

GESCHÄFTSFÜHRER

ZÜRICH

FRÜHLING 2020

EISHOCKEY WM 2020

NETZWERK-ELDORADO FÜR KMU

BAUEN UND WOHNEN

DIGITALISIERUNGSBOOM IN DER BAUBRANCHE

ARBEITSMARKT 5.0

SILVER SOCIETY IM AUFWIND

WEITERBILDUNG 2020

GROSSE HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE ANBIETER

MUSCI IMMOBILIEN

ERFOLGREICH DURCH STORYTELLING

MARKUS AFFOLTER & STEPHAN BAUMANN

EINS + EINS MACHT WIN-WIN

EINS+EINS | DIE BAUMANAGEMENT AG UND SBARC INNENARCHITEKTUR

DIE «ZAUBERFORMEL»

EIN BAUPROJEKT IN AUFTRAG ZU GEBEN BEDEUTET, VIELE SYNERGIEN BEIM HANDLING DES BAUMANAGEMENTS MIT DEN BEREICHEN DER INNENARCHITEKTUR UND KUNDENBERATUNG ZU BERÜCKSICHTIGEN. NUR TOP EINGESPIELTE TEAMS BEHERRSCHEN DIESE HERAUSFORDERUNG.

INTERVIEW MIT STEPHAN BAUMANN UND MARKUS AFFOLTER VON JOËL CH. WUETHRICH



Jedes Unternehmen strebt nach einem Alleinstellungsmerkmal. Dabei wird die Wichtigkeit des «emotionalen Mehrwertes» oft unterschätzt. Zu Unrecht. Denn besonders in der Baumanagement-Branche geht es nicht alleine um Produktvorteile, sondern auch um Kundenbindung und -vertrauen. Diese ist besonders bei einer Herzensangelegenheit wie einem Bauprojekt von hoher Bedeutung. Und das Vertrauen wächst, wenn die Beratung während des gesamten Prozesses nicht nur fachlich stimmt, sondern auch wächst und das Projekt zu einem gemeinsamen wird. Diesen emotionalen Mehrwert bietet die eins+eins | Die Baumanagement AG in Wallisellen zusammen mit Stephan Baumann von der Firma sbarc Innenarchitektur.

Die eins+eins | Die Baumanagement AG in Wallisellen als Total- und Generalunternehmung sowie auch als reine Bauleitungsfirma kennt den Markt und die Kundenbedürfnisse und hat sich strategisch und operativ entsprechend einem immer häufiger ausgesprochenen Kundenbedürfnis aufgestellt: «Wir sind zwar auf das Baumanagement spezialisiert und verfügen über ein sehr gutes Netzwerk an Lieferanten und Fachleuten für jede Herausforderung. Aber ein besonderes Alleinstellungsmerkmal

konnten wir zusätzlich an Bord holen: Der Innenarchitekt ist bei uns inklusive, und es handelt sich hierbei nicht um irgendeinen, sondern um Stephan Baumann, Geschäftsführer und Inhaber von der Firma sbarc Innenarchitektur. Er hat nicht nur ein besonderes Flair für jedes Projekt und sehr viel Fachkenntnis, sondern auch ein unschlagbares Netzwerk», sagt Geschäftsführer und Inhaber Markus Affolter. Hinzu komme, dass Stephan Baumann eben nicht nur fachlich zum Alleinstellungsmerkmal von eins+eins | Die Baumanagement AG beitrage, sondern eben auch diesen viel zitierten emotionalen Mehrwert mit unterstütze: Es sei faszinierend, wie die Auftraggeberinnen und -geber auf ihn und seine Ideen reagieren und wie man zusammen diese ausarbeite und perfektioniere. Spannend sei, dass durch die Kundennähe und das gegenseitige Vertrauen eine spezielle Win-win-Situation entstehe, bei welcher alle Beteiligten profitieren. In der Branche stehe man mit diesem Konzept und dessen konsequenter Umsetzung alleine auf weiter Flur.

Der «Geschäftsführer» wollte mehr zum Erfolgsgeheimnis und zur eins+eins | Die Baumanagement AG «Zauberformel» wissen und hat Markus Affolter und Stephan Baumann zu einem Interview getroffen: >



Stephan Baumann (links) und Markus Affolter: Synergien und eine Win-Win-Situation nutzen, ist das Motto der Zusammenarbeit.

