



## Die Geschichte des SPV aus der Sicht ihrer Pioniere

### Italo Bazzi, Bazzi Piastrelle SA, Losone



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

Die Geschichte beginnt 1908....das lesen sie am Besten unter:

<https://www.bazzi.ch/la-nostra-storia/>

#### Welches war Ihr beruflicher Werdegang?

Nach der Handelsschule ging ich nach Bern und arbeitete in der Hauptbuchhaltung und der Rechnungskontrolle der SBB und nachträglich beim eidgenössischem Militärdepartement.

#### Wie sind Sie ins Unternehmen eingestiegen?

1956 heiratete ich Carla Brusa. Ihre Mutter bearbeitete mich mit allen Mitteln – „mi ha martellato“, das Geschäft zu übernehmen. 1957 war es soweit: Die Anziehungskraft des Tessins war stärker als die Aussicht, als Tessiner eine grosse Beamtenkarriere in Bern anzustreben. Unter der Bedingung, dass die Schwiegereltern nach vier Jahren die Leitung ganz übergeben würden, traten Carla und ich in die Firma ein.

Für mich war das allerdings ein Sprung ins kalte Wasser. Es war mein Einstieg in die Plattenlegerbranche. Ich musste mit meinem Schwiegervater arbeiten und dabei das Handwerk lernen. Ich engagierte mich aber schon bald im Verband, und die Teilnahme an den Verbandssitzungen war mir eine grosse Hilfe – ich habe dabei immer auch viele technische Informationen erhalten. 1962 übernahmen Carla und ich wie vereinbart das Geschäft.

#### Wie hat sich Ihr Unternehmen entwickelt?

1962 beschäftigten wir 8 Mitarbeiter. Es herrschte Wirtschaftswachstum – und ich muss sagen, ohne meine Frau hätte ich das nicht geschafft. Sie realisierte 1970 die erste Ausstellung im Tessin um die Tätigkeit unserer jungen Firma zu erweitern. Nach zwei Jahren vergrösserten wir die Ausstellung auf rund 200 m<sup>2</sup>. In Locarno wurde es zunehmend zu eng und 1990 zogen wir nach Losone in ein neues, grösseres Gebäude. Dass wir dann die Firma an unseren Sohn Mauro übergeben haben, war zuerst nicht einfach, aber der richtige Entscheid. Entweder ist man ganz dabei und führt das Unternehmen, oder man steigt aus.

Wir durften die besten Wirtschaftsjahre erleben !

Heute ist es eine gut etablierte Firma mit treuen Mitarbeitern, einige arbeiten seit mehr als 30 Jahren bei uns. Mittlerweile ist die fünfte Generation im Betrieb, das erfüllt mich mit Stolz.



### **Was hat sich generell verändert?**

Alles ist komplizierter geworden. Wir konnten Offerten mit einem Handschlag abschliessen und Probleme mit einem Schulterklopfen lösen. Heute geht nichts mehr mündlich, alles muss abgesichert sein. Die Politiker sollten sich heute für weniger administrativen Aufwand einsetzen.

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

Als ich 1957 in die Firma meines Schwiegervaters einstieg, war diese zwar Mitglied des damaligen Verbandes Genossenschaft Schweizerischer Plattengeschäfte (VGSP), beteiligte sich aber kaum aktiv. Mir war schnell klar, dass der Verband die Unternehmen massgeblich unterstützen kann und ich sagte zu meinen Leuten: «Wir müssen mitmachen.» Ich engagierte mich also in der Genossenschaft Basel Zentralschweiz Tessin – so waren wir damals organisiert – und plötzlich war ich deren Präsident und dadurch automatisch Mitglied des Dachverbandes VGSP.

### **Wie hat sich der Verband seither entwickelt?**

Wir waren in zwei Verbänden organisiert: Verband Schweizerischer Plattenhändler (VSPH) und dem Verband Schweizer Plattenleger (VSPL). Wir Jüngeren wollten die beiden Verbände fusionieren. An einer denkwürdigen Klausur sagte unser Direktor Hans Hess: «Ihr könnt fusionieren, aber ohne mich.» Ein Jahr später ging er in Pension und wir fusionierten.

