



Die Geschichte des SPV aus der Sicht ihrer Pioniere

Silvio Boschian, Boschian Keramik AG, Kriens
Jahrgang 1957



Wann und wie begann die Geschichte Ihres Unternehmens?

Mein Grossvater Osvaldo Boschian begann 1929 mit seiner Frau Lucia im Quartier Kupferhammer in Kriens in einer Autogarage sein Geschäft als Terrazziere. Er war aus dem Friaul emigriert und fand hier Arbeit. Er startete bereits mit acht Mitarbeitern, verteilte in seinem schlechten Deutsch verfasste, handgeschriebene Zettel in die Briefkästen von Architekten, um sich zu bewerben. Seine Frau schliff in der Garage von Hand jene von ihrem Gatten vorfabrizierten Schüttsteine. Das Geschäft entwickelte sich gut. Die zweite Generation, Dorino und Aldo Boschian, die Boschian Söhne, übernahmen das Geschäft. Mein Vater Aldo verstarb aber früh im Alter von 48 Jahren, als ich erst fünfzehn war. Damit waren alle meine Pläne und Träume, Veterinär zu werden, dahin. Ich musste die Plattenlegerlehre antreten, und arbeitete zusätzlich an den Abenden und Wochenenden im elterlichen Betrieb. So lernte ich früh auch den administrativen Bereich kennen. Schon damals hiess es, allein mit der Berufslehre würde ich das Geschäft nicht führen können, also schloss ich eine Handelsmittelschule ab. Das Diplom erwarb ich in vier Sprachen. Mit 20 ging ich in die Rekrutenschule in Emmen und blieb dann gleich zwei Jahre in der Armee, bis ich den Leutnant abverdient hatte. Mit 22 begann ich das Geschäft mitzuführen, besuchte Weiterbildungen und übernahm 1988 definitiv.

Daneben gründete ich in Stans die Firma Kerbos AG. Wir hatten den Migros Länderpark im Auge und es wäre ein Politikum gewesen, wenn eine Luzerner Firma den Auftrag erhalten hätte. So verband ich das eine mit dem anderen und baute die Firmen auf und aus.

Daneben erwarb ich in verschiedenen Vereinen Führungsfunktionen, war bereits mit 18 Jahren Präsident eines Vereins mit 450 Mitgliedern. Solche Nebenarbeitsplätze suchte ich nicht aktiv, sondern wurde mehrmals in derartige Funktionen berufen, war beispielsweise gleichzeitig in drei Task Forces tätig, welche Firmen und Vereinen einen Turn-around verpassen mussten. Der berühmteste Fall war 2001 der damals serbelnde FC Luzern mit über 8 Millionen Schulden. Als Präsident des grössten Donatorenclubs «Club der 200» war ich damals gleichzeitig OK-Präsident «100 Jahre FC Luzern», als der Regierungsrat Dr. Ueli Fässler und der Stadtpräsident Urs W. Studer mich einluden mit der Bitte, bei der Sanierung mitzuhelfen. Ich investierte über zweieinhalb Mannjahre in die erfolgreiche Rettung, was mir dann mit der Ehrenmitgliedschaft verdankt wurde. Ich habe jetzt auf Lebzeiten zwei Tribünen-Billette an bester Lage im neuen Stadion. Eine andere Task Force war «Strukturen und Finanzen» beim



Schweizerischen Plattenverband. Dort wurde man aufmerksam auf mich, und ab 1996 war ich stets im SPV Verbandswesen eingebunden.

Wie beurteilen Sie das wirtschaftliche Umfeld?

Kriens ist mittlerweile mit Luzern zusammengewachsen. Luzern ist das Wirtschaftszentrum der Zentralschweiz. Wenn wir von Zürich, Bern und Basel vielleicht als Provinz belächelt werden, ist uns das recht – ich sehe das unter dem Motto «Lieber im Schatten blüh'n, als an der Sonne verglüh'n». Ich erinnere mich an grüne Wiesen und Weiden – heute ist alles überbaut. Wenn wir sehen, was heute geplant und gebaut wird, zum Beispiel im Wohnungsbau, im Strassenbau, im Hotelbau und allgemein bei der Infrastruktur, dann ist unsere Region gut auf Kurs. Das Investitionsvolumen für die kommenden Jahre wird auf über 2 Mia. CHF beziffert, sodass ich überzeugt bin, dass die Zentralschweiz auch in Zukunft prosperiert.

