



Zur Person

Jürg Herzog ist seit Juli 2017 verantwortlich für das regionale Geschäft der Division Building Technologies der Siemens Schweiz AG. Seit 1995 arbeitet Jürg Herzog in unterschiedlichen Funktionen bei der Siemens Schweiz AG, Building Technologies. Er ist studierter Ingenieur FH Heizung-Lüftung-Klima HLK Hochschule Luzern - Technik & Architektur. Zudem absolvierte Jürg Herzog ein NDS «Marktorientierte Unternehmensführung» und ein SKU «Advanced Management Program» in Unternehmensführung. An der Generalversammlung 2017 wurde Jürg Herzog in den Vorstand der GSGI gewählt. www.siemens.ch

Interview mit
Jürg Herzog, Leiter Building Technologies
Europa, Zone Süd, Siemens Schweiz AG.

«Unser Potenzial ist gross»

Jürg Herzog ist seit Juli 2017 Leiter Building Technologies Europa, Zone Süd bei der Siemens Schweiz AG. In seiner Position ist er für die Schweiz, Italien und Griechenland verantwortlich. Im Interview spricht er über smarte Entwicklungen im Bereich Gebäudetechnik, neue Anwendungen für die Betriebsphase sowie den Umgang mit branchenfremden Anbietern.

Interview: Monika Schläppi Fotos: Peter Frommenwiler

W

Welchen Stellenwert besitzt Building Technologies (BT) im Siemens-Konzern?

Innerhalb der Siemens AG ist Building Technologies ein sehr wichtiges Standbein in der Marktleistung für Elektrifizierung, Automatisierung und Digitalisierung von Infrastrukturen. Als vertrauenswürdiger Berater und verlässlicher Partner, als Systemintegrator, Dienstleister und Produktanbieter bietet die Division Building Technologies von

Siemens energieeffiziente, sichere Gebäude und Infrastruktur.

Wie sieht es mit dem Wachstumspotenzial von Siemens BT aus?

Da ja Sicherheit, Brandschutz, Komfort und Energie nicht nur auf Gebäude bezogene Themen sind, sehe ich auch in der Zukunft grosses Wachstumspotenzial für unsere Produkte, Lösungen und Dienstleistungen insbesondere im Zusammenhang mit der neuen —//



«Heute, in Zeiten der Digitalisierung, verschmelzen die Schnittstellen zwischen einzelnen Gebäudetechnik-Disziplinen.»

Siemens Operating Company «Smart Infrastructure».

Siemens besitzt seit dem 1. Oktober eine neue Konzernstruktur.

Was bedeutet das für BT?

Wir sind neu in der sogenannten Operating Company «Smart Infrastructure» angesiedelt. Neben «Smart Infrastructure» gibt es mit «Gas and Power» sowie «Digital Industries» zwei weitere Operating Companies. Die Umsetzung der neuen Struktur erfolgt schrittweise und soll bis zum 31. März 2019 abgeschlossen sein. Auf unsere Kundenbeziehungen vor Ort in den Ländern Schweiz und Italien wird die neue Struktur wenig Einfluss haben. Wir setzen weiterhin auf eine starke Kundennähe, damit wir unsere Beratungs- und Serviceleistungen erbringen und unsere Projekte realisieren können.

Durch die neue Struktur erhalten wir einen grösseren Verantwortungsspielraum. Wir sind jetzt in der Lage, neben Brandschutz, Sicherheit und Gebäudeautomation, auch Lösungen bei der Stromverteilung anzubieten. Ebenfalls rücken dezentrale Energiesysteme in den Fokus. Beim Zusammenspiel von verschiedenen dezentralen Energieerzeugungen in Gebäuden wird dies in Zukunft für «Smart Infrastructure» ein wichtiges Thema sein.

Werden die Segmente Netze und Niederspannung Teil der «Smart Infrastructure» sein?

Ja, Lösungen für Stromverteilungs- und Unterverteilungssysteme in Gebäuden werden das Portfolio von Building Technologies in der Schweiz ergänzen.

Der Hauptsitz ist in Zug?

Der weltweite Hauptsitz der Operating Company «Smart Infrastructure» ist in Zug. Neben den erwähnten drei Operating Companies gibt es noch strategische Mehrheitsbeteiligungen bei Siemens Gamesa Renewable Energy sowie bei Siemens Healthineers. Sofern die europäische Wettbewerbskommission dem Zusammenschluss mit Alstom zustimmt, wird auch die Mobilitäts- sparte von Siemens zu einer Strategic Company.