### **Welche weiteren Ziele haben Sie verfolgt?**

Wir haben mit unserer Sektion und dem Verband dafür gekämpft, dass die Tessiner Lernenden nach Dagmersellen in die Kurse dürfen. Unsere Ausbildung hat sich damit massiv verbessert – und heute haben wir einen Schweizermeister! Also: Es lohnt sich, mitzumachen.

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

Präsident Genossenschaft Basel – Zentralschweiz - Tessin  
Mitglied Dachverband Verband schweizerischer Plattengeschäfte  
Vizepräsident des Schweizerischen Plattenverbands (1987 – 1993)  
Präsident der Höheren Fachprüfungskommission (1990 – 1998)  
Ehrenmitglied des SPV  
Ich war übrigens der einzige Präsident der Höheren Fachprüfungskommission ohne Plattenlegerausbildung.

### **Wie haben Sie und der Verband die Aus- und Weiterbildung entwickelt?**

Ein wichtiger Schritt war die Einführung der Meisterprüfung. Kurt Ammann war der «Vater» dieses Ziels. Nach der Einführung der Meisterprüfung bildeten wir eine Prüfungskommission. Kurt Amman war der Präsident, ich war Mitglied der Kommission und wurde später sein Nachfolger. Einen grossen Beitrag an die Ausbildung hat unser Ausbildungschef Alois Renggli geleistet. Er hat mit der Ausbildungskommission die Entwicklung der verschiedenen Kurse für die Weiterbildung gestaltet.

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

Man soll keine grösseren Schritte machen als die Beine lang sind – il passo non più lungo che la gamba. Und: man soll die positiven Seiten der Mitarbeiter bewerten und die negativen verstehen und respektieren.



**Mauro Bazzi, Bazzi Piastrelle SA, Losone**

9. August 1959 – 13. März 2017



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

1908 mit meinem Urgrossvater. Wir haben die über 100-jährige Firmengeschichte auf unserer Homepage zusammengetragen. Für interessierte zu lesen unter:

<https://www.bazzi.ch/la-nostra-storia/?lang=de>

**Wie sind Sie ins Unternehmen eingestiegen?**

Mir war schon als Kind klar, dass ich in unser Familienunternehmen einsteigen werde. So habe ich meine Ausbildung entsprechend geplant und absolviert, zuerst den wirtschaftlichen Teil, dann den fachlichen.

**Welches war Ihr beruflicher Werdegang?**

Nach der Matura studierte ich drei Jahre Wirtschaft an der Universität Zürich. Dann brach ich das Studium ab und begann 1982 in der Firma im Büro zu arbeiten. Später als rechte Hand des Bauführers und in verschiedenen weiteren Sektoren. Berufsbegleitend besuchte ich die SIU Unternehmerschule. Um mehr fachliche Kompetenz zu erwerben, besuchte ich 1984 die Vorbereitungskurse für die Meisterprüfung, damals noch in Sursee. Die Lehre als Plattenleger konnte ich dann im verkürzten Verfahren 1985 abschliessen. Die Meisterkurse mit der abschliessenden Prüfung absolvierte ich 1993.

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

Wir hatten viel Arbeit und mussten eigentlich wenig um Aufträge kämpfen. Viel geschah auf Vertrauensbasis. Es gab noch keine Informatik und keine Handys. Kurz gesagt: es war stressfreier.

