



EINE KLARE UND GESAMTHEITLICHE STRATEGIE FÜR DEN KUNDEN SCHAFFEN

» Was war die Grundidee zur Entwicklung von eVALO und weshalb hat sich die Flumroc an diesem Projekt beteiligt?

Als uns innovative Informatiker und Mathematiker vor über zehn Jahren ein Tool vorstellten, das mit wenig Aufwand für Gebäude fachlich und rechnerisch korrekt energetische Sanierungslösungen simuliert, waren wir baff. Erstens, dass so etwas möglich ist. Und zweitens, dass es die entscheidenden Elemente, nämlich Reduktion von Wärmeenergieverlusten und wenn möglich Nutzung der Solarenergie, berücksichtigt.

» Wie beurteilen Sie die Wichtigkeit eines solchen Tools bei der Beratung mit der Bauherrschaft?

eVALO rechnet alle Elemente (Dach, Fassade, Keller, Fenster, Haustechnik, Potenziale für Solarenergienutzung) und erstellt daraus die je nach Budgetrahmen sinnvollen Schritte und Etappen von Modernisierungsmassnahmen. Wie es Gebäudehülle Schweiz empfiehlt, simuliert auch eVALO gemäss dem «Königsweg e+». Das heisst, zuerst werden die Energieverluste über die Gebäudehülle reduziert und dann wird die Haustechnik dem tieferen Energiebedarf angepasst. Um jetzt Ihre Frage zu beantworten: Ja, sehr wichtig, denn die Bauherrschaft schätzt eine gesamtheitliche Beurteilung. Dem Hausbesitzer nur vorzurechnen, man könne nur mit dem Ersatz der Heizung oder auch der Fenster sehr viel Heizenergieverluste reduzieren, ist falsch.

» Welche Chancen bieten sich dem Gebäudehüllen-Unternehmer?

Mit ihrem breiten Netzwerk, aus früheren Arbeiten oder dank regelmässigen Serviceaufträgen haben Gebäudehüllen-Unternehmer einzigartige Chancen.

Diese gilt es zu nutzen, selbst wenn die Auftragsbücher derzeit randvoll wären. Wer jetzt Kontakt zur Bauherrschaft aufnimmt und kompetent und vertrauensvoll passende Strategien für Sanierungen, Um- und Anbauten bespricht, erhöht die Chance für künftige interessante Aufträge.

» Wie beurteilen Sie das Potenzial für den Gebäudehüllen-Unternehmer, dank dem Einsatz von eVALO an Zusatzaufträge zu kommen?

Viele Gebäudehüllen-Unternehmer sind aktuell sehr gut ausgelastet, haben fast keine Zeit, sich mit Hausbesitzern über Gebäude und Erneuerungs- und Modernisierungsvorstellungen zu unterhalten. Aber gerade dieses erste Gespräch, diese ersten Schritte sind oft entscheidend. Simulationen mit eVALO helfen dabei. Stellen Sie sich vor, in einem Gespräch (inkl. eVALO-Simulation) mit dem Bauherrn ist nach ein bis zwei Stunden bereits eine klare, gesamtheitliche Strategie zu erkennen. Das schafft Vertrauen.

» Welche Kompetenzen in einem Unternehmen werden beim Einsatz eines solchen Beratungstools gefordert?

eVALO zu bedienen, lernt man schnell. Die Übersicht kann man nicht verlieren, das Tool begleitet den Benutzer fast von allein. Kommt noch Energieberaterkompetenz hinzu, sind aussagekräftige Simulationen garantiert.

» Sprechen wir über die Energiestrategie 2050 des Bundes und die damit einhergehenden Massnahmen zur Erreichung der darin definierten Ziele. Welchen Teil kann der Einsatz von eVALO beitragen?

Gemäss der Energiestrategie 2050 des Bundes sind zwei entscheidende Veränderungen nötig. Zum einen muss der Energieverbrauch bei bestehenden Gebäuden deutlich gesenkt werden und zum anderen ist der Ausbau von erneuerbarer Energie ein Muss. Keine Frage, der Zubau bei Photovoltaik ist ein zentraler Faktor. Mit anderen Worten:

Simulationen mit eVALO sind zu hundert Prozent mit der Energiestrategie 2050 kompatibel.

» Welche Empfehlungen haben Sie an den Gebäudehüllen-Unternehmer zum Einsatz von eVALO?

Keine Hemmungen vor eVALO. Eintauchen und sich das Tool vorstellen lassen. Dann zwei bis drei Simulationen erstellen und Sie wissen, wie es geht. Vielleicht hilft Ihnen ein interessierter Bauherr, der das Erfolgserlebnis mit Ihnen teilen will...

PORTRÄT



Kurt Frei, Ex-CEO Flumroc, externer Berater «ES 2050 Gebäudehülle Schweiz»

Kurt Frei war bis zu seiner Pensionierung im Jahr 2020 bei der Flumroc als CEO tätig. Heute stellt er Gebäudehülle Schweiz sein grosses Wissen und seine Erfahrungen im Bereich der Gebäudesanierung und Gebäudemodernisierung als externer Berater zur Verfügung. Er verschafft dem Branchenverband einen objektiven Blick von aussen, der auch den Mitgliedern von Gebäudehülle Schweiz einen Mehrwert gibt. In diesem Interview geht es um die objektive Meinung zum Einsatz von digitalen Beratungshilfen wie eVALO.