

Denkblockaden verhindern

Ist die Baubranche innovativ? Die Diskussionsrunde im Rahmen der KUB-Focus-Veranstaltung vom 8. September ging dem Thema mit den vier Gästen aus Technik, Theorie, Immobilien- und Bauwirtschaft auf den Grund.



Gastgeber und Diskussionsteilnehmer (v.l.n.r.): Tim Wielandt (Moderator), Thomas Wipfler (KUB-Präsident), Dieter Beeler (acsa Immobilienmarketing), Balz Halter (Halter AG), Zoran Alimpic (Hochschule Luzern) und Michael Eidenbenz (ETH Zürich).

RETO WESTERMANN •

REFERAT UND DISKUSSION. Die Bauwirtschaft gilt bezüglich Innovationskraft als träge. Doch ist die Branche wirklich so rückständig? Werden die vorhandenen Innovationen einfach zu wenig genutzt? Und welche Technologien wollen die Nutzer der Gebäude überhaupt? Diese und weitere Fragen stellte Thomas Wipfler, Präsident der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB, in seinen einleitenden Worten zur jährlichen Focus-Veranstaltung vom 8. September in Zürich. Die Veranstaltung stand unter dem Thema «Innovation im Bauprozess». Antworten auf die Fragen des Präsidenten lieferte zum einen ein Einführungsreferat von Michael Eidenbenz von der Professur für Architektur und Bauprozess an der ETH Zürich, zum anderen die anschließende Podiumsdiskussion. An ihr nahmen neben Eidenbenz Professor Zoran Alimpic, Forschungsdozent im Bereich Gebäudetechnik an

der Hochschule Luzern, Dieter Beeler, Partner bei Acasa Immobilien-Marketing, und Präsident SVIT Zürich sowie Balz Halter, VR-Präsident bei Halter und dem Bussystem-Hersteller Digitalstrom teil. Moderiert wurde der Anlass von Tim Wielandt, Redaktor und Moderator bei Homegate TV.

Gleich zu Beginn seines Referats verblüffte Michael Eidenbenz das Publikum: «In der Regel wird der Begriff Innovation völlig falsch verwendet», stellte er klar. Etliche Produkte würden sofort als innovativ vermarktet, obwohl sie eigentlich neue Erfindungen seien – in der Fachsprache Inventionen genannt. Als Innovation hingegen werde gemäss Definition Produkte bezeichnet, welche nicht nur eine gute Erfindung sind, sondern auch über eine hohe Marktpenetration verfügen. Will heissen: Nicht alle Inventionen werden automatisch zu Innovationen – entscheidend ist schlussendlich die Akzeptanz im Markt. Eidenbenz zeigte den Un-

terschied an einem bekannten Beispiel: Dem E-Bike und dem ebenfalls elektrisch angetriebenen Segway-Vehikel. Das E-Bike ist die erfolgreiche Weiterentwicklung des klassischen Velos mit sehr hoher Marktdurchdringung und somit eine Innovation. Der Segway hingegen ist eine Neuerung – also eine Invention – und bleibt aufgrund seiner geringen Verbreitung ein Nischenprodukt ohne wichtige Bedeutung.

WENIG RISIKOBEREITSCHAFT.

Dass die beiden Begriffe im täglichen Gebrauch nur selten auseinandergehalten werden, zeigte sich in der folgenden Diskussion rasch. Alle Beteiligten sprachen von und über Innovationen, auch wenn einige der genannten Produkte und Techniken wohl eher Inventionen wären. Moderator Tim Wielandt griff zuallererst das Vorurteil auf, die Baubranche sei nur wenig innovativ. Für Balz Halter nicht nur ein Vorurteil, sondern Tatsache:

«Auf dem Bau geht es konservativ zu und her, und die stark arbeitsteilige Struktur macht es für Innovationen schwer.» Schuld an der fehlenden Innovationskraft seien aber auch die Besteller, konterte Dieter Beeler von Acasa: «Bauten sind immer kosten- und renditegetrieben. Entsprechend sind nur wenige Investoren bereit, ins Risiko zu gehen.» Für Michael Eidenbenz ist nicht zuletzt auch die Gesellschaft mit verantwortlich: «Unser hohes Sicherheitsbedürfnis beisst sich mit dem Eingehen von Risiken.» Balz Halter brachte noch ein weiteres Problem ins Spiel: «Leider gibt es viele Denkblockaden.» Für ihn sind drei dieser Blockaden klare Verhinderer von Innovationen im Bauprozess: Erstens knappe Honorare, die keine Zeit für die Entwicklung innovativer Ideen lassen, zweitens der Kostendruck auf dem Bau und drittens die immer grössere Dichte an Normen. «Die Planer hangeln sich nur noch den Normen entlang und