Wie hat sich Ihr Unternehmen entwickelt?

Die Firma Boschian hat verschiedene Höhen und Tiefen durchlaufen – nicht wirtschaftlich, aber bezüglich Grösse. Mein Grossvater begann mit 8 Angestellten und hörte mit 20 auf, meine Vorfahren beschäftigten über 40 Platten- und Terrazzoleger. Ich machte weiter mit 25 und bis zu 30 Leuten. Wegen meinen verschiedenen Nebenjobs reduzierte ich die Belegschaft für viele Jahre auf etwa 20 Mitarbeiter. Ich realisierte dann, dass das Geschäft mit 20 Angestellten ebenso gut läuft wie mit der doppelten Anzahl. Dies stand auch im Zusammenhang mit der Entwicklung am Personalmarkt, den Schwierigkeiten, gute Fachleute zu finden, ihren Ansprüchen an die Freizeit und so weiter, so dass ich sukzessive bis auf 10 Plattenleger reduzierte. Grösse allein hat für mich keine sonderliche Bedeutung mehr, die abgelieferte Qualität zählt nachhaltig. Grossbaustellen konnten wir mit reduziertem Personal jedoch nicht mehr bewältigen – damals war es noch nicht Usanz, Personalvermittler einzuschalten. Man musste die Fachkräfte selber suchen, finden und anstellen. Jetzt sind wir wieder bei einem Personalbestand von etwa 20 Angestellten.

Wie hat sich die Beziehung zu den Lieferanten entwickelt?

Ich kann mich gut daran erinnern, dass man sich sehr nahe stand. Wir hatten ein ausserordentlich gutes Verhältnis zur Handelsgenossenschaft (heute HG Commerciale) in Luzern und zu ihrer kleinen Plattenabteilung oder zur SABAG. Wir gingen am Sonntag miteinander spazieren oder besuchten mit den Familien einen Fussballmatch. Die SABAG beispielsweise hatte beim Alpenquai in Luzern, dort wo heute die grösste Kantonsschule der Schweiz steht, ihr Lager in einem alten Schopf. Die noch in Stroh und Holzkisten verpackten Keramikplatten, meist im Format 15x15 cm, wurden in Eisenbahnwagen auf der einen Seite des Lagers angeliefert, und auf eingebauten Schienen mittels einem nachgebauten offenen Eisenbahnwägelchen gemeinsam von Hand zum Abtransport hinein- und hinausgestossen. Man nahm dann miteinander Znüni, ass eine Bratwurst, wurde vielleicht einmal an einen Firmenanlass eingeladen und fühlte sich natürlich geehrt, wenn einem ein Abteilungsleiter das Du anbot. Heute gibt es nur noch in seltenen Fällen persönliche Beziehungen mit dem Handelspartner, das Geschäft wird via Lieferschein und Rechnung abgewickelt. Letztere ist oft schon gleichzeitig mit dem gelieferten Material im Haus, in Ausnahmefällen gar noch vor der Anlieferung; das hätte man sich früher nie erlaubt... In meinen Anfängen habe ich mit dem Lieferanten kaum je über den Verkaufspreis eines Produktes diskutiert, der Handel musste ihn auch nicht begründen, und man hat ihn bezahlt. Die Kalkulation machte man von unten nach oben, das heisst, man zählte die Einstandspreise inklusive Verdienstanteil, die unter Qualitätsaspekten mögliche Arbeitsleistung und den Risikoanteil zusammen und gelangte so zum Endpreis. Heute ist es am Markt oft umgekehrt. Bauherren erlauben sich, ein Vergabeziel bekannt zu geben, und



einige Marktteilnehmer richten sich danach, ohne die eigene Kalkulation zu hinterfragen...

