

Das Magazin für Planer

[Ingenium]

16

12.2024

Nur Grün und gut?

Auf dem Weg zum nachhaltigen Hochbau

bahnbrechend

Forschung an CO₂-optimierten Baustoffen

bereichernd

Der VBI-Zukunftskongress im Rückblick

begeistert

Jörgen Kopper liebt das Lobbyieren

Inhalt.

ZUKUNFTS- KONGRESS

22

Claus Kleber
brachte Insights
aus den USA nach
Mainz



© Matthias Eckert

SCHWERPUNKT



© Steffen Spitzner

INTERVIEW



© OST - Ostschweizer Fachhochschule

8 Grün und Gut?
Nachhaltig ist jetzt

20 EU-Taxonomie
Leitfaden für Planungsbüros

22 VBI-Zukunftskongress
Themenvielfalt in Mainz

26 Pilze und Beton - nachhaltige Baustoffe
Vera Meyer und Simone Stürwald im Interview

30 Zukunft gestalten
Christina Zimmermann auf dem BDI-Klimakongress

32 Freier oder Sub?
Einstufung kann Versicherungslücke nach sich ziehen

Der
Zukunfts-
kongress
2024

KLIMAKONGRESS

PORTRÄT



© Christian Kruppa



© Alexander Klebe

KAMPAGNE
Die Ausdenker gehen zum Nachwuchs

34 Lobbyist und Feinschmecker

Jörgen Kopper im Porträt

38 Was kann KI in der Planung?

VBI-Forum zeigte aktuelle Anwendungen

40 Vision und Konstruktion

Generationendialog in der Tragwerksplanung

42 10 Urteile

Entscheidungen, die Planer kennen sollten

44 Wie planen Sie?

Prof. Dr.-Ing. Norbert Gebbeken beantwortet den VBI-Fragebogen



IMPRESSUM

Herausgeber

Verband Beratender Ingenieure VBI
Tatjana Steidl
(Redaktion)
Sascha Steuer
(Hauptgeschäftsführer)
Budapester Straße 31
10787 Berlin
Tel.: 030/26062-0
www.vbi.de

Layout & Druck

Köllen Druck+Verlag, Bonn

Verlag

Köllen Druck+Verlag GmbH
Ernst-Robert-Curtius-Straße 14
53117 Bonn-Buschdorf
Tel.: 0228/98982-0
Fax.: 0228/98982-99
verlag@koellen.de

Anzeigen

Rohat Akarcay
Tel.: 0228/98982-90
r.akarcay@koellen.de

Erscheinungsweise/Bezugspreis

4 Ausgaben jährlich
- Einzelheft: 15 Euro
- Abonnement Inland + EU: 60 Euro
- nicht EU-Länder: 100 Euro
- Studentenabonnement: 30 Euro

VBI-Mitglieder erhalten „Ingenium“ im Rahmen ihrer Mitgliedschaft.

Der Bezugszeitraum eines Abonnement beträgt mindestens ein Jahr. Das Abonnement verlängert sich um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des berechneten Bezugszeitraumes gekündigt wird.

Copyrights

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form reproduziert oder in eine von Maschinen verwendbare Sprache übertragen werden. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar.

Coverbild: MaestroBooks/iStock

Porträt

Begeisterter Lobbyist mit Feingefühl

Jörgen Kopper im Porträt

Text: Ines Gollnick

Jörgen Kopper ist Spezialist für Siedlungswasserwirtschaft, genauer für Kanalisation und Microtunneling. Seit fast 40 Jahren führt er die Geschäfte des Ingenieurbüros Dipl.-Ing. Rudolf Kopper in Saarbrücken. Zwar arbeitet das Ingenieurbüro eigenständig, firmiert aber als einer von elf Standorten in Rheinland-Pfalz, Saarland und Luxemburg unter der Dachmarke eepi GmbH, die, 2008 gegründet, heute knapp 150 Mitarbeitende zählt. Im VBI ist Kopper Vizepräsident und Vorsitzender des VBI-Landesverbands Saarland. Ehrenämter wie auch bei der Ingenieurkammer Saarland bekleide er nicht wegen der Ehre, sondern weil er aus Sicht des Praktikers für Unternehmen und Branche etwas bewirken will, sagt Kopper. Dabei kann er hartnäckig sein, wenn er für Verbesserungen im Berufsstand eintritt. In den Köpfen seines Gegenübers soll sich – im besten Fall – etwas verhalten. Nur so entwickeln sich Erfolge, ist seine Überzeugung.

