

dr. joachim mohr
presse für profis

Tel. 07071/5385-80
Fax 07071/5385-79

Roßbergstr. 52
72072 Tübingen

mobil 0177/6484537
redaktion.mohr@arcor.de

Energieeffizientes Bauen bei BAUMEISTER-HAUS

Kooperieren statt konkurrieren

Mit der EnEV-Novelle haben sich in Deutschland die Vorgaben an den Heizenergiebedarf von Neubauten grundlegend verschärft. Auch bei vielen Gebäuden im Bestand steht in den nächsten Jahren eine energetische Sanierung an. Bauherren und Hausbesitzer sind verunsichert, denn für den Laien sind die Möglichkeiten und Risiken der neuen Verordnung oft schwer durchschaubar.

Zu den Hausanbietern, die in dieser Situation auf eine kompetente Beratung setzen, gehört Baumeister-Haus – eine Vereinigung von Bauunternehmen, Baudienstleistern und Bauträgern in ganz Deutschland, die unter Beibehaltung ihres regional bekannten Firmennamens miteinander kooperieren. Dies zum Beispiel, indem sie gemeinsames Marketing betreiben, eine gemeinsame Adress-Datenbank unterhalten, Entwürfe und Grundrisse austauschen und ihre Herstellungskosten durch den permanenten Vergleich untereinander optimieren. Eine solche Zusammenarbeit wird möglich, weil die Mitgliedsunternehmen dank Gebietsschutz nicht miteinander konkurrieren, sondern kooperieren. – Wobei es derzeit noch freie Gebiete gibt, die Baumeister-Haus an neue Mitglieder vergeben möchte.

Innovation als gemeinsames Ziel

In den letzten Jahren ist die Vereinigung bereits mehrfach als Vorreiter beim energieeffizienten Bauen in Erscheinung getreten. Dabei hat sich gezeigt, dass die Partnerunternehmen über ein umfassendes Know-how zur Energieoptimierung von Neu- und Altbauten verfügen. Unter anderem deshalb, weil durch Bündelung der Kräfte ein Kompetenzvorsprung erreicht wird.

Letzterer entsteht nicht nur durch den regen Informationsaustausch unter den einzelnen Partnern, sondern auch durch gezielte, von der Baumeister-Haus-Zentrale organisierte Schulungen. Neue Trends werden sehr früh von regionalen Mitgliedsunternehmen wahrgenommen, in den regionalen Gremien bewertet, von der Zentrale aufgegriffen und dann in eine Gemeinschaftsstrategie für die Unternehmen umgesetzt. Das anvisierte Ziel: durch innovative Antworten auf gesellschaftspolitische Veränderungen die Marktorientierung der Mitglieder zu verbessern.

So erklärt sich unter anderem die schnelle Reaktion der Vereinigung auf den Ruf nach „jungen“, typisierten Häusern in den 90er Jahren, auf den späteren Strukturwandel hin zum individu-

ellen Entwurf und auf den Trend zum energieoptimierten Bauen – Strategiewechsel, die für ein Einzelunternehmen ungleich schwerer zu realisieren sind, vor allem wenn viel Zeit und Geld in die Entwicklung neuer Hauskonzepte investiert werden muss.

Aktivitäten in Richtung energieoptimiertes Bauen gibt es bei Baumeister-Haus dementsprechend schon seit 1981, als die Vereinigung ihr erstes Energiesparhaus mit Wintergarten und Pufferzonen zur Nordfassade vorstellte. Schon 1982 folgte mit dem „clima-meister“-Haus der zweite Paukenschlag. Bei diesem Haus handelte es sich um ein innovatives Baukonzept mit doppelter, luftdurchströmter Außenschale zur Minimierung von Transmissionswärmeverlusten, das inzwischen zum „Reatherm-Haus“ weiterentwickelt wurde. Bereits 1988 baute ein Mitgliedsunternehmen ein viel beachtetes Niedrigenergiehaus mit kombinierter Luft- und Fußbodenheizung, kontrollierter Lüftung mit Wärmerückgewinnung, optimierter Nutzung passiver Solargewinne und Grauwasserrecycling-Anlage.

