Warum die Bauwirtschaft ein neues Vergabedenken braucht

Jochen C. Renz ist Gründer und Hauptgeschäftsführer von Renz Solutions. Als Unternehmer, Forscher und Entwickler verfolgt er seit Jahrzehnten einen integralen Ansatz in der Bau- und Immobilienwirtschaft: Planung, Produktentwicklung und Ausführung werden bei ihm konsequent zusammengedacht. Im Interview spricht er über strukturelle Innovationshemmnisse der Branche, den notwendigen Wandel in der Vergabepraxis und darüber, warum echte Qualität, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit nur durch ganzheitliche Systeme entstehen können.

Mittelstand.: Herr Renz, Sie vereinen in Ihrer Person Unternehmer, Forscher und Entwickler. Wie hat diese Kombination Ihren unternehmerischen Blick auf die Immobilien- und Bauwirtschaft geprägt und wo sehen Sie heute den größten Veränderungsdruck in der Branche?

Jochen C. Renz: Diese Kombination hat meinen Blick auf die Immobilien- und Bauwirtschaft stark geschärft. Ein zentrales Problem sehe ich im deutschen Vergabesystem für Bauleistungen: noch immer erhält in der Regel der günstigste Anbieter den Zuschlag. Dieses Prinzip hat dazu geführt, dass Innovation und technologische Weiterentwicklung in der Baubranche deutlich zurückblieben - der Innovationsbedarf ist hoch, Potenziale bleiben ungenutzt.
Es braucht ein Umdenken in der Vergabepraxis: nicht das billigste Angebot, sondern das überzeugendste Gesamtkonzept – bestehend aus Planung, Entwicklung und Ausführung – sollte erste Wahl sein. Um eine Steigerung der Ausführungsqualität und des Gebäudestandards zu erreichen, sollte der Entscheider akzeptieren, dass der Planungs- und Entwicklungsaufwand zunächst höher ausfallen kann, während die Baukosten auf vergleichbarem Niveau bleiben. Steigende Qualität, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit, etwa durch intelligente Energie- und Konditionierungskonzepte, die den Energieverbrauch von Gebäuden um bis zu 50 Prozent senken, rechtfertigen den höheren Planungsaufwand: er amortisiert sich schnell – die späteren Einsparungen übertreffen die Investition um ein Vielfaches.

Renz Solutions deckt ein außergewöhnlich breites Leistungsspektrum ab – von der Beratung bis zur Warenproduktion und Ausbaurealisierung. Warum war es Ihnen wichtig, diese Wertschöpfungstiefe selbst aufzubauen, anstatt auf klassische Arbeitsteilung zu setzen?

Renz Solutions ist aus der Forschung sowie der Konzept- und Systementwicklung heraus entstanden. Unser Ausgangspunkt war stets die Frage, wie sich Gebäude funktional, energetisch und wirtschaftlich ganzheitlich verbessern lassen. Sehr früh wurde dabei deutlich, dass innovative System- und Produktlösungen in der Bauwirtschaft oft extrem lange Anlaufphasen haben, bevor sie als Serienprodukte am Markt verfügbar sind.

Um diese Innovationslücke zu schließen, haben wir früh eine Waren- und Produktgesellschaft aufgebaut. So konnten wir neu entwickelte Baukomponenten unmittelbar nach erfolgreicher Entwicklung in realen Projekten einsetzen. Der klassische Bauprozess ist bis heute stark von einer solitären Arbeitsweise der einzelnen Gewerke und Fachplaner geprägt. Das führt zu hohem Abstimmungsaufwand, langen Prozessen, steigenden Abwicklungskosten – und häufig zu suboptimalen Gesamtlösungen. Diese strukturellen Defizite wollten wir bewusst überwinden.

