

## Dachverband für Gebäudeautomation

Pierre Schoeffel\*

Der Markt Schweiz ist ein Showroom. Feinste Realisationen, auch zu Hause, bringen die Systemintegratoren weiter. (Bilder: Pierre Schoeffel)

# Chancen und Gefahren für die Baubranche

Die Gebäude Netzwerk Initiative GNI, der Schweizer Dachverband für Gebäudeautomation, beschäftigt sich vorwiegend mit technischen Themen und informiert sowohl ein breites Publikum als auch Behörden über das Potenzial der Gebäudeautomation.

Aus aktuellem Anlass hat sie sich an ihrem letzten Seminar mit der Frankenstärke und der wirtschaftlichen Situation der Branche befasst.

In der Sonderveranstaltung hielten Wirtschaftsexperten Vorträge und kamen anschliessend auch in einer Podiumsdiskussion zu Wort.

Die Analysen und Gedankenanstösse waren derart interessant, dass die GNI nun zuhanden ihrer Mitglieder ein Dossier zum Thema erstellt. Im Rahmen dieses Artikels möchten wir einige Punkte von allgemeinem Interesse behandeln.

### Analyse der Wirtschaftssituation

Die Wechselkurssituation ist zwar im Moment weniger dramatisch als noch im Januar, aber die negativen Folgen des Frankenanstiegs auf die Schweizer Wirtschaft werden noch einige Zeit anhalten. In den Referaten wurde aber auch aufgezeigt, dass die Schweizer Wirtschaft gewohnt ist, mit einer Aufwertung des Frankens fertig zu werden. «In der Vergangenheit, vor der Krise, wurden diese Aufwertungen im Normalfall mit dem Preisdifferential kompensiert. Nun haben wir es jedoch mit einem enormen Anstieg zu tun, der auch real für die Schweiz ungewöhnlich ist. Dies macht es schwer, sich an die neuen Gegebenheiten anzupassen», analysierte Dr. Alexander Rathke, Bereichsexperte Geldpolitik vom KOF Swiss Economic Institute.

Aufgrund der Ausnahmesituation sind auch Prognosen schwierig und mit einem Unsicherheitsfaktor behaftet. Im März hat

sich der Euro zwar etwas erholt, ist inzwischen aber wieder gesunken. Grundsätzlich ist die Geldpolitik der EZB viel expansiver als diejenige der SNB ist, trotz der Negativzinsen in der Schweiz. Es wäre also keine Überraschung, wenn zusätzlicher Druck entstünde. Sollte sich die Lage in der Eurozone jedoch stark verbessern, so dass es wieder attraktiv wird, dort zu investieren, bewegt sich der Franken möglicherweise relativ rasch gegen 1,10 Euro.

Die Botschaft von Prof. Dr. Giorgio Behr, CEO und Verwaltungsratspräsident von Behr Bircher Cellpack, war in diesem Sinn ebenfalls positiv: Die Vergangenheit zeige, dass sich die Parität zum Euro mit der Zeit wieder ausgleicht. Anhand einer Grafik illustrierte er, dass starke Währungs-Überbewertungen normalerweise innerhalb von drei Jahren wieder abgebaut werden. Ob dies auch bei den aktuellen extremen Schwankungen der Fall sein wird, bleibe abzuwarten. Kurzfristig scheine sich eine kurze Rezession nicht vermeiden zu lassen, und die negative Inflation schaffe viele Unsicherheiten. Grosskonzerne werden davon weniger betroffen sein als KMU. Trotzdem rief Behr dazu auf, nicht überstürzt zu handeln, sondern langfristig zu denken.



## Quo vadis Baubranche?

Traditionell kommen viele Innovationen in der Gebäudetechnik aus der Schweiz, was optimistisch stimmt. Der Schweizer Markt ist ein «Showroom», ein Testmarkt. Jeder Hersteller, der für sich ein Alleinstellungsmerkmal findet, hat gute Chancen, im Export erfolgreich zu sein, wobei die Zukunftsaussichten je nach Grösse und Aktivität natürlich unterschiedlich sind. Thomas Fischer, Leiter von Siemens Building Technologies Südeuropa, skizzierte die Gebäudeautomationsbranche als Modell mit drei Schichten: Die Produzenten erreichen durch ihre Innovationskraft weltmarktfähige Kostenpositionen, die Projektplaner sind die treibende Kraft für Innovationen, die Projektausführenden ziehen den maximalen Nutzen aus dem Pilotmarkt Schweiz und haben somit die Möglichkeit, im Ausland zu glänzen.

