

NATÜRLICHE WÄRME IM GANZEN HAUS

SONNE SATT ZUM VERTRIEBSVRÜHSTÜCK IM RESTAURANT TILLMANN'S

Die Idee ist über Jahre hinweg sonnengereift und schon über 60 Mal in die Tat umgesetzt. Die Rede ist vom Sonnenhaus der Chemnitzer FASA AG, das sich ENERGETIKhaus 100 nennt, weil es fast die gesamte Energie für Heizung und Warmwasser selbst erzeugt. Gelungen ist diese Innovation in Zusammenarbeit mit verschiedenen sächsischen Partnern und der TU Bergakademie Freiberg. Und nun gilt es seit 2006, das Konzept auch an umweltbewusste Kunden zu bringen – sei es an Firmenchefs, die einen neuen Unternehmenssitz planen, oder an Familien, die sich den Traum vom Eigenheim erfüllen wollen. „Natürlich eignet sich auch nicht jeder Standort: Das Grundstück muss nach Süden hin ausgerichtet sein und die Kollektorseite darf nicht verbaubar sein. Außerdem muss man die großen Kollektorflächen mögen, die für das Haus nötig sind“, sagt Diana Trottnow, Leiterin

Marketing und Kommunikation bei der FASA AG. „Die Dachschrägen müssen sich am Tiefstand der Sonne orientieren und die Solartechnik in Einklang mit der Architektur gebracht werden“, führt sie weiter aus. Das bedeute dann auch manchmal Kompromisse, vielleicht hatte man sich das Haus ganz anders vorgestellt. Aber immerhin sparen Eigentümer im Schnitt 3000 Liter Heizöl oder vergleichbare Mengen an Gas oder Strom. Da lohnt es schon, über die Idee der FASA AG länger nachzudenken.

Gleich nach der Wende als Bauunternehmen gegründet, hatte sich die FASA AG zum Beginn des Jahrtausends neue Ziele gesetzt. Die Ölkrise war nur der Vorbote für ein Umdenken im Bauen hin zu nachhaltigen Lösungen. Und so sollte zum Hoch-, Tief- und Ingenieurbau noch ein weiterer Arbeitsschwerpunkt hinzu kommen: Als Bauträger wollte das mittelständische Unternehmen künftig Projekte voran treiben, die auf



**Nächstes Vertriebsvrühstück:
26. Juni 2015**

Dr. Heike Illing-Günther, Forschungsleiterin des Sächsischen Textilforschungsinstituts e.V. (STFI) spricht über „Zukunftsmarkt Technische Textilien - Forschung und Erzeugnisentwicklung im STFI e.V.“

**MELDEN SIE SICH AN UNTER:
WWW.TRADU4YOU.DE**

**EINE GEMEINSAME
VERANSTALTUNG VON:**



fossile Brennstoffe verzichten konnten. Also kam es zur Entwicklung des ENERGETIKhauses 100. Das Prinzip klingt einfach: In den sonnenreichen Monaten wird ein hausinterner stark isolierter Solarspeicher gespeist, um in sonnenärmeren Zeiten für wohlige Wärme zu sorgen. Dazu kommt für Ausnahmesituationen ein Kamin – fertig. Aber natürlich ist solch ein unkonventionelles Baukonzept auch stark erklärungsbedürftig, was einen ebenso agilen wie zeitaufwändigen und kostenintensiven Vertrieb verlangt. Denn die FASA AG will schließlich deutschlandweit agieren, nur lohnen sich deshalb nicht extra Außenstellen. Doch wie kommt das Unternehmen dann an die Kunden? „Durch die Website, Messen, Architektur-Kooperationen und Networking“, sagt Diana Trottnow, die trotzdem noch Luft nach oben feststellt. Immerhin seien Photovoltaik-Anlagen jetzt schon vielen ein Begriff, nun gelte es eben, Solarthermie noch mehr in den Fokus zu rücken. Schließlich, so sagt die Marketing-Expertin, amortisierten sich die höheren Baukosten für das ENERGETIKhaus 100 bereits nach zehn Jahren. Und das ist bei den steigenden Energiekosten doch einfach ein schlagendes Argument. ●