

# Lecture 9: Customer Cost

## Episode 2: Case Study Active Suncube

Prof. Dr. Frank-Martin Belz  
Technische Universität München  
TUM School of Management

 Universität Bremen

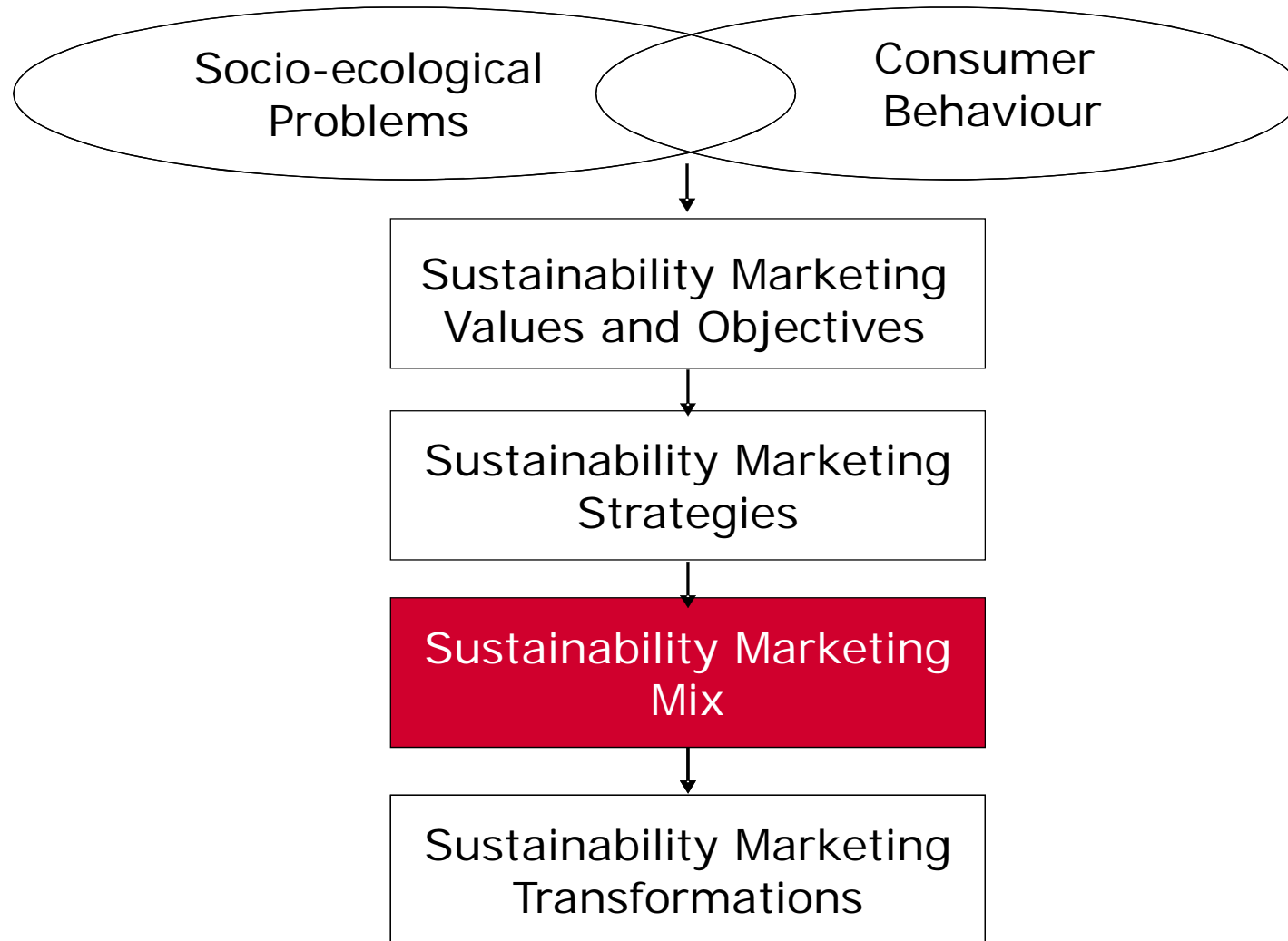
**ZMML**  
Zentrum für Multimedia  
in der Lehre

