

Innovationsgeist und Umbruchstimmung in der Baubranche

> Fünf Messetage, 902 Aussteller, 17 Nationen und 110 000 m² Ausstellungsfläche: Die Swissbau 2020 hat 92 269 Besucher begeistert. An der 26. Ausgabe stand der Dialog von Mensch zu Mensch im Zentrum. Die Protagonisten der Baubranche sind sich einig: Nur gemeinsam können die Herausforderungen bewältigt werden. Die Swissbau als führende Fachmesse der Schweizer Bau- und Immobilienwirtschaft bringt alle Fachleute der Branche zusammen und fördert so den Dialog zwischen den involvierten Branchen.

Text: Redaktion
Bilder: Swissbau

Alle zwei Jahre versammelt die Swissbau die wichtigsten Akteure der Planungs-, Bau- und Immobilienbranche in Basel.

Die Relevanz, Aktualität und Interdisziplinarität der Swissbau als führende Fachmesse der Schweizer Bau- und Immobilienwirtschaft hat sich beim Fachpublikum einmal mehr bestätigt und entspricht dem Bedürfnis der Branche. Namhafte Aussteller betonen den Mehrwert der Swissbau: Hier sei die Branche inklusive der Entscheidungsträger entlang der Wertschöpfungskette an einem Ort vereint; in Zeiten mit Herausforderungen wie Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und Digitalisierung ist der persönliche Kontakt unersetzbar. Kundenvertrauen gewinnen, Beziehungen pflegen und Materialien spüren – das sei nur an einer Messe möglich. Rudolf Pfander, Messeleiter der Swissbau, betont die Wichtigkeit des interdisziplinären Dialogs: «Von Angesicht zu Angesicht können sich Aussteller und Besucher austauschen. Jedes Business basiert auf Vertrauen – und Vertrauen gewinnt man nur durch persönlichen Austausch und nicht durch digitale Kanäle.» Die Qualität der Kontakte wird allgemein höher bewertet als die Quantität. Für Rudolf Pfander ist somit die Bedeutung der Swissbau als Plattform für Vernetzung grösser als je zuvor. Dafür entwickelt er in Kollaboration mit den wichtigen Partnern die drei Formate Messe, Swissbau Focus und Swissbau Innovation Lab stetig weiter.

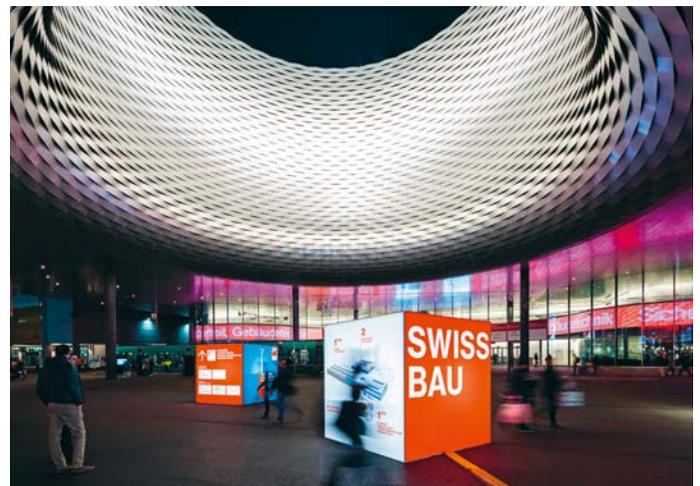
Wissenstransfer und Networking
Dem interessierten Fachpublikum



Die Swissbau 2020 hat 92 269 Besucher begeistert.

bot der Swissbau Focus zusammen mit 38 Partnern eine relevante Veranstaltungs- und Netzwerkplattform: In 80 Veranstaltungen wurden die aktuellen Herausforderungen der Branche diskutiert und von über 300 Referenten Wissen zu aktuellen Themen vermittelt. Auch das Thema Nachhaltigkeit in der Baubranche war omnipräsent und wurde vielschichtig diskutiert: Erneuerbar heizen war nur eines der spannenden Themen in der Swissbau Focus Arena. Die Leadingpartner Swissbau Focus, EnergieSchweiz und SIA sind mit dem Verlauf des Swissbau Focus äusserst zufrieden.

