

## Digitale NAX-Fortbildungsveranstaltungen 2021

### Value in Architecture – Wie internationale Büros den Mehrwert ihrer

#### Projekte dokumentieren und kommunizieren

**Datum:** 15.6., 14.00 - 17.50 Uhr

**Format:** Online-Seminar

**Teilnehmerbeitrag:** 30 €, inkl. MwSt.

**Sprache:** Deutsch und Englisch

*Qualitativ hochwertige Bauten leisten einen Beitrag zum sozialen Gefüge einer Nachbarschaft, sie beeinflussen die Gesundheit und das Wohlbefinden ihrer Bewohner und tragen zum Klimaschutz bei. Architekturschaffende wissen das seit Langem und auch die Forschung bestätigt immer wieder die positiven Effekte von hochwertiger Architektur. Doch für Bauherrinnen und Inverstoren zählen oft nur harte Fakten und klare Zahlen. In diesem Online-Seminar des Netzwerks Architekturexport NAX der Bundesarchitektenkammer zeigen international erfolgreiche deutsche Architektinnen und Architekten wie Sie den Mehrwert Ihrer Designs klar beziffern und erfolgreich gegenüber Stakeholdern kommunizieren können.*

#### Programm

*Vortragende angefragt*

- 14.00 Uhr     **Begrüßung und Einführung**
- 14.10 Uhr     **Documenting Value Creation – How Do I Get Started?**  
*Peter Andreas Sattrup, Danish Association of Architectural Firms*
- Welche Methoden können zur Mehrwert-Dokumentation eingesetzt werden
  - Mehrwert schaffen in drei Schritten
  - Mehrwert dokumentieren und kommunizieren – an wen denn?
  - Mehrertschaffung in drei Bereichen: Social (behaviour & experience), Environmental (Health/Well-Being, Performance, Life Cycle Assessment), Economic (Construction Cost, Life Cycle Costing, Total Value)
  - Q&A
- 14.50 Uhr     **SOCIAL – Mehrwert für die Community schaffen, dokumentieren und kommunizieren**  
*Prof. Xaver Egger, SEHW*
- Wie SEHW den Impact seiner Projekte auf Nachbarschaft Community und Familien misst und kommuniziert
  - Q&A
- 15.30 Uhr     **Pause**
- 15.45 Uhr     **ENVIRONMENTAL – Mehrwert für Nutzer und Umwelt schaffen, dokumentieren und kommunizieren**  
*Magnus Nickl, Nickl und Partner*
- Wie Nickl und Partner den Impact seiner Projekte auf die Gesundheit, das Wohlbefinden und die ökologische Performance misst und kommuniziert
  - Q&A

- 16.40 Uhr **Fachtalk Mehrwert kreieren durch fundierte Türplanung** (*Arbeitstitel*)  
*Oliver Roth & Günther Weizenhöfer, Autoren Leitfaden Türplanung, GEZE GmbH*
- Wie eine frühe und fundierte Türplanung einen Mehrwert im Entwurfsprozess und für den Bauherren generiert
  - Q&A
- 17.00 Uhr **ECONOMIC – Mehrwert für Geldgebende schaffen, dokumentieren und kommunizieren**  
*Lukas Hampl, RKW Architektur+*
- Wie NAX-Pate *RKW Architektur+* Baukosten-Vorhersagen und Lebenszykluskosten messen und kommunizieren
  - Q&A
- 17.40 Uhr **Schlussworte**

## Cradle to Cradle international: Nachhaltig Bauen vom Spatenstich

### zur Abrissbirne

**Datum:** 14.9., 14.00 – 16.55 Uhr

**Format:** Online-Seminar

**Teilnehmerbeitrag:** 30 €, inkl. MwSt.

**Sprache:** Deutsch und Englisch

*Ressourcenarm und vor allem abfallfrei zu bauen ist das Ziel des Cradle to Cradle-Prinzips in der Architektur. Vorreiter in Sachen C2C sind die Niederlande, wo bereits zahlreiche Projekte nach dem Prinzip realisiert wurden, doch auch in Deutschland entstehen derzeit immer mehr C2C-Gebäude. Dieses Online-Seminar, angeboten vom Netzwerk Architekturexport NAX der Bundesarchitektenkammer, bietet eine Einführung in das Cradle to Cradle-Konzept im Bauwesen. Anhand internationaler Projekte erläutern deutsche und niederländische Architekten, worauf bei C2C im Planungsprozess geachtet werden muss und welchen ökologischen, sozialen und ökonomischen Mehrwert C2C wirklich bietet.*

### **Programm**

*Vortragende angefragt*

- 14.00 Uhr **Begrüßung und Einführung**
- 14.10 Uhr **Cradle to Cradle im Bauwesen**  
*Tim Janßen, C2C Lab*
- Welche Aspekte sind in der Architektur überhaupt zu beachten?
  - Q&A
- 14.50 Uhr **C2C in der Planungspraxis – GRAFT's „Make it Right“-Projekt in New Orleans**  
*Thomas Willemeit, GRAFT*
- Was ist zu beachten?
  - Wo liegen Hürden und Stolpersteine?
  - Was sind wichtige Tipps/Erfahrungswerte aus der Praxis?

