



## Die Geschichte des SPV aus der Sicht ihrer Pioniere

**Georg Glutz, Jahrgang 1934 \***  
ehem. Neue Baukontor AG Bern



### Wie sind Sie in die Keramikbranche eingestiegen?

Nach der Handelsmatura arbeitete ich in verschiedenen Firmen in der Keramikbranche, zuerst bei Gétaz Romang, dann sechs Monate lang in Paris bei Décocéram. Diese Firma beschäftigte gut 30 Plattenleger. 1956 ging ich weiter nach Brüssel zur Maison Raas mit 120 Plattenlegern. In diesem Jahr fand dort die Weltausstellung statt – das war eine Riesenbaustelle! Jeden Tag kamen neue Aufträge rein. Mich erstaunte immer, woher die Firmen die Leute hernahmen. Meine Aufgabe war vor allem die Objektaufnahme. Dort herrschte ein anderes System als bei uns: nicht der Architekt, sondern der Handwerker musste das Projekt quasi ausarbeiten. Das Devi enthielt alle Angaben, die Quadratmeter, das Material, und floss dann in eine GU, welche die Aufträge vergab. Zu dieser Zeit war auch der neue Flughafen in Planung, und ich sass während vierzehn Tagen über den Plänen. Als Unternehmer legten wir fest, welches Material wo verwendet wurde, wo es rutschfest sein musste, wo etwas billigeres oder vornehmeres Material eingesetzt wurde. In Belgien wurde damals sehr viel Keramik verbaut.

### Welches war Ihr weiterer beruflicher Werdegang?

Im Jahr 1959 trat ich in die Neue Baukontor AG in Bern ein. Im Departement Platten beschäftigten wir 15 bis 20 Plattenleger und wir hatten schon damals eine kleine Ausstellung. Zu dieser Zeit kamen die ersten dekorierten Platten auf. Bei Cedit in Milano hatte ich den ersten Eindruck von Platten erhalten, die nicht einfach monochrom, sondern dekoriert waren und auch neue Formate hatten. In der Neuen Baukontor stieg ich langsam auf, bis ich dann verantwortlicher Geschäftsführer wurde. 1987 stieg mein Geschäftsleitungspartner aus, von da an war ich alleine für die ganze Firma verantwortlich, die ja auch mit Baumaterialien handelte. Ein Mitarbeiter übernahm dann die Führung des ganzen Keramikbereichs, also Verlegetrieb und Handel.

Ende 1998 wurde ich mit 64 Jahren pensioniert. Anschliessend übernahm ich bei Adlatus, einem Netzwerk erfahrener ehemaliger Führungskräfte in der Region Bern, Beratungsmandate im Bereich Bauhandwerk. So fiel der Übergang zum Rentnerleben zum Glück nicht so abrupt aus.

### Wie entstand Ihre Beziehung zum Verband?

Am Anfang gab es die regionalen Gruppen des Verbandes der Genossenschaften Schweizerischer Plattengeschäfte VGSP. Wir waren Mitglied bei der Genossenschaft Bern-Solothurn. Als Mitglied kam man dann einmal in den Vorstand, und irgendwann wurde man Präsident. Als Präsident war man auch im



Schweizerischen Verband. Dieser hatte seinen Sitz in Zürich und wurde geführt vom Herrn und Herrscher Dr. Hess. Der machte mehr oder weniger was er wollte, und wir hätten dann spüren sollen. Ein oder zwei Mal pro Jahr kam er zu uns in die Regionen zu einem schönen Mittagessen. Eine Vereinbarung, die noch aus dem Krieg stammte, schrieb vor, dass nur bestimmte Firmen bei den Fabriken einkaufen durften. Die Fabriken zahlten einerseits ihre Beiträge an die Genossenschaften, definierten aber auch den Preis. Das stimmte nicht mehr – der Markt öffnete sich, wir begannen mit italienischen Herstellern zu verhandeln. Auch der deutsche Markt wollte sich öffnen. Herr Hess wollte das alte System verteidigen, aber uns Jungen passte das nicht. «So geht das nicht weiter», sagten wir und gründeten eine Gruppe, mit unter anderem Jean-Pierre Maillard, einem Vertreter der Firma Sponagel, Italo Bazzi, Herr Küng von der SABAG Luzern, Ernst Ganz. Wir überlegten, wie man die Struktur ändern könnte. Unsere Idee hatte zuerst einigen Aufruhr zur Folge. Wir wurden dann bei Herrn Hess vorstellig, der uns zuerst zusammenstauchte. «Das kommt nie gut», meinte er. Aber es kam gut.

Es gelang dann, um 1980 – ans genaue Jahr kann ich mich nicht erinnern – die neue Organisation mit dem VSPH (Verband Schweizer Plattenhändler) und VSPL (Verband Schweizer Plattenleger) unter dem Dach des SPV (Schweizerischer Plattenverband) zu gründen mit Peter Sponagel als erstem Präsidenten der Händler. Nach ihm war ich von 1987 bis Anfang der 1990er-Jahre Präsident. Jean-Pierre Maillard wurde mein Nachfolger.

Wenn wir uns nicht für die Erneuerung der Strukturen eingesetzt hätten, hätten wir das Bildungszentrum nicht finanzieren können. Das brauchte viel Überzeugungsarbeit, aber glücklicherweise waren alles aufgeschlossene Firmen und Leute in dieser Gruppe.

#### **Welche Ziele verfolgten Sie im Verband?**

Unser Ziel war, dass Handel und Leger miteinander reden und die Aufgaben gemeinsam angehen. Vorher war die Ausbildung für eine Firma wie SABAG höchstens ein Anhängsel, sie war vielleicht als Sponsor involviert aber nicht mehr. Da spielte Peter Sponagel eine überragende Rolle, er konnte die Leute packen und überzeugen – manchmal auch gegen deren Willen.

#### **Welche Aufgaben nahmen Sie im Verband wahr?**

Eine wichtige Aufgabe war die Arbeit in der Baukommission für das Bildungszentrum. Das war ziemlich aufwendig und ich nahm dann des Öfteren den «Schnellzug» von Bern nach Dagmersellen, das heisst ich fuhr mit ziemlich überhöhtem Tempo...

Die Finanzierung des Bildungszentrums war ein wichtiger Bestandteil der Arbeiten. Zu Beginn stand die Umlagerung der Finanzen von den Genossenschaften. Diese hatten viel Geld, brauchten es aber nicht. Man ging ja nur ein oder zwei Mal pro Jahr essen... So floss das Geld der Genossenschaften zum Händlerverband, und dieser sorgte dann für die Finanzierung des Bildungszentrums.

Eine Anekdote zum Gebäude in Dagmersellen: Ich mag mich noch erinnern, wie wir dem Architekten des Bildungszentrums etwas am Zeug herumgeflickt haben. Er schätzte das nicht besonders – aber dank dieser Intervention gibt es jetzt ein geräumiges und freundliches Entrée...

\* Georg Glutz ist am 19. Mai 2017 verstorben.