Bereits 1991 habe ich diesen Ansatz in meinem Lehrwerk „System-Komplett-Ausbau – Einer für Alles“ beschrieben: die Integration aller Gewerke zu einem funktionierenden Ganzen. Heute bezeichnen wir dieses Prinzip als das Renz-Integralsystem. Es verbindet integrale Planung, darauf abgestimmte Warenprogramme und eine ebenso integrale Ausführung. Das Ergebnis sind effizientere Prozesse, höhere Qualität und eine Gesamtperfektion, die mit klassischer Arbeitsteilung niemals erreichbar ist.

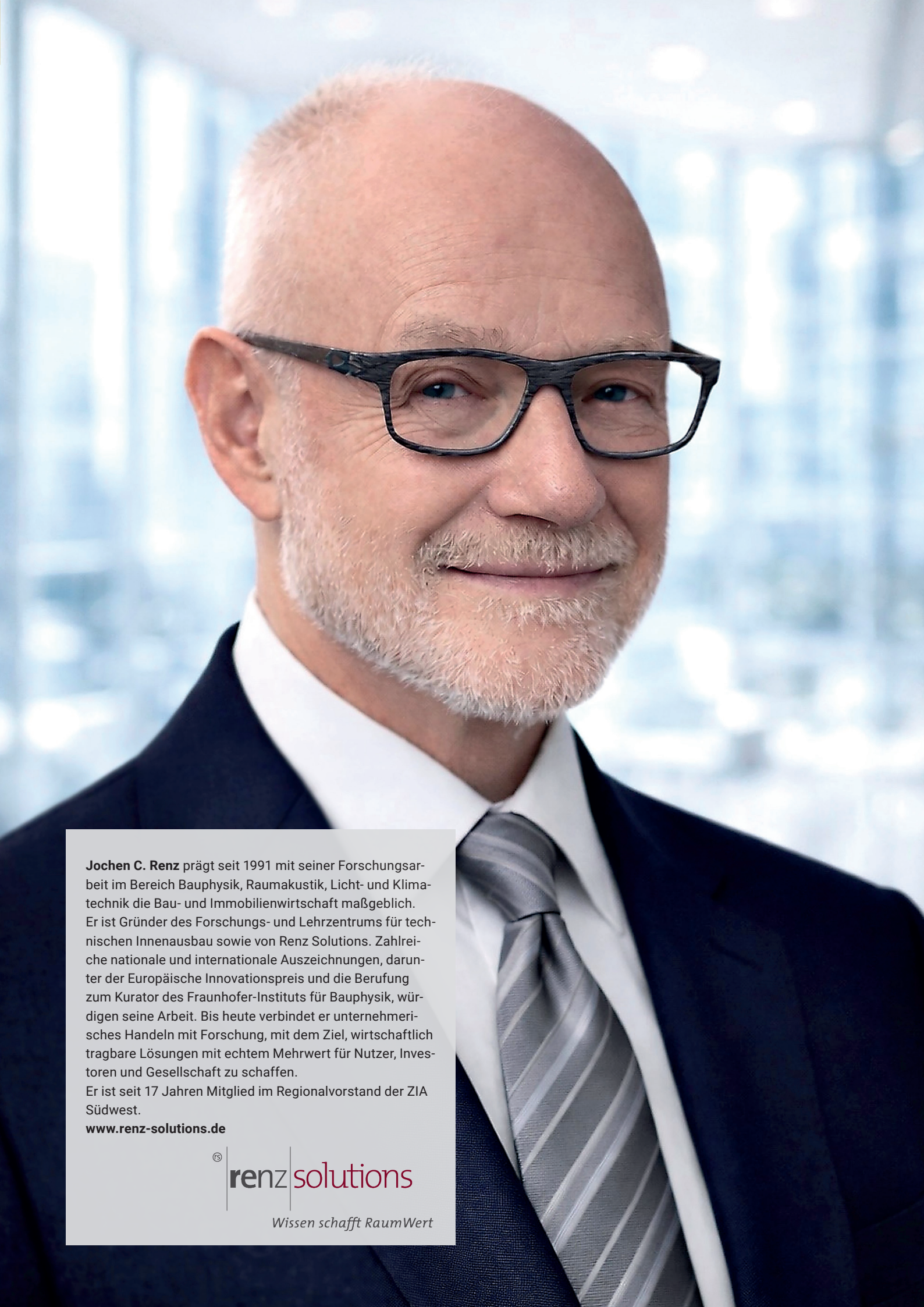
Sie formulieren den Anspruch, wirtschaftlich tragbare Lösungen mit echtem Mehrwert zu schaffen. Was bedeutet „Mehrwert“ aus Ihrer Sicht konkret – für Investoren, für Nutzer und für die Gesellschaft insgesamt?

