

«Aufgaben präzise formulieren»

Mit ihrer Firma «ProjektBeweger» beraten Felix Manz und Thomas Findeisen aus Zürich Bauherren. Im Interview mit Immobilia erzählen sie aus ihrem Alltag und zeigen, welche Strategien sie im Umgang mit komplexen Projekten sowie mit vielen Beteiligten verfolgen.

RETO WESTERMANN* •
–Sie haben beide eine Erstausbildung im Ingenieurbereich. Was hat Sie dazu bewogen, in die Bereiche Projektentwicklung und Beratung zu wechseln?

–Thomas Findeisen (TF): Ich habe einige Jahre in meinem angestammten Beruf als Bauingenieur gearbeitet, hauptsächlich als Statiker. Dabei konnte ich aber immer nur einen kleinen Teil der Wertschöpfungskette mitgestalten. Das hat mich auf Dauer nicht befriedigt, und so entstand der Wunsch, ins Projektmanagement zu wechseln. Um das zu erreichen, habe ich dann noch ein Nachdiplomstudium zum Wirtschaftsingenieur angehängt.

–Felix Manz (FM): Ich studierte ursprünglich Kulturingenieur, weil mich die Breite dieser Ausbildung sehr ansprach. Mein Ziel war damals, Gemeindeingenieur zu werden. Ich merkte dann aber im Berufsalltag, dass mich die technischen Details weniger interessieren als das Finden von Lösungen und die damit verbundenen Prozesse. Damit war der Weg in die Beratung vorgegeben.

–Gab es in Ihrer Karriere Schlüsselerlebnisse, die Ihre heutige Arbeit prägen?

–TF: Für mich gibt es nicht «das» Erlebnis. Mir ist es aber wichtig, aus Fehlern oder falschen Entscheidungen zu lernen, um meine Arbeit zu verbessern.

–FM: Ich habe während fast zehn Jahren am Stadion Letzigrund mitgearbeitet. Diese Erfahrung vergisst man nicht so schnell. Ich habe dort gelernt, langjährige und komplexe Prozesse zielgerichtet aufzugleisen – ansonsten wären wir bis zur Euro 2008 nicht fertig geworden.

–Sie betreuen Projekte ganz

unterschiedlicher Art. Liegen die Herausforderungen mehr in der Grösse der Bauten oder in der Konstellation der Beteiligten?

–TF: Die Grösse ist nicht immer entscheidend. Herausfordernd sind vor allem die Komplexität eines Projekts und die Konstellation der Beteiligten – sowohl auf Seite der Bauherrschaft als auch auf Seite Planenden oder der Behörden sowie der Betroffenen.

–FM: Eine Herausforderung sind beispielsweise sehr heterogen zusammengesetzte Bauherrschaften oder Projekte von Gemeinden, bei denen



» Für die meisten Bauaufgaben gibt es mehrere Lösungsansätze.«

Felix Manz hat an der ETH als dipl. Kulturingenieur abgeschlossen und später ein Nachdiplom als Wirtschaftsingenieur erworben. Seit 1997 ist er in leitender Funktion in zahlreiche Bauprojekte involviert.

die demokratischen Mitspracherechte viel Aufwand mit sich bringen und kontinuierlich Überzeugungskraft erfordern.

–Gibt es bei Ihrer Arbeit markante Unterschiede zwischen Projekten im urbanen und im ländlichen Raum?

–FM: Die grössten Unterschiede zwischen Stadt und Land findet man auf Behördenseite. In Landgemeinden gibt es in der Regel einen Bausekretär als fast alleinigen Ansprechpartner für alle Themen rund ums Projekt. In Städten hingegen ist meist eine Vielzahl von Fachleuten aus verschiedenen Verwaltungsbereichen involviert. Diese sind zwar sehr

professionell, ihre Aussagen können aber im Widerspruch zueinander stehen, und es ist dann behördenseits meist niemand da, der vermittelt. Der Bausekretär in einer Landgemeinde hingegen entscheidet alleine und findet so einfacher den Konsens zwischen den Ansprüchen verschiedener Gesetze.

–TF: Solche Widersprüche zwischen den Fachleuten tauchen immer wieder auf. Dabei hat es sich bewährt, schon lange vor dem Einreichen des Baugesuchs das Gespräch mit allen Beteiligten zu suchen. So findet man gemeinsam Lösun-

Vorgaben aus meiner Sicht aber sinnvoll.

–FM: Die hohen Hürden für ein Projekt sind angesichts der langfristigen Perspektive einer Immobilie oft auch eine Chance. Sie zwingen den Besteller, sich frühzeitig mit vielen Themen auseinanderzusetzen und seine eigenen Anforderungen sauber zu definieren.

–Das scheint aber eher selten zu passieren, denn viele Planer klagen über ungenaue Anforderungen von Seiten der Besteller. Erleben Sie das auch so?

