



EIN VISIONÄR, 4 WÄNDE, EINE NISCHE:

GERHARD HAB ERMÖGLICHT KIRCHEN NEUEN RAUM ZUR ENTFALTUNG

von Micha Kunze

Wer bei „Westhouse“ an ein typisch amerikanisches BBQ-Restaurant irgendwo in der Wüstenlandschaft Nevadas denkt, liegt in Hinblick auf dieses Mega-Projekt in Augsburg weit daneben. Mit dem neuen Begegnungszentrum im Westen der Stadt beschreitet Gerhard Hab neue Wege.



An diesem wunderschönen Sommertag sind die Bürozimmer der Firma 4Wände in Augsburg ganz in Licht getaucht. Die Sonnenstrahlen fallen durch die großzügige Fensterfront und erhellen die Baupläne, die überall an den Wänden hängen. Gerhard Hab sitzt entspannt in seinem Bürostuhl, eine Tasse Kaffee in der Hand. Aufgrund des Wetters hat er sich heute gegen einen Anzug entschieden, aber auch sonst greift er lieber zu legerer Garderobe. Er macht einen gelassenen Eindruck, obwohl er eine Verantwortung trägt, die viele Unternehmer wohl schnell an ihre Grenzen führen würde.

„Im Wesentlichen unterstützen wir Kirchengemeinden, christliche Werke und Initiativen, sich räumlich zu entwickeln. Das heißt, eine entsprechende Infrastruktur zu bekommen, damit sie ihre wichtige Arbeit bestmöglich ausüben können“, erklärt Gerhard Hab. Warum er und sein Unternehmen in dieser Nische gelandet sind, ist tatsächlich eher zufälliger Natur. „Eines unserer frühen Projekte war ein Bauprojekt einer Kirchengemeinde aus dem Augsburger Süden. Kurz danach folgte ein Auftrag aus dem Westen. Als wir die Projekte auf unsere Website stellten, bekamen wir schlagartig Anfragen von Gemeinden aus ganz Deutschland.“

Enge Budgets und lebenswert – wie geht das zusammen?

Nach seinem Studium geht es für den Wirtschaftsingenieur zunächst ins Projektmanagement der Automobilzulieferindustrie. Hier eignet sich Gerhard Hab wichtige Qualitäten im Bereich Organisationsentwicklung und Veränderungsprozesse an – Know-how, das Jahre später perfekt auf seine große Vision passt. „Wir hatten schon 1997 die Idee von 4Wände und haben kurz darauf auch gegründet. Für uns war klar, dass wir Familienhäuser entwickeln wollten, die einem begrenzten Budget unterliegen. Für uns war da immer die Frage im Hinterkopf, wie wir lebenswerten und schönen Wohnraum ermöglichen und dabei kostenorientiert arbeiten können“, erzählt Gerhard Hab. Für dieses Unterfangen steht die nordamerikanische Holzrahmenbauweise Pate, schnell wird zudem eine Kooperation mit einem kanadischen Bauunternehmen geschlossen.

Doch trotz aller Ambitionen ist der Anfang schwer. Gerhard Hab nimmt einen Schluck aus seiner Tasse, denkt einen Moment lang nach. „Wir mussten bei den ersten Projekten richtig Lehrgeld bezahlen. Finanzen zu jonglieren und parallel zum eigentlichen Job eine Firma aufzubauen, das ging schon richtig an die Substanz.“ Nicht nur er, auch sein Geschäftspartner, mit dem er die Firma gegründet hat, müssen finanziell Abstriche machen. Die Schattenseiten großen Unternehmertums und edler Visionen.

Aus der Krise wird ein Neuanfang

Die immer wieder aufkeimenden Krisensituationen finden im Jahr 2008 ihren Höhepunkt. Nach zehn harten Jahren reicht es dem Partner von Gerhard Hab – er verlässt das Unternehmen. „Das war eine ziemlich schmerzhaft Zeit. Wir haben zwar mit einem Coach alles aufgearbeitet und sind im Frieden auseinandergegangen. Unsere unterschiedliche Sichtweise auf das Unternehmen hat einfach immer mehr zu Konflikten geführt. Oft ist Unterschiedlichkeit eine große Chance, aber hier hat es uns einfach gelähmt“, reflektiert Gerhard Hab. Doch mit dem Ausstieg seines Partners hört seine Vision keineswegs auf.

Kurz nach der Krise gründen Gerhard Hab und seine Frau 4Wände als GmbH – ein Familienunternehmen. Er verlässt seinen alten Job und fokussiert sich nun ganz auf das, was ihm am Herzen liegt. Die Konzentration auf sinnstiftende Bauprojekte für christliche Initiativen beflügelt ihn. Er selbst ist seit Jahren Mitglied in einer Freien evangelischen Gemeinde und schätzt das intensive Engagement für Kinder, Jugendliche und Familien – und die gelebte Nächstenliebe, die den Nöten von Menschen in allen Lebenslagen begegnet.

