

# Die Depesche

Die ClimaLevel Depesche

*Mit optimaler Planung zu architektonischer und technischer Exzellenz.*



Foto @ Siebel Architekten BDA + Ingenieure

*365 Tage nachhaltiges Wohlfühlklima dank innovativer Technologie.*



Foto @ Viessmann Eis-Energiespeicher GmbH

*Regenerative Energie mit Eis-Energiespeichertechnologie optimal nutzen.*



Foto @ Siebel Architekten BDA + Ingenieure

## Kompetenter Projektpartner

**Die ClimaLevel Energiesysteme GmbH entwickelt und vertreibt Flächenheiz- bzw. kühlensysteme, die Qualität, Wirtschaftlichkeit und Komfort garantieren. Mit seiner in über 20 Jahren „erlernten Kompetenz“ ist das Unternehmen ein bundesweit geschätzter Partner im Projektgeschäft. Mit einem eingespielten Team von erfahrenen Fachleuten bietet ClimaLevel von der Planung bis zur Montage der Anlage alle Leistungen aus einer Hand. Generalunternehmer und Fachplaner vertrauen in Großprojekten auf die Fachkompetenz des Spezialisten und seinen Beitrag zum kosten- und zeiteffizientem Bauen.**

Die ClimaLevel Energiesysteme GmbH hat sich vor allem einen Namen bei Großprojekten im Geschosswohnungsbau erworben, zählt zu ihren Referenzprojekten aber auch das neue Terminalgebäude am Münchener Flughafen oder das Airrail Center am Frankfurter Flughafen. Langjährige Stammkunden schätzen die Fachkompetenz sowie die Zuverlässigkeit des Unternehmens, wenn es darum geht, Leistungen termin- und fachgerecht zu erbringen.

Als Projektpartner der Kölner PANDION AG ist ClimaLevel an zahlreichen Objekten des auf hochwertige Immo-

bilien spezialisierten Unternehmens in Köln und Berlin beteiligt. Besonders stolz ist man auf die Referenz PANDION VISTA. Das exklusive Wohnhochhaus gehört zum Ensemble der drei „Kranhäuser“, dem architektonischen Aushängeschild im Kölner Rheinauhafen. In Berlin stattete ClimaLevel für die Projekte PANDION FIRST und PANDION COSMOPOLITAN 250 Eigentumswohnungen mit Fußbodenheizung aus.

An beiden Objekten war auch die Ingenieurgesellschaft HOLTHOFF mbH, ebenfalls ein langjähriger Partner der ClimaLevel, beteiligt. Als erfahrener TGA-Fachplaner kennt HOLTHOFF die Erfolgsfaktoren im Projektgeschäft. Neben dem fachlichem Know-how erfahrener Mitarbeiter setzt man vor allem auf eine produktive Kommunikationskultur.

Im Südwesten arbeitet ClimaLevel erfolgreich mit dem Generalunternehmer weisenburger bau gmbH zusammen. Das mittelständische Unternehmen setzt seit 2010 auf Lean Construction. Bauen nach dem Lean Prinzip liefert bessere Ergebnisse, stellt die Projektpartner aber auch vor Herausforderungen in Sachen Termintreue und Kooperationsfähigkeit. Für ClimaLevel eine weitere Gelegenheit, sich als zuverlässiger Projektpartner zu bewähren.



Evgeni Tsintsiper, Leiter Technik ClimaLevel Energiesysteme GmbH



Evgeni Tsintsiper,

# Social Entrepreneurship

2017 gründete PANDION AG Inhaber Reinhold Knodel gemeinsam mit seinem Sohn Patrick die knodel foundation. Derzeit fördert die gemeinnützige Stiftung, deren Kapital und Verwaltungskosten von der PANDION AG getragen werden, rund ein Dutzend Projekte und Initiativen schwerpunktmäßig, aber nicht ausschließlich in Afrika. Oberste Zielsetzung: Nachhaltige Wirkung erreichen und einen systemischen Wandel auf den Weg bringen. Dabei orientiert sie sich an den nachhaltigen Entwicklungszielen der UN. Im Fokus der Arbeit der knodel foundation stehen der Einsatz für freien Zugang zu Wissen, für Verantwortung in Konsum und Produktion sowie für Frieden, Gerechtigkeit und starke Institutionen.



