



SONDERDRUCK aus

kommunikationsRaum. | 02/2018

Bürowelten im Wandel

Neue Akustik-Lösungen
für neue Bürokonzepte

- Moderne Technologien und Raumplanung für das Büro der Zukunft
- Collaboration Tools für den flexiblen Einsatz in Meetingräumen
- Projection Mapping: Immersive Kunst im Atelier des Lumières
- Kriterien für die akustische Raumplanung in Konferenzräumen



Foto: Steelcase

Geballte Kompetenz aus Medientechnik und Bürogestaltung

Interview zur Kooperation von davit GmbH und Leonhard GmbH

Ob digitalisierte Konferenzräume oder standortunabhängiges Teamwork: Die sich durch die Digitalisierung ändernden Arbeitsweisen erfordern nicht nur passende Technologien, auch der Rahmen muss stimmen. Deshalb haben sich zwei mittelständische Unternehmen aus Baden-Württemberg mit sehr unterschiedlichem Background zusammengetan, um gemeinsam Arbeits- und Büroräume der Zukunft zu gestalten. Über diese Kooperation sprach KommunikationsRaum.-Autorin Kirsten Schmidt mit Florian Knoll, Geschäftsführer der auf Medientechnik und Systemintegration spezialisierten davit GmbH, und Markus Sulz, Geschäftsführer der im Bereich Büro- und Objekteinrichtung tätigen Leonhard GmbH.

Interview: Kirsten Schmidt · Fotos: Steelcase, davit GmbH, Leonhard GmbH

Die digitale Transformation hat die Arbeitswelt voll erfasst. Inwieweit wirkt sich der Umbruch auf die Bürogestaltung und Arbeitsräume aus?

Markus Sulz: Arbeitsräume müssen heute einer Vielzahl von Anforderungen gerecht werden. Wichtige Kriterien sind beispielsweise: Flächen effizient nutzen,

Mitarbeiter motivieren, Austausch und Zusammenarbeit erleichtern und Kreativität fördern. Leonhard legt in seiner Arbeit besonderen Wert darauf, Unternehmenskultur sichtbar zu machen und Prozesse zu verstehen und im Raum abzubilden. Gleichzeitig wird Arbeit zukünftig noch mobiler und flexibler werden. Mit einem Tisch, einem Stuhl, einem Rechner und einem Telefon allein lässt sich all das nicht leisten.

Wenn wir heute Büros planen, müssen wir künftige Anforderungen und Trends aufgreifen und abbilden – egal, ob es sich dabei um einen einzelnen Arbeitsplatz, einen Konferenzraum oder ein Großraumbüro handelt. Es geht darum, digitale Medien und Technologien mit analogen Komponenten sinnvoll unter einen Hut zu bringen. Und zwar so, dass alles miteinander harmonisiert. Digital allein funktioniert nicht, analog ebenso nicht. Die Lösung heißt zusammen, die Mischung macht es. Das ist wie beim Kochen: Damit ein Gericht begeistert, müssen alle Gewürze in der richtigen Dosis zum Einsatz kommen.

Florian Knoll: Wichtig ist zudem, bei der Planung beide Welten – die digitale und die analoge – von Beginn an zu berücksichtigen. Also alle wichtigen Zutaten schon

„Wenn wir heute Büros planen, müssen wir künftige Anforderungen und Trends aufgreifen und abbilden.“ Markus Sulz

vor dem Kochen bereitzustellen. Nur dann können Arbeitsräume und -flächen entstehen, die den Menschen das Leben leichter machen. Und genau das ist unser Ziel in jedem Projekt. Deshalb haben davit und Leonhard auch eine strategische Partnerschaft geschlossen. Jeder von uns ist Experte auf seinem Gebiet: davit im Bereich Medientechnik und Systemintegration, Leonhard im Bereich Büro- und Objekteinrichtung. Zusammen sind wir Vorreiter bei der Gestaltung zukunftsweisender Arbeitsflächen.



Collaboration-Räume für Workshops, Meetings und Konferenzen sind immer stärker im Kommen – hier ein Beispiel von Steelcase.



„Wir wollen unbedingt vermeiden, dass neue Arbeitsflächen verstauben, ...“ Florian Knoll

Florian Knoll ist überzeugt, dass Büroplanung und medientechnische Ausstattung Hand in Hand gehen müssen, um ganzheitliche Konzepte und Lösungen erarbeiten zu können.

Wie sieht diese strategische Partnerschaft konkret aus?

Florian Knoll: Wir arbeiten seit 2016 eng zusammen. Die Basis dafür bilden gegenseitiges Vertrauen und die gemeinsame Leidenschaft, innovative Arbeitsräume zu schaffen – und zwar über Standort- und Unternehmensgrenzen hinweg. Denn wenn es um die Zusammenstellung von Projektteams geht, spielt die Unternehmenszugehörigkeit eine untergeordnete Rolle. Wichtig ist, dass die Skills stimmen. Dies ist auch der Erfolgsfaktor unserer Kooperation. Die Erfahrung der letzten Jahre zeigt: Bringen wir die geballte Kompetenz beider Unternehmen in die Projekte ein, erzielen wir die besten Ergebnisse für unsere Kunden. Und darum geht es ja schließlich. Deshalb holen wir immer dann, wenn es möglich ist und sich anbietet, den jeweils anderen Partner mit ins Boot.

