

Dr. Heinrich Hiesinger zum Thema „Total Building Solutions“ „Zusätzliche Funktionalitäten lassen den Markt wachsen“

Das neue Konzept Total Building Solutions der Siemens Building Technologies (SBT) stößt bei TGA-Planern auf viele Fragezeichen. Steckt eine Marketingstrategie dahinter, ein Markenname oder ist es tatsächlich die Philosophie der zukünftigen Gebäudetechnik? Will SBT den Planern die Butter vom Brot nehmen? Dr. Heinrich Hiesinger, Vorstandsvorsitzender der Building Technology Group, legte in einem Exklusivinterview für den TGA Fachplaner die Karten auf den Tisch. Das Gespräch führte für die TGA-Redaktion Wolfgang Schmid, Freier Fachjournalist aus München.

TGA Fachplaner: Bedeuten Total Building Solutions nach Ihrem Verständnis automatisch auch Total Siemens Solutions, also alles von Siemens? Schließen sich das Konzept Total Building Solutions und der Wunsch vieler Bauherren nach herstellerneutralen Gebäudeautomations-systemen aus? Will Siemens mit seinem Angebot das Rad zurückdrehen?

Hiesinger: Nein, Total Building Solutions bedeutet keine Ausgrenzung von Wettbewerbern. Total Building Solutions muss als Teil eines Konzepts gesehen werden, das wir im gesamten Industriebereich bei Siemens derzeit umzusetzen versuchen. Es geht also nicht nur um das Konzept Total Building Solutions, sondern auch um Totally Integrated Automation, Total Integrated Power und Total Logistic Solutions. Jeder dieser Industriebereiche ist damit beauftragt, ein Portfolio zu entwickeln, mit dem eine Gesamtfunktionalität zustande kommt.

TGA Fachplaner:

Greift Ihr Konzept da nicht sehr massiv in die gewohnten Planungsabläufe ein?

Hiesinger: Total Building Solutions bedeutet in jedem Fall einen integrierten Planungsansatz. Die Auswirkungen dieses Konzeptes werden deshalb bis in die Architektur hineinreichen, aber auch die Entwicklungsschritte eines Gebäudes und die Kommunikationsstandards be-

Dr. Heinrich Hiesinger:
„Die Wettbewerbsfähigkeit bei Total Building Solutions läuft künftig weniger über den Preis, als über die Funktionalität und den Nutzen des Gesamtsystems.“

einflussen. Das heißt aber nicht, dass das Angebot immer eine Total Building Solution sein muss. Das Konzept erlaubt es, einzelne Elemente herauszunehmen und separat zu behandeln.

TGA Fachplaner: *Wer am Markt ist die treibende Kraft für Total Building Solutions? Ist es der Architekt, ist es der Bauherr, ist es der Projektentwickler oder ist es Siemens?*

Hiesinger: Nach unseren Erkenntnissen ist es vor allen Dingen der Bauherr, der Total Building Solutions anstrebt. Man kann aber auch sagen, die treibende Kraft ist derjenige, der

das wesentliche Risiko eines Bauprojektes trägt. Wir erhalten vermehrt Anfragen mit dem Wunsch, die Gewerke nicht erst auf der Gebäudemanagementstation zusammenzufassen, sondern bereits auf der Automations- und Feldebene. Im Grunde genommen ist derjenige die treibende Kraft, der am Schluss die Verantwortung bzw. das Risiko für das Zusammenspiel

der Gewerke oder aber für den wirtschaftlichen Betrieb eines Gebäudes trägt. Das Konzept ist also mehr von Kundenerwartungen getrieben als von uns. Unser Ziel ist, dem Kunden – und natürlich auch uns – durch ein optimiertes Zusammenspiel der Gewerke einen Vorteil zu verschaffen.

