



## Die Geschichte des SPV aus der Sicht ihrer Pioniere

**Max Bosshard, Eugen Bosshard AG Zürich, Jahrgang 1941**



### **Wann und wie begann die Geschichte Ihres Unternehmens?**

Mein Vater gründete 1949 sein Plattenlegergeschäft in Zürich. Man legte mir nahe, ebenfalls Plattenleger zu lernen. Das machte ich dann auch vor der Handelsschule, und ich muss sagen, ich habe immer gern Platten gelegt.

### **Wie sind Sie ins Unternehmen eingestiegen?**

Mein Vater war mit Jahrgang 1904 bedeutend älter als ich, und wir hatten nicht immer die gleichen Ideen bezüglich Geschäft, aber wir konnten es immer gut miteinander. Wir beschlossen dann, eine AG zu gründen, die Eugen Bosshard AG. So konnte ich die Firma nach und nach übernehmen. Das geschah dann auch. 1982 starb mein Vater.

Das Lager hatten wir an der Heinrichstrasse in zwei der Bögen unter dem Eisenbahnviadukt, da wo jetzt eine Ausgehmeile der Stadt mit den Modengeschäften ist. Das Geschäft lief gut und ich vergrösserte ein bisschen, stellte mehr Personal ein. In den Spitzenzeiten beschäftigten wir 35 Leute. Der Platz im Lager war allerdings knapp, also mussten wir in die Höhe und ich kaufte einen ersten Gabelstapler.

### **Wie sah es mit der Konkurrenz aus?**

Zu dieser Zeit hatten wir es gut mit der Konkurrenz. Man redete miteinander, half sich gegenseitig mit Fachleuten aus.

### **Welches war Ihr weiterer Werdegang?**

Nach ein paar Jahren stellte ich Herrn Peter Scheibler als Geschäftsführer ein. Der kam ursprünglich aus einem Architekturbüro und verstand das Geschäft bestens. So konnte ich mich mehr der EDV widmen. Ich schrieb Programme für Buchhaltung, Löhne etc. – alles im DOS-System. Das kam so: Ich hatte 1980 im Militärdienst das rechte Handgelenk gebrochen und war drei Monate lang mehr oder weniger arbeitsunfähig. Da begann ich Programmiersprachen zu lernen. Als ehemaliger Hobbyfunker hatte ich ein paar Vorkenntnisse. Zuerst war «Basic». Dann kam «Pascal», davon konnte man einzelne Module in «Basic» einbauen. Ein Bekannter brachte mir einen Computer mit 4 MB Speicher aus Amerika. Damit begann ich, für unsere Firma ein Lohnprogramm zu schreiben. Bald schon kam die Buchhaltung dazu. Ein Freund in Zürich wollte das auch für seine Anwaltskanzlei und ich entwickelte mit ihm ein Programm für Anwälte.

Auch der Plattenverband war interessiert und so entstanden Programme für Lohn und Gehalt (da gab es einen Deal mit den Banken, dass man das Formular gleich



zur Überweisung der Löhne einschicken konnte), Arbeitskontrolle (Stunden und Materialkosten, so konnte man sofort sehen, ob ein Auftrag rentiert hat oder nicht), Finanzbuchhaltung, Kundenverwaltung und Debitoren, Adressverwaltung, Suva-Abrechnung. 1994 verkauften wir den Mitgliedern diese MabelSoft-Programme mit Computern. Abgewickelt wurde das über die Firma Bosshard Bau und Verwaltung AG, die ich mit meinem Bruder zusammen führe. Der einzige, der jetzt noch mit dem alten Zeug arbeitet, ist Mathias Grimm. Das Programm kostete damals 3000 Franken.

Mit einer Firma in Baar importierte ich dann 120 Computer mit 286-Prozessor aus Taiwan. Die waren gut, wir hatten praktisch keine technischen Defekte. Ein IBM-Computer kostete damals etwa 4500 Franken, und ich konnte unsere für etwa 2000 Franken weitergeben. In Baar hatten wir auch einen Ausbildungsraum und boten jeweils am Samstagmorgen Schulungen an. Wer mit dem Programm arbeiten konnte, brauchte keinen Buchhalter mehr. Selber habe ich dabei auch immer viel gelernt, was ich in meiner Firma anwenden konnte.

Als ich älter wurde, suchte ich nach einem Nachfolger. Meine Tochter hatte kein Interesse, und so musste ich mich umschaun. Ich beschloss, den Plattenlegerbetrieb auszulagern. Die Firma Tresch AG in Dübendorf übernahm 1996 die Plattenlegerei mit dem Personal.

Ich führe seither die Bosshard Bau und Verwaltungs AG weiter, mache noch Liegenschaftenverwaltung und für einige wenige EDV-Kunden den Support. Sonst genieße ich das Leben.

