

Neuer KUB-Präsident Christoph Kratzer

«Wir gehören zum SVIT»

Interview und Bilder: Ivo Cathomen

An der diesjährigen Generalversammlung der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB) ist Christoph Kratzer zum Präsidenten gewählt worden. immobilia unterhielt sich mit ihm über die Ziele der Kammer und seine persönliche Herausforderung, die er mit seinem Amt verbindet.



Sie treten das Erbe Ihres Vorgängers Heiner Kern an. Werden Sie dieses verwalten oder mehren?

Christoph Kratzer: Als mein persönliches Ziel habe ich formuliert, dass ich das Erbe nicht nur verwalten, sondern neue Ziele setzen und erreichen will. Im Vorstand mussten wir konstatieren, dass die KUB nach aussen zu wenig bekannt ist. Es geht also zum einen darum, den Bekanntheitsgrad nach aussen zu vergrössern. Nach innen schwebt mir zum anderen vor, eine klarere Positionierung und einen intensiveren Know-how-Transfer zu erwirken.

Wie gross schätzen Sie heute die Mitgliederbasis der KUB im Verhältnis zum Markt ein?

Das ist schwierig zu sagen. Die Zahl der echt unabhängigen Bauherrenberater – also Unabhängigkeit punkto Produkten und Unternehmen – ist nicht sehr gross, wächst jedoch zunehmend. Viele Bauherrenberater arbeiten jedoch bei Planungsfirmen oder bei Auftraggebern (Bsp. IPB, Pensionskassen, etc.). Unser Fokus liegt künftig stärker auf der eigentlichen Beratertätigkeit. Wir wollen möglichst viele Mitglieder generieren, die – in welcher rechtlichen Stellung auch immer – in unserem Tätigkeitsbereich aktiv sind. Momen-

tan zählen wir rund 70 Mitglieder. Ziel muss es sein, die Zahl auf ca. 100 bis 120 zu erhöhen.

Damit verwässern Sie jedoch den Aspekt Unabhängigkeit...

Das ist richtig. Nach meiner Meinung ist aber die Funktion und nicht die Zugehörigkeit wichtig. Ein Bauherrenberater bei einem Auftraggeber gehört ebenso zur KUB. Dies gewährleistet den notwendigen Know-how-Transfer.

Sie haben die Öffentlichkeitsarbeit erwähnt. An welche Zielgruppe denken Sie besonders?

Es gibt zwei Zielgruppen der externen Kommunikation. Die professionellen Bauherren brauchen Unterstützung, wenn sie bezüglich Ressourcen – Zeit oder Personal – unter Druck stehen. Dabei denke ich besonders an die Koordination grösserer Projekte, an denen viele Parteien beteiligt sind. Als zweite Zielgruppe sehe ich die Privaten, bis hin zum Einfamilienhaus-Bauherrn. Auch hier wollen wir unser Know-how einbringen. Wir stellen nämlich fest, dass viele Bauherren an ihre Grenzen stossen, wenn es etwa darum geht, GU- oder TU-Verträge zu prüfen. Häufig werden wir beigezogen, wenn es bereits zu spät ist.

Kommunikation bedeutet finanziellen und zeitlichen Aufwand.

Wir haben bis jetzt den Bereich Sponsoring vernachlässigt. Im SVIT laufen diese Bemühungen bereits. Wir wollen unsererseits Firmen ansprechen, welche die Kammer oder einzelne Veranstaltungen unterstützen. Ich gehe davon aus, dass verschiedene Organisationen und Firmen ein Interesse an einer solchen Zusammenarbeit haben. Wenn wir über mehr finanzielle Mittel verfügen, können wir auch aktiver am Markt auftreten – intern, aber auch nach aussen.

Bedeutet aber nicht das Sponsoring auch einen Spagat zwischen Unabhängigkeit und den Interessen der Unternehmen?

Wir achten bei der Wahl der Unternehmen darauf, dass dieser Eindruck gar nicht entsteht. Wenn nun aber ein bestimmtes Unternehmen einen Anlass finanziell unterstützt, bedeutet das noch nicht, dass wir nicht mehr unabhängig sind. Es geht vielmehr darum, dass wir im Projekt unabhängig urteilen und dort für den Bauherren das Beste erwirken.

Stehen in der KUB weitere Kurskorrekturen an?

Wir haben uns wie erwähnt zum Hauptziel gesetzt, die KUB bekannter zu machen und aktiver am Markt aufzutreten. Wir wollen zu gewissen Fragen Stellung nehmen, ich nenne das Beispiel PPP oder gewisse Normen, wie Schallschutz- oder Erdbebennormen. Hier hat sich beispielsweise der SIA sehr stark positioniert. Der SVIT und die KUB sind dagegen noch zu wenig aktiv. Wir müssen uns als Bauherrenberater stärker einbringen.

Bedeutet das auch finanziellen Mehraufwand für die Mitglieder?

