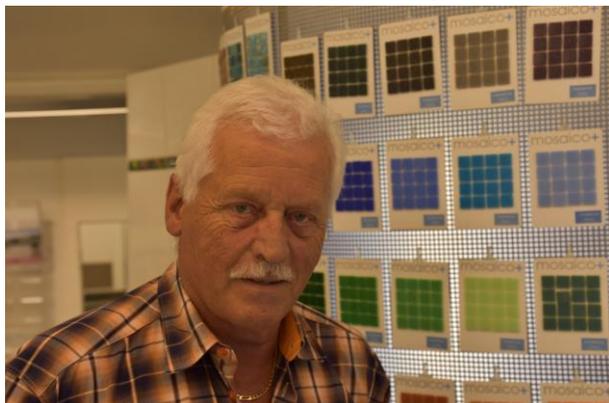




Die Geschichte des SPV aus der Sicht ihrer Pioniere

Mathias Grimm, M. Grimm AG, Netstal
Jahrgang 1949



Wann und wie begann die Geschichte Ihres Unternehmens?

Nach dem Brand von Glarus 1861 kam mein Urgrossvater Friedrich Grimm aus Süddeutschland als Hafnergeselle ins Glarnerland und arbeitete am Wiederaufbau der Stadt mit. Innert vier Jahren wurden damals über 500 Häuser gebaut. Jedes hatte mehrere Heizstellen, lauter Öfen und Herde. Er lernte eine Glarnerin kennen, die Tochter des Tagwenvogts, also des Gemeindevorarbeiters, von Rüti bei Glarus. Dieser nahm seinen zukünftigen Schwiegersohn zur Brust und sagte ihm: «Hör mal, Friedrich, erstens wirst du Schweizer, und zweitens reformiert...» Die beiden heirateten und 1885 gründete Friedrich Grimm in Schwanden ein Hafnergeschäft. Er starb aber sehr jung. Mein Grossvater musste das Geschäft ziemlich jung übernehmen. Er zog um nach Glarus. Auch er starb mit 55 relativ jung. Mein Vater übernahm das Geschäft während dem zweiten Weltkrieg von der Erbgemeinschaft. Das war eine grosse Herausforderung – Bargeld war rar, und es dauerte gut zehn Jahre, bis er die Geschwister ausbezahlt hatte.

> Siehe auch Firmengeschichte: www.grimm-ag.ch

Wie ging es weiter?

Der Urgrossvater hatte ausschliesslich Hafnerarbeiten gemacht. Damals waren Platten noch nicht verbreitet. In der Küche hatte es vielleicht zwei Reihen Platten rund um die Spüle, das war's. Irgendwann kam dann der Küchenboden dazu, dann der Hauseingang, die ersten geplättelten Badezimmer wurden Mode. Mit dem Einzug der Zentralheizung hatte mein Vater grosse Bedenken, dass der Ofenbau völlig wegfällt und der Hafnerberuf ausstirbt. Dann kamen zum Glück die Cheminées in Mode. Mein Grossvater war bekannt für seine Kachelöfen, und mein Vater für die Cheminées. Man sagte damals: Wenn du ein Cheminée willst, das zieht, dann musst du zu Grimm.

Wie sind Sie ins Unternehmen eingestiegen?

Mein Vater erlitt 1983 einen Hirnschlag und fiel von einem Tag auf den anderen total aus. Ich war schon vorher im Geschäft eingestiegen, aber dann musste ich es ganz übernehmen. Wir zogen zuerst einmal in Glarus um, dann kamen wir hierher nach Netstal. Die Firma ist ständig gewachsen, das Auftragsvolumen, der Wagenpark, das Warenlager etc. Unser Wirkungskreis ist allerdings immer etwa konstant geblieben. Früher hatten wir zum Teil wochenlang in Graubünden oder auch am Zürichsee gearbeitet, aber heute hat es in fast jedem Dorf einen Plattenleger. Heute erhält je länger je mehr der billigste Unternehmer den Auftrag, da liegen Fahrspesen gar nicht mehr drin.



Welches war Ihr beruflicher Werdegang?