Plattform für digitale Transformation
Das im Jahr 2018 gemeinsam mit den Mainpartnern Bauen Digital Schweiz, Innosuisse und SIA lancierte Swissbau Innovation Lab rückt das digitale Bauen ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Gemeinsam mit 77 Partnern aus Forschung, Planung, Bau und Betrieb wurde eine innovative Inszenierung mit neuartigem Architekturkonzept umgesetzt. Ein Highlight im Swissbau Innovation Lab waren der iRoom mit einer 3D-Show sowie der erstmals lancierte Speakers-Corner: Alle Partner präsentierten in kurzen Pitches auf der Bühne des Speaker's Corner ihre Digital Use Cases und zeigten so, wie die Digitalisierung in ihrem Unternehmen Einzug hält.



Die nächste Swissbau findet neu an vier Tagen statt, vom Dienstag 18., bis Freitag, 21. Januar 2022, in Basel.

Thematische Weiterentwicklung und hochwertige Kontakte

Mit der Integration der beiden Fachmessen Ineltec und Sicherheit wurden die Themen Gebäudeautomation, Elektroinstallation, Energie im Gebäude, Licht und Beleuchtungstechnik sowie Gebäudesicherheit erstmals unter einem Dach vereint. Von Ausstellern wie Besuchern wird diese Zusammenführung als Schritt in die richtige Richtung beurteilt. In enger Zusammenarbeit mit führenden Herstellern und Opinion Leadern wird das Messekonzept für 2022 gemäss den Branchenbedürfnissen weiterentwickelt.

Rudolf Pfander ist erfreut über den Verlauf der Swissbau: «Die Stimmung war ausgezeichnet und die zahlreichen positiven Reaktionen von Ausstellern wie Besuchern beweisen einmal mehr, wie wichtig das persönliche Gespräch und der Austausch sind. Der individuelle Kontakt hat bei den Unternehmen einen hohen Stellenwert. Die Swissbau entspricht dem grossen Bedürfnis, sich zusammen an einem Ort zu präsentieren, die Branchenkraft live zu erleben, sich zu vernetzen und die Herausforderungen gemeinsam anzunehmen.»

Erfolgreicher CRB-Auftritt

> Das Fazit der Messeverantwortlichen von CRB fällt positiv aus: Es konnten zahlreiche interessante Gespräche geführt und neue Kontakte geknüpft werden, alle von CRB organisierten Veranstaltungen waren gut besucht, und die gezeigten Neuheiten stiessen auf grosses Interesse.

In Zahlen lässt sich die 26. Ausgabe der Swissbau in Basel wie folgt zusammenfassen: 902 Aussteller aus 17 Nationen, 80 Focus-Veranstaltungen, mehr als 92 000 Besucher und Besucherinnen. Gemäss offiziellem Schlussbericht «stand der Dialog von Mensch zu Mensch im Zentrum». Als führende Fachmesse der Schweizer Bau- und Immobilienwirtschaft hat die Swissbau erneut alle Fachleute zusammengebracht und so das Gespräch zwischen den involvierten Branchen gefördert.

Beliebter Treffpunkt

Genau dafür hat sich auch CRB eingesetzt: Im Rahmen des Swissbau Focus sowie im Innovation Lab, aber auch indirekt – über die in Halle 2.0 anwesenden Software-Anbieter – boten sich viele gute Möglichkeiten für einen intensiven Austausch mit Mitgliedern, Kunden und Partnern. Sämtliche CRB-Veranstaltungen waren gut besucht, und zahlreiche Messebesucher kamen in der Lounge vorbei, um sich im persönlichen



Sämtliche CRB-Veranstaltungen waren gut besucht, und zahlreiche Messebesucher kamen in der Lounge vorbei, um sich im persönlichen Dialog zu informieren.

