

Dezentrale, fassadenintegrierte Low-Tech Lösungen

für Gesamtsysteme aus Fassade und Haustechnik

das klima der nächsten generation

Inhaltsüberblick

- Vorstellung gap-solution
- Low-Tech Produkt-Ansätze führen zu High-Tech Systemlösungen
- Praktische Erfahrungen bei der Markteinführung der „GAP-Fassade“

gap-solution:

Inhaltsüberblick

High-Tech
Systemlösungen

&

Praktische Erfahrungen
bei der Markteinführung

Kurzvorstellung von gap-solution

das klima der nächsten generation

gap-solution GmbH

- seit über **20 Jahren** Erfahrung in Energiekonzeption und Produkt- bzw. System-Entwicklung
- Entwicklung und Umsetzung von **innovativen** und **wertsteigernden Lösungen** für die Immobilie
- Bietet **nachhaltige** und **maßgeschneiderte Lösungen**
- Ist der **Generalunternehmer** im Bereich multifunktionaler Fassaden (von der Konzeption bis zur Komplettierung auf der Baustelle)

gap-solution

Kurzvorstellung

Impressionen

GIWOG

als Pionier im Bereich
Passivhaussanierung

sozialer
Wohnbau



AIR:solution (dezentrale Lüftungsanordnungen)

WATER:solution (fassadenintegrierte, dezentrale
Warmwasservorwärmung)