Ich machte die Hafner-/Plattenlegerlehre. Das konnte man damals noch als Doppelberuf in vier Jahren lernen. 1978 machte ich die Hafnermeisterprüfung, 1980 die Plattenlegermeisterprüfung. Ich war der erste mit beiden Meisterdiplomen. Ab 1982 war ich alleine verantwortlich für die Firma. Der Vater hat zwar noch geholfen, wollte sich aber etwas zurückziehen. An einem Freitag verkündete er, er komme ab Montag nur noch am Nachmittag arbeiten. Eine Woche später erlitt er den Hirnschlag. Später kamen natürlich Kurse und Weiterbildungen dazu. Das hat mich immer sehr interessiert.

Wie haben sich die wirtschaftlichen Umstände entwickelt?

Während der Ölkrise Anfang der 1970er-Jahre waren plötzlich Kachelöfen wieder gefragt. Wir hatten zum Teil eineinhalb Jahre Lieferfrist für Kacheln. Dann war dieser Boom wieder vorbei, dafür kamen zuerst der Specksteinofen und etwas später der freistehende Cheminéeofen auf. Zurzeit wollen die Leute wieder Cheminées mit den grossen Feuerungen.

Das Problem ist, dass wir praktisch alle grossen Flächen, mit denen man Geld verdienen konnte, an den Parkett verloren haben. In den Nassräumen wird nur noch genau dort geplättelt, wo das Wasser wirklich hinspritzt – eine Reihe über der Badwanne, zwei oder drei Seiten in der Dusche, und wenn es hoch kommt noch der Boden. Da sind andere Materialien, Stucco veneziano, Abrieb, Weissputz, Chromstahl und so weiter in Mode. Das macht uns schon Sorgen.

Als mein Vater noch aktiv war, hatten wir im Kanton Glarus acht Plattenlegerbetriebe, davon waren fünf Einmannbetriebe. Heute haben wir über 20 Betriebe, und die meisten davon sind mindestens Zweimannbetriebe. Also viel mehr Kapazität bei einem kleineren Kuchen.

Wir haben immer etwa zehn Mitarbeiter. Fast alle sind Langjährige, vor ein paar Wochen haben wir einen verabschiedet, der war 50 Jahre dabei – von 15 bis 65 in der Firma Grimm!

Wie hat sich das Metier verändert?

Als ich angefangen habe, hatten wir etwa zwölf verschiedene Bodenplatten und um die dreissig Wandplatten. Das war's. Heute gibt es eine unendliche Auswahl.

Auch die Verlegetechnik hat sich geändert. Ich gehörte noch zum letzten Jahrgang, der an der Lehrlingsprüfung nach dem Buttering-floating-System arbeiten musste. Das heisst: die Platten auf der Rückseite mit dem Mörtel bestreichen und an die Wand andrücken. Zahnpachtel und Kleber gab es noch nicht. Als Mörtel verwendeten wir den sogenannten Hafta, eine Mischung aus Portlandzement und Kaseinpulver. Das Kasein wirkte als Verzögerer, weil es das Wasserrückhaltevermögen fördert. Das gab es eigentlich nur in der Schweiz.

Dann erst kamen aus Amerika via Holland die ersten Kleber auf den Markt. Schon bald lösten diese die alte Methode ab – man war viel schneller, aber der Untergrund musste dafür besser vorbereitet sein.

Die Formate waren früher maximal 30 x 30 cm, heute gibt es bis 150 x 300 cm – da hat sich in relativ kurzer Zeit enorm viel verändert.

Wie hat sich die Beziehung zu den Lieferanten entwickelt?

Das war eigentlich immer sehr fair. Zurzeit habe ich allerdings mit einem Lieferanten – kein SPV-Mitglied! – ein Problem. Er hat minderwertige Ware geliefert und steht nicht dazu. Der Bauherr behält Geld zurück, bis das Problem



gelöst ist. Voraussichtlich müssen wir eine Expertise erstellen lassen – das kostet natürlich wieder Geld.

Es gab viel Kommen und Gehen. Die Firma Sponagel gibt es nicht mehr, die Firma Wernergraf gehört zur Richnergruppe, die Firmen Streiff und Wunderli gibt es nicht mehr. Dafür sind andere in den Markt gekommen, z. B. Gétaz, eher in der Westschweiz, Sabag und HG Commercial in der Deutschschweiz.