Dialog über bewährte Standards und aktuelle Angebote zu informieren oder sich aus erster Hand erläutern zu lassen, wohin die Reise bei CRB geht. Dazu dienten auch die vier Live-Präsentationen, die von Dienstag bis Freitag in der Lounge stattfanden: CRB-Mitarbeitende stellten gemeinsam mit verschiedenen Partnern neue und geplante Angebote wie den BIM Profil Server vor. Damit wird das grosse Wissen, das im Normpositionen-Katalog NPK steckt, noch vielfältiger anwendbar sein. Gemäss Reto Helbling, Leiter

Services, standen «vor allem die Themen Kostenmanagement rund um die elementbasierten Baukostenpläne eBKP, die neue Kennwerte-Plattform werk-material.online sowie die Möglichkeit, den NPK vom Modell ausgehend anzuwenden, im Fokus des Interesses».

Gelebte Zusammenarbeit

Die erstmalige Beteiligung von CRB am Innovation Lab – der Plattform für die digitale Transformation – hat sich aus Sicht von CRB ebenfalls gelohnt. Tanja Heublein, Leiterin

Entwicklung & Technologie, hebt insbesondere die bereits im Vorfeld der Messe begonnene Zusammenarbeit mit anderen Firmen hervor, «die zu einem unkomplizierten Austausch untereinander und gelebter Kollaboration im Innovation Lab geführt hat». Die Messebesucherinnen und -besucher nutzten den prominent platzierten CRB-Infopoint an allen fünf Messetagen, um Einblick in die aktuellen Entwicklungsarbeiten bei CRB zu nehmen und die angedachten Konzepte mit den CRB-Mitarbeitenden zu diskutieren. So sind vielversprechende Kontakte entstanden, die in den kommenden Monaten vertieft werden.

Denkanstösse und Wissenstransfer

Im gemeinsam von CRB und der FHNW organisierten Arena-Anlass setzten sich Vertreterinnen und Vertreter der Bauwirtschaft in unterschiedlichen Rollen mit interessanten Denkanstöszen auseinander. Sie waren sich einig, dass die Digitalisierung einen Kulturwandel voraussetzt und nur miteinander gelingt. In den weiteren CRB-Events erhielten die Teilnehmenden Antworten darauf, wie die CRB-Standards und Arbeitsmittel die modellbasierten Prozesse zur Mengen- und Kostenermittlung, zur Leistungsbeschreibung sowie zur Angebotserstellung unterstützen.

www.crb.ch

Erfolgreiche Präsenz an der Swissbau

> Als Komplettanbieter unter einem Dach unterstützt Jansen von der Architekturplanung über die Ausführungsplanung, die maschinelle Bearbeitung, den Zusammenbau der Elemente bis hin zu deren Betrieb.

Mittels der drei Teilbereiche Auftrag & Planung, Werkstatt & Maschinen sowie Wartung & Services wurde den Messebesuchern aufgezeigt, mit welchen Prozessen und digitalen Lösungen Jansen Architekten und Verarbeiter bei der Planung, Kalku-

lation und Realisation unterstützt. Vorteile sind u.a. Planungssicherheit, digitaler Austausch, Steigerung

der Qualität, Kostenreduktion, Effizienzsteigerung sowie Zeitersparnis. www.jansen.com



Während der fünf Messetage war der Jansen-Stand stetig gut besucht.



Handläufe
Geländer
Wangen



Müller Biegetechnik AG
Parkstrasse 14, 5313 Klingnau Telefon +41 56 245 51 55
www.mueller-biegetechnik.ch info@mueller-biegetechnik.ch

Neue Innovation

MyPortaNet digitalisiert Fenster und Türen

> Das Emmer Start-up PortaNet hat das digitale Messsystem MyPortaNet auf den Markt gebracht und stellte dieses zum ersten Mal an der grössten Schweizer Baumesse Swissbau in Basel vor. Mit der Lösung können Fenster, Türen und andere Objekte digitalisiert werden.