## Erfolgreich im Projektgeschäft



Oliver Donecker, Bereichsleiter Wohnen, Senioren und Gewerbe,

In Berlin ist die ClimaLevel Energiesysteme GmbH langjähriger Projektpartner der Ingenieurgesellschaft HOLTHOFF mbH. Der Spezialist für Technische Gebäudeausrüstung betreut Projekte jeder Art und Größenordnung, von der ersten Beratung über die Planung bis zur Ausführung und Übergabe an den Endnutzer. Im vergangenen Jahr war das Unternehmen am Neubau von mehr als 1.400 Wohneinheiten sowie diverser Büro-, Hotel- und Gewerbeimmobilien beteiligt. Mit über 25 Jahren Branchenerfahrung kennt HOLTHOFF die Faktoren, die im Projektgeschäft zum Erfolg führen.

**Das Projektteam**  
Die Ingenieurgesellschaft HOLTHOFF setzt auf das Know-how erfahrener Mitarbeiter. Eingespielte Projektteams aus Ingenieuren, Technikern, Bauleitern und Kaufleuten sorgen für optimierte Abläufe von der Planung bis zur Übergabe des Bauvorhabens. „Ausnahmslos alle unsere Mitarbeiter, sowohl Bauleiter als auch Planer, kommen aus der Praxis“, erläutert Bernd Holthoff, der das Unterneh-

men in zweiter Generation mit seinem Bruder leitet. „Wir planen von Anfang an „baubar“ und steuern die Prozesse pragmatisch. Insbesondere in der Bauleitung sind wir praxisorientiert und haben stets die gemeinsame Zielerreichung vor Augen: Das Projekt termin- und kostensicher umzusetzen.“

**Die Kommunikation**  
Wesentlich für den Projekterfolg ist darüber hinaus die Organisation eines transpa-

renten Informationsflusses zwischen allen Beteiligten. „Probleme entstehen immer dann, wenn es Unklarheiten bezüglich Vorgaben oder Vorleistungen durch Investoren, Projektentwicklern oder Generalunternehmer gibt“, weiß Bernd Holthoff, der als Projektleiter viele Bauvorhaben verantwortet. Regelmäßige Abstimmungen zwischen Planung und Bau- und Projektleitung garantieren einen möglichst reibungslosen Prozessab-

lauf. „Als Projektleiter ist es darüber hinaus meine Aufgabe klare Ziele und Termine vorzugeben und für deren Einhaltung zu sorgen. Das funktioniert nur, wenn ich eine zielgerichtete Kommunikation sowie eine Kultur des Miteinanders fördere. Allen muss klar sein, dass wir ein gemeinsames Ziel haben.“

**Die Partnerunternehmen**  
Vertrauensvolle Zusammenarbeit und zielorientierte Kommunikation erwartet HOLTHOFF auch von seinen Projektpartnern. „Unvorhergesehene Schwierigkeiten gibt es in jedem Projekt“, berichtet Bernd Holthoff. „Wichtig ist es, diese möglichst früh zu identifizieren und für alle Beteiligten zufriedenstellende Lösungen zu finden.“ Am Ende zählt der gemeinsame Projekterfolg. ClimaLevel hat sich als zuverlässiger Partner bewährt. Man schätzt sowohl die fachliche Expertise als auch die produktive Kommunikation. „ClimaLevel versteht das Projektgeschäft. Die Abläufe sind reibungslos, die Fertigstellung ist termingerecht und die Qualität immer gut. Der Schlüssel dazu ist nicht zuletzt unsere besonders partnerschaftliche Zusammenarbeit.“ [www.xyz.de](http://www.xyz.de)

Die knodel foundation ist Patrick Knodels Herzensprojekt. Als Stiftungsvorstand kümmert er sich persönlich vor Ort um die Projektauswahl. Seine Grunderkenntnis: Jemanden zu unterstützen, der aus intrinsischer Motivation ein Problem erkannt hat und es lösen will, ist die effektivste Form der Hilfe. Dann kommt am ehesten ein positiver Schneeballeffekt in Gang und es entstehen neue, nachhaltige Strukturen. So unterstützt die knodel foundation die Arbeit der Stuttgarter Stay Stiftung für multiplikative Entwicklung. Deren Programme vernetzen Sozialunternehmer in Entwicklungsländern, um auf diese Weise nachhaltige Entwicklungsprozesse anzustoßen, so dass eine „Wohlfahrtsspirale“ in Gang gesetzt wird. „Langfristig hat nur „Social Entrepreneurship“ das Zeug dazu, die Welt für alle zu einem besseren Ort zu machen“, ist Patrick Knodel überzeugt und plädiert dafür, die strikte Grenzziehung zwischen Profit- und Non-Profit-Welt zu überwinden. „Natürlich wird es immer Probleme geben, die man nicht unternehmerisch lösen kann. Daher hat die Gemeinnützigkeit schon ihre Berechtigung. Aber die größere Wirkung erzielt man mit