Dazu entstanden viele Plättli-Boutiquen, wie ich sie nenne, Ausstellungen mit kleiner Auswahl und vorwiegend überteuerten Produkten, aber keinem Lager. Das ist für uns sehr problematisch. Es kommt ab und zu vor, dass man vielleicht einen Quadratmeter zuwenig hat, falsch ausgemessen hat oder der Bauherr wünscht nachträglich eine grössere Fläche. Da haben wir dann eine längere Wartezeit, müssen die Arbeit unterbrechen und möglicherweise haben diese Platten dann ein anderes Kaliber und sehr wahrscheinlich eine andere Nuance. Das schätze ich gar nicht – diese Händler sind Trittbrettfahrer, die sich auch nicht für die Ausbildung einsetzen und uns gegenüber einen schlechten Service bieten.

Zu den Auftraggebern?

Das hat sich stark verändert. Heute sind wir abhängig von Generalunternehmern als Auftraggeber. Da geht es nur darum, wer das billigste Angebot macht. Die Ausführungsbestimmungen der SIA gelten selbstverständlich, die Ausmassbestimmungen hingegen werden gestrichen – dass man zum Beispiel eine überhäftige Platte als ganze verrechnen darf. Lochausschnitte, Sichtschnitte etc. werden nicht mehr bezahlt. Es wird nur noch der reine Quadratmeter Platten ausgemessen. Die guten alten Kunden, die uns den wahren Preis zahlten, sterben aus. Ihre Söhne und Töchter achten ebenfalls auf den tiefsten Preis. Viele Architekten qualifizieren sich über den Preis und drücken dafür die Unternehmer.

Wie entstand die Beziehung Ihres Unternehmens zum Verband?

Schon mein Grossvater war bei der Genossenschaft Schweizer Plattengeschäfte dabei. Die Mitglieder waren vorwiegend Händler – die grossen Schweizer Namen wie Sponagel Zürich, Ganz St. Gallen, Blatter Bern und Bazzi Losone etc. Ab einem gewissen Volumen wurden sie als Mitglied zugelassen, möglicherweise auch dazu gezwungen. Diese Händler waren aber auch als Leger tätig. Mein Grossvater hatte eine Zeit lang die Vertretung von tschechischer Keramik. Wenn man einmal Mitglied war, musste man nicht mehr jedes Jahr beweisen, dass man das Mindestvolumen für die Mitgliedschaft erreichte.

Welche bleibenden Erinnerungen haben Sie an Ihre Verbandstätigkeit?

Der Verband war wohlhabend, die angeschlossenen Hersteller lieferten für jeden verkauften Quadratmeter Platten einen Betrag ab. Die Kasse war voll, und bei den Versammlungen ging es jeweils hoch her und zu, vor allem beim Essen und Trinken. Das Büro befand sich an bester Lage, in Gassen beim Paradeplatz in Zürich. Der damalige Präsident und Geschäftsführer Dr. Hans Hess lebte gerne gut. Er war eine dominante Persönlichkeit. Frauen brachte er allerdings oft an den Rand der Verzweiflung.

Ab 1974 oder 1975 war ich im Vorstand der Genossenschaft Ostschweizer Plattengeschäfte GOP. Wir hatten einen Termin im Büro des Geschäftsleiters mit einem Gewerkschaftsfunktionär. Dieser war daran, seinen Katalog von Forderungen vorzutragen. Etwa beim vierten Punkt begann Herr Hess, seinen Aktenkoffer zu packen, dann verabschiedete er sich mit den Worten, er komme dann wieder, wenn die Forderungen vernünftig geworden seien. Eine Woche später wiederholten wir das Treffen, da hatte die Gewerkschaft ihre Forderungen deutlich reduziert.



In dieser Zeit äusserten die Plattenleger den Wunsch, sich in einem Verband zu organisieren. Sie konnten zwar dem Hafnermeisterverband beitreten, aber dort stand der Ofenbau im Vordergrund. Jetzt kam die Idee auf, man könnte Leger und Händler im gleichen Verband zusammenführen. So entstand der Verband Schweizerischer Plattenlegermeister VSPL und der Verband Schweizerischer Plattenhändler VSPH. Jährlich alternierend amtierte der Präsident eines dieser Verbände als Zentralpräsident.

Entstanden ist diese Organisation eigentlich, weil wir Angst hatten, in Sursee keine Ausbildungsräume mehr zu haben. Das dort gemietete Gebäude gehörte einer Erbgemeinschaft und wir sahen deshalb an diesem Standort keine Zukunft mehr. Wir hatten also Raumbedarf und mussten diesen auch finanzieren. Da ergab sich eine Möglichkeit in Dagmersellen. Die Gemeinde und ihr damaliger Gemeindepräsident Alois Renggli bemühten sich um uns, und wir konnten das aussergewöhnlich gut gelegene Areal kaufen und darauf das Bildungszentrum realisieren. Zu diesem Zeitpunkt entstand die neue Struktur des Verbands. Das Vermögen des ehemaligen Verbandes wurde in den neuen übergeführt. Die Geschäftsstelle befand sich zuerst in einer Mitwohnung, weil der Bau noch nicht fertig war.

