

Architekt Roland Matzig im Gespräch

„Bauen ist Vertrauenssache“



Die Modernisierung dieses EFH brachte eine Energieeinsparung von 70%



Zur Person

Roland Matzig, 1956 geboren, studierte in Karlsruhe Architektur, ist seit 1981 selbständig. Sein Büro r-m-p architekten hat z. Z. 12 Mitarbeiter und 2 Partner. Motto: „Energieeffizienz ist mein Leben“

Projekte

- » Über 100 Passivhausprojekte im Bereich Einfamilienhaus
- » Über 100 energetisch sanierte Wohn- und Gewerbeprojekte
- » Gewinner des internationalen Architektenwettbewerbs für ein Beratungs- und Ausstellungszentrum zum energieeffizienten Bauen und Sanieren in Österreich

» **KIC-Redaktion:** Herr Matzig, Sie haben gemeinsam mit der EnergieEffizienzAgentur E2A und der Isover G+H AG am 30. September 2006 das Kommunikations- und Informations-Centrum für energieeffizientes Bauen + Modernisieren eröffnet. Was hat Sie am Konzept von KIC überzeugt?

Roland Matzig: Für einen Architekten, der sich nicht hinter Standesordnungen und Kammergesetzen versteckt, ist das Konzept auf Anhieb zukunftsfähig. Das Angebot im KIC ist umfassend, kundenorientiert und zukunftsfähig, da es den Bauwilligen Sorgen und Ängste nimmt und für alle Fragen „Rund um´s Bauen“ einen Ansprechpartner gibt. Vor allem beim energieeffizienten Bauen und noch viel mehr bei der energetischen Sanierung sind fachkundige und erfahrene Partner das A und O. Als zertifizierte Energieberater

und zertifizierte KIC-Betreiber haben wir neben unserer Ausbildung als Hochbauarchitekten das notwendige Wissen gebündelt, so dass der Kunde sich bei allen Themen auf uns verlassen kann. Wir sind vom ersten Orientierungsgespräch bis hin zur mängelfreien Abnahme immer für Ihn da.

„KIC ist die konsequenteste Form von Bauverantwortlichkeit“

KIC-Redaktion: Sie haben bereits viel Erfahrung mit Bauherren gemacht, die sich für energieeffizientes Bauen interessieren. Sagen Sie dem Leser an einem prägnanten Beispiel, wie intensiv die Beratung war.

Roland Matzig: Bauen ist Vertrauenssache. Deshalb pflegen wir zu unseren Kunden und Auftraggebern eine sehr intensive Beziehung. Wir verstehen uns als Dienstleister, die mit Engagement, Wissen und Erfahrung die Wünsche und Erwartungen einer machbaren Realität zuführen. Dabei ist die ständige Kommunikation über alle Themen ein unbedingter Grundstock. Man kann es auch so auf dem Punkt bringen: Wir waren dann gut (für unseren Kunden) wenn dieser uns nach Abschluss der Baumaßnahme weiterempfiehlt. Energieeffizientes Bauen und Sanieren hat nicht nur ökonomische Aspekte, die durch Zuführung von Fördermitteln und zinsvergünstigten Darlehen bestimmt werden. Energieeffizientes Bauen hat vor allem Umweltökologische Aspekte. Diese zeigen wir in aller Konsequenz auf und fordern von unseren Auftraggebern auch



ein klares Statement zur ökologischen Einstellung. Nur so ist gewährleistet, dass wir die Interessen unserer Kunden mit einer Zukunftsperspektive umsetzen können.

KIC-Redaktion: Ihr Architekturbüro r-m-p hat sich für das Netzwerkprojekt KIC entschieden. Konnten Sie merkbar mehr Aufträge durch diese Zusatzleistung für Ihr Büro feststellen?

