

## Media Markt nun auch im Wallis

**Am 24. April 2002 eröffnete das Centre Commercial in Conthey VS mit dem Besuchermagnet Media Markt. Der von Stokar+Partner organisierte Gesamtleistungswettbewerb führte nach nur gerade acht Monaten Bauzeit zu einem innovativen Bau. So konnten die Rendite- und Terminvorstellungen des Investors Tivona Promotion AG realisiert werden.**

Das vor den Toren von Sion gelegene Conthey hat sich in den letzten Jahren zum Einkaufsort für das ganze Mittelwallis entwickelt. Neben den bereits anwesenden Anbietern für Lebensmittel, Wohnen, Bauen und Hobby setzt das soeben eröffnete Center einen neuen Akzent: Auf 2'700 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche lockt Media Markt als Hauptmieter. Weitere Ladengeschäfte wie Ochsner Sport, Blackout (Mode), Fressnapf (Tierbedarf), eine Boutique und ein Café-Bistro ergänzen das Angebot im dreigeschossigen Gebäude ideal. Eine 7 Meter hohe zentrale Mall bringt Tageslicht ins Einkaufscenter.



**Das Centre Commercial vor imposanter Alpenkulisse.**

### Kreativer Wettbewerb als Schlüssel

Marcel Rietschi von Stokar+Partner stiess als externer Bautreuhänder zum Projekt, als zu hohe Kosten das Vorhaben gefährdeten. Mit einer kritisch hinterfragenden, minutiösen Überarbeitung gelang es uns, den Bau auf das Notwendige zu beschränken. Anschliessend wurde ein Gesamtleistungswettbewerb ausgeschrieben. Fünf Anbieter unterbreiteten teilweise sehr innovative Lösungsvorschläge. Weil die maximale Investitionssumme vorab bekannt gegeben wurde, trat das Kostenkriterium beim Wettbewerb in den Hintergrund. Vor allem die Qualität und Terminierung der offerierten Lösung sowie die Leistungsfähigkeit und Erfahrung der beteiligten Totalunternehmer zählten.

### Eckdaten Centre Commercial Conthey VS

Baueingabe	14. Dezember 2000
Baubewilligung	3. Juli 2001
Baubeginn	20. August 2001
Übergabe an Mieter	2. April 2002
Eröffnung	24. April 2002

Grundfläche	5'600 m <sup>2</sup>
Bruttogeschossfläche	8'900 m <sup>2</sup>
Volumen nach SIA	42'200 m <sup>3</sup>
Verkaufsfläche	4'950 m <sup>2</sup>
Parkplätze	200

Investitionssumme	16 Mio. CHF
Anzahl Fachmärkte	7
Anzahl Arbeitsplätze	60–70

### **Vorfabrikation senkt die Kosten**

Ein entscheidendes Kriterium für den Gewinner Hauser-Rutishauser-Suter (HRS) war die Ausführung mit vorgefertigten Bauelementen. Sie reduzierte das zeit- und kostenintensive Schalen und Betonieren vor Ort durch die Anlieferung von vorgefertigten Stützen und Deckenschalplatten. Das Versetzen der Platten nahm nur wenige Tage in Anspruch. Weil die Unterseite der Deckenelemente äusserst glatt ist, können diese sogar offen als Decke gezeigt werden. Wichtigster Pluspunkt des Projekts von HRS war schliesslich, dass mit dieser Konstruktionsmethode die Bauzeit um einen Monat verkürzt und zusätzliche 100'000 Franken eingespart werden konnten.



**Das Versetzen der Stützen erfolgte in nur wenigen Tagen.**

## **Aus der Sicht des Investors**

### **Roland Zanotelli, CEO der Tivona AG, über die Ausgangslage ...**

«Wir wollten über einen Gesamtleistungswettbewerb vergleichbare, marktkonforme Angebote erhalten. Dies ist jedoch nur gewährleistet, wenn eine neutrale Stelle mit der professionellen Durchführung beauftragt wird. Der Totalunternehmer-Vertrag und der Leistungsumfang wurden so wesentlich genauer formuliert, als wir uns das je vorgestellt haben. Auch benötigten wir ein Kontrollorgan, welches die Zusammenarbeit mit dem Totalunternehmer überwacht. Mit Stokar + Partner haben wir einen erfahrenen Partner gefunden, der die Voraussetzungen erfüllt, das Projekt erfolgreich zu leiten.»

### **... und die Bilanz im Projekt Centre Commercial Conthey**

«Unsere Erfahrungen im Projekt waren sehr positiv. Durch die Offertstellung über den Wettbewerb konnten wir im Fall Conthey mindestens 10% Baukosten einsparen. Auch dürfen wir uns darauf verlassen, dass die Abrechnung genau nach Budget erfolgt.

In der Realisierungsphase hatten wir fast nichts mit dem Bau zu tun. Die kosten-, termin- und qualitätsrelevanten Fragen sind uns jeweils bereits aufbereitet und ausgehandelt zur Entscheidung vorgelegt worden. Marcel Rietschi von Stokar + Partner wickelte alles perfekt ab, was uns massgeblich entlastete. Dadurch konnten wir uns als Investoren auf andere Projekte konzentrieren.»



