

Gründer auf festem Grund

Ländliche Eigenheime, Energieberatung oder ein Büro mit eigenem Schaufenster:
Wie junge Büros durch die Startphase kommen | Von Rosa Grewe

Zu zweit aufs Land

Heike Schmidt und Rudolf Heinz von schmidtundheinz architekten, Moosburg an der Isar

► Als Heike Schmidt und Rudolf Heinz 2006 in Moosburg an der Isar ihr Büro gründeten, wollten sie der Massenproduktion der Bauträger hohe Qualität entgegenzusetzen. „Die Bauherren sind dankbar und offen für architektonische Alternativen, die es bisher in Moosburg und Umgebung nicht gab. Wir bedienen eine jüngere Klientel mit begrenztem Budget und beweisen, dass Individualität nicht teurer sein muss als ein Fertighaus“, erklärt Heike Schmidt den Erfolg. „Nicht zuletzt kommt mein Büopartner aus Moosburg und hat dort ein sehr gutes Netzwerk, das ist das A

und O.“ Die beiden hatten sich beim Studium an der TUM München kennengelernt und wurden für die gemeinsame Diplomarbeit mit dem Wissenschaftspreis der Landeshauptstadt München 2006 ausgezeichnet. „Der Preis war gut für unser Renommee. Er gab den Kunden das Gefühl, dass wir grundsätzlich nicht ganz falsch liegen.“ Bei der Gründung kurz nach dem Diplom mit zunächst eingeschränkter Bauvorlageberechtigung waren beide noch unter dreißig Jahre alt und hatten Berufserfahrung vor allem neben dem Studium gesammelt. Mit kleinen Einfamilienhaus-Projekten fand das Team an, durch Mund-zu-Mund-Propaganda kamen neue Aufträge hinzu. „Bei uns wurde es langsam immer mehr, die Projekte sind mitgewachsen.“ Rund ein Jahr dauerte es, bis das Büro gut lief. Heike Schmidt empfiehlt: „Ein finanzielles Polster für ein bis zwei Jahre sollte man einplanen“ – Ersparnisse, Hilfen von Verwandten oder für Gründer. Die Provinz sei ein guter Standort: „So chaotisch jede Gründung am Anfang ist, auf dem Land ist der Umgang mit Behörden persönlicher und unbürokratischer. Ich bin absolut sicher, in München hätte die Gründung nicht funktioniert.“ Was war das Wichtigste bei der Gründung? „Netzwerk, Netzwerk, Netzwerk!“

www.schmidtundheinz.de



Heike Schmidt und Rudolf Heinz: „Die Arbeit in Netzwerken ist für uns unverzichtbar.“
Oben: Entwurf für den Neubau einer Sporthalle in Moosburg a. d. Isar, Leistungsphasen 1 bis 9, Zusammenarbeit mit Christian Sommerer und A2architekten.



Frühe Freiheit

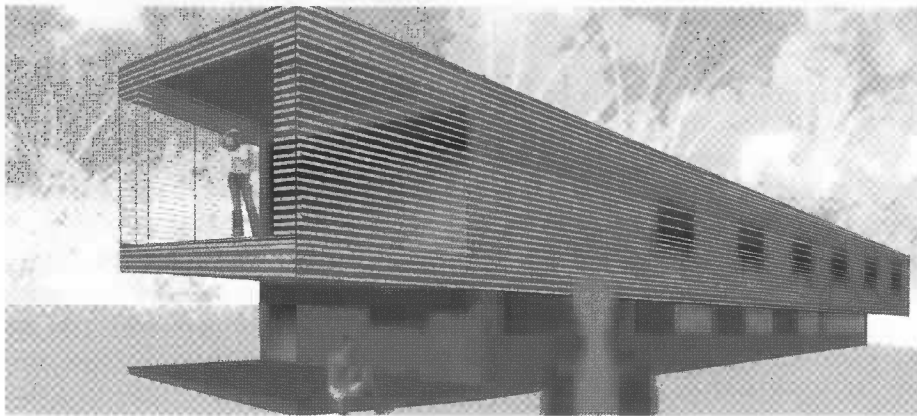
Marion Daum-Klipstein, Architektin und Energieberaterin, Darmstadt