#### **Wie sah damals das wirtschaftliche Umfeld aus?**

Wenn man Ende der 1960er- und in den 1970er-Jahren arbeitete, dann kam man finanziell auf einen grünen Zweig. Wir hatten es eigentlich ring – aber man musste arbeiten. Ich muss allerdings rückblickend sagen, dass ich zuviel gearbeitet habe, und von meiner Familie nicht viel hatte. Ich wollte meinem Vater die Firma abkaufen, und ich wollte das Haus hier in Wernetshausen erwerben. So war ich halt immer beschäftigt. Neben dem Plattengeschäft hatte ich eine Zeit lang eine Druckerei, ging nachts Taxifahren, und hatte auch eine Pneufirma – wir hatten 18 Firmenfahrzeuge, und so konnte ich die Pneus günstig einkaufen.

#### **Gab es Meilensteine in der Geschichte des Unternehmens?**

Eigentlich nicht. Mein grösstes Problem war immer, gut ausgebildete Fachleute zu finden. Lange mussten wir einfach alle Leute nehmen, die wir kriegen konnten. Ich habe sogar Hausfrauen eingestellt, die beim Ausfugen halfen. Entsprechend war das Lohnniveau für Fachleute relativ hoch. Ein guter Plattenleger konnte 4500 Franken im Monat verdienen, während es ein Verkäufer vielleicht auf 1200 Franken brachte. Da musste man natürlich wieder darauf achten, dass die Rechnung aufgeht. Wir haben in dieser Zeit viel im Akkord gearbeitet – was von den Gewerkschaften eigentlich verboten war.

#### **Wie hat sich die Marktsituation verändert?**

Um die Jahrhundertwende kam auf, dass Generalunternehmer die Platten selber einkauften und Akkordgruppen anstellten. Oder sie holten die Leute bei den Vermittlungsbüros, den Menschenhändlern, wie ich sie nenne. Ob die dann die Sozialleistungen korrekt zahlten, weiss ich nicht. Das war ein Einbruch für die 08/15-Arbeiten. Ich habe mich dann auf kleinere, schöne Arbeiten verlegt – Marmor etc. Das wurde noch anständig bezahlt.

Was sich in dieser Zeit zum Guten entwickelte, war das Gesellschaftliche im Verband. Man hat mehr miteinander gemacht, die GV wurden länger und man konnte sich kennenlernen und austauschen. Meistens kamen die Frauen mit und



lernten sich auch kennen. Ich habe heute noch gute freundschaftliche Beziehungen aus dieser Zeit.

Gegen Ende der Ära Dr. Hess hatten wir einen regen Austausch, wir haben in seinem Büro die Preise verglichen und die Rabatte abgesprochen. Für staatliche Aufträge haben wir die Offerten sogar miteinander gerechnet – das ist heute natürlich alles verboten.

### **Wie entstand die Beziehung Ihres Unternehmens zum Verband?**

Mein Vater war im Verband, und als das Geschäft mir gehörte, war ich dabei. Eines ergab dann das andere. 1982 wurde ich Präsident des Verbands Plattenlegermeister Zürich und Umgebung VPZ, das entspricht heute ungefähr dem SPV Sektion Zürich. Der Name wurde uns zwischenzeitlich strittig gemacht – VPZ sei die Vereinigung der Prostituierten von Zürich. Das stimmt tatsächlich, aber wir konnten den Namen und die Abkürzung behalten. Wir trafen uns jeweils in einer Barackenbeiz auf der Allmend Brunau in Zürich und pflegten einen guten und regen Austausch.

Dann kam die Idee des nationalen Verbands auf. Weil man mich da im Vorstand wollte, trat ich im VPZ zurück. Am 25.6.1987 wurde der Verband Schweizerischer Plattenlegergeschäfte VSPL gegründet, und ich war Gründungs- und Vorstandsmitglied.

Wir hatten das Büro in Dagmersellen zuerst in einer Wohnung. Der Geschäftsführer Schärer hatte viele gute Ideen. Er unterstützte die Mitglieder, suchte nach Möglichkeiten, wie sie ihre Geschäftsführung vereinfachen könnten, kreierte Werbeideen, arbeitete an Zielen und Strategien des Verbands. Was er dann später angestellt hat, kann ich heute noch nicht verstehen.

### **Wie stand es damals um die Solidarität innerhalb der Branche?**

Klar, es ist menschlich, dass man zuerst für sich schaut. Aber wenn man einem hilft, dann kommt etwas zurück. Und wir haben einander immer wieder ausgeholfen.

### **Für welche Ziele kämpfte die Branche (z.B. Normen)?**

Die Unterstützung des Gewerbes war das wichtigste Ziel. Es ging uns immer darum, den Mitgliedern einen Mehrwert zu bieten. Wir verhandelten mit der Gewerkschaft über die Löhne. Dann folgte die Arbeitszeit, die Ferien, später die Altersvorsorge. Vom Verband aus war ich auch dabei, als wir mit dem Kanton und dem Bund den Teuerungssatz aushandelten.