«Geschäftsführer» Markus Affolter und Stephan Baumann, Sie sind beide auf Ihrem Gebiet absolute Fachleute. Und dennoch müssen Sie gut miteinander harmonieren, weil Sie Ihre Bauprojekte oftmals zusammen realisieren. Wie erreichen Sie, dass diese Zusammenarbeit die bestmöglichen Synergien erwirkt?

Markus Affolter: Es ist in der Tat so, dass wir nicht nur gut harmonieren, sondern uns auch in die Arbeitsweise und Denkweisen des anderen hineinversetzen müssen. Stephan Baumann ist als Innenarchitekt und Käuferberater sehr nahe an der Kundin oder am Kunden und setzt deren Vorstellungen und Ideen bestmöglich um. Gleichzeitig berät er in Bezug der Umsetzungsmöglichkeiten und muss manchmal auch Alternativen vorschlagen, wenn eine Idee nicht umsetzbar erscheint. Ich bin der Planer und muss die Umsetzungen garantieren, mein Netzwerk nutzen und das Budget im Griff haben. Grundsätzlich ist es so, dass wir beide ganzheitlich denken können und sehr vernetzt handeln müssen.

Es kann aber schon auch passieren, dass ich einer eigentlich spannenden und guten Idee den Riegel schieben muss.

Wichtig ist ein gutes Netzwerk. Wir stellen bei unseren Projekten hohe Ansprüche an uns und unsere Partner.

Stephan Baumann: Ich für meinen Teil muss schon bei der Kundenberatung erkennen, welche Konsequenzen meine mit den Protagonisten besprochenen Vorgänge und Ideen in Bezug auf die Ausführung haben werden. Es reicht also nicht, einfach nur ein guter Innenarchitekt mit guten Ideen zu sein. Da gehört schon einiges mehr dazu, damit eine solche Zusammenarbeit funktioniert und schliesslich auch ein klarer Mehrwert für die Kunden entsteht.

Wie sieht dies dann im Kontakt mit der Kundschaft konkret aus?

Stephan Baumann: Beim Bau von Eigentumswohnungen und vor allem nach deren Verkauf kommt es auf alle Details an, sei es beim Parkett, der passenden Badewanne und die ideale Küche – um nur einige Beispiele zu nennen. Das Ziel ist schliesslich, dass sich der Eigentümer mit seinen Entscheidungen gut fühlt. Ich hole also die Bedürfnisse ab, evaluiere die verschiedenen Möglichkeiten und stelle eine Auswahl vor Ort bei den Anbietern vor. Ich begleite auch jeweils alle von der Grundrissbesprechung über Auswahlen und Entscheidungen bis hin zum Bezug der Immobilie und der Schlüsselübergabe.

Wie sind Sie eigentlich auf die Idee gekommen, Ihre Fachkompetenzen so zu verknüpfen? War sofort klar, welche Synergien da möglich sind?

Markus Affolter: Wie so oft kommt man bei der Umsetzung eines Projektes mit einem Partner auf die Idee. In diesem Falle war es eine sehr erfolgreiche und effiziente Zusammenarbeit mit Stephan Baumann. Ich erkannte sofort, wie er antizipierend und ganzheitlich denkt und nebenbei auch ein hervorragender Innenarchitekt ist mit einem exzellenten Flair für Kundenbedürfnisse und den Umgang mit den Kunden. Ich erkannte auch, wie die Auftraggeber/innen auf ihn reagierten. Es war also fast unumgänglich, dass wir diese Synergien nicht nur in der klassischen Rolle der auftraggebenden Partei nutzen, sondern auch als strategische Partner. So arbeitet man enger zusammen und wächst zu einer Einheit. Durch Gespräche und kurze Entscheidungswege halten wir die Qualität in jedem Teilbereich auf hohem Niveau. Mit Know-how, Erfahrung und Innovationsgeist rund ums Bauen engagieren wir uns für unsere Kunden. Die Kundenzufriedenheit erfreut uns immer wieder aufs Neue.

Sie beide nutzen ein breites Netzwerk. Welche Vorteile ergeben sich so für Sie?

