

Energie und Technik als Chance

Die Angebotspalette der Metallbauer verändert sich stetig. Schon längst vorbei sind die Zeiten, als ausschliesslich angeboten wurde, was auch im eigenen Betrieb hergestellt werden konnte. Die leistungsergänzende Geschäftstätigkeit mit fertigen Metallbaukomponenten bereichert das Angebot, erfordert aber vom Unternehmer auch viel Know-how und Mut. Text: René Pellaton

Der Metallbaumarkt hat sich in den letzten Jahren enorm verändert und steht auch heute in einem komplexen Veränderungsprozess. Während der Handel mit klassischen Komponenten wie Faltwänden, Dachfenstern, Geländerteilen usw. nach wie vor technisches Know-how und entsprechende Beratungs- und Verkaufsstärken voraussetzt, erfordern die «Neuen Märkte» vor allem Mut und Veränderungsbereitschaft der Unternehmer.

Der Begriff «Neue Märkte» verkörpert in diesem Beitrag die Befriedigung der branchenspezifischen Bedürfnisse im gebäudetechnischen Bereich. Energieeffizienz ist zu einem Schlagwort geworden und wird die Baubranche – insbesondere auch diejenige des Metallbaus – nachhaltig prägen.

Energieeffizienz prägt auch herkömmliche Metallbauteile

Auffallend ist, dass sich die Ansprüche der Bauherrschaften und deren Vertreter in energietechnischer Hinsicht in sehr kurzer Zeit erhöhten. Die Zeiten, als örtliche Wärmebrücken oder minderwertige Isolationsprofile beispielsweise akzeptiert wurden, scheinen nun endgültig vorbei zu sein. Wichtig scheint, dass sich der >>



Die ganze Solartechnik wird die Branche fordern, denn gerade Wintergärten, Überdachungen und ähnliche Konstruktionen eignen sich vorzüglich zur Integration solcher Elemente.

Toute la technique de l'énergie solaire, par exemple, va solliciter la branche car les vérandas, les verrières, auvents et autres constructions analogues se prêtent tout particulièrement à l'intégration de tels capteurs.

COMPOSANTS DE CONSTRUCTIONS MÉTALLIQUES

Énergie et technique, une chance

La gamme des offres des constructeurs métalliques évolue sans cesse. L'offre exclusivement cantonnée à ce qui pouvait être réalisé dans ses propres ateliers appartient depuis longtemps au passé. L'activité commerciale qui complète la prestation avec des composants finis de construction métallique enrichit l'offre mais exige de l'entrepreneur à la fois un grand savoir-faire et un certain courage.

Le marché de la construction métallique a connu une énorme évolution ces dernières années et subit à l'heure actuelle un processus de transformation complexe. Tandis que le commerce de composants classiques tels que parois pliables, fenêtres mansardées, éléments de garde-corps, etc. suppose toujours un savoir-faire technique et une grande efficacité pour ce

qui est des conseils et de la vente, les « nouveaux marchés » exigent avant tout courage et volonté d'évoluer de la part de l'entrepreneur.

Ce concept de « nouveaux marchés » couvre, dans la présente contribution, la satisfaction des besoins spécifiques à la branche dans le domaine des techniques du bâtiment. L'efficacité énergétique est devenue

un slogan et marquera durablement le secteur de la construction, et tout particulièrement celui des constructions métalliques.

L'efficacité énergétique conditionne également les éléments métalliques traditionnels

Ce qui frappe l'esprit, c'est que les exigences des maîtres d'ouvrage et

de leurs représentants en matière de techniques énergétiques sont devenues tout récemment plus élevées. L'époque où l'on acceptait des ponts thermiques locaux ou des profilés isolants de moindre qualité par exemple est désormais révolue. Il paraît donc important pour les travaux imposant des conditions particulières en matière de technique d'isolation que >>

METALLBAUKOMPONENTEN

> Unternehmer bei allen Arbeiten, welche isolationstechnische Ansprüche stellen, bereits in der Offertphase damit auseinandersetzt und die Konstruktion entsprechend kalkuliert. Immer wieder lässt sich feststellen, dass bauphysikalische Ansprüche in den Submissionen nur beiläufig aufgeführt werden. Während der Ausführung jedoch hat der Unternehmer diese rigoros und den höchsten Ansprüchen genügend umzusetzen. Oftmals erweisen sich diese Leistungen als sehr aufwändig und können - falls diesem Kriterium im Zuge des Verkaufs zu wenig Beachtung geschenkt wurde - den finanziellen Auftragsfolg stark mindern.

Dieselben Überlegungen sollten auch getätigt werden, wenn beispielsweise eine Faltschiebewand oder Ähnliches als Handelsware verkauft und montiert wird. Es genügt nicht mehr, den vorgegebenen Isolationswerten des Glases Rechnung zu tragen. Sollte der Kunde keine weiteren Werte fordern, so sind diese dringend abzuklären und das Angebot entsprechend auszurichten. So kann der Metallbauer vermeiden, dass er - um ein Beispiel zu nennen - eine in einem tieferen Preissegment angesiedelte Faltschleuse mit schwächeren Isolationswerten anbietet und bei der Umsetzung jedoch, um die bauphysikalischen Vorstellungen der Bauherrschaft zu erreichen, ohne Aufpreis ein hochwertigeres und teureres Produkt einsetzen muss.

Neue Märkte erschliessen

Den anhaltenden energietechnischen Veränderungen entsprechend, werden sich auch die gebäudetechnischen Anforderungen laufend entwickeln. Energieeffizienz durch moderne Ge-



Bei der Verwendung von Metallbaukomponenten - wie beispielsweise Faltschiebewänden - sollten die bauphysikalischen Ansprüche bereits in der Offertphase geklärt werden.