Das führt uns zur Beziehung zu den Auftraggebern...

Diese hat sich drastisch negativ entwickelt. Das beste Beispiel will ich gerne beim Namen nennen. Wir durften dank unserer Qualität und Leistungsfähigkeit exklusiv für die Migros Genossenschaft Luzern über Jahrzehnte in sämtlichen Einkaufszentren der Zentralschweiz tätig sein – sehr zum Ärger unserer Mitbewerber. Überdies kam hinzu, dass der Migros-Direktor ein ausserordentlich grosser Fussballfan war, und in dieser Eigenschaft beflissen den Kontakt zu meinem Vater und meinem Onkel suchte. Beide spielten damals gleichzeitig in der ersten Mannschaft des FC Luzern – mein Onkel im Tor mit der Nummer 1, mein Vater als rechter Aussenverteidiger mit der Nummer 2 auf dem Rücken. Jeden Montagmorgen um sechs Uhr rief Direktor Weber ins Geschäft an und diskutierte über das Spiel vom Samstag oder Sonntag. Daraus entstanden dann Aufträge – die Migros Luzern wollte mit den Boschians zusammenarbeiten. Diese Allianz von Vertrauen und Freundschaft, gepaart mit der stets überprüften Qualität war genau so lange für beide Parteien ein Erfolgsmodell, bis die Migros die Obhut über das Bauen von Luzern nach Zürich verlegte. Sieben Anwälte, so sagte man mir, prüften dann, ob bei der Vergabe von Bauprojekten in der ganzen Schweiz vergleichbare Preise galten und ob bei der Auftragserteilung alles mit rechten Dingen zugehen würde. Dabei fiel offensichtlich auf, dass die Migros Luzern die höchsten Kubikmeterpreise aufwies und die Bauunternehmen immer die gleichen waren. Also mussten die Arbeiten weiträumig ausgeschrieben werden. Dabei wurden tiefste Offerten eingereicht, nur um ins Geschäft zu kommen, und heute sind wir soweit, dass nicht wenige Unternehmen, welche in der Folge für die Migros tätig waren, schon während den Arbeiten ihre Bücher deponieren mussten, Konkurs gingen, betrieben wurden. Die Migros hat auch schon die Keramikplatten selber einkaufen müssen, da sich der Plattenlieferant weigerte, dem beauftragten Unternehmer wohl aus naheliegendem Grunde die Ware direkt auszuliefern. Das tut richtig weh. Oder Aufträge vor der Haustüre an eine im Tessin angesiedelte Briefkastenfirma ohne eigenes Personal zu verlieren. Schliesslich berücksichtigen wir ja als permanente Kunden auch den Grossisten vor der Haustüre und kaufen am Wochenende nicht im Ausland ein, getreu dem Motto «aus der Region für die Region».

Dasselbe mit den Architekten: Sie pflegten ein gutes Verhältnis zu den Unternehmern, und diese lieferten gute Arbeit ab. Alle waren zufrieden. Der Architekt wurde schliesslich prozentual zur Bausumme entschädigt. Ihm war es folgerichtig lieber, wenn eine Arbeit etwas teurer war, dafür jedoch gut ausgeführt. Heute steht auch er leider unter Preisdruck. Meine ganz persönliche Steigerungsform des Verderbens auf dem Bau lautet: Architekt – Generalunternehmer – Totalunternehmer. «Geiz ist geil» hat in allen Köpfen Einzug gehalten.

Wie haben sich die Unternehmen finanziert?

Dank den guten Preisen, welche wir damals erzielten, konnten wir Geld für Anschaffungen und innovative neue Produkte äuffnen. Wir trachteten immer danach, möglichst keine Kredite bei der Hausbank aufzunehmen, obwohl das früher ohne Rating-Verfahren viel einfacher möglich gewesen ist als heute. Ausserdem hatte ich mir einen Vorsprung dadurch verschafft, indem ich lange Jahre sehr oft zwischen 14- bis 16-stündige Arbeitstage leistete, das Wochenende durcharbeitete. In der Tat arbeitete ich in Ausnahmen auch 24 Stunden und wäre dann noch eine Nacht zur Verfügung gestanden, hätte ich diese wohl auch noch genutzt...



