

# Zwei, die individuell und professionell Orientierung schaffen

Die Anforderungen an Immobilienprojekte nehmen zu. Die Anzahl der Projektbeteiligten steigt. Planen und bauen wird komplexer. Die Projekt Boutique AG bietet Bauherren ihre Unterstützung an. Dabei setzen die Gründer vor allem auf Pragmatismus.

## Marco Ramstein, Philip Grunewald, was hat Sie bewogen, sich selbständig zu machen?

*Marco Ramstein:* Wir haben in den Jahren gemeinsamer Tätigkeit schnell festgestellt, dass wir ähnliche Werte und Vorstellungen von der Projektarbeit haben. Zudem verstehen wir uns nahezu «blind» und ergänzen uns mit den unterschiedlichen fachlichen Expertisen sehr gut.

*Philip Grunewald:* Wir hatten beide den Wunsch, zu einem passenden Zeitpunkt den Sprung in die Selbständigkeit zu wagen. Wir können ein sehr breites Spektrum an Leistungen abdecken. Wissend, dass die Anzahl unserer Mitbewerber sehr gross ist.

## Welche Leistungen meinen Sie?

*Philip Grunewald:* Die Bauherrenvertretung, Immobilienbewertung und Erarbeitung von Immobilienstrategien.

## Wieso gibt man seinen vermeintlich sicheren Status als Angestellter auf, wenn es bereits zahlreiche Anbieter gibt?

*Marco Ramstein:* Sie sagen es richtig. Der Status «Angestellt» ist nur vermeintlich sicher. Es kann jederzeit entschieden werden, dass man ihre Funktion nicht mehr braucht. Wir sind uns bewusst, dass wir mit unserem Angebot nichts Neues erfunden haben. Wir fokussieren uns auf andere Herangehensweisen. Der Markt bietet hier noch Nischen.

## Welche Nischen meinen Sie?

*Philip Grunewald:* Wir unterstützen unsere Auftraggeber entsprechend ihren tatsächlichen Bedürfnissen. Umfang und Intensität passen sich dem Bedarf an. Zielgerichtet und effektiv. Beides zusammen bildet unsere Grundhaltung. Während unserer Hochschulzeit haben wir gelernt, dass Projekte mit den richtigen Projektmanagementmethoden zum Erfolg geführt werden. Während unserer Zeit als Angestellte, im Bereich der

Projektleitung und Bauherrenvertretung, haben wir andere Erfahrungen gesammelt.

*Marco Ramstein:* Natürlich braucht es, um die Interessen unserer Auftraggeber gewissenhaft zu vertreten, einen gut gefüllten Werkzeugkasten: Fachwissen und Erfahrung. Zugleich ist es aber mindestens genauso wichtig, die Anforderungen des Projektes täglich zu prüfen. Diese können sich über die Projektdauer oft und teils kurzfristig ändern. Man muss in der Lage sein, unmittelbar darauf reagieren zu können.

## Sie meinen nicht nur planerische und bauliche Anforderungen, sondern insbesondere auch die Bedürfnisse der Projektbeteiligten, richtig? Das Befinden der Beteiligten ist mindestens genauso wichtig wie Fachwissen und Erfahrung?

*Philip Grunewald:* Fakt ist, dass Sie noch so viel Fachwissen, Erfahrung und meinetwegen auch Geld in ein Projektvorhaben stecken können: Wenn Sie nicht in der Lage sind, ein in sich stimmiges, ausgewogenes Team an die Seite des Vorhabens zu stellen und zu führen sowie ein dynamisches Vorgehen zu managen, dann bringen Ihnen die zuvor genannten Dinge recht wenig.

*Marco Ramstein:* Team und Vorgehen sind die Schlüssel zum Projekterfolg. Ja, es gibt entsprechende Regelwerke, die ihnen aufzeigen in welchen Schritten Sie, vom leeren Blatt Papier bis zur Inbetriebnahme, ein Projekt bearbeiten sollten. Es ist gut, diese Grundlagen «X» bearbeitet, kann man sicher auch weniger falsch machen. Getreu dem Motto: «Das haben wir schon immer so gemacht».

## Ja, da mögen Sie nicht ganz Unrecht haben. Dies dürfte wohl auch für viele andere Bereiche des Lebens zutreffen. Was heisst das für die Projektarbeit konkret?

*Philip Grunewald:* Fachwissen und Erfahrung machen 30 Prozent des Projekterfolgs aus. Die restlichen 70 Prozent tragen das Vorgehen und die Teamarbeit bei. Wenn wir für die Unterstützung eines Projektvorhabens angefragt werden, dann hören wir erst einmal sehr genau zu: Welches sind die tatsächlichen Bedürfnisse des Bauherrn, des Projekts?

*Marco Ramstein:* Erstaunlich ist, dass es oftmals die gleichen Themen sind, die ein Projekt ins Stocken oder in Schieflage bringen.

*Philip Grunewald:* Sobald wir die Bedürfnisse kennen, zeigen wir dem Bauherrn auf, wie wir vorgehen und unterstützen können. Wichtig ist uns in diesem Zusammenhang, dass wir auch aufzeigen, in welchen Bereichen wir nicht unterstützen können. Wir können nicht alles abdecken. Für diese Bereiche zeigen wir dem Bauherrn Optionen auf.

*Marco Ramstein:* Das vorgeschlagene Vorgehen entspricht nicht immer der gängigen Herangehensweise. Oft hilft es, proaktiv zu sein: ein paar Meter vorausgehen bzw. –denken. Kennt man die Grundsatzfragen, die in Projekten immer wieder auftauchen, dann muss man mit ihrer Bearbeitung nicht warten bis sie gestellt werden.

## Das ist ein Statement, das man selten hört: «Wir können nicht alles». Das deckt sich mit den Schlagwörtern, die man auf Ihrer Webseite findet: «Ehrlich. Direkt.». Wenn man Sie nach Ihrem USP fragt, was antworten Sie?

*Marco Ramstein:* Disziplin. Ausdauer.

*Philip Grunewald:* Nicht reden, machen.

TEXT SMA



Marco Ramstein



Philip Grunewald



## Über die Projekt Boutique AG

Für die erfolgreiche Umsetzung von Projekten sind Verantwortung, Disziplin und Ausdauer unabdingbar. Diese Eigenschaften stehen bei der Projekt Boutique AG auf einem tragfähigen Fundament. Marco Ramstein bringt Fachwissen in den Bereichen Architektur und Immobilienökonomie ins Unternehmen ein. Philip Grunewald kann auf sein Know-how in den Bereichen Baumanagement und Wirtschaftsrecht zurückgreifen. Dazu kommt die langjährige Berufserfahrung der beiden Partner. Die Projekt Boutique AG ist in der Lage, Projekte zielgerichtet und effektiv zu begleiten. Im Sinne und Interesse seiner Auftraggeber.