

Vom Kartell zur Bildungsinstitution

Von Adrian Knoepfli und Rob Neuhaus (Interviews)

Inhalt

Die Gründung	2
Einfache Rechnung	3
Erste Kartellierungsversuche	3
«Unerfreuliche Verhältnisse»	4
«Arbeiterfragen», Tarifverträge und Streiks	4
Für Garten und Familie	5
Neue Statuten, neues Reglement	6
Ein Verband auf Sparflamme	7
Strohmänner	7
Ein weiterer Anlauf: Aus VSP wird VGSP	9
Die Branche in der Zwischenkriegszeit	10
«Äusserst bescheidener Gewinn»	10
Die Konvention mit den Fabriken	11
Laufen, Lausen, Zürcher Ziegeleien	12
Schweizer Produzenten	13
Förderung der Berufsbildung: Die Anfänge	13
Die Streiks nach dem Zweiten Weltkrieg	15
«Unbegründete privilegierte Stellung»	16
Verbandsstruktur: Föderalismus ist Trumpf	16
«Im Plattenhaus zum Rechten sehen»	17
Keine Zeit für den Verband?	18
Das Verhältnis zum Baumeisterverband	18
SIA- und andere Normen	19
Der Kunststoff bedroht die Bodenplatten	20
Hafner und Plattenleger	22
Schrumpfender Ofenbau	23
«Nichts mehr gemein mit Kartell-Absprachen»	23
Vom VGSP zu VSPH und VSPL	25
Aus zwei mach eins: Nur noch ein Verband	29
International vernetzt: Die EUF	30
Die Partner des SPV	30

«Gelebte Sozialpartnerschaft»	31
Plattenleger-Werkzeugkiste	32
Von Sursee nach Dagmersellen	33
Nachwuchssorgen	35
Meisterschule: Die Kaderschmiede des SPV	37
Mädchen entdecken den Beruf	38
Weltweit der erfolgreichste Plattenverband	38
Finanzen	Fehler! Textmarke nicht definiert.
Präsidenten und Geschäftsführer	38
Quellen	39
Wichtigste Literatur	40

Der Schweizerische Plattenverband (SPV) nahm seinen Anfang am Vorabend des Ersten Weltkriegs mit vorwiegend kartellistischen Zielen und als Arbeitgeberverband. Nach dem Zweiten Weltkrieg entwickelte er sich zunehmend zur Institution im Dienste der Berufsbildung. Deren guten Ausbau hatte man rechtzeitig als überlebenswichtig erkannt. Kontinuität erlangte der Verband eigentlich erst mit diesem Wandel.

Die Gründung

Am 30. April 1913 wurde in Zürich im Restaurant «Beatus» der «Verband Schweizerischer Unternehmer für keramische Boden- und Wandbeläge» gegründet. Anwesend waren auch verschiedene Firmen, die in der späteren Verbandsgeschichte immer wieder eine Rolle spielen sollten: Sponagel, Ganz, Gétaz & Romang, Jeuch, Richner, Streiff und andere. Den Beitritt erklärten an der Gründungsversammlung insgesamt zwölf Firmen. Der Verband, der sich sowohl um wirtschaftliche als auch um Arbeitgeberfragen kümmerte, war ein typisches Kind seiner Zeit. Das erste Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts war von einer hohen Streikintensität gekennzeichnet, die Gewerkschaften erstarkten, und so rückten auch die Arbeitgeber näher zusammen. «Nach der breiten Streikwelle um die Wende zum 20. Jh. begannen sich Fachverbände vorab im Gewerbe mit Fragen zur Bewältigung kollektiver Arbeitskonflikte zu beschäftigen», heisst es im Historischen Lexikon der Schweiz (HLS). Als Vorbild diente der Baumeisterverband, der mit der Reorganisation 1905 ein Schwergewicht auf Arbeitnehmerfragen legte. In einer der Leitbranchen, der Maschinen- und Metallindustrie, waren die Funktionen aber noch getrennt: 1905 wurde der seit 1883 existierende Verein Schweiz. Maschinen-Industrieller (VSM), der sich zunächst vor allem Fragen der Zoll- und Handelspolitik widmete, durch den Arbeitgeberverband schweiz. Maschinen- & Metall-Industrieller (ASM) ergänzt, neben den seit 1870 bestehenden Spitzenverband Vorort trat 1908 der Zentralverband Schweiz. Arbeitgeber-Organisationen. Der Schweizerische Baumeisterverband (SBV), dessen Sekretär Cagianut Geburtshilfe leistete, existierte seit 1897.

Der Verband der Plattenbranche war also Wirtschafts- und Arbeitgeberverband zugleich, und das schuf gleich von Anfang an auch Probleme. «Hierauf ergreift der Vertreter von Gétaz & Romang, Lausanne, das Wort und legt in längeren Ausführungen dar, dass die Arbeits- und

Arbeiter-Verhältnisse in der französischen Schweiz so grundverschieden mit den zürcherischen seien, dass sie sich nicht leicht in die Normen unserer Statuten fügen lassen und deshalb beim besten Willen ein Eintritt der Welschen, bevor ein Abkommen mit dem dortigen Plattenleger-Syndikat getroffen sei, unmöglich erscheine», heisst es im Protokoll der Gründungsversammlung. Diese Schwierigkeit sollte den Verband durch seine ganze Geschichte begleiten. Weiter wurde die Situation dadurch verkompliziert, dass dem Verband sowohl reine Plattenhändler als auch Firmen angehörten, die selbst verlegten. Damit lagen Interessengegensätze auf der Hand. Wie eng man die Branche zu reglementieren versuchte, zeigt ein Blick in die behandelten Reglemente. «Es dürfen nur Arbeiten ausgeführt werden», wurde zum Beispiel festgelegt, «bei denen für Hohlkehlen, Eckleisten, etc. Zuschläge gemäss Art. IIb der erwähnten allgemeinen Bedingungen vom Bauherrn anerkannt worden sind. Die Verbandsmitglieder verpflichten sich, die nachstehend aufgeführten Minimalzuschläge einzuhalten.» Und es wurde verboten, Anteilscheine, Wertpapiere oder Hypotheken an Zahlung zu nehmen.

Box

Einfache Rechnung

Anfänglich gestalteten sich die Rechnung des Verbandes und deren Revision noch sehr einfach: «Zu Rechnungsrevisoren werden ernannt: A. Werner-Graf in Winterthur und Hermann Buchner Zürich, die sich sofort an die Arbeit machen und nach einer kleinen Viertelstunde ihren Befund abgeben.» (Protokoll GV 13. März 1914)

Anfänglich musste sehr viel Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit geleistet werden.

Erste Kartellierungsversuche

Das Bemühen, die Branche kartellistisch zu organisieren, stand beim neu gegründeten Verband anfänglich im Vordergrund. An der Gründungsversammlung wurde vorgeschlagen, um «dem Verband die Mittel an die Hand zu geben, renitente Konkurrenten zum Beitritt zu zwingen, in gewissen Fällen ausnahmsweise Kampfpreise einzuführen». Man versuchte, Ordnung in einen Markt zu bringen, dem man sich ausgeliefert fühlte. Am 4. Juli 1913 erteilte der Vorstand der Firma G. Streiff & Co. die Erlaubnis, in Winterthur unter den fixierten Normen einzugeben, «so lange Werner-Graf nicht beigetreten». Sollte die Firma Werner-Graf nicht zum Beitritt bewegt werden können, so wollte man die Intervention des Baumeisterverbandes anrufen. Und an der Vorstandssitzung vom 4. August 1913 befand man, der Deutsche Mosaikplattenverband solle «veranlasst werden, in seiner Octobersitzung zu beschliessen, in die Schweiz nur an Mitglieder unseres Verbandes zu liefern. Könnte man dies erreichen, so müssten, die noch zögern, dann wohl oder übel mitmachen.» Bezüglich Kartell war der Mechanismus so, dass Mindestpreise galten. Waren in einer Region aber (bedeutendere) Aussenseiter vorhanden, so wurde das entsprechende Gebiet preislich freigegeben. Und auch im Kontakt mit den Lieferanten der Platten, den Fabriken, versuchte sich der Verband möglichst unentbehrlich zu machen.

Die Erfolge waren allerdings gering. Es kam ständig zu Unterbietungen, auch durch Vorstandsmitglieder, die man oft mit den Dumpingangeboten der Aussenseiter begründete, man deckte sich gegenseitig mit Klagen vor dem Vorstand ein, dieser verteilte eifrig Bussen, und bei jeder Gelegenheit drohten die Firmen mit Austritt. Im April 1916 zum Beispiel trat die Firma des ersten Präsidenten Jeuch «ohne weitere Begründung» aus und ersuchte um die Entlassung ihres Vertreters im Vorstand. Dieser erklärte an einer nächsten Sitzung, man müsse einen Ersatz für ihn wählen, und weiter heisst es im Vorstandsprotokoll vom 19. Mai 1916: «Ferrari findet, er solle nur bleiben, da es ein Vergnügen sei, ihm in den Sitzungen zuzuhören. Diener erklärt, dass man nicht gezwungen sei, eine Ersatzwahl vorzunehmen, sodass der Vorstand jetzt nur noch aus 6 Mitgliedern besteht.» Trat man dann wieder in den Verband ein, so stellte man eine Reihe von Bedingungen. So stand der Verband oft auf der Kippe und war immer wieder von der Auflösung bedroht.

Box

«Unerfreuliche Verhältnisse»

«Diener erklärt hierauf seine Demission als Präsident. Er führt als Begründung an, dass die Weigerung von Sponagel & Co, die Busse zu zahlen, und jetzt neuerdings die Reklamation von Huber ihm zeige, dass ein erspriessliches Zusammenarbeiten nicht möglich sei, und von verschiedenen Mitgliedern scheinbar auch nicht gewünscht werde. In diesem Falle trete er lieber zurück, und überlasse es einem anderen, die unerfreulichen Verhältnisse zu ordnen.»
A. Diener von der Firma Buchner & Co. in Zürich machte als Präsident vorerst aber weiter.
(Protokoll Vorstand 8.11.1916)

Fall Werner-Graf in Winterthur (schärfere Massregeln) allenfalls zitieren.

«Arbeiterfragen», Tarifverträge und Streiks

Ebenfalls ab der Gründung beschäftigte sich der Verband mit Arbeiterfragen. In der ersten Versammlung wurden in einem Reglement «die ersten vier Linien, welche die Lohnansätze von Plattenlegern und Handlangern bestimmen, ganz gestrichen und zwar in der Erkenntnis, dass auf den verschiedenen Plätzen die Lohn-Verhältnisse auch sehr verschieden sind». Stattdessen hiess es dann: «Die ortsansässigen Mitglieder haben sich über die Aufstellung eines einheitlichen Tarifes für die Taglohnarbeiten zu einigen, kommen sie nicht zu einer Verständigung, so entscheidet darüber der Vorstand.» Gut zwanzig Jahre, bevor mit dem Friedensabkommen von 1937 der Durchbruch der Gesamtarbeitsverträge eingeleitet wurde, schlossen die Plattenleger bereits Tarifverträge ab. Dazwischen kam es aber auch zu, teilweise heftigen, Streiks. Die Berücksichtigung der lokalen Verhältnisse war immer wieder Thema, zumal die Bauarbeitergewerkschaft darauf drängte, dass überall dieselben Regelungen gelten sollten. Im Vertrag ging es auch um die Frage, wer das Werkzeug des Arbeiters zu stellen hatte. In einem Vorstandsprotokoll von 1917 heisst es: «Die Arbeitskiste muss vergütet werden; dagegen hat jeder Arbeiter ein Depot für dieselbe zu hinterlegen, das ihm bei Rückgabe zurückbezahlt wird. Der Arbeitgeber hat dem Arbeiter Schwämme, Bürsten, Pinsel etc. zur Verfügung zu stellen.» In einem früheren Vertrag hatte es noch geheissen, dass «der Arbeiter die zur Ausübung seines Berufes erforderlichen Werkzeuge selbst zu stellen & zu

unterhalten» habe. Sehr umstritten war, wie man mit der Forderung der Gewerkschaften nach einem Verzicht auf die Akkordarbeit umgehen solle.

Box

Für Garten und Familie

Bei den Verhandlungen mit den Gewerkschaften 1918, kurz vor dem Generalstreik, rang man um den freien Samstagnachmittag. Vuattolo, Wortführer des Bauarbeiterverbandes, erklärte: «Am Samstag Nachmittag sollte nicht gearbeitet werden, die meisten andern Berufe arbeiten auch nicht, man könnte den 9stündigen Arbeitstag belassen und den Samstag Nachmittag freigeben.» Der Sekretär des Baumeisterverbandes, Cagianut, wäre auch dafür, aber dann müsste man die Arbeitszeit wieder auf 9 1/2 Stunden erhöhen. Zwei Vertreter des Plattenverbandes meinten hingegen: «Bei auswärtigen Arbeiten geht dies nicht, da erstens manchmal an einem Samstag Nachmittag eine Arbeit noch beendet werden kann, und zweitens der freie Samstag Mittag dem Arbeiter, der nicht heimreisen kann, nichts nützt. Der Sinn des freien Samstag Nachmittags ist, entweder Arbeit im Garten, oder Widmung der Familie. Beides ist ausgeschlossen, für den auswärtsbleibenden Arbeiter.» Daraufhin wiederum Vuattolo: Viele Behörden und die meisten Fabriken geben den Samstagnachmittag frei. Man fand sich, relativ unverbindlich, in der Formulierung, dass «an den Orten, wo die andern Arbeiter in den Bauten nicht arbeiten», auch die Plattenleger nicht arbeiten müssten. (Protokoll Vorstand 28.6.1918)

1916 wurde in Zürich und Winterthur gestreikt, im Juli 1919 in Basel (?), und dabei wurde mit harten Bandagen gekämpft. «Um den Legern nicht nachgeben zu müssen», stellte Präsident Huber an einer Sitzung vom 18. Juli den Antrag, «die Arbeiten durch Maurer, Hafner und arbeitswillige Leger ausführen zu lassen, jedoch nicht mehr zu bezahlen wie bis anhin». Er fragte sodann an, «ob die Anwesenden damit einverstanden seien, noch 14 Tage streiken zu lassen, was einstimmig angenommen wurde. Er beantragt hierauf, den Arbeitern sofort zu kündigen, damit solche nicht von der Arbeitslosenunterstützung Gebrauch machen können.» Bei Wiederaufnahme der Arbeit sollten die Arbeiter ein Formular unterschreiben, mit welchem «sie sich damit einverstanden erklären, nur provisorisch angestellt zu sein.» Ende August, nachdem die Arbeiter die Vorschläge des Einigungsamtes wiederholt abgelehnt hatten, wurde ein Vorschlag von Huber, «noch 14 Tage streiken zu lassen, ohne den Arbeitern Vorschläge zu unterbreiten, es sei denn, dass die Arbeiter von der Regierung vor das Einigungsamt gezwungen werden», einstimmig angenommen. Auf die Einreichung eines Gesuchs für die Einreisebewilligung von italienischen Plattenlegern – als Streikbrecher – wurde vorerst verzichtet. Spannungen bestanden aber auch zwischen den Arbeitern in Zürich und Basel, die sich zum Beispiel betreffend Akkordarbeit nicht einig waren. Die Sache zog sich sehr lange dahin.

1922 und 1928 folgten in Basel weitere Streiks. 1928 dauerte der Ausstand mit 70 Beteiligten 57 Tage. Im September 1938 streikten 100 Plattenleger vier Stunden. Auch die Basler Par-kettleger traten wiederholt in den Ausstand.

