

Neuer Unternehmenssitz von Hinterschwepfinger in Burghausen

Urbane Architektur mit zeitlosem Design

Fertiggestellt und bezogen prägt der neue Firmensitz von Hinterschwepfinger das Stadtbild Burghausens spürbar. Nach etwa zwei Jahren Planungs- und Bauzeit wurde das Projekt – ein Meilenstein in der über 60-jährigen Unternehmensgeschichte – termingerecht abgeschlossen. Direkt am Stadtpark, in zentraler Lage und unmittelbarer Nähe zur Burg bietet das Gebäude auf rund 2600 Quadratmetern Platz für sämtliche Planungsabteilungen des Industrie- und Gewerbebauspezialisten. Die Realisierung des Neubaus bedeutet auch die Vollendung eines wichtigen und attraktiven Knotenpunkts der Stadt.

Zusammen mit dem gegenüberstehenden Gebäude bildet der ausdrucksstarke Neubau von Hinterschwepfinger eine Verbindung zwischen der historischen Altstadt und der als moderner Industrie- und Gewerbeort geltenden Neustadt. Insgesamt haben die Wacker Pensionskassen VVAG und Hinterschwepfinger in den letzten fünf Jahren an diesem markanten Standort 22 Millionen Euro investiert und die städtebauliche Vorgabe, durch die architektonische Einheit der beiden Bauten ein „Tor zur Neustadt“ zu erschaffen, erfüllt.

Zeitloses Design

Der neue Unternehmenssitz von Hinterschwepfinger besticht durch seine urbane Architektur und sein zeitloses Design. Dies wird neben der klaren Linienführung vor allem durch die Wahl der verwendeten Materialien erreicht, wobei der Fokus auf Qualität, Echtheit und Beständigkeit lag – auf Werten, die dem Selbstverständnis des Unternehmens entsprechen. Für die Fassadengestaltung wurden Jura-Kalkstein und Messingelemente gewählt, deren hohe Wertigkeit auch im natürlichen Verwitterungsprozess erhalten bleibt.

Im Gebäudeinneren setzt sich die Gestaltung mit den hochwer-



Die repräsentative neue Firmenzentrale in Burghausen.

FOTOS: HINTERSCHWEPFINGER PROJEKT GMBH

tigen Materialien fort, helles, naturbelassenes Eichenholz, Glas und Metall prägen – je nach Bereich in unterschiedlichem Anteil – das Erscheinungsbild. Das Besondere am innenarchitektonischen Konzept sind zum einen die subtilen Variationen des Designs. Sie unterbrechen zwar nicht die durchgängige, harmonische Gesamtlinie, sorgen jedoch durch feine Abweichungen und raffinierte Lösungen (zum Beispiel Treppen, Lichtdesign) für Abwechslung und Lebendigkeit. Glaswände mit teilweisem Sicht-

schutz zwischen den Büros wahren die Grenzen von einem Raum zum anderen, gleichzeitig heben sie diese aber optisch auf. Die Innenarchitektur schließt damit nicht aus, sondern öffnet den Blick.

Eigene Photovoltaikanlage

Sie entfaltet freilich auch ihre funktionale Komponente. Die Büros der verschiedenen Abteilungen, Besprechungs- und Sozialräume sind wohlüberlegt angeordnet. Sie ermöglichen ruhiges, konzentriertes Arbeiten ebenso wie enge Kooperationen und kurze Kommunikationswege. So kann bei umfangreichen Projekten mit vielen beteiligten Fachbereichen ein gemeinsamer Projektraum eingerichtet werden. Das bedeutet eine temporäre Ver- beziehungsweise Zusammenlegung der Arbeitsplätze aller Beteiligten in einen Raum. Diese Art der Zusammenarbeit lässt die Projekte effizienter und kostengünstiger durchführen.

Bei der TGA-Planung hatte die Energieeffizienz eine hohe Priorität. Dementsprechend ist die Ausstattung des Gebäudes auf dem neuesten technischen Niveau. Seine Grundlast wird über die eigene

Photovoltaikanlage abgedeckt. Diese ermöglicht unter anderem die passive Kühlung im Sommer über die Leitungen der Fußbodenheizung.

