

AUFTRAGSBESCHAFFUNG

Netzwerke zur Auftragsbeschaffung: So können Sie sich breiter aufstellen

„Du, ich kenne da jemand, der will bauen. Ruf den doch mal an und berufe Dich dabei auf mich“. Diese Auftragsbeschaffung per Mundpropaganda funktioniert im engen regionalen Bereich. Wenn es aber um weiter entfernte, vor allem aber auch um größere Projekte geht, brauchen Sie andere Maßnahmen und Rezepte. Sie brauchen Plattformen und Allianzen. Und in der Tat: Es gibt welche, denen Sie sich anschließen können. Noch besser ist es aber wohl, selber Allianzen zu schmieden. Lernen Sie deshalb einige Zusammenschlüsse kennen und erfahren Sie, wie diese funktionieren. |

Die PlanerAllianz (www.planerallianz.de)

Die PlanerAllianz GmbH & Co. KG ist ein Zusammenschluss von Ingenieurbüros der technischen Ausrüstung. Das zeichnet das Konstrukt aus:

- Die PlanerAllianz wirbt nur um Aufträge, die keine Gesellschafterin ableisten kann oder will. Sämtliche Aufträge sind deshalb „On-Top“.
- Die PlanerAllianz kann auf viele und aktuelle Referenzen in allen Bereichen zurückgreifen. Das Referenzproblem ist damit gelöst.
- Die Eigenständigkeit aller Büros bzw. Gesellschafter bleibt gewahrt. Der Zusammenschluss bezieht sich nur auf gemeinsame Tätigkeiten.
- Bisher lokal oder regional tätige Büros bekommen einen überregionalen, bundesweiten Auftritt und verbreitern ihr Wirkungsgebiet.
- Spezialisierung möglich. Jeder Gesellschafter kann sich auf seine Stärken besser fokussieren – und bei der PlanerAllianz den Rest holen.

Das Ingenieurwerk Hamburg (www.iw-hh.de)

Die Idee des Ingenieurwerk Hamburg ist ähnlich, nur breiter, weil „leistungs-bildübergreifend“. Ziel war und ist es, unterschiedliche planerische und beratende Ingenieurdienstleistungen an einem Standort zu bündeln, um auf diese Weise fachlich übergreifende Synergien zu schaffen. Deshalb setzt sich das Ingenieurwerk aus spezialisierten Ingenieuren, Architekten, Naturwissenschaftlern, IT-Experten, Beratern und Projektmanagern zusammen.

Das Ingenieurwerk sieht sich als innovativen Arbeitsraum für Ingenieure, die sich als zukunftsorientierte, progressive, agile Unternehmer verstehen, deren berufliches Engagement auf Hingabe fußt. Die Arbeitsgebiete aller Ingenieurwerk-Partner ergänzen sich im bestmöglichen Sinne, orientiert am Leistungsbedarf bestehender und zukünftiger Kunden. Wesentlich für alle Partner ist, dass sie (anders als bei der PlanerAllianz) das Leistungsportfolio ergänzen. Jeder Unternehmer ist Spezialist auf seinem Gebiet. Deshalb sucht das Ingenieurwerk noch Partner, die das Ingenieurwerk stärken; u. a. aus den Bereichen Informationstechnologie, Energiekonzepte, Fördermittelberatung, Baubiologie, Zertifizierung, Unternehmensberatung und Verfahrenstechnik und Anlagentechnik, Sicherheitstechnik, Lärmschutz.

Zusammenschluss
von TGA-Büros

„Allianz-Büros“
bleiben eigenständig

Leistungsbild-
übergreifendes
Netzwerk

Leistungsspektrum
orientiert sich am
Bedarf des Kunden

European network architecture (www.ena.ag)

Ena ist ein wachsendes interdisziplinäres Netzwerk von mehr als 40 namhaften Architekten, Ingenieuren, Herstellern und Dienstleistern für verantwortungsvolles Bauen – mit den Schwerpunkten aktiver Austausch, quer denken, verändern von Blickwinkeln. Ena sieht sich als „Netzwerk der Besten“. Gesucht werden Marktführer, Macher, Initiatoren und Vordenker, die „mit uns Ideen, Prozesse und Ergebnisse in und für Architektur, Bauwerke und Infrastruktur voranbringen“.

Wichtig | Zur Aufnahme erforderlich sind zwei Paten, die die Mitgliedschaft begleiten sowie das Einverständnis aller Mitglieder. Gerne sucht ena bei Interesse an ena das Gespräch mit Ihnen und lädt Sie zu einem ersten „Beschnuppern“ ein. „Ein Anruf/Email verbindet“.

Construyo (www.construyo.de)

Construyo ist ein relativ neuer Player auf dem Markt. Die „digitale Plattform für die Bauplanung“ begleitet den gesamten Planungsprozess und sorgt für einen effizienten Ablauf. Architekten und Ingenieure können sich über die Website bewerben. Sollte es in einzelnen Regionen keine ausreichende Anzahl von Bewerbungen geben, kontaktiert Construyo Architekten und Ingenieure aktiv. Neben den Aufnahmebedingungen wird eine kontinuierliche Qualitätskontrolle durchgeführt, um eine hohe Planungsqualität sicherzustellen.

Construyo hilft seinen Partnern, mit moderner Software Planungsprojekte effizienter abzuwickeln. Darüber hinaus übernimmt Construyo die Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Dies ermöglicht vor allem kleineren Büros eine höhere Planungssicherheit. Construyo erhält einen Prozentsatz der Planungskosten. Dieser ist auftragsabhängig und liegt im Bereich eines branchenüblichen GU-Aufschlags.

Die Schlussfolgerung für Sie

Institutionalisierte Zusammenschlüsse auf der Planerseite gibt es noch überraschend wenig. Der Marktdruck ist (noch) gering. Dabei sind die Konzentrationstendenzen unübersehbar. Der Schweizer Versorger BKW hat gefühlt „schon eine ganze Armada“ an deutschen Planungsbüros zusammengekauft; bei SWECO ist es ähnlich. Andere große Büros in Deutschland haben fusioniert und ihre Kompetenzen erweitert. Was folgt daraus für Ihr Büro? Sie müssen sich fragen, welche Geschäftsfelder für Sie zukunftssträftig sind und welche zum Büro passen. Das geht u. a. einher mit folgenden Fragen:

- Will ich mir das Know-how dafür selbst aneignen?
- Suche ich mir Büros, die das Know-how haben, und integriere sie in mein Büro?
- Reicht es, strategische (institutionalisierte oder gar nur informelle) Partnerschaften mit Büros einzugehen, die das Know-how besitzen?

Egal, wohin Ihr Weg führen soll – Sie müssen ihn irgendwann definieren und dann einschlagen. Je eher, desto besser.

„Netzwerk der Besten“ für verantwortungsvolles Bauen

Digitale Plattform ...

... will Planungsprojekte effizienter abwickeln

Was ist Ihre Antwort auf Konzentrationstendenzen in der Branche?