

Ingenieurbüros im ländlichen Raum

Kolumne von Dr.-Ing. Werner Weigl, Vorstandsmitglied der Bayerischen Ingenieurekammer-Bau

Veröffentlicht in der Bayerischen Staatszeitung am 12.06.2015

Arbeiten an den Hauptschlagadern pulsierender Metropolen oder doch lieber Kreativität im überschaubaren Sozialgefüge auf dem Land – wo liegen die Herausforderungen für Ingenieurinnen und Ingenieure in ländlichen Raum?

In Deutschland ist die Struktur der Ingenieurbüros – noch – geprägt von kleinen, Inhaber geführten Ingenieurunternehmen mit wenigen Mitarbeitern. Während die überwiegende Anzahl der großen Ingenieurgesellschaften sich auf die Ballungsräume konzentriert, sind viele der kleineren Büros im ländlichen Raum ansässig.

Bislang waren diese Unternehmen meist am regionalen Markt tätig und dort vielfach als erster und vertrauter Ansprechpartner für alle Ingenieuraufgaben vor Ort geschätzt. Soziale Beziehungen und regionale Verbundenheit erleichterten die Auftragsgewinnung, stellten aber auch die Ingenieurin oder den Ingenieur in eine besondere Verantwortung.

Dieser wichtige Aspekt der Auftragsgewinnung tritt jedoch immer mehr in den Hintergrund, da in vielen Gemeinden die Ansicht vorherrscht, selbst bei kleinsten Aufträgen müssten immer drei oder mehr Angebote eingeholt werden. Doch da es sich bei Ingenieurleistungen aber um geistig-schöpferische Leistungen handelt, verlangt die Haushaltsordnung dies nicht. Gnadenloser Preiskampf und Dumpingangebote mit Defiziten in der Planungsqualität wären also vermeidbar.

Bei den sowieso eher spärlich vorhandenen Großaufträgen sehen sich die kleinen Büros unversehens bei VOF-Verfahren in Konkurrenz zu meist in Ballungsräumen ansässigen Großbüros, die über größere, zahlreichere, umfassendere Referenzprojekte verfügen und ihnen damit diese Aufträge streitig machen.

Erstes Fazit: Die Auftragsgewinnung und Struktur der Aufträge unterliegt einem dramatischen Wandel und stellt neue Anforderungen.

Wie sieht es auf der Personalseite aus? Gerade unter jungen Leuten herrschen deutliche Präferenzen, nach dem Studium die Attraktivität der Städte zu genießen. Büros im ländlichen Raum gelingt es meist schwerer, potentielle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu akquirieren – außer die Kandidatin oder der Kandidat ist in der Region verwurzelt. Eine Verbesserung ist hier sicher durch die räumliche Verteilung der Hochschulen eingetreten. Hat man das Personal gewonnen, ist es aber auf der anderen Seite in der Regel „treuer“ und bleibt länger im Unternehmen, nicht selten die gesamte Berufskarriere.

Zweites Fazit: Die Personalgewinnung ist schwieriger, das Personal aber leichter zu halten.

Bleibt als weiterer Aspekt die Kostenseite. Deutlich geringere Büromieten stehen hier in der Regel höheren Mobilitätskosten gegenüber. Öffentliche Verkehrsmittel stehen kaum zur Verfügung, die Entfernungen können meist nur mit dem Auto bewältigt werden. Bei den Personalkosten herrscht ein divergierendes Bild. Im Umkreis von Ballungszentren strahlen die dortigen Gehaltsstrukturen aus, deutlich geringere Personalkosten lassen sich erst in weiterer Entfernung feststellen.

Drittes Fazit: Signifikante Kostenvorteile lassen sich allenfalls im Mietbereich feststellen.

Wie geht es also mit den Ingenieurbüros im ländlichen Raum weiter?

Ausgehend von der veränderten Situation bei der Auftragsgewinnung bleiben im Prinzip nur wenige Reaktionsmöglichkeiten:

Entweder stellen sich kleine Büros mit schlanken Kostenstrukturen - zumindest eine Zeit lang – allein dem Honorarpreiskampf. Oder sie schließen sich mit Großbüros zusammen, um als Einheit attraktive Aufträge zu gewinnen. Eine dritte Option ist die Spezialisierung auf besondere Kernkompetenzen und Marktnischen.

Besonders wichtig sind aber mutige Auftraggeber in den Regionen, die zur Einsicht gelangen, dass sie mit ihren Projekten gerade bei den lokalen Partnern gut aufgehoben sind, die durch HOAI-konforme Angebotsanfragen den Qualitätswettbewerb fördern und ihre VOF-Verfahren mit Augenmaß so gestalten, dass nicht die bloße Anzahl und Größe der Referenzen den kleineren und mittleren Büros in der Region keine Chance lässt.

Der aktualisierte Flyer „Leistungs- statt Preiswettbewerb“ der Bayerischen Ingenieurekammer-Bau bietet hier Orientierung. Er ist kostenfrei erhältlich unter www.bayika.de/download.