

Die Drei Plus Planungsgruppe: Mit Spezialisierung zum Erfolg

Müssen Architekten auch Unternehmer sein? Fest steht: Immer mehr Architekturbüros besetzen Nischen – und generieren damit neue Aufträge. Für den, der unternehmerisch denkt und die Risiken des Marktes nicht scheut, bieten sich viele Möglichkeiten. Die „Drei Plus Planungsgruppe“ zum Beispiel konzentriert sich seit Mitte der neunziger Jahre fast ausschließlich auf die Leistungsphase 6. Heute zählt das Unternehmen zu den 4-5 großen Architekturbüros deutschlandweit, die sich auf Ausschreibung und Kostenmanagement spezialisiert haben. Insbesondere mit der Berechnung spektakulärer Arenen und Fußballstadien hat sich das Büro einen Namen gemacht.

Die Architekten der Drei Plus Planungsgruppe realisieren „Visionen“: Sie sind Spezialisten, wenn es darum geht, ungewöhnliche und komplexe Bauvorhaben präzise zu kalkulieren. Ab einer Bausumme von 5 Millionen Euro bearbeitet das Büro von Arne Schumny und Uwe Morell Projekte der Kategorie „anspruchsvolle Sonderbauten“ wie Stadien, Sporthallen und Gewerbebauten. Die Professionalisierung der sensiblen Leistungsphase 6 freilich ist nicht ohne Risiko: „Zwar ist der Gewerbebau lukrativ, aber falls wir uns verrechnen, haftet unser Büro für die Mehrkosten.“ Auftraggeber der Drei Plus Planungsgruppe sind vorrangig Generalunternehmer. In den letzten zwei bis drei Jahren zeichnet sich allerdings eine Veränderung ab: „Waren unsere Auftraggeber früher zu fast 100 % Generalunternehmer, sind es gegenwärtig nur noch knapp 30 bis 40 %.“, führt Schumny aus, „Zu ungefähr 60 % arbeiten wir heute für Investoren und große Architekturbüros.“ Der Hintergrund lässt sich nur vermuten. Auf jeden Fall schätzen Investoren die Planungssicherheit und Kostenersparnis, und die Architekten profitieren, weil sie den Kopf frei haben für das Entwerfen, Planen und Bauen.

Ausschließlich mit Kostenschätzung, Kostenberechnung, Kostenanschlag, Kostenfeststellung und Nachtragsmanagement bestreiten Morell und Schumny ihr Geschäft. Das war nicht immer so. Als sich die Architekten 1993 selbstständig machten, boten sie die üblichen „Planungsleistungen aller Art“ an. „Der Erfolg war – gelinde gesagt – mäßig.“, beide Partner sind sich an dieser Stelle einig. Erst die Besinnung auf die eigenen Stärken brachte die Berufsanfänger auf die richtige Fährte. Es war der Anfang ihrer Erfolgsgeschichte. Die Fähigkeiten der Architekten zeigten sich an der Schnittstelle zwischen Planung und Realisierung: „Jeder Strich in einer Planung steht für eine Bauleistung oder für ein Bauprodukt.“, erklärt Morell.

Doch es ist nicht nur dieser Blick auf den Plan, der beide Partner verbindet. Beide Architekten haben an der FH Hildesheim studiert, und beide haben sie unabhängig voneinander ihren Beruf von der Pieke auf gelernt: Schumny als Maurer, Morell als Tischler.

Wer heute als Mitarbeiter bei der Drei Plus Planungsgruppe einsteigt, verzichtet auf das Entwerfen, hat idealer Weise ein Bauhandwerk erlernt und besitzt ein sicheres Gespür für Materialien. Außerdem verfügt er über ein gutes technisches Verständnis. Vom Architekten über den Ökonom bis zur Wirtschaftsingenieurin – die Mitarbeiter der Drei Plus Planungsgruppe sind allesamt Quereinsteiger, denn anders als z. B. in Großbritannien gibt es in Deutschland keinen eigenen Studiengang für Baukalkulation.

Der deutsche Architekt als Generalist? Dieses Bild scheint zu bröckeln. Und ist es vielleicht – angesichts eines Überangebots von Architekten – tatsächlich nicht zukunftsfähig? Morell sieht das gelassen. Er empfiehlt jungen Planern, gezielt auf ihre Klientel zuzugehen. „Der Markt für spezielle Leistungen wächst.“, meint Morell. „Die Leute wollen Spezialisten, Profis.“. Viele Architekten fürchten die Festlegung auf einzelne Fachgebiete, weil es bedeutet, manchen Auftrag von vornherein auszuschließen. Andere sehen gerade darin ihre Chance. Architekten, die ohne Spezialisierung bei Schumny und Morell anfangen, verdoppeln nach wenigen Monaten ihre Produktivität. „Damit ein spezialisiertes Büro sich trägt.“, so Schumny, „sollte die Frage immer wieder lauten: Wie hoch muss meine Einnahme genau sein, um diesen Auftrag präzise, qualitativ und rentabel auszuführen?“