Der bewusste Umgang mit Ressourcen zeigt sich in vielen weiteren Bereichen von der Beleuchtung mit LEDs bis hin zur Brauchwasser-Nutzung. Dank des ener-

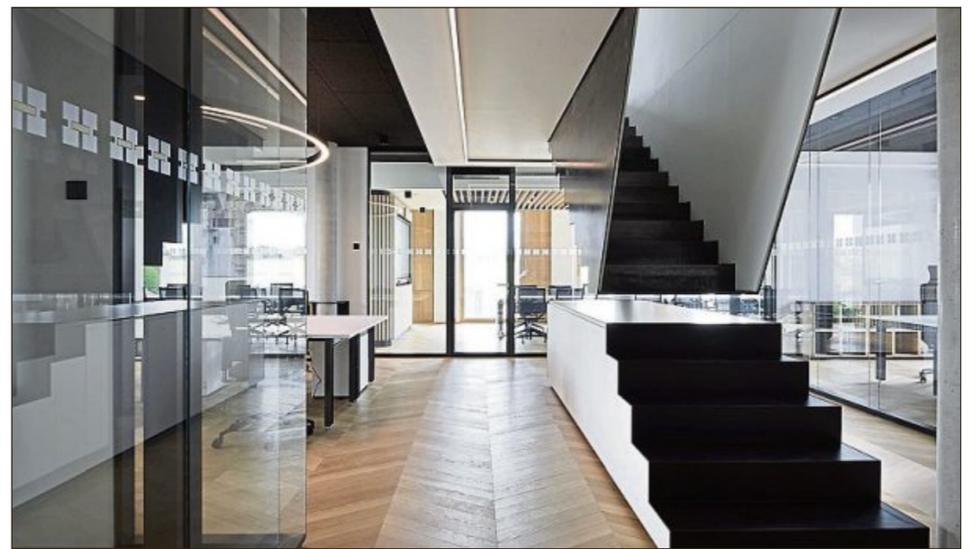
gieoptimierten Gesamtkonzepts werden die gesetzlich vorgeschriebenen Werte um rund 30 Prozent übertroffen.

Die repräsentative Firmenzentrale von Hinterschwepfinger ermöglicht dem Unternehmen einerseits, seinen namhaften Kunden auf Augenhöhe zu begegnen. Andererseits bietet das Gebäude

für bis zu 90 Mitarbeiter*innen Platz sowie eine angenehme und zugleich leistungsfördernde Arbeitsatmosphäre in hochwertig ausgestatteten Büros, Besprechungs- und Sozialräumen. Nicht zuletzt wirkt es identitätsstiftend und unterstreicht den besonderen Anspruch des Unternehmens an sich und seine Leistungen. > BSZ



Holz, Glas und Metall prägen das Gebäudeinnere.



Glaswände mit teilweisem Sichtschutz wahren die Grenzen von einem Raum zum anderen.

KAMMER-KOLUMNE „Faires Miteinander mehr denn je erforderlich“



Werner Weigl,
2. Vizepräsident
der Bayerischen
Ingenieurekammer-
Bau, über
Vergabe und Honorar.

FOTO: PRIVAT

Die Bauwirtschaft und mit ihr die Planer sind bislang ohne größere Probleme durch die Corona-Krise gekommen. Doch ob dies so bleibt, ist fraglich. Denn die öffentliche Hand, der wichtigste Auftraggeber der planenden Berufe, muss nun sparen, um coronabedingte Mehrausgaben in anderen Bereichen zu kompensieren.

Die Konsequenz: Gerade für kleinere, mittlere und junge Unternehmen wird es zunehmend schwierig, Aufträge zu bekommen. Überzogene Referenzanforderun-

gen sind die eine große Hürde, die es zu überwinden gilt. Die zweite Hürde ist der Preiskampf, der sich zuletzt deutlich verschärft hat.