TGA Fachplaner: *In der Regel ist es doch so, dass Siemens erst dann hinzugezogen wird, wenn die einzelnen Gewerke bereits geplant sind und die Ausschreibungsunterlagen vorliegen. Ist es dann nicht zu spät für Ihr Konzept?*

Hiesinger: Unabhängig von Auftragsverhandlungen pflegen wir regelmäßige Kontakte zu Planungsbüros, Architekten und Bauherren. In diesem Rahmen stellen wir unser Konzept vor und diskutieren mit diesen Kreisen über die Vorteile eines solchen Ansatzes. Natürlich kümmert es den Planer wenig, dass wir uns als Building Technologies auch wirtschaftliche Vorteile davon versprechen. Wichtig ist, dass der Planer den Bauherrn davon überzeugen kann, dass unser Konzept auch ihm Vorteile bringt. Je nachdem, ob der Planer von unserem Konzept überzeugt ist, wird er seine Ausschreibung entsprechend strukturieren.



Foto: Siemens Building Technologies

„Die Auswirkungen von Total Building Solutions werden bis in die Architektur hineinreichen.“

TGA Fachplaner: *Total Building Solutions ist ein gewerkeübergreifendes Konzept. Nach wie vor ist es aber bei Gebäudetechnikern üblich, gewerkespezifisch zu denken und zu planen. Bei wem liegt die Planungskompetenz für Ihr Konzept? Wie müsste sich ein klassischer HLK-Planer künftig aufstellen?*

Hiesinger: Diese Frage ist im Moment noch etwas schwierig zu beantworten. Egal ob HLK-Planer oder Gesamtplaner: Wir wollen diese Gruppe davon überzeugen, dass der Total Building Solutions-Ansatz

auch für sie Vorteile bringt, beispielsweise durch die einheitliche Datenstruktur und die einheitlichen Engineering Tools. Diese bringen dem Planer auch dann Vorteile, wenn er nur den HLK-Bereich abdeckt. Der Fachplaner für Sicherheitstechnik oder für Brandschutz verwendet die gleichen Engineering Tools. Wichtig ist, dass in allen Gewerken dieselbe Datenstruktur genutzt wird. Diese Vereinheitlichung reduziert den Aufwand auf der Planerseite, insbesondere auch bei den Planungskosten. Außerdem ist die Zuverlässigkeit des Gesamtsystems höher und damit die Fehlerrate geringer. Letztendlich können wir aber nicht entscheiden, ob der gewerkeorientierte Ansatz des HLK-Fachplaners gegenüber dem gewerkeübergreifenden Lösungsansatz eines Generalplaners weiterhin bestehen kann. Grundsätzlich lässt das Total Building Solutions-Konzept gewerkespezifische Fachplanungen zu, also reine HLK-Technik, reine Brandschutztechnik und reine Sicherheitstechnik, allerdings müssen entsprechende Planungsstandards eingehalten werden.

TGA Fachplaner: *Macht es für den HLK-Fachplaner Sinn, strategische Allianzen einzugehen, oder liegt die Zukunft von Total Building Solutions eher bei einem Gesamtplaner?*

Hiesinger: Das hängt von mehreren Bedingungen ab. Wir bedienen den Markt nicht nur über den Lösungsansatz, wir bedienen auch den Installateur bzw. den Anlagenbauer, unsere so genannten „Value Added Partners“ mit unseren Systemen. Der HLK-Planer muss eine Lösung anstreben, die seinem Kundenstamm entspricht, also eine Gewerkelösung oder eine Gesamtlösung. Bei „Value Added Partners“ werden wir noch längere Zeit die gewerkespezifischen Planungen vor-

finden und weniger einen gesamthaften Ansatz. Das hat aber auch mit nationalen Märkten zu tun.

TGA Fachplaner: *Gibt es denn nationale Unterschiede bei der Umsetzung von Total Building Solutions? Wie schätzen Sie die Situation in Deutschland ein?*

Hiesinger: Es gibt Länder, die unseren Lösungsansatz favorisieren, andere Länder haben eine sehr ausgeglichene Marktaufteilung zwischen Einzelgewerk und Lösungsgewerk. Deutschland ist ein Markt, bei dem

mehr und mehr Gesamtlösungen gefragt sind. Wir haben also durchaus eine gute planerische Kompetenz für Gesamtlösungen. Frankreich ist uns bereits ein Stück voraus; dagegen ist der Markt in Spanien stark in Einzelgewerke aufgesplittet.