**Roland Zanotelli,  
CEO der Tivona AG**

## **Win-Win-Situation für Investor und Totalunternehmer**

Mit einer ganzheitlichen Planung und Ausführung, mit Innovation und mit Know-how kann die Effizienz beim Bauen massgeblich gesteigert werden. Die zu erbringenden Leistungen sind klar zu definieren, und während der Realisierung ist das Projekt mit einem greifenden Controlling zu überwachen und zu steuern. Dabei stützten wir uns auf Erfahrungen aus ähnlichen Projekten.

Vor allem die Startphase ist mir in lebhafter Erinnerung, als wir von der Tivona beauftragt wurden, das bestehende Vorprojekt zusammen mit allen Beteiligten – Investor, Hauptmieter und Projektverfasser – neu aufzugleisen. Unsere Aufgabe war es, den hohen Renditeansprüchen des Investors Genüge zu leisten. Zudem mussten die Schnittstellen zum Mieterausbau abgesichert werden. Dies verlangte Konzentration auf das Wesentliche und eine effiziente Projektführung.

Die Kostensenkungen erreichten wir nicht mit billigeren Produkten bzw. geringerer Qualität. Vielmehr musste der Projektumfang durch den Verzicht auf Unwichtiges reduziert werden. Wir haben den funktionalen Beschrieb für den Gesamtleistungswettbewerb bewusst offen gehalten, damit die Teilnehmer ihr unternehmerisches Know-how einbringen konnten.

Zu Beginn befürchteten wir, dass das Gesamtbild unter dem Kostendruck leiden könnte. Es zeigte sich jedoch bald, dass trotz den klaren Budgetgrenzen für Architekt und TU ein ausreichender Spielraum blieb. Das Resultat darf sich sehen lassen.

Klare Leistungsziele waren die Grundlage für vergleichbare, attraktive Angebote. Und weil es uns gelang, die Kosten und die Termine optimal zu steuern und die notwendigen Entscheide rasch herbeizuführen, ist sowohl für den Investor als auch für den Totalunternehmer eine Win-Win-Situation entstanden.



**Marcel Rietschi wirkt als Bautreuhänder für die Tivona AG.**

## **Neuer Partner: Michael Hüssle**

Im April 2002 wurde Michael Hüssle als neuer Partner bei Stokar + Partner aufgenommen. Mit ihm wird die Leistungsfähigkeit des Ingenieurbüros im Bereich der Haustechnik wesentlich verstärkt. Als Ingenieur HKL BUFA und gelernter Sanitär-Installateur bringt Michael Hüssle langjährige Erfahrung und Kunden aus der Schweiz sowie aus Deutschland mit. Grössere Projekte sind der Neubau des Rehab Basel, Niederlassungen der BBBank in Tauberbischofsheim, Mannheim

**Welche Faktoren sind beim Gesamtleistungsauftrag entscheidend?**

**Was hat Sie an diesem Projekt am meisten beeindruckt?**

**Leidet bei so drastischen Budgetkürzungen nicht die Qualität im Projekt?**

**Wurde die architektonische Freiheit nicht stark eingeschränkt?**

**Welche Chancen wurden beim Projekt in Conthey genutzt?**



**Michael Hüssle**

und Karlsruhe sowie der Neubau des Geschäftshauses Elsässertor in Basel. Die Kompetenzen von Michael Hüssle liegen in der haustechnischen Planung, Koordination und Projektleitung. Vor seinem Eintritt bei Stokar + Partner war er Geschäftsführer der Niederlassung Liestal von Sulzer Energy Consulting.

## **Ausblick ...**

Die Realisierung komplexer Bauprojekte stellt hohe Anforderungen an alle Beteiligten. Dies gilt – wie die Erfahrung zeigt – besonders auch für die Koordination und Überwachung der Haustechnikarbeiten.

Derzeit wird das Klinikum 1 im Kantonsspital Basel komplett saniert und teilweise neu erstellt. Was Stokar + Partner in der Haustechnik zum Gelingen dieses Projekts beiträgt, erfahren Sie in den nächsten «Projektnews».



**Neubau Klinikum 1  
des Kantonsspitals  
Basel**

## **Das Team von Stokar + Partner**

von links nach rechts:

David Foggetta (Architekt)

Lotti Stokar (Anwältin)

Daniel Honegger (CAD-Zeichner)

Wolfgang Jost (HLKS)

Michael Hüssle (HLKS)

Regula Ruetz (VR-Präsidentin)

Dr. Markus Stokar (Projektmanagement,  
Chemie, Energie)

Marcel Rietschi (Bauingenieur)

Benno Kronenberg (Logistik, Informatik)



### **Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Besuchen Sie unsere Homepage unter [www.stokar-partner.ch](http://www.stokar-partner.ch) oder kontaktieren Sie uns:

Stokar + Partner AG

Dornacherstr. 50

4053 Basel

Tel. 061 270 96 00

Fax 061 270 96 01

Email: [support@stokar-partner.ch](mailto:support@stokar-partner.ch)