–TF: Wie präzise die Aufgabe formuliert wird, hängt stark vom Hintergrund des Bauherrn ab. Einige sind sehr professionell organisiert und wissen, wie man einen Auftrag klar formuliert. Andere Bauherren verfügen nicht über das notwendige Wissen. Sie benötigen oft professionelle Unterstützung, um ihre Wünsche schärfen zu können. Solche Aufgaben finde ich besonders spannend und herausfordernd.

–Vor allem öffentliche Bauherren setzen bei grossen Projekten oft auf Wettbewerbe, zahlt sich das aus?

–FM: Für die meisten Bauaufgaben gibt es mehrere Lösungsansätze. Ein Wettbewerb oder ein Studienauftrag ermöglicht es, verschiedene Vorschläge einander gegenüberzustellen und den besten auswählen zu können. Wichtig ist aber, dass sich die Vorschläge schlussendlich auch umsetzen lassen. Denn nichts ist frustrierender als ein schönes Projekt, das in der Realisierung scheitert. Deshalb empfehlen wir jeweils, eine Präqualifikation vorzuschalten, und achten bei der Auswahl der Büros insbesondere auch auf die Bauleitungskompetenz, wenn die Ausführung nicht mit einem GU erfolgt. Zu-

dem verlassen wir uns in der Wettbewerbsphase auf die Kostenprognosen eines bauphysikalischen Kostenplaners. **–Wechseln wir in einen ganz anderen Bereich: Immer öfter wird heute der Einsatz von BIM-Modellen in der Planung verlangt. Ist das der richtige Weg?**

–TF: Seit Jahren läuft die Bauplanung nach fast demselben Schema ab. Trotz CAD und spezieller Fachsoftware erfolgt der Datenaustausch zwischen den Planern in den meisten Fällen noch analog. BIM ist deshalb in meinen Augen die richtige und längst fällige Entwicklung. Damit werden Schnittstellen vereinfacht, und es eröffnen sich weitere Potenziale. Leider wehren sich viele Planer noch dagegen. Hier können wir als Bauherrenberater sicher aktiver werden und unseren Auftraggebern bei passenden Projekten den Einsatz von BIM empfehlen.

–Sie sind schon einige Jahre als Bauherrenberater tätig. Wie hat sich dieses

Berufsfeld über die Zeit hinweg entwickelt?

–FM: Die Dienste von Bauherrenberatern werden immer notwendiger, häufiger in Anspruch genommen – und der Beruf genießt mehr Akzeptanz. Das gilt insbesondere



» Der Beruf des Bauherrenberaters genießt heute mehr Akzeptanz.«

Thomas Findeisen ist Bau- und Wirtschaftsingenieur. Seit 2009 arbeitet er schwergewichtig in den Bereichen Beratung und Entwicklung.

auch für die Seite der Architekten, die Bauherrenberater früher eher noch als Gegner betrachteten.

–TF: Viele Bauherren und Planer haben ganz klar erkannt, dass es vor allem bei komplexeren Projekten jemanden

braucht, der etwas ausserhalb steht und den Überblick behält.

–FM: Die Einstellung unserer Arbeit gegenüber hat sich nicht zuletzt deshalb verändert, weil es je länger je mehr viele Bauherren-Gemeinschaften

gibt, die ohne bauherrenseitigen Koordinator gar kein Projekt realisieren können. Ich denke da beispielsweise an Erbgemeinschaften oder an mehrere Firmen, die zusammen ein Projekt umsetzen möchten.

–Wir haben über die Wichtigkeit der Koordination zwischen den Beteiligten gesprochen. Wann ist dies bezüglich ein Projekt aus Ihrer Sicht gut gelaufen?

–TF: Wenn wir das Gebäude den Nutzern zum richtigen Zeitpunkt übergeben können, haben wir enorm viel erreicht. Und natürlich müssen sich auch die Qualität und die Kosten im Rahmen der tolerierbaren Abweichungen bewegen. –FM: Wenn unsere Auftraggeber sagen, dass sie mit uns und denselben Planern auch ein weiteres Projekt realisieren würden.

PROJEKTBEWEGER

Felix Manz und Thomas Findeisen haben 2016 gemeinsam die ProjektBeweger GmbH in Zürich gegründet. Das Unternehmen ist schwerpunktmässig in den Bereichen Bauherrenberatung, Projekt- und Arealentwicklung sowie Sondernutzungsplanung tätig. www.projektbeweger.ch



*RETO WESTERMANN

Reto Westermann, Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Alpha Media AG, Winterthur, ist Medienbeauftragter der KUB.

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

- Gesamtkonzeptionen
- Individuallösungen
- Brandschutztore
- Entwicklung von Torantrieben
- Planung und Produktion in Fehraltorf
- Reparaturen und Service

DARO TOR

Dahinden + Rohner Industrie Tor AG
CH-8320 Fehraltorf → Tel. +41 44 955 00 22
info@darotor.ch → www.darotor.ch

