

Große Projekte für kleine Ingenieurbüros

So funktioniert die Arbeit im Netzwerk

Die Kompetenz spezialisierter Einzelkämpfer bündeln und auf Augenhöhe mit den Großen der Branche konkurrieren? Ein Netzwerk aus Planungsbüros soll die eigene Wettbewerbsposition auch kleinerer Ingenieurbüros zukunftssicher machen. | [Michael Engelmann](#)

Der Branche geht es gut und die Konjunktur brummt – das zumindest wird im Gespräch mit Beratenden Ingenieuren deutlich. Allerdings befürchten viele am Markt eine Konzentrationsbewegung hin zu „den Großen“. Kleine Büros haben dabei häufig das Nachsehen. Die Gründe dafür sind vielfältig: Mancher reduziert die Tätigkeit von Ingenieuren auf die Berechnung von Ergebnissen mithilfe von Software. Die Auftraggeber lassen ein steigendes Kostenbewusstsein erkennen, langfristige loyale Kundenbeziehungen werden brüchig. Gleichzeitig steigt der Aufwand für die Teilnahme an Ausschreibungen und Präsentationen.

Für kleinere beratende Ingenieurbüros weht der Wind rauer. Die Zusammenarbeit im Netzwerk ist deshalb eine sinnvolle Alter-

native, um die eigene Wettbewerbsposition zukunftssicher zu machen. So können kleine Büros großen Konkurrenten etwas entgegenhalten, ohne dabei ihre eigene Identität zu verlieren. Mit der Idee einer Zusammenarbeit von vielen kleinen, aber langjährig erfahrenen und profilierten TGA-Büros setzt die PlanerAllianz diesen Ansatz in die Tat um.

Ein Weg, um größere Aufträge zu akquirieren

Die Zusammenarbeit erlaubt, je nach Schwerpunkt des einzelnen Büros, sowohl einen hohen Grad an Spezialisierung als auch an Generalisierung. Kann der Spezialist ein bestimmtes Gewerk nicht abdecken, wird ein Partnerbüro angefragt. Braucht der Generalist

für aufwendige Aufträge zum Beispiel einen Spezialisten in der MSR-Technik, Gebäudeleittechnik, Instandhaltung oder Überwachung, gilt das Gleiche. Auf diesem Weg lassen sich auch größere, komplexere Aufträge generieren – und überregionale Projekte akquirieren. Für Büros, die bisher eher lokal oder regional tätig waren, eröffnen sich durch das bundesweite Netzwerk neue Perspektiven: So können sie über ihr bisheriges Wirkungsgebiet

Die Kreisklinik Würth schrieb Ende 2013 die Erweiterung des OPs, der Endoskopie und der angrenzenden Bereichen aus. Durch die Allianz der Planer erhielten auch kleine Büros den Zuschlag für zwei Teilbereiche, die sich sonst nicht um den Auftrag bei einem Großprojekt beworben hätten.



hinaus werben, die Wahrnehmung durch Kunden im Hinblick auf Leistung, Größe und Nähe wird deutlich erhöht. Die Geschäftsführung der PlanerAllianz hat eine Qualitätssicherung entwickelt, um erfahrene und qualifizierte Partner zu garantieren. Unvorhergesehenen Kapazitätsengpässen wird auch durch eine solide Personaldecke entgegengewirkt.

Kosten senken durch eine Software-Infrastruktur

Die Zusammenarbeit der Planungsbüros untereinander bringt den angeschlossenen Büros durch gemeinsam genutzte Produkte und Leistungen Kosteneinsparungen. So werden hohe Kosten für eine umfangreiche Software-Infrastruktur durch einen zentralen Server deutlich gesenkt: Insbesondere kleineren Büros stehen Programme zur Verfügung, die der eigene Etat häufig nicht zulässt. Durch eine zentrale Server-Plattform im Internet hat die PlanerAllianz eine eigene Kommunikations- und Dokumentenablageumgebung sowie weitere Features rund um den Betrieb, die Planung und den Bau von Immobilien eingerichtet. Die Gesellschafter nutzen die IT nicht nur für die gemeinsamen Projekte im Netzwerk, sondern in vollem Umfang auch für eigene Aufträge.

