

Wer ist seriös und wo wird betrogen?

Text und Bilder Robert Helmy



Gastgeber mit Mut: Der Gipserunternehmer-Verband der Ostschweiz mit seinem Präsidenten Christoph Kessler.

Das Forum «Ausbau und Fassade» versteht sich als Plattform des Dialogs zwischen Planern, Herstellern und Gipserunternehmern. Mehr Dialog, als am 16. März 2010 im Fürstenlandsaal in Gossau stattgefunden hat, hätte man sich kaum wünschen können.

Der Gipserunternehmer-Verband der Ostschweiz (GVO), Veranstalter des neunten Forums Ausbau und Fassade, wollte nicht allzu viel Gemütlichkeit aufkommen lassen. Deshalb stellte er den Anlass unter das Motto «Seriöse Leistung» und forderte die Teilnehmer früh morgens schon auf zu diskutieren. Statt es sich also auf einem Stuhl bequem zu machen, mussten die Teilnehmer (fast ausschliesslich Männer) die runden Tische, an denen man den Kaffee geschlürft hatte, aus dem Eingangsbereich in den leeren Saal übertragen, sich stehend um die Tische gruppieren und über Betrug am Bau debattieren.

Beklagenswertes und Positives

Da hörte man sie also wieder, die Klagen, Wahrheiten, Halbwahrheiten und Sehnsüchte, die die Branche wie ein Rauschen begleiten: «Unsere Arbeit wird nicht geschätzt.» – «Wir haben ein schlechtes Image.» – «Es werden Leis-

tungen verrechnet, die nicht erbracht wurden.» – «Beim Material wird betrogen.» – «Mit der kubischen Architektur sind Schäden vorprogrammiert.» – «Architekten wollen bloss, dass es schön aussieht.» – «Dreissig Prozent der Unternehmer können nicht spachteln.» Uns so weiter und so fort.

Der Dialog, den sich die Veranstalter gewünscht hatten, war lanciert. Gipserunternehmer sprachen mit Baustoffherstellern, Architekten mit Gipserunternehmern, Baustoffhersteller mit Architekten. Und fleissig machten sie, wie von Moderator Wolfgang Himmel von der Translake GmbH gewünscht, mit fetten Filzstiften Notizen auf den Papiertischtüchern. Sie schrieben auf, was sie am Bau stört. Die mangelnde Ethik beispielsweise. Oder die durch Einsatz unqualifizierter Leute erzielten Preisvorteile, das fehlende Fachwissen, der Betrug bei den Regiestunden, Schwarzarbeit und Subunternehmer-



Diskussionen hier ...



... Diskussionen dort.

tum. «Geiz ist geil», stellte einer fest, jeder mache mit, auch der Bauherr wolle reingelegt werden.

Glücklicherweise war in den Diskussionen zu spüren, dass die Medaille auch eine Kehrseite hat. Man erlebe die Zusammenarbeit zwischen Planern und Handwerkern als vertrauensvoll, hörte man. Die Unterstützung und Beratung, die seriöse Lieferanten gäben, sei hilfreich. Fachkompetenz auf der Baustelle und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit seien für alle Seiten unentbehrlich. Keiner sei allwissend, man sei aufeinander angewiesen.

Die Preisdrückerei ist ein Verbandsthema

Wie aber lassen sich die anständigen Unternehmen von den schwarzen Schafen unterscheiden? Auch auf diese schwierige Frage wussten die Teilnehmenden am Abschluss des Tages Antworten. Man solle als Bauherr nach Referenzen fragen, das Auftreten und die saubere Bekleidung beurteilen, sich auch mal die Mund-zu-Mund-Propaganda anhören, hinschauen, ob das Unternehmen mehrheitlich von Montag bis Freitag arbeite. Alfons Kaufmann, Präsident des Schweizerischen Maler- und Gipserunternehmer-Verbandes (SMGV), nutzte im Moment des Auseinandergehens die Chance, das Wort zu ergreifen und darauf hinzuweisen, dass die an diesem Tag diskutierten Problematiken selbstverständlich auch den SMGV bewegten. Eine Arbeitsgruppe des Verbandes sei daran, die Problematik des Preiszerfalls zu studieren und Massnahmen zu erarbeiten, die ein Verband in diesem Zusammenhang leisten könne. Die Ergebnisse des neunten Forums Ausbau und Fassade würden in

diese Arbeitsgruppe hineingetragen. Allerdings, so Kaufmann, solle jeder Unternehmer das Seinige dazu beitragen, um die Preiserosion zu stoppen. Nicht alles liesse sich auf Ebene des Verbandes regeln.

Was sonst noch geschah

Der lange Tag, der mit Dialog begann und mit Dialog endete, war zwischendurch mit anregenden, interessanten und auch nachdenklich stimmenden Referaten geprägt. Zu Letzteren gehörten die Ausführungen des Historikers Daniele Ganser zum globalen Kampf ums Erdöl. Passend dazu hielt Walter Schläpfer, Bereichsleiter Gipsergewerbe beim SMGV, ein Plädoyer für energetische Gebäudesanierungen. Weitere SMGV-Impulsreferate wurden zu Spachtelungen und Oberflächen, Bildung im Gipserhandwerk und den Vorteilen einer Mitgliedschaft beim SMGV gehalten. Über die Vorteile vorgefertigter Bauteile für verputzte Aussenwärmendämmung referierten Bauingenieur Peter Curiger von der Stahlton Bauteil AG und Architekt und Bauphysiker Marco Ragonesi. Joe Studer schliesslich, Geschäftsführer der Max Schweizer AG, plädierte für einen familiären Umgang miteinander im Betrieb und zeigte auf, wie man es bei diesem grossen Maler- und Gipserunternehmen mit der Gesundheit hält. Die mit Früchten gefüllte Box auf dem Bau, eine Idee der «internen kleinen Gewerkschaft Triple A», sei mittlerweile so beliebt, dass sie vermisst würde, wenn sie fehlte. Aber nicht nur den Mitarbeitenden der Schweizer AG hat die Idee gut gefallen. Der Kanton Zürich ehrte das SMGV-Mitglied mit dem Zürcher Preis 2006 für Gesundheitsförderung im Betrieb. ■



Christoph Fontana vom SMGV ging auf die verschiedenen Qualitätsstufen bei Oberflächen und Spachtelungen ein.



Referierte über Gesundheit im Betrieb: Joe Studer, Max Schweizer AG.



Historiker Ganser sieht die Spitze der globalen Erdölförderung als erreicht oder fast erreicht an. Für ihn führt der Weg in die Zukunft weg vom Erdöl. Energetischen Gebäudesanierungen kann er viel abgewinnen.