Werden dadurch auch Arbeitsplätze von anderen Schweizer Niederlassungen nach Zug verlagert?

In Zug befindet sich der globale Hauptsitz von «Smart Infrastructure», wie bislang schon der globale Hauptsitz von Building Technologies. Verlagerungen von Mitarbeitern unserer Schweizer Niederlassungen sind zum jetzigen Zeitpunkt keine geplant.

Sie haben Ihre Position im Juli 2017 angetreten, was hat sich für Sie geändert?

Meine Aufgabe ist internationaler geworden, da nun Italien und Griechenland auch zu meinem Verantwortungsbereich gehören. In meiner bisherigen Karriere bei Siemens habe ich bislang ausschliesslich national gearbeitet.

Der Austausch mit einem Land wie Italien ist sehr interessant. Obwohl sich die Gebäude, was die Technik betrifft, in der Schweiz und in Italien nicht gross unterscheiden. Wovon man allerdings sehr viel lernen kann, sind die Prozesse in den unterschiedlichen Disziplinen und Gewerken.

Inwiefern unterscheiden sich die Prozesse in den beiden Ländern?

Die Herangehensweise unterscheidet sich. In Italien werden viele Gebäude in Bezug auf die Gebäudetechnik in Gesamtlosen vergeben. Die Gebäudetechnik wird integriert optimiert, um die beste Lösung für die Betriebsphase für den Kunden zu finden. Das ist in der Schweiz weniger verbreitet, da Gebäudetechnik in Neubauten meist in einzelnen Gewerken wie Elektrotechnik, Heizungstechnik usw. vergeben wird. Heute, in Zeiten der Digitalisierung, verschmelzen die Schnittstellen zwischen einzelnen Gebäudetechnik-Disziplinen, denn der Kunde wünscht eine einheitliche Bedienung seiner Systeme, Transparenz über Betriebsdaten und einen optimierten Facility-Management-Prozess. Deshalb ist für den Bauherrn das stückweise Einkaufen von Leistungen aus meiner Sicht für eine effiziente Betriebsphase kein optimaler Ansatz.

Wodurch wird das gesamtheitliche Vorgehen in der Schweiz gebremst?

Ich glaube, dabei spielen verschie-

«Wir haben in den vergangenen Jahren im Bereich Energie- und Asseteffizienz in Gebäuden grosses Know-how aufgebaut.»

dene Faktoren eine Rolle. Ein Faktor ist, wie ich erwähnt habe, die BKP- oder die NPK-Betrachtung eines Bauwerkes. Aus der Gebäudetechnikplanung und über die Spezialisierung der Gewerksplaner resultiert diese Stückelung des Bauwerkes.

Aber es beginnt bereits in der Ausbildung. Man lernt meist nur eine Gebäudetechnik-Disziplin und konzentriert sich auf das eine Thema. Dadurch erfährt man leider wenig über die Herausforderungen bei den Schwestergewerken. Einer Gesamtbetrachtungsweise ist das si-

cherlich nicht sehr förderlich. Und der dritte Aspekt, den ich erwähnen möchte, ist der stark getriebene Einkauf durch Einkaufsorganisationen. Diese konzentrieren sich meist darauf, den besten Preis für die Erstellung eines einzelnen Gebäudetechnik-Gewerks zu erzielen. Dabei liegt der Fokus vielfach leider nur auf den Erstellungskosten. Die Betriebskosten eines Gebäudes werden so vernachlässigt.

Sie sind auch für Griechenland verantwortlich?

Das ist richtig. In Griechenland betreiben wir ein erfolgreiches Produktgeschäft. Das heisst, wir verkaufen Produkte und bieten unseren Partnern Unterstützung in ihren Projekten. Selbst realisieren wir keine Kundenprojekte in Griechenland.

Welche Strategie verfolgen Sie mit Building Technologies?

Wir haben einerseits unsere Kerndisziplinen, also Gewerke, die wir unseren Kunden anbieten, wie Brandschutz, Sicherheitstechnologie, Gebäudeautomation, Gebäudemanagement und Produkte für Heizung, Lüftung, Klima. Dort liegen auch unsere Kernkompetenzen, zusammen mit allen Dienstleistungen, die dazu nötig sind, um die Kunden zu betreuen und zu unterstützen. Sei es in der Projektausführung oder im Bereich des Betriebs der Anlagen.