Bauen mit Augenmaß

Inzwischen geht die Gemeinschaft das KfW-40-Haus als gemeinsamen Standard an. Schulungen machen die Mitglieder fit für die Beratung zur EnEV, für die Nachweisführung zum Wärmeschutz, die Haustechnik, die bauphysikalischen Erfordernisse der Gebäudehülle und für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit. Und – dies vor allem – für die Teamarbeit. Denn das Thema energieeffizientes Bauen ist inzwischen so komplex, dass es sich nur noch mit Spezialisten umsetzen lässt. Gefragt sind nicht mehr die Universalisten, sondern ein eingespieltes Team. Auch hier ist Baumeister-Haus im Vorteil, weil die Kooperation nicht nur durch gezielte Schulungen Spezialisten in den Partnerunternehmen ausbilden, sondern auch die Kreativität ihrer Spezialisten bündeln und damit ihre Kompetenz weiter ausbauen kann.

Auch für die Schulungen hat Baumeister-Haus einen Spezialisten verpflichtet: Dipl.-Ing. Immanuel Otto war mehrere Jahre Lehrbeauftragter für Mauerwerksbau an der FH Karlsruhe und beschäftigt sich momentan mit der Forschung zum Thema kosten- und energieeffizientes Bauen. Ein Forschungsschwerpunkt, bei dem es nicht nur um die reine Lehre der Energieoptimierung geht, sondern auch die Finanzierbarkeit von Bauprojekten.

Gerade bei letzterer ist der Bedarf an kompetenter Bauherrenberatung groß, denn viele Bauinteressenten sind zwar durch die Medien für das Thema Energiesparen sensibilisiert, über Kosten und Wirtschaftlichkeit aber nur unzureichend informiert. Deshalb fährt man bei Baumeister-Haus eine Doppelstrategie: Jedes Mitglied der Kooperation hat die Kompetenz, Energiesparhäuser zu bauen, in der Beratung plädiert man aber für das notwendige Augenmaß: „Man muss in der Planungsphase vor allem den Finanzierungsrahmen im Blick behalten, denn der gibt letzten Endes vor, was gebaut werden kann“, erläutert Hans-Joachim Reinhard, Baumeister-Haus-Partner in Zuzenhausen bei

Sinsheim: „Wichtig ist außerdem eine realistische Kosten-Nutzen-Analyse, die dem Kunden klar macht, in wieweit sich seine Investition in die Energieoptimierung rechnet. Signalisiert uns der Interessent dann, er möchte ein Passivhaus und kann es finanzieren, dann planen und bauen wir es ihm auch.“

Neubau: KfW-60, KfW-40 oder Passiv?

In der Regel kommt man unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten jedoch nicht beim Passivhaus an. Viele Kunden des nordbadi-schen Bauunternehmens entscheiden sich auf der Basis einer Langzeit-Rentabilitätsrechnung für ein KfW-40-, noch mehr aus Kostengründen für ein KfW-60-Haus, bei dem man in der Regel keine zusätzliche Außendämmung braucht, auf eine Lüftungsanlage verzichten kann und mit einer Luft-Luft-Wärmepumpe oder einem Gas-Brennwertkessel als Wärmequelle auskommt. Unter KfW-60 geht in Zuzenhausen nichts mehr, „weil es unseriös wäre, dem Kunden ein Haus zu verkaufen, das schon morgen technisch veraltet ist“. Das KfW-60-Programm wird vor dem Hintergrund der neuen EnEV 09 wahrscheinlich auslaufen, da es dann keinen großen Unterschied mehr zum neuen EnEV-Standard gibt.

Momentan ist KfW-60 in der ländlichen Region ein besonders heiß umkämpftes Marktsegment, in dem nicht alle Wettbewerber mit legalen Mitteln vorgehen: „Da kann man schon mal erleben, dass einen Konkurrenten die Bauvorschriften nicht sonderlich interessieren. Dass Wärmeschutznachweise durch völlig unrealistische Fenster-U-Werte frisiert, Dämm-Maßnahmen in den Bereich der Eigenleistung verschoben oder in die Kalkulation Löhne eingesetzt werden, für die man garantiert kein Fachkräfte bekommt – auch nicht aus dem Ausland. So entstehen Bauobjekte mit hohem Schadensrisiko.“ Deren uniformierter Bauherr viel zu spät zu ahnen beginnt, dass er über den Tisch gezogen wurde.