**DBU** 

Deutsche Bundesstiftung Umwelt

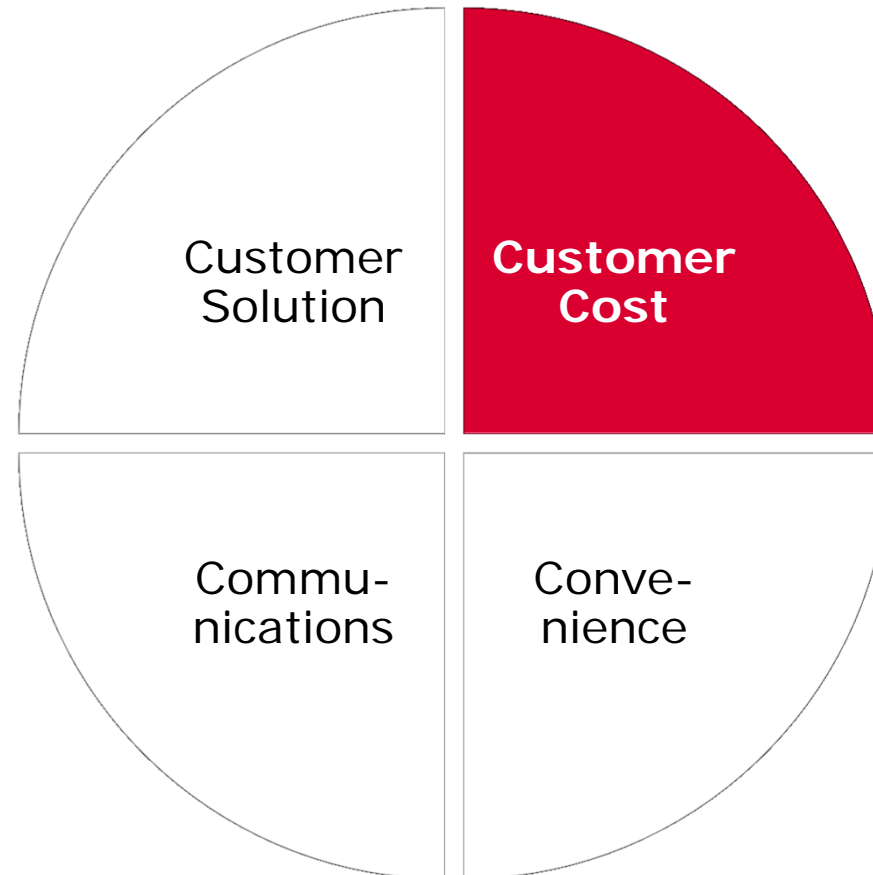


## Lecture 9: Overview





## Lecture 9: Overview





## Lecture 9: Overview

Episode 1: Theory

**Episode 2: Case Study Active Suncube**

Episode 3: Interview



## Learning Objectives

### **Learning Objective 1:**

Identify and calculate total customer cost of different types of houses, employing sensitivity analyses.

### **Learning Objective 2:**

Discuss the pros and cons of passive houses in rural and suburban areas from a holistic point of view.



## Structure of the Episode

- Construction Deficiencies
- Cube
- Communications
- Customer Cost



## Construction Deficiencies



“Heating  
is just the correction of  
construction deficiencies”

Source: [www.active-suncube.com/suncube/cms/front\\_content.php?idart=140](http://www.active-suncube.com/suncube/cms/front_content.php?idart=140)



# Cube



Source: [www.active-suncube.com](http://www.active-suncube.com)





# Cube



Photo: Accrochoc / Source: [http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Datei:Grossglockner\\_heilingenblut\\_vue.jpg&filetimestamp=20071202175009](http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Datei:Grossglockner_heilingenblut_vue.jpg&filetimestamp=20071202175009)



# Communications

**active-SUN CUBE**

- Über uns
- Häuser**
  - Architektur
  - Space
  - Cube
  - Elegance
- Referenzen
- Technik
- Galerie
- Finanzierung
- Kontakt
- Neuigkeiten
- Grundstücksservice
- Presse/Medien
- Häufige Fragen