Hinzu kommt, dass wir in den vergangenen Jahren im Bereich Energie- und Asseteffizienz in Gebäuden ein grosses Know-how aufgebaut haben. Das heisst, wir unterstützen unsere Kunden in ihrer Geschäftstätigkeit, damit sie mit möglichst wenig Aufwand den Betrieb ihrer Gebäude und Infrastruktur abwickeln können. Wir beraten unsere Kunden in den Bereichen Sicherheit, Energieeffizienz, CO₂-Ausstoss, bei den Betriebskosten und schlagen Optimierungen vor, die wir auch direkt umsetzen können.

Neu dazugekommen ist das Thema «Distributed Energy Systems». Die Lösungen können den gezielten Einsatz von erneuerbaren Energien, kombinierten Heiz- und Kraftwerken oder die Bereitstellung von Speicherlösungen bis hin zu Energy-as-a-Service umfassen. —//

Dies ist eine Option, bei der Siemens als erfahrener Partner «Distributed Energy Systems» von der Planung über die Installation bis hin zum Betrieb realisiert, damit sich unsere Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Das bedeutet, dass nicht nur der Neubau interessant ist, sondern auch der Bestandsbau, indem der Betrieb damit unterstützt wird.

Wir können mit unseren Lösungen den Betrieb unterstützen, indem wir Daten auswerten oder beispielsweise Alarmer oder Anlagen visualisieren und optimieren. Und das gewerkübergreifend. So sieht man beispielsweise bei einer Einbruchalarmmeldung sofort, was auf den zugeordneten Videobildern dargestellt wird, und kann die Zutrittskontrolle aktiv beeinflussen oder Lichtszenarien automatisiert aufrufen. Damit können alle Gebäudetechnik-Informationen integriert in einem System genutzt werden.

Stolz sind wir auf unser Angebot «Space and User Efficiency», welches nutzerorientierte Gebäudeerlebnisse ermöglicht. Hier haben wir verschiedenste neue Lösungen im Einsatz, bei denen wir darauf fokussieren, dem Nutzer, dem Betreiber oder dem Investor des Gebäudes eine transparente Sicht auf die Gebäudetechnik zu geben, mit dem Ziel die Produktivität und Zufriedenheit von Nutzern eines Gebäudes zu steigern.

Welche Technologien kommen dabei zum Einsatz?

Der Siemens-Konzern hat sich dazu mit den zwei Unternehmen «Comfy» und «Enlighted» verstärkt.

«Enlighted» hat eine führende Position bei der Revolutionierung der Gebäudeintelligenz durch die Entwicklung einer Multisensor-basierter IoT-Plattform, die das Potenzial der vorhandenen Gebäudedaten nutzt. Die Plattform analysiert und visualisiert gesammelte Sensordaten, um Betriebskosten zu senken und das Innenleben eines Gebäudes zu verbessern. Personen und Objekte innerhalb eines Gebäudes können lokalisiert werden, um die Belegung von Etagen und Räumen zu optimieren.

Die «Comfy»-App ermöglicht eine individuell anpassbare Arbeitsplatzumgebung durch die direkte

«Durch die neue Konzernstruktur erhalten wir einen grösseren Verantwortungsspielraum.»

Interaktion mit dem Gebäude und fördert so die Zufriedenheit und das Engagement der Mitarbeitenden. Mit dieser App können die Nutzer Temperatur und Beleuchtung in Sekundenschnelle ändern, Besprechungsräume buchen sowie Feedback übermitteln.

Mit den zwei Akquisitionen treiben wir unsere führende Position im Bereich Smart Buildings weiter voran. Damit ergänzen wir unser Building Technologies Portfolio mit Lösungen für Indoor Navigation, Asset Tracking oder personalisierte Arbeitsplatzumgebung.

Das sind ganz neue Dimensionen, die in der Gebäudetechnik mit diesen neuen Technologien Einzug halten. Wir sind davon überzeugt, dass wir so dem Kunden einen deutlichen Mehrwert mit der Gebäudetechnik bieten können.

