

30 Jahre Caretta + Weidmann Baumanagement

# Baumanager – der Mediator zwischen Architekt und Bauherrn

Vor 30 Jahren hat sich Bruno Caretta mit seinem Vater auf das Baumanagement spezialisiert – und damit eine Nische gefüllt, die klar dem Marktbedürfnis entsprach, und immer noch entspricht, bei längst multiplizierten Aufgaben. Wichtigste Kriterien: Kosten, Termine und Qualität bei der Baurealisierung im Griff zu haben.

Von Sigrid Hanke

«baublatt»: Was hat zur Gründung der Unternehmung vor dreissig Jahren geführt?

**Bruno Caretta:** Vor 30 Jahren wurden die Generalunternehmen aktuell. Sie versprachen eine Auftragsabwicklung mit garantierten Kosten, Terminen und Qualität. Für Bauherrschaften möglicherweise reizvoll, für viele Architekten ein Reizwort. Sie fühlten und fühlten sich bei der GU-Lösung häufig in ihrer Kreativität eingeschränkt. Das hat meinen Vater, damals tätig als Bauleiter bei Häfeli, Moser, Steiger, die Bauten wie das Unispital Zürich und das Kongresshaus realisiert haben, auf die Idee gebracht, als Unternehmer die gleichen Leistungen anzubieten, aber klar auf einen Bereich zu begrenzen, die Bauleitung. Und auch das mit grosser Kosten- und Termingenaugigkeit bei guter Qualität.



Bruno Caretta, Mitglied der Geschäftsleitung der Caretta + Weidmann AG, Zürich. (Fotos: Francesca Giovannelli)

Was genau ist die Aufgabe?

Wir übernehmen einen entscheidenden Teil des Bauauftrages, nämlich die Bauausführung und alles, was dazu gehört: Ausschreibungen, Vergaben, Werkverträge, Terminpläne, Baurealisierung, Überwachung, Mängelbehebung, Garantie. Damit haben wir einen Schlüssel gefunden, wie wir die Zusammenarbeit mit

dem Architekten optimieren – und dabei dem Investor/Bauherrn die nötige Sicherheit für die Umsetzung seines Projektes anbieten können.

**Ist diese Nische immer noch eine Nische?**

Ja, und sie hat uns von Anfang an viele Erfolge gebracht. Wir arbeiten seit Jahren «voll Po-

wer» mit rund 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Es sprechen auch viele Gründe für uns und das Baumanagement: Junge Architekten, die Wettbewerbe gewinnen, haben mit uns grössere Chancen, sie auch zu realisieren. Dem Bauherrn/Investor gegenüber sind wir der «Garant» dafür, dass die innovativen Ideen auch umsetzbar sind – zu vorgege-

benen Kosten und Terminen und in der richtigen Qualität. Natürlich hat das im Laufe der Jahre auch zu einem Wandel des Auftragsverhältnisses geführt; waren wir anfangs noch Auftragnehmer des Architekten, sind wir heute – durch die Sicherheit, die wir in ein Bauprojekt hineinbringen – Partner. Partner der Architekten und der Bauherrschaft. Beide

können sich voll und ganz auf uns abstützen und beide können auch sicher sein, dass wir unser Wissen dafür einsetzen, dass das Bauprojekt möglichst effizient abgewickelt wird. Denn: Unter Baumanagement verstehen wir die Vorwegnahme zukünftiger Bedürfnisse. Dadurch, dass wir heute von Anfang an mit dabei sind, können wir Ideen und Innovationen mit einbringen, die sich auf Arbeitsabläufe auswirken und damit Kosten sparen. Und nicht nur das. Wir machen den Bauherren unabhängiger – in dem er für die Planung und die Umsetzung getrennte Aufträge vergibt – und freier. Er kann auch jederzeit selber noch eingreifen.

**Das setzt gute Teamarbeit voraus – wie genau, in welcher Verantwortung wird die gelöst?**

Indem sich jeder auf seine Fähigkeiten, seine «Kernkompetenz» beschränkt. Der Architekt ist dabei eindeutig der kreative Teil. Für die Umsetzung braucht es aber den Organisator, den Mediator, der die Teams führt, begeistern kann, Vorgaben geben, kontrollieren kann. Daraus ist unsere heutige Aufgabe gewachsen.