„Impact Investments“, d.h. wenn man in Unternehmen investiert, deren unternehmerische Tätigkeit sich eher am Gemeinwohl als an rein monetärer Rendite für die Eigentümer orientiert.“ Da dies mit einer gemeinnützigen Stiftung nur bedingt möglich ist, ist er in diesem Bereich mit der von ihm geleiteten PANDION Innovation AG tätig. Sie investiert – daneben liegt der Fokus auf Start-ups aus dem PropTech-Segment – beispielsweise in Africa Greentec, ein deutsches Sozialunternehmen, das unter anderem die Elektrifizierung in Afrika vorantreibt. Am liebsten würde er seine Impact Investments aber bei afrikanischen Gründern platzieren. „Es geht darum, vor Ort funktionierende Konzepte zu fördern. Wir müssen unternehmerische Lösungen für soziale Probleme finden, die genauso skalieren wie die der großen Konzerne, aber einen positiven Impact haben.“

**Systemische Veränderungen vorantreiben**  
Skalierbare Lösungen sind aber auch bei gemeinnützigen Projekten gefragt, wenn langfristig systemische Veränderungen erreicht werden sollen. „Meiner Meinung nach ist es wichtig, das ganze

Bild zu sehen und Bereiche wie Bildung, Wasser, Ressourcen etc. nicht einzeln zu betrachten, sondern diese zu vernetzen und vor allem keine andauernden Abhängigkeiten zu schaffen“, erläutert der studierte Betriebswirt. Vorbildlich arbeitet in diesem Bereich die von der knodel foundation geförderte International Justice Mission (IJM), die sich weltweit für den Zugang zu Recht einsetzt. Ihr übergeordnetes Ziel ist die Abschaffung der Arbeitsklaverei bis 2030. An diesem langfristigen Ziel ist die gesamte Organisation ausgerichtet und setzt es in unzähligen Einzelprojekten Schritt für Schritt um. Das ist ein langwieriger Prozess, der aber von innen heraus systemische Veränderungen in vielen Bereichen bewirkt und die Basis für die weitere positive Entwicklung in den einzelnen Ländern bildet. Patrick Knodels Vision und Hoffnung: „Wir müssen es schaffen, dass in den Entwicklungsländern durch gemeinnütziges Engagement und Impact Investments eine lokale nachhaltige Kreislaufwirtschaft entsteht, die einen signifikanten Gemeinwohlfekt hat.“

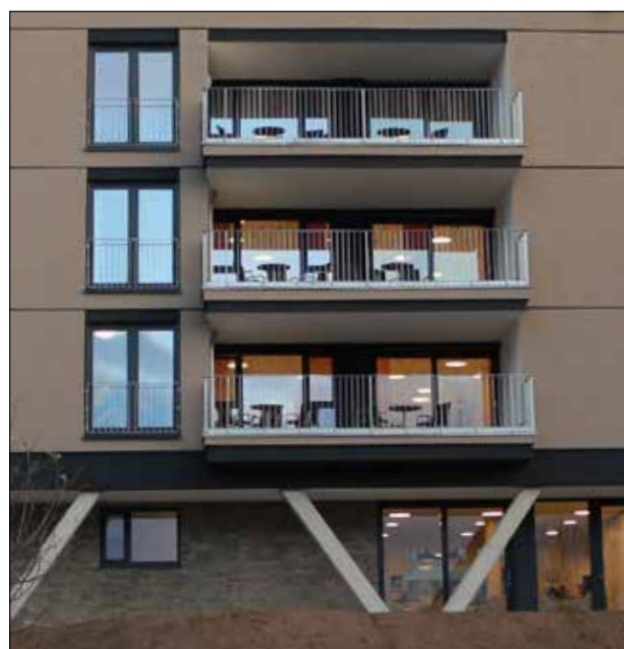
[www.knodelfoundation.org](http://www.knodelfoundation.org)