► Als sich Marion Daum-Klipstein 2005 mit frischem Diplom auf die Arbeitssuche machte, erging es ihr wie vielen anderen: Eine feste Stelle, womöglich in einem Büro der Wahl, war kaum zu bekommen. Als Freiberuflerin bearbeitete sie Aufträge für verschiedene Büros. Was zunächst aus der Not geboren war, entwickelte sich zu einer soliden Existenzgrundlage mit immer größeren Projekten. „Ende 2006 kam die Erkenntnis: Eigentlich ist es das Schönste, frei und für sich zu arbeiten. Die wichtigste Entscheidung war, selbst aktiv nach Aufträgen zu suchen und Netzwerke aufzubauen.“ Sie startete mit Wohnungsprojekten. Wie sie heute sagt, ist sie „mit einer gewissen Naivität“ hineingewachsen. Unterstützung fand sie durch Partnerbüros, die mit fachlichem Rat halfen. „Früher war es ein No-Go, mit Partnerbüros zu arbeiten,



Marion Daum-Klipstein: „Ohne Leidenschaft ist gute Architektur schwer umzusetzen.“

From Roo Basen



Wohnen im Odenwald: Einfamilienhaus „Tubus“ von Marion Daum-Klipstein, für 2009 in Planung

heute macht es ökonomisch Sinn, Kompetenzen zu bündeln.“ Und sie machte eine Weiterbildung zur Energieberaterin. „Das lohnt sich nicht als alleiniges Betätigungsfeld, aber für die Akquisition weiterer Aufträge und als zusätzliches Qualitätsmerkmal zahlt es sich aus.“ Rund eineinhalb Jahre nach dem Diplom konnte sie Gewinne verzeichnen, auch dank fester Honorarvereinbarungen und der Umsetzung erster eigener Kleinstaufträge. „Mit Leidenschaft dabei sein und die Motivation nicht verlieren, gute Arbeit abzuliefern, das ist das Wichtigste.“

In Vaters Exbüro

Christian Hauss von Hauss Architekten, Hassloch

► „Ich bin in einem Unternehmerhaushalt aufgewachsen“, erzählt Christian Hauss. Er wusste, worauf er sich bei seiner Bürogründung im Jahr 2005 einließ. Sein Vater hatte fast 45 Jahre lang ein Architekturbüro mit bis zu zwanzig Mitarbeitern geführt. Christian Hauss arbeitete in großen Büros in Wien und Erfurt, aber auch immer wieder im väterlichen Büro, bis dieses drei Jahre nach seinem Diplom schloss. Weitere sieben Jahre später nahm er zusammen mit Kollegen am Wettbewerb für das Konzerthaus im isländischen Akureyri teil und gewann den dritten Preis. Das brachte den Mut zur Selbstständigkeit. Vaters alte Büroräume waren noch verfügbar, was die Investitionskosten gering hielt. „Auf ein Kundenetzwerk konnte ich aber nicht mehr zurückgreifen.“ Er gründete eine Arbeitsgemeinschaft mit anderen Büros, für die er früher tätig war, und erstellte Wettbewerbsbeiträge. „Die Preisgelder sorgten bald für eine schwarze Null.“ Zudem bildete er sich zum Energieberater fort, arbeitet Kollegen zu und präsentiert sich auf Messen. Der erste Auftrag kam ein Jahr nach der Gründung: eine Villa in der Provinz. Sie zog zwei weitere Projekte nach sich. „Gerade in einem eher ländlich geprägten Raum ist die Akquisition von qualitätvollen Aufträgen, die sich rechnen, besonders schwierig.“

www.haussarbeit.de

Christian Hauss:

„Das Schwerste war, den ersten rasch zu realisierenden Auftrag zu bekommen“, unten: Für das Konzerthaus Akureyri in Island gab es den 3. Preis



Vom Dach bis zum Fundament

Mit Dachabdichtungen, Abdichtungen, Industriefußböden, Dicht- und statischen Verstärkungen, Baureparatur, Instandsetzung, Korrosionsschutz, Gewässerschutz bietet Sika an Sicherheit und Qualität vom Fundament.

Entdecken Sie Sika.



Sika Deutschland
Kornwestheim
70439 Stuttgart
Tel. 0711/70439
info@de.sika.com



Daum-Klipstein: Ohne Leidenschaft gute Architekturbüros schwer umzusetzen