Ein guter Plattenleger ist nicht unbedingt ein guter Kaufmann. Da wollten wir Unterstützung bieten. Ich habe viele Jahre Preislisten verfasst. Irgendwann hiess es, die gebe es jetzt nur noch für Computer. Aber ich kenne heute noch ein paar, die benutzen nach wie vor die letzte gedruckte Preisliste. Die stammt zwar aus dem Jahr 2006, aber darin hat es Berechnungsbeispiele und es ist eine Art Nachschlagewerk. Das war ein gutes Angebot des Verbandes: Man konnte den Praktikern das Geschäften und Konkurrieren etwas beibringen.

Der Verband bot auch Rückhalt. Wir stellten die Experten, welche die Unternehmer oft rechtlich entlasten konnten. Das galt natürlich nur für die Mitglieder. Ich bin heute noch überzeugt, dass sich der Mitgliederbeitrag lohnt. Weiter war natürlich das Fachliche wichtig, Terrassenkurse oder ähnlich. Für die Branche war das wichtig. Grosse Unternehmen brauchen solche Angebote des Verbands vielleicht weniger, aber kleinere sind darauf angewiesen.



Es entstand auch die Idee, Werbung für die Branche zu machen, zum Beispiel einmal ein Inserat zu schalten. Später kam ein Heft dazu, zuerst mit dem Umdrucker produziert. Wir haben uns immer wieder überlegt, was wir den Mitgliedern neu bieten können. Da gab es manches Brainstorming. Das hat immer wieder etwas gebracht. Der Keramikweg ist auch so entstanden – wir wollten den Fachleuten etwas Schönes zeigen, denn Platten sind etwas Schönes.

#### **Wie stand es um die Sozialwerke?**

Staatliche Betriebe und Banken hatten bereits eine Pensionskasse. Erst 1985 trat das Gesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge BVG in Kraft. Einige Firmen haben von sich aus schon früher damit begonnen. Es gab allerdings noch lange keine Branchenlösung.

Obligatorisch war, dass Arbeitnehmer und Arbeitgeber die Prämien zur Hälfte bezahlen. Wir zahlten dann 60 Prozent und somit hatten wir das Sagen, zum Beispiel als ich einmal die Pensionskasse wechselte. Das hat uns zwar etwas gekostet, war aber gut. Man muss doch dafür sorgen, dass sich die Angestellten später auch etwas leisten können. Es bot aber auch die Möglichkeit, vielleicht einmal einem Konkurrenten einen guten Plattenleger auszuspannen. Die guten Fachleute hatten gute Löhne, also konnte man höchstens mit solchen Mitteln noch locken.

#### **Welche Erkenntnisse geben Sie Ihren Nachfolgern weiter?**

Heute ist das Geschäft nicht mehr so einfach. Die gesetzlichen Vorschriften haben enorm zugenommen. Was ich heute für Formulare ausfüllen muss... Früher machten wir viel nach Gefühl, heute mehr nach Vorschriften. Aber allgemein gilt: Man kann nur reich werden, wenn man viel arbeitet. Aber wer arbeitet, wird nicht automatisch reich.

Arbeiten und innovativ sein ist wichtig – es bringt nichts, wenn man vom Morgen bis am Abend 08/15-Arbeiten macht. Man muss sich spezialisieren. Bei uns hat zum Beispiel ein Reparaturservice sehr gut rentiert. Fünf Autos waren pausenlos unterwegs, und wenn diese Mitarbeiter einmal nichts zu tun hatten, konnte man sie auch auf grösseren Baustellen einsetzen. Ich habe mit vielen Architekten direkt zusammengearbeitet. Oder mit der Denkmalpflege. Ich hatte Mitarbeiter, die alte Böden restaurieren konnten, das waren schöne Aufträge.

Ich war lange Vize-Präsident bei der Baugenossenschaft Zentralstrasse in Zürich. Das ist eine Handwerker-genossenschaft, 1919 gegründet, welche baut, um sich Arbeit zu verschaffen. Da konnte ich viel profitieren.

Über den tiefen Preis an Aufträge zu kommen ist die schlechteste Variante. Man sollte sich mit guter Qualität einen Namen machen und Beziehungen pflegen.

#### **Welche Funktionen hatten Sie im Verband inne?**

28.6.1982 Wahl zum Präsidenten VPZ

25.6.1987 Rücktritt – Neugründung SPV / VSPL

Gründungs- und Vorstandsmitglied

16.6.1995 Rücktritt aus Vorstand VSPL

Ehrenmitglied SPV Sektion Zürich

Betreuung EDV in Dagmersellen

Lehrer für Kalkulation und Korrespondenz an den ersten Meisterkursen und -prüfungen

EDV-Schulung