Die Arbeit im Netzwerk: So läuft es in der Praxis

Wie so eine Zusammenarbeit im Netzwerk aussehen kann, zeigt ein Beispiel aus dem Bereich der Krankenhaus-Sanierung. Der hohe Kostendruck im Gesundheitswesen stellt das Management von Kliniken vor große Herausforderungen: Effiziente Strukturen müssen bei hoher Versorgungsqualität umgesetzt werden. Dieser Prozess hat auch Auswirkungen auf bauliche Maßnahmen und die technische Gebäudeausrüstung. Nicht selten entstehen daraus Großprojekte, bei denen sich die Arbeit in einem Netzwerk mit mehreren spezialisierten Büros anbietet. Die Kreisklinik Wörth an der Donau, ein süddeutsches Krankenhaus mit 110 Betten der Grund- und Regelversorgung, schrieb Ende 2013 die Erweiterung des OPs, der Endoskopie und der angrenzenden Bereiche aus. Die PlanerAllianz erhielt den Zuschlag für die beiden Teilbereiche „Heizung/Lüftung/Sanitär und Gebäudeleittechnik“ (HLS) einerseits sowie für „Starkstrom/Schwachstrom/Förderanlagen“ (ELT) andererseits. Obgleich der Krankenhausumbau, der insgesamt mit 12,2 Millionen Euro veranschlagt wurde, ein Großprojekt war, für das sich einzelne kleine Planungsbüros vermutlich nicht

beworben hätten, konnte es durch die organisierte Zusammenarbeit von mehreren Planungsbüros aus Würzburg, Suhl und Osnabrück umgesetzt werden.

Beim Krankenhausbau in Wörth wurden zwei getrennte Ausschreibungen für die Bereiche „Heizung/Lüftung/Sanitär“ und „Elektro“ durchgeführt. Nach den erfolgreichen Präsentationen und der Zuschlagserteilung für beide Bereiche wurde eine interne Projektvereinbarung getroffen, in der festgehalten wurde, wer welche Aufgaben übernehmen sollte und welche Honorarverteilung daraus folgt. Zwar handelte es sich – von außen betrachtet – um zwei Ausschreibungen/Aufträge, jedoch gab es für das Innenverhältnis ein Projektteam mit Gesamtprojektleiter und somit einen zentralen Ansprechpartner für die Krankenhausleitung. In diesem Fall wurde die Leitungsfunktion durch das Planungsbüro für den HLS-Bereich übernommen. Die Umsetzung der durch den Auftraggeber vorgegebenen Leistungen wurde durch eine moderne, gemeinsame IT-Infrastruktur begleitet. So konnten Projektkommunikation und –dokumentation auf der Basis einer internetbasierten Softwarelösung schnell und effizient umgesetzt werden.

Und manchmal ergeben sich für die Partner bei einem Planungsprojekt ganz ungeahnte Vorteile. So hat die PlanerAllianz während der Realisierung des Klinikumbaus in Wörth an der Donau noch den Zuschlag für die Erstellung eines Energiekonzeptes erhalten. Ein höchst willkommener Pluspunkt, der das Krankenhausprojekt abrundete. ◀



MICHAEL ENGEMANN

► Dipl.-Kfm.; gemeinsam mit Dipl.-Ing. Ralf Kottmeier Geschäftsführer der PlanerAllianz

► Die PlanerAllianz

Der Zusammenschluss von aktuell 15 deutschen Planungsbüros ist das größte Netzwerk aus Experten in der technischen Gebäudeausrüstung, mit mehr als 200 Mitarbeitern. Durch die bundesweite Präsenz und die breit angelegte Fachkompetenz positioniert sich die PlanerAllianz im Markt der komplexen privaten, gewerblichen und öffentlichen Bauvorhaben, der bisher von den großen Planungsbüros dominiert wird.

► Lohnt sich die Kooperation im Netzwerk?

Benötigen Sie als Spezialist regelmäßig ergänzende Leistungen anderer Planungsbüros oder, umgekehrt, als Generalist die Zuarbeit von Spezialisten?

Vermeiden Sie in der Regel die Beteiligung an Großaufträgen, da die Gefahr besteht, diese nicht eigenständig realisieren zu können?

Sind Sie bei Marketing-Ausgaben oft zurückhaltend, weil die Kosten Ihr verfügbares Budget sprengen würden?

Bringt Sie der regelmäßige Erfahrungsaustausch mit anderen Planern in Ihrem Geschäft weiter?

Haben Sie Personal- oder Sachkosten, z. B. für IT, die sich durch eine gemeinsame Nutzung mit anderen Planern deutlich senken ließen?