Auch das 1924 verabschiedete neue Reglement regelte Arbeiterfragen. Gemäss Artikel 10 war es «Sache der Regionalgruppen oder deren Ortssektionen, einen für die in Betracht fallenden Plätze gültigen Maximallohn für die Arbeiter und das Verhältnis der Gruppenmitglieder zu ihren Arbeitern durch Tarifverträge zu regeln». Artikel 11 hielt zum Thema Streik und Aussperrung fest: «Befinden sich die Leger eines Platzes infolge Streikes oder Aussperrung im Ausstand, so ist es sämtlichen Mitgliedern des Verbandes und der Regionalgruppen untersagt, diese Leger einzustellen. Vor Ausbruch der Arbeitseinstellung engagierte Leger einer im Ausstand befindlichen Platzorganisation sind sofort zu entlassen.» 1928 kam es in Bern nach erfolglosen Verhandlungen zu einem zweiwöchigen Streik, der gemäss der «Gewerkschaftlichen Rundschau» «von der Arbeiterschaft geschlossen und musterhaft durchgeführt wurde». Danach kam ein Vertrag zustande, der für alle Geschäfte und alle Plattenleger einheitliche Arbeitsbedingungen und für etwa 80 Prozent der Streikenden bessere Arbeitsbedingungen brachte. Die Zürcher Plattenleger, die gemäss «Neue Zürcher Zeitung» zu den bereits gut verdienenden Arbeitern gehörten, streikten 1932 für einen neuen zweijährigen Vertrag.

Eine bessere Koordination im Umgang mit den Gewerkschaften war ein stets wiederholtes Anliegen der Verbandsführung. Ein weiterer Anlauf erfolgte an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 17. April 1936: «Um endlich eine engere Fühlungnahme zwischen den einzelnen Gruppen bei der Erledigung der Arbeiterfragen sicher zu stellen, stellt der Vorstand den Antrag, der Sekretär des V.S.P. sei mit beratender Stimme zu sämtlichen entscheidenden Gruppensitzungen, die sich mit Arbeiterfragen zu befassen haben, und Verhandlungen mit den Arbeitern zuzuziehen.»

Während des Krieges gab es in Basel den Arbeitsrapen, gesamtschweizerisch die Klausel Oprecht.

Neue Statuten, neues Reglement

Im April 1919 wurde eine Änderung des Verbandsnamens vorgeschlagen. «Der vorgeschlagene Name <Schweizerischer Plattenverband> gefällt jedoch nicht und soll etwas Passenderes gesucht werden.» (Protokoll Vorstand 16. April 1919) Die Generalversammlung vom 3. Mai beschloss dann den Namen Verband schweizerischer Plattengeschäfte. «Als Mitglieder können dem Verbande im Handelsregister eingetragene Firmen angehören, welche Boden- und Wandplatten anfertigen, darin Handel treiben oder Boden- und Wandplattenbeläge und verwandte Arbeiten ausführen.» Verlegefirmen waren also klar auch mit dabei. Im Juni teilte Präsident Huber mit, der Verband habe sich «heute schon derart entwickelt, dass ausser in Genf in allen übrigen Gegenden der Schweiz unsere Verbandsvorschriften respektiert werden».

1921 wurde der Vorschlag, einen hauptamtlichen Sekretär anzustellen, «zur selbständigen und bestmöglichen Erledigung an den Vorstand zurück gewiesen». An der Generalversammlung vom 2. Mai 1924 wurde ein neues Reglement verabschiedet. Dieses formulierte «für den Handel und für die Übernahme und Ausführung von Arbeiten die Mindestbedingungen, welche ausnahmslos im Interesse der Ordnung im Plattengeschäft und der Wahrung seiner Rentabilität von allen Mitgliedern des Verbandes und seiner Regionalgruppen eingehalten werden müssen». Gemäss den Statuten konnten «dem Verbande im Handelsregister eingetragene Firmen angehören, welche seit mindestens 2 Jahren Boden- oder Wandplatten

anfertigen, darin Handel treiben oder Boden- und Wandbeläge und verwandte Arbeiten ausführen». Im Prinzip umfasste der VSP also Produzenten, Händler und Leger. Die Statuten enthielten auch ausführliche Bestimmungen über die Regionalgruppen, deren Gebiete «durch die Interessenten selbst unter Vorbehalt der Genehmigung durch den Vorstand» abgegrenzt wurden. Insbesondere die Regelung der Beziehungen zu den Arbeitern wurde weitgehend den Regionalgruppen überlassen. Die Regionalgruppen konnten auch Firmen aufnehmen, die dem Verband nicht angehörten, was die Übersichtlichkeit der Struktur auch nicht gerade erhöhte.

Wie engmaschig man zu reglementieren versuchte, zeigt sich an den Aufgaben der Kontrollstelle. Diese sollte die statutarischen Bestimmungen, Reglemente, Verträge, Beschlüsse, Preisbestimmungen, Submissionsbedingungen, Kalkulationen, Anordnungen, Verpflichtungen und Bedingungen sowie überhaupt aller Vorschriften für den Handel oder die Übernahme und Ausführung von Arbeiten überwachen. Jedes Verbands- und Gruppenmitglied räumte der Kontrollstelle «vorbehaltlos das Recht ein, jederzeit ohne Angabe des Grundes zum Zweck der Kontrolle alle seine Geschäftsbücher, Warenbücher, Frachtbriefe, Zollpapiere, Quittungen, Bankkonten, Strazzen, Notizbücher, Verträge sowie alle geschäftlichen Korrespondenzen, Aufzeichnungen und sonstigen Unterlagen einzusehen, sowie alle Handlungen, die ihr zum Zwecke der Kontrolle wünschbar erscheinen, vorzunehmen. Die Kontrollstelle ist insbesondere auch berechtigt und die kontrollierte Firma verpflichtet sich, ihr dies auf erstes Ansuchen hin schriftlich zu bestätigen, bei den Auftraggebern (Architekten, Baumeister, Bauherren, Verwaltungen usw.) die nötigen Erhebungen und Untersuchungen vorzunehmen.» Der Bussenrahmen reichte von 50 bis 5000 Franken, wobei das offensichtlich schlimmste Vergehen die Beschäftigung von Legern war, «die nicht beschäftigt werden dürfen».

Ein Verband auf Sparflamme

Das alles blieb jedoch weitgehend toter Buchstabe, geriet der Verband doch gleich danach in eine schwere Krise. Eine Auflösung wurde zwar abgelehnt, aber der VSP mutierte zu einem Billigverband und köchelte bei minimalen Aktivitäten auf Sparflamme. Mit dem Präsidium wurde die Schweizerische Treuhandgesellschaft beauftragt, die auch das Sekretariat führte – und dabei sparen sollte. «Dabei wird dem Wunsche Ausdruck gegeben, die Schreibarbeiten, Protokolle, Korrespondenzen etc. möchten möglichst kurz gefasst werden, um die Spesen hiefür auf das strikt notwendige Minimum zu reduzieren», heisst es im Protokoll der Generalversammlung vom 5. Juni 1925. Schliesslich wurde der Treuhandgesellschaft das Mandat entzogen, Mitgliederbeiträge wurden kaum mehr erhoben.

Box

Stroh männer

Wie weit bei Submissionen der Einsatz von Stroh männern zugelassen sein sollte, war immer wieder Thema. Nachdem man 1917 beschlossen hatte, «dem Stroh männernwesen ganz energisch entgegenzusteuern», hiess es im Reglement des Verbandes von 1924 dazu im Artikel 12: «Den Regionalgruppen steht es zu, bezüglich der Eingaben durch Stroh männer

Bestimmungen zu erlassen, soweit und solange der Verband nicht diesbezügliche Vorschriften erlassen hat.»

Ein ständiger Konfliktpunkt war auch die Frage, ob nur Handels- oder auch Fertigpreise, also für das verlegte Produkt, vorgeschrieben werden sollten. Dass die Kartellierung der Branche schwieriger war als beim Zement oder beim Bier leuchtet ein. Handelte es sich beim Zement und beim Bier um mehr oder weniger normierte Massenprodukte, so hatten die Verlegefirmen bei den Submissionen und auch bei Direktaufträgen immer wieder Preise einzugeben und allenfalls auch über diese zu verhandeln. Und irgendeinen Aussenseiter, der einem selbst eine Unterbietung erlaubte, gab es praktisch immer. 1927 stellte man den Kartellgedanken (Preisfragen) zurück, weil er sich nicht realisieren liess und das Weiterbestehen gefährdete.

Im Dezember 1925, als man (erneut) über die Auflösung des Verbandes diskutierte, wurden die Aufgaben erwähnt, welche der Verband – er zählte damals 16 Mitglieder – neben der Frage der Preise auch noch habe. Mit den (deutschen) Fabriken bzw. deren Verbänden hatte man bis dahin noch keine Regelungen zustande gebracht. Eine vollständige Auflösung wäre verfehlt und schädlich, erklärte Kurt Sponagel. «Es gibt eben doch noch viele Fragen neben den Preisfragen, die für die Gesamtheit der Plattengeschäfte von Wichtigkeit sind; so die Zölle, die Verhandlungen mit Behörden, Fabrikantenverbänden, mit dem Ingenieur- und Architektenverein, mit den Arbeiterorganisationen, mit gewissen Abnehmerorganisationen wie Handelsgenossenschaft des Hafnermeisterverbandes, Handelsgenossenschaft des Baumeisterverbandes u.s.w.» Mit den Hafnermeistern bzw. deren Handelsgenossenschaft waren die Verhandlungen auch stets zäh. Der Schweizerische Hafnermeister-Verband SHV wurde 1889 von den Hafnermeistern und den Kachelofenfabrikanten mit dem Ziel gegründet, sich gegen die Einfuhr billiger Schamott-Kachelware aus Deutschland zu wehren. 1917 stellte der Verband erstmals eigenes Personal ein, und die erste Ausgabe der Verbandszeitschrift «Der Ofenbau» erschien. Zwei Jahre später wurde die Handelsgenossenschaft gegründet. 1929 schlossen die Hafner einen Gegenseitigkeitsvertrag mit dem Verband Schweizerischer Kachelofenfabrikanten VSKF in der Art, wie er in den 1930er Jahren auch beim VSP mit den deutschen Fabriken zustande kam. Bei der Berufsbildung wies der Hafnermeisterverband ebenfalls einen kleinen Vorsprung auf: 1932 führte der VHP ein für die ganze Schweiz gültiges Lehrabschlussprüfungsreglement ein, und 1935 beschloss die Delegiertenversammlung den Aufbau einer schweizerischen Hafnerfachschule.

Im März 1926 war es dann Sponagel, welcher die Auflösung beantragte. Ihm wurde widersprochen mit dem Argument, dass eine Auflösung «einen höchst ungünstigen Eindruck auf Lieferanten, Behörden und Outsider machen würde». Es sei besser, «den jetzigen Verband beizubehalten, auch wenn kein eigentlicher positiver Nutzen daraus den Mitgliedern erwächst. Da kein Sekretariat mehr besteht, so sind ja die Kosten gering.» Hotz (Zürich), so heisst es weiter im Protokoll, «möchte lieber die Plattengeschäfte unabhängig vom Händlerverbände sehen». Der Vorstand wurde beauftragt, «Mittel und Wege zu prüfen, um den Zusammenschluss der schweizerischen Plattengeschäfte zu fördern und zu festigen». An der Generalversammlung vom 15. Juni 1927 wurde ein Antrag von Präsident Sponagel gutgeheissen, einen Aufruf an sämtliche Plattengeschäfte der Schweiz zu erlassen, um dieselben zum Eintritt in den Verband zu veranlassen. «Um den Erfolg dieser Aktion sicher zu stellen, soll sich der Verband von der Preisfrage vollständig desinteressieren und sich nur noch mit den

Fragen allgemeiner Natur, wie Zoll, Transportspesen, Regelung der Arbeiterverhältnisse, Aufstellung von Normen etc. befassen.» Sponagel wies in der Begründung seines Antrages auch darauf hin, «dass der Verband mit seinem heutigen Bestand von nur noch 13 Mitgliedern auch allgemeine Berufs-Interessen nicht mehr mit Nachdruck wahren» könne. Der Jahresbeitrag betrug gerade mal noch 20 Franken. Nach einer erfolgreichen Werbeaktion zählte der VSP im Juni 1928 dann wieder 32 Mitglieder. 1930 fand keine Generalversammlung statt, «da sich dazu kein Bedürfnis zeigte». Das wiederholte sich 1932.

Ein weiterer Anlauf: Aus VSP wird VGSP

1931 wurde der Anschluss des VSP ans Sekretariat des Schweizerischen Baumaterialienhändler-Verbandes (VSBH) diskutiert, aber abgelehnt. Man wollte zuerst das erhoffte Abkommen mit den ausländischen Lieferfabriken der Platten abwarten. Die Hälfte der VSP-Mitglieder gehörte auch dem VSBH an. 1934 nahm man einen weiteren Anlauf. In diesen Jahren fanden beinahe unzählige ausserordentliche Generalversammlungen statt. An der a.o. GV vom 27. November 1935 gab Präsident Kurt Sponagel zu Beginn bekannt, «dass an o. Generalversammlungen das Mittagessen auf Kosten des Verbandes geht, währenddem an den a.o. G.V. nur Kaffee und Schnaps zu Lasten der Verbandskasse gehen».

1934 erhielt der VSP ein eigenes Sekretariat mit zunächst Carl Jäggli als Sekretär, der gleichzeitig den VSBH betreute. Nach dessen Unfalltod trennte man sich vom VSBH und beförderte den bisherigen Hilfssekretär K. Roggmann als Sekretär. Schliesslich gab sich der VSP auch neue Statuten. Die Querelen im Verband blieben aber, und bei der Neuorganisation hatten sich unter anderem auch die Gegensätze zwischen grossen und kleinen Firmen, zum Beispiel in Rabattfragen, manifestiert. 1936 brodelte es im VSP erneut derart heftig, dass Präsident Sponagel die Vertrauensfrage stellte.

Box

Vertrauensfrage

In einem endlosen Konflikt mit der Basler Firma Huber & Barbey verlangte Präsident Kurt Sponagel Klarheit darüber, ob die Verbandsmitglieder hinter ihm stehen würden. Die ausserordentliche Generalversammlung vom 20. März 1936 sprach ihm mit 38 Stimmen bei 9 Enthaltungen das Vertrauen aus. «Das Gegenmehr wird nicht verlangt und Tagespräsident Jeuch stellt Einstimmigkeit fest.»

1937 steht der Verband, nach einer Reihe von Austritten. bereits wieder kurz vor dem Ende. Nun löste mit Otto Friedrich Rascher ein aussenstehender Anwalt den Verbandspräsidenten Kurt Sponagel ab. Mit Rascher holte man eine neutrale Persönlichkeit, die sich nicht den Vorwurf gefallen lassen musste, sie vertrete nur die Interessen ihrer Firma. 1938/1939 trat anstelle des VSP der VGSP (Verband der Genossenschaften Schweizerischer Plattengeschäfte), der fortan von fünf Regionalgenossenschaften gebildet wurde: Genossenschaft Ostschweizer Plattengeschäfte (GOP), Genossenschaft Plattengeschäfte Basel – Zentralschweiz – Tessin (GPBZT), Genossenschaft Bernisch-Solothurnischer Plattengeschäfte (GBSP), Société des Grossistes en Carrelages et Revêtements Neuchâtel Fribourg (SGCRNF) und Société

Coopérative des commerces de Carrelages des cantons de Vaud, Genève et Valais (SCCVGV). Auch der Zentralvorstand des neuen Verbandes beschäftigte sich hauptsächlich mit Preisunterbietungen. Der VSP wurde liquidiert.

