

# Wir haben uns soeben neu erfunden!

PubliReport-Interview mit Herrn Felix Strasser

Die Aargauer Bau-Profis aus Küttigen machen richtig Wind. Mit einem fundierten Konzept bekennt sich die Merz AG zu einem neuen Marktauftritt.

Die Redaktion der Medienagentur hat sich hier mit Felix Strasser, Geschäftsführer und Inhaber der Bauunternehmung Merz AG unterhalten.

**Redaktion: Wenn ein Unternehmen in Strategie und Konzepte investiert, dann hat man in der Regel Grosses vor. Was hat Sie bewegt, sich einen neuen Marktauftritt und ein neues Gesicht zuzulegen?**

Felix Strasser: Wir haben uns nach einer eingehenden Analyse dazu entschlossen, uns neu und fokussierter am Markt zu positionieren.

**Was heisst das genau?**

Das ist ein recht komplexes Vorhaben. Es ist nicht damit getan, einfach mit einem neuen Hut aufzufallen. Wir haben uns das auch nicht zu simpel vorgestellt und deshalb von Anfang an auf einen externen, professionellen Support vertraut. Dazu holten wir Marketing- und Kommunikations-Spezialisten aus Bern, die sich insbesondere in der Architektur und Bauwirtschaft auskennen – ein Schritt, der sich noch mächtig auszahlen wird. Dieses pro-aktive Vorgehen erachten wir als wichtigen, präventiven Schritt, denn die Branche befindet sich in einer Konsolidierungsphase, aus der wir gestärkt hervorgehen wollen.

**Wie lautete denn die Zielvorgabe?**

Die Aufgabenstellung ergab sich einerseits aus der spezifischen Ausgangslage der Merz AG, aber andererseits auch auf Grund der sich veränderten Marktsituation. Die Firma Merz hat in den letzten Jahren eine recht erfreuliche Entwicklung durchgemacht, aus dem Kleinstbauwerker ist ein stattliches KMU entstanden. Wir sind sozusagen erwachsen geworden. Dann kommen aber so wichtige Dinge wie die «Kritische Grösse»

und damit die Ausrichtung ins Spiel. Und dazu wiederum gesellen sich die Regeln am Markt.

**Und wie beurteilen Sie die Tendenzen am Markt?**

Nun, der Baumarkt hat schöne Jahre gesehen, aber die Luft wird dünn. Wir haben in der Schweiz ein Plafond erreicht, es zeichnet sich eine deutliche Sättigungerscheinung ab.

Das geht einher mit Überkapazitäten und einem schmerzhaften Preiszerfall. Dazu kommen Anbieter, selbst aus Deutschland, die sich in der Schweiz rein über den Preis artikulieren, auch wenn sie mit den örtlichen Qualitätsvorgaben verschiedentlich Mühe haben.

Aber auch der verpönte «Geiz-ist-geil-Effekt» macht uns Sorgen. Dieser fragwürdige Trend hat mittlerweile eine ungesunde Dimension angenommen – ganz einfach, weil sich Auftraggeber unterschiedlichster Herkunft, dh. Private und Bauherren aus der Wirtschaft, ja selbst der Staat, vor der Kostenwahrheit scheuen und mit ungenügenden Budgets Projekte realisieren. Das hat dann unter Umständen sehr negative Folgen, weil Billig-Arbeiten oft auch billigst

ausgeführt werden und letztendlich viel mehr kosten als ursprünglich dargestellt.

**Sehen Sie das als neue Grundhaltung?**

Man sollte dies nicht «verallgemeinern». Aber es scheint mir eminent wichtig, dass wir wieder vermehrt an unsere Tugenden glauben und die Qualität und Wertigkeit in den Vordergrund rücken. Ich möchte hier richtig verstanden werden, niemand will in sinnlose Prunk-Projekte investieren. Aber es kann überhaupt nicht sein, dass Bauprojekte unmittelbar nach Ablauf der Garantie für unfassbar teures Geld total saniert werden müssen.

**Da können Sie ganz bestimmt mit breiter Zustimmung rechnen. Aber was verspricht denn jetzt Ihre Strategie?**

Es ist uns bewusst, dass wir allein nicht gemeinhin ein Umdenken in Anspruch nehmen können. Aber wir wollen mit unseren Möglichkeiten das Beste machen:

Bei uns kommt nicht irgendwer, wir haben nun mal keine Billigst-Kolonnen, sondern gut ausgebildete Facharbeiter. Es sind die eigenen Kompetenzen, die wir vollwertig einsetzen können. Dementsprechend versuchen wir ganz konsequent, uns für gute, ehrliche Wertarbeit zu profilieren. Das erweitert die Erfahrung, schafft Freude und Motivation für jeden Einzelnen.

**Dürfen wir hier einwenden Herr Strasser, ist das nicht einfach ein Schönwetter-Programm?**

Keinesfalls, mit dieser Ausrichtung stellen wir uns den anspruchsvollsten Ambitionen

überhaupt! Das wird auch kein Selbstläufer, den wir kurzfristig abhaken können. Das wird ein sehr aufwendiger Langzeit-Prozess, den wir mit Entschlossenheit und viel Engagement angehen. Das klingt auf den ersten Blick vielleicht nach «auch-schon-gehört» aber genau da liegt unser Potential: Mit guten Mitarbeitern ausgezeichnete Arbeit abliefern.

