

Neue Wege – Neue Märkte

Interview über Mehrwerte durch Klimadecken mit Max Strauß von der CLIMALINE Ceiling Solutions GmbH



Max Strauß ist Geschäftsführer der CLIMALINE Ceiling Solutions GmbH, kommt aber aus dem Trockenbauvertrieb bei WeGo. Seit fast fünfzehn Jahren ist sein Bestreben, das Gewerk Klimadecke als Handelsware für das Ausbaugewerk zu erschließen (Foto: CLIMALINE Ceiling Solutions GmbH)

Guten Tag Herr Strauß.

Obwohl CLIMALINE eigentlich eine haustechnische Anforderung vertritt, sind Sie Mitglied im BIG. Wie geht das zusammen?

Grundsätzlich muss man sehen, dass eine abgehängte Kühl- und Heizdeckenfläche immer in hohem Maße eine Ausbauleistung bleibt, obschon natürlich mit der Flächen-temperierung auch eine Installationskompetenz mitschwingt.

Ist das Ausbaugewerk denn imstande, Dinge wie wasserführende Leitungen und die damit verbundene Vermengung der Gewerke zu beherrschen?

Das ist sicherlich eine Frage der Betrachtung. Die größten Player in diesem Markt und zahlreiche kleinere regionale Wettbewerber kommen mehrheitlich aus der Haustechnik und gehen völlig angstbefreit mit Wasserleitungen jedweder Art um.

Wir verstehen es als unsere Aufgabe, unsere Systeme so zu entwickeln, dass der geeignete Ausbaupartner sich in der Konstruktion wiederfindet. Wir definieren zu Ende gedachte Schnittstellen, an denen die Klimadecke wie ein Staffelstab im Sport unfallfrei an das angrenzende Installationsgewerk übergeben wird.

Sehen Sie hier einen ernsthaften Wachstumsmarkt für die Ausbaubranche?

Nun, es ist so, dass nach wie vor die meisten Kühl- und Heizdecken über die Haustechnik ausgeschrieben werden. Allerdings ist der Heizungs- oder Anlagenbauer nie-

Die Ausbauunternehmen sollten sich bei der Erschließung des Gewerks Kühl- und Heizdeckenflächen nicht verstecken.

mals derjenige, der die Decke selber baut.

Hier kommen die zuvor bereits genannten Marktteilnehmer ins Spiel, die sich mit diesem Gewerk ganzheitlich beschäftigen und dann als Nachunternehmer die Decken abhängen.

Unser Ansatz ist hier, dass auch der regionale Ausbauunternehmer der Nachunternehmer des Heizungsbauers sein kann. In nicht wenigen Regionen haben wir hier feste Partner, mit denen wir für diese Konstellation werben und ganz sicher auch

ein wenig auf die Regionalität und „buy local“ abstellen.

Auf der anderen Seite entstehen hier aber gerade neue Märkte, wo es noch eine große Grauzone gibt, in der das Trockenbaugewerk sich meines Erachtens nach aufstellen sollte.

Kann man diese „neuen“ Märkte benennen?

Zweifellos. Zunächst spielt das Gesetz für erneuerbare Energien dem Ausbaugewerk ganz bestimmt in die Hände. Öffentliche Gebäude jedweder Art müssen seit dem 1. Januar 2021 unter Berücksichtigung erneuerbarer Energien geplant werden.

Das führt dazu, dass Vorlauftemperaturen für statische Heizkörper nicht effizient aufbereitet werden können und Flächen-temperierungen alternativlos sind.

Was bedeutet das Ihrer Einschätzung nach für das Gewerk Trockenbau?

Unternehmer, die immer schon viel für die öffentliche Hand gearbeitet haben, können hier leicht auf sich aufmerksam machen und sich positionieren. In den Hochbauämtern, wo Weichen gestellt werden für eine Funktionalbeschreibung, müssen in Zukunft neue Wege gegangen werden. Wer sich hier proaktiv in den Dialog einbringt, wird sicherlich gehört werden.

Welche Gebäudetypen der öffentlichen Hand haben Sie da im Blick?

Wir haben z.B. die ersten Schulgebäude im Auftrag. Das ist neu und wäre vor ein paar Jahren undenkbar gewesen. Besonders spannend sind an der Stelle Sporthallendecken für uns.

Früher war es doch so: Der Trockenbauer hat die ballwurfsichere Decke aus metallischen, mineralischen oder Holzwerkstoffen gebaut. Danach kam der Heizungsbauer und hat seine Deckenstrahlplatte darunter gehängt.

Diese Herangehensweise ist obsolet. Eine Wärmepumpe ist lange nicht fähig, die notwendigen Vorlauftemperaturen für eine Deckenstrahlplatte einigermaßen effizient vorzuhalten.

Also muss eine ballwurfsichere Flächen-temperierung unter die Decke. Das ist eine neue Anforderung, der wir uns gestellt haben. Wir haben gleich drei ballwurfsicher geprüfte Kühl- und Heizdeckenflächen im Programm, wo der Trockenbauer geradezu prädestiniert ist, diese zu bauen.

Gibt es sonst noch Wachstumsmärkte in der Klimadecke, wo Sie das Ausbaugewerk im Vorteil sehen?

Bereits vor der Pandemie hat in der Gesundheitsbranche ein Umdenkprozess begonnen. Insbesondere in Kliniken und Krankenhäusern setzte man in den letzten Jahren vermehrt auf die Flächentemperierung von oben. Das hat unter anderem auch mit der Verteilung von Keimen und Bakterien zu tun, was den Krankenhausbetreibergesellschaften schon lange ein Dorn im Auge ist.

Wir arbeiten mit unseren regionalen Ausbaupartnern aktuell in mehr als einem Dutzend Krankenhäusern in Deutschland, Tendenz steigend. Wenn die Pandemie in Form von neuen Standards in den Landesbauordnungen erst einmal Einfluss genommen hat, wird das ganz sicher nochmal zu erheblichen Neuerungen in diese Richtung führen.

Hier sehe ich auch den Trockenbauer aus der Region, der in den Kliniken ohnehin schon als Ausbaupartner arbeitet, deutlich im Vorteil. Gerade in sensiblen Bereichen wie Krankenhäusern, möchte man doch lieber mit vertrauten Unternehmen arbeiten.

Sehen Sie im Allgemeinen ein Risiko für den Trockenbauer, wenn er sich auf dieses Terrain hinzubewegt?

Am Ende des Tages ist es immer eine Frage der klug definierten Schnittstelle und einer sauberen Moderation zwischen der Ausbaukompetenz und der Haustechnik. Hier sehe ich uns als CLIMALINE deutlich in Pflicht. Wir gehen bei jedem Projekt mit unserem Partner gemeinsam über die Ziellinie.

Vielen Dank, Herr Strauß

Gerne. 