Patrick Knodel ist erster Vorstand der gemeinnützigen knodel foundation und Vorsitzender der PANDION Innovation AG, die in Start-Ups aus dem PropTech- sowie aus dem Impact-Segment investiert



Evgeni Tsintsiper, Leiter Technik Cli-

# Lean Construction



Die weisenburger Unternehmensgruppe ist seit über 60 Jahren erfolgreich in der Bau- und Immobilienwirtschaft im Südwesten Deutschlands tätig. Als führender mittelständischer Generalunternehmer entwickelt und realisiert die zur Unternehmensgruppe gehörende weisenburger bau gmbh Projekte in den Kerngeschäftsfeldern Wohnungsbau, Reihenhäuser, Gewerbe- und Rohbau sowie Sanierung. Mit 190 Ingenieuren und 30 Polieren erbringt das Unternehmen eine jährliche Bauleistung von rund 1.900 Wohneinheiten und 500 Reihenhäusern. Ein wesentlicher Faktor für den Erfolg der Baugesellschaft ist ihre Innovationsfähigkeit: Seit 2010 arbeitet weisenburger bau nach dem Lean Construction Prinzip, das durch optimierte Prozessabläufe zu einer deutlichen Produktivitätssteigerung führt. Im Interview erläutert Oliver Donecker, Bereichsleiter Wohnen, Senioren und Gewerbe, die Funktionsweise von Lean Construction und welche Vorteile sie für das Unternehmen, Bauherren und Projektpartner bietet.

## Was sind die Grundlagen der Lean Construction?

Die Idee stammt ursprünglich aus der Automobilindustrie und wurde von Toyota entwickelt. Im Kern geht es bei der sogenannten Lean Production darum, durch die Optimierung interner Prozesse und die gezielte Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse Verschwendung zu reduzie-

ren. Dies führt zu niedrigeren Kosten und einer Verkürzung der Herstellungszeiten bei gleichzeitig verbesserter Qualität. Als Lean Construction wurde dieses Managementsystem für die Baubranche adaptiert. Begleitet von Porsche Consulting haben wir es 2010 bei weisenburger bau entsprechend unseren spezifischen Anforderungen implementiert. Dank standardisier-

ter Prozesse garantiert Lean Construction allen Beteiligten systematischeres Bauen und bessere Ergebnisse.

## Wie funktioniert Lean Construction in der Praxis und in welchen Bereichen kommt sie bei weisenburger bau zur Anwendung?

Wir setzen Lean Construction in den Bereichen Geschosswohnungsbau, Hotelbau sowie Seniorenheime ein, sprich in Projekten, die über möglichst viele identische Einheiten verfügen. In der praktischen Umsetzung bedeutet Lean Construction einen neuen Ansatz in der Taktplanung und -steuerung und kommt bei uns vornehmlich im Innenausbau zur Anwendung. Man zerlegt das Gesamtprojekt in kleine Arbeitsschritte und definiert Wiederholungsbereiche wie Wohnungen oder Zimmer. In jedem dieser Bereiche erfolgen dann nacheinander die gleichen Arbeitsschritte im gleichen Takt. D.h. jedem Gewerk steht für einen definierten Taktbereich die gleiche Arbeitszeit zur Verfügung, so dass der Gewerkezug in einem regelmäßigen Takt durch die Baustelle zieht. Das zentrale Steuerungselement ist dabei die Taktsteuerungstafel, an der sich alle Projektpartner und die Bauleitung täglich über den Projektverlauf informieren und abstimmen. Das sorgt für maximale Transparenz und Übersicht – auch für den Bauherrn.

## Welche Vorteile bietet die Lean Taktplanung- und -steuerung?

Der Lean Takt sorgt für Regelmäßigkeit und einen engmaschigen Soll-Ist-Abgleich. Je enger der Takt und je kleiner der Taktbereich desto stabiler ist der gesamte Prozessablauf. Für uns hat sich der 2- oder 1-Tages-Takt als optimal erwiesen. Störungen und Probleme werden schnell erkannt und es bleibt genügend Reaktionszeit, um zeitnah nachzubessern, damit es nicht zum Zugstopp kommt. Darüber hinaus werden die Erfahrungen aus den fertig gestellten Taktbereichen in den Lean Plan integriert, so dass die Prozessabläufe immer weiter optimiert werden können. Insgesamt wird die Steuerung für den Baustellenleiter deutlich verbessert. Probleme können frühzeitig erkannt und Fehler

vermieden werden. Das führt in der Konsequenz zu signifikant verkürzten Bauzeiten. In vielen Projekten konnten wir den Ausführungszeitraum um ein Drittel reduzieren.

