

NICHT NUR DAS WISSEN, SONDERN AUCH DIE ERFAHRUNG

Die Anforderungen an grössere Bauprojekte werden immer komplexer. Damit sie gelingen, braucht es Fachleute, die mit ihrem Know-how stets auf der Höhe der Zeit sind. Zu finden sind solche Expertinnen und Experten beispielsweise bei der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB.

TEXT – ÜSÉ MEYER*



Tobias Rotermund, Präsident (links), und Sven Schatt, Vizepräsident, der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

DIE RICHTIGEN LEUTE

Ob institutionelle Anleger, grosse Bauherrschaften oder Immobilienfirmen – wer heute ein grösseres Bauprojekt plant, greift häufig auf die Hilfe eines Bauherrenberaters zurück. «Unser Hauptjob dabei ist Kommunikation», sagt Tobias Rotermund, Präsident der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB sowie Partner und Verwaltungsrat bei der Topik Partner AG in Zürich. Dabei gehe es einerseits darum, die Bauherrschaft darin zu unterstützen, herauszufinden, was genau sie will, und aufgrund dessen die Bestellungen entsprechend zu formulieren. Andererseits, die richtigen Leute mit an Bord zu nehmen. «Bauen ist ein People-Business», sagt auch Sven Schatt, Vizepräsident der KUB und Inhaber der Siworks Immo AG in Schindellegi. Nur mit einem guten Team sei die Qualität garantiert und könne sichergestellt werden, dass das Projekt dem neusten Wissensstand entsprechend abgewickelt werde. Gerade Letzteres ist oft schwierig für grössere Bauherrschaften. «Das Umfeld ist derart dynamisch, dass wer vor wenigen Jahren das letzte Bauprojekt abgewickelt hat, heute schon nicht mehr up to date ist»,

sagt Tobias Rotermund. Das fehlende Know-how könne mit dem Beizug eines Bauherrenberaters KUB mehr als kompensiert werden. «Wir haben eben nicht nur das Wissen, sondern auch die Erfahrung», bringt es der KUB-Präsident auf den Punkt.

ANFANGS IM EISIGEN WIND

Wozu ein Bauherrenberater gut sein soll, verstanden 1986 noch wenige. Damals wurde die Schweizerische Vereinigung unabhängiger Bauherrenberater (SVUB) gegründet. Der Vorgängerorganisation der KUB wehte zu jener Zeit vor allem aus Baufachkreisen erst einmal ein eisiger Wind entgegen. Mit dem Anschluss an den SVIT 1992 konnte der Verband, der neu unter dem Namen Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB firmierte, seine Position ausbauen. Ein Meilenstein in der Geschichte der KUB ist die Herausgabe des ersten Handbuchs für Bauherrenberater im Jahr 1998. Es dient, in überarbeiteter Form und unter dem Titel «Immobilienmanagement», auch heute noch als Grundlage für die Arbeit der Bauherrenberaterinnen und -berater und ist an der Hochschule Luzern ein

wichtiges Lehrmittel. Mittlerweile zählt die KUB 112 Mitglieder. Mitentscheidend für den anhaltenden Erfolg der Kammer bis heute sind sicher auch die Unabhängigkeit beziehungsweise die Neutralität ihrer Mitglieder – und die stetig wachsenden Anforderungen im Baubereich. Kaum ein grosses Bauprojekt wird heute deshalb ohne eine Bauherrenberaterin oder einen Bauherrenberater realisiert.

RENDITEZIELE ABSICHERN

«Die Investition in einen Bauherrenberater rechnet sich um ein x-Faches», versichert KUB-Vizepräsident Sven Schatt. Denn zur Aufgabe eines Beraters gehöre ja eben auch die laufende Kontrolle des Baubudgets im Zusammenhang mit den Renditevorgaben des Bauherrn. «Und je früher man uns beizieht, desto grösser ist der Hebel bezüglich Projektoptimierungen und Kosteneinsparungen», sagt Tobias Rotermund. Spätere Eingriffe hätten dann halt meist nur noch einen marginalen Einfluss aufs gesamte Baubudget. Apropos: Die Kosten für einen Bauherrenberater belaufen sich bei grossen Projekten im geringen einstelligen Prozentbereich – während sich die Unsicherheiten der Baukosten, je nach Phase, in einem Bereich von 5 bis 30% bewegen können.

KÜNFTIG NOCH MEHR AUSTAUSCH

Um die Zukunft ihrer Zunft macht sich das im März dieses Jahres neu gewählte KUB-Führungsduo aus Tobias Rotermund und Sven Schatt keine Sorgen – trotz kompetitivem Umfeld. Die Dienste von Bauherrenberatern werden ihrer Meinung nach auch künftig gefragt sein. «Unser Ziel ist es, auch innerhalb der KUB den Austausch zu intensivieren – etwa mit neuen di-

gitalen Kommunikationstools», sagt Rotermund. Auch die Ausbildung wurde bereits ausgebaut – etwa mit dem «MAS Real Estate Management – Major Owner's Project Management» an der Hochschule für Wirtschaft HWZ in Zürich. Und nicht zuletzt möchten die beiden neue Mitglieder gewinnen – etwa mit der seit 2024 möglichen Aufnahme als «KUB-Anwärter» in die Kammer (siehe Box).

KUB-MITGLIED WERDEN

Die Mitgliedschaft bei der KUB ist ein Qualitätsausweis. Deshalb sind die Anforderungen für die Aufnahme entsprechend hoch. So muss eine mindestens 5-jährige, überwiegende Erfahrung sowie eine aktuelle Tätigkeit in der Funktion als Berater von Bauherren nachgewiesen werden. Ausserdem sind entsprechende Ausbildungsnachweise vorzulegen – etwa das Diplom einer Hoch- bzw. Fachhochschule als Architektin oder Ingenieur oder das eidg. Diplom als Immobilien-Treuhänder bzw. Baumeister. Über die Aufnahme entscheidet der Vorstand.

Wer noch nicht über die nötige Praxiserfahrung verfügt, kann neu als KUB-Anwärter für maximal 5 Jahre aufgenommen werden (zu vergünstigten Konditionen). Anwärter sind zwar keine Mitglieder der Kammer, profitieren aber trotzdem von deren Leistungen. Dazu zählt beispielsweise der fachliche Austausch an KUB-Anlässen wie den Lunchgesprächen (4 x pro Jahr) oder dem jährlichen Anlass «KUB-Focus». Die Kammermitgliedschaft kostet CHF 980 pro Jahr und eine einmalige Eintrittsgebühr von CHF 1000. Sind alle Bedingungen erfüllt, darf man sich mit dem KUB-Logo schmücken – das für Qualität und Professionalität steht.

Infos unter: kub.ch/fachkammer/mitglied-werden



*ÜSÉ MEYER

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