



Lerch & Partner Generalunternehmung AG zur  
SVIT Immobilien-Messe

# MESSE OHNE STREUVERLUST

Die SVIT Immobilien-Messe öffnet am 13. März 2015 bereits zum siebten Mal ihre Tore. Ulrich Koller, Geschäftsführer und Hauptaktionär der Lerch & Partner Generalunternehmung AG sagt uns, warum er auch dieses Jahr wieder mit dabei ist.

**Von Rolf Mantel**



### **Was hältst Du von der Grösse der Messe, sollte die SVIT Immobilien-Messe nicht grösser werden?**

Natürlich könnte die Messe grösser sein, das wäre wohl auch kein Problem, Aussteller fänden sich genügend. Die jetzige Grösse finde ich allerdings sehr sympathisch. Und diese sympathische Stimmung überträgt sich auch auf die Messebesucher. Die übliche Hektik, die sonst an Messen herrscht, findet man an der SVIT Immobilien-Messe nicht. So bleibt Zeit für gute Gespräche mit Messebesuchern.

### **Wie schätzt Du die Qualität der Messebesucher ein?**

Lerch & Partner ist kein Direktverkäufer, wir sind vor allem an der Messe, um bei Käufern Vertrauen für uns und unsere Promotionspartner zu schaffen. Diesbezüglich haben wir immer gute Erfolge erzielt. Was der SVIT Immobilien-Messe vielleicht an der Quantität fehlt, macht sie mit guter Qualität der Messebesucher wieder wett.

### **Erzähle ein wenig über die Lerch & Partner Generalunternehmung AG**

Lerch & Partner ist bereits im 13. Jahr auf dem Markt. Die Unternehmung ist zu 100% im Eigentum der Mitarbeiter. Sicher mit ein Grund, weshalb wir praktisch keine Fluktuation haben. Nachdem wir schnell gewachsen sind, haben wir jetzt eine Grösse mit der wir uns wohl fühlen. 4 Projektleiter und 8 Bauleiter an der Front, 8 Personen im Background (AVOR, ASS, IT, Sekretariat) realisieren Projekte in der Grösse von 5 bis 75 Mio. . Durchschnittlich übergeben wir ca. 100 Eigenheime (Wohnungen/Einfamilienhäuser) pro Jahr an glückliche Käufer.

### **Was ist das Erfolgsrezept der Lerch & Partner Generalunternehmung AG?**

Wir setzen auf Kontinuität. Die meisten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind bereits viele Jahre bei uns. Wenn solch ein eingespieltes Team ein Projekt realisiert, dann merkt man das einfach. Als Erstellerin hatten wir 5 Jahre für Mängel am Bau. Da ist es nur logisch, dass wir uns bei Partnern im Bau und der Ausstattung von Objekten auf langjährigen Beziehungen abstützen. Bei Küchen zum Beispiel arbeiten wir nur mit Herzog Küchen AG. Da haben wir über Jahre ein Vertrauensverhältnis aufgebaut, das uns viele Sorgen erspart.

**Vielen Dank für das Gespräch. Ich wünsche Dir eine gute Messe.**

Die Lerch & Partner Generalunternehmung AG ist zwar kein typischer Aussteller der SVIT Immobilien-Messe. Ulrich Koller hat mit attika gesprochen und erklärt, warum er trotzdem langjähriger Partner der SVIT Immobilien-Messe ist und was ihm der Auftritt im Kongresshaus bringt.

### **attika: Ulrich Koller, warum bist Du auch dieses Jahr wieder an der SVIT Immobilien-Messe mit dabei?**

**Ulrich Koller:** Mit der SVIT Immobilien-Messe verbindet uns bereits seit vielen Jahren eine enge Partnerschaft. Schon von Beginn an waren wir mit dabei und traten auch als einer der Hauptsponsoren auf.

Lerch & Partner Generalunternehmung AG ist einer der wenigen Aussteller, die nicht direkt verkaufen. Aber als Promotor mit starker Präsenz im Raum Zürich ist die SVIT Immobilien-Messe ideal für uns als vertrauensförderndes Instrument und zum Kontakte knüpfen.