Diese Entwicklungen spielten sich in einem ordnungspolitisch veränderten Klima ab, das von ausserordentlichen Eingriffen des Bundesrates geprägt war. So verbot dieser im Oktober 1933 mit einem dringlichen Bundesbeschluss Warenhäusern, Kaufhäusern und Einheitspreisgeschäften die Eröffnung und Erweiterung von Filialen. Schon im folgenden Monat wurde der Beschluss zunächst auf die Filialgeschäfte von Grossunternehmungen des Lebensmittel-detailhandels und dann auch auf Schuhwaren und Textilien ausgedehnt. Der gegen die Migros, die Konsumgenossenschaften und Warenhäuser wie die EPA gerichtete Erlass blieb, nach mehrmaliger Verlängerung, bis Ende 1945 in Kraft. Auch das Regulierungsnetz des VSP wurde, zumindest auf dem Papier, dicht gestrickt.

Die Branche in der Zwischenkriegszeit

Die verbandspolitischen Probleme der Zwischenkriegszeit hatten auch mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu tun. Im Juni 1921, während der heftigen Nachkriegskrise von 1921/1922, gab Sponagel Aufschluss «über die wirklich beklagenswerten Zustände hinsichtlich der Preiseingaben und Unterbietungen für Plattenbeläge speziell auf dem Platze Zürich-Winterthur und Umgebung. Übernahme von Anteilscheinen, oder gar Kauf von ganzen Häusern direkt oder indirekt seien an der Tages-Ordnung, wolle man überhaupt noch Geschäfte mit Platten machen.» Sponagel gab «ohne weiteres zu, dass wohl in Zürich und Winterthur kaum eine Firma sei, die einwandfrei dastehe, und lasse sich aber die Sache einstweilen nicht ändern, da man direkt dazu gezwungen werde».

Fernand Lietti:

Les carreleurs étaient les artistes du bâtiment, ils venaient travailler avec la cravate ! Ils mettaient leur veste du jour sur une planche suspendue, pour revêtir leur salopette de travail.

Box

«Äusserst bescheidener Gewinn»

Beim Streik der Zürcher Plattenleger 1932 machte die «Neue Zürcher Zeitung» Ausführungen zur wirtschaftlichen Situation der Plattengeschäfte: «Dem Zuge und dem Druck der Zeit folgend, sind im Laufe des Jahres 1931 die Preise für Boden- und Wandbeläge von den zürcherischen Plattengeschäften durchschnittlich um 10-15 Prozent reduziert worden. Diese Reduktion hat sich somit der Senkung der allgemeinen Lebenskosten gleitend angepasst und sie stellenweise noch überholt. Dabei ist zu beachten, dass mit Bilanzen, die auf zehn Jahre zurückgehen, jederzeit der Nachweis erbracht werden kann, dass die zürcherischen Plattengeschäfte, wie übrigens auch verschiedene andere Spezialgruppen des Baugewerbes immer zu Preisen gearbeitet haben, welche nur einen äusserst bescheidenen Gewinn am Ende eines Jahres zurückliessen. Es soll in aller Öffentlichkeit festgestellt werden, dass vielleicht in keiner Erwerbsbranche der Unternehmer so wenig verdient wie im Baugewerbe und dass unsere hohen Baukosten von heute zum grössten Teil auf das Resultat der seit dem Kriege von Jahr zu Jahr gesteigerten Lohnforderungen zurückzuführen sind.»

Konjunkturell verlief die Zwischenkriegszeit im Baugewerbe entsprechend der Entwicklung der Gesamtwirtschaft. Die Umsätze der Handelsgenossenschaft des Baumeisterverbandes stiegen, nach einem leichten Rückgang im Ersten Weltkrieg, in den 1920er Jahren bis zur Weltwirtschaftskrise an, gingen dann massiv zurück, legten während des Zweiten Weltkriegs moderat und nach Kriegsende sehr stark zu. Ein «Vorläufig unverbindliches Verzeichnis derjenigen Plattengeschäfte, die für den Zusammenschluss im V.S.P. in Frage kommen dürften», zählte 1934 57 Firmen auf, von denen 12 ihren Sitz in Zürich, 2 in Winterthur, 5 in Basel, 6 in Bern, 6 im übrigen Kanton Bern, 5 im Tessin, 12 in der Westschweiz (inkl. Kanton Fribourg) und 9 anderswo ihren Sitz hatten. Es war auch so, dass man zwar die Branche organisieren, aber trotzdem nicht alle Firmen im Verband haben wollte.

Die Konvention mit den Fabriken

Mit dem Deutschen Mosaikplattenverband suchte man schon früh nach Marktregelungen, doch war dazu notwendig, dass sich die Fabriken verlässlich organisierten. Während des Ersten Weltkriegs wurden die Schweizer aufs Kriegsende vertröstet, und in den 1920er Jahren ging es auch nicht vorwärts. Erst in den 1930er Jahren wurde die Sache konkret, und 1934 wurde die erste Gegenseitigkeitsvereinbarung mit dem Internationalen Verband der Wand- und Bodenplattenfabriken (IVWB) abgeschlossen, in welchem sich die ausländischen Fabriken (endlich) organisiert hatten. Der IVWB verpflichtete sich, in der Schweiz nur VSP-Mitglieder zu beliefern, und im Gegenzug deckten sich die VSP-Mitglieder ausschliesslich bei IVWB-Fabriken ein, soweit diese die gewünschten Produkte in ihrem Sortiment führten. Mit dieser Vereinbarung erhielt der VSP auch eine finanzielle Basis. In der Folge finanzierte der IVWB mit einer Abgabe von 1% auf dem Schweizer Umsatz den Verband weitgehend. Ihre Vergütungen machten zum Beispiel 1935 gut 62% der VSP-Einnahmen aus, während lediglich 29%, inkl. verkaufte Drucksachen und Preislisten, von den Mitgliedern kamen. Auch hier ergaben sich jeweils Konflikte, weil der IVWB den VGSP drängte, Aussenseiter unter seinen Abnehmern in den Verband aufzunehmen, die der VGSP teilweise aber wegen zu kleinem Umsatz, zu kurzer Tätigkeit in der Branche, unseriösen Geschäftsgebarens und anderen Gründen ablehnte. Ziel des Verbandes war es, den Markt straff zu organisieren, den Kreis der Firmen nicht zu gross werden zu lassen und Aussenseiter möglichst vom Warenbezug auszuschliessen.

Box

Nicht alle waren willkommen

Der VSP wollte zwar die Branche möglichst umfassend organisieren, aber nicht alle Firmen waren als Mitglieder willkommen. Als die Plattenfabriken 1934 verlangten, dass Plattengeschäfte mit einem Jahresumsatz von je 10'000 Franken in Boden- und Wandplatten in den Verband aufzunehmen seien, wurde an einer ausserordentlichen GV festgestellt, es interessiere auch «die moralische Qualifikation einer Firma. Wir haben schliesslich vor allem am Grundsatz festgehalten, dass wir es vorziehen, eine Firma mit kleinerem Umsatz, die moralisch einwandfrei ist, aufzunehmen.» Und zur Basler Firma Ganter & Sannitz wurde bemerkt:

«Aus moralischen Gründen haben wir uns geweigert, zusammen mit dieser Firma an dem gleichen Tisch zu sitzen, obwohl ihre Umsätze genügen würden.»

Hans Peter Traub:

In Basel gab es 1960 die sieben grossen Firmen, und daneben noch ein paar wenige kleine. Die Grossen waren Huber AG, Bernardi AG, Mösch AG, Cristofoli AG, Grüninger, Welker AG und Keramik AG. Sie waren im Verband Genossenschaften Schweizerischer Plattengeschäfte VGSP Gruppe Basel-Zentralschweiz-Tessin organisiert. Als ich 1959 dazu stiess – ich war gerade 23 Jahre alt –, war Mösch die kleinste Firma. Der Plattenverband, der edle VGSP, zu dem nur die sieben grossen Basler Firmen gehörten, hatte einen langjährigen Präsidenten, Ernst Grüninger. Auf ihn folgte Dr. Gustav Lorenz. Ich rutschte als Nachfolger im Vorstand des VGSP nach. Ich war der Jüngste unter diesen Herren. Die Sitzungen zu dieser Zeit waren grauenhaft, alle rauchten Zigarren, die Luft war zum Schneiden. Peter Sponagel war auch dabei, Fernand Lietti, Jean-Pierre Maillard... Die Büros befanden sich am Paradeplatz in Zürich.

Mathias Grimm:

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.

Die Hersteller waren an einem gesicherten Absatz und einem funktionierenden Händlernetz interessiert. Zudem trugen ein seriöser Handel und eine saubere Verarbeitung der gelieferten Ware zum Branchenimage bei. Im Jahresbericht 1959 des VGSP wurde dazu festgestellt: «Die Qualität der Fertigarbeiten stellt die Referenz für die keramischen Wand- und Bodenbeläge in ihrer Gesamtheit dar und bestimmt damit zu einem guten Teil das Absatzvolumen <unserer> Plattenmaterialien für die Zukunft.»

Laufen, Lausen, Zürcher Ziegeleien

1934 nahm in der Schweiz die A.G. für keramische Industrie Laufen die Produktion von Wandplatten auf. Auch mit Laufen schloss man einen Vertrag, in welchem sich der VSP verpflichtete, die ganze Produktion von Laufen abzunehmen. In der Folge mussten die Mitglieder aber immer wieder aufgefordert werden, ihre Abnahmepflicht zu erfüllen, wobei anfänglich die Laufen-Platten qualitativ hie und da bemängelt wurden. Mit den Zürcher Ziegeleien schloss man, mit Gültigkeit ab 1945, ein Abkommen für die Lieferung von deren Tonbodenplatten im Gebiet der Genossenschaft Ostschweiz. Mit der Ziegelei L. Gasser AG in Rapperswil (BE) kam ebenfalls ein Ausschliesslichkeitsliefervertrag zustande. So wurde der Markt mit einem ganzen Netz von Verträgen überzogen, das mehr oder weniger funktionierte. Schwierig war die Regelung mit den Klinkerfabriken, mit denen man 1939 – und zuvor, wie auch mit den Kachelofenfabrikanten – eine Einigung fand, wobei eine Reihe von Punkten «aber noch besser zu ordnen» war. 1951 wurde rapportiert: «Während des ganzen Berichtsjahres

herrschte ein ausgesprochener Mangel an Klinkerprodukten, welcher den Anlass gab, dass sämtliche bestehenden Werke ganz massive Produktionserweiterungen ins Auge gefasst, resp. bereits in Angriff genommen haben. Dann aber sind zwei neue Klinkerfabriken bereits im Bau begriffen, Bonfol und W. Ganz jun. Embrach, welche zusammen mit den vergrösserten Produktionen der bestehenden Werke zu einer gewaltigen Überproduktion führen werden und müssen, deren Auswirkungen ohne Zweifel auch unsere Handels- und Verlegege-schäfte nicht verschonen werden.» In den 1950er Jahren war der Klinkermarkt Anlass ständiger Klagen. Mit der Verblendsteinfabrik Lausen und der Cisa in Bonfol funktionierte der Vertrag, während man mit den beiden Fabriken Ganz in Embrach nicht zurande kam.

Schwer tat man sich auch mit der Handelsgenossenschaft des Schweizerischen Hafnermeisterverbandes, mit der man ebenfalls schon vor dem Krieg einen Vertrag schloss. Sie habe von ihrer Delkredereaufgabe zum Händler hinüberwechseln und Mitglied einer regionalen Organisation werden, hiess es im Jahresbericht 1946. Der neue Grossist, «der sich noch nie mit dem Plattenhandel abgegeben hat», wurde abgewiesen und in der Folge der Vertrag gekündigt. «Jahrelang haben wir mit Verträgen die Delkredere-Organisation der Hafner gespiesen und ihr nicht unwesentliche Vorteile und Mittel zukommen lassen», klagte der VGSP. Später kam es wieder zu einer Einigung.

Box

Schweizer Produzenten

Einen Grossteil der Platten bezogen die VGSP-Mitglieder von ausländischen Lieferanten. Es gab aber auch einige Schweizer Produzenten. 1899 nahm die Verblendsteinfabrik Lausen den Betrieb auf. Sie gehörte zu den Klinkerlieferanten des VGSP, wie auch die Tonwerke Thayngen und Pieterlen. 1983 wurde die Bau- und Industrie-Keramik (BIK) Lausen von der Tonwerk Lausen AG übernommen und 1984 geschlossen. Liquidiert ist auch die Cisa im jurassischen Bonfol, die erst nach dem Zweiten Weltkrieg entstand. Ebenfalls Klinker produziert die Firma Ganz in Embrach.

1892 entstand die Tonwarenfabrik Laufen, die 1925 für den Bereich Sanitärkeramik die Tochter AG für Keramische Industrie Laufen gründete. 1934 nahm diese die Produktion von Wandplatten auf, nach 1940 kamen Steinzeugbodenplatten hinzu. Seit 1999 gehört Laufen zum spanischen Roca-Konzern. Im Tessin wurde 1959 die Ceramica di Lugano gegründet, die 1963 von der Firma Ceoli übernommen wurde. 1956 baute Kervit, ein Unternehmen der Cermic-Gruppe, eine neue Fabrik in Gland. Marmormosaikplatten stellten die Marmor-Mosaikwerke Baldegg (heute MMB AG Baldegg) sowie im Tessin Christen & Tobler in Lugano (1982 von der Firma Gehri übernommen) und A. Medici in Mendrisio her.

Förderung der Berufsbildung: Die Anfänge

Erste Ansätze zur Förderung der Berufsbildung gab es bereits in den 1920er Jahren. An der Generalversammlung vom 5. Juni 1928 teilte ein Vertreter von Basel mit, dass dort eine

Plattenlegerschule geplant sei, «wo in systematischer Weise junge Kräfte für das Plattenlegergewerbe herangebildet werden sollen». Die Versammlung «spricht der Sektion Basel die moralische Unterstützung dieser Bestrebungen zu und sie wird dieselben mit Interesse verfolgen», heisst es weiter im Protokoll. 1929 schrieb man der Zentralstelle für das Lehrlingswesen des Schweizerischen Gewerbeverbandes, «dass die Plattenlegerlehrlinge eine besondere Gruppe bilden sollen und nicht mehr in den Maurerberuf eingereiht werden». Seit 1930 war ein Bundesgesetz in Kraft, das den industriell-gewerblichen, handwerklichen und kaufmännischen Berufen einen gültigen Lehrvertrag vorschrieb und einen Lehrabschluss zwingend vom Besuch einer Berufsschule abhängig machte.