## Welche Anforderungen stellt das Lean Baustellenmanagement an die Projektpartner?

In erster Linie müssen unsere Projektpartner die Bereitschaft mitbringen, sich auf das System einzulassen. Wir haben für Mitarbeiter und Projektpartner ein Schulungstool entwickelt, um sie mit den Prinzipien der Lean Construction vertraut zu machen. Vor Baubeginn erfolgt dann eine Einweisung auf der Baustelle. Wesentlich sind für uns Termintreue und Lieferfähigkeit. Wenn diese nicht gewährleistet sind, funktioniert die Steuerung nach dem Lean Prinzip nicht. Und auch die Kooperationsbereitschaft unter den Gewerken ist gefordert, damit der Lean Takt eingehalten wird. Dass man sich gegenseitig unterstützt, wenn es mal hakt. Am Ende sollte es ein partnerschaftliches Geben und Nehmen sein. Auf der anderen Seite profitieren die Projektpartner vom disziplinierten Bauablauf, der für bessere Planbarkeit und Regelmäßigkeit sorgt. Idealerweise ist der Takt für das jeweilige Gewerk optimal vorbereitet, so dass die Arbeiten störungsfrei durchgeführt werden können.

## Die ClimaLevel Energiesysteme GmbH ist bereits seit einigen Jahren ihr Projektpartner für Heizflächensysteme. Wodurch zeichnet sich ihre Zusammenarbeit aus?

Unsere Projektpartnerschaft mit der ClimaLevel Energiesysteme GmbH hat sich über die Jahre sehr bewährt. Daher haben wir vor zwei Jahren einen Rahmenvertrag mit dem Unternehmen geschlossen. Bei diesem Projektpartner finden wir unsere Anforderungen an Zuverlässigkeit und Kooperationsbereitschaft optimal erfüllt. In meinem Bereich ist die ClimaLevel an ca. 70 Prozent der Projekte beteiligt und wir haben bisher nur positive Erfahrungen gemacht, insbesondere wenn es darum geht, gemeinsam für alle Beteiligten zufriedenstellende Lösungen zu erarbeiten.

# Erlernte Kompetenz

Kosten- und Zeiteffizienz sind im Projektgeschäft zentral. Die ClimaLevel Energiesysteme GmbH hat in über 20 Jahren Branchenerfahrung Strukturen und Prozessabläufe entwickelt, die diesen Anforderungen Rechnung tragen. Als zuverlässiger Partner unterstützt ClimaLevel Kunden bei der erfolgreichen Realisierung ihrer Projektziele.



ClimaLevel versteht das Projektgeschäft. Die Abläufe sind reibungslos, die Fertigstellung ist termingerecht und die Qualität immer gut. reibungslos, die Fertigstellung ist termingerecht und die Qualität immer gut.



Evgeni Tsintsiper, Leiter Technik Cli-

## Zuverlässige Erfahrungswerte – Optimierte Kalkulation

Das beginnt bereits in der Ausschreibungsphase. „Wir haben von Anfang an einen ganzheitlichen Blick auf das Projekt und prüfen es bei der ersten Kalkulation auf seine Optimierungsmöglichkeiten“, erläutert xy Schmidt. Als xy verantworteter gemeinsam mit GF Uwe Kemmer den Vertrieb. Beide waren selbst Projektleiter in Großprojekten und verfügen

über langjährige Erfahrung. Unterstützt werden sie dabei von der technischen Abteilung. „Durch die Vielzahl der von uns betreuten Projekte und unsere absolute Spezialisierung auf das Thema Fußbodenheizung verfügen wir über die notwendigen Erfahrungswerte, um ein Projekt bereits vor der finalen Projektierung zuverlässig kalkulieren zu können“, konkretisiert Schmidt. „Wir machen keine Angebote nach Schema F.“



