

Die Benag Haus und Bau AG hat sich als Generalunternehmer erfolgreich etabliert

Mit **Transparenz** und **Effizienz** zum **Eigenheim**

Hans-Peter Heuser, Verkaufsleiter (rechts)
unten: Benag-Haustyp «Blickfang».



10

Das Konzept ist klar: Wer ein eigenes Haus will, vereinbart mit der Benag einen Pauschalpreis und den Einzugstermin – alles andere erledigt die Firma. Was so einfach klingt, findet seine Voraussetzung auch in einer nicht alltäglichen Unternehmensphilosophie.



VON CHRISTOPH PETERMANN

«Häuser mit Atmosphäre» verspricht eine Broschüre der Benag Bau und Haus AG. Surft der Interessierte auf der Homepage der Firma, fällt eines auf: Mitarbeiterkultur scheint hier gross geschrieben zu werden. Das versprechen zumindest die Vielzahl der Teamanlässe wie zum Beispiel «Schneeschuhenlaufen», der Besuch eines «Hochseilparks» und die diversen Portraits vom «Mitarbeiter des Monats» und so weiter. Na ja, ein typischer Werbeslogan und ein gekonnter Internet-Auftritt halt – könnte man meinen.

Der Autor dieser Zeilen betritt das in idyllischer Landschaft gelegene Verwaltungsgebäude der Bau-Generalunternehmung in Gunzwil bei Beromünster und erblickt als erstes ein Schild mit seinem eigenen Namen und einem Willkommensgruss. Kein blosser PR-Schachzug, hält Hans-Peter Heuser fest. Der 45-Jährige ist Verkaufsleiter und Verantwortlicher für die Öffentlichkeitsarbeit. «Das war bei mir am ersten Arbeitstag genau so.» Auf die Mitarbeiterkultur angesprochen, meint er: «Solch ein Arbeitsklima wie hier habe ich tatsächlich noch nie erlebt.» Heuser weiss von was er redet, er blickt auf eine langjährige Tätigkeit in ähnlicher Funktion zurück. Gezielte Förderung der Mitarbeiter, Unterstützung bei der

Weiterbildung – natürlich geschehe das nicht nur aus lauter Menschenfreundlichkeit. Die Benag hat sich eine «gesunde» Expansion auf die Fahnen geschrieben. «Und motivierte und zufriedene Mitarbeiter rufen nun mal höhere Leistungen ab», so Heuser.

Expansion

Was genau bietet die Benag an, worin unterscheidet sie sich von anderen Baufirmen?

Das Unternehmen steht für die Errichtung des Eigenheimes von A-Z: Es ermittelt und erschliesst den Baugrund, erledigt sämtliche Abklärungen beim Landkauf, nimmt für den Kunden diverse Bewilligungshürden und steht für die individuelle Konstruktion und Realisierung des Eigenheimes – bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe. Dabei garantiert die Benag auf Wunsch einen Festpreis und sorgt mit einem speziellen Finanzierungskonzept für echte Kosten-Transparenz: das individuelle «Hauskonto». Nach der Gesamtkonzeption zahlt der Kunde auf ein bestimmtes Konto seine Investition ein. Über die ganze Bauzeit hinweg sieht er, für was sein Geld gebraucht wird: vom Architekten über den Baumeister bis hin zum Zimmermann – jeder einzelne Aufwand ist für den Kunden klar nachvollziehbar. Unangenehme Überraschungen mit ausserordentlichen Kosten sind so nicht zu befürchten. Letztes Jahr verkaufte und realisierte

das Bauunternehmen rund 60 Einheiten, dieses Jahr sollen es 70 – 75 sein. Jahr für Jahr will man kontinuierlich zulegen und peilt längerfristig die 100er-Marke an.

«An der Hand nehmen»

Reicht eine klare Geschäftsidee, um diese Ziele zu erreichen? Enorm wichtig sei die individuelle Betreuung der Kunden, hält Hans-Peter Heuser fest. Das eigene Haus ist die wohl wichtigste und vielleicht auch persönlichste Investition im ganzen Leben. Der Verkaufsprofi ist in seinem Element und gerät ins Sinnieren: Beim Kundenkontakt sei der Aufbau einer persönlichen Beziehung etwas vom wichtigsten. Und erzählt lächelnd, dass es zum Beispiel keine Ausnahme sei, bei Richtfesten immer eine Einladung zu bekommen. Oft halte der Kontakt auch nach Errichtung des Hauses über Jahre hinweg. «Gerade hat mich eine Kundin weiterempfohlen.» Wohlgermerkt habe er ihr bisher nur eine Offerte gemacht, der Vertrag sei noch nicht abgeschlossen. Aber er hake immer nach und wolle wissen, ob alles klar sei – «den Kunden an der Hand nehmen» umschreibt er seine Verkaufsstrategie. Also die richtige Mischung zwischen verkäuferischer Hartnäckigkeit und dem Wunsch, seinen Kunden bei dieser einmaligen Entscheidung tatsächlich zur Seite zu stehen. «Was nützt es Ihnen, wenn Sie so und so viele Abschlüsse

bringen, die Leute aber mehr überredet als überzeugt haben?», so Heuser. Schlussendlich bringe das nichts, es sei wie mit dem eigenen Team – nur eine nachhaltige Geschäftsphilosophie, welche auf die tatsächliche Zufriedenheit der Kunden abziele, werde sich schlussendlich durchsetzen, ist Heuser überzeugt – und garantiere so dem Unternehmen den nötigen Erfolg.

Mitarbeiterförderung und eine individuelle und nachhaltige Kundenbetreuung – was sich rhetorisch in fast jedem Leitbild so mancher Firma findet, scheinen bei der Benag keine Schlagworte zu sein, sondern tatsächlich gelebte Unternehmenskultur.

Die Benag Bau und Haus AG in Beromünster wurde 1994 von den heutigen Geschäftsinhabern Beat und Evelyn Niederberger gegründet. Sie hat sich in zwölf Jahren vom Handwerksbetrieb zum Totalunternehmen mit eigener Architekturabteilung entwickelt. Die Benag beschäftigt rund 30 Personen, dipl. Architekten ETH und HTL, Bauleiter, Zeichner sowie Leute für Beratung und Administration. Die Benag bildet zudem auch Lehrlinge aus.

Benag Bau und Haus AG
Dorfstr. 17
6222 Gunzwil
Fon 041 932 19 60
Fax 041 930 36 53
info@benag.ch
www.benag.ch