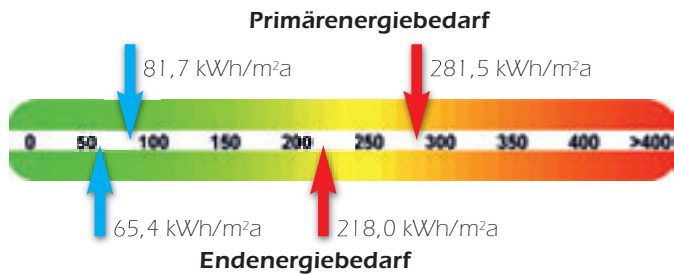
Roland Matzig: KIC ist kein Selbstläufer. Es ist zwar eine „gute Idee“, aber es ist auch eine „unbekannte Marke“. Wie bei vielen Dingen so gilt auch hier: „Es kommt d’rauf an was man d’raus macht.“ KIC ist die konsequenteste Form von Bauverantwortlichkeit. Wir stehen unseren Kunden vom ersten Orientierungsgespräch bis zur Schlüsselübergabe für alle Fragen als verantwortliche Partner zur Seite. Wer das leisten und kommunizieren kann, bietet dem Kunden einen Mehrwert, der sich automatisch in einem gefestigten Auftragsbestand zeigen wird. Es ist also die Frage: Wer kann das leisten und wie wird es geleistet. Wir haben uns lange und intensiv mit dieser Frage auseinander gesetzt. Mittlerweile betreiben wir ein eigenes Beratungszentrum, das unabhängig von unserem Architekturbüro die KIC-Dienstleistung anbietet. Wir haben uns folglich komplett auf diese „alles aus einer Hand“-Situation eingestellt. Das Ergebnis ist für uns zur Zeit sehr zufriedenstellend.

KIC-Redaktion: Wie nehmen Ihre Bauherren das Angebot an, von Ihnen „alles aus einer Hand“ zu bekommen?

Roland Matzig: Wie schon gesagt, ist die Marke KIC neu und noch ein wenig unbekannt. Deshalb ist auch die Nachfrage naturgemäß zögerlich. Wenn der Kunde jedoch den Weg zu uns erst einmal gefunden hat, sieht er sehr schnell viele seiner Probleme gelöst und schenkt uns gerne sein Vertrauen. Insofern kann ich nach einem Jahr KIC resümieren, dass es sich um ein äußerst kundenorientiertes und sehr nachgefragtes Angebot handelt.

KIC-Redaktion: Welche Zukunft sehen Sie für solche Konzepte wie das KIC?

Roland Matzig: Man könnte diese Frage mit einer Gegenfrage beantworten, die da lautet: Gibt es eine Zukunft für das traditionelle Vorgehen/Angebot? Unsere eindeutige Meinung ist kurz und



bündig: Das KIC-Angebot hat der Markt gebraucht und wird es auch weiterhin immer mehr benötigen. Die Verunsicherung der Bauwilligen hat damit ein für allemal ein Ende – und das ist gut so!

Zum Objekt

Eine Doppelhaushälfte Baujahr 1954 mit 126 m² Wohnfläche wurde von einem 2 bis 3 Familienhaus zu einem Einfamilienhaus umgebaut.

Zur Sanierung

Außen: Gaubeneinbau, Dach dämmen und gegen Elektrosmog abschirmen, Dach neu eindecken, Fassaden dämmen und gegen Elektrosmog abschirmen, neue Fenster und Türen, Kellerdecke dämmen und gegen Elektrosmog abschirmen. **Innen:** Wände abbrechen zur Raumvergrößerung, Unterzüge einbauen, Komplettsanierung Böden, Wände, Decken, neue Bädertüren. **Technik:** Lüftungsanlage, neue Heizkörper, solare Brauchwasseranlage, neue Elektrik.

Das Ergebnis

vorher: 218,0 kWh/m²a
nachher: 65,4 kWh/m²a (-70%)
CO₂-Emissionen: 49,2 kg/m²a