Klassische Bauplanung und Bauabwicklung beruhen noch immer überwiegend auf konventionellen Konzepten und standardisierten Produkten. Das Renz-Integralsystem setzt dazu ohne nennenswerte Mehrkosten mit messbare Mehrwerten für Investoren, Nutzer und die Gesellschaft bewusst einen Kontrapunkt:

Für Investoren bedeutet Mehrwert vor allem Wirtschaftlichkeit, Prozesssicherheit und Zukunftsfähigkeit. Beispiele dafür sind Deckensysteme, die nicht nur Schall absorbieren, sondern zugleich eine hohe Schalldämmung bieten, sodass zusätzliche Schotten entfallen. Wand- und Akustiksysteme, die Absorption und Schalldämmung auf ein deutlich höheres Niveau bringen – bei Halbierung der Systemkosten. Oder innovative Anschluss- und Montagesyste-

Fortsetzung auf Seite 54

Foto: © Renz Solutions



Jochen C. Renz prägt seit 1991 mit seiner Forschungsarbeit im Bereich Bauphysik, Raumakustik, Licht- und Klimatechnik die Bau- und Immobilienwirtschaft maßgeblich.
Er ist Gründer des Forschungs- und Lehrzentrums für technischen Innenausbau sowie von Renz Solutions. Zahlreiche nationale und internationale Auszeichnungen, darunter der Europäische Innovationspreis und die Berufung zum Kurator des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik, würdigen seine Arbeit. Bis heute verbindet er unternehmerisches Handeln mit Forschung, mit dem Ziel, wirtschaftlich tragbare Lösungen mit echtem Mehrwert für Nutzer, Investoren und Gesellschaft zu schaffen.
Er ist seit 17 Jahren Mitglied im Regionalvorstand der ZIA Südwest.
www.renz-solutions.de

renz solutions
Wissen schafft RaumWert

me für Decken-, Wand- und Kabelkanalkonstruktionen, mit denen sich Bau- und Umbauzeiten um bis zu 90 Prozent verkürzen lassen.

Für Nutzer steht der funktionale und gesundheitliche Mehrwert im Vordergrund. Unsere Akustiksysteme können bei gleicher Fläche bis zu doppelt so viel Schallenergie absorbieren wie herkömmliche Lösungen. Durch Allfrequenz-Technologien werden Störgeräusche – etwa durch Gespräche oder Telefonate – auf ein nahezu unhörbares Niveau reduziert. Ergänzend dazu ermöglichen unsere integralen Klimasysteme nicht nur Heizen, sondern auch Kühlen, Entfeuchten, Lüften und in ihrer erweiterten Form sogar Desinfizieren von Raumluft – in vielen Fällen kostenneutral oder mit Kostenvorteilen gegenüber konventionellen Systemen.

Für die Gesellschaft insgesamt entsteht Mehrwert dort, wo Gebäude die Leistungsfähigkeit und Gesundheit der Menschen nachhaltig unterstützen. Leisere Arbeitswelten, bessere Konzentrationsbedingungen und höhere Produktivität wirken sich positiv auf Unternehmen und Beschäftigte gleichermaßen aus.

Mehrwert bedeutet für uns daher nicht „teurer bauen", sondern intelligenter planen, integrierter umsetzen und Gebäude konsequent am Menschen und an der langfristigen Wirtschaftlichkeit ausrichten.