1937 wurde gemeinsam mit dem Gewerbeverband ein erster Entwurf für ein Lehrlingsreglement ausgearbeitet, 1938 die erste Lehrlingskommission eingesetzt, der Dr. Peter Sponagel, August Blatter und Ad. Rychner angehörten. 1942 begann die Zusammenarbeit mit Sursee (Schweizerischer Baumeisterverband), 1944 trat das Lehrlingsreglement in Kraft, und in St. Gallen wurde ein erster Fachexpertenkurs (Prüfungsexperten) durchgeführt. Im Herbst 1946 fand dann die erste gemeinsame Plattenleger-Lehrlingsprüfung in Sursee statt. Nach den ersten Anfängen in den 1930er Jahren widmete sich der Verband nun intensiv der Berufsbildung. Ganz ohne Reibungsflächen ging es nicht ab, befassten sich doch der Baumeisterverband und der Hafnermeisterverband gleichzeitig mit denselben Fragen. Es werde schwierig sein, «die verschiedenen Ansichten und Forderungen unter einen Hut zu bringen», wurde im Jahresbericht 1940 festgestellt. «Klar ist, dass unsere Branche, deren Existenz das Plattengeschäft ist und bleibt, für die Schaffung eines allgemein gültigen Lehrlingsreglements für das Plattengewerbe massgebend sein muss und sich die übrigen mitbeteiligten Gewerbe, deren Existenzgrundlage sich auf andere Arbeiten erstreckt, unserer Auffassung einzuordnen haben.» Noch lange herrschte – ausserhalb des Verbandes – auch die Meinung vor, ein Plattenleger sei eigentlich ein Maurer, der sich noch Zusatzqualifikationen erworben habe.

Die Bestrebungen für eine bessere Berufsbildung wurden also auch während des Krieges vorangetrieben. Über die Anfänge der Plattenlegerausbildung in Sursee schreibt Karl Schaber in seiner Erinnerungsschrift «50 Jahre Maurerberufsbildungskommission Zentralschweiz 1937-1987»: «Zu dieser Zeit war die Lehrhalle mit eigenen Kursen und Prüfungen nicht ausgelastet, so gelang es Herrn Gestach, die verantwortlichen Herren der Hafner- und Plattenlegerausbildung zu bewegen, ihre Kurse und Prüfungen ebenfalls in Sursee durchzuführen, was zu einer kontinuierlichen Auslastung der Lehrhalle sehr viel beitrug. Diese Schwarzheirat machte sich in den folgenden Jahren mehr als bezahlt, indem die Plattenleger bei jedem Um- und Anbau, ja sogar beim Bau der Mehrzweckhallen im neuen Ausbildungszentrum, durch Eigenleistungen x-tausend Franken an Baukosten ersparten.»

1947 wurde ein Lehrlingsfonds gebildet. Ab 1950 waren die Fachkurse für die Plattenlegerlehrlinge obligatorisch. 1954 fanden erstmals Lehrlings-Zwischenprüfungen statt, ein Jahr später die ersten Orientierungskurse für Lehrmeister. Die Zwischenprüfungen hatten «zum Ziel und Zweck, während der Dauer der Lehrzeit die grundsätzliche Eignung des Lehrlings für den Plattenlegerberuf festzustellen». Die Lehrmeister-Orientierungskurse waren «zweifellosg geeignet, den Lehrmeistern richtige und nützliche Hinweise für die Anstellung von Lehrlingen, deren Führung und Ausbildung zu geben». Beides erfolgte im Bemühen, Lehrabbrüche und Misserfolge bei den Abschlussprüfungen zu verhindern.

1952 war die Meisterprüfung ein neues Thema. Dabei wollte man gute Beziehungen zum Biga und den Kantonen pflegen und das Heft nicht aus der Hand geben. Das dauerte: 1964 präsentierte Kurt Ammann im Zentralvorstand sein Projekt «Meisterprüfung». 1969 wurde das Meisterprüfungsreglement genehmigt. Es brauchte also einen langen Atem. 1974 konnte die erste Meisterprüfung durchgeführt werden. 1963 brachte ein neues Lehrlingsgesetz, 1965 die Eröffnung des Fonds für berufliche Ausbildung. 1972 beschloss man, ein Berufsbild «Plattenleger» zu erstellen.

Kurt Ammann:

1949 wurde ich vom Verband angefragt, mich für die Lehrlingsausbildung zu engagieren. Ich wurde als einziger Plattenleger mit Berufslehre in die Eidgenössische Lehrlingskommission gewählt.

Von den ausgebildeten Plattenlegern tauchte immer wieder die Frage nach Weiterbildungen auf. Damals gab es diesbezüglich kein Angebot. So entstand bei mir die Idee, Fortbildungskurse oder Meisterprüfungen einzuführen. Mein erster Brief an den Zentralvorstand blieb unbeantwortet. Die älteren Herren im Zentralvorstand bangten um ihre Vormachtstellung. Sie wollten verhindern, dass jüngere Mitglieder sich weiterbilden konnten. Sie hatten Angst vor der zukünftigen Konkurrenz. Trotz heftigem Widerstand hatte ich die fixe Idee, Fortbildungskurse oder Meisterprüfungen einzuführen. Der Zentralvorstand war gegen alles Neue. Zum Beispiel, als der neue Cimsec Kleber für keramische Platten auf den Markt kam, ging bei den konservativen Mitgliedern ein Aufschrei los. Ihr Motto war: Das ist der Untergang des Plattengewerbes. Eine exakte Arbeit kann mit dieser Methode unmöglich ausgeführt werden. Jeder geschickte Handwerker kann diese Arbeit so ausführen. Das Gegenteil trat ein. Es werden extrem höhere Anforderungen an die Plattenleger gestellt. 1964 durfte ich anlässlich einer Sitzung des Zentralvorstandes in Bern mein Projekt «Meisterprüfung» präsentieren. Erst nach mehreren Einzelgesprächen bekam ich die Unterstützung von einzelnen Zentralvorstandsmitgliedern.

Fernand Lietti:

En Valais, la formation professionnelle était déjà entre les mains de l'Etat, qui en assumait les charges et obligations. J'ai insisté auprès de l'Etat du Valais car les carreleurs qui réussissent le diplôme fédéral suivaient les cours avec des maçons, les experts étaient maçons. Au début, il n'y avait que 2 apprentis dans le Canton. Mais plus tard, quand le nombre a augmenté, il a fallu changer et trouver une formation spécialisée.

Die Streiks nach dem Zweiten Weltkrieg

Im Rahmen der massiven Streikwelle nach dem Zweiten Weltkrieg, die vor allem die Durchsetzung von Gesamtarbeitsverträgen auf breiter Front erreichen wollte, befanden sich 1946 in Zürich die Plattenleger sechs Wochen im Ausstand. In Basel streikten die Plattenleger im August 1945, im Januar 1947 16 Tage und ab April desselben Jahres während fünfeneinhalb Monaten, mit 85 Beteiligten. Organisiert waren die Arbeiter in der Sektion Plattenleger des

SBHV. Mit ihrem wilden Streik im Januar 1947 verstiesen sie gegen die Friedenspflicht, welche der seit 1936 geltende und noch laufende Vertrag enthielt, und der SBHV lehnte die Unterstützung durch die Streikkasse ab. «Die Plattenleger gehören seit jeher zum extremen linken Flügel der Gewerkschaftsbewegung. Ihre Aktion soll offensichtlich der Partei der Arbeit [Kommunisten] als Vorspann für die kommende Wahlagitation dienen. Der <Vorwärts> [Organ der PdA] zieht denn auch die Streikangelegenheit auf der ersten Seite entsprechend gross auf», kommentierte die NZZ erbost. Als der Vertrag abgelaufen war, traten die Plattenleger sogleich wieder in den Streik. Erneut wurde darauf hingewiesen, dass sie bereits zu den privilegierten Teilen der Arbeiterschaft gehören würden. Schliesslich erkämpften sich die Plattenleger einige Verbesserungen im neuen Vertrag, und in der Folge wurde der Arbeitsfrieden nicht mehr in Frage gestellt.

Für die andern Gebiete hiess es im Jahresbericht 1946: «Die Beziehungen zu den Arbeitnehmern konnten grundsätzlich (...) reibungslos gestaltet werden.» In die Tarifverträge von Zürich, Bern, Schaffhausen, Biel, Luzern und Solothurn wurden neue Bestimmungen aufgenommen. Man habe für das Jahr 1947 den Arbeitsfrieden untermauert. Der Versuch einiger organisierter Arbeitnehmer in Basel, «entgegen den vertraglichen Verpflichtungen eine vorzeitige Vertragsrevision mit Auslösung eines Streiks durchzusetzen», habe mit einer vollständigen Niederlage der Vertragsbrecher geendet. «Der absolute Arbeitsfrieden für unsere Branche ist freilich durch die bisherigen Vertragsschlüsse sowie Vorberatungen andernorts noch nicht für 1947 endgültig gesichert, denn solange das Baugewerbe als solches noch keine Regelung gefunden hat, sind nach wie vor ernsthafte Besorgnisse durchaus gerechtfertigt.»

Box

«Unbegründete privilegierte Stellung»

Am 16. Mai 1947 schrieb die «Neue Zürcher Zeitung» zum Streik in Basel: «Die Forderungen der Gipser und Plattenleger und der von ihnen ausgelöste Konflikt sind um so weniger gerechtfertigt, als die 90 Plattenleger und 250 Gipser Spitzenlöhne erzielen, welche für die Plattenleger im Durchschnitt 3 Fr. 13 und bei den Gipsern 3 Fr. pro Stunde erreichen. Bei Annahme des Angebotes der Meister würden die Plattenleger einen Durchschnittslohn von 3 Fr. 33 und die Gipser einen solchen von 3 Fr. 17 erhalten. Es sind denn auch nicht direkte materielle Beweggründe, die zum Streik geführt haben. Die Plattenleger und Gipser wissen, dass sie Spitzenlöhne erhalten. Sie wünschen durch die Streikbewegung Separatverträge zu erzwingen, um ihre unbegründete privilegierte Stellung zu behaupten und auszubauen auf Kosten der 95 Prozent der übrigen Arbeiterschaft des Baugewerbes.»

Verbandsstruktur: Föderalismus ist Trumpf

Der Verband wies von Anfang an eine stark föderalistische Struktur auf, und es wurde stets betont, wie unterschiedlich die Bedingungen auf den verschiedenen «Plätzen» seien. Die Gruppen hatten schon früh eine grosse Bedeutung, und wo man keine gesamtschweizerischen Entscheide zustande brachte, delegierte man diese an die regionalen Einheiten. Die Neuorganisation Mitte der 1930er Jahre war ein Ausdruck dieses Föderalismus. Zürcher/Ostschweizer, Basler/Zentralschweizer/Tessiner, Berner/Solothurner und zwei welsche Gruppierungen hatten nun je ihre eigene Genossenschaft. Die Struktur macht auch sichtbar, dass in der Schweiz mit ihrer regionalen und sprachlichen Vielfalt ein nationaler Verband gar nicht so einfach zu organisieren ist. Nun hatte der Verband aber, mit einem eigenen Sekretariat und einem externen Präsidenten, festeren Bestand. Dies kommt auch in der Struktur der Jahresberichte zum Ausdruck, die sich bis in die frühen 1980er Jahre praktisch unverändert präsentiert. Geprägt war diese Phase von der über 30jährigen Präsident- und Geschäftsführerschaft von Hans Hess. 1980 wurde berichtet über die Konjunktur, den IVWB, die Outsider, Konkurrenzprodukte, die Propaganda (Werbung), den Klinker-Sektor, die Spaltwand- und Bodenplatten, Interna, das Verhältnis zu den Behörden, die Preise, Berufsfragen, die Europäische Union der Fliesenfachverbände (EUF) und die Säurefliesenvereinerung, die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern sowie Finanzielles.

Box

«Im Plattenhaus zum Rechten sehen»

«Die bevorstehenden Zeiten sind der Prüfstein der freien Wirtschaft, ob sie es versteht, den überwuchernden Egoismus und Vörtelgeist in gesunde Bahnen zurückzulenken und sich dadurch das Primat der freien Entwicklung und freien Ordnung zu sichern, oder ob sie in Verknennung der wirklichen Aufgaben den Staat immer mehr anrufen muss, dass er sie in Ketten lege, um die vielgepriesene wirtschaftliche Vernunft zu finden. Möge es uns gelingen, durch Erbringen gegenseitiger Opfer selbst im Plattenhaus zum Rechten sehen zu können und den staatlichen Schutz nur insoweit anrufen zu müssen, als die schwierigen Zeiten dies eben für unerlässlich machen.» (JB VGSP 1941)

Zunächst hatte der Verband aber noch eine spezielle Phase zu überstehen: Den Zweiten Weltkrieg mit seiner strikten Bewirtschaftung der knapp gewordenen Güter. 1941 herrschte Mangel an Wand- und Bodenplatten und an Zement. Der Zentralvorstand forderte beim Bund, ganz dem ordnungspolitischen Klima entsprechend, eine Bewilligungspflicht für neue Plattengeschäfte. 1942 wurde festgestellt, dass wegen der Verknappung der Warenvorräte viele kleine neue Plattengeschäfte entstanden seien. Am 1. Februar wurde der Zement rationiert, im September führte das Volkswirtschaftsdepartement eine Bewilligungspflicht für das Schweizer Plattengewerbe ein. 1945 wurden Wand- und Bodenplatten sowie Klinker – weiterhin? – bewirtschaftet. 1946 waren die grossen Preisunterschiede zwischen in- und ausländischen Produkten ein Thema. Bei den Händlern des VGSP herrschte grosse Unzufriedenheit. Angestrebt wurde eine Preisparität. Anfang Mai wurde die Bewirtschaftung auch beim Klinker aufgehoben, gleichzeitig wie die Zementrationierung. Diese war die empfindlichste

kriegswirtschaftliche Massnahme. Schon zuvor war die Bewilligungspflicht für Neugründungen gefallen.

Box

Keine Zeit für den Verband?

Bereits im Jahresbericht 1960 wurde festgestellt oder geklagt: «Alle unsere Mitglieder sind sich dessen wohl bewusst, dass in unserer Zeit des stets schnelleren Arbeitstempos und der vielseitigeren Beanspruchung die Zeit für Chargen in Berufsorganisationen doppelt wiegt.»

Das Verhältnis zum Baumeisterverband

Der Baumeisterverband spielte bei der Gründung des SPV etwas Geburtshelfer, indem dessen Sekretär Dr. Cagianut bei der Ausarbeitung der Statuten mithalf und den Verband in der Folge verschiedentlich beriet. Das Verhältnis war aber nicht immer harmonisch. Konfliktpotenzial barg zum Beispiel die Stellungnahme zur Akkordarbeit. Als die Arbeiter, verbunden mit einem Streik, deren Abschaffung forderten, wurde an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 4. September 1919 mitgeteilt, der SBV schliesse den Verband aus, wenn dieser die Akkordarbeit abschaffe. Und gleichzeitig klagte man: «Es ist dies schon das zweite Mal, wo uns der Baumeisterverband mit einer Aussperrung droht, währenddem uns von diesem Verbands noch nicht die geringste Unterstützung zuteil geworden ist.» Was nicht ganz stimmte, teilte doch im November 1913 der St. Galler E. Ganz mit, «dass der bei ihm ausgebrochene Streik durch die energische und sehr verdankenswerte Hilfe des Baumeisterverbandes ein schnelles Ende genommen habe; die Machtprobe ist zu Gunsten der Arbeitgeber ausgefallen und die Arbeiter waren froh, ihre Beschäftigung wieder aufnehmen zu können.» Die Plattenleger waren auch der Streikkasse des SBV angeschlossen. Spannungen gab es bisweilen auch wegen der 1899 gegründeten HG Commerciale, die als Baumaterialienhändlerin die Plattenhändler konkurrenzieren konnte. 1934 wurde die Handelsgenossenschaft des SBV eingeladen, dem VSP beizutreten.

