

«MAN MUSS WISSEN, WAS MAN KANN»



Sie schauen ja auf eine bereits langjährige Karriere in Wohnbaugenossenschaften zurück: Wie hat sich das genossenschaftliche Bauen während dieser Zeit verändert?

Peter Schmid: Die Bedingungen wurden viel komplexer – etwa in Form von neuen Baunormen zu Themen wie Energie oder Lärm. Die Professionalisierung auf Seiten Genossenschaften ist gestiegen. Sie befindet sich zwar noch nicht dort, wo sie sein sollte – aber es gibt immer mehr Genossenschaften, die solche Prozesse mittlerweile professionell abwickeln können. Beispielsweise die ABZ in Zürich, wo ich lange Präsident war, verfügt heute über eine eigene Bauabteilung mit entsprechenden Fachleuten. Und schliesslich haben sich auch die Ansprüche der Genossenschaften an die Qualität verändert – was wiederum die Architekten herausfordert.

Die zunehmende Komplexität und Professionalisierung ist wohl mit ein Grund, warum Genossenschaften oft auch Bauherrenberater beiziehen?

Auf jeden Fall. Wobei die Funktion weniger auf die Beratung, sondern eher auf eine Bauherrenvertretung hinausläuft. Das macht vor allem Sinn, wenn

BIOGRAPHIE PETER SCHMID

war nicht nur am Aufbau sowie der Beratung von vielen Wohnbaugenossenschaften, Vereinen und Stiftungen beteiligt – sondern hatte (und hat) bei vielen von diesen auch das Präsidium oder die Geschäftsführung inne. Bei der Allgemeinen Baugenossenschaft Zürich (ABZ) amtierte er beispielsweise 23 Jahre als Präsident (bis 2017). Heute präsidiert Schmid (61) unter anderem die Genossenschaft «mehr als wohnen», die Habitat 8000 AG und ist im Verwaltungsrat der Logis Suisse AG. Ausserdem bietet er mit seiner in Zürich ansässigen Firma KDK individuelle Beratungen für Non-Profit-Unternehmen an.

Während mehr als einem Vierteljahrhundert hat Peter Schmid genossenschaftliche Bauprojekte abgewickelt. Die Planung und Realisation solcher Vorhaben sei heute viel komplexer als früher und ohne Bauexperten im eigenen Team oder den Beizug von externen Fachleuten kaum noch zu stemmen. TEXT – ÜSÉ MEYER*

man diese Ressourcen selbst nicht hat, aber Wert darauf legt, dass die eigenen Interessen gegenüber den Baupartnern fachlich richtig vertreten werden.

Und diese Ressourcen fehlen vor allem den kleineren Baugenossenschaften?

So allgemein kann man das nicht sagen. Es gibt auch kleine, äusserst professionell aufgestellte Genossenschaften. Aber es liegt schon in der Natur der Sache, dass die kleineren eher noch externe Fachleute beiziehen. Eine grosse Genossenschaft, wie die ABZ beispielsweise, kann die Bauherrenvertretung selbst wahrnehmen. Aber auch bei der ABZ haben wir immer wieder partiell noch Fachleute beigezogen – überall dort, wo wir selber Lücken hatten. Denn eines ist besonders wichtig: Man muss wissen, was man kann. Und vor allem, was man nicht kann.

Und wenn nicht ...

... dann geht es meistens ziemlich schief. Sofern man intern nicht selbst über Expertenwissen verfügt, lohnt es sich schon in der Projektierungsphase einen Profi beizuziehen. Einer, der sozusagen als Sparringpartner für die ausführenden Architekten dient. Einer, der die Bedürfnisse der Genossenschaft kennt und auch durchsetzen kann. Wird beispielsweise kein Kostendruck ausgeübt, führt dies meist zu überteuerten Projekten. Vor allem geht es dabei aber um die Qualitätssicherung – und zwar nicht nur in der Planungs-, sondern auch während der Bauphase.

Welche Organisationsmodelle bevorzugen Genossenschaften für die Bauausführung?

Also erstens gibt es kaum eine inhomogenere Branche als jene der Genossenschaften und zweitens existiert bei uns ein ideologischer Graben: auf der einen Seite die Generalunternehmer-Feinde und auf der anderen Seite die GU-Freunde. Was darüber alles diskutiert wird ... Ein Wahnsinn! Ich selber bin der Meinung, dass es auch mit einem GU oder TU super funktionieren kann – aber nur, wenn auf Seiten der Genossenschaft eine hohe Professionalität herrscht und man sich mit der GU/TU-Materie bestens auskennt. Ausserdem hängt es ja immer auch vom Projekt ab, welches Organisationsmodell am geeignetsten ist. Und nicht zuletzt bekommen Wohnbaugenossenschaften oft auch Projekte von einem GU vermittelt – da stellt sich die Frage, ob Einzelunternehmer oder GU dann natürlich gar nicht.

Was unterscheidet heute genossenschaftliche Bauprojekte von jenen der institutionellen Anleger?

Die Anforderungen an die Nachhaltigkeit sind bei uns in der Regel deutlich höher als beim Durchschnitt der sonstigen Wohnungen. Das hat damit zu tun, dass uns die Häuser auch ewig gehören – also keine Handelsobjekte sind. Dann ist die Architektur

eine andere: Bei uns soll diese gemeinschaftsfördernd sein und damit eine gute Nachbarschaft ermöglichen. Und natürlich sind wir nicht renditeorientiert – den Genossenschaften geht es um möglichst tiefe Mieten, bei möglichst hoher Lebensqualität. Das wiederum erklärt, warum gerade bei uns die Kostenkontrolle so wichtig ist.