Kleines Ingenieurbüro mit großen Aufgaben

Wer Jörgen Kopper in Saarbrücken besucht, betritt ein Büro mit nostalgischem Charme. Auf das emaillierte Türschild „Bureau“ am Eingang des Ingenieurbüros Rudolf Kopper weist der Diplom-Bauingenieur gerne ausdrücklich hin. Sein Vater gründete das Unternehmen 1954, als das Saarland noch zu Frankreich gehörte. 70 Jahre ist das her. Kopper nimmt an einem hölzernen Schreibtisch Platz, an dem schon sein Vater gearbeitet hat. „Das uralte Möbel bleibt, da machen wir nichts Neues“, sagt der Unternehmer, der sich sonst mit technischen Innovationen auskennen muss. Dahinter Regale voller Aktenordner, in denen sich die Firmengeschichte und wohl auch der Firmenerfolg widerspiegeln. Dem Vater im Ingenieurbüro nachzufolgen, war eine „Augenblicksentscheidung“, sagt Kopper beim Rückblick auf seinen Werdegang. Eigentlich wollte er Jura studieren. Doch als die Frage im Raum stand, was aus dem Büro wird, hat er ja gesagt. Er studierte an der Technischen Hochschule Karlsruhe „Konstruktiven Ingenieurbau“. Weil sein Vater Professor für Siedlungswasserwirtschaft an der Fachhochschule in Saarbrücken war und dort die berufliche Priorität setzte, machte er den Sohn mit 27 Jahren auch noch fix zum Geschäftsführer. „Obwohl ich damals von nichts eine Ahnung hatte“, erinnert sich Kopper. „Und irgendwann bin ich dann auch noch Gesellschafter geworden.“

Weil der Vater den Fokus auf Siedlungswasserwirtschaft gesetzt hatte, war Kopper nur kurz im Konstruktiven Ingenieurbau tätig. Heute berechnet das Unternehmen Hochwasserereignisse für kleine Bäche, aber auch für die Saar als Bundesschiffahrtsstraße. Es kümmert sich um kleine und große Kanalbaumaßnahmen, Schmutzfrachtberechnungen und Sanierungsplanungen und spezialisierte sich auf Vortriebstechnik. Aktuell ist Koppers ganzer Stolz ein Projekt in Illingen, eine Vortriebsmaßnahme über einen Kilometer Länge. „Ein Kilometer Rohrbau mit mehreren Raumkurven geht da bis zu 50 Meter tief durch die Berge, die Rohre so hoch wie ein Zimmer.“ In der gesamten EU komme so etwas vielleicht einmal jährlich vor. „Und das macht das kleine Ingenieurbüro Kopper in Saarbrücken.“ Die Baumaßnahme dauert etwa zwei Jahre. Die Bausumme beläuft sich auf rund zwölf Millionen Euro. Das angewandte Microtunneling-Verfahren sei sehr oberflächenschonend. „Die Leute, die da wohnen, die haben das gar nicht gemerkt, dass unter ihnen ein ein Kilometer langer Kanal gebaut wird“, berichtet Kopper, der sich schon vor über 25 Jahren für das damals noch neue Microtunneling-Verfahren interessierte. Es freut ihn, dass in diesem Projekt, nach intensivem Nachhaken, auch die Wärmerückgewinnung aus Abwasser mit 1.200 kW Wärmeleistung umgesetzt wird.

Fairplay und Augenhöhe

Doch es ist nicht immer leicht, innovative Lösungen durchzusetzen – besonders wenn es um die Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Auftraggeber geht. Fairplay und Kommunikation auf Augenhöhe in Verhandlungen mit öffentlichen Auftraggebern vermisst er oft. „Die Waage sollte aber irgendwann im Gleichgewicht sein, wenn zwei Parteien verhandeln. Wir planenden Ingenieurbüros sind keine Bittsteller, wir arbeiten vernünftig und liefern die Dinge, die ein Auftraggeber wünscht und braucht.“ Koppers Credo ist unmissverständlich: „Wenn mich irgendetwas stört, mache ich das Maul auf, denn wer gehört werden will, muss rufen. Das mache ich im täglichen Leben, das mache ich im Berufsleben, das mache ich in den Ehrenamtsthemen.“ Dass sich Kopper auch deshalb als Unternehmer, beratender und planender Ingenieur mit Mitarbeiterverantwortung auf Bundes- und Landesebene im Verband Beratender Ingenieure für den Berufsstand stark macht, kann somit nicht