1924 beschloss eine ausserordentliche Generalversammlung einstimmig, die Kollektivmitgliedschaft beim SBV aufzuheben und den Beitritt den einzelnen Mitgliedern zu überlassen. Dasselbe hatte der SBV dem SPV in einem Brief vorgeschlagen. «In Anbetracht des Umstandes, dass eine Anzahl Ihrer Mitglieder unserm Verbands bis heute nicht angehört und der Natur ihres Geschäftes nach demselben auch fernerhin nicht angehören wird, halten wir eine Neuregelung des Mitgliedschaftsverhältnisses für angebracht. Diese würde unserer Auffassung nach dem zweckmässigsten darin bestehen, dass wir den Verband der Schweiz. Plattengeschäfte fortan nicht mehr als Sektion des Schweizerischen Baumeisterverbandes aufzuführen, dagegen die uns angeschlossenen Firmen als Einzelmitglieder unseres Verbandes mit gleichen Rechten und Pflichten betrachten würden.» In der Festschrift des SBV von 1972 wird dazu ausgeführt: «In weiten Kreisen herrscht die Meinung vor, der Schweizerische Baumeisterverband umfasse alle auf dem Bausektor tätigen Unternehmer. Die Sparten, die mit dem Bauen zu tun haben, sind jedoch derart breit gefächert, dass eine Begrenzung der Mitgliedschaft beim SBV auf das Bauhauptgewerbe angebracht ist. Die Unternehmungen des

Baunebengewerbes haben sich zu eigenen Verbänden zusammengeschlossen.» Eng war lange die Zusammenarbeit mit dem SBV in der Berufsbildung in Sursee.

Box

SIA- und andere Normen

«Jeder Ausführung von Legearbeiten und Setzarbeiten liegen die Bestimmungen des Formulars No. 129 des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins zu Grunde. Diese Bestimmungen bilden einen integrierenden Bestandteil der Offerten und der Übernahmeverträge und muss in denselben mit genügender Deutlichkeit darauf hingewiesen werden.» (Verband Schweizerischer Plattengeschäfte, Reglement von 1924, Art. 8) Bereits in einem der ersten Vorstandsprotokolle, von 1913, ist zu lesen, dass die Kommission des SIA nach den Ferien mit dem SPV «betreffs Vereinbarung von Normalien in Unterhandlung treten» werde. Die entsprechenden Arbeiten ging jeweils aber ziemlich zäh voran; der SIA scheint nicht gerade die effizienteste Organisation gewesen zu sein.

1928 machte der SPV beim Schweizerischen Baumeisterverband «in Verbindung mit andern Unternehmer-Gruppen» Anregungen «bezüglich einer Neu-Regelung der Normalien».

1999 nahm der SIA die Überarbeitung der Norm 248 endlich an die Hand, auf die der SPV seit 1991 gedrängt hatte. Der SIA wollte alle Normen, die sich mit Bodenbelägen befassen, revidieren. Der SPV war mit Mathias Grimm (Glarus) und René Morf (St. Gallen) in der Normen-Kommission vertreten; sie bildeten zusammen mit zwei Vertretern der Hafnermeister und einem Vertreter der Hersteller die Untergruppe Platten.

Mathias Grimm:

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 so vielen 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.

1993 fanden Gespräche mit der Schweizerischen Zentralstelle für Baurationalisierung (CRB) statt betreffend Überarbeitung der NPK Bau, 645 Bodenbeläge und 648 Wandbeläge. Eine wichtige Rolle spielt der Verband auch mit den von ihm herausgegebenen Merkblättern. Alle diese Vorschriften sind Leitplanken für den Plattenleger. Im GAV 2013, Anhang N° 4, heisst es zu den Kontrollpflichten des Plattenlegers: «Der Plattenleger hat sich bei der Arbeitsausführung an die SIA-Normen und an die Richtlinien für Plattenarbeiten des SPV

(Schweizerischer Plattenverband) zu halten. Nichteinhalten der Kontrollpflichten, die zu einem Schaden führen, können dem Arbeitnehmer angelastet werden.»

Bei bauenschweiz, der heutigen Dachorganisation der Schweizer Bauwirtschaft, die insgesamt rund 70 Organisationen aus den Bereichen Planung, Bauhauptgewerbe, Ausbau und Gebäudehülle sowie Produktion und Handel umfasst, ist der SPV Mitglied.

Der Kunststoff bedroht die Bodenplatten

Nach dem Zweiten Weltkrieg wuchs die Branche in der Hochkonjunktur mit dem Komfort im Haus. Küchen und Badezimmer wurden neu oder grössere Flächen geplättelt. Die Öfen gingen hingegen zurück. Wurden von 1935 bis 1939 im Jahresdurchschnitt Wandplatten 13.7 Mio Stück Wandplatten und 762 Wagen Bodenplatten eingekauft, so waren es 1947 bis 1956 30.4 Mio Stück Wandplatten und 1412 Wagen Bodenplatten, 1957 39.5 Mio Stück Wandplatten und 1515 Wagen Bodenplatten. In den 1950er Jahren wurden zahlreiche neue Plattengeschäfte, in erster Linie Verlegegeschäfte, gegründet, was die Bemühungen des Verbandes, den Kreis der Konkurrenten überschaubar zu halten, selbstverständlich unterlief. Auch die Erdölkrise von 1973/1974 konnte den Trend zunächst nicht brechen. Die Badezimmer wurden grösser und brauchten mehr Plättli, und das Aufkommen emaillierter Platten erleichterte den Unterhalt.

Mathias Grimm:

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.

Andererseits erhielten die Keramikplatten Konkurrenz durch andere Materialien: Im Vordergrund standen die Kunststoffbeläge, die Ende der 1950er Jahre aufkamen und vor allem den Bodenplatten zu schaffen machten, während die Wandplatten das viel weniger spürten. Auch Parkett, Teppiche und gegossene Böden stellen eine gewisse Konkurrenz dar, aber in weniger grossem Ausmass. Mit der zunehmenden Konkurrenz wurden die Vorzüge des Materials Keramik stärker herausgestrichen: Langlebigkeit, Robustheit und Belastbarkeit, Reinigungs- und Pflegefreundlichkeit, Feuerfestigkeit, Farben- und Formenvielfalt, Lichtechtheit, antistatisch, emissionsneutral, kein Nährboden für Milben und Krankheitserreger, hygienisch – Hausstaub ist leicht zu erkennen und zu beseitigen, geruchsneutral, wärmespeichernd und –leitend, passive Raumkühlung im Sommer, speichert die einstrahlende Sonnenwärme im Winter. «Wellenbewegungen hat es schon immer gegeben», fasste Walter Suter vom Verband BodenSchweiz in einem Artikel über Bodenbeläge, der 2007 in der Zeitschrift «Hochparterre» erschien, seine Beobachtungen zusammen. Im «Immo-Monitoring 2006» von Wüest & Partner lautete die Bilanz: «Die Zeiten, in denen Spannteppiche zur Grundausstattung einer Wohnung gehörten, sind zumindest bei neu erstellten oder frisch renovierten Wohnungen vorbei.» Auf den meisten Böden lägen Holz, Parkett, Kork, Stein – oder Keramik. Der Plattenverbrauch wurde auch gesteigert, als im 21. Jahrhundert breitere Schichten die

Wellness (Badezimmer, Schwimmbäder, Hotels) entdeckten, und für Allergiker kommen Platten sogar im Schlafzimmer zur Verwendung.

Mathias Grimm:

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 Badewanne, 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.

Hinzu kamen neue Anwendungsmöglichkeiten von Keramik, zum Beispiel im Tunnelbau, über die in den 1990er Jahren berichtet wurde. 1995 hiess es, der Pro-Kopf-Verbrauch von Keramikplatten steige seit längerem und Keramik sei noch nie so günstig gewesen. 1996 konnte konstatiert werden, dass sich der Import von Keramik in den letzten 20 Jahren vervierfacht hatte. Die Auswahl an Platten hat massiv zugenommen, es gibt mehr verschiedene (und viel grössere) Formate. Änderungen erfolgten auch in der Verlegetechnik. Dazu wurde 1995 anlässlich einer Ausstellungserweiterung bei Ganz & Co. AG in St. Gallen im Mitteilungsblatt «Neues aus Dagmersellen» festgestellt: «Schon seit längerer Zeit steigt der Pro-Kopf-Verbrauch von Keramikplatten dank hoher Wertschätzung und aussergewöhnlichen Gebrauchseigenschaften: Das grössere Umweltbewusstsein, gesundheitliche Aspekte, die Pflegeleichtigkeit und die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten sind einige Gründe. Mitentscheidend ist aber auch ein neues Qualitäts- und Kostenbewusstsein. Noch nie war Keramik so günstig. Neue Produktionstechnologien ermöglichen immer exklusivere, hochwertigere Platten bei gleichzeitig kleinerem Energieeinsatz.»

Im Verband dominierten lange noch die Bemühungen, den Markt kartellistisch in den Griff zu bekommen. «Marktordnung» und «Störungen» sind zwei der am häufigsten verwendeten Begriffe. Man war verbal zwar für die Marktwirtschaft, wollte diese aber möglichst umfassend organisieren, Aussenseiter ausschliessen und vor allem auch keine Newcomer zulassen. Und unverändert blieben die Klagen über die vergebenden Behörden: «Unbefriedigend sind hingegen nach wie vor die Vergabungspraktiken gewisser eidgenössischer, kantonaler und kommunaler Baubehörden, die grundsätzlich nur die billigsten Offerten berücksichtigen. Dass solche Angebote vielfach jeglicher fachlichen, kalkulatorischen und unternehmerischen Seriosität entbehren, betrachten wir als eine üble Begleiterscheinung der heutigen Zeit», hiess es 1982.

Italien dominiert die Importstatistik

1997 beherrschten, mit einem Anteil von rund 66%, italienische Platten «dank ihrer Kreativität, ihrer ästhetischen Ausstrahlung und dem guten Preis» den Schweizer Markt. 1983 waren es 58.6% gewesen, gefolgt von der BRD mit 25.3% und Frankreich mit 5.5%. Die BRD hatte gegenüber dem Vorjahr verloren, Italien, Frankreich, Belgien, Spanien und – von tiefem Niveau startend – insbesondere Portugal hatten zugelegt. Total kamen die Platten aus 19 Ländern. «Die Gegenüberstellungen der einzelnen Jahre zeigen recht deutlich den massiven Importrückgang des Rezessionsjahres 1975, der mit dem allgemeinen Beschäftigungseinbruch identisch verlief, den seither verzeichneten Zuwachs sowie den erneuten Abschwung der

Jahre 1981 und 1982», hiess es zu dieser Statistik. Auch weltweit war Italien mit 550 Mio. m² und einem Marktanteil von 20% der wichtigste Hersteller von keramischen Platten.

Bei den 72 Liefervereinbarungen mit Fabriken dominierten 1998 mit 39 Vertretern ebenfalls die italienischen Firmen, gefolgt von Deutschland mit 13 sowie der Schweiz und Frankreich mit je 5. Gute Marktübersichten lieferte im Info SPV jeweils VSPH-Präsident Jean-Pierre Maillard von der Firma Gétaz Romang. «Der gesamte Keramikkonsum hat sich weltweit in den letzten 25 Jahren auf 400 Millionen verdreifacht, in der Schweiz sogar vervierfacht. Dies bedeutet für alle Beteiligten, Mitglieder, Kunden und Plattenlegerausbildung, einen bedeutenden Leistungsausweis», stellte er zu den Zahlen von 1995 fest. Inbegriffen in diesen Werten waren auch Natursteine und Verlegeprodukte. Nach Maillards Schätzungen belief sich der Gesamtmarkt Schweiz auf 13 Mio. m², wovon 78% auf die Deutschschweiz, 20% auf die Westschweiz und 2% aufs Tessin entfielen. Über den VSPH abgewickelt wurden 66%, 16% entfielen auf den nicht organisierten Handel 16%, 8% auf direkte Fabrikeinkäufe, 7% auf Einkäufe bei ausländischen Händlern und 3% auf Do-it-Läden. Zum grössten Handelspartner Italien mit 8.7 Mio. m². bemerkte Maillard: «In den Beziehungen mit den italienischen Partnern ist der dauernde Wechsel des Ansprechpartners ebenso festzuhalten wie die Tatsache, dass die Agenten jeweils 4 oder 5 Werke gleichzeitig vertreten. Bei der Verkaufspolitik verschiedener Werke (Direktverkauf), welche die Anstrengungen unserer Mitglieder unterlaufen, ist es nicht verwunderlich, dass letztere sich vermehrt auf loyalere Partner der iberischen Halbinsel oder aus dem Norden verlassen.» Nach dem grossen Erfolg der vor allem aus Japan stammenden Mosaik in den 1970er Jahren sei es heute das Feinsteinzeug, welches den grössten Sprung gemacht habe. «Mit 16.5% Marktanteil innert wenigen Jahren ist ein entscheidender Durchbruch gelungen.» 2001 entsprach der Jahresumsatz des Schweizer Marktes mit rund 12 bis 13 Mio. m² 2% der Jahresproduktion von Italien. 80% davon waren glasierte Platten, «welche in trockenem Zustand keine Gefahr bezüglich Rutschfestigkeit bedeuten! Die Empfehlungen der bfu Ausgabe 1998 schliessen glasierte Platten für die Verwendung als Bodenbeläge praktisch aus», kritisierte Maillard. Schliesslich wies Maillard warnend auf Entwicklungen im Handel hin, die in Deutschland und Frankreich dazu geführt hätten, dass 30% bzw. 40% der Keramik über Baucenter verkauft würden. (Info SPV ASC Nr. 12, Juli 1996) Bei den Legern ist heute ein Problem, dass die Kunden immer mehr GU-Leistungen, also alles aus einer Hand wollen. Und bei Grossüberbauungen bieten viele Betriebe wegen des Preisdrucks gar nicht mehr mit. Stattdessen spezialisieren sie sich.

[Noch einzufügen:] SPV 81 Ergebnisse Branchenumfrage 2015.

Hafner und Plattenleger

Das Verhältnis zu den Hafnermeistern war oft von Spannungen begleitet, obwohl es etliche Doppelmitglieder und auch Geschäftsinhaber sowie Angestellte gab, die sowohl eine Hafner- als auch eine Plattenlegerlehre absolviert hatten. 1950 zum Beispiel vermerkte man viele unliebsame Besprechungen mit dem Hafnermeisterverband. 1970 stimmte der Hafnerverband zu, Plattengeschäfte als Mitglieder im VHP zuzulassen. 1999 wurde beim neuen Lehrlingsreglement praktisch unisono der Erwerb beider Fähigkeitszeugnisse (Plattenleger, Hafner) nach einer vierjährigen Lehrzeit abgelehnt. Ein Vorstoss, den SPV-Präsident Silvio Boschian 2006 für ein Zusammengehen mit dem Verband Schweizerischer Hafner- und Plattengeschäfte

unternahm, blieb erfolglos. Das Problem mit der Stellung der Handelsgenossenschaft der Hafner wurde bereits angesprochen.

Box

Schrumpfender Ofenbau

Anteil Ofenbau und Plattenarbeiten: Wie gross war dieser in Ihrem Geschäft vor 30 Jahren und heute?

