

## IP-BUILDING

# „Uns geht es um die Vernetzung von Kompetenz“

Im Frankfurter Stadtteil Bornheim, inmitten eines sehr beliebten Wohnquartiers, findet sich in einem begrünten Hinterhof das Büro Georg von Nessler und seines IP-Building-Teams. Wir haben uns mit dem gefragten und umtriebigen Berater, Begleiter und Visionär unterhalten.

„Eigentlich“ sei seine Heimat ja das Dienstleistungs- und Technologiemarketing, sagt von Nessler. Er unterstützt – vereinfachend zusammengefasst – kleine und große Kunden bei der Vermarktung ihrer Produkte und Services. Dabei geht es in der Regel um immobilien- und gebäudetechnische Lösungen für Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Die Building-Technologies-Sparte des Siemenskonzerns gehört zu den ältesten und größten Kunden des Frankfurters. Die in Kooperation mit Siemens seit Jahren durchgeführten TIP-Dialoge – Fachforen für innovatives integriertes Planen und nachhaltiges Bauen – sind eine der Visitenkarten von Nessler. Andere Partner, v.a. die Stadt Frankfurt am Main, kann er immer wieder als Mitveranstalter gewinnen.

## Renommierte Adressen und immer wieder Frischlinge

Fragt man von Nessler nach seinem Tag, kann man sich zurücklehnen. Der 56-jährige diplomierte Kaufmann ist äußerst kommunikativ, ja „sehr extrovertiert“, wie er selbst sagt. Er möchte „den großen Bogen verkürzen“, und zwar den zwischen radikalen Visionen einerseits und planerischer bzw. praktischer Umsetzung andererseits. In diesem Spannungsfeld sind von Nessler und sein derzeit sechsköpfiges IP-Building-Team zu Hause. Und damit betreiben die Bornheimer mehr als nur die eingangs erwähnte Marketing-Unterstützung. „Uns geht es um die Vernetzung von Kompetenz.“ Was an dem mehr als nur die wohlfeile Phrase klingen mag, muss man hier ernst nehmen. Eine nicht enden wollende Liste von Namen – Architekten, Hochschullehrer, lokale oder europäische Institutionen, weltbekannte Klimaxperten, amerikanische Akademien, chinesische Auftraggeber, deutsche Groß-



Georg von Nessler in seinem Element – der Kommunikation.

Bild: Rainer Ruffer/IP-Building

unternehmen und Ein-Mann-Ingenieurbüros – kann von Nessler präsentieren, am liebsten per Mausklick.

So erklärt sich auch, dass er die ansehnliche Liste abgeschlossener, laufender und sich in Vorbereitung befindender Projekte überhaupt stemmen kann. Die Vernetzung von Know-how bzw. die vernetzte Kompetenz ist der Tanzboden, auf dem sich von Nessler bewegt. Ein sehr positiver Nebeneffekt für manche Beteiligte ist der: von Nessler bezieht immer wieder junge, unbekanntere (und „unverbaute“) Fachleute mit ein, für die dann ein konkretes IP-Building-Projekt zum Sprungbrett wird. „Wir sind für viele Geburtshelfer gewesen.“

gen, dass Visionen nicht zu schnell in uninspirierten, detailverliebten Fachplänen enden, oder – anders formuliert – dafür, dem Systemdenken und Nachhaltigkeitsstrategien ihren Platz im Planungsprozess zu sichern.

## Eine ansehnliche Projektliste und Know-how-Suchgärten

Das IP-Building-Konzept „Zero Emission Terminal 3“ für den Frankfurter Flughafenbetreiber Fraport ist ein Beispiel dafür, wie dann am Ende ein visionäres Konzept „abgespeckt“ werden und damit gleichzeitig ein sehr weitgehendes Low-Emission-Konzept zum Ergebnis haben kann.

Ein aktueller Auftrag betrifft den Straßburger Europapark-Komplex („Europapark“), dessen Energiekosten reduziert und dessen Versorgungskonzept optimiert werden sollen. Dafür erstellt IP-Building eine Studie, die von der Analyse und Projektplanung bis zu einer Prioritätenliste der Umsetzungsschritte reichen wird. In Mailand sind die Frankfurter beim Bau des höchsten Büroturms Italiens dabei, in Moskau beim spektakulären Federazija-Komplex. Strabag ist ein Kunde, Heidelberg Cement ein anderer. Für die Heimatstadt Frankfurt und für das hunderte europäische Städte verbindende Netzwerk Energie-Cité ist man tätig. Eine Anfrage des südafrikanischen Bauminister-

iums musste kürzlich wegen fehlender Kapazitäten negativ beschieden werden. Die Einladung zu einer Unesco-Konferenz an der New Yorker Columbia-Universität wird von Nessler wohl annehmen.

Die Vernetzung von Kompetenz im IP-Building-Stil ist ohne eine moderne IT-Landschaft nicht machbar. „Weil wir ein kleiner Laden sind und viel externes Know-how zusammenführen“, habe man ein eigenes Intra- und Extranet entwickelt, erklärt von Nessler.

Er spricht von „Know-how-Suchgärten“, wo Beteiligte gleichzeitig als Produzenten von Wissen und als deren Nutzer agieren könnten. „Jede kann säen, jeder kann ernten.“ Informationen und Wissen würden „nicht mehr von A nach B transportiert, sondern immer in Räumen und für Gruppen bereitgestellt“. Neben dem netzwerkinternen Wissen, das immer wieder automatisch neu generiert wird und auf das Mitglieder der Benutzergruppe jederzeit zugreifen können, kann ebenfalls automatisiert („mittels eigenem Google Alert“) auch auf „externe Welten“ – Datenbanken, Archive, Netzwerke usw. – zugegriffen werden.

Das aufgrund hausinterner Bedürfnisse entwickelte Know-how in Sachen webbasierender Plattformen und Netzwerke will von Nessler nun vermarkten. Eigens dafür hat er zusammen mit Adrian Kremer als Partner IP-Systemsolutions gegründet. (ae)

Netzwerke zu schaffen und diese optimal zu nutzen und auszubauen bzw. gewesene Kontakte und „altes“ Wissen wiederzubeleben und in neuen Zusammenhängen fruchtbar zu machen, darin besteht von Nessler beruflicher Alltag. Er ist ein Strippenzieher.

Was als Vermarktungsexpertise begann (und auch heute noch zu Geld gemacht wird), fand seine Fortsetzung in der bereits erwähnten Positionierung zwischen Vision und Gebäudebetrieb. Gerade Bauherren haben dank ihrer Nachfrage von Nessler dahin geschubst, wo er sich heute vorrangig bewegt. Er wird für Masterpläne, Vorplanungen und Vorstudien herangezogen. Er widmet sich der Meta-Ebene und soll dafür sor-



Da es im 61.000 m<sup>2</sup> messenden Straßburger Europapark mit der Energieeffizienz nicht zum Besten steht, soll von Nessler's IP-Building-Team Auswege aufzeigen. Bild: Ingo Therturg