Aufklärungs- und Qualitätsoffensive

Baumeister-Haus-Unternehmen reagieren auf diese Marktsituation mit einer Aufklärungs- und Qualitätsoffensive. Geschäftsführer Walter Lotz: „Zum einen sagen wir unseren Kunden klar, wie die gesetzlichen Vorschriften sind, wie sich Vorschriften und Energiepreise künftig entwickeln werden und welche Lösung vor diesem Hintergrund am besten zu seinem Baubudget passt. Zum andern nutzen wir die Informations- und Weiterbildungsmöglichkeiten bei Baumeister-Haus, um die Qualität unserer Häuser permanent weiterzuentwickeln.“ Ein Angebot, das von Baumeister-Haus-Unternehmen gerne genutzt wird. Gleich, ob es um die Ausarbeitung von Energiekonzepten geht, um Kosten-Nutzen-Analysen, um die Beratung zu Förderprogrammen, um die Erstellung der luftdichten Außenhülle, Wärmebrücken, mögliche Schwachstellen an den Anschlüssen oder neue Produktentwicklungen – immer halten sie ihre Mitarbeiter auf dem neuesten Stand und sichern sich so einen Qualitätsvorsprung auf

dem Markt. Damit sie diese Kompetenz unter Beweis stellen und ihre Kunden umfassend informieren können, stellt ihnen die Kooperation zusätzlich Prospekte und Vertriebsunterlagen zur Verfügung.

Auch von Schulungsleiter Immanuel Otto bekommen die Partnerunternehmen in punkto Qualität sehr gute Noten: „Baumeister-Haus-Partner haben einen großen Vorteil, sie tauschen regelmäßig Informationen aus und lernen dadurch viel schneller als Einzelbetriebe. Dadurch stehen sie durchweg auf einem hohen Informationsniveau und können qualifizierte Leistungen anbieten.“

Sanierung: Systemanbieter für alle Gewerke

Ein Qualifikationsvorsprung, der auch bei energetischen Sanierungen gefragt ist. In diesem Markt tummeln sich inzwischen viele Handwerker, die dem Kunden auf Anfrage zur Sanierung des Gewerks raten, auf das sie spezialisiert sind. Hans-Joachim Reinhard: „Dann fragt ein Hausbesitzer einen Gipser, einen Dachdecker, einen Fenster- oder einen Heizungsbauer um Rat und bekommt von jedem eine andere Auskunft.“

Bei Baumeister-Haus setzt man dagegen auf eine ganzheitliche Beratung, bei der es den Partnerunternehmen zugute kommt, dass sie bereits als Komplettanbieter auf dem Markt sind. Sie können also ohne Vorurteil prüfen, welche Maßnahme dem Hausbesitzer zu welchen Kosten welche Vorteile bringt. Eine Analyse des Altobjekts und eine Rentabilitätsrechnung unter Berücksichtigung aller sinnvollen Sanierungsmaßnahmen steht deshalb im Zentrum ihrer Kundenberatung. Über Kosten und Nutzen aufgeklärt, kann der Bauherr dann in Ruhe entscheiden, ob er eine Komplettsanierung in Auftrag geben oder die Gewerke nach und nach abarbeiten lassen will, wenn er das Geld dazu hat. Sein Baumeister-Haus-Partner kann ihm auf Wunsch auch den kompletten Finanzierungsplan erstellen, in den auch die Kostenersparnisse einfließen, die er durch die einzelnen Sanierungsschritte erzielt.

