



Wer seinen Kunden Simulation oder die einfache virtuelle Begehung als Entscheidungsgrundlage liefert, bleibt im Rennen. (Foto HHM: Philippe Huber)

■ Chancen und Risiken der Planerbranche

Die Zeitenwende ist da

Megatrends und neue Technologien bestimmen weite Teile der Diskussion um die künftige Arbeits- und Planerwelt. Im Zuge der neuen Möglichkeiten lösen sich einstige Paradigmen langsam auf. Der Kunde wird auch hier mitbestimmen, was sich durchsetzt. Damit eröffnen sich nicht nur für grosse Player Optionen, sondern auch für kleinere Unternehmen, die Zukunft als Chance zu verstehen.

Urs von Arx*

Ein rein technischer Blick auf das Thema Digitalisierung verkennt deren Tragweite. Die blossе Digitalisierung von Bestehendem verbaut die Aussicht auf das Bessere. Wir können in der Bauwirtschaft die Wertschöpfung nicht verbessern, wenn nicht gleichzeitig Prozesse der Wertschöpfungskette neu gestaltet werden. In Anbetracht der Möglichkeiten und der täglichen Herausforderungen, denen unsere Mitarbeitenden gegenüberstehen, ist es verwunderlich, dass man sich der neuen Hilfsmittel so zaghaft bedient.

Bewegung an vielen Fronten

Als Technologietrend steht die Digitalisierung für viele Subtrends. Sie befeuert den Megatrend Konnektivität. Vernetzung ist also das Resultat der Digitalisierung. Sie prägt Entwicklungen langfristig und hat Einfluss auf alle Bereiche der Gesellschaft und der Wirtschaft. Mit Blick auf das Glossar des Zukunftsinstituts sind folgende Megatrends gerade im Kontext der Bauwirtschaft interessant und dürften auch folgenreich sein: «Konnektivität» (das vernetzte Leben) gehört wie gesagt dazu; «New Work» (Umbrüche in der Arbeitswelt und Gesellschaft); «Neo-Ökologie» (soziale Verantwortung, Umweltschutz

und Ressourcenschonung) oder die «Globalisierung», die die Welt bis heute nachhaltig und auf verschiedensten Ebenen verändert hat und Marktkräfte auch weiterhin neu ordnet. Die genannten Megatrends beeinflussen übergeordnet unsere Gesellschaft, und ihre Ausprägungen in Form von Trends bestimmen Teile der Diskussion: Begriffe wie Big Data, IoT (Internet of Things), Augmented oder Virtual Reality oder auch Blockchain sind in aller Munde.

Den Durchbruch schaffen

Auf welches Pferd ist zu setzen? Welche Entwicklung ist als potenzielle Chance oder Bedrohung für das eigene Ge-

schäft zu verstehen? Mit dem Gartner Hype Cycle hält das Technologie-Beratungsunternehmen Gartner jährlich im Herbst ein viel beachtetes Technologie-Diagramm bereit. Der Hype Cycle erlaubt eine grobe Einschätzung des Stands und der Reife neuer Schlüsseltechnologien. Spannend ist diese Einordnung als Orientierung, gerade auch mit dem Blick in die Vergangenheit. Wie zutreffend waren die Vorhersagen? Welche Technologien haben sich mit welchem Tempo durchgesetzt oder auch nicht? Komplexer und anspruchsvoller wird die Abschätzung, wenn man sich einem spezifischen Begriff wie beispielsweise dem «Digital Twin» annähert, der als künftiges Ergebnis des Planungsprozesses viele Teiltechnologien vereint und bestehende Prozesse, Verfahren oder Abläufe infrage stellt.

Es ist unbestritten, dass sich dank der Digitalisierung in der Wertschöpfungskette viel ungenutztes Potenzial erschliessen lässt. Und es ist sicher: Es wird auch hier der gut informierte Kunde sein, der Nachfrage schafft. Wer ihm Simulation oder die einfache virtuelle Begehung als Entscheidungsgrundlage liefert oder das Facility Management erheblich vereinfacht, der ist im Rennen. Bessere Entscheide, bessere Qualität und das noch zu einem besseren Preis. Welcher Kunde sagt dazu Nein?

