

PROFESSIONAL system

Das Magazin für
AV-Systemintegration
und Digital Signage

4.2011



Das Nachrichten
portal rund um
die Medienwelt-
und Technik

powered by

PROFESSIONAL
system



Aus Leidenschaft für die Branche

Norbert Hönig, Urgestein in der deutschsprachigen (und internationalen) Planerlandschaft, startet mit NH consult noch einmal komplett selbstständig durch. Wir haben ihn zu seinen Ambitionen und Zielen befragt.

Anfang 2003 hat PROFESSIONAL SYSTEM das erste Mal explizit über Norbert Hönig berichtet. Zu diesem Zeitpunkt gab es vielleicht zwei Handvoll „echte“ Medientechnik-Planer. Norbert Hönig und sein Planungsbüro „mediaplan Hönig & Partner“ konnte zu diesem Zeit-

punkt jedoch schon so prominente Projekte wie die Medientechnik im FutureLAB der Deutschen Telekom in Darmstadt, die Konferenz- und Schulungsräume bei Striebel & John oder das Audimax der Universität Karlsruhe vorweisen. Norbert Hönig selbst war 2003 bereits seit 26

Jahren in der AV-Branche tätig und gerade dabei, die Medientechnik für die Kongressbereiche namhafter Hotels in Dubai zu planen.

In den darauf folgenden Jahren entwickelte sich Norbert Hönig aufgrund seiner guten Middle-

East-Kontakte regelrecht zum „Nahost-Experten“ in Sachen Medientechnik. Dieser Ruf ging ihm voraus als er sich 2008 dem Planungsbüro macom anschloss (PROFESSIONAL SYSTEM berichtete in Ausgabe 3.2008). Seit dem Frühjahr dieses Jahres agiert Norbert Hönig mit NH consult wieder ausschließlich im eigenen Unternehmen – Anlass für PROFESSIONAL SYSTEM, nach Gründen und Zielen zu fragen.

Interview mit Norbert Hönig

Professional System: Herr Hönig, was hat Sie dazu veranlasst, mit NH consult ein neues Unternehmen zu gründen?

Norbert Hönig: Kaum jemand wird ohne triftigen Grund nach einer schweren Krankheit und in meinem Alter ein neues Unternehmen aufbauen wollen.

Aber NH consult ist ja kein neues Unternehmen. Unser Verband der BDSF (Bundesverband Deutscher Sachverständiger und Fachgutachter) empfiehlt die Gutachtertätigkeit deutlich von anderen Aktivitäten, wie z. B. einem Ingenieurbüro, zu trennen. Seit 2005 wurden daher – wenn möglich – die meisten Gutachten unter diesem Label erstellt.

Neu ist jedoch, dass NH consult seit dem 1.5.2011 der Mittelpunkt meiner Erwerbstätigkeit ist und nun konsequent ausgebaut werden wird.

PS: Welche Dienstleistungen werden Sie bei NH consult anbieten?

Norbert Hönig: NH consult wird strategisch auf 3 Säulen mit unterschiedlichen Leistungsprofilen aufgestellt sein:

Als Sachverständigenbüro für audiovisuelle Technik wird die Kernkompetenz natürlich in der Tätigkeit als Sachverständiger liegen. Mit dieser Säule werden alle Leistungen eines Gutachters abgebildet. Dies sind im Wesentlichen folgende Grundleistungen: die Erstellung neutraler Gutachten in strittigen Fällen, Beistand als Schiedsrichter in außergerichtlichen Fällen, Prüfen und Werten von Anlagen oder Dokumenten, Begleitung von Abnahmen, z. B. als Bauherrenvertreter sowie Varianten oder Kombinationen aus diesen Leistungen. Ein Antrag zur öffentlichen Bestellung durch die IHK Karlsruhe ist in Bearbeitung und ermöglicht die Zulassung als vereidigter Gutachter vor Gericht. Hier ist jedoch die Nachfrage noch sehr gering. Die Kerntätigkeit erfolgt daher in der Regel als un-