Mit dem ersten Geschäftsführer in Dagmersellen hatten wir Pech. Ich hatte von Anfang an Schwierigkeiten mit ihm. Ich habe schon oft erlebt, dass bei Leuten, bei denen ich nicht richtig warm werde, irgendetwas zum Vorschein kommt. Später kam ja dann heraus, dass er Geld unterschlagen hatte. Die Aufregung war gross, und es stellte sich die Frage, ob wir den Geschäftsführer anzeigen. Wir wollten aber in erster Linie erreichen, dass der Verband das Geld zurück erhält. Das hat auch funktioniert, und es folgte die fristlose Entlassung. Mit seinem Nachfolger waren wir nicht besonders zufrieden, der Verband stagnierte, es wurde schwierig, Mitglieder zu gewinnen. Der Umschwung kam mit Marc Schäfer. Dann ging es vorwärts.

Wie hat sich der Verband entwickelt?

Es gab immer viele Plattenlegerbetriebe, die fanden, der Verband nütze ihnen nichts. Wir haben aber den Mitgliedernutzen ständig verbessert, zum Beispiel bei den Kosten für die Lehrlinge. Ich hatte eine Zeit lang Angst, die Mitglieder würden sich dann wieder verabschieden, wenn ihre Lernenden die Ausbildung abgeschlossen haben. Das war aber nicht der Fall.

Das Bildungszentrum war ein Riesenschritt, schon bald war es zu klein und wir mussten ausbauen. Jetzt stehen wir wieder vor diesem Problem, aber nicht wegen den Plattenlegern, sondern wegen der Fremdnutzung, die dank der optimalen Lage und Infrastruktur ständig zugenommen hat. Diese Mieter wollen wir natürlich bei der Stange halten. Dank der Vermietung konnten wir auch einen grossen Teil der Schulden abbauen – das ist eine Erfolgsgeschichte. Die neue Struktur des SPV, der Händler und Leger zusammenfasst, hat viel dazu beigetragen.

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

Wichtig war für uns, genügend Mitglieder zu haben, damit der Verband beim Gesamtarbeitsvertrag eine Allgemeinverbindlichkeit erreicht. Dafür braucht es einen gewissen Organisationsgrad. Weiter war es die Ausbildung auf Lehrlings- und Meisterstufe, aber auch die Aus- und Weiterbildung der gestandenen Plattenleger. Hierbei hatten wir immer erfreulich viele Interessenten. Interessant war allerdings, dass oft die, die es eigentlich nötig gehabt hätten, nicht erschienen, die anderen hingegen schon.

Im Verband konnte man immer interessante technische Diskussionen führen, welche mit direkten Konkurrenten nicht möglich wären. Hier in der Region gibt mir



keiner seine Erfahrungen weiter, aber mit einem Mitbewerber aus Bern, Zürich oder so spielt die Konkurrenz keine Rolle. Da sind die Gespräche viel offener, wir können aus Fehlern lernen. Solche Tipps sind Gold wert. Ich habe viele gute Kollegen im Verband kennengelernt. Viele davon wurden Freunde, und man sieht sich auch ausserhalb der Arbeit gerne.

Sie waren massgeblich beteiligt an der Erneuerung der SIA-Norm. Wie ging diese Arbeit vonstatten?

Es handelte sich um drei Normen: Keramik 248, Naturstein 246 und Kunststein 244. Die stammten aus dem Jahr 1967. Zu Beginn gründeten wir eine Kommission mit 1 Vertreter des Kunststeinverbandes, 2 vom Natursteinverband, 1 von der Industrie, 1 Hafner, 2 Plattenleger und noch weitere. Mit soviel Leuten kamen wir aber nicht vom Fleck. Wir reduzierten auf vier Leute (1 Naturstein, 2 Plattenleger, 1 Hafner), dann auf 2. Ab dann ging es vorwärts. Wir hielten die anderen natürlich immer auf dem Laufenden. Ich bin ein Befürworter von kleinen Gremien. 2006 wurden dann die überarbeiteten Normen herausgegeben.

