

# „Ziel ist stabile Größe“

Der frisch gebackene Ziviltechniker Klaus Reisinger ist neuer iC consulent und möchte ohne Zeitdruck die Gebäudetechnik innerhalb der iC stark machen.

Interview: Franz Artner



## Neuer Aktionsrahmen

Das Wiener-Office der iC

**K**laus Reisinger, der frühere Chef der Engie Gebäudetechnik GmbH, wird neuer Partner bei der iC consulenten Ziviltechniker GmbH. Er wird dort die bestehende Gebäudetechnik-Mannschaft verstärken. Mittelfristig soll das gegenwärtig aus rund 40 Mitarbeitern bestehende Team wachsen. Der knapp 50-jährige Manager hat seine kurze Auszeit nach Engie gut genutzt und kürzlich die Ziviltechnikerprüfung erfolgreich abgelegt. Hoherfreut über den neuen Partner ist einer der Gründer der iC consulenten, Wilhelm Reismann: „Er war sehr umworben am Markt, es freut mich, dass wir ihn für uns gewinnen konnten.“ Was Reisinger in der mehr als 500 Mitarbeiter umfassenden Gruppe vorhat und wie er die nähere Zukunft gestalten will, lesen Sie im Building Times-Interview.

**Building Times: Hr. Reisinger, Sie kommen aus der Planung, waren zuletzt bei einem der größten Ausführenden der Gebäudetechnik und wechseln jetzt zu einem der größten Ingenieurbüros Österreichs. Ist das Planen für Sie spannender als das Ausführen?** Reisinger: Ich muss zugeben, dass beide Themen für mich einen speziellen Reiz haben. In der Ausführung sind die Geldbeträge naturgemäß größer, und mich hat auch das „Leben“ auf der Baustelle fasziniert,

besonders wenn man dabei zusehen kann, wie „ein Rädchen in das andere greift“. Trotzdem fühle ich mich bei den Planern besonders gut aufgehoben: Planen ist ein kreativer Akt, und es ist auch so, dass die Planer eine besondere Verantwortung haben, denn zu Projektbeginn kann man die größten Fehler machen.

**Building Times: Die iC consulenten sind bislang in der Gebäudetechnik vergleichsweise wenig aufgefallen. In welchem Zeitraum soll es gelingen, das Büro auch in dieser Sparte zu einer großen Nummer zu machen?** Reisinger:

Gemeinsam mit dem bestehenden Team soll es gelingen, uns auch in dieser Sparte als stabile Größe am Markt zu etablieren. Ich will dazu beitragen, dass die Gebäudetechnik innerhalb und außerhalb des Unternehmens jenen Stellenwert bekommt, der für unser Gewerk angemessen ist; und dieser Stellenwert ist ein sehr hoher! Je schneller wir das schaffen, umso besser, aber eine Deadline dafür haben wir uns nicht gesetzt, da wir wissen, dass die Haustechnik ihre eigenen Gesetze hat.

**Building Times: Es wird viel über integriertes Planen gesprochen. Sehen Sie Synergien mit anderen Disziplinen, in denen die iC schon heute sehr stark ist?** Reisinger: Natürlich, das ist ja



Es geht nur interdisziplinär zu planen,  
meint Reisinger

auch der Sinn der Sache. Bei uns ist der Name Programm: das „i“ bei iC steht für interdisziplinär, die Synergien sind uns daher sozusagen schon „in die Wiege gelegt“. Übrigens bin ich der Meinung, dass es gar nicht mehr anders geht, als interdisziplinär, also im Gleichklang mit anderen Disziplinen, zu planen. Das ist eine der Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Projekt. In der iC ist es heute schon so, dass wir bei fast jedem Projekt verschiedene Gewerke anbieten, um den Bauherren Schnittstellen zu „ersparen“. Wenn jeder sein eigenes Süppchen kocht, dann sind Probleme vorprogrammiert.

**Building Times: Die heimische Planerszene ist vergleichsweise klein strukturiert. Wird sich das mit BIM und Digitalisierung ändern?** Reisinger: Ja, es stimmt: Die Planerszene ist überwiegend von kleinen Büros geprägt, besonders in der Gebäudetechnik. Scheinbar ist es in dieser Sparte auch schwierig, eine bestimmte Größe zu überschreiten. Keinesfalls sollte man in die Situation kommen, dass man Aufträge nur zum Zweck der Auslastung annehmen muss.

**Building Times: Und BIM?** Reisinger: BIM und Digitalisierung werden den Markt verändern. Man sieht heute schon, dass auch kleinere Büros, Architekten und Ingenieu-

re durchaus in der Lage sind, sich den Herausforderungen der Digitalisierung zu stellen. Das ist besonders für die öffentlichen Auftraggeber wichtig und für den von KMUs geprägten Wirtschaftsstandort insgesamt.

**Building Times: Kleine Büros können also mithalten?** Reisinger: Der BIM-Markt verlangt eindeutig, dass man am Puls der Zeit agiert und die neuesten Planungstools verwendet, das ist mit nennenswerten Entwicklungskosten verbunden.

Ich habe mich in den ersten Tagen bei iC über den aktuellen Stand unserer BIM-Arbeitsgruppe informiert und war beeindruckt, wie weit wir schon sind. Hier zeigt sich wieder, dass ein permanenter und organisierter Erfahrungsaustausch absolut notwendig ist. Größere Einheiten sind bei den großen Leistungen wie Planung, Projektmanagement, Projektsteuerung und ÖBA natürlich eher im Vorteil. Bei der Digitalisierung ist das möglicherweise anders. Es entstehen immer wieder junge und innovative Start-ups, viele davon sind Eigenentwicklungen und starten als Einzelunternehmen. Zukunftschancen sind also für alle Unternehmen im Bereich Gebäudetechnik gegeben, egal ob groß oder klein. iC will auch weiterhin diese Zukunft selbstbewusst mitgestalten. ■

# HOTMOBIL<sup>®</sup>

wird

## energy4rent

### Unter neuem Namen liefern wir:

Mobile Energie, schnell, zuverlässig und mit gewohntem Service. Unsere Wärme-, Kälte- und Dampfanlagen ergänzen wir mit Stromaggregaten.



## energy4rent

Wärme. Kälte. Dampf. Strom.

Unsere Kontaktdaten und Ansprechpartner bleiben. Rund um die Uhr. 365 Tage im Jahr.

Telefon: +43 6229 39106  
Nähere Infos auf [energy4rent.at](http://energy4rent.at)