Die heutige Technologie eröffnet sowohl Investoren als auch Anwendern sehr interessante Perspektiven. Moderne Gebäude unterscheiden sich grundsätzlich von solchen, die vor ein paar Jahrzehnten gebaut wurden, sie sind mehr und mehr digitalisiert, wie GNI-Präsident Peter Scherer zeigte. Die Heizung lässt sich problemlos über iPad oder Smartphone steuern und überwachen, um nur ein Beispiel zu nennen.

## Ist die Baubranche gut genug gewappnet?

Die Teilnehmer waren sich einig, dass in der Baubranche noch Verbesserungspotenziale vorhanden sind. Die Frage, ob die Baubranche gewappnet ist, um alle zukünftigen Herausforderungen zu meistern, stellte sich auch Daniel Büchel, Vizedirektor des Bundesamts für Energie. «In der Baubranche sind gewisse Firmen sicher gut aufgestellt. Wir stellen jedoch fest, dass der Stand der Aus- und Weiterbildung in der gesamten Branche, nicht nur in der Gebäudetechnik, zu wünschen übrig lässt».

Die Techniken sind zwar vorhanden, aber die Umsetzung im Bau ist nicht immer optimal. Die anwesenden Vertreter der Gebäudeautomationsbranche bedauerten, dass es noch nicht selbstverständlich ist, GA-Planer frühzeitig in ein Bauprojekt mit einzubeziehen. Chancen wie Building Information Modeling (BIM), eine softwaregestützte Methode zur Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden,



gilt es zu packen. Thomas Fischer machte den Vergleich mit der Industrie. Dort plane man nicht nur die Produkte digital, sondern auch die Geräte, die die Produkte herstellen. Die Zeit sei reif, um den Wandel in der Baubranche zu beschleunigen, umso mehr, als in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten, wie wir sie aktuell erleben, Investitionen in nachhaltige Immobilien etwas vom Sichersten seien, das es gibt.

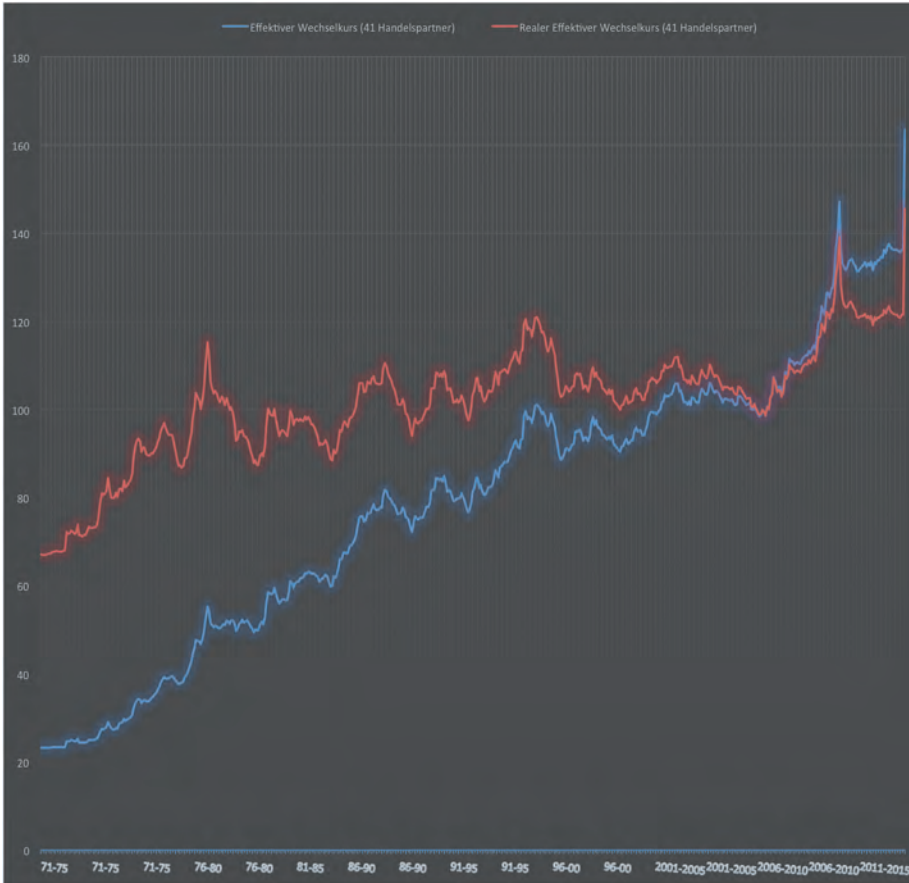
Daniel Büchel forderte zudem, in der Baubranche vom Dogma «Isolation ist alles» wegzukommen und sprach damit den Verfechtern von «Energieeffizienz dank Gebäudeautomation» aus dem Herzen. Man dürfe die Isolation nicht gegen die Gebäudetechnik ausspielen, sondern müsse beide auf optimale Weise kombinieren. Hier besteht viel Potenzial für enge Zusammenarbeit in der Planung.