Die Messepräsenz war laut PortaNet-Geschäftsführer Andreas Lehmann ein voller Erfolg. Er konnte MyPortaNet vielen Interessenten zeigen.

Mit der MyPortaNet-Applikation ist es möglich, neue und auch bestehende Fenster und Türen auf einfache Weise digital und intelligent auszurüsten und zu überwachen. Dies geschieht in der Interaktion zwischen einer Cloud im Internet, mit Funksensoren sowie mit einer Plakette, die als digitales Informa-



Erfolgreicher Auftritt an der Swissbau.

tionsarchiv funktioniert. Der Sensor misst in Echtzeit die Nutzungsprozesse, Störungen oder Wartungs-

aktivitäten eines Objekts und übermittelt sie sofort an individuelle Empfänger.

Immobilienbesitzer, -verwaltungen, Hauswarte, Facility Manager, Reinigungs- und Sicherheitsfirmen oder Tür- und Fensterhersteller profitieren von ganz neuen Möglichkeiten und Mehrwerten, welche die Echtzeitdaten bieten. Im Allgemeinen können die Arbeits- und Planungsprozesse im Unternehmen zielgerichteter gestaltet, Ressourcen gespart, Kosten gesenkt und die Sicherheit erhöht werden.

Vielfältiger Nutzen für Menschen und Unternehmen, die sich mit Immobilien befassen

Immobilienbesitzer und -verwaltungen sind daran interessiert, die Türen und Fenster ihrer Objekte sinnvoll zu unterhalten und zu warten. Digital erhobene Messdaten der Fenster und Türen erlauben es, bessere Service- und Wartungsverträge abzuschliessen, weil ersichtlich ist,

Interview

Nachgefragt bei Andreas Lehmann, «Startupper» bei PortaNet

Herr Lehmann, Sie sind ein «Startupper», seit Oktober 2018 Mitbegründer, Inhaber und Geschäftsführer der neu gegründeten Unternehmung PortaNet AG aus Emmen und haben die MyPortaNet-Applikation dem Fachpublikum an der Swissbau 2020 in Basel vorgestellt. Was ist Ihr Fazit nach fünf Tagen am Messestand?

Wir sind überwältigt und wurden fast ein wenig überrumpelt. Dass eigentlich sämtliche namhaften Tür- und Fensterbauer Europas oder gar aus Übersee unseren Stand aufgesucht haben, ist einmalig. Wir durften viele positive Feedbacks entgegennehmen. Die Gespräche haben uns bestätigt, dass wir eine Lösung anbieten, auf die der Markt gewartet hat.

Wieso muss man die MyPortaNet-Applikation kaufen, welche Argumente haben Ihre Gesprächspartner überzeugt?

Wir haben festgestellt, dass alle Mitspieler Interesse an den beweglichen Teilen der Immobilie zeigen. Jedermann will mehr über den Zustand einer Türe oder eines Fensters wissen: Sind die Objekte defekt, stehen sie offen, haben sie einen Schlag erhalten, wie alt sind sie, wann wurden sie installiert oder gewartet? Ob für Alarmmeldungen beim Offenstand, für eine bessere Kundenbeziehung, für Statistiken oder Planung, für den



Andreas Lehmann, Mitbegründer, Inhaber und Geschäftsführer der PortaNet AG

Verkauf von Serviceverträgen oder für die Zustandserhebung (präventive Maintenance), die Einsatzgebiete sind vielfältig. Sogar eine Hochschule war anwesend, welche die Daten für die Auswertung des Lüftungsverhaltens von Fenstern und Türen im Zusammenhang mit dem Klima nutzen will.

Kann ich die MyPortaNet-Applikation auch bei einer alten, normalen Holztüre oder einem Fenster installieren?