Die jetzige Modernisierung geht gut vorwärts. Die Kommission ist gut zusammengesetzt: 1 Natursteinvertreter, 2 Plattenleger, 1 Kunststeinvertreter, 1 Experte und Normenspezialist. Ich hatte zwar gedacht, wir hätten das in etwa drei Sitzungen erledigt, aber es wurden 15 draus. Da hat man einen Wortlaut erarbeitet, dann kommt der Lektor der SIA und vergleicht ihn mit anderen Normen, prüft die Formulierungen und korrigiert. Dann geht es in die Vernehmlassung an die Interessierten – beteiligte Unternehmer, wie Gipser, Sanitärinstallateure, Holzbauer etc., an Architekten, an die Lieferanten, ans Amt für Bundesbauten, ans Militär, ans Amt für Umweltschutz etc. Diese geben ihre Stellungnahmen ab, welche dann wiederum geprüft und allenfalls eingearbeitet werden.

Hat sich der Austausch mit der SIA verändert?

Nein, aber die Materie ist komplexer geworden.

Welches waren die grossen Errungenschaften im Verband?

Die Verbandsstrukturveränderungen waren immer Meilensteine. Dann die SIA-Normen und speziell auch die eigenen Merkblätter. Eine SIA-Norm darf ja kein «Lehrbuch» sein, das muss man in den Merkblättern abhandeln.

Ich bin immer zwischen der SIA-Gruppe und der Technischen Kommission TK hin- und hergependelt. Bei der TK war ich aber nie Mitglied.

Wie hat sich die Ausbildung seit Ihrer Lehre verändert?

Ich habe einmal die Prüfungen verglichen aus der Zeit, als ich Lehrlingsexperte war, und heute. Damals verwendeten wir die Platten mehrmals und mussten sie nach den Prüfungen jeweils putzen. Wir verwendeten einen Kleber, der nicht aushärtet. Ich staune, wie die Lernenden heute mit Ware erster Wahl arbeiten können. Die Ausbildungshalle von heute ist Luxus: Staubabsauganlage, Licht, Heizung... Früher war es da kalt, zugig, es stank nach dem Dieselmotor...

Die Weiterbildung?

Auch die Meister geniessen eine viel bessere Ausbildung, die geht viel weiter. Wir hatten Kalkulation auf tausend und zurück, heute lernen sie Geschäftsführung, Personalführung, Computerwesen etc. Das ist sehr gut. Bei dieser Entwicklung war ich nicht selber beteiligt, habe höchstens ab und zu ein paar Hinweise gegeben.

Welche Erkenntnisse geben Sie Ihren Nachfolgern weiter?

Ich wollte eigentlich meinen Junior davon abhalten, ins Geschäft einzusteigen. Ich sah es kommen, dass die Situation immer schwieriger wird. Das ist aber bei anderen Branchen auch so. Jetzt ist er aber als 5. Generation im Betrieb und



absolviert als Zweitausbildung die Plattenleger- und die Hafnerlehre. So wie ich ihn einschätze, wird er auch die Meisterdiplome erreichen wollen.

Aus- und Weiterbildung sind das A und O, nicht nur für Mitarbeiter, auch für Geschäftsinhaber – auch ich habe in jedem Seminar oder sonst einer Veranstaltung immer wieder etwas gelernt, auch wenn ich gedacht habe, ich wüsste es langsam.

Früher waren Kurse der Lieferanten gratis, und es gab noch ein feines Mittagessen. Heute muss man sich manchmal sogar an den Kosten beteiligen – das bedeutet, dass weniger teilnehmen. Trotzdem ist es wichtig.

Welche Funktionen hatten Sie im Verband inne?

Vorstand Genossenschaft Ostschweizer Plattengeschäfte, GOP
Vorstand im Schweizerischen Verband, VGSP
Vorstand, Vizepräsident und Präsident im Verband Schweizerischer Plattenlegermeister, VSPL
Alternierend Zentralpräsident, SPV
Präsident Schweizer Plattenverband, SPV
Stiftungsrat SPV

Lehrlingsexperte,
Meisterprüfungsreferent und -experte für Hafner und Plattenleger,
Kommissionspräsident SIA-Norm
Präsident Gutachterkommission

Präsident der Säurefliesner-Vereinigung in Grossburgwedel (D),
Stiftungsrat Säurefliesner Vereinigung
technischer Delegierter der Europäischen Fliesenunion (EUF) für die Schweiz