

«WO MAN SINGT, DA LASS DICH RUHIG NIEDER»

{PERSÖNLICH}

Fast könnte man meinen, die Zeilen aus dem Volkslied von Johann Gottfried Seume wären für Alois Oggier geschrieben worden. Und das durchaus im mehrdeutigen Sinne: von Singen bis Niederlassung. Seit über dreissig Jahren singt und «juuzet» er in einem Jodelclub und ist ab und an noch mit den Margritenweg-Singers unterwegs. Einer aus vier Paaren bestehenden, in der Nachbarschaft gewachsenen Formation, die an Geburtstagen und anderen privaten Anlässen bis hin zu fasnächtlichen Auftritten mit ihren gesanglichen Darbietungen Freude bereitet.

Nicht ganz so lange, aber auch schon seit mehr als acht Jahren, ist Alois Oggier auf dem Gebiet der «Niederlassung» tätig, wenn man ausnahmsweise das Immobiliengeschäft mal so umschreiben darf: als selbständiger Makler bei Röllin+Partner Immobilien in Sursee.

VOM HANDWERKER ZUM DIENSTLEISTER

Der Weg zum Immobilienmakler führte den gebürtigen Willisauer mit dem volkstümlichen Herzen über Berufsstationen, die unterschiedlicher nicht sein könnten. Nach der Lehre als Automechaniker und acht Jahren Tätigkeit in diesem Beruf, war er der Meinung, es genüge jetzt, sich in der Werkstatt für einen bescheidenen Lohn abzuraufen. Worauf er sich bei der Zuger Polizei bewarb und für einige Zeit als Ordnungshüter unterwegs war. Ende der 1980er-Jahre schliesslich fand er eine Aufgabe, die seinem Bedürfnis nach Vielseitigkeit und dem Umgang mit Menschen als zentralem Element perfekt entsprach: zusammen mit seiner Frau zeichnete er im neu eröffneten Bildungszentrum des Schweizerischen Plattenverbandes (SPV) in Dagmersellen für Hotellerie, Restaurant, Haustechnik, Unterhalt – also den ganzen Betrieb – verantwortlich.

Eine spannende, interessante und fordernde Zeit, wie Alois Oggier zu berichten weiss. Eine sichere Anstellung zudem, die er bis zum Ende seiner Erwerbstätigkeit hätte ausführen können. Wenn da nicht der Wunsch und Drang nach etwas Neuem gewesen wäre. «Es war gut», sagt Alois Oggier, «aber ich wusste, dass ich das nicht bis zur Pensionierung machen wollte.»

KEINE LUST AUF WEITERE SCHLINGEL

Dass eine neue Herausforderung mit Immobilien zu tun haben sollte, war im bereits während seiner Tätigkeit im Bildungszentrum klar geworden. Er hatte zwar bis anhin nur nebenberuflich damit zu tun, aber Architektur, das gesamte Bauwesen, der Umgang mit Handwerkern, Aufträge erteilen und Verhandeln faszinierten ihn über alle Massen. Folgerichtig absolvierte er eine Ausbildung zum Immobilienbewirtschaftler und bewarb sich danach auch an verschiedenen Orten.

So richtig begeistern konnte ihn dieser Bereich allerdings nicht. Immobilienbewirtschaftung bedeutet ja vorwiegend Kontakt mit Mietern – und unter diesen gibt es, das ist kein Geheimnis, immer wieder Schlingel. Darauf verspürte Alois Oggier keine Lust. «Im Plättlihuus», wie das Bildungszentrum genannt wurde, «absolvierten Stiften vom 1. bis zum 3. Lehrjahr ihre Kurse. Da waren auch immer wieder Schlingel darunter, die einem ganz schön Nerven kosteten», so Alois Oggier.

Aber da war noch dieser Heissluftballon, das Logo von RE/MAX, dem er während der Ausbildung immer wieder begegnete.

DER SCHRITT IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT

Schliesslich nahm Alois Oggier an einem Informationsabend von RE/MAX teil. In Rothenburg, im Gasthof Leuen. Dort traf er auch Marco und Brigitte Röllin. Womit dann auch gleich die Frage beantwortet wäre, wie er zur Firma Röllin gekommen ist.

«Ich liess das, worüber an jenem Abend informiert wurde, erst mal setzen», sagt Alois Oggier. Aber loslassen konnte er nicht mehr. Er erstellte Businesspläne, entwickelte verschiedene Szenarien, traf Brigitte Röllin noch für weitere Gespräche, nahm sich Zeit, sehr viel Zeit zum Nachdenken. Letztlich entschied er, den Schritt in die Selbständigkeit wagen wollte.

Zu Hause war die Begeisterung darüber verhalten, um es mal vorsichtig auszudrücken. Was nachvollziehbar und verständlich ist, wenn man bedenkt, dass zu jenem Zeitpunkt seine drei Söhne in der Berufsausbildung steckten, er einen sicheren, gut

bezahlten Job bekleidete und stramm gegen die Fünfzig zuging. Bei einem Scheitern in diesem Alter wieder eine Anstellung finden, ist nicht einfach, wie man weiss. Ein Nachbar fragte, ob er spinne – und eine andere Person aus der Immobilienbranche meinte, er könne doch gar nicht verkaufen, dafür sei er viel zu scheu. Ein kapitale Fehleinschätzung, wie sich erweisen sollte.

IN DER RUHE LIEGT DIE KRAFT

Es stimmt, Alois Oggier ist das pure Gegenteil eines lauten Verkäufers. Er prescht nicht nach vorne, kann und will niemanden zu irgendwas überreden. Bei Besichtigungen spricht er nur wenig. Er hört lieber zu und beobachtet, wie die Leute reagieren. Druck machen sei nicht sein Ding, meint er. Man spüre die Signale der Menschen, auch wenn man nicht viel sage.

Genau diese Haltung dürfte aber die Basis für den Erfolg gewesen sein, der sich schon nach kurzer Zeit einstellte. Verkaufen lässt sich auf verschiedene Arten. Entscheidend sei, dass man authentisch bleibe, dass man «eine gute Bütz mache», wie Alois Oggier das ausdrückt, seriös und rechtschaffen arbeite und auf die Kunden eingehe.

Jedenfalls kam das erste Jahr als selbständiger Makler einem kleinen Erdrutsch gleich. Seine selbst gesetzten Ziele übertraf er bei weitem. Von RE/MAX wurde er mit dem Platinumpokal ausgezeichnet.

Das war vor acht Jahren. Inzwischen ist Alois Oggier nicht nur zu einer festen Grösse bei Röllin+Partner Immobilien geworden, sondern hat sich auch im Immobilienmarkt einen guten, soliden Namen in der Region geschaffen.

NICHT OHNE DAS TEAM

Bei aller Ruhe und Zurückhaltung, ein Einzelkämpfer ist Alois Oggier nicht. Gute Kontakte, ein harmonisches Familienleben und ein funktionierendes Arbeitsteam sind ihm überaus wichtig. Ob er den Schritt in die Selbständigkeit ohne das Team von und mit Brigitte Röllin auch gewagt hätte? Wahrscheinlich nicht, meint er nachdenklich. Ausschlaggebend, diesen Weg zu beschreiten sei gewesen, ihn gemeinsam mit diesem Team und Brigitte Röllin gehen zu können. ■