Ich rechne damit, dass wir den finanziellen Mehraufwand über das erwähnte Sponsoring decken können. Ein Ziel geht auch dahin, dass die Leistungen, die für die KUB erbracht werden, entschädigt werden können. Vieles wurde bisher in Fronarbeit erledigt.

Was bedeutet der SVIT für Sie und für die KUB?

In der KUB wurde in den vergangenen Jahren immer wieder über einen Austritt aus dem SVIT diskutiert. Verschiedene Mitglieder haben diese Haltung vertreten. Mit der neuen Auslegeordnung und der Neubesetzung des Vorstandes haben wir den Grundsatzent-

scheid «pro SVIT» gefällt. Die KUB gibt es nur mit dem SVIT. Ohne den Dachverband hat die KUB keine Berechtigung mehr. Wir wären viel zu klein, um etwas zu bewegen. Wir wollen uns positionieren. Das geht nur mit einem starken Dachverband im Rücken.

Natürlich haben wir anders gelagerte Interessen als die regionalen Mitgliederorganisationen. Wir orientieren uns darum eher an den anderen Kammern. Wir haben dabei festgestellt, dass wir viele Gemeinsamkeiten haben und auch Einiges gemeinsam angehen können, beispielsweise das erwähnte Sponsoring.

Schliesslich sind wir heute noch stark Zürichlastig. Wir wollen die Mitgliederbasis auf die gesamte Schweiz ausweiten und auch in der lateinischen Schweiz stärker werden.

Wie sehen die Ziele im Bereich Aus- und Weiterbildung aus?

Ziel ist es, dass wir im nächsten Jahr rund vier Workshops durchführen, damit der Know-how-Transfer tatsächlich funktioniert. Als weitere Form der Weiterbildung wollen wir bei Anlässen noch häufiger als Mitorganisator und mit eigenen Referenten auftreten.

Der Bau boomt derzeit. Ist das auch in der Auftragssituation der Mitglieder spürbar?

Wir sind dabei, eine Umfrage unter den Mitgliedern über die Auftragssituation durchzuführen. Was ich sicher sagen kann, ist, dass unsere Mitglieder derzeit sehr gut ausgelastet sind.

Ist auch hinsichtlich der Komplexität der Bauvorhaben ein zunehmender Bedarf festzustellen?

Die Komplexität des Bauens steigt, nicht zuletzt wegen des erhöhten Kosten- und Termindrucks. Daneben sind auf dem Bau immer mehr Spezialisten tätig. Daher steigt der Anspruch an die Koordination, insbesondere auf Bauherrenseite. Es ist natürlich nicht so, dass wir in all diesen Disziplinen Experten wären. Wir wissen aber, wer in welchen Fragen beizuziehen ist. Nicht zuletzt darum haben wir die KUB auch für solche Spezialisten (Bsp. Haustechnik-Koordinatoren) geöffnet.

Was reizt Sie persönlich am Präsidium?

Ich bin kein Fan von Organisationen, die einfach nur verwalten. In meinen fünf Jahren als KUB-Mitglied musste ich feststellen,

Zur Person

Christoph Kratzer, Jahrgang 1962, verheiratet, 2 Kinder, wohnhaft in Binz (Gemeinde Maur), Mitinhaber MMK Immobilienentreuhand AG, Zürich.

dass wir zu wenig aktiv sind. Wir haben kaum etwas bewegt. Wir haben uns vielleicht zweimal pro Jahr getroffen – «that's it». Mich reizt es, etwas an die Hand zu nehmen. Ich will die KUB so weit bringen, dass man die Kammer kennt – und zwar nicht nur als Mitglied, sondern auch als private und institutionelle Bauherrschaft. Wichtig ist, dass die Mitglieder hinter den Zielen und den Aktivitäten der KUB stehen können.

Wie nehmen Sie die Stimmungslage in der KUB wahr?

Ich habe eine gewisse Ungeduld gespürt. An der diesjährigen Generalversammlung waren dann erfreulich viele Mitglieder anwesend. Daraus entnehme ich, dass den Mitgliedern viel an der Weiterentwicklung der KUB liegt. Wir wollen diese Stimmung nutzen und pflegen.

ANZEIGE



calwin[®] III
immobilienbewertung



SIV-Rückstellungsmethode, Substanz-Ertragswert, Barwert, Discounted Cash Flow, Baurecht

calwin[®] III

bewertet Einfamilien- und Mehrfamilienhäuser, Wohn- und Geschäftsliegenschaften, Bauland, Liegenschaften im Baurecht sowie Stockwerkeigentum.

calwin[®] III

beinhaltet einen Schritt- für Schritt Navigator für eine denkbar einfache Bedienung trotz vielfältiger Möglichkeiten.

calwin[®] III

erstellt ein repräsentatives, frei editierbares Dokument in Microsoft Word.

calwin[®] III

beinhaltet eine breite Auswahl an praxisorientierten Vorlagen, gegliedert nach Objektarten und Methoden, die sich auch gemischt einsetzen lassen.



dynasoft AG
informatiklösungen

ch-4501 solothurn
fon: +41 32 624 17 77
fax: +41 32 624 17 79
www.dynasoft.ch