Momentan wird eine solche energetische Sanierung meist zum Thema, wenn der Hausbesitzer ohnehin eine Umbaumaßnahme vom Partnerunternehmen wünscht, etwa eine Aufstockung, einen Anbau oder den Einbau einer neuen Gaube. Hans-Joachim Reinhard: „Im Rahmen der Beratung kommt das Gespräch dann eben auch auf den energetischen Stand des Gebäudes, und dann gibt es oft auch einen Auftrag für einen Vollwärmeschutz, eine neue Dachdämmung oder neue Fenster.“

Ohne Augenwischerei zum attraktiven Angebot

Dass ein Hausbesitzer gezielt wegen einer energetischen Sanierung zum Baumeister-Haus-Unternehmen kommt, ist eher selten. Hans-Joachim Reinhard sieht hier vor allem bei privaten Immobilienbesitzern noch einen Mangel an Aufklärung und hat inzwischen bei der Zentrale angeregt, dieses Thema offensiver anzugehen: „Momentan werden dort gerade die entsprechenden

Unterlagen und Schulungen entwickelt.“ Denn nur wer energisch topp ist, wer sich in Kosten und Effizienz der einzelnen Sanierungsmaßnahmen auskennt, wer nicht nur die Produkte kennt, sondern auch die Fördermaßnahmen, die man in die Finanzierung einfließen lassen kann, wird dem Modernisierungs-Interessenten ein nachvollziehbares Angebot unterbreiten, das ihn zum Modernisierungs-Kunden macht. Reinhard: „Dabei lassen wir ihn nicht im Unklaren darüber, dass sich die energetische Sanierung in der Regel nicht rechnet. Weil wir uns aber in unserem Metier auskennen und alle relevanten Faktoren in unsere Analyse mit einbeziehen – etwa, dass beim Vollwärmeschutz nebenbei auch die ohnehin anstehende Fassadenrenovierung erledigt wird – kommen wir am Ende ohne Augenwischerei zu einem für den Kunden attraktiven Ergebnis.

Dass der Baumeister-Haus-Partner mit dieser Einschätzung richtig liegt, zeigen nicht zuletzt die vollen Auftragsbücher in Zuzenhausen. Derzeit stellt die Hermann Reinhard GmbH die breite Palette ihrer Möglichkeiten am Beispiel zweier unterschiedlicher Umbauprojekte unter Beweis: Beim ersten handelt es sich um einen Dachgeschossausbau mit Aufstockung, neuem Dach, einigen Gauben und Vollwärmeschutz für die Fassade. Die Bewohner bleiben während des Umbaus im Haus, weshalb schnelle, saubere Komplettlösungen gefragt waren. Im Gegensatz dazu wurde das zweite Projekt, ein Dreifamilienhaus mit zwei Besitzern, komplett ausgebeint, durch eine Penthousewohnung erweitert und mit einem Vollwärmeschutz, neuen Fenstern, einer Wärmepumpe und einer neuen Fußbodenheizung auf den energetischen Stand von morgen gebracht. Auch die Innenräume wurden auf Wunsch der Besitzer weitgehend umgestaltet.

Kein Problem für die Hermann Reinhard GmbH, die auch derart aufwendige Projekte komplett mit eigenen Mitarbeitern abwickelt und innerhalb von Baumeister-Haus zu den Vorreitern des energieoptimierten Bauens gehört. Was nicht heißt, dass Hans-Joachim Reinhard die Vorteile einer Mitgliedschaft in der Kooperation nicht zu schätzen wüsste: „Sie liegen bei uns vielleicht weniger im Bereich des energieoptimiertes Bauens, denn hier haben wir selbst schon seit einigen Jahren die Entwicklung unseres Unternehmens energisch vorangetrieben. Es gibt aber viele Bereiche, wo andere Partnerunternehmen weiter sind als wir, und da profitieren wir innerhalb der Gemeinschaft wiederum von deren Impulsen.

Und dann sollte man die in der Zentrale entwickelten Prospekte, Kataloge und Marketingunterlagen nicht vergessen, die unseren Vertrieb auch im Bereich energieoptimiertes Bauen auf ein professionelles Niveau bringen.“ Eine wichtige Voraussetzung dafür, dass sich der Vorsprung an Kompetenz auch in Aufträge umsetzen lässt.

Kontaktadresse: Baumeister-Haus, Borsigallee 18, 60388 Frankfurt/Main,
Tel. 069/631553-0, www.baumeister-haus.de