TGA Fachplaner: *Inwieweit trägt die Ausschreibung bei Total Building Solutions künftig die Handschrift von Siemens?*

Hiesinger: Der Ausschreibende wird sich in naher Zukunft nicht auf eine bestimmte Ausschreibungsweise festlegen. Er wird zunächst beide Ausschreibungsarten, also Einzelgewerk oder Gesamtlösung, zulassen. Bei funktionalen Ausschreibungen zeigen sich dann die Vorteile von Total Building Solutions. Auf Siemens bezogen hat das Konzept bereits heute massive Rückwirkungen auf unser Entwicklungsprogramm. Wenn wir das Konzept konsequent durchgesetzt haben, also von der Managementebene über die Automationsebene bis zur Feldebene, werden wir in jedem Fall besser und wirtschaftlicher sein als eine auf Einzelgewerken basierende Lösung.

TGA Fachplaner: *Können Sie jetzt schon den finanziellen Nutzen für den Bauherrn abschätzen?*

Hiesinger: Eine Zeitlang wird das Verhältnis Aufwand zu Nutzen gleich sein. Sobald wir die notwendige Durchgängigkeit in unserem Portfolio erreicht haben, werden alle davon profitieren: Der Planer, der Anlagenbauer bzw. der Installateur und natürlich auch wir selbst.

Ab diesem Moment kommen gewerkespezifische Lösungen unter finanziellen Druck.

TGA Fachplaner: *Und wo liegen die Vorteile für den Bauherrn?*

Hiesinger: Der Bauherr bekommt eine Total Building Solution zunächst zu gleichen Kosten, aber mit höherem Nutzen. Wenn er sich mit konventionellen Funktionen begnügt, wird das System für ihn kostengünstiger. Die Vorteile für den Bauherrn sehe ich aber weniger bei den Installationskosten, sondern in der Anwendung, im langfristigen Gebäudebetrieb. Beispielsweise liegen alle Daten einheitlich in einem System vor. Das hilft ihm sowohl beim Parametrieren von Anwendungen als auch bei baulichen Veränderungen im Gebäude. Die Wettbewerbsfähigkeit bei Total Building Solutions läuft künftig weniger über den Preis, als über die Funktionalität und den Nutzen des Gesamtsystems.

TGA Fachplaner: *Gibt es Gebäude, die sich besonders für Total Building Solutions eignen?*

Hiesinger: Ja, bei Gebäuden, bei denen mehrere Gewerke beteiligt sind oder die sich auf mehrere Standorte verteilen. Auch Immobilien mit wechselnden Mietern und unterschiedlichen Nutzungszonen eignen sich gut für dieses Konzept, beispielsweise Gebäude mit Shopping-Bereichen, Industrie- und Bürobauten oder Hotels.

TGA Fachplaner: *Wird Total Building Solutions zusätzlichen Markt generieren oder rechnen Sie durch den Einsatz multifunktionaler Systeme mit eher nachgebenden Umsätzen?*

Hiesinger: Richtig ist, dass der Bauherr künftig mehr zum selben Preis bekommt als bisher. Wir gehen davon aus, dass der Markt durch die zusätzlichen Funktionalitäten weiter wachsen wird. Das liegt u.a. auch daran,

dass wir künftig einheitliche, strukturierte Daten zur Verfügung stellen können, die der Bauherr oder der Betreiber zur Optimierung des Gesamtprozesses nutzen kann, also für Gebäudemanagement und Energieoptimierung. Mit diesen Zusatzleistungen können wir weiteres Wachstum generieren, allerdings mit anderen Inhalten. ←

„Deutsche Planer haben eine gute planerische Kompetenz für Gesamtlösungen.“

„Wichtig ist, dass wir in allen Gewerken dieselbe Datenstruktur verwenden.“