

Caretta Weidmann neuer SIA-Kostengarant

Der SIA-Kostengarantievertrag hat sich als Vertragsmodell zur Risikominimierung bewährt. Mit der Caretta Weidmann Baumanagement AG ist jetzt ein weiteres Planungsunternehmen als Kostengarant zugelassen.

Text: David Fässler

Das im Jahr 2002 vom SIA entwickelte Kostenvertragsmodell ermöglicht es den am Vertrag teilnehmenden Architekten, mithilfe eines Garanten gegenüber dem Bauherrn Kostengarantien abzugeben. Damit ist der Vertrag, der vor allem von professionellen Bauherren zunehmend genutzt wird, eine überzeugende Alternative zum Generalunternehmermodell.

Die gestiegene Nachfrage nach der Vertragsleistung führte zu immer mehr Arbeit für die bestehenden vier SIA-Kostengaranten. Deshalb lag es nah, einen weiteren Garanten für das Mittelland zu zer-

tifizieren. Das Unternehmen Caretta Weidmann Baumanagement AG erfüllte die strengen Kriterien und bringt die fachlich-methodische Qualifikation für diese Arbeit mit.

Beim SIA-Kostengarantievertrag sind drei Parteien beteiligt: der Bauherr, der Architekt und das als Garant auftretende Unternehmen. Letzteres trägt die Verantwortung für Absicherung, Prüfung und Unterstützung des Projekts. Caretta Weidmann ist neben den Unternehmen Keytek SA in Lausanne, Metron Architektur in Brugg, SGC AG in Basel und SGC SA in Genf nunmehr die fünfte vom SIA

akkreditierte Firma in der Deutschschweiz, die die Leistungen des Vertrags anbietet. •

*David Fässler, Rechtsanwalt, M.B.A.,
Leiter SIA-Service; david.faessler@sia.ch*



Informationsveranstaltung zum SIA-Kostengarantievertrag: «Erfahrungen mit dem SIA-Kostengarantievertrag» am 2. 12. 2014, 15.15 bis 19.15 Uhr in Zürich.

Weitere Informationen: www.sia.ch/form

Hunger nach neuen Märkten

Wie gelingt es auch kleineren Schweizer Büros, in neue Märkte einzusteigen? Das erste Export-Meeting von SIA-International war Auftakt für einen regelmässigen Erfahrungsaustausch zum Export von Planerleistungen.

Text: Myriam Barsuglia

Gelegenheiten für Projekte im Ausland bieten sich regelmässig, seien es direkte Aufträge oder internationale Ausschreibungen. Die langfristige Erschliessung neuer Märkte erfolgt jedoch selten durch den einen, grossen Wettbewerbserfolg. Der Eintritt in internationale Märkte will wohlüberlegt sein, ebenso der Ausstieg, wie Christoph Kellenberger, Geschäftsführer des international tätigen Zürcher Architekturbüros OOS und Gastgeber des ersten Export-Meetings, am 15. Oktober 2014 in seinem Vortrag darlegte.

Wenn die Wahl auf einen Zielmarkt gefallen sei, liessen sich

die administrativen, sprachlichen und kulturellen Barrieren früher oder später überwinden. Viel schwieriger sei dagegen die Auseinandersetzung mit den unternehmerischen Fragen: Wird die Leistung direkt exportiert oder vor Ort erbracht? Kann und will sich das Unternehmen im preislich umkämpften Massenmarkt behaupten, oder positioniert es sich mit innovativen Lösungen in Nischenmärkten?

Ein international ausgerichtetes Büro sollte somit nicht nur den Zielmarkt gut kennen, sondern auch seine eigenen Ressourcen und Kompetenzen, Chancen und Synergien im Heimat- und Exportmarkt. Fazit

des Abends war: Ohne klares Bekenntnis zur Internationalisierung und entsprechenden Massnahmen auch innerhalb des Betriebs kommt ein Büro im Ausland nicht weit. Oder, wie Kellenberger Bruno Basler von der Ernst Basler+Partner AG zitierte: «Es braucht ein konkretes Angebot, Hartnäckigkeit und Hunger, um international Erfolg zu haben.»

Wie dies gelingen kann, werden die weiteren Export-Meetings an konkreten Beispielen beleuchten. Die Termine für 2015 werden demnächst publiziert unter www.sia.ch/form. •

Myriam Barsuglia, Leiterin SIA International; myriam.barsuglia@sia.ch