Fehler oder Zeitverluste entstehen Architekturbüros häufig bei der Schätzung „nicht-alltäglicher Bauleistungen“. Was kostet eine T 90 Glastür mit Oberlicht? Für die Architekten der Drei Plus Planungsgruppe ist diese Frage absolut „alltäglich“. Vierzehn Mitarbeiter sind in wechselnden Teams beschäftigt. Hierarchien innerhalb der Teams gibt es nicht, weil alle immer wieder dieselben Tätigkeiten ausüben. Um auf dem Laufenden zu bleiben, nehmen die Mitarbeiter regelmäßig an Fortbildungen teil, und im Winter lädt die Drei Plus Planungsgruppe mit einer eigenen Veranstaltungsreihe zur Fachdiskussion ein.

Mindestens zehn Stadien und Arenen hat das Büro bisher kalkuliert. Welche „nicht-alltäglichen Bauleistungen“ treten eigentlich beim Fußballstadion auf? „Anspruchsvoll bei den Stadien ist generell deren Geometrie.“, erklärt Morell. „Durch die abgerundeten Formen der Arenen entstehen viele Fugen, die abgedichtet werden müssen. Mengenermittlungen sind

daher schwierig und erfordern ein detailliertes Verständnis der Planung.“ Am Stichwort „Fugen“ hängt eine weitere Herausforderung. Die Gesichter der Partner hellen sich auf: Bis zu 8 Zentimeter muss die Stahlbetontribüne sich heben und senken können, wenn die LaOla-Welle durch die Zuschauermassen wogt. „Natürlich sind die Sicherheitsanforderungen überhaupt ganz wesentliche Aspekte bei der Kalkulation eines Fußballstadions. Das betrifft vor allem Brandschutz und Fluchtwege.“, ergänzt Schumny. Bei schwierigen Projekten übernimmt die Drei Plus Planungsgruppe die Baubetreuung, wie zum Beispiel beim AWD-Arena Niedersachsenstadion Hannover, das bei laufendem Betrieb umgebaut werden musste. „Ein Mitarbeiter von uns war von Morgens bis Abends vor Ort.“, berichtet Morell. „Bei solchen Projekten sind wir oft die ersten, die kommen, und die letzten, die das Licht ausmachen.“

Aufträge werden oft innerhalb weniger Stunden nach der ersten Anfrage erteilt. Deshalb müssen Morell und Schumny zügig reagieren. Ähnliches gilt für die Mitarbeiter. Ob 5 oder 50 Millionen Euro Bausumme: Zwei bis drei Wochen, mehr Zeit haben die Teams für ihre Berechnungen in der Regel nicht. Erleichtert wird die Arbeit durch das Kalkulationsprogramm OCRA, das einzige, im Büro verwendete Programm außer MS Office. „Unsere Auftraggeber sind selbst fristabhängig. Aufschübe – auch nur um einen Tag – gibt es daher nicht.“, erklärt Morell. Um Fehler auszuschließen, braucht es ein lückenloses Qualitätsmanagement. „Alle Leistungsverzeichnisse und Kosten werden bei uns mehrfach und von verschiedenen Seiten gegen geprüft.“ Manche Auftraggeber verlangen dennoch eine Überarbeitung, um die Kosten zu senken. „Es kommt vor, dass wir eine Ausschreibung 4-5 Mal überarbeiten müssen. Ich habe allerdings jedes Mal nicht den Eindruck, dass damit viel gewonnen wird.“, meint Schumny, „Ein Sonderbau, der bestimmte Funktionen nachhaltig erfüllen soll, kostet eben, was er kostet.“

Das Geschäft mit der Leistungsphase 6 könnte für die Drei Plus Planungsgruppe derzeit nicht besser laufen. Trotzdem: Vergrößern wollen sie sich nicht. Die Unternehmensstrategie, erklärt Morell, heiße: „Qualität und Kundennähe.“ Und wie sieht die Zukunft aus? Mit ihrer Spezialleistung möchten die Architekten auch den internationalen Markt erobern. Zur Kalkulation der Sonderbauten kommt damit auch eine Ausrichtung auf den deutschen „Architektexport“ hinzu. Eine Marktlücke – schon allein deshalb, weil im Ausland die deutschen Normen und Regelwerke nicht bekannt sind. Mit diesem Ansinnen gehen die Architekten einer viel diskutierte Zukunftsidee nach: deutsche Architekturleistungen zu internationalisieren und den

Markt zum Ausland hin zu erweitern. Und wie es aussieht, werden Morell und Schumny auch hier dafür sorgen, dass es mit diesem Vorhaben nicht bei der Vision bleibt.

7.999 Zeichen/8.000

Stand 16.05.2008