© Ines Gollnick

”

**Wenn mich irgendetwas stört,
mache ich das Maul auf,
denn wer gehört werden will,
muss rufen.**

überraschen. Im Saarland wurde er zum dritten Mal als Landesvorsitzender wiedergewählt. Im November auf dem Bundeskongress des VBI erneut zum Vizepräsidenten.

Selbstbewusstsein im Berufsstand stärken

Was den geschäftsführenden Bauingenieur mindestens genauso umtreibt, sind Preisnachlässe, um einen Auftrag zu bekommen. Als aktuelles Beispiel nennt er einen ihm bekannt gewordenen Nachlass auf die Tafelwerte der HOAI in Höhe von 50,5 Prozent. Wenn die Orientierungswerte zur Honorarberechnung so unterlaufen werden, schädige dies den Berufsstand. Das sei leider weit verbreitet, kritisiert Kopper. Er selbst habe nie Rabatte gegeben. Wenn ein öffentlicher Auftraggeber einen Vertrag schließen möchte, müsse er als Bieter die Auskömmlichkeit bestätigen, damit gewährleistet ist, dass das Angebot wirtschaftlich realistisch kalkuliert ist. Unwirtschaftlich kalkulierte Angebote könnten auch zur Folge haben, dass es Mängel in der Planung und dann auch in der Bauausführung gibt. Wer sich als Auftraggeber auf diese Rabatte einlasse, riskiere diese Mängel, die unter erheblichem Zeit- und Kostenaufwand dann zu beseitigen seien. Obwohl es aktuell einen Nachfragemarkt für Ingenieurleistungen gebe, ausgelöst auch durch die marode Infrastruktur in Deutschland, gebe es in Bezug auf das Honorar manche Verwerfungen im Berufsstand. Dabei seien Rabatte überhaupt nicht erforderlich. Als Interessenvertreter hegt er den Wunsch, „dass sich der Berufsstand sehr viel mehr über den eigenen Stellenwert bewusst wird und dies zum Anlass nimmt, auskömmliche Honorare zu fordern.“

Nicht nur der Umgang mit öffentlichen Auftraggebern und Dumpingpreise im Honorarbereich stellen den Unternehmer vor besondere Herausforderungen. Wesentlich komplizierter und aufwendiger sei es geworden, erfolgreich Ausschreibungsverfahren zu gewinnen. Jedes kleine Projekt müsse öffentlich ausgeschrieben werden. Früher liefen Anfragen für Aufträge per Telefon ein. Heute brauche man dafür quasi eine eigene Abteilung im Unternehmen. Das könne er mit seinen fünf Mitarbeitern in Saarbrücken gar nicht mehr leisten. Innerhalb der Vergabeverfahren bringt Kopper bei der eepi GmbH seine Expertise bei vergaberechtlichen Fragestellungen ein. „Ich habe ein Gefühl dafür, wie man in einem Vergabeverfahren wie zu reagieren hat“, meint Kopper. Innerhalb der eepi-Gruppe sieht er da für sich ein Alleinstellungsmerkmal.

Motivation wird großgeschrieben

Die Herausforderungen, auf mehreren Bühnen aktiv zu sein, schrecken den umtriebigen Saarbrücker nicht. Er agiert als spezialisierter und beratender Bauingenieur, als Interessenvertreter und Manager. Doch wie sieht er die aktuellen Herausforderungen als Geschäftsführer, und wie haben sich im Laufe der Zeit die Anforderungen an das

