

CHRIS HEINEMANN

(TGA-Projektleiter, öffentlicher Bau)

Anmerkungen zur Transkription:

L: = Jürgen Lauber

H: = Chris Heinemann

L: Guten Tag. Wir sind hier in Frankfurt in dem neuen Shoppingcenter Skyline Plaza. Wir befinden uns im Büro der Gebäudeleittechnik des technischen Dienstes. Bei mir zu Gast ist Herr Chris Heinemann. Chris Heinemann leitet fachlich die Abteilung „Gebäude- und Leittechnik“ bei dem Systemintegrator TOBOL control aus Leinfelden. Er ist heute bei uns zu Gast als erfahrener technischer Projektleiter und wir werden ihn zu seinen Erfahrungen und Sichtweisen bei der Leitung von Gebäudeautomatisierungsprojekten befragen. Herr Heinemann wird sich jetzt kurz vorstellen, wir werden dann über das Profil der Projektleitung bei TOBOL und über Projekterfahrungen, die er gemacht hat, sprechen.

Herr Heinemann, wie war Ihr beruflicher Lebensweg bis heute?

H: Guten Tag Herr Lauber. Ich habe den Beruf Energieelektroniker für Betriebstechnik erlernt. Nach der Berufsausbildung war ich als Energieelektroniker in der Industrie tätig, habe im Anschluss ein Studium zum Elektrotechniker absolviert und war dann für 2 Jahre als Planer im Fachbereich Elektrotechnik tätig. Seit 2003 arbeite ich bei der Firma TOBOL, wo ich derzeit als Projekt- und Teamleiter der Programmierabteilung tätig bin.

L: Was uns im Bereich des TGA-Praktikers interessiert, sind die Erfahrungen als Projektleiter. Welche Tätigkeit und Verantwortung übernehmen Sie in Ihrer Rolle als Projektleiter bei TOBOL.

H: Meine Tätigkeit in der Projektleitung besteht darin, dass ich die Projekte bis zum Ende betreue. Dazu gehören die Abnahme und Übergabe an den Kunden und dann auch später bei der Optimierung. Unsere Struktur bei TOBOL ist so aufgestellt: dass die Geschäftsführer Herr Funke und Herr Beykirch, in einem sehr engen

Kontakt zu unseren Kunden und Auftraggebern stehen. Sie begleiten Projekte von der Angebotsphase bis zur Fertigung der HLK-Schemen, die als Grundlage für die weitere Projektbearbeitung notwendig sind. Anschließend übernehme ich die Projektleitung vor Ort, bis zur Übergabe an den Kunden. Wir fokussieren eine feste Kundenbindung und den Aufbau von Stammkunden.

L: Also die technische Projektleitung liegt bei Ihnen, es zu Ende zu bringen und den Kunden zufriedenzustellen. Aber für die kaufmännische Betreuung sind die beiden Geschäftsführer verantwortlich.

H: Richtig. Die komplette kaufmännische Betreuung liegt in den Händen der Geschäftsführer. Mein Part ist es, den Kunden technisch glücklich zu machen.

L: Gehen wir zum Thema Erfahrungen, welche Sie bei Ihrer Arbeit gesammelt haben. Aus Erfahrung wird man klug. Was blieb Ihnen bisher als Worstcase-Projekt in Erinnerung? Was lief bisher am schlechtesten?

H: Ich habe die Erfahrung gemacht, zu viele Köche verderben den Brei. Ist in der Entwurfsphase ein anderes Ingenieurbüro tätig, als das was mit der späteren Bauleitung beauftragt wird und zusätzlich viele Unstimmigkeiten in der Ausführungsplanung vorliegen, ist das Projekt meistens sehr schmerzhaft.

L: Was ist denn das Schlimmste? Konkret, nicht pauschal? Was ist konkret das schlimmste Projekt gewesen? Was sollte gemacht werden und was lief schief?

H: Das anstrengendste Projekt, welches ich zuletzt auf dem Tisch hatte, war ein Projekt in Berlin. Es handelt sich, um einen Bürokomplex mit integrierten Shops im Erdgeschoss und einer aufwendigen Gebäudeautomation. Dort waren enorme Differenzen zwischen Ausführungsplanung und dem, was am Ende gebaut wurde.

L: Das heisst, Sie sind reingefallen, weil es eine grosse Abweichung gab von der Ausschreibung zu dem, was vor Ort realisiert wurde?

H: Ja. Alles kann dann die Regelungstechnik auch nicht lösen.