Evgeni Tsintsiper, Leiter Technik ClimaLevel Energiesysteme GmbH

Evgeni Tsintsiper, Leiter Technik ClimaLevel Energiesysteme GmbH

“  
ClimaLevel versteht das Projektgeschäft. Die Abläufe sind reibungslos, die Fertigstellung ist termingerecht und die Qualität immer gut.  
”



Vertriebsleiter Joe Schmidt  
ClimaLevel Energiesysteme GmbH

**Zentrale Projektsteuerung – Eindeutige Projektverantwortung**

Nach Auftragvergabe erfolgt die detaillierte Projektierung in der technischen Abteilung. Jedes Projekt wird von einem Projektleiter verantwortet, der es von der Beauftragung bis zur Abnahme betreut und als zentrale Anlaufstelle sämtliche Abläufe koordiniert. Nach Abstimmung mit den Projektverantwortlichen des Auftraggebers erstellt er eine optimierte Planung und berechnet den tatsächlichen Materialbedarf in Abhängigkeit von den gebäudespezifischen Daten wie der geplanten Anlagentechnik. Jedem Projekt ist darüber hinaus ein Montageleiter zugeordnet, der das Projekt vor Ort betreut und die Abstimmungen mit dem jeweiligen Bauleiter vornimmt. Er überprüft die Bauhöhen und meldet Abweichungen, die in der Planung zu berücksichtigen sind, an den Projektleiter. Auf dieser Basis erstellt dieser dann die Montagepläne. Die Verlegung der Heizflächen erfolgt durch erfahrene Montagepartner entsprechend der Bauzeitenpläne. Die Clima-

bietet alle Leistungen – von der Planung bis zur Montage – aus einer Hand.

**Effiziente Strukturen – Standardisierte Prozesse**

„Über die Jahre haben wir unsere Strukturen und Prozesse immer weiter verbessert. Das ist ein permanenter Lernprozess“, erläutert Projektleiter Evgeni Tsintsiper, der auch die technische Abteilung des Unternehmens leitet. „Wir haben viele Standardabläufe entwickelt, die mit jedem Projekt weiter optimiert werden. Hierbei zählt sich auch aus, dass in unseren Teams „Praktiker“ und „Theoretiker“ zusammenarbeiten. So gibt es unterschiedliche, sich ergänzende Blickwinkel auf Projektabläufe, die zu Effizienzsteigerungen führen. Wir arbeiten permanent an der Feinjustierung aller relevanten Stellschrauben. So kann ein relativ kompaktes, gut eingespieltes Team problemlos eine Vielzahl an Projekten parallel abwickeln.“

**Eigene Ressourcen – Hohe Flexibilität**  
Neben effizienten Strukturen

und standardisierten Prozessen profitieren die Auftraggeber von der Flexibilität der ClimaLevel Energiesysteme GmbH durch den Aufbau eigener Ressourcen. Mit der zur Holdingmutter gehörenden Pelia Gebäudesysteme GmbH hat man Zugriff auf einen eigenen Lieferanten und ein eigenes Lager, was einen schnellen und flexiblen Zugriff in der Materialdisposition ermöglicht. Auch das eigene Team aus erfahrenen Montageleitern und die langjährige Zusammenarbeit mit festen Montagepartnern sichern den Auftraggebern die termingerechte Umsetzung der Projekte. „In jedem Projekt ergeben sich kurzfristige Änderungen“, weiß Projektleiter xy Jonas, der als gelernter Heizungsbauer über langjährige Baustellenerfahrung verfügt. „Unsere eigenen Ressourcen ermöglichen uns, darauf flexibel zu reagieren und unsere Leistungen zum gewünschten Zeitpunkt zu erbringen. Wir als Projektleiter sind dabei die Fluglotsen, die sicherstellen, dass alle Flugzeuge perfekt koordiniert werden und zur festgelegten Zeit eine Punktlandung machen.“

**Konstruktive Problemlösung – Funktionierende Projekte**

Die Projektabnahme betreut entweder das Montageteam vor Ort oder bei Aufmaßaufträgen der zuständige Montageleiter, der im Aufmaß den tatsächlichen Materialverbrauch für jeden einzelnen Artikel protokolliert. Im Anschluss erstellt der Projektleiter die Revisionspläne, in denen alle durchgeführten Arbeiten dokumentiert werden – inklusive der Abweichungen von den ursprünglichen Plänen, die sich im Projekt ergeben und aus praktischen Entscheidungen vor Ort resultieren. Das kann beispielsweise die Zuordnung der Heizkreise betreffen oder abweichenden Längen der verlegten Heizrohre, woraus sich Konsequenzen für die vorzunehmenden Einstellwerte ergeben. „Wir sind immer an konstruktiven, praxisorientierten Problemlösungen interessiert. Rechtstreitigkeiten sind wenig zielführend. Wir wollen, dass unsere Projekte funktionieren – zum Nutzen aller Beteiligten“, erklärt ClimaLevel Geschäftsführer Uwe Kemmer.