Aktuell zeigt sich, dass gerade bei der Vergabe von Ingenieurleistungen kleine und junge Büros durch übertriebene Referenzanforderungen benachteiligt werden. War es vor Jahren der Hubschrauberlandeplatz auf dem Dach eines 50 Millionen Euro Krankenhauses, den man vorweisen sollte, so sind es jetzt zum Beispiel Projekte in Holz-Hybrid-Bauweise in bislang kaum ausgeführten Größenordnungen. Dabei wäre es ein Leichtes, die zweifelsohne erforderlichen Kenntnisse auch unabhängig von der Größenordnung des Projekts zu prüfen.

Fragwürdig ist es auch, die Eignung im Teilnahmewettbewerb „in der Gesamtschau aller eingereichten Referenzen“ ohne Beschränkung der Anzahl zu beurteilen.

Mehr Referenzen gleich mehr Eignung? Dieser Ansatz darf bezweifelt werden. Er benachteiligt in unangemessener Weise kleinere und mittlere Einheiten und erst recht Start-ups.

Leitfaden erarbeitet

Als konkreten Vorschlag für faire Verfahrensabläufe und ausgewogene Referenzanforderungen erarbeitete der Ausschuss Vergabe der Bayerischen Ingenieurekammer-Bau jüngst einen Leitfaden sowie VgV-Bewerbungsbögen für unterschiedliche Fachdisziplinen. Diese sind frei und ohne Gebühr zugänglich für jedermann unter www.bayika.de. In die Entwicklung dieser Handreichungen floss die Expertise von Vertretern der Auftraggeber- und der Bieterseite ein – entsprechend dem Selbstver-

ständnis der Bayerischen Ingenieurekammer-Bau als „große Kammer“, als Interessensvertretung aller am Bau Beteiligten Ingenieure*innen.

Dem geeignetsten Bieter mit dem wirtschaftlich günstigsten Angebot den Zuschlag zu erteilen, das ist das ureigenste Interesse des Bauherrn. Doch in der Realität spielt in der zweiten Runde des Verhandlungsverfahrens der Preis eine unangemessen hohe Rolle. Im vorherrschenden Wertungsmodell erhält das niedrigste Angebot die meisten Punkte. Angebote, die um die Hälfte bis doppelt so teuer sind, erhalten null Punkte, dazwischen wird linear interpoliert.

Seit dem Wegfall der Mindest- und Höchstsätze der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) zu Jahresbeginn spüren viele Ingenieurbüros einen massiven Preisdruck. Die unschöne Folge für alle Beteiligten: Viele

erfolgreiche Bieter sehen sich gezwungen, durch Nachtragsforderungen zusätzliches Honorar zu generieren, damit sie überhaupt kostendeckend arbeiten können. Die Auftraggeberseite steckt viel Geld und Zeit in die Abwehr solcher Nachträge und findige Juristen versuchen, alle denkbaren sogenannten besonderen Leistungen bereits im Angebotsstadium abzufangen. Völlig vergessen wird dabei, dass in den meisten Fällen zum Zeitpunkt der Angebotsabgabe zentrale Punkte der Planungs- und Bauaufgabe noch nicht einmal feststehen, sondern erst noch im Zuge der Planung erarbeitet werden müssen.

Mit dem Ziel, Vergabeverfahren partnerschaftlicher zu gestalten, hat die Bayerische Ingenieurekammer-Bau einen neuen Ansatz entwickelt: das Fair-Price-Modell. Kernpunkt ist die Ermittlung des „optimalen Preises“ als Mittelwert

der Honorarschätzung des Auftraggebers und dem Mittelwert der Bieterangebote. Das Angebot, das diesem optimalen Preis am nächsten kommt, erhält die beste Bewertung, je weiter ein Angebot davon entfernt ist, umso weniger Punkte.

Positiver Nebeneffekt: Im Zuge der intensiven Befassung mit der Planungsaufgabe für die Honorarabschätzung tritt die Ingenieurkompetenz im Vergabeverfahren wieder stärker in den Vordergrund. Ein Aspekt, der auch bei anderen Themen wie den Referenzanforderungen hilfreich sein kann.

Diskutieren Sie mit uns über das Fair-Price-Modell und schildern Sie uns Ihre Erfahrungen aus der Vergabepaxis am Mittwoch, dem 23. Juni, ab 18 Uhr bei unserem kostenfreien Digitalforum „Vergabe – Faire Preise, aber wie?“. Anmeldung unter www.bayika.de.