Wir treten als Gesamtleiter eines Generalplanungsteams auf. Das entspricht der heutigen Nachfrage im Markt. Die Bauherren, besonders die öffentliche Hand, suchen Generalplanungsteams, wollen nur einen Ansprech- und Vertragspartner und delegieren dann die Aufgaben uns, den Baumanagern. Daraus hat sich ergeben, dass wir heute auch Gesamtleistungsaufträge annehmen. Aber ganz wichtig: Wir machen keine Architektur! Bei entsprechenden Aufträgen stellen wir dann jeweils ein geeignetes Team zusammen.

**Gibt es in diesem klar begrenzten Aufgabenbereich**

**gleichwohl noch Innovationen?**

Natürlich, zum Beispiel bei der Projektentwicklung. Wir suchen Grundstücke, versuchen sie zu «nageln», und suchen dann Architekten, die mit uns ein Projekt entwickeln, das auf dieses Grundstück passt. Ja, und dann suchen wir einen Investor. Bis dahin arbeiten alle Teams auf eigenes Risiko – erst, wenn gebaut wird, wird unsere Arbeit bezahlt. Spannend an solchen Arbeiten ist besonders, dass jedes Team gefordert ist, seine eigenen Stärken möglichst effizient einzubringen – das führt häufig zu äusserst innovativen Lösungen.

**All das ist nur mit höchstqualifizierten Mitarbeitenden möglich – wie finden und schulen Sie Ihre Leute?**

Wir schulen sie so gut, dass sie auch immer mal wieder abgeworben werden... Im Ernst: Wir unterstützen jeden von



**«Unter Baumanagement verstehen wir die Vorwegnahme zukünftiger Bedürfnisse.»**

uns, der sich weiterbilden will, mit «Zeit und Geld». Wir evaluieren alle sechs Monate den «Schulungsbedarf» jedes Einzelnen und bilden ihn dann gezielt weiter. Die Qualifikationen machen die Teamleiter. Unsere Unternehmung hat



**«Sich auf die Einrichtung zweckmässiger Projektstrukturen innerhalb der Bauabwicklung zu spezialisieren, war vor 30 Jahren noch nicht alltäglich.»**

fünf Teamleiter. Jedes Team arbeitet projektbezogen, muss also eigentlich alles können und braucht das entsprechende Wissen. Und – wir sind stolz darauf, auch mehrere Bauleiterinnen zu beschäftigen, die sich in dieser «Männerrunde» mit Bravour behaupten.

**Was erwarten Sie von Ihren Partnern – besonders von den Bauherren?**

Wir nehmen heute, nachdem wir auch schon schmerzhaft Erfahrungen gemacht haben, nur noch Aufträge entgegen, bei denen auf Seiten der Bauherrschaft die Kompetenzen ganz klar geregelt sind. Nur so ist es möglich, dass wir unseren – versprochenen – Leistungsauftrag auch wirklich einhalten können. Schliesslich wollen aber auch die Bauherren Partner sein.

**Letzte Frage: Wie akquirieren Sie Aufträge?**

Indem wir «überall die Nase im Wind haben». Und häufig, indem wir bereits bei den Wett-

bewerben mit einem Team dabei sind. Dank Architekten, die uns anfragen, weil sie sich mit uns – wie schon gesagt – bessere Chancen versprechen. Und Bauherren, die uns anfragen, weil wir ihnen Sicherheit für die Umsetzung bieten. Das haben wir unserem 30jährigen Namen zu verdanken und unseren engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ja – und natürlich den vielen spannenden und hervorragenden Bauprojekten. Hier nur einige der jüngsten Zeit: die Uni-Bibliothek an der Rämistrasse in Zürich von Calatrava – der damit übrigens den Europäischen Stahlbaupreis gewonnen hat –, die Bahnhöfe Bern und Zug, das Spital in Thalwil, die Altersresidenz in Horgen. Generell – auch da suchen wir eher die Nischenprojekte, die etwas spezielleren, die komplizierteren Bauprojekte – alles Herausforderungen, die wir mit Begeisterung annehmen.

Das 30-Jahr-Jubiläum hat die Caretta + Weidmann AG am 24. November mit 500 geladenen Gästen, mit denen sie «die Freude am Bauen verbindet», im Kaufleutensaal in Zürich gefeiert.