Stephan Baumann: Wenn man sofort weiss, wo man welches Material oder welche Leistungen zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis bekommt, ist dies nicht nur zeitsparend, sondern erhöht auch die Glaubwürdigkeit. Man nutzt auch Synergien für die Kundschaft und kann verschiedene Alternativen vorstellen. Die Synergien ergeben sich nicht nur in der Beschaffung und in der fachlichen innenarchitektonischen Beratung. Die Auftraggeberinnen und -geber profitieren schliesslich auch von meinen Synergien mit den Drittparteien. Das ist



Markus Affolter

sehr viel wert in einem so wichtigen und manchmal für Private auch emotionalen Unterfangen wie einem Bauprojekt.

Markus Affolter: Netzwerken ist immer wichtig, und die richtigen Partner für jede Situation zur Hand zu haben kann oftmals auch matchentscheidend sein. Bei uns gilt ja auch das Motto «Kräfte bündeln und profitieren». Das zieht sich wie ein roter Faden durch alle unsere Projekte. Bei der Planung, Submission, der Auswahl der geeigneten Partner und bei der Kostenverwaltung sowie -optimierung und schliesslich bei der Leitung und Optimierung eines Bauprozesses setzen wir auf das gute Netzwerk in jedem Fachbereich. Wichtig ist das Netzwerk auch im Umgang mit Bauherren, Investoren und Käufern. Wir stellen bei unseren Projekten hohe Ansprüche an uns und unsere Partner.

***Unser Motto ist:
«Kräfte bündeln und
profitieren». Das zieht
sich wie ein roter Faden
durch alle unsere Projekte.***

Wie waren bisher die Rückmeldungen in der Branche? Schliesslich gehören Sie zu jenen wenigen Mitbewerbern mit einer solchen Konstellation.

Markus Affolter: Kundenseitig sind die Rückmeldungen sehr gut. Und ja, es ist tatsächlich so, dass wir da ein Alleinstellungsmerkmal besitzen. Die meisten Mitbewerber bieten die Bereiche Kundenberatung zwar an, aber nicht in dieser integrierten Form, wie wir es tun. Und noch mehr trifft dies zu auf die Zusatz- oder Begleitdienstleistung mit der Innenarchitektur. Da können wir mit dem Gesamtpaket und Konzept nicht nur kundennäher, sondern auch effizienter arbeiten. Wir sind sehr zufrieden, dass wir so arbeiten und agieren können. Das erwirkt proaktive Zusammenarbeit und somit auch Zufriedenheit, Glaubwürdigkeit und nicht zuletzt auch Transparenz für alle Beteiligten. ■

DEM LEITSPRUCH VERPFLICHTET ...

Die eins+eins | Die Baumanagement AG, mit Sitz in Wallisellen, ist seit dem 1. September 2012 ein schweizweit tätiges Bauunternehmen. «Wir bauen auf zufriedene Kunden» – Dieser Leitspruch widerspiegelt das oberste Ziel des Teams. Der Kunde steht zu jedem Zeitpunkt im Mittelpunkt. Beim persönlichen Erstgespräch werden durch aktives Zuhören die Wünsche, Vorstellungen und Ansprüche der Bauherren, Investoren und Käufer abgeholt. Die individuelle Beratung ist somit die Basis für das Kundenvertrauen. Erst dadurch können die dafür idealen Lösungen entwickelt und realisiert werden.

Das Unternehmen ist spezialisiert auf Projekt- und Bauleitungen, Bauherrenberatungen und übernimmt nicht zuletzt auch als Totalunternehmung alle Belange rund um ein Bauprojekt – sei es bei einem Neu- oder Umbau oder einer Renovation. Als Generalunternehmung arbeitet die eins+eins | Die Baumanagement AG mit Wunscharchitekten zusammen, mit welchen man bereits Gespräche geführt hat und die für die Umsetzung gewählt wurden.



Stephan Baumann

EINS + EINS | DIE BAUMANAGEMENT AG

Neue Winterthurerstrasse 28
CH-8304 Wallisellen
Telefon +41 (0)43 501 52 52
Fax +41 (0)43 501 52 53
info@einsundeinsag.ch

WWW.EINSUNDEINSAG.CH

SBARC INNENARCHITEKTUR

Riedtlistrasse 3
CH-8006 Zürich
Telefon +41 (0)79 262 83 10
info@sbarc.ch

WWW.SBARC.CH