Lors de l'utilisation de composants de construction métallique du commerce tels que, par exemple, des parois coulissantes pliables, les exigences liées à la physique du bâtiment devraient être mises à plat dès la phase d'élaboration de l'offre.

bäudetechnik wird die Baubranche prägen. Diese sehr komplexe und noch in den Kinderschuhen stehende Angelegenheit wird die Metallbaubranche beeinflussen und zunehmend «Neue Märkte» hervorbringen.

Die ganze Solartechnik beispielsweise wird die Branche fordern, denn gerade Wintergärten, Überdachungen und ähnliche Konstruktionen eignen sich vorzüglich zur Integration solcher Elemente. Und künftig wird sich nicht die Frage stellen, wie viel Energie ein Wintergarten spart, sondern wie viel Energie ein Wintergarten generiert. Hier scheint sich also ein Markt zu öffnen, welcher dem innovativen Unternehmer eine neue Ausrichtung ermöglicht.

Neben den oben erwähnten energiegewinnenden Bereichen nimmt auch der Umgang mit der Energie einen wichtigen Platz ein, der in unserer Branche Einzug halten wird. Die gewonnene Energie in einem Gebäude muss gezielt verwaltet und gesteuert werden. Ein sogenanntes Gebäudemanagement wird erforderlich, um Heizung, Kühlung, Lüftung, Beschattung und auch die Sicherheit koordiniert und effizient zu regeln. Hierfür müssen Fenster, Türen, Beschattungen in Koordination mit speziellen Antrieben, Motoren und Beschlägen automatisiert werden. Wer könnte dies wohl besser als ein Metallbauer? ■

Weitere Informationen erhalten Sie am Infotag «Solarmarkt für Metallbauer» (siehe Anmeldetalon rechts) oder bei Firma: Daniel Ruchti AG, Fenster + Solar, www.ruchtitechnik.ch

COMPOSANTS DE CONSTRUCTIONS MÉTALLIQUES

> l'entrepreneur les prend en compte dès la phase d'élaboration de l'offre et les intègre à ses calculs de conception. On constate en effet trop souvent que les exigences liées à la physique du bâtiment ne sont évoquées qu'incidemment dans les soumissions, alors que l'entrepreneur devra répondre de façon rigoureuse aux exigences les plus élevées lors de l'exécution de son ouvrage. Or ces prestations se révèlent le plus souvent très coûteuses et peuvent de ce fait réduire un bénéfice escompté à néant si ce critère n'a pas été suffisamment pris en compte lors de la vente. Il faudrait également y réfléchir lorsque l'on vend et que l'on monte par exemple une paroi pliable en accordéon en tant que marchandise ; de même pour d'autres articles du même genre. Il ne suffit plus de prendre en compte les valeurs d'isolation indiquées pour le verre. Si le client n'exige pas d'autres valeurs, il est impératif de mettre les choses au point et d'orienter l'of-

fre en conséquence. Ceci permet à l'entrepreneur d'éviter - pour ne citer qu'un exemple - de calculer son offre sur un produit bas de gamme aux valeurs d'isolation médiocres et de devoir fournir ensuite sans supplément de prix un produit de meilleure qualité mais nettement plus cher pour satisfaire aux exigences de conception lors du montage.

Conquérir de nouveaux marchés

Dans le droit fil des évolutions permanentes dans le domaine des techniques énergétiques, il est évident que les exigences en la matière vont se développer au même rythme pour ce qui est des techniques de construction. L'efficacité énergétique par recours à des techniques de constructions modernes va également s'imposer à notre branche. Ces affaires très complexes, qui n'en sont qu'à leurs balbutiements, influenceront durablement le secteur des constructions métalliques tout en lui

en apportant sans cesse de « nouveaux marchés ». Toute la technique de l'énergie solaire, par exemple, va solliciter la branche, ne serait-ce que du fait que les vérandas, les verrières, auvents et autres constructions analogues se prêtent tout particulièrement à l'intégration de tels éléments. Dans un futur proche, on ne se posera pas la question de savoir quelle énergie une véranda économise, mais plutôt combien d'énergie une véranda peut produire. Il se pourrait donc bien qu'il s'ouvre là un marché offrant de nouvelles perspectives à l'entrepreneur innovant. Il convient ici d'évoquer également la journée d'information de l'USM sur le marché de l'énergie solaire. Les entrepreneurs intéressés y découvriront nombre de nouveaux aspects.

Outre les domaines générateurs d'énergie cités plus haut, notre rapport à l'énergie prend également une place de plus en plus importante et cette tendance va faire son entrée

dans notre branche. L'énergie récupérée par un bâtiment doit être gérée et utilisée de manière ciblée. Il devient donc nécessaire de prévoir une gestion technique du bâtiment en mesure de coordonner et de réguler efficacement le chauffage, la réfrigération, la ventilation, l'ombrage ainsi que la sécurité. Pour ce faire, les fenêtres, portes et systèmes de stores doivent être automatisés de manière coordonnée à l'aide de commandes, de moteurs et de ferrures adaptés. Qui d'autre que le constructeur métallique est le mieux qualifié pour réaliser cela ?

Informations complémentaires

Procurez-vous « le marché solaire pour les constructeurs métalliques » le jour de la présentation (voir formulaire d'inscription page 21) ou auprès de : Daniel Ruchti AG, Fenêtre + Solaire www.ruchtitechnik.ch