Paradigmen auflösen

Die Digitalisierung versucht zusammenzubringen, was für ein gutes Ergebnis zusammengehört. Informationen sollen fliessen und Nutzen stiften, Fehler sollen vermieden werden, das Endprodukt soll besser und einfacher zu unterhalten sein. Die horizontale Integration will die Aufgaben gleicher Zielordnung bei der Projektentwicklung im Sinne des FM über die unterschiedlichen Fachdisziplinen zusammenfassen und einheitlich managen. Die vertikale Integration internalisiert die vor- und nachgelagerten Leistungen (von der Planung bis zum Gebäudebetrieb) im Sinne des FM in einem Produktionsprozess. Vernetzung und Lebenszyklusbetrachtung sind die Stichworte.

Mit Blick in den Heimmarkt lösen sich in diesem Zusammenhang erste Paradigmen auf. «Wer plant, der baut nicht, und umgekehrt», das wird im Verständnis der Digitalisierung hinterfragt. Spezialisierte Holzbauunternehmen wie Erne, Renggli oder Rhomberg als Bauunternehmer nehmen diesen Gedanken «alles aus einer Hand» auf und schaffen neue, integrale Konzepte. Oder Energieversorger wie Alpiq oder die BKW scheinen sich mit ihrer Strategie mehr und mehr Totalunternehmen anzunähern. Ob das gefällt oder nicht; auch hier wird der Kunde entscheiden, ob er das Angebot annehmen will oder nicht.

Viefältige Chancen

Unsere Branche besteht aus vielen kleinen, hochwertigen Dienstleistern. Für die aller-

meisten Planer ist es utopisch, «alles aus einer Hand» als Geschäftsmodell anzustreben. Und wer seine Aufgaben gut macht, wird auch als Spezialist seine Chance haben. Dafür spricht unter anderem, dass wir in der Schweiz einen riesigen Sanierungsbedarf-Markt im Bereich der Bestandsbauten haben. Zudem haben wir es mit kleinräumigen Strukturen zu tun, die wohl noch einige Zeit Nischen für klassische Planungs- und Realisierungsvorgehen schaffen. Und Ecosysteme wie zum Beispiel der Innovationspark Zentralschweiz mit dem Fokus Building Excellence schaffen auch für kleine und mittelgrosse Unternehmen Möglichkeiten, sich bewusst mit der Zukunft auseinanderzusetzen. Kein Unternehmer wird daran vorbeikommen, die Digitalisierung zu nutzen. Die wertschöpfenden Prozesse werden zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor, gerade dann, wenn sich der Wind dreht und die Bauwirtschaft lahm.

Fazit

Den Planern eröffnen sich Möglichkeiten. Die Ausgangslagen der Einzelnen mögen unterschiedlich sein. Aber wir alle sind mit der gleichen Konstante der Veränderung und den damit verbundenen Herausforderungen konfrontiert. Wir können es uns nicht leisten, dass der Anteil der Wertschöpfung am Produktionswert im Baugewerbe in der Schweiz, wie seit den 1990er-Jahren, weiter sinkt. Der Player, der neue Potenziale erschliesst, wird das Feld aufmischen. Das geht nicht von heute auf morgen. Aber wer nicht mindestens auf den Zug aufspringt, der hat idealerweise als «Hidden Champion» längst seine Nische gefunden oder wird irgendwann mal von seiner romantischen Vorstellung der Planerwelt eingeholt. ■

Autor

* Urs von Arx ist CEO der HHM Gruppe. Kernkompetenz des unabhängigen Ingenieurunternehmens ist das Elektro-Engineering mit Planung, Beratung und Begleitung in den Kompetenzfeldern Licht, Gebäudeinformatik, Energie, Gebäudetechnik-Design, Sicherheit und Brandschutz. Auf dem aktuellsten Stand technischer Entwicklungen und mit ausgewiesenen BIM-Methodenwissen werden anspruchsvolle, zukunftsfähige Projekte realisiert.

**Kaufen Sie
günstig und
schnell im
STB-Online-Shop
www.stb-ag.ch**

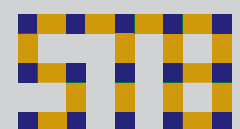
Ihr Schaltschrankprofi



Ihr Systemintegrator



Ihr Fernwirk- und Automationspezialist



STB
Seilereistrasse 3 a
CH-8892 Berschis

Tel. 081 720 10 20
www.stb-ag.ch