

## Nutzerpotenziale heben

### Nutzerpotenziale heben

Im Facility Management werden wir immer wieder mit den Begriffen Passivhaus und Plus-Energiehaus konfrontiert.

In der Praxis beschränken sich diese Lösungen aber fast ausschließlich auf privat genutzte Gebäude, da im gewerblichen Bereich die Energieverbräuche in der Regel (noch) zu hoch sind, um die Energiebilanz, wie gefördert, zu schaffen. Und trotzdem gibt es auch im gewerblichen Bereich schon erste sehr interessante Lösungen, die diesen Anspruch verfolgen – etwa das Boutique Hotel Stadthalle in Wien, das aus anderen Gründen das gesetzte Ziel Aktiv-Energiehaus (noch) nicht geschafft hat. Kernpunkt der Konzep-



Gerhard Schenk

tion in diesem Fallbeispiel sind der Einsatz von extrem energiesparenen Produkten in Verbindung mit größtmöglicher Nutzung alternativer Energiequellen, wie z. B. Photovoltaik und Windkraft.

Und das ist auch der Weg, der zu beschreiten sein wird: energiesparene Produkte und Konzepte in Verbindung mit Alternativ-Energien (erneuerbare Energien) und ein bewusster Umgang mit Energieverbräuchen seitens der Nutzer.

Und letzteres ist leider bis heute die größte Schwachstelle, die auch die beste Betriebsführung nicht in den Griff bekommen kann. Während wir in den anderen beiden Bereichen langsame Fortschritte erkennen können, hinken wir in der Bewusstseinsbildung der Nutzer immer noch nach. Deshalb ist das Facility Management hier gemeinsam mit seinen Auftraggebern aufgerufen, entsprechende Aktivitäten zu setzen, um auch hier Verbesserungen zu erzielen. Denn dieses riesige Potenzial gilt es noch zu heben!

*Gerhard Schenk  
ist Geschäftsführer von HSG Zander Österreich*

KOMMENTAR GERHARD SCHENK