Impressionen

SWISSRENOVA

als ein Exempel für einen

engagierten
Immobilien-
Sanierer



Finanzamt Bruck an der Mur



Bezirkshauptmannschaft Weiz

Impressionen

Verwaltungs-
gebäude

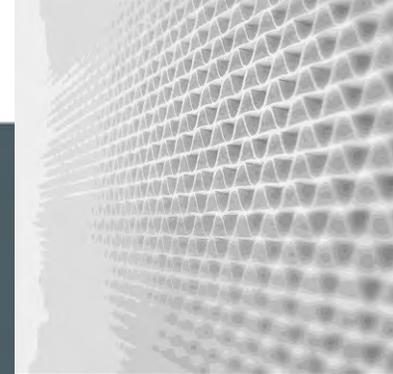
Zwei Beispiele für

Sanierungen in
öffentlichen
Einrichtungen

High-Tech Systemlösungen aus Low-Tech Produkt-Ansätze

GAP ISO

GAP Water



das klima der nächsten generation

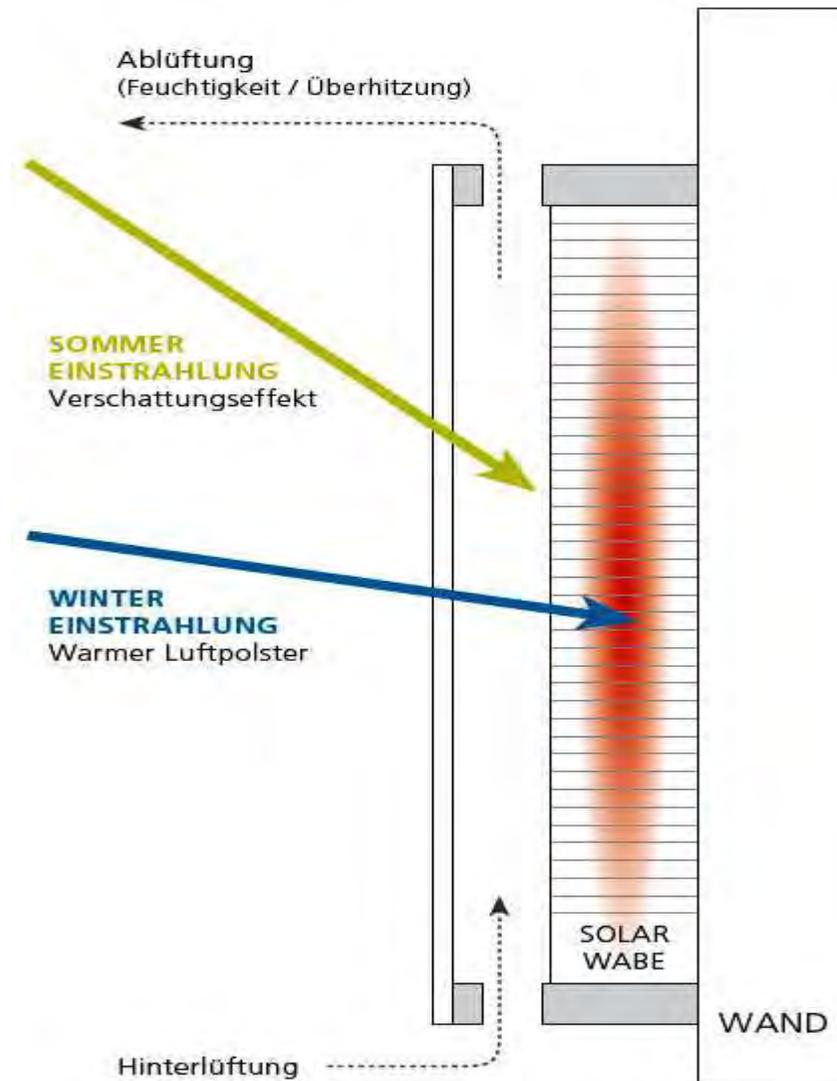


GAP-ISO

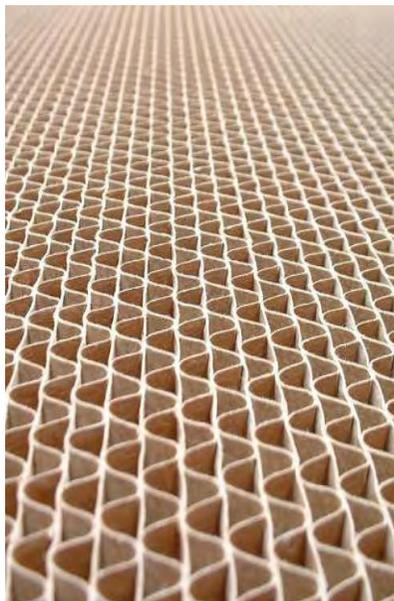
Eine patentierte Lösung

Dämmen mit Licht

die **GAP-Fassade**



GAP-ISO

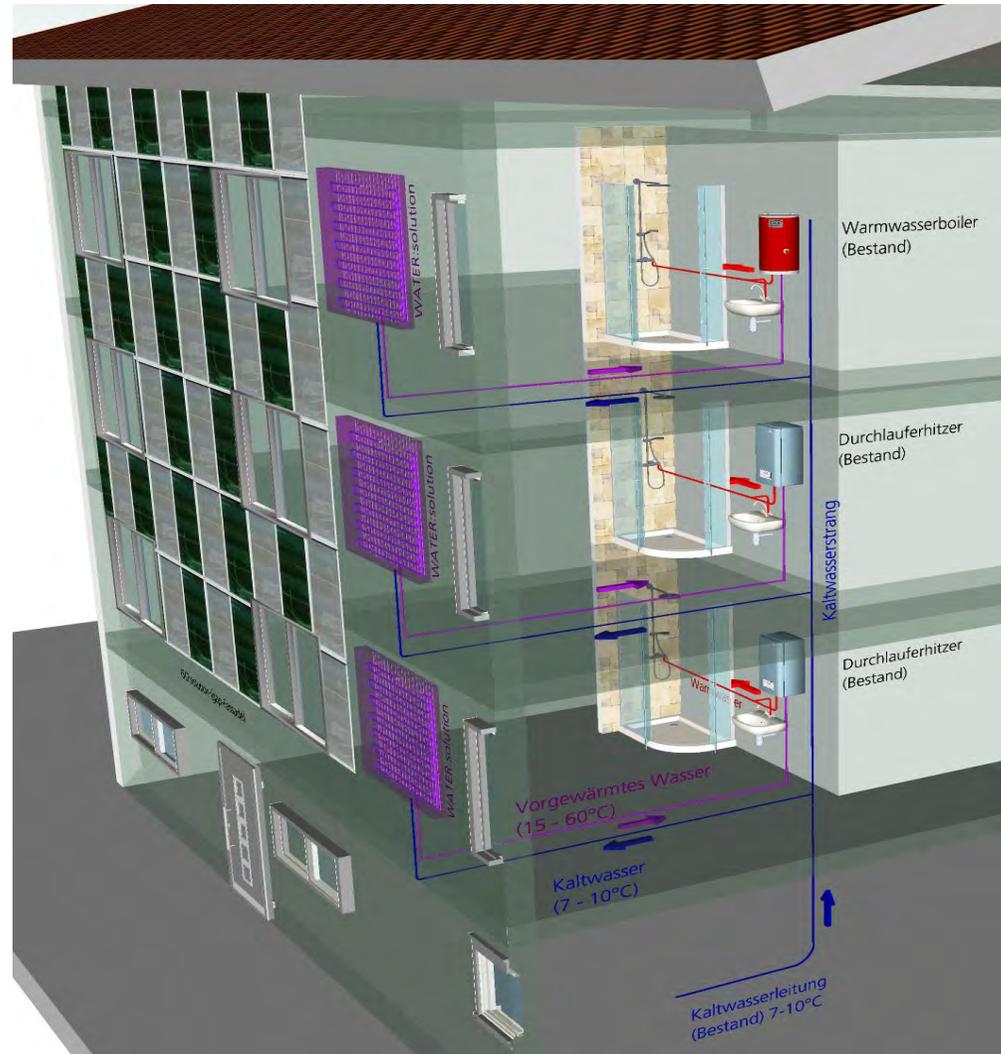


GAP WATER

Dezentrales Solarmodul in Fassade integriert

Vorwärmung des sanitären Brauchwassers

Unterstützung der Warmwassererzeugung



Praktische Erfahrungen bei der Markteinführung der „GAP-Fassade“

das klima der nächsten generation

2 gute Ratschläge vorweg

- Falls Sie von einer Sache nicht überzeugt sind ...
... lassen Sie es!
Haben Sie aber ein gutes Gefühl bei einer Sache ...
... dann versuchen Sie sie sehr gut zu machen!