**Häuser**

**active-SUNCUBE, die neue Lust am Wohnen...**

**Neuigkeiten**

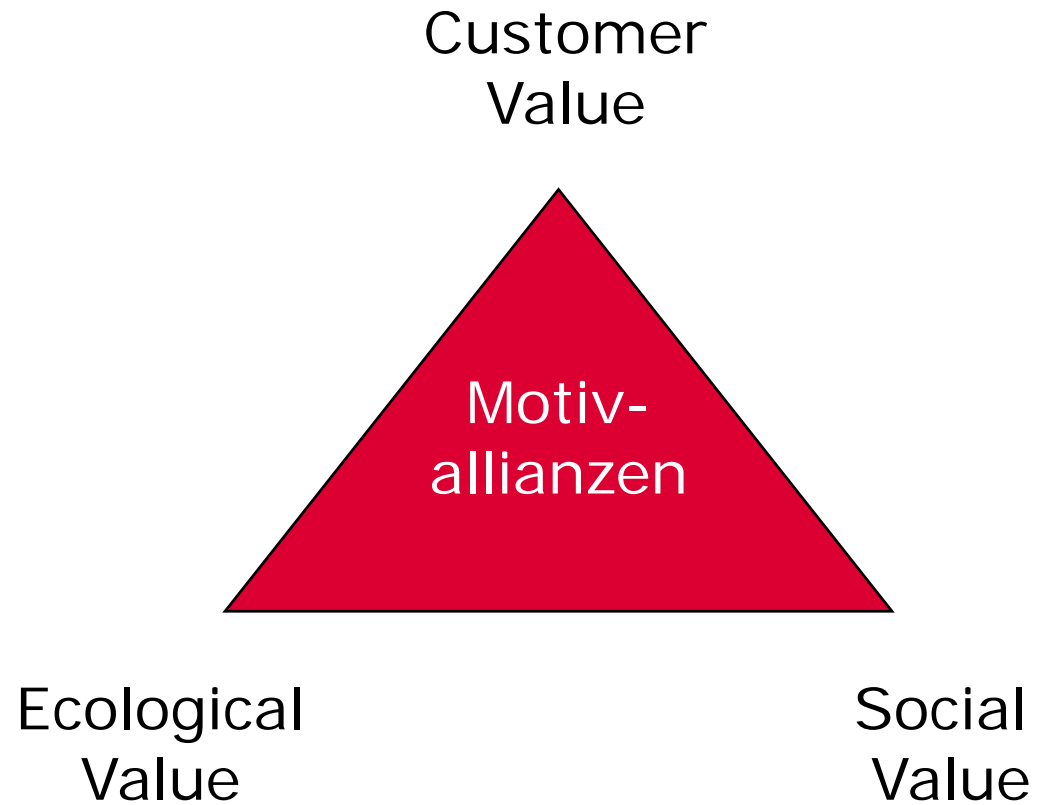
**Passivhäuser in Österreich selbst erleben!**

Im Zuge der fünften internationalen "Tage des Passivhauses" - 150 Passivhäuser hatten in ganz Österreich ihre Türen geöffnet, waren auch die neuesten... [mehr](#)

