



© Art Foto M

„Wir verstehen uns als Projektsteuerer und in erster Linie auch als Bauherrnbetreuer“

Interview mit Martin Kocher,
Geschäftsführer der ALBA ProjektManagement Rumänien

Sehr geehrter Herr Kocher, die Tochtergesellschaft der ALBA BauProjekt-Management Deutschland ist nunmehr seit über zwei Jahren auf dem rumänischen Markt tätig. Mit welcher Bilanz bislang?

Bislang haben wir eine sehr positive Bilanz - wir sind von einem kleinen Unternehmen mit eingangs circa vier Mitarbeitern auf den heutigen Stand von 25 Mitarbeitern gewachsen. Des Weiteren haben wir am 15. März diesen Jahres eine Zweigniederlassung in Cluj eröffnet, um den gesamt rumänischen Markt noch effizienter abdecken zu können. Der Einstieg wurde uns dank der weitreichenden Geschäftsbeziehungen unserer Muttergesellschaft erleichtert - nach erfolgreichem Abschluss der ersten Bauvorhaben in Rumänien konnten wir uns jedoch sehr schnell als kompetenter Ansprechpartner in allen Baufragen sowohl bei rumänischen wie international tätigen Investoren platzieren. Die ALBA hat innerhalb der letzten 2 Jahre Bauvolumina in der Größenordnung von nahezu 100 Mio. Euro betreut.

Das Leistungsangebot von ALBA ProjektManagement Rumänien beinhaltet sämtliche Bereiche des Bauwesens. Was zeichnet ALBA Ihrer Meinung nach gegenüber der Konkurrenz aus?

Wir versuchen immer, den direkten Kontakt zum Investor auf Geschäftsführerebene



© Art Foto M

zu halten, d. h. der Geschäftsführer der ALBA Rumänien wie auch meine Kollegen in Deutschland sind immer direkter Ansprechpartner, wenn Unstimmigkeiten im Bauablauf oder im Leistungsbild erscheinen. Insofern verstehen wir unsere Aufgaben neben der klassischen Projektsteuerung in erster Linie als Bauherrenbetreuer.

Herr Kocher, vor Ihrer Ernennung zum Geschäftsführer der ALBA Rumänien waren Sie bereits in Deutschland, Polen, Kroatien und Ungarn tätig. Welche Marktunterschiede sind Ihnen hierzulande aufgefallen - sowohl Vor- als auch Nachteile?

Fangen wir mit den Vorteilen an. Das Schönste an Rumänien ist, dass ich mich hier von Anfang an auch persönlich sehr wohlfühlte. Das betrifft sowohl mein Mitarbeiterumfeld als auch die südländisch, mediterran geprägte Mentalität der Rumänen im Allgemeinen. Andererseits - was sich hierzulande gerade im Bereich Bauprojekt-Management wesentlich schwieriger als beispielsweise in Polen erweist, sind Mitarbeiterausbildung und Zielorientierung einerseits und zum Anderen das Qualitäts-, Termin- und Leistungsbewusstsein der baubeteiligten Firmen zur Erreichung des gemeinsamen Erfolges.

Gab es Hindernisse, über die ALBA im Verlauf der beiden Jahre gestolpert ist?

Nein, zumindest keine, die mir nachhaltig in Erinnerung sind.

In wie viele und in welche Art von Projekten ist ALBA Rumänien gegenwärtig involviert?

Derzeit haben wir 16 laufende Bauprojekte, verteilt auf neun Standorte in Rumänien. So bauen wir beispielsweise für Siemens VDO ein neues Werk mit Verwaltungsgebäude in Timișoara, ein Logistik- und Verwaltungsgebäude für die Firma Superfood S.R.L. in Pantelimon und sind auch für BMW und MAN in Rumänien an verschiedenen Standorten tätig. Momentan sind wir noch sehr handelslastig, wollen aber verstärkt in Wohnungsbau- und Bürogebäudeprojekte eintreten.

Nennen Sie, bitte, unserer Leserschaft einige wichtige in- und/oder ausländische Projekte, die die Unterschrift „ALBA“ tragen.

Ein sicherlich allen bekanntes Projekt unserer Muttergesellschaft ist die Münchner

Allianz-Arena, wo ALBA für das Projekt-Controlling verantwortlich war. In Rumänien sind wir stolz auf das bereits erwähnte große Bauvorhaben von Siemens VDO in Timișoara sowie unser erfolgreiches Engagement mit Kaufland, BMW und MAN.

Was hat Ihre Muttergesellschaft dazu bewogen, in Rumänien und nicht etwa andernorts einzusteigen?

Wir kamen nach Rumänien, weil wir konkret über ein großes deutsches Handelsunternehmen Aufträge hatten und folglich Hand in Hand mit dieser Gesellschaft den Standort Bukarest aufgebaut haben. Daraus hat sich zum einen eine stabile Geschäftsverbindung entwickelt, zum anderen konnte ALBA Rumänien auf dieser Plattform basierend wachsen. Dank unserer, nicht zuletzt auch für unsere Muttergesellschaft, guten Erfolge in Rumänien wollen wir nun verstärkt in Osteuropa wachsen. Derzeit arbeiten wir bereits sehr konkret an Expansionsmöglichkeiten nach Bulgarien und ab 2007 auch in die Ukraine.

Da Sie über die Zukunft sprechen - mit welchen Gefühlen blicken Sie ihr entgegen? Und wie werten Sie das Marktpotential?

In die Zukunft blicke ich mit sehr guten Gefühlen. Nach wie vor sind wir sehr stark im Bereich Personalresearch tätig, um geeignete und sehr gut ausgebildete Mitarbeiter zu finden, um unsere stetig wachsende Auftragslage zuverlässig durch verantwortlich arbeitende Projektteams abdecken zu können. Was unseren Markt anbelangt, so sehe ich ihn im Wandel. Wir werden uns von den klassischen Handels- und Logistik-Immobilien immer stärker in den Wohnungs- und Bürogebäudemarkt orientieren, da man in beiden Teilen hier noch von einer deutlichen Unterversorgung sprechen kann, die sicher auch in den nächsten fünf bis acht Jahren Potenzial bietet. Erste Gespräche mit internationalen Investoren über das gesamte Betätigungsfeld der Projektentwicklung und -steuerung führen wir bereits.

Was erhofft sich ALBA durch den künftigen EU-Beitritt Rumäniens?

Steuerliche und politische Sicherheit, sowie weiteres Potenzial für internationale Investitionen, insbesondere auch im Infrastrukturbereich. ¶

Emil Grenzer