Vertriebsleiter Joe Schmidt  
ClimaLevel Energiesysteme GmbH

“  
ClimaLevel versteht das Projektgeschäft. Die Abläufe sind reibungslos, die Fertigstellung ist termingerecht und die Qualität immer gut.  
”



Evgeni Tsintsiper, Leiter Technik ClimaLevel Energiesysteme GmbH

“  
**ClimaLevel versteht das Projektgeschäft. Die Abläufe sind reibungslos, die Fertigstellung ist termingerecht und die Qualität immer gut.**  
 ”



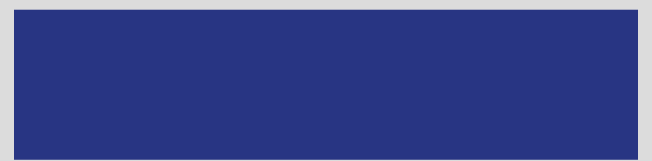
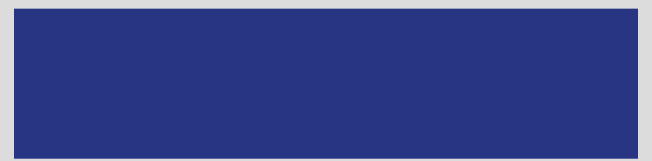
**Vertriebsleiter Joe Schmidt**  
 ClimaLevel Energiesysteme GmbH

**Detaillierte Projektanalyse – Optimierte Prozesse**

Für die permanente Verbesserung und Weiterentwicklung der Strukturen und Prozesse legt das Unternehmen großen Wert auf eine detaillierte Projektanalyse. Aus dem regelmäßigen Soll-Ist-Abgleich ergeben sich aus jedem Projekt neue Erfahrungswerte, die dazu beitragen, Kalkulationen immer weiter zu präzisieren. „Jedes Großprojekt ist anders und bringt neue Erfahrungen“,

erläutert Uwe Kemmer. „Die zentrale Frage, die wir uns bei allen bei allen Projekt-schritten stellen, ist immer, wo können wir für unsere Abläufe lernen? Was lässt sich in den Prozess integrieren und macht ihn noch effizienter?“ In über 20 Jahren hat die ClimaLevel Energiesysteme GmbH auf diese Weise „erlernte Kompetenz“ erworben, auf die Generalunternehmen und Fachplaner in Großprojekten vertrauen.

Unsere Partner  
 im Projektgeschäft



**Über die ClimaLevel Energiesysteme GmbH**

Die ClimaLevel Energiesysteme GmbH entwickelt, vertreibt und montiert Bodensysteme zum Heizen, Kühlen und Lüften. Neben dem ClimaLevel Multiboden, der vorwiegend im Neubau von Bürogebäuden und hochwertigen Wohnimmobilien eingesetzt wird, ist ein weiterer Schwerpunkt die konventionelle ClimaLevel Fußbodenheizung. Durch den ganzheitlichen Ansatz, unsere Systeme stets auch mit Planung und Montage anzubieten, hat das Thema „Dienstleistung“ bei uns einen ganz besonderen Stellenwert. Unsere Spezialisierung, klare Abläufe, definierte Zuständigkeiten und die über Jahre erarbeitete Kompetenz im Projektgeschäft machen uns zu einem besonders zuverlässigen und gefragten Partner für viele Bauunternehmer, Anlagenbauer oder Projektentwickler. Der hohe Anteil an Stammkunden ist uns Bestätigung und Ansporn zugleich. Wir sind im gesamten Bundesgebiet sowie in den Niederlanden, Luxemburg, der Schweiz und in Österreich aktiv. Die ClimaLevel Energiesysteme GmbH ist eine 75-prozentige Tochter der börsennotierten 3U HOLDING AG.