Management gewandelt? In Zeiten von Fachkräftemangel Nachwuchs zu interessieren, macht Kopper erfinderisch. Als Vorsitzender des VBI-Landesverbands Saarland will er das Pixiheft „Meine Tante ist Bauingenieurin“ an Saarbrückens Grundschulen bringen und dazu mit der Kultusministerin in Kontakt treten. Ferner platzierte er Anzeigen der neuen VBI-Imagekampagne „Die Ausdenker“ im Jahrbuch des Deutsch-Französischen Gymnasiums. Das professionell gemachte Magazin geht durch viele Hände. Alle Klassen sind abgebildet, 1.400 Schüler und Schülerinnen, Eltern und Großeltern blättern darin. Die Anzeigen sind teuer, aber der Nachwuchs müsse motiviert und mobilisiert werden, und das so früh es geht. „Wenn angehende Abiturienten jetzt studieren, dauert es sowieso noch Jahre, bis sie dem Arbeitsmarkt zu Verfügung stehen.“

Eine andere Vorstellung von Arbeit

Als Geschäftsführer liegt ihm außerdem die Stärkung der Mitarbeitermotivation am Herzen. Innerhalb der eepi-Gruppe gibt es deshalb Jungingenieurtreffen, die das Teamverständnis fördern, berichtet Kopper. Mitarbeiterzufriedenheit sei heute sehr viel schwieriger herzustellen, als noch vor zehn oder zwanzig Jahren. Früher seien die Leute froh gewesen, einen Job zu haben. Mit dem heutigen Arbeitnehmermarkt beobachtet er eine stärkere Ich-Bezogenheit und eine geringere Belastbarkeit. Das sei nun mal so, und damit gehe er als Manager entsprechend um. „Die früheren Mitarbeiter waren handzahn im positiven Sinne. Die kamen, sahen ein Problem oder bekamen es erläutert und lösten es“, so Kopper. Heute erlebe er mehr Widerstand bzw. Zögerlichkeit bei der Problemlösung, eine andere Vorstellung von Arbeit.

Wie schafft es der Unternehmer, seine beruflichen Aufgaben in verantwortungsvoller Position und seine ehrenamtlichen optimal zu verbinden? „Ich mache es einfach.

Und wenn ich mich beschreiben müsste, würde ich sagen, ich versuche zuverlässig zu sein.“ Heißt übersetzt, Kopper will liefern. 2023 schlugen rund 120 Stunden für den ehrenamtlichen Einsatz im Saarland und in Berlin zu Buche. Und dann folgt ein überraschender Satz: „Lobbying ist für mich wie Urlaub.“ Kopper ist dann in einer „ganz anderen Welt“ unterwegs als sonst. Weg vom Schreibtisch und keine Vor-Ort-Termine zur Bauüberwachung. Er schätzt diesen alternativen Fokus, den er als eine Art Auszeit zum Auftanken betrachtet. In dieser „anderen Welt“ redet der Saarländer auch anders. Denn der Lobbyist weiß, dass er mit Politikern anders reden muss als mit lösungsorientierten Ingenieuren, eben weniger sachlich. Ein Problem zu schildern und sich so schnell wie möglich über die Lösung zu verständigen, funktioniere da nicht. „Im Umgang mit Politikern müssen die Fragen und Probleme sehr direkt benannt werden, um gehört zu werden“, unterstreicht Kopper. „Die denken breiter und schauen viel weiter in die Zukunft.“ Dafür wählt er das offene Wort – mit entsprechendem Feingefühl. Er pflegt gute

„
**Ich mache es einfach.
 Und wenn ich mich beschreiben müsste, würde ich sagen, ich versuche zuverlässig zu sein.**

Kontakte zur Landes- und Bundespolitik über die saarländische Schiene. Saarländer, reden miteinander. Das gehört zur Mentalität. Neudeutsch heißt das wohl Vernetzung.

