



Nach dem Umbau – Motto: Welcome to the Jungle – lebt Office Plus noch anschaulicher vor, was verkauft wird: inspirierende Arbeitsumgebungen. Darauf freuen sich Geschäftsführer Peter Erhardt und Objektplanerin Julia Henke (u.).

OFFICE PLUS ERHARDT/LEONHARD

Gute Objektplanung zahlt sich aus

Es klingt nach heiler Welt, wenn Peter Erhardt, Geschäftsführer von Office Plus in Freiburg und Leonhard in Stuttgart erzählt. Er hat keine Probleme, Büroeinrichtungen zu verkaufen, höchstens welche, noch mehr gute Mitarbeiter zu finden. Sein Erfolgsgeheimnis: perfekte Planung! Möbel sind zweitrangig.



Wer zu spät kommt, den bestraft der Wettbewerb. „Wenn es darum geht, sechs Stühle zu verkaufen, sind wir preislich vergleichbar“, weiß Peter Erhardt, geschäftsführender Gesellschafter von Office Plus in Freiburg und Leonhard in Stuttgart, die (nach denselben Prinzipien), jedoch wirtschaftlich unabhängig voneinander arbeiten. Sein Geschäft macht er schon vorher: mit der Planung. „Wir entwickeln uns immer stärker zu einem Beratungsunternehmen“. Im Idealfall ist Office Plus bereits in der Konzeptionsphase eines Gebäudes mit im Boot. Den Planungsprofis spielt in die Karten, dass der Fokus heute viel weniger auf dem eigentlichen Arbeitsplatz liegt. Denn ihre Kernkompetenz ist es, Umgebungen so zu gestalten, dass sie



Zwei Vorzeige-Objekte für moderne Arbeitsumgebungen: Der Treffpunkt für Mitarbeiter bei SAP in Potsdam (oben) und die Kantine beim Haufe-Verlag in Freiburg (r.).



Der Entwurf für den Mitarbeiterraum für die Firma Hiestand & Suhr, dem Marktführer für Tiefkühl-Backwaren, geplant von Julia Henke (g.o.) und eine Zwischenzone im Office von Softwareanbieter Abas (o.).

die Identität des Auftraggebers spiegeln und dessen Markenprinzipien erlebbar machen. Gute Erfahrungen haben die Freiburger in der Analysephase mit Co-Design-Workshops gemacht, wobei das reine Abfragen von Wünschen wenig bringt. Effizienter sind „Stoffsammlungen“ der Teilnehmer. Der Schlüssel für den Auftrag ist die großformatige, detailreiche Nachbereitungsmappe. Fühlen sich Kunden verstanden, vertrauen sie Office Plus auch die Umsetzung an. Für die Einrichtung selbst haben die Freiburger und Stuttgarter als Premium-Partner Steelcase, Brunner Walter Knoll, Palmberg, Dauphin und viele andere im Portfolio. Die Verbindung zu Steelcase besteht seit Gründung und ist sehr eng. Zum Erfahrungsaustausch ist Peter Erhardt regelmäßig in den USA. Inspiration können potenzielle Kunden sich im Showroom holen. Der gleicht nach dem Umbau im September – Motto „Welcome to the Jungle“ – mehr einem Co-Working-Space. Ein Chefbüro existiert nicht mehr. „Es tut gut, Ballast abzuwerfen.“ Peter

Erhardt zieht es vor, in einer Umgebung zu arbeiten, auf die er gerade Lust hat. Schallgeschützte Cubes, Zeichen- und Teamarbeitsplätze, aber auch ein Holzdeck mit Lounger schaffen eine produktive Wohlfühl-Atmosphäre. „Noch vor zehn Jahren wurden Mitarbeiter ins Home-Office geschickt, um Fläche einzusparen. Jetzt, nachdem man merkt, dass die Face-to-Face-Kommunikation für die Identifikation mit der Firma unerlässlich ist, holt man sie zurück. Natürlich muss man ihnen dafür etwas bieten.“ Während Unternehmen Arbeitsplätze modern denken, favorisieren öffentliche Auftragsgeber noch klassische „Zellenbüros“. Office Plus bietet seinen Mitarbeitern viele Annehmlichkeiten und investiert eine nicht unerhebliche Summe pro Jahr in deren Weiterbildung. Doch Peter Erhardt will weiter wachsen und ist überall auf der Suche nach neuen Talenten – natürlich auch auf der Orgatec.



Ein Beispiel für eine Grundriss-Perspektive von Abas (u.).