Wie entstand die Beziehung Ihres Unternehmens zum Verband?

Dies war ein beidseitig steiniger Weg. Bis 1997 ging diesbezüglich überhaupt nichts. Meine Vorfahren hatten weder Lust noch Geld, Verbandsmitglied zu werden. Beide waren innovativ, beherrschten die italienische Sprache und pflegten, wie schon ihr eigener Vater, Beziehungen nach Italien: Sassuolo, Modena, Maranello. Sie importierten bereits ab den 1930er-Jahren Waren direkt und das war den altherwürdigen Verbandsherren ein Dorn im Auge. Zu dieser Zeit existierten in der Schweiz meines Wissens keine Plattenlegerbetriebe, ohne eigene Ausstellung. Sie brauchten also den Handel, damit ihnen das Halbfertigprodukt Keramikplatten samt Logistikeinzelteil aus Italien beschafft wurde.

Die Gebrüder Boschian bildeten eine Ausnahme. Bereits Ende der 1960er-Jahre richteten sie eine eigene Ausstellung ein, mit Drehtafeln und Ziehschubladen, gefertigt vom ansässigen Schreinermeister. Dies war eine Provokation gegenüber den Handelsfirmen und den Mitbewerbern. Man begann, uns an mehreren Fronten zu torpedieren – und trotzdem akzeptierten sie, dass da offensichtlich ein Know-how vorhanden war. Die damaligen Verbandsführer fragten meinen Vater und Onkel an, an den Lehrabschlussprüfungen in Sursee als Experten zu walten.

Man war also miteinander im Gespräch und drängte darauf, dass die Firma Boschian dem Verband beitrete. Ich mag mich erinnern, dass ein Jahresbeitrag von 30'000 Franken dafür gefordert wurde, dass wir in ihren Augen Platten hätten handeln dürfen, um dann im Gegenzug in den Verband Schweizer Plattenhändler VSPH aufgenommen zu werden, um damit in einen bestehenden und abgesprochenen Markt, sprich Handelsnetz, eintreten zu können. Das widerstrebte den Boschians komplett. Sie hatten immer den Markt akzeptiert, Absprachen waren aber nie wirklich ihr Ding gewesen. Somit drifteten beide in der Folge wieder stark auseinander. Meine Vorfahren waren auch nie Mitglied im VSPL, weil sie erkannt hatten, dass die Plattenleger damals völlig abhängig von den Händlern waren. Meine Vorfahren waren schon klar der Meinung, dass Handel und Verleger gemeinsam funktionieren müssen, der eine ohne den anderen nicht wirtschaften sollte.

Diese Geschichte ging dann so weiter, bis ich einmal den Besuch von vier dunkel gekleideten Herren erhielt, einer davon muss Peter Sponagel gewesen sein, den ich aber damals noch nicht erkannte. Sie hatten sich ganz kurzfristig angemeldet. Sie wollten etwas in unserer Ausstellung besichtigen und ein paar Auskünfte einholen. Ich empfing die Herren – schliesslich wollte ich Ware verkaufen. Ich realisierte dann, dass die Herren mir lauter Fangfragen stellten und ich wollte in der Folge von ihnen wissen, ob sie mich testen würden und falls ja zu welchem Zweck. Sie bestätigten, dass sie Händler seien und wissen wollten, was sich da so tue. Die Begegnung nahm dann aber gegenseitig ein freundliches Ende und 1996 folgte die Anfrage, ob ich, ohne den einst grossen Betrag, dem Verband beitreten wolle.

Eines Tages kam dann Alois Renggli nach Kriens und berichtete mir davon, dass es nach mehreren Anläufen von bestehenden Verbandsmitgliedern nicht gelinge wolle, eine Sektion Zentralschweiz des VSPL auf die Beine zu stellen. Unser Gebiet Zentralschweiz mit seinen sechs Kantonen war damals noch ein weisser Fleck auf der Verbandslandkarte. Er überzeugte mich von der Wichtigkeit eines Verbandes, lobte mich in gewisser Weise aus und bot mir gleichzeitig seine Unterstützung an. Ich übernahm die Aufgabe.

