



Das eigentliche Problem des Auftraggebers lösen, aber noch ein kleines Bonbon dabei legen. Einfach ein bisschen mehr anbieten als er erwartet hat - dann fühlt er sich aufgenommen und bestätigt.

# Nie ohne Bonbon

Egal ob Logistikanlagen oder Hochregallager: Thomas Wagner hat sich hauptsächlich Gewerbebauten verschrieben. „Aufträge kritisch hinterfragen um neue Lösungsansätze zu finden, die zusätzliche Vorteile für den Kunden bieten“ – das ist sein Weg zum Erfolg. 2006 gründete er sein Unternehmen wppplan architekten und ingenieure, das schon manches Großprojekt auf die Beine gestellt hat.

Gründer	Thomas Wagner
Geburtsjahr	1958
Studiengang	Architektur
Unternehmen	wppplan architekten und ingenieure
Gründungsjahr	2006
Mitarbeiter	4
Kontakt	<a href="http://www.wppplan.de">www.wppplan.de</a>

Fast zwanzig Jahre arbeitete Thomas Wagner als Angestellter eines auf Logistik und Spedition spezialisierten Architekturbüros, bis er den Weg in die Selbstständigkeit einschlug. Die ersten Schritte erforderten viel Zeit; fast ein Jahr war er in ganz Deutschland unterwegs, um Kontakte zu knüpfen und Akquise zu betreiben. Das war nicht immer leicht: „Man wird bei vielen Kunden noch immer als Angestellter gesehen, sollte aber ein adäquater Gesprächspartner sein. Ich musste mich zunächst auf die Position bringen, auf Augenhöhe kommunizieren zu können“, erinnert sich der Unternehmer. Nach einem Jahr kamen die ersten Aufträge – zwei Großprojekte, die sich mit einem kleinen Büro und freien Mitarbeitern aber gut organisieren ließen.

„Wir sind spezialisiert auf Logistikanlagen, Hochregallager und größere Gewerbeeinheiten wie Gewerbe- und Industrieparks“, erläutert Wagner das Angebotsspektrum. „Ich halte ein Alleinstellungsmerkmal für sehr wichtig. Wenn man als Architekt sagt: ‚Ich kann Grabstei-

#### Gründertipp

Als Gründer muss man die Wirtschaftlichkeit des Büros im Auge behalten und früh eine Kostenkalkulation einführen. Die Frage ist: Was ist meine Arbeit wert – und was muss sie wert sein, damit es mir gut geht?

ne entwerfen, ich kann aber auch einen OP-Saal bauen‘ – dann werden sie unglaublich, weil sie nicht alles hundertprozentig abdecken können. Es ist wichtig, mit einer bestimmten Fachkompetenz an die Öffentlichkeit zu gehen.“

Dabei setzt Thomas Wagner darauf, in Netzwerken zu denken und zu arbeiten. Er teilt die Projekte unter seinen freien Mitarbeitern – ebenfalls Selbstständige – nach Fachkompetenzen auf; außerdem trifft er sich zweimal im Jahr mit Kollegen, um in geschütztem Raum über Fragen zu diskutieren wie: Was verdienen eure Mitarbeiter? Welche Software nutzt

ihr? Wie betreibt man fruchtbare Akquise? „Der Austausch untereinander ist sehr wichtig: Manche Fragen sind so banal, dass man keinen fremden Kollegen ansprechen möchte. Da pflege ich den Austausch mit ehemaligen Kommilitonen und anderen Kollegen.“

Überdies ist der Unternehmer der Region und der Universität verbunden: „Ich habe in Siegen studiert, alle meine Mitarbeiter haben in Siegen studiert und ich habe immer wieder auch Praktikanten hier. Das ist auch gut so.“ Damit bietet er Studenten einen Einstieg in die Welt der Architektur, denn an die Idee ein eigenes Architekturbüro direkt nach dem Studium zu gründen, glaubt er nicht: „Absolventen sind oft noch sehr entwurfsbezogen, in der Praxis sieht das meist anders aus. Man kann den schönsten Entwurf machen – es hilft nicht, wenn man ihn nicht verkaufen kann. Wenn jemand während des Studiums die Intention erkennt sich selbstständig zu machen, sollte er ganz früh in verschiedenen Büros mitarbeiten.“

Thomas Wagner würde sich immer wieder selbstständig machen; er ist gerne für seine Entscheidungen selbst verantwortlich, geht eigenen Ideen nach und sucht nach neuen Möglichkeiten: „Architekten müssen erst Problemfinder und dann Problemlöser sein. Meinen ersten Auftrag habe ich bekommen, weil ich der Anforderung des Auftraggebers kritisch gegenüberstand. Ich habe versucht herauszufinden, ob nicht noch ein ganz anderes Problem besteht und ob man das nicht zusammen lösen kann.“ Sein Credo: Immer zu den Anforderungen des Auftraggebers ein ‚Bonbon obendrauf legen‘.