

# «Es ist wichtig, den Bauherrn einzubeziehen»

Interview **Raphael Briner**

Bild **zVg**

**Ausschreibungen können ungenügend sein. Arbeiten sind nicht vollständig durchgeführt und/oder es fehlen ganze Positionen. Gipser- und Malerunternehmer Frank Jäggi ergreift in solchen Fällen die Initiative und geht auf den Bauherrn zu, um diesem einen alternativen Weg aufzuzeigen. Damit hintergeht er zwar in gewissem Sinne den Planer, doch geht die Rechnung meist auf.**



Frank Jäggi betont, dass das technische Fachwissen bei den Malern und Gipsern liegt.

## Die JäggiPagani AG

Der gelernte Maler und Eidg. dipl. Gipsermeister Frank Jäggi ist Geschäftsführer der JäggiPagani AG in Langenthal BE, zu der auch die ehemalige Firma Stukdesign gehört. Die JäggiPagani AG bietet eine breite Palette von Maler- und Gipserarbeiten an, wobei der Schwerpunkt auf Renovationen und Sanierungen liegt. Spezialisiert ist sie zudem im Bereich Stuckaturen.

Die Firma beschäftigt 19 Mitarbeitende, wovon zwei Lernende sind.

Frank Jäggi, Jahrgang 1970, ist der Präsident des Maler- und Gipserunternehmerverbands Langenthal und Umgebung.

**«Applica»: Herr Jäggi, wie gehen Sie vor, wenn eine Ausschreibung aus Ihrer Sicht ungenügend ist?**

Ich versuche, meine Ideen zu verkaufen. Dafür ist es wichtig, nicht nur auf den Planer zuzugehen, sondern auch den Bauherrn einzubeziehen. Ich präsentiere den beiden eine Palette von Möglichkeiten. Davon kann der Bauherr am Anfang überfordert sein. Es ist aber entscheidend, verschiedene Möglichkeiten zu zeigen. Meist kommt am Schluss eine Mischung aus dem ursprünglichen Plan des Planers, wie er ihn ausgeschrieben hat, und meinen Ideen heraus.

**Indem Sie die Bauherren einbeziehen, hintergehen Sie quasi die Planer. Wie reagieren diese?**

Dieses Vorgehen ist natürlich kein Wunderrezept, das immer gelingt. Es kommt darauf an, welcher Typ Mensch der Architekt ist. Aber das Risiko lohnt sich nach meiner Erfahrung meistens. Der Planer ist kein Herrgott auf Erden, der das Bauen erfunden hat. Er ist im Normalfall mehr oder weniger ein Schreibtischtäter. Das technische Fachwissen haben wir Gipser und Maler. Das zeichnet uns ja aus.

**Können Sie ein konkretes Beispiel schildern, bei dem der Einbezug des Bauherrn zum Erfolg geführt hat?**

Ich bekam die Ausschreibung für den Innenausbau eines Einfamilienhauses und hatte zuerst einen guten Eindruck. Doch bei genauerer Betrachtung tauch-

ten Fragen auf. Ich rief den Bauherrn an und sagte ihm, dass ich das Objekt gerne besichtigen würde, weil es gewisse Widersprüche gebe.

**War er damit einverstanden?**

Ja. Ich ging hin und stellte fest, dass die Ausschreibung nicht stimmte. Ich hätte also, sobald ich den Auftrag im Sack gehabt hätte, den Kunden anrufen und Änderungen vorschlagen müssen. Das Theater hätte bereits angefangen, bevor eine einzige Arbeit ausgeführt gewesen wäre.

**Was sagten Sie zum Bauherrn?**

Ich schenkte ihm reinen Wein ein und sagte, es lohne sich nicht, die Offerte aufgrund der Ausschreibung auszufüllen. Ich schlug ihm vor, eine eigene Offerte einzureichen mit allen Folgedetails. Damit war der Bauherr einverstanden.