Markus Sulz: Wir sind mittlerweile wie ein eingespieltes Sinfonieorchester, in dem jeder sein Instrument beherrscht und seinen Einsatz genau kennt. Die Kunden geben das Stück vor und profitieren von der geballten Erfahrung, die davit und Leonhard aus Einzelprojekten und gemeinsamen Arbeiten mitbringen. Sie bekommen also das Beste aus zwei Welten – ohne, dass ihnen dadurch zusätzliche Kosten entstehen. Hinzu kommt: Dieser Erfahrungsschatz wächst mit jedem Konferenzraum, mit jedem Großraumbüro, mit jeder Arbeitsfläche, die wir gestalten. Denn mit jedem neuen Projekt arbeiten wir an neuen Themen, neuen Herausforderungen und neuen Lösungen. Das Ergebnis sind immer ausgereifere und überzeugendere Flächen und Räume.

Florian Knoll: Natürlich erfinden wir das Rad dabei nicht jedes Mal neu. Aber weil wir die einzelnen Komponenten immer individuell zusammenstellen, entstehen häufig sehr innovative Ansätze. So wird jedes Projekt einzigartig.

Und welche Kompetenzen bringen Ihre Unternehmen jeweils in die Kooperation ein?

Markus Sulz: Leonhard kommt aus dem Bereich der Büro- und Objekteinrichtung. Unser Kerngeschäft sind Büroplanung und Bürogestaltung – vom Mobiliar über technischen Ausbau und die Gestaltung von Decken, Böden oder Wänden bis hin zu Akustik und Raumklima.

Florian Knoll: davit ist dagegen in der digitalen Welt zu Hause. Unsere Anfänge liegen im Bereich der Netzwerktechnik und -Verkabelung sowie der Medientechnik. Heute zählen ausgefeilte Medientechnik, Konferenz- und Präsentationssysteme, zukunftsweisende Virtual-Reality-Welten oder alltäglich benötigte Informations- und Kommunikationstechnologien wie Internet, Voice over IP, Skype und Office 365 zu unserem Leistungsspektrum. Zudem beraten und betreuen wir Kunden in verschiedenen IT-Projekten von Mobile Device Management bis Managed Services.

Wie arbeiten Sie konkret in der Praxis?

Markus Sulz: Wir möchten die Wertschöpfung der Objekte durch motivierende Arbeitswelten für Teams und einzelne Mitarbeiter sowie durch effizient genutzte

Flächen erhöhen – bei jedem Kunden und bei jedem Projekt. Lösungen von der Stange bringen uns da nicht weiter. Deshalb entwickeln wir zusammen mit dem Kunden immer das jeweils optimale Konzept. Dabei helfen uns spezielle Workshops, in denen wir das gesamte Optimierungspotenzial ausloten. Denn erfahrungsgemäß wissen viele Kunden gar nicht, welche Möglichkeiten sich durch das intelligente Zusammenspiel von modernen Technologien und innovativen Raumplanungen ergeben. Häufig passiert nämlich Folgendes: Wir fragen Kunden, was sie mit der Neugestaltung erreichen möchten. Viele Antworten beziehen sich dann auf Szenarien, welche die Kunden bereits kennen und verbessern möchten. Doch das Potenzial ist viel größer. Genau hier setzen die Workshops an. So führen wir beispielsweise verschiedene Entdeckungsübungen durch, um den Kunden ganz neue Themenfelder aufzu-



Foto: Leonhard GmbH

Markus Sulz meint, dass Lösungen „von der Stange“ im Bereich der gewerblichen Immobilien nicht zielführend sind.

zeigen. Und konfrontieren sie mit gezielten Fragen: Wie laufen welche Prozesse? Wer kommuniziert wann mit wem? Welche Abteilungen gibt es, und wie arbeiten sie zusammen? Ziel ist es, die Arbeitsweise der jeweiligen Unternehmen genau zu verstehen.

Führen Sie die Workshops auch zusammen durch?

Florian Knoll: Ja, wir sind von Anfang an mit dabei. Das ist ja das große Plus für den Kunden. Während Leonhard den Bereich Büroplanung abdeckt, bringen wir von Anfang an die medientechnische Sicht mit rein. Nur so können wirklich ganzheitliche Konzepte und Lösungen entstehen. Ein Beispiel: In einem Unternehmen treffen sich drei Mitarbeiter mehrmals jede Woche zu einem Meeting. Das hat nicht nur Einfluss auf die Lage des neuen Besprechungsraums, der für alle gut erreichbar sein sollte, Auch die technische Ausstattung muss entsprechend angepasst werden. Etwa, wenn es darum geht, Außendienstmitarbeiter und externe Partner in das Meeting einzubinden. Dann sollte der Raum über die Akustik und die geeignete Technik verfügen, um mit hoher Sprachverständlichkeit eine Kommunikation zu ermöglichen und an gemeinsamen Inhalten auch verteilt arbeiten zu können. Alle diese Details versuchen wir, in den Workshops zu klären. Am Ende steht dann ein umfassender Steckbrief. Er enthält alle wichtigen Informationen, macht den Bedarf des Kunden deutlich und schafft die Basis für die nachfolgende individuelle Büroplanung.