Vor 30 Jahren führten wir 90 Prozent Hafnerarbeiten aus. Heute ist es gerade umgekehrt. 90 Prozent unserer Aufträge sind Plattenarbeiten. In den 90er-Jahren war die Aufteilung ungefähr 40 Prozent Hafnerei, 30 Prozent Bau von Elektrospeichern und 30 Prozent Plattenarbeiten. Es ist schon erschreckend, wie die Aufträge für den Ofenbau sich in den letzten 30 Jahren reduziert haben.

Aus einem Interview mit Reini Blanc, ehemaliger Inhaber eines Betriebs für Ofenbau und Plattenarbeiten. (HP, Das Fachmagazin für Hafner und Plattenleger, Nr. 04 2014, S. 31)

Es gibt aber auch das folgende Beispiel: «Die Firma Dätwyler Ofenbau AG hat sich seit einigen Jahren auf Kachelöfen und Cheminées mit integriertem Heizsystem spezialisiert. Oft führen diese Arbeiten zu Folgeaufträgen für Keramikarbeiten. Der Keramik- und Natursteinbereich macht rund 50 Prozent des Geschäftsvolumens aus. Die Expansion in den Nischenbereich zahlt sich aus!» (Keramikweg Nr. 4/2014)

2011 wurde diese aufgelöst, und die Delegiertenversammlung der Hafner sprach sich dafür aus, neu Lieferantenmitglieder aufzunehmen. 1967 konnten die Hafner die eigene Fachschule Froburg bei Olten einweihen, und seit 1970 sind im Hafnerverband auch Plattengeschäfte als Mitglieder zugelassen. 2014 fusionierte der VHP mit der Schweizerischen Kamin- und Abgasanlagenvereinigung SKAV. Unter dem Namen feusuisse, Verband für Wohnraumfeuerungen, Plattenbeläge und Abgassysteme, entstand ein Verband mit den drei Standbeinen Ofenbau, Platten und Abgasanlagen.

«Nichts mehr gemein mit Kartell-Absprachen»

«Unsere heutigen Verbände haben nichts mehr gemein mit Kartell-Absprachen oder Reglementationen unserer Vorfahren», erklärte Jean-Pierre Maillard Anfang 1996. Aber im selben Jahr bedauerte er auch: «Vor einiger Zeit musste die deutschschweizer Preiskommission aufgelöst werden. Dieser Schritt wird als bedauerlich eingestuft. Es geht nicht darum, kartellähnliche Absprachen zu treffen, aber im gegenseitigen Gespräch soll doch versucht werden, gemeinsame Wege zu suchen und Gedanken auszutauschen.» (Info SPV ASC Nr. 12, Juli 1996)

Lange und mit oft mässigem Erfolg hatte an die Branche kartellmässig zu organisieren versucht. Man war zwar im Prinzip für die freie Marktwirtschaft, aber die «Ordnung auf dem

Markte» und die Störung derselben waren Wendungen, denen man in den Jahresberichten auf Schritt und Tritt begegnet. Als sich die Behörden vermehrt mit den Kartellen in der Schweiz und insbesondere auch im Bau zu befassen begannen, beschränkte man sich im Verband zunächst darauf, gegen Professoren und Beamte zu polemisieren, welche von der Praxis nichts verstehen würden. «Nach diesem ersten Schritt der Preisbildungskommission kündigte sich im Berichtsjahr ein zweiter an, nämlich Erhebungen über die Kartellfrage. Wir dürften diesbezüglich richtig handeln, wenn wir uns auf den Standpunkt stellen, dass sich die schweizerischen Wirtschaftsformen und die Erfolge der schweizerischen Wirtschaftszweige gegenüber anderen Systemen in jeder Beziehung sehen lassen dürfen und jedem anderen System Stand halten. So besteht wohl keine Veranlassung, Professoren und Sekretäre mit der Untersuchung und Prüfung der praktischen Wirtschaftstätigkeit und deren Organisationsformen im Sinne des <grünen Berichtes> zu betrauen», heisst es im Jahresbericht 1954. In der Preisbildungskommission sassen tatsächlich überwiegend Professoren, und das beim Biga angesiedelte Sekretariat wurde von drei Doktoren gebildet. «Zwischen den Theorien der Wissenschaftler einerseits und der harten Praxis im Konkurrenzkampf andererseits dürften auch bei Erlass eines Kartellgesetzes etwelche Unterschiede bestehen», stellte man auch 1961 noch fest. 1962 wurde das Gesetz in National- und Ständerat beraten.

Die Wirtschaftsartikel von 1947 hatten kein Verbot der Kartelle statuiert, sondern lediglich Massnahmen gegen deren «volkswirtschaftlich oder sozial schädlichen Auswirkungen». Auch die Kartellgesetze von 1962 und 1985 schlossen, im Gegensatz zu Regelungen in anderen Staaten, Absprachen noch nicht grundsätzlich aus. Das Kartellgesetz von 1995 brachte dann einen Paradigmawechsel: Es verbot grundsätzlich alle Preis-, Mengen- und Marktaufteilungsabreden (unter Vorbehalt von Rechtfertigungsgründen) und sah eine Fusionskontrolle vor. Ab 1987 hatte der VSPH Vereinbarungen mit Fabriken abgeschlossen, vorwiegend in Italien, aber auch in Deutschland, Frankreich, Spanien, Portugal, Luxemburg, den Niederlanden und der Schweiz. 1998 bestanden 72 derartige (identische) Vereinbarungen. Zweck der Vereinbarungen war es, «durch eine auf Gegenseitigkeit beruhende Zusammenarbeit zwischen dem Werk und dem VSPH für den Verkauf von keramischen Fliesen und Platten im Vertragsgebiet den gesunden Wettbewerb zu gewährleisten sowie angemessene Marktverhältnisse zu schaffen und zu erhalten». Die Vereinbarung begründete aber «weder eine Lieferpflicht des Werkes noch eine Bezugspflicht eines einzelnen VSPH-Betriebes». Die Werke verpflichteten sich aber, ausschliesslich die VSPH-Betriebe mit keramischen Fliesen und Platten zu beliefern. Im Gegenzug verpflichteten sich die VSPH-Mitglieder, «nur bei jenen Werken regelmässig Einkäufe zu tätigen, mit denen diese Vereinbarung abgeschlossen wurde». Die Vereinbarungen waren damit der letzte Ausläufer der früheren Gegenseitigkeitsvereinbarung mit dem IVWB. Die Vereinbarungen listen aber auch ausführlich die Leistungen von SPV, VSPH und VSPL auf, inkl. Aus- und Weiterbildung samt Betrieb eines Ausbildungszentrums.

Georg Glutz:

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 Spognagel, Italo Bazzi, Herrn 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.

Hans Peter Traub:

Damals gab es noch die sogenannten Berechnungssitzungen. Man musste jedes Devi beim Gewerbeverband melden. Dessen Sekretär berief eine Sitzung ein, an der Preise und Abgebote besprochen wurden. Jeder unterschrieb das Protokoll – und hielt sich dann nicht daran. Diesen teuren und aufwendigen Unsinn stoppte ich, sobald ich als Präsident der Gruppe Basel etwas zu sagen hatte.

Max Bosshard:

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.

Durch die ganze Geschichte des SPV, und zunehmend in der Zeit ab dem Zweiten Weltkrieg, zieht sich aber auch die Klage über die Preisdrückerei der Architekten und der öffentlichen Hand. «Tatsache ist, dass bei der Architekten- wie Bauherrschaft immer noch der billigste Preis und nicht die richtige Kalkulation und fachgerechte Ausführung ausschlaggebend ist. Diese Einstellung führt nicht nur in unserer Branche, sondern im Baugewerbe überhaupt zum Preisdrücken und zum gegenseitigen Auspielen mit allen Schikanen. Da Architekt sowohl wie Bauherr Auftraggeber und Kunde sind, ist bei dieser Einstellung der Offerierende, in unserem Fall das Plattengeschäft, praktisch von vorneherein im Nachteil», hiess es dazu im Jahresbericht 1940.

Vom VGSP zu VSPH und VSPL

1938 erfolgte die Gründung des Verbandes der Genossenschaften Schweizerischer Plattengeschäfte (VGSP) mit seinen Regionalgenossenschaften Genossenschaft Ostschweizer Plattengeschäfte (GOP), Genossenschaft Plattengeschäfte Basel - Zentralschweiz - Tessin (GPBZT), Genossenschaft Bernisch-Solothurnischer Plattengeschäfte (GBSP), Société des Grossistes en Carrelages et Revêtements Neuchâtel Fribourg (SGCRNF) und der Société Coopérative des commerces de Carrelages des cantons de Vaud, Genève et Valais (SCCVGV). Diese Organisationsstruktur blieb bis in die späten 1980er Jahre bestehen. In einer Aktennotiz von 1981 wurde die Verbandstätigkeit wie folgt umschrieben: «Der VGSP befasst sich zum einen mit den Plattenmaterialien, deren Normierung und Handel. Es besteht eine für das ganze Gewerbe sehr nutzbringende Zusammenarbeit mit den führenden keramischen Industrien. Zum anderen besteht das Tätigkeitsgebiet im Verlegesektor, Berufsausbildung der Plattenleger, sowie Weiterbildung für die höhere Fachprüfung, Meisterprüfung. Beide Tätigkeitsgebiete sind von völlig gleichwertiger Bedeutung. Die Beschränkung der Mitgliederzahl wirkt sich in qualitativer Hinsicht ohne Zweifel günstig aus. Sie erlaubt eine konzentrierte Arbeit, die auf gesamtschweizerischer Ebene anerkannt wird. Dies zeigt sich in der Mitarbeit an den Normen SIA, der CRB, sowie der Merkblätter für die spezifischen Fragen der Untergründe, Arbeitstechniken, Verlege- und Ausfugmörtel.» Im gleichen Jahr wurde eine Kommission für eine neue Struktur des VGSP gebildet.

Es hatte sich nämlich gezeigt, dass die bisherige juristische Form die Aufnahme von neuen Mitgliedern erschwerte und den Verband so zu einer gewissen Stagnation verurteilte.

Ebenfalls entsprach die Organisation in Genossenschaften nicht mehr den verbandlichen Bedürfnissen. «Aus dieser Erkenntnis heraus entstand in den Jahren 1986/87 der Schweizerische Plattenverband (SPV) mit seinen Fachverbänden VSPH und VSPL. Mit dieser neuen verbandlichen Form wurden den Eigenbedürfnissen des Handels und des Gewerbes Rechnung getragen, ohne die gemeinsamen Ziele zu vergessen. Die erreichten Resultate, sei es nun das eigene Ausbildungszentrum in Dagmersellen, die stetig wachsende Mitgliederzahl, die modern und praxisnah gestaltete Aus- und Weiterbildung, die allgemeine Akzeptanz als Branchenvertretung oder das zeitgemässe Erscheinungsbild, sie alle belegen, dass die Verbandsverantwortlichen zusammen mit den Mitgliedern damals den Weg in die richtige Richtung gewählt haben», heisst es im Info SPV ASC Nr. 14 vom Juni 1997 in einem Rückblick auf die Verbandsgeschichte. 1986 richtete Max Bosshard dem Verbandssekretariat, für die Adressverwaltung, den ersten Computer ein. Ab dem 13.9.1995 verfügte der VSPL in der Westschweiz über ein eigenes Sekretariat.

Georg Glutz:

Es gelang dann, 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.

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.

1986, vor der Neuorganisation, hatte der VGSP 60 Mitglieder gezählt. Administrativ hatte sich eine Zentralisierung aufgedrängt. «Die vielfältigen politischen, technischen, rechtlichen, wirtschaftlichen, sozialen und branchenspezifischen Aufgaben des VGSP führten im Laufe der vergangenen Jahrzehnte immer mehr zu einer administrativen Verzettelung. Während sich heute die Zentralverwaltung des Verbandes in Zürich befindet, stehen dem VGSP in Sursee ein kleines Ausbildungszentrum und in Oberkirch ein Kurs-Sekretariat zur Verfügung. Neue Organisationsstrukturen sowie das neue Bundesgesetz über die Berufsbildung (BBG) sprechen verbandsintern für eine Konzentration der Kräfte.» Diese erfolgte letztlich dann in Dagmersellen.

Ev. Box zum Material Keramik.
Keramikweg 3 2008, S. 6.

Die 1987 neu gegründete SPV Stiftung übernahm die Aufgaben des VGSP, die Leger gründeten Regionalsektionen des VSPL. Dessen Mitgliederzahl verzehnfachte sich innert knapp zehn Jahren von 33 auf 330. «Der Start des jungen Verbandes war, bedingt durch den abrupten Abgang des damaligen Sekretärs, alles andere als einfach, aber dank dem Einsatz aller Verantwortlichen gelang es, das Schiff wieder seeklar zu bringen», blickte Präsident Hans Peter Traub 1996 zurück. «Peter Sponagel übernahm das Ausbildungszentrum, Ernst Ganz zeichnete für den Berufsbildungsbereich verantwortlich, Italo Bazzi führte den Meisterkurs und

Georg Glutz unterstützte uns von Händlerseite. Mit dem Engagement der Herren Waldmeyer und Reggli kehrte Ruhe ein und alle Kräfte konnten wieder auf die eigentlichen Verbandsziele konzentriert werden.» (Info SPV ASC Nr. 12, Juli 1996) Aber auch die Branche wandelte sich. «Im Händlervorstand hat sich die Struktur innerhalb des Verbandes in den letzten Jahren durch Firmenzusammenlegungen stark verändert», stellte man 1999 an einer Klausurtagung zur Neuorientierung fest. «Heute stehen im VSPH eine Reihe von unabhängigen Plattenhandelsfirmen, meist Klein- und Mittelbetriebe, vier Konglomeraten von teilweise gesamtschweizerisch tätigen Handelsunternehmen gegenüber. In den letzten Jahren sind als Folge von Generationenwechsel und Firmenzusammenlegungen im Verband und im Vorstand markante Veränderungen eingetreten. Als Ansprechpartner wurden tragende, bestimmende Unternehmerpersönlichkeiten teilweise durch angestellte Kaderpersonen, die in anonymen Gesellschaften Teilaufgaben zu verantworten haben, ersetzt. Diese Feststellung soll nicht wertend verstanden werden, sondern aufzeigen, wie sich durch diese Facts Änderungen in den Prozessen des Verbandes ergeben haben.» (Info SPV ASC Nr. 3, Dezember 1999) Der Prozess betraf traditionsreiche Firmen. 1999 übernahm die HG Commerciale die Sponagel AG, Zürich, und die Neue Baukontor Bern AG, deren Verlegebetriebe sie in der Folge wegen möglichen Interessenkonflikten schloss. «Eigene Verlegebetriebe eines sonst ausschliesslich im Handel tätigen Unternehmens riskieren immer wieder, auf dem Markt mit Kunden am gleichen Objekt zusammenzutreffen», hiess es dazu in der Begründung. Wernergraf in Winterthur landete 2001 mit Richner bzw. der Jura-Gruppe beim irischen Zementriesen CRH. 2007 übernahm die CRH auch die Gétaz-Romang-Gruppe. «Die Partner vom Handelsverband sind ausnahmslos sehr bedeutende Firmen mit grossem Know-how, mit wunderschönen, reichhaltigen und nebenbei gesagt auch sehr kostspieligen Ausstellungen, hervorragender Infrastruktur sowie ihrerseits Partner der bedeutendsten Hersteller von Keramik, Klebemörteln und Hilfsmaterialien etc. für das Plattenlegermetier», hiess es im Info SPV ASC vom Juli 2001 bewundernd.