- Q&A
- 15.30 Uhr **Pause**
- 15.45 Uhr **C2C-Beitrag von einem Industriepartner**  
*tbc*
- Q&A
- 16.05 Uhr **How C2C creates Value – 5 Years of Experience with Venlo City Hall**  
*Hans Goverde, Kraaijvanger Architects*
- Venlo City Hall vor knapp 5 Jahren fertig gestellt: Welche Mehrwerte erzielt das Gebäude heute? → Social, Environmental, Economic?
- Q&A
- 16.45 Uhr **Schlussworte**

## Planen und Bauen International – Jetzt erst recht!

**Datum:** 19.10., 14.00 - 17.10 Uhr

**Format:** Online-Seminar

**Teilnehmerbeitrag:** 30 €, inkl. MwSt.

**Sprache:** Deutsch

*Die Corona-Pandemie begleitet uns seit mehr als einem Jahr – und ihre Auswirkungen werden es auch weiter tun. Wie hat sich das Planen und Bauen in dieser Zeit verändert, vor allem im internationalen Kontext? Und warum sollte man jetzt erst recht einen Fokus auf ausländische Märkte legen, um nachhaltiges und ressourcenschonendes Bauen „planned in Germany“ zu exportieren? Wir wollen von erfahrenen Planerinnen und Planern lernen, wie sie ihre Akquise-Strategien erfolgreich angepasst haben, welche aktuellen Marktentwicklungen es gibt und wie internationale Projektrealisierungen unter Corona-Bedingungen aussehen.*

### Programm

*Vortragende angefragt*

- 14.00 Uhr **Begrüßung und Einführung**
- 14.10 Uhr **Architekturmärkte in Corona-Zeiten – Einschätzungen eines weltweit agierenden Büros**  
*Werner Sübai, HPP Architekten*
- HPP hat weltweit 13 Standorte – wie haben sich die einzelnen Märkte seit Ausbruch der Pandemie entwickelt?
- Welche Märkte sehen sie als langfristige Verlierer der Krise, welche als Gewinner?
- Wo lohnt es sich jetzt neu den Blick hinschweifen zu lassen?
- Q&A
- 14.50 Uhr **Ausland wagen – Strategien für eine grenzüberschreitende Akquise**  
*Lucas Young, Sauerbruch Hutton*
- Hat Sauerbruch Hutton eine spezifische Auslandsstrategie? Schließen Sie zB bestimmt Märkte komplett aus und konzentriere sich auf bestimmte andere?

- (Wie) Hat Sauerbruch Hutton seine Akquisestrategie in Corona-Zeiten angepasst?
- Wie geht SH bei der gezielten Auslandsakquise vor? Wettbewerbe, Messen, persönliche Kontakte, Präsenz in Medien...?
- Lohnt es sich, die Art und Weise der Akquise länderspezifisch anzupassen?
- Bietet SH unterschiedliche Services und Leistungen in unterschiedlichen Ländern an?
- Welche Tipps können Sie Architekten geben, die ein Auslandsgeschäft aufbauen wollen?
- Q&A

15.30 Uhr **Pause**

15.45 Uhr **Partner-Beitrag Firma LANXESS GmbH**  
*Oliver Fleschentraeger, LANXESS GmbH*

- Q&A

16.05 Uhr **Grenzüberschreitendes Planen – Do's and Dont's aus der Praxis**  
*Martin Jasper, Jasper Architects*

- Tipps aus der Praxis
- Welche Hürden treten immer wieder auf?
- Worauf sollte man achten?
- (Wie) Hat sich die Projektrealisierung im Ausland durch Corona verändert?
- Welche Fehler haben Sie gemacht?
- Q&A

16.45 Uhr **Wissen, wo es steht – Unterstützung, Anlaufstellen, Informationsquellen**  
*Claudia Sanders, Netzwerk Architekturexport NAX*

- Markterschließungsprogramme
- Fördermöglichkeiten
- AHKs
- Netzwerke
- Plattformen
- Q&A

17.00 Uhr **Schlussworte**