**«Wenn man von Anfang an ehrlich ist, kann man auch hart sein»**

**Wie reagierte der Architekt, als er von diesem Vorgehen erfahren hatte?**

Er fand das natürlich nicht so toll. Zuerst meinte er, meine Offerte sei mit der seinigen durchaus vergleichbar. Ich zeigte ihm auf, dass das nicht stimmte. Es fehlten zum Beispiel die Ausmasse und Positionen wie das Abkleben. Ich erklärte dem Architekten, dass ich durch-

aus seine Ausschreibung ausfüllen und am Schluss 20 Prozent mehr für Regiearbeiten verrechnen könnte, weil gewisse Positionen von Anfang an gefehlt hätten. Ich halte ein solches Vorgehen jedoch für eine Verarschung des Bauherrn.

#### **Gab es andere Offerten, von weiteren Unternehmern, die Sie vergleichen konnten?**

Der Architekt zeigte mir die Offerte eines anderen Unternehmers, die 15 000 Franken tiefer lag als meine. Ich sagte ihm, dass der Vergleich hinke, weil in der anderen Offerte gewisse Positionen nicht korrekt seien. Zum Beispiel war ausgeschrieben gewesen, das Holzwerk zwei Mal zu streichen. Es war aber rohes Holz und das muss man drei Mal streichen. Über solche Punkte informierte ich immer auch den Bauherrn.

#### **Die Kosten sind immer ein wichtiger Punkt bei der Auftragsvergabe. Weshalb bekamen Sie den Auftrag trotzdem?**

Der Bauherr und der Architekt sahen ein, dass in der Ausschreibung nicht die ganze Wahrheit gestanden hatte. Ich machte in meiner Offerte zum Beispiel bei der Dachschräge Zuschläge für geneigte Decken. Als dann das Täfer weg war, sah der Architekt, dass die Sache wirklich komplizierter ist, als er gedacht hatte und es zum Beispiel eine Dampfbremse braucht. Er und der Bauherr schlugen dann von sich aus vor, das Verkleiden in Regie zu machen.

#### **Wie haben Sie reagiert?**

Weil das für mich einfacher war, kam ich ihnen beim Rabatt noch 1 Prozent entgegen. Ich hatte ja weniger administrativen Aufwand und musste nicht nachmessen. Das Resultat meines Vorgehens war ein hervorragendes Einvernehmen mit dem Architekten. Er hatte gemerkt, dass ich ihm seriös auf die Finger geschaut hatte und er uns vertrauen kann. Darum war er auf die Idee mit der Regie gekommen.

«Ich mache Spielchen mit Offerten, die nicht eingehalten werden können, nicht mit»

#### **Ihre Hartnäckigkeit dürfte aber nicht immer gut ankommen.**

Wenn man von Anfang an ehrlich ist, kann man auch hart sein. Diese Spielchen mit tiefen Offerten, die nicht eingehalten werden können, mache ich nicht mit. Vor allem bei Privatkunden bekomme ich dank meines Verhaltens langfristig etwas zurück. Das Vertrauen ist da, sie empfehlen uns weiter und berücksichtigen uns selber wieder. Um einen Auftrag zu bekommen, braucht es aber mehr als Ehrlichkeit und Hartnäckigkeit.

#### **Was braucht es noch?**

Kürzlich habe ich die Ausschreibung für einen grösseren Umbau von einem mir unbekanntem Architekten bekommen. Anstatt das Devis per Mail zurückzu-

schicken, wie ich es normalerweise tue, verfasste ich einen Begleitbrief. Ich schrieb, dass unsere Firma für Qualität sowie Beratungskompetenz bekannt sei und wir uns einbrächten, wenn wir eine bessere Lösung und/oder Möglichkeiten zur Kostenoptimierung sähen. Ich versuche, den Bauherrn und den Planer auf einer emotionalen Ebene abzuholen, damit es bei der Auftragsvergabe nicht nur um die Zahlen geht.

#### **Setzen Sie dafür neben Begleitbriefen weitere Mittel ein?**

Ich lege der Offerte unsere Firmenmappe mit farbigen Bildern bei und verkaufe damit Emotionen. Oder ich schreibe auf das Devis, dass wir den Bauherrn gerne vor dem Entscheid über die Vergabe zu uns in den Betrieb einladen würden. Im Showroom ist zu sehen, was wir wirklich können. Im Stuckbereich mache ich das immer so. Natürlich sprechen nicht alle Kunden darauf an. An diejenigen, die negativ reagieren, bin ich gar nicht interessiert, denn mit diesen hat man nur ein «Gniet». ■