

PRESTIGE

AUTUMN 2019

VOLUME 52



www.rundschaumedi.ch | CHF 10.-



9 771662 125004

03

PRESTIGE



ARCHITEKTUR IST KEIN ZUFALL, SONDERN GARANTIE

Autorin_Swenja Willms
Bilder_SimmenGroup



WER SICH MIT DEM BAU SEINES TRAUMDOMIZILS BESCHÄFTIGT, HAT HUNDERTE FRAGEN ZU KLÄREN: WIE GROSS WERDEN DIE SCHLAFZIMMER? PASST DIE GEWÄHLTE TAPETE FARBLICH ZU DER COUCH? WELCHE BELEUCHTUNG SORGT FÜR EINE HEIMELIGE ATMOSPHÄRE? DIE SIMMENGROUP VERFOLGT DAS ZIEL, FÜR JEDEN KUNDEN GENAU DAS OBJEKT ZU ENTWICKELN UND ZU REALISIEREN, WELCHES SEINEN INDIVIDUELLEN VORSTELLUNGEN, ANSPRÜCHEN UND BEDÜRFNISSEN OPTIMAL ENTSPRICHT. ALS EXPERTE FÜR NEU- UND UMBAUTEN IN DER SCHWEIZ VEREINIGT DAS UNTERNEHMEN ALLE KOMPETENZEN UNTER EINEM DACH UND BEGLEITET DIE KUNDSCHAFT VOM ERSTEN GRUNDRISS BIS ZUR SCHLÜSSELÜBERGABE.

PRESTIGE: Herr Simmen, die SimmenGroup bietet ein sogenanntes «One-Stop-Shop»-Konzept an, das einmalig ist in der Schweiz. Wie haben Sie die Nachfrage nach einem solchen Konzept erkannt?

PATRIC SIMMEN: Für den Kunden ist es eine willkommene Lösung, wenn er alle Kompetenzen aus einem Hause bekommt. Die Zusammenarbeit mit Architekten, Landschaftsdesignern oder der Bauleitung erleichtert sich so erheblich, Kommunikationswege sind direkter, und das Konfliktpotential wird praktisch aufgelöst. So entsteht auch ein roter Faden bei unseren Projekten, weil unsere Mitarbeiter in unserem Open-Office die Kundenwünsche diskutieren und um ein stimmiges Gesamtergebnis bemüht sind. Denn die Kundenbedürfnisse waren schon immer unsere Motivation.

Eine Ihrer Dienstleistungen ist der sogenannte «DoubleCheck», also eine unverbindliche Zweitmeinung von Projekten anderer Anbieter. Welche Stufen durchläuft eine solche Analyse?

Bauherren profitieren bei der Umsetzung von laufenden oder geplanten Bauvorhaben von der kompetenten Beratung und der umfassenden Bauherrenvertretung der SimmenGroup. Der Kunde liefert uns die Pläne, im Idealfall, bevor die Baubewilligung eingereicht wurde, und mittels eines ersten Gesprächs werden die ersten Diskrepanzen festgestellt. In den meisten Fällen erkenne ich auf den ersten Blick Unstimmigkeiten und Fehler. Gemäss einer abgesprochenen Pauschale erhält der Kunde dann seine überarbeiteten Pläne zurück, wenn nötig mit Visualisierungen. Nach dem DoubleCheck steht es dem Kunden frei, sein Projekt mit uns oder dem ursprünglichen Anbieter fertigzustellen oder nur einzelne Dienstleistungen von uns in Anspruch zu nehmen.



Patric Simmen: Seine ganze Leidenschaft gehört kreativen und massgeschneiderten Immobilienkonzepten.

Der DoubleCheck ist sozusagen eine Erfolgsgarantie?

Das Wohnerlebnis wird klar verbessert. Wir garantieren einen funktionierenden Grundriss, einen fertig gezeichneten Bauplan, zu dem kein kreativer Bauleiter noch hinzugezogen werden muss. Wir bieten Optimierungen für jedes Preissegment. Ein funktionierender Grundriss hat genauso gut in einem teuren wie auch in einem günstigen Haus zu funktionieren. Und es ist eben fertig gedacht, jeder Punkt vor Baubeginn ist geplant: Platz für die Handtaschen der Frau, genügend Privatsphäre im Badezimmer, die Grösse der Küche. Mit all diesen Fragen beschäftigen sich die Kunden und auch wir, denn wenn all diese Punkte geklärt sind, steigert sich auch das Wohlbefinden der Bewohner.

Welche Kompetenzen erfordert eine solche Analyse?

Das räumliche Vorstellungsvermögen ist hierbei essentiell. Es ist aber auch eine anstrengende Arbeit, sich in einen Raum hineinzudenken und die Konsequenzen einer Änderung abzuschätzen. Ausserdem muss der Blick auf die Innenarchitektur gerichtet sein und auf die Frage, wie sich ein Raum optimal möblieren lässt. Letztendlich spielt der rechtliche Hintergrund noch eine Rolle, denn nicht alles, was gewünscht ist, wird von der Baugenehmigung auch bewilligt. Alles in allem bedarf es der Erfahrung der Beteiligten. Ich bin seit 26 Jahren in der Branche tätig und erkenne in jedem Bauplan, der mir vorgelegt wird, Optimierungsbedarf.

... was ja eine Kritik an der Arbeit der dritten Anbieter ist.

Dies lässt sich leider nicht vermeiden. Aber hätten diese Anbieter ihren Job korrekt gemacht, hätte ich dem Kunden sagen können, er sei in guten Händen und es gäbe kein Verbesserungspotential. Leider wird häufig unsauber und motivationslos gearbeitet. Freunde schafft man sich so in der Branche sicherlich nicht. Aber ich erledige meine Arbeit ja im Auftrag meiner Kundschaft. Diese zufriedenzustellen, ist mein oberstes Ziel. —