L: Okay. Die Physik setzt eben Grenzen.

H: Ja.

L: Auf der anderen Seite gibt es sicher auch Projekte, die sehr gut liefen. Welches ist das, was am besten lief aus der Sicht des technischen Projektleiters?

H: *Wir sind bei der Firma TOBOL sehr breit aufgestellt was unsere Projekte angeht. Unter anderem sind wir auch in dem Geschäftsfeld der MSR Technik für Rechenzentren tätig. Dort läuft es gut, wie die Projekte organisiert sind. Bei der Planung sind wir sehr früh involviert, weil es auch Stammkunden von uns sind. Wir sind vom ersten Schritt an dabei und können Einfluss auf die MSR Technik nehmen.*

L: Was ist denn das Glanzlichtprojekt? Worauf sind Sie am stolzesten?

H: *Das bisher anspruchsvollste Projekt, ist ein Rechenzentrum bei einem Stammkunden in Frankfurt, welches wir seit über 15 Jahren betreuen. Es ist ständig am Wachsen.*

L: Aktuell sind wir hier im Skyline Plaza. Das ist das Projekt, mit dem Sie aktuell befasst sind. Was ist Ihr Job hier? Würden Sie das Projekt kurz beschreiben?

H: *Beim Skyline Plaza haben wir in unserem Auftrag, die Automatisierung der Lüftungs- und Heizungsanlagen, Brandschutzklappenaufschaltung, Entrauchungs- und CO-Anlagen. Man kann sagen, dass wir hier die komplette TGA automatisiert haben. Die Aufschaltung von Lüftungsgeräten eines anderen Regelfabrikats, wurde über BACnet auf der GLT realisiert. Aktuell befinden wir uns im Endstadium des Projekts bei der Einregulierung.*

L: Das ist ein Projekt von der Firma ECE, eine grosse Entwicklungsfirma für Shoppingcenter. Wie gross muss man sich das vorstellen? Was für Dimensionen hat dieses Gebäude?

H: *Wir sprechen dort von 38'000 Quadratmetern Shoppingfläche und von 170 Shops, also 170 einzelnen Problemen. Aber ich denke, wir haben es ganz gut gemeistert. Die Eröffnung ist jetzt schon durch und alles läuft zufriedenstellend.*

L: Wie liefen die Projektfortschritte im Zeitstrahl? Wann haben Sie dort angefangen? Wie viele Monate, Jahre hatten Sie Zeit und was waren die wichtigsten Etappen, die

Sie in der Technik hatten?

H: *Wenn ich zurückschaue, haben wir vor einem Jahr den Auftrag für dieses Projekt bekommen. Unsere Ausführungsplanung lief sehr schleppend aufgrund von verschiedenen Änderungswünschen der Mieter und Unklarheiten im Projekt. Ich muss sagen, dass die letzten drei, vier Monate am spannendsten waren und auch die meiste Manpower von uns gefordert hat.*

L: Wie viele Mannjahre oder Mannmonate steckte die Mannschaft von TOBOL hinein?

H: *2 Projektleiter waren von Anfang bis Ende dort tätig. In der Programmierungsphase bin ich mit in die Projektleitung eingestiegen. Für die Montage und Installation waren immer fünf bis sieben Monteure vor Ort.*

L: Sind das drei oder vier Mannjahre?

H: *Drei.*

L: Gab es grössere Überraschungen während des Projektverlaufs oder lief alles nach Plan? Was war die grösste Überraschung in diesem Projekt?

H: *Die grösste Überraschung war das Thema Entrauchung, das nicht ganz bis zum Ende durchgeplant war und bei dem wir dann mit wöchentlichen Abendveranstaltungen Entrauchungstests mit der Feuerwehr und mit dem TÜV durchgeführt haben. Das lief die letzten zwei bis drei Monate. Dadurch konnten neue Erkenntnisse gewonnen werden, um Verbesserungen zu realisieren. Wir waren natürlich immer gefragt, darauf zu reagieren. Oft legten wir samstags und sonntags Tag- und Nachtschichten ein, damit alle Feuer- und Entrauchungsszenarien umgesetzt werden konnten.*

L: Gab es noch andere gravierende Abweichungen, von der ersten Vorgabe oder Ausschreibung der Planung zu dem, was Sie letztlich realisiert haben?

H: *Im Bereich der Programmierung gab es Änderungen, aber mit unserem Automatisierungssystem Saia - PCD waren wir immer in der Lage zu reagieren, und ohne grössere Probleme den Änderungswünschen unserer Kunden zu entsprechen.*

L: Wo stehen Sie jetzt mit dem Kunden? Ist er zufrieden? Wie läuft die Beziehung mit dem Kunden weiter? Sind Sie dort noch involviert?