Gegen Ende des Jahrhunderts verstärkte der SPV seine Werbeanstrengungen, ab 1998 war der Verband mit einer eigenen Website im Internet präsent, und um 2000 war mit der Richtlinie 6508 (Ekas) die Arbeitssicherheit ein grosses bzw. ständig wiederkehrendes Thema. Zur gleichen Zeit wurde eine Technische Kommission gebildet. «Die material- und anwendungstechnischen Fragen werden immer komplexer, die Berührungspunkte mit andern Berufen immer häufiger, in Europa und bald auf der ganzen Welt ist eine einheitliche EN oder ISO Normierung im Aufbau», hiess es dazu. (Info SPV ASC Nr. 1, April 2000) 2001 beschloss der VSPH den Beitritt zur IG Handelsverbände der Bauwirtschaft (IGHV). In der Kommunikation löste 2004 «Der Keramikweg» das «Info SPV ASC» ab, welches seinerseits 1995 «Neues aus Dagmersellen» ersetzt hatte. Mit dem Übergang zum «Keramikweg» war auch ein qualitativer Sprung des Mitteilungsblatts verbunden.

Hans Peter Traub:

Nachdem uns die Ausbildungsräumlichkeiten in Sursee gekündigt wurden, hatten wir es Peter Sponagel zu verdanken, dass er das Bauland in Dagmersellen fand und wir die günstigen Verträge mit der Gemeinde abschliessen konnten. Es war jetzt klar, dass wir den Verband öffnen und auch kleinere Firmen aufnehmen mussten. Also wurde der VGSP aufgelöst. (...) Wir gründeten also den Verband Schweizerischer Plattenleger VSPL. Ich war im Vorstand und wurde als erster Präsident vorgeschlagen.

Max Bosshard:

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.

2002 wurde, nachdem man eine Task Force Strukturen und Finanzen eingesetzt hatte, mit einem Beschluss der Delegiertenversammlung eine weitere Reorganisation realisiert. Nun wurde zwischen strategischer Führung und operativer Ausführung getrennt. «Fünf grundsätzlich unabhängig arbeitende Organisationen bilden das Gerippe», charakterisierte Zentralpräsident Hubert N. Steiner die neue Struktur. Die Verbände VSPL und VSPH blieben unverändert, die Stiftung, umbenannt von Ausbildungs- und Verwaltungszentrum des Schweizerischen Plattenverbandes (AVZ Dagmersellen) in Stiftung Bildungszentrum des Schweizerischen Plattenverbandes, war weiterhin für das Ausbildungszentrum verantwortlich. Als neues Element kam die SPV Betriebs AG hinzu, welche die Geschäftsstelle führte und das operative Tagesgeschäft betrieb. Ihre drei Verwaltungsräte wurden entschädigt und erhielten folgenden Auftrag: «Die SPV Betriebs AG führt nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen das Personal, die verbandlichen Dienstleistungen, das Reporting, Dienstleistungen zu Gunsten Dritter, führt und vermarktet das AVZ gemäss Auftrag des SPV Stiftungsrates.» Inskünftig wurden Leistungen eingekauft, auch inhouse. «Der Zentralvorstand seinerseits hat viel stärker die strategische Führung der Gesamtgruppe übernommen. Dabei spielen das Gruppenmarketing sowie das Gruppencontrolling die wesentlichen Eckpunkte.» Alle fünf in Dagmersellen beheimateten Organisationen und Institutionen hätten, so Steiner, nur eine einzige Verpflichtung: «Wir müssen alles unternehmen, dass die Mitgliederfirmen an der Front optimal wirken können und dass die Berufsbildung zu einem guten Kosten-/Nutzenverhältnis angeboten werden kann. Dazu gehören neben einer idealen Ausbildungsstätte wie in Dagmersellen auch ein professioneller Betrieb der Infrastruktur sowie natürlich ein wirkungsvolles Lobbying für den Berufsstand.» Die Berufsbildung stehe im Zentrum, aber auch das Berufslobbying sei wichtig, wurde immer wieder betont. Aufgabe der SPV Betriebs AG war es unter anderem, «die Finanzen mit einer neuen offenen Rechnungslegung zu einem Führungsmittel werden zu lassen». «Die Zukunft hat mit diesem Entscheid begonnen. Leistungsorientiertes Denken wird ab 1. Juli 2002 Einzug halten», bemerkte Silvio Boschian, der die Task Force leitete. Ein über 30 Seiten starkes Reglement, beinhaltete «nun wirklich alles, was zu einem modernen Betrieb gehört». Neuer Geschäftsführer wurde der 41jährige Sales Affentranger, der sich gegen 31 Mitbewerber durchgesetzt hatte.

Silvio Boschian:

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.

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

Die beiden Unterverbände, die weiter existierten, setzten sich neue Ziele. «Der von den Führungsaufgaben befreite neu zusammengesetzte Verbandsausschuss wird die Interessen der Mitglieder des VSPL nun endlich vermehrt vertreten können», hiess es beim VSPL. Neben der Berufsausbildung sollten nun «jene Aktivitäten ausgebaut werden, die einen echten Fachverband ausmachen». Genannt wurden eine verstärkte Regionalisierung, die Gründung neuer Sektionen, der Ausbau der technischen Kommission sowie ein nationaler Gesamtarbeitsvertrag. Während in der Ausbildung von Lehrlingen und Plattenlegermeistern «ein hervorragendes Niveau gewährleistet» sei, gebe es im Rahmen der beruflichen Weiterbildung «noch einiges zu tun». Aber mit Domino sei man auf gutem Weg. Die Zusammenarbeit mit den nahestehenden Fachverbänden NSV [Natursteine] und VHP [Hafner] müsse verbessert werden. «Der Markt sieht sich einer stets rascheren Entwicklung ausgesetzt und es ist dringend nötig, die Verbandsprogramme dem Fortschritt anzupassen. (...) einen Fachverband aufzubauen, der sich ausschliesslich mit Themenbereichen und Problemstellungen rund um den nationalen Plattenhandel konzentriert», schrieb zur Zukunft des VSPH dessen Präsident Andrea Gehri.

Aus zwei mach eins: Nur noch ein Verband

2007 hatte sich auch, zwanzig Jahre nach ihrer Implementierung, die duale Verbandsstruktur von 1987 überlebt. 2005 äusserte sich die Sektionspräsidentenkonferenz positiv zur Fusion von VSPH – dieser hatte den Antrag gestellt – und VSPL, und die Delegiertenversammlung stimmte zu. 2008 fusionierten die beiden Unterverbände zum SPV, und dieser erhielt ein Leitbild. Rückblickend darf festgestellt werden, dass man bei der Strukturreform ein unheimliches Tempo anschlug. Noch 2008 wurde als neue Dienstleistung die Rechtsauskunft eingeführt. An der Swissbau 2014 präsentierte sich der SPV erstmals an einer nationalen Fachmesse.

Die Umstrukturierung und die Fusion zum SPV ist auch im Rahmen der allgemeinen Entwicklung der Verbandslandschaft zu sehen. Seit dem letzten Viertel des 20. Jahrhunderts verschwanden zahlreiche Verbände oder sie fusionierten. Parallel dazu litt auch das Image der Verbände – eine Verbandsmitgliedschaft erachteten immer mehr Firmen als überflüssig. «In der Praxis gelang es den Verbänden zunehmend schlechter, divergierende Interessen zu integrieren.» (Historisches Lexikon der Schweiz) Der Spitzenverband *économiesuisse* hat nicht mehr das gleiche Gewicht wie früher der Vorort, was unter anderem damit zu tun hat, dass die internationalen Grosskonzerne selbst über genügend Ressourcen verfügen und die Verbände nur bedingt brauchen. Gleichzeitig entstehen aber auch laufend neue Verbände, in neuen Branchen. Dazu, dass die Verbandsentwicklung beim SPV nicht immer ganz einfach war, trug auch die Zwei- bzw. Dreisprachigkeit bei. Das Verhältnis zur Romandie war über

weite Strecken relativ zerbrechlich gewesen. 2016 entschied sich die Fédération Romande du Carrelage (FeRC), deren Gründung man 2006 gutgeheissen hatte, eigene Wege zu gehen.

«Was ist eigentlich ein Verband?», fragte Daniel Küchler, Leiter Marketing bei der HG Commerciale und ZV-Mitglied beim SPV, im Keramikweg Nr. 4/2014. Und er gab zur Antwort: «Ein Verband ist grundsätzlich ein leeres Gefäss.» Beim ZPV sah er dieses Gefäss aber gefüllt: «Obwohl im Verband viele Interessengruppen zusammentreffen, verfolgen alle dasselbe Ziel: die Weiterentwicklung des Marktes der keramischen Platten. Seien es die Plattenleger, die Kleber- oder Zubehörhersteller oder der Handel, alle möchten ihre angebotenen Produkte auf professionelle Art und Weise verarbeitet wissen. Daher ist die Aus- und Weiterbildung auch der grösste gemeinsame Nenner.» Aktuelle Themen bei der von Küchler geleiteten Arbeitsgruppe Handel waren zum Beispiel «grossformatige Platten, barrierefreies Duschen oder auch die Zusammenarbeit zwischen Handel und Leger». Die letztere Thematik begleitet den SPV seit seiner Gründung, und dass es reine Händler, reine Leger und Firmen gab, die sowohl handelten als auch legten, barg immer wieder Zündstoff.

International vernetzt: Die EUF

Der SPV war schon früh auch international vernetzt. 1958 erfolgte die Gründung der europäischen Vereinigung der nationalen Fliesenfachverbände (EUF) mit Sitz in Saarbrücken, deren Mitglied er ist. Thema sind hier zum Beispiel die Europäischen Verlegenormen, und die EUF publiziert ein Wörterbuch. Mitglied ist der SPV auch bei der 1941 gegründeten Säurefliesner-Vereinigung (SFV) in Grossburgwedel. Bei ihr handelt es sich um einen Zusammenschluss namhafter europäischer Fliesenfachunternehmen und Zulieferer geeigneter, hochwertiger Baustoffe. Zu ihren Aufgaben gehören u. a. die Überprüfung und Weiterentwicklung der Produkte und Verfahren zur Verlegung keramischer Fliesen und Platten, die Kontrolle der Verarbeitung und das Erstellen von Gutachten und Zertifizierungen. «Die engen Kontakte zu diesem Fachverband erweisen sich auch für uns als sehr nützlich», wurde im Jahresbericht 1980 festgestellt. «Eine Mitgliedschaft in der Säurefliesner-Vereinigung e. V. gilt in der Branche auch als Hinweis für die Qualität und Bedeutung des Unternehmens», heisst es auf der Website des Verbandes. Im gleichen Bericht hiess es, die Tätigkeit in der EUF habe unter der Präsidentschaft von Peter Sponagel «an Substanz eindeutig gewonnen». International engagiert war auch Mathias Grimm als zweiter Vorsitzender der Säurefliesner-Vereinigung sowie technischer Delegierter der EUF für die Schweiz. 1997 stellte man zum Beispiel im Kontakt mit der Säurefliesner-Vereinigung fest, dass Glasurprobleme in Bädern und Sportanlagen, welche die Branche seit einiger Zeit beschäftigten, überall dort entstanden, wo flusssäurehaltige Reinigungsmittel eingesetzt wurden. «Die Mitgliedschaft im Vorstand der Säurefliesner-Vereinigung in Grossburgwedel war sehr wertvoll. Dort wurde sehr viel Wissen und Know-how weitergegeben», stellt Kurt Ammann (Firma A. Blatter AG, Bern) fest.

Box

Die Partner des SPV

Finanziell war der SPV seit den 1930er Jahren von den Beiträgen der Fabriken (Lieferanten) abhängig. Im Laufe der Zeit kamen zu den Plattenlieferanten die Lieferanten von Hilfsmaterialien als Partner hinzu. Zu diesen zählen Kleber, Isolationen, Abdichtungen, Maschinen u.a. 1993 wurden im Info «Neues aus Dagmersellen» drei namhafte Hersteller und Partnerlieferanten erwähnt: Stahel-Keller AG (Winterthur), Poly-Bauchemie AG (Winterthur), Pacific SA (Gland), mit den Produktgruppen Zementgebundene Fertigmörtel, Kunstharzgebundene Fertigteile (Dispersionskleber, Epoxidharzkleber, Polyurethanharzkleber auf 2-Komponenten-Basis) und Mörtelzusätze. 2003 wurde beim Bericht über den Partnervertrag mit den Kleberlieferanten auch deren Interesse an der Zusammenarbeit formuliert: «Nur eine mit den richtigen Hilfsstoffen qualitativ richtig verlegte Platte ist eine gut verkaufte Keramik!» Die Partner unterstützten den SPV zweckgebunden im Bereich der Ausbildung «mit einem namhaften Jahresbeitrag». 2017 kann der SPV auf die Unterstützung der Bildungspartner Deutsche Steinzeug Schweiz AG, Florim Ceramiche, Geberit, Kerakoll, PCI Bauprodukte, Saint-Gobain Weber, Sika Schweiz und Uzin Tyro AG sowie der Dienstleistungspartner FILA Industria Chimica Spa und Curtain Wall Schweiz zählen.

«Gelebte Sozialpartnerschaft»

Nach der Streikwelle in den ersten Nachkriegsjahren wurde der Arbeitsfriede auch bei den Plattenlegern nicht mehr in Frage gestellt. Als im Kanton Zürich das kantonale Feriengesetz angenommen wurde, diskutierte man auch beim VGSP, ob man künftig das Arbeitsverhältnis stärker im Gesetz oder vertraglich regeln solle. Dies war innerhalb der Linken ebenfalls umstritten: Während die Gewerkschaften auf den Vertrag setzten, weil das ihre Macht stärkte, bevorzugte die SP das politische Feld, also das Gesetz.

1954 kündigte der SBHV (heute unia) «unter der generellen Parole eines Konjunkturanteiles» sämtliche bestehenden Kollektivverträge, soweit dies möglich war. «Die auf allen Plätzen hartnäckig geführten Verhandlungen zeitigten unterschiedliche Resultate. Erfreulich darf die übereinstimmende Haltung der Arbeitgeber auf allen Plätzen vermerkt werden», heisst es dazu im Jahresbericht. «Generell kann festgestellt werden, dass dort, wo direkte Verhandlungen zwischen Firmeninhaber und Betriebspersonal möglich sind, diese Verhandlungen in viel angenehmerer Art und Weise geführt und zu Ende gebracht werden können, als dort, wo sich erfolgshungrige Gewerkschaftssekretäre den Arbeitgebern als Verhandlungsführer entgegenstellen.» Ein Kontakt Arbeitgeber/Arbeitnehmer im Sinne paritätischer Kommissionen sei für viele Berufsfragen sicher von grossem Nutzen, wurde weiter ausgeführt. Diese Zusammenarbeit dürfe jedoch nicht so weit gehen, «dass die Selbstbestimmungs- und Entscheidungsfreiheit der Arbeitgeber eingeschränkt oder tangiert würde».