Werden diese Technologien auch im neuen Siemens-Büro- und -Produktionsgebäude in Zug eingesetzt?

Selbstverständlich werden diese zukunftsweisenden Anwendungen fortlaufend bei uns implementiert, damit wir eigene Erfahrungen sammeln können.

Digitalisierung und Flexibilisierung sind ein Treiber dieser Arbeitsplatzmodelle. Oft sind ja auch keine festen Arbeitsplätze mehr vorhanden. Welche Modelle kennen Sie bei der Siemens Schweiz AG?

Bei der Siemens Schweiz AG haben wir gemischte Konzepte für die Arbeitsplätze. Wir kennen sowohl den nicht personalisierten als auch den personalisierten Arbeitsplatz sowie auch den Home-Arbeitsplatz, was immer auch von der Funktion des Mitarbeiters abhängig ist. Wenn jemand in fixen Projektteams arbeitet, dann favorisieren wir einen personalisierten Arbeitsplatz. Im Gegensatz zu jemandem, der im Produktmanagement oder Verkauf tätig ist und oft unterwegs ist. In dem Sinne herrscht bei uns diesbezüglich eine sehr offene Kultur.

Es ist sicherlich nicht nur für die Mitarbeitenden, sondern auch für die Führungskräfte eine Umstellung. Man kann so nicht mehr genau kontrollieren, ob jemand an seinem Platz sitzt und arbeitet.

Das ist sicherlich so, wobei ich eine etwas andere Sicht habe. Ich bin für unterschiedliche Gebiete verantwortlich, weshalb ich sehr viele Sitzungen mit meinen Mitarbeitenden an unterschiedlichen Standorten habe. Ich treffe meine Kolleginnen und Kollegen oft nicht physisch, was aber sehr gut funktioniert. Die technischen Möglichkeiten, die wir schon lange kennen, sind jetzt wirklich so weit, dass sie vom Homeoffice, vom Handy oder vom Büro aus funktionieren. Ich denke, dass dort auch noch viel Potenzial vorhanden ist: man muss weniger reisen. Das Ganze basiert auch auf Vertrauen in die Menschen, mit denen wir zusammenarbeiten.

Es drängen immer mehr branchenfremde Anbieter in den Markt für Gebäudetechnik, wie Amazon oder Microsoft in den Bereich vernetztes Wohnen. Sind diese Firmen Mitbewerber für BT?

Wir beobachten die Situation intensiv. Ich denke, der neue Wettbewerb und die erweiterten Vertriebskanäle sind eine Bereicherung für die Gebäudetechnik, da sie von den Menschen vermehrt wahrgenommen wird. Plötzlich lesen die Leute darüber, wenn Google oder Microsoft eine Anwendung für das «Smart Home» lancieren. Das ist prinzipiell sehr positiv, da Gebäudetechnik bis anhin immer im Hintergrund war und sich das Interesse der Endnutzer für Gebäudetechnik in Grenzen gehalten hat.

Unsere Geschäftsfelder bei Siemens BT liegen allerdings weniger im Wohnungsbau als im industriellen, gewerblichen Umfeld wie Bürobauten, Spitäler, Produktionsanlagen oder Hotels. Für den Wohnungsbau bieten wir hauptsächlich Produkte an wie beispielsweise den IoT-Smart-Thermostat, welcher durch unsere Partner und Installateure bei Kunden eingesetzt wird.

Die Zahlen vom Siemens-Geschäftsjahr 2018 sind positiv. Gilt das auch für BT?

Wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden, auch mit der Entwicklung im Schweizer und italienischen Markt. In Griechenland konnten wir ebenfalls eine Steigerung erzielen. Wir sind zuversichtlich, dass dieses Wachstum auch im Jahr 2019 anhalten wird. In der Schweiz sehen wir im industriellen und gewerblichen Bau weiterhin ein Wachstum. Da wir weniger im Wohnungsbau tätig sind, ist eine Abflachung in diesem Segment für uns weniger relevant.

Es gibt viele Segmente in der Schweiz, in welchen weiterhin sehr stark investiert wird, seien es Umbauten oder Neubauten. Gerade die Life Sciences Industrie und das Gesundheitswesen sind sehr wichtige Kundensegmente für Building Technologies, und in diesen Bereichen wird auch in den kommenden Jahren stark in die Infrastruktur investiert. —□