



**UV-PRÄSIDENT** Hans-Peter Döllekes (r.) im Gespräch mit Hans-P. Hiepe, Referatsleiter im Bundesministerium für Forschung und Bildung.

## UV THÜRINGEN

# Netzwerk geknüpft

*Der Unternehmerverband beabsichtigt mit dem Projekt CBS einen neuen Wachstumskern in Thüringen zu schaffen.*

**N**etzwerken – das ist der tiefere Sinn von Unternehmerverbänden, meint Hans-Peter Döllekes, Chef des Thüringer Unternehmerverbandes. Nicht nur informelle Unternehmerrunden, Kamingespräche zwischen Politikern und Unternehmern oder Kooperationen von Verbandsmitgliedern bei größeren Geschäften hat er dabei im Sinn. Ihm geht es um Unternehmertum im besten und umfassenden Sinne des Wortes, um handfesten Umsatz und Gewinn für den Standort, die beteiligten Firmen, ihre Mitarbeiter und ihre Kunden.

Dafür hat der Chef der Unternehmensgruppe Dr. Döllekes im Frühsommer dieses Jahres einen »dicken Fisch« an Land gezogen: 5,2 Millionen Euro, bereitgestellt aus Mitteln des Bundes für das Projekt Customer Bauronic Systems (CBS), was den Thüringer Unternehmern einen ganz neuen Wachstumsmarkt erschließen und sie bundesweit zum Marktführer machen soll.

Bei CBS handelt es sich um

Gebäudeautomationssysteme für das »intelligente Haus von morgen«. Heizung, Belüftung, Beschattung und Beleuchtung von Gebäuden werden elektronisch gesteuert und optimiert, was die Kosten senkt. Das ist prinzipiell nicht neu. Neu dagegen ist der unternehmerische Ansatz. Nicht abgehobene, ehrgeizige Phantasien von Wissenschaftlern und Technikern sind Ausgangspunkt der zu entwickelnden Produkte und Dienstleistungen, sondern die Wünsche der Nutzer und Betreiber der Gebäude.

»Denken wie der Kunde« lautet das Motto des Projekts. Denn: In der Immobilienbranche gibt es nach Einschätzung von Experten einen immensen Nachholbedarf, was Komfort, Bedienbarkeit, Zuverlässigkeit, Sicherheit und Unterhaltung betrifft. Verglichen mit der in dieser Hinsicht führenden Kfz-Sparte bewegt sich die Immobilienbranche auf dem Niveau von 1970. Zwei Drittel der Gebäudeplaner kennen die Wünsche ihrer Kunden nicht oder berücksichtigen sie noch viel zu we-

nig bei ihren Projekten, besagen Marktforschungen.

In drei Jahren soll das »nutzerintegrierte Gebäudeautomationssystem« stehen. Danach wollen die Projektpartner nicht nur ordentlich Geld verdienen, sondern auch CBS bis 2015 zur »führenden Technologie- und Systemplattform« weiter entwickeln. Beteiligt sind sechs Thüringer Unternehmen und vier Hochschuleinrichtungen. Neben der »ibs Dr. Döllekes GmbH«, die den Bündnissprecher stellt, gehören dazu Firmen der Mikrosystemtechnik aus Erfurt wie die NT Neue Technologie AG und Siemens BT GmbH & Co. OHG, Unternehmen der Kommunikationstechnik aus Sömmerda und Köllda wie die Hörmann Funkwerk Köllda GmbH und die Desotron GmbH sowie Forschungseinrichtungen der Automatisierungstechnik in Jena, des Gebäude- und Energiemanagements in Erfurt und der Informationstechnologie in Ilmenau.

Der Wirtschaft im Dreieck Ilmenau – Erfurt, Sömmerda, Köllda – Jena, einem Territorium im Umkreis von 60 Kilometern, soll durch CBS ein weiterer Wachstumsimpuls gegeben werden. Bis 2015 soll CBS zusätzlich rund 60 Millionen Euro Bruttowertschöpfung generieren und mehr als 200 neue Arbeitsplätze schaffen. Bis 2010 werden im Zuge des Projekts 9,3 Millionen Euro investiert, bis 2015 sollen es rund zwölf Millionen Euro sein.

Zusätzlich zu den 5,2 Millionen Euro, die das Bundesministerium für Bildung und Forschung für die bis Ende März 2010 reichende Projektlaufzeit bereitstellt, müssen die beteiligten Firmen selbst erhebliche Eigenmittel aufbringen, insgesamt etwa sieben Millionen Euro.

CBS umfasst den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes von der Planung über die Erstellung bis hin zum Betrieb. Als Kunden haben die Projektmanager in der ersten Phase vor allem Betreiber von

Alten- und Seniorenheimen, von Büro- und Verwaltungsgebäuden sowie von Bahnhöfen im Blick. CBS bildet einen dynamischen Kreislauf, der von der Erfassung der Kundenbedürfnisse über die Konfiguration von Hard- und Software für die Gebäudeautomatisierung bis hin zu Folgeabschätzungen und Handlungsvorschlägen reicht. Neben dem Investor oder Betreiber als potenziellen Systemkunden gehören Planer, Architekten und Gebäudeerrichter sowie Systemintegratoren und Hausmeister zu den Partnern.

Durch die Anwendung von CBS werden die Nutzer und Betreiber einen erheblichen Zugewinn an Komfort, Sicherheit und Handhabbarkeit ihrer Immobilien erfahren sowie Kosten für Investitionen, Betrieb und Instandhaltung senken. Kosteneinsparungen bis zu 25 Prozent gelten als realistisch. Durch geringeren Ressourcenverbrauch, Energieoptimierung und Umweltverträglichkeit soll CBS auch der Umwelt Gewinn bringen.

Dass dieses System den Zuschlag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung bekam, ist kein Zufall. Denn der Thüringer Unternehmerverband hat in den vergangenen Jahren umfangreiche Erfahrungen beim Netzwerken gesammelt, so unter anderem beim InnoRegio Projekt Micro Innovates Macro – Bauronic 2001, aus dem das interdisziplinäre Forschungsprojekt INNOSEG hervorging. »Wir mussten harte Workshops und Evaluierungen bestehen«, berichtet Döllekes. Nicht nur die fachlichen Kompetenzen der CBS-Partner seien entscheidend gewesen, sondern insbesondere deren Netzwerkkompetenz und -erfahrung.

Hans-Peter Döllekes als Sprecher des CBS-Vorstands, Spiritus rector des Projekts und beteiligter Unternehmer ist zuversichtlich, dass dieses Netzwerk für alle Beteiligten einen guten wirtschaftlichen Erfolg bringen wird.

Hans Pfeifer