

Künftig werden Planungs- und Einrichtungsanfragen, die unsere Aktion zum Thema Raumakustik erreichen, an den Mainzer Bürofachhändler Büro-Jung weitergeleitet. Dieser stellt dann den Erstkontakt her und übernimmt bei Interesse die entsprechende Planung und Einrichtung. Wir sprachen mit der Geschäftsführerin Sandra Jung.



Geschäftsführerin Sandra Jung von Büro-Jung. Abbildung: Büro-Jung

Frau Jung, dankenswerterweise übernehmen Sie künftig die Koordination von Anfragen an die Akustikaktion. Worin besteht Ihre Kompetenz in Sachen Raumakustik?

Zunächst ist es erforderlich, dass man die Sensibilität besitzt, Räume visuell und mit allen Sinnen wahrzunehmen. Akustik hat viele Gesichter. Sie gewinnt aber erst jetzt immer mehr an Bedeutung. Man muss nur wissen, wie man die Sache angeht. Architekten sollten sich schon im Vorfeld der Bau- und Planungsphase unbedingt damit beschäftigen. Der Mensch von heute ist stressgeplagt und lärmempfindlich bis hin zur Lärmschädigung. Egal ob im privaten oder geschäftlichen Bereich: Akustik sollte immer ganzheitlich angepackt werden. Schwerpunkt unserer Kompetenz ist die Komplettanalyse von Räumen. Wir berücksichtigen Umwelteinflüsse, Lärmpegel innen und außen, Raumaufgaben sowie menschliche Gewohnheiten. Oft hängt es nicht an der Akustik allein, sondern an der gesamten Ausgestaltung eines Raumes. Der Raum wurde schlichtweg falsch konzipiert, der Akustikaspekt anfangs unterschätzt, und man ist gezwungen, wieder von vorn zu beginnen. Aufgabe eines guten Unternehmens ist es, mit einem feinen Gespür zu ergründen, in welchen Details die Fehler stecken.

Seit wann gibt es Büro-Jung, und was bieten Sie noch an?

Die Firma Büro-Jung gibt es schon seit 1936 und wird von mir in der dritten Generation fortgeführt. Der Digitalisierungsprozess hat natürlich auch uns erreicht. Bedingt durch das Internet kann man heute alles sehr schnell erwerben. Alles lässt sich im Netz rasch abfragen. Früher kam der Kunde noch persönlich bei uns vorbei, heute bezieht er sein Büro- und Verbrauchsmaterial online. Möbel werden via Dienst- und Planungsleistung erworben. Durch die Flut von Angeboten im Netz werden die Fachhändler vergleichbar. Unsere Kernkompetenz ist und wird sein, den Kunden in allen Gewerken zu bedienen: Online-Handel, Planungs- und Dienstleistungsmanagement sowie Akustikberechnung und Lichtdesign.

Wie gehen Sie bei einer Anfrage vor? Welche Fragen müssen überhaupt geklärt werden, und wie geht es dann weiter?

Ruft ein Kunde bei uns an, findet zunächst ein Interview als First Check-up statt. Dadurch wollen wir herausfinden, wo genau der Schuh drückt. Handelt es sich um ein rein akustisches Problem? Gibt es Hinweise darauf, dass die gesamte Raumplanung missglückt ist? Wissen kann man das natürlich erst nach einem Ortstermin, der dann anberaumt wird. Dafür stimmen wir uns mit passenden Netzwerkpartnern in der Region ab.

Bei der Beratung und Suche nach den bestmöglichen Lösungen werden Sie auch die Partner der Akustikaktion mit ihren jeweiligen Kompetenzen einbeziehen. Wie kann man sich das konkret vorstellen?

Da wir das Know-how besitzen, erkennen wir schnell, welche Kompetenz im Bereich Akustik vonnöten sein wird, damit ebenso rasch Abhilfe geschaffen werden kann. Wir beschäftigen uns schon lange mit dem Thema Akustik und wissen daher, welchen Partner aus unserem Netzwerk wir für die beste Problemlösung mit ins Boot holen. Eine Schlüsselaufgabe des Akustiknetzwerkes ist es, noch mehr Aufmerksamkeit durch gezieltes Marketing zu erwirken. Und das flächendeckend. Akustik sollte in Zukunft als Must-have in jede Prozessaktion der Büroraumplanung und -gestaltung eingebunden werden. Zudem ist uns Aufklärung besonders wichtig, damit sich die Erkenntnis noch weiter verbreitet, dass ein gutes Raumklima zu mehr Wohlbefinden und letztlich besserer Arbeit beiträgt.

Vielen Dank.

Die Fragen stellte Robert Nehring.

Quelle:

<https://office-roxx.de/akustikaktion/2019/08/19/akustikberatung-als-chefsache/>