

SACHVERSTÄNDIGENFORUM

Mit Sachverstand Vertrauen schaffen

Das sechste Sachverständigenforum der IHKs Bodensee-Oberschwaben und Ulm fand im April 2015 in Weingarten statt. Rund 80 Sachverständige sowie Vertreter von Gerichten, Behörden, der Anwaltschaft und Wirtschaft nahmen daran teil.

Seit Anfang der 1960er-Jahre sind die IHKs Bodensee-Oberschwaben und Ulm beauftragt und berechtigt, im Rahmen des Paragraphen 36 Gewerbeordnung, Sachverständige öffentlich zu bestellen und zu vereidigen. Für die Bestellung von Sachverständigen im Handwerksbereich ist die Handwerkskammer zuständig, wenn es um den Forst- und Landwirtschaftsbereich geht, das Regierungspräsidium.

„Wer als Sachverständiger öffentlich bestellt und vereidigt werden will, muss besondere Sachkunde, Unparteilichkeit, Unabhängigkeit und Vertrauenswürdigkeit nachweisen“, so Wolfgang Bohnert von der IHK Bodensee-Oberschwaben. Er müsse seine Aufgabe gewissenhaft, weisungsfrei und persönlich erfüllen, unterliege der Schweigepflicht und werde durch die Stelle, die ihn öffentlich bestellt habe, beaufsichtigt. „Bei nicht wenigen Antragstellern wird mangels Sachkunde eine öffentliche Bestellung abgelehnt“, so Bohnert.

100 Sachverständige

Rund 100 von der IHK öffentlich bestellte Sachverständige sind aktuell in den Regionen Bodensee-Oberschwaben und Ulm im Einsatz. „Etwa die Hälfte davon ist im Bau- und Immobilienbereich tätig“, so Christina Palm von der IHK Ulm. Aber auch für so exotische Bereiche wie die Bewertung historischer Landkarten oder Bücher gebe es Sachver-

ständige. Seit 2003 müssten öffentlich bestellte Sachverständige alle fünf Jahre einen neuen Antrag auf Wiederbestellung einreichen, so Palm: „Dadurch wird die erforderliche Sachkunde regelmäßig überprüft.“ Altersbeschränkungen gebe es für Sachverständige keine. Sollten diese allerdings ihre Sachverständigenpflichten verletzen, könne ihnen die öffentliche Bestellung entzogen werden. Auch eine Gebührenordnung für die Sachverständigentätigkeit gebe es mit Ausnahme weniger Fachbereiche und der Tätigkeit vor Gericht nicht. „Deshalb sollte das Honorar

vor Auftragsübernahme mit dem Sachverständigen ausgehandelt werden“, rät Palm.

Vertrauen ist wichtig

Wie wichtig das Thema Vertrauen für das strategische Marketing von Sachverständigen ist, machte Professor Christoph Hommerich beim Sachverständigenforum deutlich. „Sie erstellen Vertrauensgüter und sind als Risiko-Manager auf Vertrauen angewiesen“, so Hommerich. Dies setze ein vertrauensstiftendes Dienstleistungsmarketing, basierend auf einer aktiven, kontinuierlichen Qualitätsarbeit voraus. „Nur durch Vertrauenswürdig-

keit entstehen Reputationen und Weiterempfehlungsnetzwerke“, gab der Professor zu bedenken und empfahl den Sachverständigen Authentizität, Leistungsqualität, Zuverlässigkeit, Detail- und Termintreue, Sensibilität für Bedarfslagen, Ordnung und Kostentransparenz als wichtige Erfolgsfaktoren. WAB

Weitere Infos zum Thema Sachverständige:

www.weingarten.ihk.de
 ► Dokumentnummer 76197
www.ulm.ihk24.de
 ► Dokumentnummer 616



Tauschten sich beim Sachverständigenforum aus (von links): Christian Gorber, Sachverständiger; Christoph Hommerich, Professor für Soziologie, Marketing und Management; Katharina Bleutge, Institut für Sachverständigenwesen e.V.; Christina Palm, IHK Ulm; Wolfgang Bohnert, IHK Bodensee-Oberschwaben, und Jürgen P. Weißhaar, Mitglied des Gemeinsamen Sachverständigenausschusses.