

Einige absolut sichere Methoden, Ihren Auftraggeber in den Herzinfarkt zu treiben.

Die meisten Ratgeber konzentrieren sich darauf, Tipps für den optimalen Erfolg eines Projektes zu geben. So auch wir. Sollten Sie also Architekt sein, und es Ihr Ziel sein, Ihre Auftraggeber in den Wahnsinn zu treiben, sind Sie gut beraten, die nachfolgenden Vorschläge zu beherzigen. Diese wurden an einer bekannten Herzklinik in einer umfassenden Studie unter Hausbesitzern gesammelt.

1. Verwirren Sie Ihren Auftraggeber mit Informationen.

Sie haben ein jahrelanges Studium hinter sich. Da ist es doch jetzt an der Zeit, diese Fülle an theoretischem Wissen über Ihrem Auftraggeber auszuschütten. Er soll eine Vorstellung davon bekommen, wie kompliziert Bauen ist, und dass es darum geht, möglichst vielen Zeichnern, Bauphysikern, Statikern und Projektleitern für möglichst lange Zeit das finanzielle Auskommen zu sichern. Ihr Auftraggeber soll ja nicht auf die Idee kommen, dass Bauen einfach ist.

2. Machen Sie Ihren Auftraggeber abhängig.

Geben Sie Ihrem Auftraggeber immer das Gefühl, dass er ohne Sie hilflos den Machenschaften und Betrügereien der zwielichtigen Baubranche ausgeliefert ist. Nur Sie sind in der Lage diesen Haufen inkompetenter Kunstbanausen, die ständig versuchen, dem Auftraggeber einzureden, dass der Architekt Luxus ist, zu bändigen. Im Handumdrehen wird Ihr Auftraggeber sich darauf konzentrieren, Sie bei Laune zu halten, statt auf seine Bedürfnisse zu achten.

3. Ignorieren Sie, dass Auftraggeber ein begrenztes Budget haben.

Lassen Sie Ihren Auftraggeber stets über die voraussichtlichen Baukosten im Dunkeln. Genaue Kostenangaben behindern die künstlerische Freiheit und bergen die Gefahr in sich, für die entstehende Kostenüberschreitung zur Verantwortung gezogen zu werden. Manche sehen darin allerdings die gerechte Rache des Architekten für allzu niedrige Planungshonorare.

4. Liefern Sie ständig neue, noch bessere Ideen.

Der Feind der guten Idee ist die bessere Idee. Auch wenn bereits die Handwerker tätig sind, sollten Sie keine Mühe des Auftraggebers scheuen, Ihre fantastische neue Idee in die Tat umzusetzen. Wen schert es denn, dass dadurch der Baustellenablauf auf den Kopf gestellt wird. Handwerker die versuchen, den Auftraggeber vor Ihren Ideen zu beschützen, bestrafen Sie am besten mit sofortigem Aktenvermerksentzug (AVE) oder saftigen Pönaledrohungen.

5. Geben Sie Ihrem Auftraggeber das sichere Gefühl, der Mäzen Ihrer Selbstverwirklichung zu sein.

Besonders private Auftraggeber lieben dieses Gefühl, teilhaben zu dürfen, an der Entstehung eines Kunstwerkes, das den höchsten ästhetischen Ansprüchen entspricht und opfern dafür gerne Funktionalität und Wirtschaftlichkeit. Sehr beliebt sind nach Fertigstellung auch die, busweise am Wochenende herangekarrten Architekturtouristen. Jedem Auftraggeber macht es größte Freude Besucher in Ihrem Schlafzimmer über die Vorzüge eines Architektenhauses aufzuklären.

Nach dem weltweiten Erfolg der Serie „Einige absolut sichere Hinweise, aus Ihrem Architekten das Minimum heraus zu holen.“ ist es uns gelungen, auch der anderen Seite hiermit wichtige Tipps zu geben. Die nächste Folge mit dem Titel „Einige absolut sichere Methoden, Ihren Handwerker in den Konkurs zu treiben“ wird bald erscheinen (wenn wir bis dahin nicht in Konkurs getrieben wurden).