Klima und zur höchstmöglichen Zufriedenheit aller Parteien. «Bestes Klima» und «höchstmögliche Zufriedenheit» können aber am Ende nur dann erreicht werden, wenn ökologische Überlegungen hineinspielen. Denn Innovation beinhaltet auch Nachhaltigkeit. Stichwort Energie. Wurde man früher beim Thema Minergie noch belächelt, so ist es in der Moderne Mindeststandard.

FÜR ALLE ANDEREN IST SIE EINE WAHRE BLACKBOX.

Effizienzsteigerung durch Energie-Standards

Beispielsweise in der Stadt Zürich, die sich auf den Weg zur 2000-Watt-Gesellschaft macht, sind die Vorschriften umfangreich respektive von Gesetzes wegen (etwa verschärfte SIA-Normen oder UGZ-Bewilligung) unumstösslich. Der Lüftungs- und Raumklimaexperte muss diese alle bestens kennen und umzusetzen wissen. Doch Energiespar-Standards sind nicht hinderlich und viel mehr als Chance zu sehen, als Möglichkeit zur Effizienzsteigerung. Es darf aber nicht vergessen gehen, dass trotz Effizienzsteigerungsmöglichkeit der Anforderungskatalog eines Profis dadurch natürlich grösser wird, seine Arbeit unweigerlich komplizierter. Kommt erschwerend dazu, dass mitunter auch der Gesundheitsaspekt in seinen Verantwortungsbereich fällt. Als Beispiel sei in dem Zusammenhang das sogenannte «Sick Building Syndrom» (SBS) erwähnt. Früher fand man die SBS-Ursache noch in der mangelhaften Klimatechnik, inzwischen hat sich das Problem aber «in Luft aufgelöst». Das heisst, man kennt heute die hygienischen Erfordernisse, um das Symptom im Keim ersticken zu lassen.

«AUS DER LUFT GEGRIFFEN»

Blitz-Antworten von Martin Fäs, Geschäftsleiter und zuständig für Verkauf & Entwicklung, Klimavent AG

Klimavent AG

Wir haben uns auf das spezialisiert, was in Kombination mit Anlagenbau, Luft und Komfort steht. Vom kleinen Klimagerät bis hin zur Tunnelanlage verfügen wir über eine sehr breite Dienstleistungs- und Angebotspalette. Ersteres installieren wir innert einem Tag, komplexere Projekte wie der Seelisberg- oder Lötschbergtunnel dauern hingegen mehrere Jahre. Klimavent AG besteht seit nunmehr 36 Jahren und beschäftigt über 30 Fachspezialisten. Sie bedienen unsere Kunden von Baden, Zürich und Rapperswil aus.

Perfektion

Mit unserer klaren und prägnanten Kommunikation nach aussen zeigen wir dem Kunden exakt und ohne Umschweife, was er von uns erwarten darf – und am Ende erhält. Das beginnt zum Beispiel bei einer sauberen

Offerte, die bei uns nicht mit technischem Wirrwarr daherkommt, sondern unsere Leistung in einwandfreier Sprache auf den Punkt bringen soll.

Netzwerk 3. Raum

Für uns ist ein intaktes, das heisst ein starkes Netzwerk enorm wichtig. Es ist spannend, mit Fachspezialisten aus dem 3. Raum zusammenzuarbeiten, die man inzwischen sehr gut kennt. Man vertraut sich, schätzt sich richtig ein, minimiert die Fehleranzahl und maximiert gleichzeitig die Effizienz. Allesamt zu Gunsten der Leistungsqualität für den Kunden.

Konkurrenz

Das ist schwierig zu beantworten, besteht doch eine gewisse Bandbreite sowohl bei Firmengrösse als auch bei Qualitätsbereitschaft. Wir sind sicherlich nicht das grösste

Unternehmen und auch nicht das günstigste. Was man aber von uns kriegt, das ist Erfahrung, Transparenz, Kundennähe und ein hoher Spezialisierungsgrad. Die Mehrheit unserer Kunden arbeitet schon länger mit uns und das sagt schon viel. Als Unternehmer geben wir uns mit Hingabe der Aufgabe hin und sind zudem auf Respekt bedacht, ebenso auf einen Top-Service.

— KONTAKT —

Klimavent AG

Bruggerstr. 59, 5400 Baden
T +41 (0)56 203 73 73
F +41 (0)56 203 73 83
info@klimavent.ch
www.klimavent.ch