Weil ich damals schon gut fünfzehn Jahre lang Gesamtarbeitsverträge mit der Gewerkschaft (damals Gewerkschaft Bau und Holz, später Gewerkschaft Bau und Industrie, heute Unia) ausgehandelt und in diesem Zusammenhang die Plattenlegerfirmen regelmässig zusammengerufen hatte – obwohl es eine



eigentliche Organisation noch gar nicht gab – kannte man mich in der Branche. Es waren lauter Einzelverträge des GAV ohne Allgemeinverbindlichkeit. Ich sprach in der Folge mit ein paar mir bekannten Unternehmern und im September 1997 gründeten wir im Lokal des «Clubs der 200» des FC Luzern mit 19 Gründungsmitgliedern die Sektion Zentralschweiz. Ich wurde gleich als Präsident gewählt. Seither habe ich ununterbrochen Führungsverantwortung im Schweizerischen Plattenverband wahrgenommen.

Welche Funktionen hatten Sie im Verband inne?

Von 1997 bis 2002 war ich Präsident des VZPL Verband Zentralschweizer Plattenlegerfirmen. In dieser Zeit haben wir kostenlose Weiterbildungsseminarien eingeführt. Es war alles Fronarbeit aus Enthusiasmus für die Branche, für die Mitglieder und die Kameradschaft. Am 2. 2. 2002 trat ich zurück. Es war damals schon so, dass man kaum oder keinen Nachfolger für ein Amt fand. Also kam ich auf die Idee, das Sekretariat und die Verbandsarbeitsarbeit zu entlohnen: 5000 Franken für das Sekretariat und 2000 Franken für den Präsidenten sowie Sitzungsgeld. Unter diesen bekanntgegebenen neuen Voraussetzungen klappte es mit der Nachfolge umgehend... Für mich stand damals wie heute fest: Eine geeignete Persönlichkeit stellt sich kaum für die Verbandsarbeit ohne angemessene Entschädigung der Ausfallzeit zur Verfügung, lässt Familie und Betrieb oft im Stich zum Nutzen der Mitbewerber. Von diesem Credo bin ich bis heute nicht abgerückt.

Gleichzeitig zum Amt des Sektionspräsidenten begleitete ich die Task Force «Strukturen und Finanzen» und parallel dazu war ich auch noch Mitglied des Stiftungsrats. Die Stiftung hatte damals zwar viele Stiftungsratsmitglieder, aber noch nicht so viele Aufgaben – der Jahresbericht 1997 war gerade einmal eine A4-Seite lang... Insgesamt war ich vier Jahre lang im Stiftungsrat AVZ. In dieser Zeit fand ein grosser Umbruch statt, initiiert von den beiden Plattenverbänden VSPH und VSPL welche festgestellt hatten, dass sie zu wenig miteinander redeten.

Gleichzeitig wuchs die Erkenntnis, dass man das Bildungszentrum Dagmersellen erweitern musste. Geld war zwar genügend vorhanden, aber in den Zahlen herrschte ein Chaos. Man wusste nicht genau, woher die Einnahmen im einzelnen genau stammten, wohin die Ausgaben detailliert flossen. Alle Gelder flossen in einen einzigen Topf hinein und aus diesem wieder hinaus, es existierte keine Kostenstellenrechnung. Da war auch nichtdeklariertes Geld in Wolken... Wenn wir für den Erweiterungsbau bei Banken für einen Kredit vorsprechen wollten, mussten wir klare Zahlen haben. Dafür war vom 1.1.2002 bis 30.6.2002 die Task Force «Strukturen und Finanzen» im Einsatz. Sie bestand aus den Herren Remo Egloff, Ruedi Ammann, Alois Renggli und Silvio Boschian. Wir wurden juristisch begleitet von Hubert N. Steiner. Präsident der Kommission war zu Beginn Remo Egloff. Die erste Sitzung hatte 14 Traktanden. Nach dem Vormittag waren wir nicht über das Traktandum 1 hinaus gekommen. An der zweiten Sitzung kam es zum Eklat. Ruedi Ammann drohte mit dem Austritt, falls nicht ich sofort die Führung übernehme. Remo Egloff und ich einigten uns beim Time-out darauf, dass ich die Führung übernehme.