## Der Weg führt zu neuen Kooperationen

Da die Schweizer Währung stark bleiben wird, müssen Firmen auch neue Wege in Form von Kooperationen suchen, um effizienter zu werden, komplette Angebote bieten zu können und die neuen Herausforderungen besser zu meistern. KMU können dank gebündeltem Know-how die schwierigen Zeiten besser überwinden und neuen Schwung für die Zukunft gewinnen. International tätige Firmen sollten vermehrt Kooperationen im Ausland aufbauen oder ihre Tätigkeit im Ausland ausbauen, um einen Teil des hohen Schweizer Lohnniveaus zu kompensieren. So bleiben sie auch über die Grenzen hinweg konkurrenzfähig. Langfristig wird diese Strategie in der Schweiz neue Arbeitsplätze schaffen.

Der Franken hat über Jahrzehnte gegenüber einem Korb von 41 Währungen von Handelspartnern stetig nominell aufgewertet.

Die Energiestrategie ist eine Chance für die Wirtschaft, insbesondere für die Gebäudeautomation. (Grafiken: Pierre Schoeffel)



## Energiestrategie: notwendig und eine Chance

Die Schweizer und die globale Wirtschaftslage hängen nicht nur von Wechselkursen ab, sondern auch vom Ölpreis, da die Industrieländer von Ölimporten abhängig sind. Betrachtet man die Schwankungen des Ölpreises über die letzten 10 Jahre und vergleicht man sie mit der Teuerung in den USA, im Euroraum und in der Schweiz, wird schnell klar, dass die Teuerung stark mit dem Ölpreis korreliert. In der Schweiz hat sich die Teuerungsrate seit 2011 etwas vom Ölpreis abgekoppelt, was sicherlich auch Auswirkungen auf die heutige Wechselkursituation hat.

Um die Abhängigkeit vom Öl und vom Ölpreis zu reduzieren, wird es für die Schweizer Wirtschaft immer wichtiger, vermehrt eigene Energieressourcen zu schaffen und gleichzeitig Massnahmen zur Reduktion des Energieverbrauchs umzusetzen. Alfred Freitag, Leiter Verkauf und Marketing der Belimo AG, fasste die Situation und die Aufgaben der jeweiligen Akteure klar zusammen: Die Behörden sollen den Weg aufzeigen und die Energiestrategie klar definieren, die Firmen werden die Mittel finden, sie umzusetzen. Die Energiestrategie sei eine Chance, die die Wirtschaft erhält und die sie nutzen muss.

## Fitness ist matchentscheidend

Man darf hier einen Vergleich mit dem Radsport wagen und feststellen, dass für alle Wirtschaftsakteure die Strasse plötzlich steiler geworden ist. Um nicht stehen zu bleiben, gibt es nur eines: fit bleiben. Das heisst, intensiv über das Potenzial der Gebäudeautomation informieren, sowohl in Richtung Behörden als auch bei Investoren und Architekten. Das heisst aber auch Schulung der Mitarbeitenden zu den neusten Produkten und Techniken, so dass diese effizient und kundengerecht eingesetzt werden können. Hier besteht Handlungsbedarf. Die GNI hat dies erkannt und sich stark in der Ausarbeitung der neuen Ausbildung zum Gebäudeautomatiker mit eidgenössischem Fachausweis engagiert. ■

Weitere Informationen:  
Gebäude Netzwerk Initiative  
Postfach, 8045 Zürich  
Tel. 0844 464 464, Fax 061 482 12 11  
www.g-n-i.ch, sekretariat@g-n-i.ch

\* Der Autor ist Leiter der Geschäftsstelle der GNI, Gebäude Netzwerk Initiative.