Prominente Projekte

Referenzen von Norbert Hönig mit media-plan sind unter anderem:

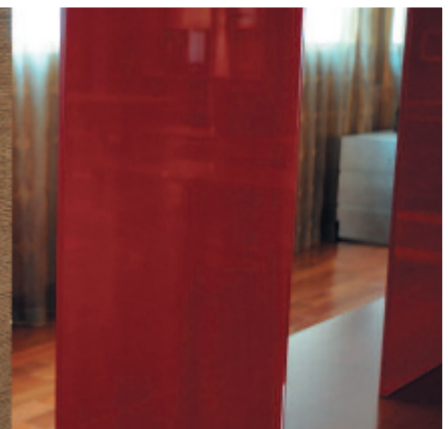
- IBM Deutschland GmbH
- Hyatt International
- BMW F1 Sauber-Team
- Daimler AG
- E.ON AG
- KfW Bankengruppe
- Ernst & Young
- Accenture
- Messe Karlsruhe
- Landtag Hessen (als Nutzervertreter)

Middle East Projekte (Auszug):

- Grand Hyatt, Dubai
- Grand Hyatt, Doha (Qatar)
- Airport Hotel, Qatar

abhängiger Privatgutachter und hat auch vor Gericht Bestand.

Das Angebot und die Zielgruppe der zweiten Säule sind neu. Basierend auf meiner nun über





30-jährigen Erfahrung in unserer Branche möchte ich mein Know-how in Marketing und Planung wie z. B. Key-Account, Business Development, Projektmanagement oder Engineering Marktteilnehmern wie Hersteller und Systemhäuser anbieten. Durch meine Tätigkeiten im Systemhaus, beim Hersteller und als Planungsbüro kenne ich die unterschiedlichen Sichtweisen und Anforderungen dieser Marktteilnehmer aus erster Hand. Je nach Aufgabenstellung sind Beraterverträge Zeit oder Projekt bezogen möglich. Erste viel versprechende Gespräche laufen

Baden-Baden in einer landschaftlich wunderschön gelegenen Location und mit modernster Medientechnik (geplant von mediaplan) durchgeführt. Als Highlight kann im Anschluss und auf Wunsch an einer hochwertigen Weinverkostung teilgenommen werden. Das Seminarprogramm wird im Herbst vorgestellt und kann dann gebucht werden.

PS: Sie sind planerisch und als Consultant tätig. Worin besteht der Unterschied zwischen Planer und Consultant?

„Der Planer oder Consultant muss neben dem selbstverständlichen Fachwissen vor allem Leidenschaft und Begeisterung für das Projekt vermitteln“

bereits und stehen kurz vor dem Abschluss. Auf Basis meines „Fair-Value-Honorars“ mit Ergebnisverantwortung entsteht so für beide Seiten eine echte Win-Win-Situation.

Die dritte Säule „Seminare und Vorträge“ ist nicht neu, denn dies war schon immer mein Steckenpferd und wurde bereits in der Vergangenheit nebenbei durchgeführt. Dies möchte ich nun intensivieren. Geplant ist eine Reihe von Seminaren zu Themen aus der täglichen Praxis wie „Vergabe- und Baurecht“, „Erfolgreich in Ausschreibung und Verhandlung“ und „Projektmanagement“ für die Zielgruppe der Mitarbeiter von Systemhäusern. Für Zielgruppen wie Investoren (Bauherren), Architekten oder Anwender wird es bis Ende des Jahres auch interessante Seminare geben. Die Seminare werden unter dem Motto „Tagen mit Aussicht“ im Raum

Norbert Hönig: In der Regel wird die planerische Leistung nach dem Leistungsbild der HOAI erbracht und beinhaltet die Erstellung von CAD-Plänen, Kostenkalkulationen, Erstellung von Ausschreibungsunterlagen. Dies beinhaltet ein hohes Maß an handwerklicher Arbeit und wird in der Regel als technische Planungsleistung durchgängig für ein Projekt erbracht.