Das Resultat dieser Task Force waren neue Strukturen für den Verband, welcher vorher sehr locker geführt worden war, und man kriegte die Finanzen in den Griff, auch die der Einzelverbände sowie der Unterkommissionen etc. Das Resultat dieser grossen Arbeit war die Gründung der SPV Betriebs AG als Scharnier zwischen VSPH und VSPL. Das Personal in Dagmersellen war damals vom Verein angestellt, was arbeitsrechtlich ein unguter Zustand war. Auch das wurde geändert. Für Fragen wie diese hatten wir Hubert N. Steiner engagiert, der uns ein paar saftige Rechnungen stellte, zum Beispiel einmal 15'500 Franken für 64 Stunden Aufwand.



Die damalige Verbandsführung liess sich vernehmen, dass diejenigen, welche dem Verband die neuen Strukturen verpassten, auch gleich in den Verwaltungsrat der Betriebs AG gehörten. Ich erinnere mich, wie ich an einer Zentralvorstandssitzung einen Zwischenbericht der Task Force vortrug, damit der Zentralvorstand der Gründung mit 100'000 Franken Aktienkapital zustimmen konnte. Ernst Ganz schob mir bei dieser Gelegenheit ein A4-Blatt über den Tisch zu, auf welchem er geschrieben hatte: «Sie sind unser erster Verwaltungsrats-Präsident.» Ich sah ihn an, schüttelte den Kopf und schob den Zettel zurück. In der Pause diskutierte ich mit ihm, dass ich das aus Zeitgründen nicht machen könne. Er bestand darauf und schlug vor, dass ich den Zeitaufwand abrechnen könne und die Aufgabe übernehme: «Bringen Sie das Kind zum Laufen.»

So wurde ich zum ersten Verwaltungsratspräsidenten der Betriebs AG ernannt, welche ich dann in der Folge drei Jahre lang führte. Meine erste unschöne Aufgabe war es, den damaligen Geschäftsführer Peter Waldmeier umgehend zu entlassen. Der damalige Zentralvorstand hatte ihm zu lockere Zügel gelassen. Ausserdem hatte er ein persönliches Problem, welches ich hier nicht ansprechen will, jedoch eine Zusammenarbeit für mich ausschloss. Als ich für die neuen Anstellungsverträge persönliche Gespräche mit sämtlichen Angestellten führte, ging mir ein Licht auf. Ich rief die Kader von VSPH und VSPL sowie Stiftung in der Autobahnraststätte Neuenkirch zusammen und eröffnete ihnen die festgestellten Fakten. Dabei musste ich unter anderem zur Kenntnis nehmen, dass der Zentralvorstand weder genau wusste, welches Jahressalär Herr Waldmeier bezog, noch welchen Bonus er sich letztlich selber überwiesen hatte.

Anschliessend konnte ich die SPV Betriebs AG mit meinen Verwaltungsratskollegen Ammann und Renggli im Einklang führen.

Eine Anekdote: Nach dem ersten Betriebsjahr wiesen wir über 2 Millionen Franken Umsatz aus. Wir hatten die Verrechnungsstunden relativ hoch angesetzt, um für die Betriebs AG zu Geld zu kommen. Dadurch ergab sich eine zugegeben viel zu hohe Dividende. Die Aktionäre – die Stiftung und der Verband – erhielten 750'000 Franken an Dividenden als Vorschlag sofort wieder zurück. Remo Egloff als Stiftungsratspräsident meinte dann in seinem breiten Baseldeutsch, eine solche Dividende könne man gar nicht ausweisen. Wäre ich Buchhalter in seiner Firma, würde er mich als «Duubel» sogleich entlassen...