**In der Praxis kann das ganz schön anstrengend werden ...**

Da bin ich ganz bei Ihnen, aber das haben wir in Rechnung.

**Und was bedeutet das für die Auftraggeber?**

Wir wollen uns keinesfalls mit Preisdumping qualifizieren und anschliessend die marginale Marge noch mit Korrekturen bei Beanstandungen zerreiben.

Vielmehr ist es unser Bestreben, sich wenn immer möglich auf Aufgaben zu konzentrieren, die lupenreine Wertarbeit verlangen und auch honorieren. Dafür wird der Kunde von einer individuellen Beratung und einwandfreien Leistungen profitieren. Von Beginn weg wird er es schätzen, wie umsichtig wir seine Anliegen wahrnehmen.

**Wir haben Ihren neuen Auftritt ganz genau angeschaut. Das kommt doch sehr überzeugend daher! Gleichwohl die Frage: Ist das nicht etwas gewagt, Herr Strasser?**

Ein neuer Marktauftritt ist immer auch ein Wagnis, insbesondere wenn man sich so vorbehaltlos neu orientiert wie wir und dann darauf auch mit einer konsequenten Ausrichtung am Markt reagiert.

**Dazu kommen aber auch ganz schön aufmüpfige Inserate mit kessen Aussagen und zugegeben, mit stimmig-entwaffnenden Sujets.**

Ach wissen Sie, es ist gar nicht so einfach, so was Unspektakuläres wie «Sympathie gewinnen» zu transformieren. Aber bis anhin sind wir vom ganzen Entwicklungsprozess begeistert.

**Und wie kommt das Ganze bei Ihrem Zielpublikum an? Haben Sie bereits verlässliche Feedbacks?**

Natürlich braucht die Meinungsbildung Zeit, aber die ersten Reaktionen übertreffen jede Vorstellung. Und – ganz wichtig: Wir stehen uneingeschränkt zum neuen Face, sodass die Botschaft auch glaubwürdig ankommt. Und jetzt, wo unser Output auch digital und medientechnisch auf der Höhe ist, erkennen die Kunden erst recht unsere Pluspunkte.

**Was sind denn die eigentlichen Vorzüge der Merz AG?**

Wenn wir den Kunden schon erstklassige Qualitätsarbeit versprechen, dann müssen wir uns entsprechend ausrüsten. Das ist eine Daueraufgabe, die wir seit Jahren sehr gewissenhaft pflegen. Mit den aktuell rund 80 MitarbeiterInnen, dem grossen Werkhof und der perfekten Infrastruktur sind wir hier recht leistungsfähig unterwegs.

Apropos Daueraufgaben: Das betrifft ja nicht nur die Hardware, da gehören noch viele, andere Aspekte dazu, die wir auch aus Eigeninteresse möglichst verantwortungsbewusst wahrnehmen. Dazu zählen: die permanente Aus- und Weiterbildung, das ganze Thema Sicherheit, die Bereiche Planung, Projektleitung, Disposition, Umweltschutz usw. Generell darf ich sagen, dass unsere Kunden sicher davon profitieren, dass wir für ihre Anliegen ein umfassendes Engagement erbringen.

**Kommen wir ganz konkret zu Ihrem Portfolio. Was bietet die Merz AG den Kunden und Bauherren?**

Wir bieten grundsätzlich eine sehr breit gefächerte Marktleistung mit vielen Disziplinen: Hoch- und Tiefbau, Umbau & Renovationen, Gartenbau, Flur- und Waldwege, Transporte und Muldendienste, Kundenmaurer ... aber auch als Komplettdienstleister machen wir eine gute Figur.

Dabei spielt die Auftragsgrösse nur eine sekundäre Rolle. Wir arbeiten jeden Tag an ganz kleinen, aber auch an grossen Projekten. Im Zentrum unserer Anstrengungen steht dabei ausnahmslos die Kundenzufriedenheit.



**Nennen wir es beim Namen ...**  
Wir wollen auch Ihre Sympathie gewinnen!

Geschulte und motivierte Mitarbeiter sind bei Merz ein absoluter Pluspunkt. Als flexibles und leistungsstarkes Bauunternehmen kann Merz auf erfahrene Fachkräfte bauen. Und letztlich profitieren Sie als Kunde genau von dieser unschätzbaren Stärke. • Stellen Sie uns auf die Probe und erfahren Sie den einzigartigen TeamSpirit von Merz!

**MERZ AG**  
Giebelweg 12  
5024 Küttigen  
062 839 80 40  
www.merz-ag.ch



Felix Strasser

Merz AG Bauunternehmung  
Giebelweg 12  
5024 Küttigen  
062. 839 80 40  
www.merz-ag.ch

**Herr Strasser, wir wünschen Ihnen mit dieser vielversprechenden Ausrichtung weiterhin viel Erfolg.**