- Sehen Sie für sich einen (tieferen) Sinn in Ihrer Arbeit / im Produkt ...
... dann entfalten Sie auch das nötige Durchhaltevermögen!

gap-solution:

Ratschläge

Anmerkungen zum Umfeld

(Bei der Markteinführung der GAP-Fassade)

Produktentwicklung (ab 1992)

- Energiesparen war noch in den Kinderschuhen!
- es kursierten noch Gerüchte von „... ein Haus zu Tode dämmen ...(< 0,3 W/m²K)“
- der Nachhaltigkeitsgedanke war in der Baubranche noch nicht thematisiert!
- Solarenergieeinsatz im mehrgeschossigen Wohnbau war kein Thema!
- erste Anzeichen, dass die TWD in der Baubranche fehl am Platze ist!

- Kartonwaben in der Baubranche (Beton,...) ??? !!!
- techn. und wissenschaftlich unspektakulär – eben „nur“ Low-Tech

gap-solution:

Anmerkungen
zum
Umfeld

Lösung und Story müssen dem Zeitgeist entsprechen!

→ Das Produkt muss für den Markt geeignet sein!

entweder einen Nutzen stiften
oder Bedürfnisse decken/wecken
besser/leichter nachhaltig Sinn ergeben

→ Slogans sind wichtig ...

Dämmen mit Licht
das Klima der nächsten Generation

aber oft auch samt guter Story zu wenig!

gap-solution:

Lösung
&
Story

Weiche Rahmenbedingungen!

gap-solution:

Rahmenbedingungen

- ➔ **die Anerkennung der „Wissenschaft“**
 - ist bei Low-Tech Lösungen generell schwierig (TWD!)
 - ist in Form von techn. Fakten unverzichtbar
 - ist aber auch nicht zwingend nötig – da der Markt entscheidet!
- ➔ **ein funktionierendes Produkt ist noch kein Erfolgsgarant**
 - auch wenn es sympathisch wirkt, toll aussieht und für gutes Feedback sorgt ...
 - Kenntnis der Marktmechanismen (Insiderkenntnisse als Erfolgsfaktor – GU's!)
 - marktkonforme Planzahlen
- ➔ **Leuchtturmprojekte sind schön und wecken Interesse**
 - dafür ist an dieser Stelle durchaus Dankbarkeit angebracht!
 - diese sind aber zu rechtfertigen, falls sie der Allgemeinheit von Nutzen sein können!

Harte **Fakten** sind das A&O

gap-solution:

Harte Fakten

Nachhaltigkeit

Finanzierungsmodelle

→ Nachhaltigkeit

- ist wissenschaftlich bereits breit verankert
- ist aber beim Handel in der täglichen Arbeit kaum verinnerlicht!

→ Investitionsentscheidungen nur auf Basis einer Nutzungszyklus-Kosten-Analyse!

!!! ... damit würde eine echte Energiewende eingeläutet ... !!!

→ Nutzungskonforme Finanzierungskonzepte ...

- mittel- und langfristige ROI für die Investoren gesichert
- Finanzierungsbedarf ↔ Zinseszinspolitik ↔ Nachhaltigkeit

Kritische Anmerkungen!

- Wird ein „0-Energieszenario“
im Wohnbau bei den Entscheidungsträgern
überhaupt schon als machbar eingestuft!
- Bremsklötze für innovative Ansätze
 - Normen / Gesetze / Zertifizierungen
 - Fördermodelle - z. B. Solar-Key-Mark
 - das gemeinsame Europa ist noch nicht gebaut

Oft ist es wichtig nicht zu wissen worauf man sich einlässt –
- doch der Weg ist das Ziel!

gap-solution:

Kritische Anmerkungen

Die Erfolgsfaktoren im Rückblick!

- der Wechsel vom Produktansatz
.... zu Gesamtsystemlösungen
- Wir durften uns mit einem „nachhaltigen Kunden“
aus der Wohnungswirtschaft auf den Weg machen !!!
und konnten damit Markt-Bedürfnisse
gemeinsam nutzungskonform entwickeln und abbilden !!!
- dezentral (RW), dezentral (WW), dezentral (LÜ),

gap-solution:

Erfolgsfaktor

Gesamtsystemansatz
&
Nachhaltiger Kunde



Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Bedeutung
für die
Zukunft

www.gap-solution.at

gap-solution GmbH

Welser Straße 41

4060 Leonding

0732 / 681030 - 0