Wir sind im Jahr 2005 angelangt, Hubert N. Steiner war bereits seit zwei Jahren als Zentralratspräsident aktiv. Ich stellte dann fest, was er in der Betriebs AG alles installieren wollte: ein neues Buchhaltungssystem, ein Mandatssystem, lauter Systeme mit Lizenzen. Anfänglich hatten wir dies gutgläubig und kopfnickend entgegengenommen. Doch irgendwie war uns dabei nicht geheuer, dass er uns für alles und jedes umgehend eine zwar gute, doch auch teure Lösung präsentierte und installierte. Eines Tages steckte ein dickes, anonymes Couvert in meinem Briefkasten in Kriens. Ich weiss heute noch nicht, wer es mir zugestellt hat. Es enthielt den Gerichtsentscheid des Luzerner Obergerichts gegen Hubert N. Steiner. Als ich las, für was dieser Hubert N. Steiner zweitinstanzlich verurteilt wurde, fiel es mir wie Schuppen von den Augen. In jenen Firmen, an welche die SPV Betriebs AG jährlich bis zu fünfstelligen Lizenzgebühren zahlen musste, war er Haupt- oder zumindest Aktionär. Ich musste dies aufdecken. Auf Verbandsebene hat man dann auch sofort reagiert. Im Mai 2005 erfolgte eine ausserordentliche Generalversammlung, an der wir quasi überfallmässig den Zentralvorstand übernahmen. Die Presse hatten wir ohne Ankündigung gleich auch eingeladen. Der alte Vorstand wurde verabschiedet und der neue installiert: Urs Ammann, Jean-Claude Duriaux, Andrea Gehri, Silvio Boschian, Andrea Gehri, Mauro Bazzi und Rolf Hiestand. Seither bin ich Zentralpräsident des Schweizerischen Plattenverbandes...



Für welche Ziele kämpften Sie im Verband?

Das waren sehr viele Ziele. Beispielsweise, dass man im Zentralvorstand Strukturen schuf, indem man in Ressorts arbeitete. Damals war man auch ziemlich distanziert von der Basis, den Sektionen und den Mitgliedern. Die Sektionen hatten ein eher karges Eigenleben entwickelt, ohne wirklich über Finanzen zu verfügen. Ich stellte mit dem Donatoren- und Sponsorentum ein Finanzierungsmodell auf die Beine, welches den Sektionen zu Geld verhalf. Das hiess im Gegenzug, dass sie jetzt gratis Weiterbildung für die Mitgliedsfirmen und ihre Angestellten anbieten mussten. Ausserdem wollte ich unbedingt eine Sektionspräsidentenkonferenz ins Leben rufen – auch das hatte es bis dahin nicht gegeben. Im Oktober 2005 fand bereits die erste Tagung statt.

Zudem stellte ich auch fest, dass die Distanz zwischen der SPV Betriebs AG, welche damals von Ruedi Ammann geführt wurde, zum Zentralvorstand zu gross war. Die SPV Stiftung, welche Remo Egloff leitete, mit welchem ich seit der Task Force Episode unglücklichlicherweise nicht die gleiche Frequenz hatte, spürte ich in ihrer Existenz überhaupt nicht. Um diesen Umstand zu verbessern und sich gegenseitig im Wirken besser zu verstehen, entstand bei mir die Idee, eine SPV Kadertagung ins Leben zu rufen. Am 17. November 2006 fand die Zusammenkunft statt.

Ein persönliches Ziel war es, den Verband weiterhin an der Weltspitze zu halten. Ich wusste ganz genau, was unser Bildungszentrum, respektive die Lehrhalle leistet, und ich wollte, dass unsere Plattenleger so viele Goldmedaillen holen wie nur irgendwie möglich. Das haben wir erreicht, wir sind weltweit der erfolgreichste Plattenverband, und darauf bin ich überaus stolz.