Zielorientiert für den Berufsstand

Festzuhalten ist: Kopper ist kein selbstverliebter Akteur auf dem lobbyistischen Parkett. Zu seinem Selbstverständnis gehört, sich völlig auf den thematischen Inhalt, auf Ziele bzw. Ergebnisse zu konzentrieren, die ihm seine Funktionen oder Positionen ermöglichen. „Ziel ist immer die Verbesserung von Rahmenbedingungen, die einen fairen Leistungswettbewerb, eine leistungsgerechte Vergütung und die freie Berufsausübung ermöglichen“, unterstreicht der Bauingenieur. Dafür setzten sich alle Landesverbände und der Bundesverband ein. Dass er sich in unzähligen Stunden für den VBI so umfassend engagiert, hat damit zu tun, dass der VBI als „Unternehmerverband mit starker Ausrichtung auf die Interessen der unabhängig beratenden Ingenieure und Architekten in Deutschland“ agiert. Im Gegensatz zu den Ingenieurkammern, die Körperschaften des öffentlichen Rechts mit gesetzlich definierten Aufgaben sind. Kopper wollte, nach anfänglichen Vorbehalten, unbedingt in den neu gegründeten Haushaltsausschuss. „Ich muss wirklich sagen, eine tolle Einrichtung. Man kann sich im ganz kleinen Kreis austauschen, eine Meinung entwickeln und formulieren und Vorschläge machen.“ So entstand auch die Empfehlung an den Vorstand, zusätzlich 100.000 Euro für die VBI-Imagekampagne in den Haushalt einzusetzen. Im Mitgliedschaftsausschuss argumentierte er dafür, die Eintragungs- bzw. Mitgliedschaftsvoraussetzungen zu ändern, so dass es einfacher ist, Mitglied im VBI zu werden. Ein Verband brauche Masse, ist Kopper überzeugt. Deshalb plädierte er dafür, offener für Mitglieder zu sein, die im weitgehenden ingenieurtechnischen Bereich tätig sind und den Mitgliedsunternehmen und dem Verband einen Nutzen bringen können – Stichwort Branchennähe. Kopper weist darauf hin, dass ohne die tatkräftige Unterstützung durch die VBI-Geschäftsstelle in Berlin seine Tätigkeit in den VBI-Gremien sehr viel schwieriger wäre. „Dort arbeiten nur patente Mitarbeiter, da gibt es keinen Querkopf.“ Die Liste der Organisationen, in denen er ehrenamtlich unterwegs ist, ist allerdings noch länger: Neben den vielfältigen Ämtern bei VBI und Kammer zählt auch der Bundesverband der Freien Berufe (BFB) dazu, dessen Vorstand er seit Mai 2024 angehört.

Feinschmecker mit Handicap

Wenn Kopper nicht plant, berät, managt oder als Interessenvertreter Verbindungen knüpft, verbringt er Zeit mit seiner Frau, seinen drei Kindern und dem Hund. Er liebt Essen und Trinken und Geselligkeit. Da ist es kein Wunder, dass er einem Kochclub angehört. Das Hobby kann bei einem Saarländer kaum überraschen. Die Nähe zu Frankreich prägt das Lebensgefühl. So liegt Koppers Lieblingsrestaurant in der französischen Nachbarschaft. Er spielt Golf. „Spielt“ unterstreicht er fett. „Wer sich bei einem vierstelligen Clubbeitrag auch noch über sein Spiel ärgert,



© VBI

macht etwas falsch“, befindet er schmunzelnd. Der Hobbygolfer hat ein Handicap von 31,9 auf einem 9-Loch-Platz. Beim „Kurze-Hosen-Cup“ muss der schlechteste Spieler die anderen Mitglieder einmal im Jahr zum Essen einladen. Er habe schon dreimal „gewonnen“, merkt er selbstironisch an. „Der etwas andere Saarländer“: evangelisch, nicht katholisch, gesellig und heimatverbunden, ist 66 Jahre jung. Loslassen will und kann er beruflich noch nicht.

Doch Kopper ist – betrachtet man seinen beruflichen Langstreckenlauf – auf der Zielgeraden. Das hat auch Folgen für sein ehrenamtliches Wirken beim VBI. „Keine Frage“, erwähnt der Unternehmer, „diese Zugänge, die ich über diese Lobbyarbeit mittlerweile habe, auch bundesweit, in jedes Bundesland zu jedem Landesvorsitzenden, das ist schon genial.“ Doch in ein paar Jahren möchte er beim VBI aufhören, auch auf Bundesebene. „Wenn man zu alt ist, ist man zu alt.“ Er wünscht sich, dass Jüngere nachrücken, die um die täglichen Anforderungen aus der Praxiserfahrung wissen. „Jüngere müssen sich für die Verbandsarbeit begeistern lassen. Andernfalls geht der Laden kaputt“, resümiert er. Doch noch hält Jörgen Kopper die Fahne für den Berufsstand hoch, denn für seinen Beruf als planender Ingenieur kann er sich nach wie vor begeistern.