**Der active-SUNCUBE Werbespot**



## Communications





# Customer Cost

 <ul style="list-style-type: none"><li>Über uns</li><li>Häuser</li><li>Referenzen</li><li>Technik</li><li>Galerie</li><li><b>Finanzierung</b></li><li>Das Konzept</li><li>Veranlagung</li><li>Finanzierung</li><li>Coaching</li><li>Förderungen</li><li>Kontakt</li><li>Neuigkeiten</li><li>Grundstücksservice</li><li>Presse/Medien</li><li>Häufige Fragen</li></ul>	<h3>Finanzierung</h3> <h4>Ein geniales Finanzkonzept als Schlüssel zum Traumhaus</h4>  <p>Die Erstellung eines leistbaren Kostenspektrums ist Teil des active-SUNCUBE-Leistungsprofils. Durch individuelle Planung wird der Traum vom perfekten Haus realisierbar.</p> <p>Als kompetenten Partner in Sachen Finanzierung konnte active-SUNCUBE Horst Reitmair gewinnen, einen Spezialisten rund ums Thema Geld, der sich bereits seit über 20 Jahren intensiv mit dem Thema Kapitalanlage beschäftigt und seit 1993 in der Branche tätig ist. Im Jahr 1999 gründete er Vermögensberatung Horst Reitmair und seit Februar 2008 betreut er seine Kunden von seinen neuen, einladenden Büroräumlichkeiten in Moosburg (Kärnten) aus. Das Unternehmen zeichnet sich durch laufende Kundenbetreuung in den Bereichen Kapitalanlage, Vermögensaufbau und Finanzierung aus.</p> <p>Vermögensberatung Horst Reitmair erarbeitet aufgrund einer sorgfältigen Analyse der Vermögenssituation des Kunden eine individuelle Lösung mittels eines innovativen Konzepts. Der Kundenkontakt hört nicht nach einem einmaligen Beratungsgespräch oder einem Geschäftsabschluss auf. Das Grundprinzip, worauf sich das gesamte Unternehmenskonzept stützt, lautet laufende, intensive Kundenbetreuung. Nicht nur die Produkte im Bereich Kapitalanlage ändern sich ständig, auch die Lebensumstände und das Einkommen der Klienten sind laufenden Entwicklungen unterworfen. Außerdem gilt es, Gesamtwirtschaft, Zinsentwicklung, Währungsschwankungen und Steuergesetze im Auge zu behalten. Dafür ist Vermögensberatung Horst Reitmair Ihr Spezialist. Durch laufende Betreuung (= persönliches Coaching) wird auf jede neue Situation sofort reagiert, das Produkt angepasst und damit langjähriger, kontinuierlicher Erfolg sichergestellt.</p>	<h3>Neuigkeiten</h3> <h4>Passivhäuser in Österreich selbst erleben!</h4>  <p>Im Zuge der fünften internationalen "Tage des Passivhauses" - 150 Passivhäuser hatten in ganz Österreich ihre Türen geöffnet, waren auch die neuesten... <a href="#">mehr</a> &gt;</p> <h4>Der active-SUNCUBE Werbespot</h4> 
--	--	--



# Customer Cost

**active-SUN-CUBE**

- Über uns
- Häuser
- Referenzen
- Technik
- Galerie
- Finanzierung
- Kontakt
- Neuigkeiten
- Grundstücksservice
- Presse/Medien
- Häufige Fragen

### Referenzen

#### Schon viele zufriedene Kunden in ganz Österreich

Auf dieser Karte sehen Sie die Häuser unserer zufriedenen Kunden. Und es werden wöchentlich mehr! In Kürze werden sie auch bei einigen Häusern Fotos angezeigt bekommen!

Bis jetzt sind etwa 100 Passivhäuser in der Karte sichtbar! Benutzen Sie die Zoom-Funktion um alle Standorte erfassen zu können. Speziell im Kärntner Bereich, unserem Kerngebiet ist die SUNCUBE-Hausdichte schon sehr hoch und nur durch Zoomen zu erfassen!

Aus Datenschutzgründen sind die Häuser nicht exakt an der richtigen Adresse positioniert, diese Abbildung soll nur als Illustration unserer regen Bautätigkeit dienen.

### Neuigkeiten

Zwei Links aus aktuellem Anlass

Ein aktueller Artikel mit einem Video und einer Fotogalerie zu einem unserer Passivhäuser. Das Haus ist praktisch von der Bauherrin selber entworfen worden, ich durfte... [mehr](#)

Der active-SUNCUBE Werbespot

© 2012 GeoBasis-DE/BKG (©2009), Google, Tele Atlas - Nutzungsbedingungen

Gewinner des Österreichischen Solarpreises 2001

nominiert für ENERGY GLOBE

klima:aktiv partner

IG Passivhaus Kärnten

Gewinner des Ziegelwettbewerb 2006



## Discussion Questions

1. What kind of costs does Active Suncube have to consider in the comparison to the life cycle costs of passive houses versus conventional buildings?
2. When you compare the life cycle costs of passive houses versus conventional buildings, make a sensitivity analysis (e.g. by increasing the energy costs). Which effect does this have on the period of amortization?
3. Active Suncube mainly builds passive houses in rural and suburban areas. Despite a high quality of life in the natural surroundings of the Austrian Alps. What kind of individual and social costs does that imply?



## References

- Belz, F.-M., Peattie, K. (2012): Sustainability Marketing: A Global Perspective, 2. ed., Chichester, p. 249-251.
- [www.active-suncube.com](http://www.active-suncube.com)
- [www.igpassivhaus.at](http://www.igpassivhaus.at)
- [www.youtube.com/IGpassivhaus](http://www.youtube.com/IGpassivhaus)



# In Cooperation



**ZMML**

Zentrum für Multimedia in der Lehre