Der Consultant ist ausschließlich beratend tätig und zwar in der Regel nur in Teilbereichen eines Projektes und hier nicht nur technisch. Typische Tätigkeiten sind Machbarkeitsstudien, Standardisierungen, Empfehlungen zu Systemen, Planern oder Systemhäusern, Value Engineering, Überwachung von Kosten und Ausführung als Bauherrenvertreter usw. Alle Tätigkeiten sind auf die reine Beratung inklusive einer Entscheidungsvorlage/Empfehlung beschränkt; es wer-

den keine detaillierten Pläne oder planerische Angaben erarbeitet.

Die Akzeptanz für Consulting setzt noch mehr als in der Planung eine hohe Reputation, basierend auf nachweisbarem Know-how und einer langjährigen Erfahrung, voraus. Empfehlungen, Referenzen und Zertifizierungen sind für eine Akzeptanz sehr wesentlich und daher zwingend erforderlich. Die ständige Weiterbildung ist aus diesem Grund auch weiterhin fester Bestandteil meiner persönlichen Strategie.

PS: Möchten Sie weitere Partner mit ins Boot holen?

Norbert Hönig: Strategisch ist NH consult auf meine Person ausgerichtet. Die Aufnahme von Partnern ist nicht vorgesehen und außer einer Stelle in der Administration sind auch keine Mitarbeiter geplant.

Allerdings gibt es erste Pläne und Gespräche für die Gründung eines Netzwerkes bestehend aus unterschiedlichen Fachdisziplinen. Dieses Netzwerk wird jedoch unabhängig von NH consult am Markt operieren und ist noch in einem frühen Konzeptstadium.

PS: Welche Ziele setzen Sie sich?

Norbert Hönig: Mit gezielten Marketingmaßnahmen NH consult als Existenzgrundlage stabilisieren und die drei Leistungsbereiche kontinuierlich ausbauen.

Die Leidenschaft für unsere Branche nicht zu verlieren und für die Projekte meiner Auftraggeber spürbar zu deren Vorteil einzubringen, denn erfolgreiche Beratung setzt Leidenschaft und Engagement, neben der Fachkompetenz, als wesentliche Bestandteile voraus.

Leider gibt es einen Trend zur Standardisierung von Leistungsumfängen. Dies führt zu immer mehr emotionslosen Engagements in Projekten mit dem Ergebnis, dass diese nur standardisiert durchgezogen werden. Der Planer oder Consultant muss aber neben dem selbstverständlichen Fachwissen vor allem Leidenschaft und Begeisterung für das Projekt vermitteln – sonst ist er nicht in der Lage, das Optimum für seinen Auftraggeber zu erzielen!

Interviewfragen: Helga Rouyer-Lüdecke

Fotos: Norbert Hönig

PROFESSIONAL
Das Magazin für
AV-Systemintegration
und Digital Signage
system

Bestellen Sie gratis Ihr Probeheft unter
www.professional-system.de/probeheft

Tätigkeitsgebiete

Sachverständigentätigkeit

- Gutachten
- Prüfung von Bestandsanlagen
 - Prüfung von Konzepten
 - Abnahmen

Consulting

- Beratung
- Business Development
 - Key Account
 - Coaching
- Projektmanagement

Seminare | Vorträge

- Seminarthemen aus der Praxis
 - Aktuelle Vortragsthemen



NH consult

Norbert Hönig, CTS

Sachverständigenbüro für
AUDIOVISUELLE TECHNIK

Bergseestraße 77
76547 Sinzheim

Fon +49-(0)7221-97 199-31

Fax +49-(0)7221-97 199-33

Mobil +49-(0)171-75 27 250

E-Mail: hoenig@nhconsult.org

Internet: www.nhconsult.org

Mitglied von:

