

Planerallianz

Zukunftsmodell für planende Ingenieure?

VON MATTHIAS STILL

Bei der Erweiterung und Neustrukturierungen der Kreisklinik Wörth zeichnet die PlanerAllianz für große Teile der TGA-Planung verantwortlich. Die PlanerAllianz GmbH & Co. KG ist ein Zusammenschluss von aktuell 15 Planungsbüros aus Würzburg, Suhl und Osnabrück zu einem der größten Netzwerke von Experten der technischen Gebäudeausrüstung mit mehr als 200 Mitarbeitern. Ziel: den großen Playern der Branche Paroli bieten.

Projektmanagement im Netzwerk

Glaubt man den Prognosen des Deutschen Krankenhausbarometers, dann schreiben rund 1.000 deutsche Kliniken derzeit rote Zahlen, rund 300 sind sogar von der Schließung betroffen. Der hohe Kostendruck im Gesundheitswesen stellt das Management von Krankenhäusern vor große Herausforderungen: Restrukturierungen und effiziente Strukturen bei hoher Versorgungsqualität müssen umgesetzt werden. Dieser Prozess hat auch Auswirkungen auf bauliche Maßnahmen und die damit einher gehende technische Gebäudeausrüstung. Nicht selten entstehen daraus Großprojekte im Klinikaus- und -umbau sowie in der Modernisierung der technischen Infrastruktur. Projekte, bei denen kleine Planungsbüros schnell an ihre Grenzen stoßen, sich die Arbeit in einem Netzwerk mit mehreren spezialisierten Büros hingegen anbietet.

Bei der Erweiterung und Neustrukturierung der Kreisklinik Wörth an der Donau betreute die PlanerAllianz große Teile der TGA-Gewerke. Die Kreisklinik in Süddeutschland mit 110 Betten der Grund- und Regelversorgung genießt bei der Bevölkerung und den niedergelassenen Ärzten in der Region eine hohe Akzeptanz. Ende 2013 wurde die Erweiterung des OPs, der Endoskopie und der angrenzenden Bereiche ausgeschrieben. Die PlanerAllianz erhielt den Zuschlag für die Planung der Heizungs-, Lüftungs-, Sanitär- und Gebäudeleittechnik (HLS) einerseits sowie für Starkstrom/ Schwachstrom/ Förderanlagen (ELT) andererseits.

Eine Umsetzung im Netzwerk liegt hier auf der Hand: Schließlich handelt es sich bei dem Krankenhausumbau, der insgesamt mit 12,2 Mio. Euro veranschlagt wurde, um ein Großprojekt, mit dem sich kleine Planungsbüros schwer getan hätten. Und dies ist kein Einzelfall. Überall am Markt sei eine Kon-



Freundlicher Eingang

zentrationbewegung hin zu „den Großen“ zu spüren, wie VBI-Mitglied Ralf Kottmeier erklärt. Der Diplomingenieur ist gemeinsam mit Michael Engelmann Geschäftsführer der PlanerAllianz. Darin begründet sich auch die Idee der Zusammenarbeit in einem Verbund: So können kleine Büros großen Wettbewerbern etwas entgegen halten, ohne dabei ihre eigene Identität und die bewährte Position am Markt zu verlieren.

Kooperation aus Generalisten und Spezialisten

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

Das Kreiskrankenhaus aus der Luft
Fotos: PlanerAllianz



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. Bisher lediglich lokal oder regional tätige Büros bekommen einen bundesweiten Auftritt.

Zudem wird die Wahrnehmung durch Kunden im Hinblick auf Leistung, Größe und Nähe deutlich erhöht. „Sein“ Dienstleister ist für ihn vor Ort, auch während des Betriebs. Durch eine entsprechende Qualitätssicherung wird durch die Geschäftsführung der PlanerAllianz sichergestellt, dass alle Partner erfahren und qualifiziert sind. Der Auftraggeber bekommt nie den Eindruck, dass gerade in seinem Projekt „gelernt“ wird. Eine entsprechende Personaldecke sorgt dafür, dass auch Kapazitätsengpässen entgegen gewirkt werden kann.

Wie das in der Praxis funktioniert, lässt sich gut an dem Krankenhausprojekt in Wörth veranschaulichen. Für den Ausbau 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 übernimmt und welche Honorarverteilung daraus folgt. Zwar handelte es sich – von außen betrachtet – um zwei Aufträge: Jedoch gab es für das Innenverhältnis ein Projektteam mit Gesamtprojektleiter und somit einem zentralen Ansprechpartner für die Krankenhausleitung. In diesem Fall übernahm das Planungsbüro für den HLS-Bereich die Leitungsfunktion. Die Umsetzung der vom Auftraggeber vergebenen 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.

Gemeinsame Software-Infrastruktur senkt Kosten

Der gemeinsame Server zählt dabei zu den zentralen Vorteilen, die alle Partner nutzen können. In der Regel werden hohe Kosten für eine umfangreiche Software-Infrastruktur deut-

lich gesenkt: Vor allem kleine Ingenieurbüros haben dadurch die Gelegenheit für überschaubares Geld auf Programme zugreifen zu können, die ansonsten das Budget sprengen. Bei der PlanerAllianz übernimmt der PlanTeamServer diese Aufgabe als zentrale IT-Schaltstelle. Diese Plattform im Internet bietet eine eigene Kommunikations- und Dokumentenablageumgebung sowie weitere Features rund um Planung, Bau und Betrieb von Immobilien. Die Plattform steht den Gesellschaftern nicht nur für die gemeinsamen Projekte im Netzwerk, sondern in vollem Umfang auch für Projekte im eigenen Unternehmen zur Verfügung.

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

Zusammenfassung

Die wichtigsten Vorteile der Planerkooperation im Netzwerk sind:

- Eine hohe Spezialisierung ist im Netzwerk ebenso möglich wie eine Generalisierung, da die jeweils ergänzenden Leistungen von Partnerbüros abgedeckt werden können.
- Neben dem bestehenden Geschäft lassen sich zusätzliche Aufträge on top generieren.
- Kleine Büros können sich an Großaufträgen beteiligen, die sie eigenständig nicht realisiert hätten.
- Über das Netzwerk lässt sich ein starker Auftritt am Markt, eine Marken- und Meinungsbildung realisieren.
- Die Kooperation mit anderen Planern sorgt für Erfahrungsaustausch und Know-how-Transfer.
- Personal und Infrastruktur (z. B. im IT-Bereich) lassen sich gemeinsam nutzen.

Autor:

Matthias Sill,

Agentur Public Effekt, Hamburg