**Wie hat sich Ihr Unternehmen entwickelt?**

Der Umzug von Locarno nach Losone 1990 war ein wichtiger Meilenstein. Dann die Zertifizierung ISO 9001:2000 im Jahr 2000 – diese erlaubte uns, unsere Prozesse ganz genau zu definieren. Seither haben wir einen sehr hohen Organisationsgrad. Die jährliche Re-Zertifizierung ist mit viel weniger administrativem Aufwand verbunden, ermöglicht uns aber weitere Optimierungen. Wichtig ist dabei, dass man die eigenen Vorgaben einhält. So entgleist man nicht, wenn man zum Improvisieren gezwungen ist. Ohne diese Prozessoptimierungen wäre es unmöglich, die Firma mit ihrer heutigen Grösse effizient zu führen. Heute beschäftigen wir um die 60 Personen und führen von ganz kleinen bis ganz grosse Aufträge aus. Zwei Mitarbeiter sind ausschliesslich im Reparaturservice beschäftigt – das sind unsere «Chirurgen». Weitere vier bis fünf betreuen kleine Baustellen. Diese arbeiten völlig selbständig, als eine Art Kundenplattenleger. In diesem Sektor liegt für mich die Zukunft. Nach der Zweitwohnungsinitiative werden uns in Zukunft im Tessin die Grossaufträge



fehlen. Wir müssen uns vermehrt auf kleinere Objekte wie Renovationen und Umbauten konzentrieren.

Ein weiterer Meilenstein war 2008, anlässlich des 100-Jahre-Firmenjubiläums, die Einführung des Ressorts Bäder, das heisst der Handel mit Badezimmereinrichtungen.

### **Welche Ereignisse aus der Firmengeschichte behalten Sie besonders in Erinnerung?**

Es gibt wenig schlechte und viele gute Erinnerungen. Im Besonderen bleiben aber der Umzug nach Losone 1990 und die Hundertjahrfeier 2008 in guter Erinnerung. Mein persönliches Highlight war aber 2009, als sich unser Sohn Carlo entschied, die Familientradition in der 5. Generation weiterzuführen.

### **Wie hat sich die Beziehung zu den Lieferanten entwickelt?**

Früher war unsere Firma ein Tor zur Deutschschweiz für italienische Lieferanten. Es gab noch keinen Autotunnel durch den Gotthard und diese profitierten von unseren Verbindungen. Wir machten viel Umsatz mit der Lieferung an die Grosshändler in der Deutschschweiz. Das ist aber vorbei, längst wird die Ware direkt geliefert.

Das hiess für uns aber, dass wir mit zahlreichen Produzenten und Händlern im Kontakt standen. Mit der Zeit mussten wir uns dann auf eine überschaubare Auswahl beschränken. Seither hat aber auch eine Konzentration in der Industrie stattgefunden. Früher musste man für jedes Produkt einen Hersteller finden, heute liefern die Gruppen alles aus einer Hand.

### **Zu den Auftraggebern?**

Es ist heute viel komplizierter. Früher hat man auf Vertrauensbasis gearbeitet. Heute macht man zuerst alles schriftlich – Offerte, Auftragsbestätigung etc. Und vor allem darf man auf keinen Fall mit der Arbeit beginnen, bevor nicht alles bestätigt ist.

Es sind auch persönliche Beziehungen entstanden. Doch auch wenn man freundschaftlich miteinander verbunden ist, darf man nie vergessen, dass das Bürokratische stimmen muss.

### **Wie haben grosse Konzerne oder Ketten den Markt beeinflusst?**

Eine nicht unbedingt positive Entwicklung sind die GU. Aber damit müssen wir leben.

### **Wie haben Sie die Entwicklung des Unternehmens jeweils finanziert?**

Mit Eigenkapital und durch Reinvestitionen.

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

Eigentlich bestand der Kontakt ja bereits, weil mein Vater früher im Vorstand VGSP war.

Mein erster persönlicher Kontakt kam mit der Meisterprüfung, die ich zusammen mit Andrea Gehri absolvierte, zustande. Schon bald danach wurden wir beide angefragt, ob wir nicht im Vorstand mitarbeiten wollten. Wir sagten zu.

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

Jede Sektion war selbständig, und Dagmersellen war nur für die Ausbildung zuständig. Es gab zwar einen Dachverband, der zur Repräsentation der Händler und der Leger diente. Als ich dann Präsident des Verbandes der Schweizerischen Plattenlegermeister VSPL wurde, habe ich die einzelnen Sektionen gestärkt und sie wurden Mitglieder im Zentralverband. Ich habe auch versucht, die Romandie zu integrieren. Dafür bin ich Tausende von Kilometern gefahren, habe aber viel Frust erlebt, und zum Schluss war es doch trotz aller Bemühungen erfolglos.