Ein weiteres Ziel war natürlich der Mitgliedernutzen. Ich wünsche mir immer noch ein massgeschneidertes Tool, mit welchem man das ganze Offert- und Rechnungswesen, Nachkalkulationen etc. abwickeln kann. Das muss eine Verbandsleistung sein, da bleibe ich weiter dran.

Der SPV musste meiner Meinung nach auch nach aussen anders auftreten. Ich mag mich an einen Vortrag erinnern, den ich 2002 im Forum Fribourg hielt. Es gab damals ein gefaltetes A3-Blatt, es hiess «Info». «Es kann doch nicht sein, dass unser Verband mit einem solchen Käseblatt daherkommt», sagte ich am Mikrofon. Daraus entstand eine Broschüre und später der «keramikweg».

Wie hat sich die Ausbildung verändert?

Die Ausbildung hat sich schon immer laufend entwickelt. Sie war jedoch eine Art Selbstläufer. Die Mitglieder der BBK haben schon immer hervorragende Arbeit geleistet, waren immer kreativ, haben die neusten Maschinen und Einrichtungen angeschafft. Man merkte immer, dass sie Freude haben, junge Menschen an Ziele heranzuführen, welche sonst auf der ganzen Welt nicht erreicht werden.

Stimmt der heutige Verband mit Ihren Visionen überein?

Ich bin sehr zufrieden, was wir gemeinsam in meiner aktiven Zeit erreicht haben. Wir konnten eine sehr gute Basis für die Zukunft legen – umso mehr, wenn man bedenkt, dass das alles auf dem Milizsystem beruht. Natürlich hatten wir immer die Unterstützung der Geschäftsstelle, aber auch diese musste sich zuerst entwickeln.

Wir sind heute professionell aufgestellt, unser Verband wird von allen anderen Verbänden geachtet, wir sind innovativ. Wir haben einen allgemein verbindlichen Gesamtarbeitsvertrag, die Arbeitskontrollstelle Luzern «Paricontrol» nach Dagmersellen geholt, wir haben die Kampagne «Keramik.Einzigartig» etabliert, und «moveto25» ins Leben gerufen, eine Trägerschaft für Arbeitssicherheit gegründet und weiteres mehr.



Besonders stolz bin ich über die Tatsache, dass wir während meiner Präsidentschaft eine Landsicherung auf dem Areal «Nord» tätigen konnten. Dies ermöglicht im Grundsatz eine Weiterentwicklung des SPV über Generationen, sofern dies gewünscht ist.

Zwei Ziele haben wir in meiner Zeit nicht erreicht. Eines ist für mich eine persönliche Niederlage: Ich bemühte mich um die Fusion des Verbands der Hafner und Plattenleger VHP (heute feusuisse) mit dem SPV. Ich wollte wohl zu schnell zum Resultat gelangen. «Wer alle Fäden in der Hand halten will, sollte besonders auf den seidenen achten». Gut, ist er nicht gerissen und somit bin sehr zuversichtlich, dass es irgendwann klappt, nach 2017.

Das zweite Ziel betrifft die wirkliche Integration der Westschweiz in die Verbandsschweiz. Dies ist mir nicht gelungen, ich bedaure es sehr. Ein Schweizerischer Plattenverband beinhaltet Mitgliederfirmen aus der gesamten Schweiz, ungeachtet ihrer geografischen Lage und ihrer Amtssprache. Ein Mitglied eines Vereins bezahlt einen Mitgliederbeitrag, kann im Gegenzug von den Leistungen profitieren. Die Deutschschweizer und die Tessiner Mitgliedsfirmen bezahlen einen Mitgliederbeitrag nach Dagmersellen. Die Westschweizer Mitgliederfirmen nicht. Sie bezahlen ihren Beitrag an die FeRC. Die Mitgliederfirmen der FeRC weigern sich auch zum heutigen Zeitpunkt noch, auch nur einen einzigen Franken nach Dagmersellen zu bezahlen. Sie leisten noch nicht einmal eine Unterschrift ohne Kostenfolge, Mitglied im SPV zu sein. Dieses Verhalten konnte ich gegenüber den anderen zahlenden Mitgliederfirmen in der Schweiz nicht tolerieren.