Aus dem Sinnsucher wird Sinnstifter

„Ich habe schon immer nach dem Sinn hinter den Dingen gesucht“, erzählt Gerhard Hab. „Gerade nach dem Studium musste ich mich sehr hinterfragen, wo ich überhaupt hin möchte. Für mich war relativ schnell klar, dass ich eine Arbeit machen will, die wirklichen Nutzen stiftet. Da war es mir dann auch egal, dass die Beratungsbranche, in der ich lange unterwegs war, viel lukrativer ist.“ Doch für Gerhard Hab hört es als Geschäftsführer bei der Nutzenfrage noch längst nicht auf. „Kann ich hier im Unternehmen auch einen Fokus auf das ‚Wie‘ und nicht nur auf das ‚Was‘ legen?“ Das ist für ihn eine zentrale Frage, die er mit seinen Projekten immer wieder beantwortet.

Gerhard Hab bloggt regelmäßig über seine Projekte und Erfahrungen: www.4waende.de/blog

In einer so kleinen Nische sind Vertrauen und ein guter Ruf entscheidend. Viele Anfragen erfolgen aufgrund persönlicher Empfehlungen. Die Grundlagen dafür wiederum sind ein guter Zusammenhalt und eine wertschätzende Kultur im Unternehmen. „Ich lebe eine offene Haltung mit meinen Mitarbeitern, die einfach auf Augenhöhe ist. Ich nehme sie mit hinein in wichtige Entscheidungen. Natürlich arbeiten wir ergebnisorientiert, aber das ist eben nur dann möglich, wenn sich alle wohlfühlen und an einem Strang ziehen.“ Nachhaltigkeit ist für Gerhard Hab nicht nur bei der Auswahl seiner Bauressourcen wichtig. Oder bei der Wahl der Transportmittel zu den Baustellen (wenn möglich, reisen er und alle Mitarbeiter mit der Bahn an). Nein, Nachhaltigkeit fängt für ihn bei der Unternehmenskultur an, auf die alles andere aufbauen kann. Erfahrungswerte, die er in seinem regelmäßig erscheinenden Experten-Blog auch mit seinen Kollegen und der Öffentlichkeit teilt.

Ein neues Begegnungszentrum für Augsburg

Was bisher sein herausforderndstes Projekt war? Gerhard Hab schmunzelt und deutet mit einer leichten Kopfbewegung in Richtung der Baupläne, die immer noch sanft von der Sonne angestrahlt werden. „Dieses Projekt hier heißt ‚Westhouse‘. Das wird ein multifunktionales Begegnungszentrum hier in Augsburg. Wir arbeiten seit über acht Jahren daran.“ Ein Bauprojekt, das wesentlich umfangreicher ist, als alles, was 4Wände bisher umgesetzt hat. Nicht nur ein Zentrum, auch ein Hotel mit 73 Zimmern als Inklusionsbetrieb, Bistro, Turnhalle, Seminarräume, Büro-Etage und ein Saal für bis zu 500 Menschen – das alles als Investorenprojekt aufgezogen.

Was auf den Bauplänen schon abenteuerlich aussieht, sieht auf der nur 400 Meter entfernten Baustelle noch beeindruckender aus. Von dem viergeschossigen Holz-Hybridbau stehen bisher nur die beiden Tiefgaragengeschosse in Stahlbeton und die ersten tragenden Säulen. Eine leichte Brise weht etwas Staub auf, Gerhard Hab schaut sich grinsend um. Schon nächsten Sommer soll das Zentrum fertig sein. Sportlich, doch er glaubt fest an den Erfolg des Projekts. Und nicht nur das: „Das hier ist unser Pilotprojekt. Ich träume davon, deutschlandweit solche Begegnungszentren zu entwickeln. Das ist eines der Projekte, die mir ganz deutlich machen: Das, was wir hier tun, stiftet einen großen Nutzen für die Gesellschaft.“ Und das nicht nur für die Menschen hier in Augsburg, sondern mittelfristig für viele andere Orte, die von diesen innovativen Zentren stark profitieren werden.

Best-Practice-Erfolgstools: Für Sie auf einen Blick

- 1 Erkennen Sie Ihre Nische:**
In welchem Bereich können Sie Ihre Einzigartigkeit besonders gut nutzen?
- 2 Wandeln Sie enge Budgets in Gewinn um:**
Suchen Sie nach alternativen Lösungen, von denen Ihre Kunden und Ihr Unternehmen gleichermaßen profitieren.
- 3 Werden Sie zum Sinnstifter:**
Wie können Sie mit Ihrer Arbeit anderen Menschen und der Gesellschaft dienen?