

Der Marktführer : mit Hans-Peter Domanig im Restaurant Sonnenberg in Zürich

Autor(en): **Loderer, Benedikt / Domanig, Hans-Peter**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design**

Band (Jahr): **15 (2002)**

Heft 5

PDF erstellt am: **25.04.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-121880>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Bild: Pirmin Rösli

MIT HANS-PETER DOMANIG IM RESTAURANT SONNENBERG IN ZÜRICH

DER MARKTFÜHRER

«Das ist die schönste Lage in Zürich», sagt Hans-Peter Domanig, der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Zschokke Generalunternehmung zur Begrüssung. Der Blick schweift über das Seebecken bis zum Albis, die Stadt liegt uns zu Füssen, das Restaurant Sonnenberg trägt seinen Namen zu Recht. Nur kurz zeigt sich der Wirt Jacky Donatz in Weiss und geminderter Fülle. Das Restaurant ist edel, eher kühl, leise und für den Business-Lunch geeignet. Wir bereiten uns auf unser Gespräch vor, er nimmt einen Tomatensaft, ich einen Rossi mit Eis, ohne Wasser.

Zschokke? frage ich. Conradin Zschokke begann 1872 als Unternehmer in Aarau, gründete später eine Aktiengesellschaft, die zuerst florierte und nachher in die Krise stürzte. Während des Zweiten Weltkrieges brachte ein neues Team die Firma zum Aufschwung. Zschokke hiess traditionell Tiefbau im grossen Stil: Hafenanlagen, Brücken, Staumauern. Mit der Zeit entstand ein Konglomerat, das 1992 rund neunzig Firmen umfasste. Vier Jahre später waren es noch fünfzig, heute noch sieben. Auch Zschokke musste in der Immobilienkrise der Neunzigerjahre bluten. Rund einhundert Millionen waren verloren. Heute ist Zschokke ein börsenkotierter Konzern mit rund 3000 Mitarbeitern. Er steht auf drei Beinen: Bauproduktion, Generalunternehmung und Bewirtschaftung.

Unterdessen bestellen wir beide Ruccolasalat mit Parmesan, anschliessend Gitzi auf neuen Kartoffeln mit Gemüse und Bärlauchschaum. Beim Wein darf ich meiner Spanienliebe fröhnen: Rioja, Solar de Mendrea, Gran Reserva 1994.

«Zschokke hat seine Hausaufgaben gemacht», meint Domanig, «vor zehn Jahren lebten wir zu achtzig Prozent von der eigentlichen Bauproduktion und nur zwanzig Prozent waren Dienstleistungen. Heute ist das Verhältnis sechzig zu vierzig.» Hans-Peter Domanig ist Chef der Generalunternehmung mit 350 Leuten, 14 Standorten in der Schweiz und knapp einer

Milliarde Jahresumsatz. Begonnen hat er als Hochbauzeichner, war Bau- und Projektleiter, wurde mit dreissig Jahren in die Geschäftsleitung berufen und studierte später Betriebsökonomie. «Wir wollen Marktführer für Dienstleistungen rund um das Planen und Realisieren von Bauten werden.»

«Wie halten Sies aber mit den Architekten?» frage ich. Domanig ist kategorisch: «Wir haben keine eigene Architekturabteilung in der Firma. Wir sind Projektentwickler und brauchen die Ideen der zugezogenen Architekten. Zum Beispiel bei Gesamtleistungswettbewerben, wo wir die Planungsteams zusammenstellen.» Vermutlich habe ich etwas ungläubig dreingeschaut, jedenfalls fährt Domanig fort: «Die Bedingungen sind eindeutig: Die Investoren schauen nur noch auf die Renditen. Wir müssen zusammen mit den Architekten dafür sorgen, dass wir das Ziel erreichen. Die Zahlen sind enorm wichtig geworden. Architektur ja, aber nicht zu jedem Preis.» Mein Gesicht muss immer noch Zweifel ausgedrückt haben. «Wer trägt das Risiko?», fragt Domanig, «die Bauherren wollen einen gesicherten Preis, einen Verantwortlichen. Am Ende ist es der General- oder Totalunternehmer, der hinsteht muss.»

Zeit für unseren Rioja, samtig und rau zugleich. Wir trinken auf gute Geschäfte. Das Bild der GUs habe sich verändert, heute müsse man bereits Garantien stellen, damit man überhaupt offerieren dürfe. Bis zu fünf Millionen. Rund sechs im Jahr gibt Zschokke allein für die Offerten aus. «Der GU verdient gar nicht so viel, wie gewisse Architekten glauben. Nur zehn Prozent der Bausummen sind seine Eigenleistungen, neunzig gehen an die Subunternehmer. Der Gewinn ist real rund 1,5 Prozent des Umsatzes. Bald wird ohnehin die Hälfte der Aufträge über eine offene Abrechnung mit Kostendach abgewickelt.»

Ostern naht, das Gitzi ist vorzüglich, das Gemüse knackig, die Kartoffeln genau wie «Härdöpfel». Wir es-

sen mit Andacht. «Wir wollen unsere Kompetenz zeigen, wollen kein Gemischtwarenladen sein. Was will der Kunde? Er will Rendite und eben Kompetenz», nimmt Domanig den Faden wieder auf. Entscheidend dabei seien die Mitarbeiter, namentlich die Projektleiter. Sie werden bei Zschokke in Betriebswirtschaft geschult. Rund 1,4 Millionen kostet die Schulung pro Jahr. «Und die Boni?», frage ich. «Da wir an der Börse kotiert sind, müssen wir unsere Rechnung offen legen. Es gibt also eine Transparenz», stellt Domanig fest. «Unsere Mitarbeiter erhalten keinen 13. Monatslohn, wohl aber einen Bonus. Der liegt zwischen acht und fünfzehn Prozent des Jahreseinkommens.» Ich insistiere und frage nochmals nach den Architekten, wie wählt Domanig sie aus? «Direktaufträge vergeben wir nur bei kleineren Bauten. Wir finden unsere Architekten durch Wettbewerbe, wir suchen Partner, nicht bloss Auftragnehmer. Der Developer bringt das Land und berechnet die Kosten, die Architekten machen das Projekt. Ihr Risiko ist die Hälfte des Honorars in der Entwicklungsphase. Wird gebaut, dann bekommen sie auch die andere Hälfte. Unterdessen sollte sich herumgesprochen haben, dass auch mit Generalunternehmern gute Bauten möglich sind. Bei Gesamtleistungswettbewerben sind es ja meistens die Architekten, die einen GU suchen.» Habe ich wieder zweifelnd ausgesehen? Domanig räumt ein: «Man darf durchaus auch die Architekten ein wenig in Frage stellen. Einige passen schlecht in die heutige Zeit. Aber auch die «Grossen» wie Hotz, Stücheli, Calatrava usw. arbeiten heute mit uns GUs zusammen.»

Der Kaffee ist da, Dessert gibts keines. Die Diskussion verliert an fachlicher Schärfe und kommt zum Sport. Zuerst hat Domanig in der zweiten Liga Fussball gespielt, danach unter dem legendären Trainer Willi Sommer. «Der führte ein strenges Regiment.» Das glaube ich Hans-Peter Domanig aufs Wort.

Benedikt Loderer