1991 kam dann der Zusammenschluss des VSPH (Verband Schweizer Plattenhändler) und des VSPL zum Schweizerischen Plattenverband (SPV) mit Silvio Boschian als Präsident. Ich blieb für die Übergabe dann noch zwei Jahre im Vorstand.

#### **Für welche Ziele kämpfte die Branche?**

Neben den Strukturen durch die Einbindung der Sektionen und der Ausbildung hatte ich ein weiteres Ziel. Ich wollte eine Technische Kommission gründen, welche sich um Merkblätter kümmert. Ebenso sollte eine Gutachterkommission für die Ausbildung der Gutachter zuständig sein, und die Gutachter müssten sich zur Weiterbildung verpflichten. Das gelang mir in meiner Amtszeit, und seither hat es sich etabliert.

#### **Wie hat sich die Zusammenarbeit und/oder Absprache mit anderen Institutionen verändert (SIA, andere Branchenorganisationen)?**

Darum habe ich mich wenig gekümmert, Vertrauensperson für den SIA war Matthias Grimm.

Mühe hatten wir jeweils mit dem BfU, aber zum Schluss haben wir uns immer gefunden.

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

Vorstand VSPL  
Präsident VSPL  
Vorstand SPV  
Leiter Technische Kommission SPV  
Mitglied Technische Kommission SPV

#### **Sie haben damals in die Zukunft des Verbandes investiert. Heute befinden wir uns in dieser Zukunft – stimmt sie mit Ihren Visionen überein?**

Wir haben die Ziele, die ich mir gesetzt hatte, erreicht. Als kleiner Verband konnten wir in dieser Zeit sehr wichtige Entwicklungen und Neuerungen erreichen. Was sich seither verändert hat, habe ich krankheitshalber leider nur noch am Rande mitverfolgt.

#### **Wie hat sich die Ausbildung seit Ihrer Lehre verändert?**

Die Ausbildung hat sich sehr gut entwickelt und ist bedeutend anspruchsvoller geworden.

Kürzlich kam auch noch die Weiterbildung zum Plattenlegerchef hinzu.

Wir hätten gerne auch eine Ausbildung für das Ausstellungspersonal eingeführt, aber der Handel war nicht dafür zu gewinnen.

Insgesamt haben wir heute eine hervorragende Aus- und Weiterbildung.

#### **Wie beurteilen Sie die veränderten Anforderungen an die Berufsleute?**

Die Materialvielfalt hat zugenommen und dadurch auch die Anforderungen an die Plattenleger.

Heute gibt es alles, vom kleinen Mosaikstein bis zur 1.50 x 3.50 m Platte. Unsere Verleger beherrschen alles. Wir konnten unsere Mitarbeiter firmenintern ausbilden, ihre Fachkompetenz ist gross.

Zusätzlich muss man auch bedenken, dass der Kunde viel anspruchsvoller und kritischer geworden ist.

#### **Wie haben Sie und der Verband die Ausbildung weiterentwickelt?**

Im Verband war das nicht meine Aufgabe. Im Geschäft aber sind wir immer für gute Aus- und Weiterbildung besorgt. Nicht nur in der Grundausbildung unserer Lernenden, sondern auch für gestandene Mitarbeiter. Vor allem ältere Mitarbeiter kamen früher noch nicht in den Genuss der guten Berufsausbildung. Diese haben



wir in internen Kursen laufend weitergebildet. Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter ist für mich ein wichtiger Grundsatz.  
Der Erfolg spricht für sich. Unsere Lehrlinge sind häufig unter den Besten bei der Lehrabschlussprüfung. 2014 hat unser Mitarbeiter Davide Donati den Schweizermeistertitel erreicht.  
Solche Erfolge erfüllen mich mit grossem Stolz.

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

Geht bei der Qualität nie Kompromisse ein, sie muss immer stimmen. Der Preis ist ein unternehmerischer Entscheid, die Qualität ist eine Pflicht.