Wie sieht es mit der Umsetzung aus? Arbeiten davit und Leonhard hier auch zusammen?

Markus Sulz: Auf jeden Fall. Und auch nach der Fertigstellung stehen wir den Kunden gemeinsam weiter zur Seite. Schließlich bleiben Büroräume im Gegensatz zu früher inzwischen nicht mehr 10 bis 20 Jahre unverändert. Heute fallen erste Anpassungen manchmal schon nach drei Monaten an, weil die Unternehmen auf sich wandelnde Marktbedingungen reagieren müssen. Entsprechend eng bleibt unser Kontakt zu den Kunden. Schlüsselfertiges Bauen wie im Privatbereich funktioniert bei gewerblichen Immobilien nicht.

Florian Knoll: Viele Unternehmen brauchen zudem Unterstützung, um das Potenzial ihrer neuen Flächen voll ausschöpfen zu können. Das ist verständlich, denn die

„Viele Kunden wissen gar nicht, welche Möglichkeiten sich durch das intelligente Zusammenspiel von modernen Technologien und innovativen Raumplanungen ergeben.“

Markus Sulz

eingesetzten Technologien sind mitunter sehr komplex. Deshalb erarbeiten wir mit den Kunden sogenannte Betreiberkonzepte und bleiben auf Wunsch auch dauerhaft mit einem Experten vor Ort. Oder unterstützen alternativ punktuell, sobald der Kunde Bedarf hat. Wir wollen unbedingt vermeiden, dass neue Arbeitsflächen verstauben, weil Hindernisse der intensiven Nutzung im Weg stehen – wenn sie auch noch so klein sind.

Können Sie konkrete Projekte nennen, die sie zusammen umgesetzt haben?

Markus Sulz: Da gibt es mittlerweile einige: Zum Beispiel ein Digital Hub für eine bedeutende Bank in Baden-Württemberg oder auch ein Collaboration Lab für einen großen deutschen Automobilkonzern. Das sind spezielle Arbeitsflächen für die bereichs- und projektübergreifende Zusammenarbeit. Das Besondere: Die Räume haben sozusagen ein Erinnerungsvermögen. Beim Verlassen schaltet man alles aus, beim nächsten Meeting ist der gesamte Content auf Knopfdruck wieder da. Auch in anderen Industrien steigt der Trend zu Innovation Spaces. Die Ausstattung weicht bewusst vom Standard anderer Besprechungszimmer ab und soll Innovationen Raum geben und Kreativität beflügeln.

Florian Knoll: Nicht zuletzt sind unsere beiden internen Umzugsprojekte tolle Beispiele dafür, wie die Zusammenarbeit zwischen unseren Unternehmen funktioniert und welche Ergebnisse dadurch entstehen. Wir ziehen aktuell auf eine neue Fläche, die Kollegen von Leonhard Anfang 2019. Bei Planung, Konzeption und

Umsetzung war der jeweils andere Partner mit im Boot. Herausgekommen sind zwei ganz unterschiedliche Arbeitswelten. Jede für sich zeigt eindrucksvoll, wie standort- und unternehmensübergreifende Zusammenarbeit heute aussehen kann. In beiden Flächen wird unsere Partnerschaft ganz konkret erlebbar.

Markus Sulz: Das möchten wir Interessenten natürlich auch zugänglich machen und werden zukünftig unsere Türen regelmäßig für Besucher öffnen.

Florian Knoll: Wir bieten in unseren neuen Räumlichkeiten moderne Collaboration-Räume für Workshops, Meetings und Konferenzen zur Miete an. Dies soll eine Nutzererfahrung bieten und Ängste vor technischen Innovationen reduzieren.

Was planen Sie noch für die Zukunft?

Markus Sulz: Wir denken darüber nach, den Servicebereich weiter auszubauen, uns also auch als Betreiber von Flächen stärker zu positionieren. Dazu gehört auch, dass wir nicht nur Räume umsetzen, sondern Kunden auch zeigen, wie man mit diesen Räumen arbeitet. Weiter wollen wir verstärkt in ein gemeinsames Marketing investieren und zum Beispiel auf Messen zusammen auftreten.

Florian Knoll: Dafür fehlt uns aber noch das passende Puzzleteil. Sprich: Wir suchen aktiv nach gleichgesinnten Unternehmen am Markt, die ergänzend zu Raum und Technik Methodenkompetenz ins Team einbringen. So kann zum Beispiel ein Innovations-Coaching Kunden-Workshops in neuen Innovation Spaces moderieren. Damit wird unser ganzheitliches Serviceangebot abgerundet.