Wäre das beispielsweise eine Aufgabe, die an einen Bauherrenberater übertragen werden sollte?

Schon, ja – im Normalfall zieht bei uns ein Bauherrenberater ein Projekt aber von A bis Z durch. Das gilt für kleinere wie grössere Vorhaben. Das hat mit dem Selbstverständnis der Genossenschaften zu tun. Uns liegt viel an guten, vertrauensvollen Beziehungen – auch mit Projektpartnern. Da geht man auch mal ein Bier zusammen trinken. Und eine solche Zusammenarbeit soll auch eine Konstanz haben.

Inwiefern hat das einen Einfluss auf die Auswahl von externen Beratern?

Gerade weil uns der zwischenmenschliche Aspekt sehr wichtig ist, hat dies einen grossen Einfluss. Berater, die bei Genossenschaften einen guten Ruf haben, mit denen man gute Erfahrungen gemacht hat, werden immer wieder beigezogen. Wir sind sehr treu – übrigens auch anderen Unternehmern gegenüber.

Wie läuft die Evaluation einer Bauherrenberatung bei Ihnen in der Regel ab?

Wie gerade gesagt: Unsere Erfahrungswerte sind wichtig. Sofern man bereits mit mehreren Bauherrenberatern gute Erfahrungen gemacht hat, bietet sich etwa eine Ausschreibung unter diesen an. Aber natürlich geht man dabei immer auch ▶



BEI UNS ZIEHT EIN BAUHERRENBERATER EIN PROJEKT VON A BIS Z DURCH.



ANZEIGE

Schmelzpunkt
> 1000 °C

Steinwolle von Flumroc.
Brandschutz schafft Sicherheit.

www.flumroc.ch/1000grad



professionell vor, vergleicht die Offerten, führt persönlich Gespräche über das Projekt, hört sich die Ideen der Bauherrenberater an und prüft deren Referenzen. Wichtig kann auch sein, welche Zusatzleistungen die Firma des Bauherrenberaters anbieten kann und welche diese selber von extern beschaffen muss. Eine breit aufgestellte Firma als Background ist sowieso ein Plus – beispielsweise nur schon, wenn es um die Frage der Stellvertreterregelung des Bauherrenberaters geht.



ES GIBT AUCH KLEINE, ÄUSSERST PROFESSIONELL AUFGESTELLTE GENOSSENSCHAFTEN.



Und was ist Ihnen selbst bei der Auswahl am wichtigsten?

Die Chemie! Ich muss spüren, dass mich die Person versteht – das ist unabdingbar, um Vertrauen aufzubauen. Und ich muss die Gewissheit haben, dass diese Person fähig sein wird, die Interessen der Genossenschaft zu vertreten.

Inwiefern?

Wir wollen ja nicht eine möglichst hohe Rendite erzielen, sondern vor allem die Erreichung unserer ideellen Werte ermöglichen. Das macht die Aufgabe für alle Beteiligten anspruchsvoller – wir führen Diskussionen, die bei vielen institutionellen Bauherren wahrscheinlich nicht geführt werden. Damit muss man als Bauherrenberater umgehen können. Und man muss auch die Geduld und das Flair haben, sich mit vielstimmigen Baukommissionen auseinanderzusetzen. Eines ist klar: Wer mit Baugenossenschaften erfolgreich arbeiten will, braucht nicht nur Fachwissen oder Verhandlungsgeschick, sondern auch eine hohe Sozialkompetenz.



***ÜSÉ MEYER**

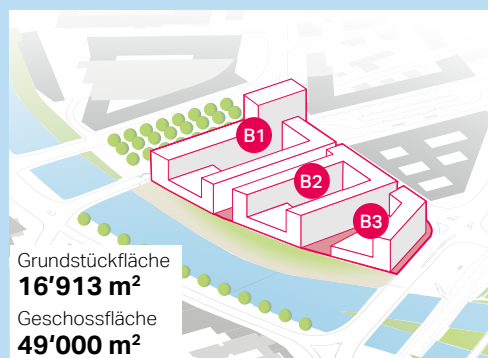
Der Autor ist Journalist und Mitinhaber der Alpha Media AG in Winterthur.

ANZEIGE

LUZERN

Grosszügige Baufelder in Luzern Nord im Baurecht abzugeben

Am Seetalplatz im Norden von Luzern entsteht ein neues städtisches Zentrum. Der Kanton Luzern bietet dort drei Baufelder in bester Lage im Baurecht an.



Grundstückfläche
16'913 m²
Geschossfläche
49'000 m²

Wohn- und Arbeitsplatzqualität in urbaner Umgebung am Seetalplatz

- Luzern Nord entwickelt sich zum Wohn- und Wirtschaftszentrum auf dem Gemeindegebiet von Emmen
- Drei Baufelder mit hohem Wohnanteil und Ergänzung durch Geschäftsflächen
- Planungssicherheit und rasche Realisierungsmöglichkeit durch Bebauungsplan
- Möglichkeit für Gesamt- oder Teilüberbauung (Übernahme ein bis drei Baufelder)
- Ergänzung durch gemeinnützigen Wohnungsbau (Baufeld 3)
- Partnerschaft mit dem Kanton Luzern – faire Baurechtsbedingungen

Weitere Informationen: immobilien.lu.ch