

«Die Kunden merken, dass die Fassade einen Unterhalt braucht»

Interview **Raphael Briner**
Bilder **Werren AG**

Obwohl er selten Probleme mit Garantieansprüchen hat, arbeitet Stephan Bettler konsequent mit der Instandhaltungsanleitung. Der Geschäftsführer der Armin Werren Maler- & Gipsergeschäft AG in Gstaad BE erklärt, warum das bei den in der Region üblichen Chalets besonders wichtig ist und welche Vorteile der Unternehmer daraus ziehen kann.



Stephan Bettler hat viel mit den im Berner Oberland traditionell verbreiteten Holzhäusern zu tun.

«Applica»: Herr Bettler, traditionell wird in Ihrem Geschäftsgebiet sehr viel mit Holz gebaut ...

Stephan Bettler: ... das ist richtig, in unserem Geschäftsgebiet ist der Holzbau weit verbreitet. Dieser Baustil ist auch sehr stark in unserer Gemeinde verankert, was für die Malerunternehmungen ein interessantes Geschäftsfeld ergibt.

Wenn der Instandhaltung und dem Unterhalt von beschichteten Holzbauteilen im Aussenbereich nicht genügend Beachtung geschenkt wird, kann es zu unberechtigten Garantieansprüchen kommen. Was sind Ihre Erfahrungen?

«Die Instandhaltungsanleitung ist ein gutes Verkaufspapier für den Unternehmer»

Wir hatten zwei bis drei Beanstandungen pro Jahr zu bearbeiten. Es ging bei diesen Problemfällen vor allem um hellere Farbtöne. Die betroffenen Bauteile waren meistens das Balkongeländer, der Balkonabdecker und die Ortsladen.

Wie hoch war der Aufwand für die Erledigung dieser Problemfälle?

Da man den Balkonabdecker über die Balkone ausführen konnte, war der technische Aufwand relativ klein. Aber der Bauherr war natürlich schon verärgert, wenn eine neue Beschichtung bereits

nach einem Jahr wieder aufgefrischt werden musste. Allerdings fanden wir immer eine Lösung, denn hier oben kennt man sich. In städtischen Gebieten dürfte das etwas anders sein.

Gibt es weniger Beanstandungen, seit Sie die Instandhaltungsanleitung des SMGV abgeben können?

Da bei vielen Chalets in unserer Region der Unterhalt über eine Abwärtsstelle läuft, konnte man als Maler schon vor der Einführung der Instandhaltungsanleitung Einfluss nehmen. Wir unterbreiteten den Verwaltungen Vorschläge für eine Auffrischung der Holzbauteile. Trotzdem gab es, wie gesagt, immer wieder mal Problemfälle, weil die Fassaden schnell verwitterten. Interessant werden die unbehandelten Altholzfassaden sein, die in den letzten Jahren vermehrt erstellt worden sind.

Warum?

Diese Fassaden werden in zwei bis fünf Jahren für den Maler interessant. Wenn er eine Gesamtrenovation durchführt, kann er die Instandhaltungsanleitung samt Beanspruchungsindex abgeben.

Berechnen Sie bei jeder Renovation den Beanspruchungsindex? Wenn ja, für einzelne Bauteile oder das ganze Gebäude?

Wir berechnen den Index immer und zwar für das gesamte Gebäude, egal ob wir den Auftrag haben, es nur zum Teil oder ganz zu renovieren.

«Teilweise stossen wir bei den Bauherrn schon auf Skepsis»

Mit welchem Erfolg verwenden Sie die Instandhaltungsanleitung?

Wir haben sehr guten Erfolg mit der Anleitung. Den Kunden wird bewusst, dass an der Fassade, wie bei einem Fahrzeug, der Unterhalt nötig ist, um die Lebensdauer der Bauteile zu verlängern.

Gibt es keine Skeptiker?

Teilweise stossen wir schon auf Skepsis. Wenn ein Kunde einen hellen Farbton auswählt und dann sieht, dass es an den Balkonen oder den Ortsläden bereits nach zwei Jahren Unterhaltsarbeiten braucht, wird er ein wenig unsicher.

Was tun Sie in solchen Fällen, wenn der Kunde unsicher ist?

Es ist unsere Pflicht, dem Kunden die Instandhaltungsanleitung zu erklären und ihm verschiedene Vorschläge zu unterbreiten, wie er vorgehen könnte. Neben anderen Möglichkeiten kann eine Änderung des Farbtons helfen oder ein zusätzlicher Anstrich. So wird die Zeit bis zum ersten Renovationsunterhalt verlängert. Die Instandhaltungsanleitung ist in solchen Fällen ein gutes Verkaufspapier für den Unternehmer.

Haben Sie auch schon einen Auftrag verloren, weil Sie den Kunden auf den regelmässig nötigen Unterhalt aufmerksam gemacht haben?

Ich glaube nicht. Für die Entscheidung des Kunden ist der Preis leider immer noch ein wichtiges Argument. ■



Bei Holzfassaden ist die Instandhaltung besonders wichtig.

Weniger Sorgen für Selbstständige.

Die Unternehmerversicherung der Suva bietet Selbstständig-erwerbenden einzigartigen finanziellen Schutz bei Unfällen in Beruf und Freizeit sowie bei Berufskrankheiten. Übrigens: Auch mitarbeitende Familienmitglieder, die keinen AHV-pflichtigen Lohn beziehen, können sich versichern lassen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.suva.ch/fuv.

suvarisk
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen
unter 0848 820 820