Angeregte Diskussionen zu zweit und auf der Bühne (Fotos: Alessandro Della Bella).

denken viel zu wenig selbständig», brachte er seine Meinung auf den Punkt. Zoran Alimpic von der Hochschule Luzern konnte zumindest für seinen Bereich mit Rezepten aufwarten, um Blockaden auszuhebeln: «Integrale Planerteams sind in der Haustechnikbranche ein Schlüssel für Innovationen.» Zudem müsse der

dem Bau die Weichen für die Zukunft gestellt werden müssen. Dazu gehöre beispielsweise die standardmässige Vernetzung von Gebäuden. «Eine lang haltbare Basisinfrastruktur muss bereits heute eingebaut werden, auch wenn man sie noch nicht im vollen Umfang braucht», sagte Balz Halter, der mit dem von ihm

fasste Dieter Beeler seine Erfahrungen mit einem vernetzten Gebäude zusammen. Hier würden die Leute die Möglichkeiten wohl nur nutzen, wenn hohe Energiepreise sie dazu zwingen.

INNOVATIVER ALS GEDACHT. Künftig sehen die vier Experten ganz unterschiedliche Ansätze: Für Michael Eidenbenz ist klar, dass auf dem Bau trotz neuer Technologien auch in Zukunft viel Handarbeit nötig sein werde, für Balz Halter werden sich vor allem diejenigen Innovationen durchsetzen, mit denen Geld verdient werden kann. Ein Beispiel sind für ihn online nutzbare Servicedienstleistungen für die Bewohner von Gebäuden. Für Zoran Alimpic wiederum haben selbstregulierende Gebäudesysteme eine grosse Wichtigkeit für die Zukunft, da sie massive Energieeinsparungen erlaubten. Dieter Beeler schliesslich lenkte den Blick auf ein ganz anderes Innovationsthema: «Wir bewe-

gen uns immer mehr auf eine Zweiklassengesellschaft zu. In Zukunft werden deshalb innovative Ansätze für die Bereitstellung von sehr preisgünstigem Wohnraum immer wichtiger.» Trotz den sehr unterschiedlichen Blickwinkeln der vier Diskussionsgäste zeigte die Runde eines ganz klar auf: An innovativen Ansätzen mangelt es in der Baubranche auf keinen Fall – damit sie umgesetzt werden können, braucht es aber eine gewisse Portion Mut und die Risikobereitschaft aller Beteiligten. ●

» Der Begriff Innovation wird fast immer falsch verwendet.«

MICHAEL EIDENBENZ, SENIOR RESEARCHER AN DER PROFESSUR FÜR ARCHITEKTUR UND BAUPROZESS DER ETH ZÜRICH.

Focus nicht mehr nur auf die reinen Baukosten sondern auf die «Total Cost of Ownership» gelegt werden: «Wenn man über zwanzig und mehr Jahre rechnet, dann machen sich zu Beginn teurere innovative Ansätze oft mehr als bezahlt.»

Einig war man sich in der Runde darüber, dass heute auf

präsierten Unternehmen «Digitalstrom» schon länger in diesem Bereich tätig ist. Darüber ob und wie die Bewohner künftig eine solche Infrastruktur nutzen, gingen die Meinungen auseinander: «Im Bereich des Energiesparens ist die Anfangseuphorie bei den neuen Technologien rasch vorbei»,

NÄCHSTE KUB-VERANSTALTUNG

Am 10. November lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) zu einem weiteren Lunchgespräch im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof ein. Referent ist Paul Zraggen von QS-Fassaden. Er spricht zum Thema «Aussenwärmeeinsparung / Stolpersteine aus Sicht des Bauherren.» Weitere Informationen: www.kub.ch



*RETO WESTERMANN
Reto Westermann, Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Alpha Media AG, Winterthur, ist Medienbeauftragter der KUB.