Forschung und Entwicklung spielen in Ihrer Unternehmensgruppe eine zentrale Rolle. Wie gelingt es Ihnen, Innovationsprozesse so zu gestalten, dass sie marktfähig bleiben und nicht im Experimentierstadium steckenbleiben?

Forschung und Entwicklung sind bei Renz Solutions kein Selbstzweck, sondern in unserer eigenen Forschungsgesellschaft von Beginn an konsequent auf Umsetzung ausgerichtet. Der entscheidende Vorteil: Unsere Forscher arbeiten nicht isoliert, sondern eingebettet in eine Unternehmensgruppe, die das Entwickelte selbst plant, produziert und umsetzt. Die Konzept- und Planungsleistungen, die Waren- und Produktentwicklung sowie die Realisierung als Ausbau-Generalunternehmer greifen nahtlos ineinander: der gesamte Prozess von der Idee bis zum fertigen Gebäude aus einer Hand.

Diese Durchgängigkeit stellt sicher, dass Innovationen nicht im Experimentierstadium verharren. Forschungsergebnisse werden unmittelbar in reale Projekte überführt, unter Praxisbedingungen getestet und weiterentwickelt. Marktfähigkeit entsteht dadurch nicht am Ende des Prozesses, sondern ist von Anfang an integraler Bestandteil der Entwicklung.

Sie engagieren sich im Bundeswirtschaftssenat des BVMW. Was hat Sie persönlich zu diesem Engagement bewogen und welchen Beitrag möchten Sie dort über Ihr eigenes Unternehmen hinaus leisten?

Mein Engagement ist aus einem klaren Ziel heraus entstanden. Unsere Unternehmensgruppe zählt heute zu den innovativsten Forschern, Planern, Produzenten und Umsetzern in der Bauwirtschaft. Gleichzeitig erleben wir seit Jahren, dass selbst nachweislich funktionierende Innovationen häufig erst nach Jahrzehnten breite Anwendung finden.

Mein Ziel ist es, Brücken zwischen Forschung, Praxis und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu schlagen und damit die Potenziale moderner baulicher Innovationen schneller in die Praxis zu bringen. Wenn wir es schaffen, erprobte Lösungen früher in regulatorische, förderpolitische und vergaberechtliche Überlegungen einzubeziehen, können Qualität, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit schneller verbessert werden. Genau diesen Transfer möchte ich über mein eigenes Unternehmen hinaus aktiv mitgestalten.

Wenn Sie auf die kommenden zehn Jahre blicken: Wie wird sich der Mittelstand in der Bau- und Immobilienwirtschaft verändern müssen, um in Deutschland und Europa wettbewerbsfähig zu bleiben? Und welche Rolle möchten Sie selbst dabei spielen?

Die Branche hat in den vergangenen Jahren aufgrund vergleichsweise geringer Innovationskraft spürbar an Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt. Unsere Forschung und Entwicklung bei Renz zeigt jedoch: Mit integraler Planung, integralem Bauen und integralen Produktwelten ist der Sprung an die Weltspitze der Bautechnik und Bauausführung in Deutschland bereits heute möglich.

Entscheidend wird sein, dass der Mittelstand diesen Wandel aktiv vollzieht – weg von fragmentierten Planungs- und Bauprozessen hin zu ganzheitlichen, integrierten Lösungen. Einzeloptimierungen reichen künftig nicht mehr aus; gefragt sind funktionierende Gesamtkonzepte, die Qualität, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit verbinden.

Die Renz Unternehmensgruppe nimmt hierbei eine aktive Rolle ein. Unser Ziel ist es, die entwickelten Technologien und das gewonnene Wissen als neuen Standard schneller in die Fläche zu bringen und damit die Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstands nachhaltig zu sichern. Die Partnerschaft mit dem BVMW sehen wir dabei als besonders geeignete Plattform, um diesen Wissenstransfer und die praktische Umsetzung wirksam zu unterstützen.

Die Interviews führte Senator h.c. Frank Schmeichel, Verleger BERLINboxx, Business Network Berlin