

Die Zukunft liegt im Netzwerk

Fünf Thesen zum Sinn einer Kooperation



Die Krankenhaussanierung im ...



... Klinikum Würth ist ein von der PlanerAllianz ausgeführtes Objekt.

2014 haben sich 15 deutsche Planungsbüros aus der Gebäudetechnik zur PlanerAllianz (www.planerallianz.de) zusammengeschlossen. Damit entsteht ein Netzwerk aus Experten in der TGA mit mehr als 200 Mitarbeitern.

Durch die bundesweite Präsenz und die breit angelegte Fachkompetenz wollen sich die TGA-Planer im Markt der komplexen privaten, gewerblichen und öffentlichen Bauvorhaben positionieren, der von den großen Planungsbüros dominiert wird. Diese Kooperation kann für kleine Büros ein Modell zur Zukunftssicherung sein.

Fünf gute Gründe

1. Der Konzentration entgegen-treten statt sie zu beklagen

Spricht man mit beratenden Ingenieuren, so landet man schnell bei einem Thema: Der Branche geht es gut und die Konjunktur brummt – am Markt ist eine Konzentration hin zu „den Großen“ zu spüren. Kleine Büros haben immer öfter das Nachsehen. Die Gründe dafür sind vielfältig: Das Ansehen des Ingenieurs hat sich geändert – oft wird seine Tätigkeit auf die Berechnung von Ergebnissen mithilfe von Software reduziert. Das Kostenbewusstsein seitens der Auftraggeber wächst, langfristige loyale Kundenbeziehungen werden brüchiger. Gleichzeitig steigt der Aufwand für die Teilnahme an Ausschreibungen und Präsentationen. Im Netzwerk können kleine Büros großen Konkurrenten etwas entgegenhalten, ohne ihre Identität zu verlieren.

2. Keiner kann alles alleine – im Netzwerk hilft der Partner

Die Zusammenarbeit im Netzwerk 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 z. B. einen Spezialisten in der MSR-Technik, Gebäudeleitetchnik, Instandhaltung oder Überwachung, gilt das Gleiche.

3. Keine Angst vor Großprojekten

In der Zusammenarbeit mit anderen Planungsbüros lassen

sich auch größere, komplexere Aufträge generieren – und überregionale Projekte akquirieren. Bisher lediglich lokal oder regional tätige Büros bekommen einen bundesweiten Auftritt. Zudem wird die Wahrnehmung durch Kunden im Hinblick auf Leistung, Größe und Nähe erhöht.

„Sein“ Dienstleister ist für ihn vor Ort, auch während des Betriebs. Im Rahmen der Qualitätssicherung wird durch die Geschäftsführung des Netzwerks sichergestellt, dass alle Partner erfahren und qualifiziert sind. Eine entsprechende Personendecke sorgt dafür, dass auch unvorhergesehenen Kapazitätsengpässen entgegengewirkt werden kann.

4. Erfahrungsaustausch

TGA-Projekte werden vielfältiger und komplexer. Der Austausch mit Partnern im Netzwerk sorgt für Know-how-Transfer und bringt sowohl das gemeinsame als auch das eigene Geschäft jedes einzelnen Partners voran. Für schwierige Fragen kann auf eine gemeinsam genutzte IT-basierte Kommunikations- und Dokumentationsinfrastruktur zurückgegriffen werden.

5. Shared Economy: geteilte Sach- und Personalkosten

Einsparungen durch gemeinsam genutzte Produkte und Leistungen sind ein weiterer Vorteil: Hohe Kosten für eine umfangreiche Software-Infrastruktur werden durch einen gemeinsam genutzten Server deutlich gesenkt. Vor allem kleine Büros können damit auf Programme zugreifen, die ansonsten das Budget sprengen. Werden Mitarbeiter für zeitlich begrenzte Projekte gebraucht, lassen sich diese über Partnerbüros ausleihen.

Michael Engelmann, Geschäftsführer der PlanerAllianz

Die Planer im Netzwerk

Beispiel Krankenhaussanierung im Klinikum Würth an der Donau

Der hohe Kostendruck im Gesundheitswesen erfordert effiziente Strukturen bei hoher Versorgungsqualität. Dieser Prozess hat auch Auswirkungen auf bauliche Maßnahmen und die Technische Gebäudeausrüstung. Die Kreisklinik Würth 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 Bereichen aus.

Schritt 1: Die PlanerAllianz erhielt den Zuschlag für die beiden Teilbereiche Heizung/Lüftung/Sanitär und GLT (HLS) einerseits sowie für Starkstrom/Schwachstrom/Förderanlagen (ELT) andererseits.

Schritt 2: Eine Umsetzung im Netzwerk liegt hier auf der Hand: Schließlich handelt es sich bei dem Krankenhausumbau um ein Großprojekt, das mit insgesamt 12,2 Mio. € veranschlagt wurde. In einer Zusammenarbeit von mehreren Planungsbüros aus Würzburg, Suhl und Osnaabrück wurde das Projekt gestartet.

Schritt 3: Nach der Zuschlagserteilung für beide Bereiche wurde eine interne Projektvereinbarung getroffen, in der festgehalten wurde, wer welche Aufgaben übernimmt und welche Honorarverteilung daraus folgt. Zwar handelte es sich formal um zwei Ausschreibungen, jedoch gab es für das Innenverhältnis ein Projektteam mit Gesamtprojektleiter und somit einem zentralen Ansprechpartner für die Krankenhausleitung. Die Leitungsfunktion wurde durch das Planungsbüro für den HLS-Bereich übernommen.

Schritt 4: 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.