Eine nachträgliche Installation ist auch bei einer bestehenden Türe oder bei einem Fenster jederzeit möglich. Die Lösung besteht aus einer Cloud-Datenbank, welche die statischen und auch die dynamischen Daten pro Element hostet. Für die dynamischen Daten muss man dem Element einen IoT-Sensor aufsetzen. Viele Hersteller haben sich

entschieden, bei gewissen Elementen diesen Sensor heute schon einzubauen. Meistens reichen ein Aufkleben, das Verlinken und das Nutzen des Sensors.

Ein neues Produkt zu lancieren, ist nicht ganz einfach, besonders in der digitalen Welt, wo technologisches Know-how gefragt ist. Was sind Ihre Herausforderungen als «Startupper»? Welche Stolpersteine gibt es zu beachten, welche Erfolge können gefeiert werden?

Es braucht einen eisernen Willen, die Idee umzusetzen, dranzubleiben, aber auch auf jegliche Informationen und Stolpersteine zu achten und diese ernst zu nehmen. Was immer ein Thema ist: Es dauert zweimal länger als prognostiziert und es kostet zweimal mehr als ursprünglich angenommen wurde. Ausdauer ist deshalb gefragt.

MyPortaNet steht noch in der Startphase. Welches sind die nächsten Schritte für den Markteintritt? Was sind Ihre Ziele und Wünsche für diese Phase?

Die Hardware ist fertig und bereit, die Software wird in den nächsten Wochen als Rel. 1 fertiggestellt und die Apps werden in den Stores verfügbar gemacht. Wir sind daran, mit grossen, internationalen Firmen eine Partnerschaft zu schliessen, um den sehr positiven Schwung auch schnell in die Welt zu tragen. Meine Ziele sind, dass wir ab März wie geplant liefern können und dass 2020 ein Mega-Erfolg für alle sein wird. ■

welches Element wie oft genutzt wird. Weitere Messparameter wie Feuchtigkeit oder Schräglage werden ebenfalls angezeigt. Zudem ist durch eine bessere Prognose ersichtlich, wann eine Türe den Lebenszyklus erreicht hat und ausgewechselt werden muss. Verwaltungen möchten wissen, ob Räume wie Badezimmer richtig gelüftet werden, um damit die Schimmelbildung zu vermeiden. Die Messdaten dienen als hilfreiche Grundlage bei der Rechtfertigung von Heizkostenabrechnungen.

Bewegliche Bauteile wie Türen, Fenster oder Tore müssen jederzeit und zuverlässig funktionieren. Handelt es sich dabei um sicherheitsrelevante Abschlüsse, wie zum Beispiel eine Brandschutztüre, kann der Eigentümer von Gesetzes wegen bei Gefährdung von Leib und Gut haftbar gemacht werden. Ein fachgerechter und regelmässiger Unterhalt gewährleistet deshalb die Funktionstüchtigkeit eines Objekts.

Unternehmen wollen sicherstellen, dass an Wochenenden oder



Mit Portanet erhält der Anwender per Knopfdruck alle relevanten Informationen über die im Gebäude eingebauten Türen.

Abenden die Fenster und Türen in ihren Geschäftsräumlichkeiten geschlossen sind und auch bleiben. Eine Alarmierung durch das digitale Messsystem ist sinnvoll - bei der zuständigen Person oder beim Gebäude-Überwachungsdienst.

Türen- und Fensterhersteller wissen durch die digitale Datener-

hebung mehr über den Zustand, die Funktionstüchtigkeit sowie die Nutzungshäufigkeit ihrer Objekte. Sie können ihren Kundinnen und Kunden den besseren Service bieten, indem sie bei einem Defekt oder bei technischen Problemen frühzeitig und zielgenau informieren und intervenieren. Mit genauen Messdaten

lassen sich auch spezifische Service- und Wartungsverträge abschliessen, was allen Beteiligten zugutekommt. Die Online-Erhebungen geben zudem Aufschluss zur Verbesserung der Produkte.

www.portanet.com ■