H: *Ja. Das Shoppingcenter wurde eröffnet, wir sind jetzt ungefähr bei einem Leistungsstand von 80 Prozent, was die Software anbelangt. In der Hardware sind wir komplett mit unseren Tätigkeiten fertig. Wir sind jetzt dabei, die letzten 20 Prozent der Programmierung fertigzustellen, zu optimieren und zu verbessern.*

L: Werden Sie noch länger mit dem Projekt befasst sein oder gehen Sie zum nächsten Projekt? Werden Sie die Optimierungsphase von zwei, drei Jahren begleiten oder macht das der Service?

H: *Wir sind daran interessiert, diesen Kunden auch als Stammkunden zu gewinnen. Im Service werden wir die Anlagen warten und optimieren. Ich werde noch ein gutes Jahr unseren Service dabei mit unterstützen.*

L: Dann möchte ich gern zum Thema Modernisierungs- oder Renovationsprojekte kommen. Machen Sie auch Modernisierungsprojekte oder nur Neubauprojekte?

H: *Wir sind natürlich auch in diesem Sektor tätig. Dort aber oft im Bereich der Rechenzentren. So, dass wir bei laufendem Betrieb Anlagen umbauen, modernisieren, Steuerungen tauschen oder komplette sogar Schaltanlagen ersetzen.*

L: Was ist für Sie der Unterschied zwischen neuen Projekten im Vergleich zu Umbau- bzw. Renovationsprojekten?

H: *Betrachte ich es nicht von der Kostenseite, sondern rein technisch, liegt der Unterschied in der Verfügbarkeit der Anlage. Ist es wichtig, dass die Anlagen ohne Ausfall weiterbetrieben werden müssen, besteht ein hoher Anspruch an das fachliche Personal. Oder ist ein Abschalten der Anlage möglich. Das macht den grossen Unterschied aus.*

L: Das heisst, es ist von den Anforderungen her kritischer für Sie?

H: *Ja.*

L: Und die Kosten sind entsprechend höher?

H: *Diese Dienstleistung oder dieser Nervenkitzel, wie ich ihn nenne, muss entspre-*

chend auch finanziell umgesetzt werden.

L: Haben Sie schon Projekte im Bereich Energieeffizienzsteigerung oder Energiemonitoring gemacht?

H: Wir haben unsere ersten Erfahrungen bei Projekten in Rechenzentren gesammelt. Dort haben wir bei der Energieerfassung das S-Monitoring eingesetzt. Unser Kunde war sehr zufrieden über die Erkenntnis, die er mit diesem System erfahren konnte.

L: Noch etwas zu Ihren Vorlieben: Was sind Ihre drei Lieblingslieder, Musikstücke?

H: Drei kann ich nicht benennen. Ich stehe neben Rock und Pop auch auf Oldies, gebe auch gern zum Oktoberfest. Von da her bin ich sehr spontan und flexibel.

L: Was essen Sie denn am liebsten?

H: Ich esse gern Rindersteak.

L: Ich wollte die drei Topgerichte, die drei Toplieblingsstücke, da sind Sie mir jetzt sehr breitbandig ausgewichen. Was sind Ihre drei Lieblingsprodukte bei MSR-Technik?

H: Saia SPS-Steuerung und ...

L: Feldgerätetechnik?

H: Feldgerätetechnik setzen wir nach Belieben ein, mit denen wir gut fahren.

L: Leittechnik?

H: Da nutzen wir je nach Anforderung die Web-Technologie von Saia oder setzen Web-Factory ein.

L: Okay, dann haben wir ein gewisses Profil. Zum Abschluss: Was bringt die Zukunft? Wissen Sie schon, welches das nächste grössere Projekt ist, an das Sie mit Ihrer Mannschaft ran müssen?

H: Wir sind deutschlandweit unterwegs. Ich muss mir noch überlegen, ob ich demnächst in Hamburg oder in München kämpfe. Auf dem Gebäudeautomationsmarkt gibt es viel zu tun.

L: Auch Shopping?

H: In Hamburg ein Shoppingcenter und in München ein Bürokomplex.

L: Shopping hatten Sie gerade, vielleicht gehen Sie zum Büro?

H: *Ja genau.*

L: Herzlichen Dank, Chris Heinemann von TOBOL control.

CH.: *Ja. Gerne.*