Die Vertragsfragen waren in erster Linie Angelegenheit der regionalen Genossenschaften. Ein gesamtschweizerischer Vertrag, der immer wieder als Ziel formuliert wurde, kam nicht zustande. 2013 wurde ein bis im März 2017 laufender, allgemeinverbindlich erklärter Gesamtarbeitsvertrag für das Plattenlegergewerbe der Kantone Aargau, Bern, Glarus, Luzern, Nidwalden, Obwalden, Schwyz, Solothurn, Uri, Zug und Zürich abgeschlossen. Auf Anfang 2014 kamen die Kantone Appenzell Innerrhoden, Appenzell Ausserrhoden, Graubünden, Schaffhausen, St. Gallen und Thurgau hinzu. Mit diesen 17 Kantonen ist die Deutschschweiz mit Ausnahme von Basel abgedeckt. Vertragspartner sind der Schweizerische

Plattenverband, feusuisse sowie die Gewerkschaften Unia und Syna. Für das Sekretariat der Zentralen Paritätischen Berufskommission (ZPBK) des Plattenlegergewerbes und der Regionalen Paritätischen Berufskommission Aargau/Solothurn ist der SPV zuständig. Ebenso für die Arbeitskontrollstelle PARIconrol, die im Auftrag der Kantone und der Paritätischen Kommissionen Baustellenkontrollen vornimmt.

2000 wurde beim Verband der Zentralschweizer Plattenlegerfirmen (VZPL) festgestellt, weil die Sektionszugehörigkeit mit dem Gesamtarbeitsvertrag für das Plattenlegergewerbe der Zentralschweiz gekoppelt sei, profitierten die Mitglieder vom gemeinsamen Vollzugsfond, aus welchem Entschädigungen für Aus- und Weiterbildung bezahlt werden. Bei der Sektion Bern wurde nach rund zweijährigen Verhandlungen Anfang 2000 der vertragslose Zustand mit einem Vertrag beendet, der die Jahressollarbeitszeit, die Einsetzung einer Paritätischen Kommission und die Einführung des Pari-Fonds brachte. Das Konzept für die Ausarbeitung eines nationalen Rahmenvertrags von 2001 sah vor, dass Löhne und Zulagen, Arbeitszeiten und der Teuerungsausgleich in die Verantwortung der einzelnen Regionen fallen sollten. Nach der Vernehmlassung des Entwurfs bei der GBI und den VSPL-Sektionen sollte die endgültige Fassung erarbeitet und verabschiedet werden, um gerüstet zu sein, wenn 2004 das Entsendeabkommen in Kraft treten sollte. 2004 musste aber konstatiert werden, dass der gesamtschweizerische GAV nach mehrjährigen Bemühungen gescheitert war. «Nach weit über zweijähriger Ausarbeitung eines einheitlichen, gesamtschweizerischen Gesamtarbeitsvertrages stellte sich in den abschliessenden Verhandlungen und im durchgeführten Vernehmlassungsverfahren unmissverständlich heraus, dass mittel- bis langfristig das erklärte Ziel nicht umgesetzt werden kann», stellte Silvio Boschian fest. Das hatte auch damit zu tun, dass die Westschweiz, das Tessin und die Nordwestschweiz bereits in Kollektivverträge eingebunden oder diese teilweise bereits allgemeinverbindlich erklärt waren. Die Ostschweiz hingegen stellte sich damals noch grundsätzlich gegen einen schweizerischen GAV. Der GAV sollte auch Lohndumping verhindern. «Es ist festzustellen, dass in jüngster Zeit vermehrt Plattenlegerarbeiten grösseren Ausmasses von ausländischen Firmen ausgeführt werden. Solche Firmen können nur, um den Wettbewerb nicht mit Lohndumping zu verzerren, über die Einhaltung der AVE des GAV gezwungen werden, unsere Rahmenverpflichtungen einzuhalten. Die Kantone haben über den hier dargestellten GAV die Möglichkeit, sich umgehend anzuschliessen, wobei für jeden Kanton eine für seine Region angepasste Version ausgearbeitet wird, welche seine Souveränität, Spezifikation und Freiheit gewährleistet», erklärte Boschian. 2010 kam es zu Auseinandersetzungen um lokale oder einen nationalen GAV, wobei die sehr auf ihren eigenen Vertrag bedachten Basler Plattenleger mit Streik drohten. Dass der GAV ab 2014 dann auch in der Ostschweiz allgemeinverbindlich wurde, war gemäss Silvio Boschian ein historischer Moment. Daniel Frei, Präsident der Sektion Ostschweiz, räumte ein: «Noch vor ein paar Jahren haben wir Arbeitgeber den GAV mehrheitlich als Einschränkung unserer gewerblichen Tätigkeit, ja sogar als <Fussfessel> wahrgenommen.» Der Druck aus dem Ausland und damit die Gefährdung der Branche hätten aber ein Umdenken bewirkt.

Box

[Plattenleger-Werkzeugkiste](#)

Einen Eindruck vom heutigen Beruf des Plattenlegers gibt ein Blick in dessen Werkzeugkiste. Diese enthält gemäss Anhang N° 5 zum GAV 2013-2017 2 Knieschoner Profi sowie je 1 Abfallsack, Atemschutzmaske, Ausfugscheibe Kunststoff, Berner Putzkelle 14 cm, Doppelmeter, Eisensäge, Gehörschutz, Glasschneider Hartmetall, Gleitspray (WD 40) 100 ml, Graphit Bleistift, Gummibecher, Gummihammer, Gummihandschuhe (Paar), Handcreme, Handfäustel 800 gr, Holzsäge (Fuchsschwanz), Kugelschreiber, Maurerhammer 600 gr mit Nagelzieher, Maurerkelle eckig 20 cm, Maurerwinkel 50/28 cm, Mosaikzange, Notizblock, Plattenlegerhammer spitz, Plattenlegerkelle, Plattenlegerlochzange mit Papageienkopf, Plattenlegermeissel flach 10 mm, Plattenlegermeissel flach 20 mm, Plattenlegerzange Knipex, Plattenschneidmaschine Schnittlänge min. 40 cm, Rabetzange 20 mm, Schleifstein Dia Pad, Schraubenzieher 5 mm, Schutzbrille, Schwamm, Schrägmass, Universalmesser (Stanleymesser), Wasserwaage 120 cm, Wasserwaage 40 cm, Werkzeugkiste mit Schloss, Zahnkelle Mosaik 6 mm, Zahnkelle Wandplatten 8 mm, Zahnkelle Bodenplatten 10 mm, Zimmermannbleistift.

Von Sursee nach Dagmersellen

Anfänglich war die Maurerausbildung in Sursee in Lehrhallen (inkl. einem Neubau von 1963) untergebracht. 1972, nach dem Bezug des Ausbildungszentrums, wurden diese an die Stadt Sursee verkauft. In den frühen 1980er Jahren wollte man die Plattenleger, wegen Platzmangels, zuerst loshaben. Durch entsprechende Leistungen konnte sich der VSPG das Ausbildungsrecht für weitere 20 Jahre sichern. Aber nur in einem neuen Kurslokal in Sursee. Da sprangen die Plattenleger selber ab und bauten Dagmersellen. 1986 erfolgte der Rücktritt von Peter Sponagel aus der Stiftung der Maurer-Berufsbildungskommission Zentralschweiz. Der VGSP suchte damals Land in der Region Sursee. Die Erweiterungen in Sursee wurden durch das neue Berufsbildungsgesetz von 1978 ausgelöst.

Box

Gesamtschweizerisches Bau-Ausbildungszentrum

In einer Sitzung über den Um- und Ausbau der Lehrhalle Sursee hatte Geschäftsführer Karl Schaber 1964 eine visionäre Idee. Zusammen mit Willy Messmer vom Schweizerischen Baumeisterverband (SBV) lancierte er die Schaffung eines gesamtschweizerischen Bau-Ausbildungszentrums. Nach zwei Jahren war es soweit: Das Ausbildungszentrum des Schweizerischen Baumeisterverbandes (AZ SBV) wurde ins Leben gerufen und 1972 eröffnet. Heute ist der Campus Sursee, eine veritable Erfolgsstory, ein moderner, erfolgreicher KMU im Dienste der Berufsbildung, der ständig ausgebaut wird.

Der Entscheid, ein Grundstück in Dagmersellen zu kaufen, fiel im Mai 1986. Im September 1987 wurde beschlossen, dort das Ausbildungs- und Verwaltungszentrum zu bauen, und es wurde die Stiftung «Ausbildungs- und Verwaltungszentrum des Schweizerischen Plattenverbandes AVZ Dagmersellen» gegründet. 1990 erfolgten Anfang April Grundsteinlegung und

Baubeginn. Eine brancheninterne Finanzierungsaktion erbrachte 1991 rund 3.46 Mio. Franken, 1992 wurde das Zentrum eröffnet. Das neue Bildungszentrum hatte auch eine neue Struktur zur Folge, mit der SPV Betriebs AG als zentraler Schaltstelle.

In Dagmersellen erhielt der SPV ein schönes neues Zentrum, mit Kantine und Hotelbetrieb. Trotz ausstehenden Subventionen von Bund und Kanton in Millionenhöhe konnte bereits fürs erste Betriebsjahr eine ausgeglichene Rechnung präsentiert werden. Dies unter anderem dank einer restriktiven Ausgabenpolitik der Betriebskommission. Das Zentrum war gut ausgelastet. Verbandsintern wurde es für die Einführungskurse für Plattenlegerlehrlinge, für Intensivkurse, Lehrabschlussprüfungen, Weiterbildungsseminare, die Vorbereitungskurse für Höhere Fachprüfungen, Gutachterseminare sowie Vorstands- und Kommissionssitzungen belegt. Hinzu kam eine intensive Nutzung durch Dritte. Nach fünf Jahren wurde 1997 festgestellt: «Das Ausbildungszentrum in Dagmersellen ist zum Zentrum der Keramik herangewachsen.» Im Jahresschnitt besuchten 340 angehende Plattenleger und Plattenlegerinnen die obligatorischen Einführungskurse. Daneben fanden Aus- und Weiterbildungskurse im Bereich der Baukeramik statt. Dank seiner optimalen Infrastruktur und der verkehrstechnisch hervorragenden Lage im Zentrum der Schweiz konnte es Kunden aus allen Wirtschaftskreisen verzeichnen: «Sei es nun die Präsentation von neuen Autos, oder das Ablegen der Berufsprüfung als Spitalkoch, oder ein Buchhaltungskurs für Landwirtschaftliche Genossenschaften.» Verschiedene Dagmerseller Vereine und Institutionen profitierten ebenfalls von der Infrastruktur des Zentrum, und für das Dagmerseller Gewerbe wurde das Zentrum zum wirtschaftlichen Faktor. Die enge Verbindung mit der Gemeinde zeigt auch die Präsenz des früheren Gemeindepräsidenten Robert Zemp im Stiftungsrat.

Georg Glutz:

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.

Jean-Pierre Maillard:

Mon objectif principal au sein du comité était afin d'assurer le meilleur financement possible pour le Centre et comme délégué du plus important commerce suisse du carrelage je me suis beaucoup impliqué dans la recherche de soutiens financiers auprès de nos fournisseurs ... à la fin le baromètre des dons atteignait Fr 1'834'000.--. Cette action était plus facile pour moi que pour d'autres petits membres-acheteurs. Cette forme de sponsoring a été très utile. A Dagmersellen il existe même un tableau qui mentionne les noms de nos principaux donateurs. Les usines suisses ont aussi beaucoup contribué à nous aider par leurs dons.

Ende Mai 2001 wurde die Erweiterung des Bildungszentrums um eine neue Werkhalle sowie einen dreigeschossigen Schulungstrakt beschlossen. Begründet wurde die Expansion mit dem neuen Reglement für Ausbildung und Lehrabschlussprüfung. Die Arbeitsfläche pro Lehrling musste vergrössert werden. «Neue Materialien und Techniken zwingen die Branche zur stetigen Anpassung. Damit die entsprechende Ausbildung garantiert werden kann, muss der erforderliche Raum für Darstellung und Anwendung zur Verfügung gestellt werden können.» Hinzu kamen ständig steigende Lehrlingszahlen und die Tatsache, dass der Einführungskurs der Tessiner Lehrlinge künftig in Dagmersellen stattfinden sollte. Weiter wollte der Naturstein Verband Schweiz seine Aus- und Weiterbildung der Steinwerker in Dagmersellen

durchführen, und die Gewerbeschule Sursee hatte die Absicht, die Beschulung der Zentralschweizer Plattenleger nach Dagmersellen auszulagern. Die Kosten beliefen sich auf rund 3 Mio. Franken. Als dann im Verlaufe der Verhandlungen über die Vergabe der Arbeiten für den Erweiterungsbau die Bauunternehmung Josef Arnet AG dem Verband das Unterkunftsgebäude gegenüber dem Zentrum für 200'000 Franken anbot, griff der SPV zu. Damit gelangte man in den Besitz von 14 zusätzlichen Einzelzimmern und zwei Mehrzweckräumen.» Die Bilanz war auch stolz, als das Ausbildungszentrum sein 20jähriges Bestehen feiern konnte: Seit der Gründung waren 2465 Lehrlinge, 126 Plattenlegermeister (ab 1993) und 93 Plattenlegerchefs (ab 2003) ausgebildet worden. «Die Erkenntnis, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe entscheidend vom Ausbildungsstand und der entsprechenden Leistungsfähigkeit abhängt, war und ist der Hauptgrund, weshalb der SPV der Berufsbildung über alle Jahre hinweg einen sehr hohen Stellenwert zugemessen hat», erklärte Alois Renggli, der Leiter der Ausbildung und ein Urgestein der Berufsbildung, dazu.

Nachwuchssorgen

Doch diese Erfolgsmeldung konnte nicht über Nachwuchssorgen hinwegtäuschen. Als in Sursee arger Platzmangel herrschte, erklärte Peter Sponagel Ende 1980, sie seien von dieser Entwicklung alle überfahren worden. Er war der Meinung, dass sich der «Pillenknicke» sicher in den nächsten Jahren auf die Lehrlingszahl auswirken werde und es möglich sein sollte, irgendeine Übergangslösung zu finden. Doch bald trat das gegenteilige Problem auf: Die Lehrlingszahlen sanken. Von über 500 im Jahre 1985 tauchten sie auf knapp 300 1994. Dabei war das Problem ein zweifaches: Zum einen war es schwierig, angesichts der fortschreitenden Akademisierung und des Trends zu den Dienstleistungsberufen genügend Lehrlinge zu finden, zum andern genügten diese oft den Anforderungen nicht. Das zeigte die Bilanz von 1983: «An den Lehrabschlussprüfungen beteiligten sich 125 Kandidaten (Vorjahr 96), von denen 27 (Vorjahr 13) den gestellten Anforderungen leider nicht genügten. Mit einer Durchfallquote von 21.6%! (Vorjahr 13.54%) lagen unsere Prüflinge im gesamtschweizerischen Berufsvergleich abgeschlagen am Schwanz des Klassementes. Ein ähnlich schlechtes Prüfungsgesamtresultat war in den letzten drei Jahrzehnten nie mehr zu verzeichnen! (...) Diese erschreckenden Zahlen dürfen nicht einfach hingegenommen werden, sondern müssen uns sehr rasch zu massiven Gegenmassnahmen veranlassen», lautete der aufrüttelnde Kommentar im Jahresbericht. Die anschliessenden Bemühungen zeitigten durchaus Erfolge, doch waren die hohen Durchfallquoten periodisch wieder ein Thema. Unter anderem wurde ein Leitfaden für die Auswahl der Lehrlinge ausgearbeitet.

Die breite Palette an Aus- und Weiterbildungsbestrebungen des SPV ist beeindruckend. 1989 wurde eine Permanente Berufsbildungskommission geschaffen, 1992 ein Reglement über die Höhere Fachprüfung (HFP) im Plattenlegergewerbe gutgeheissen. Finanziell wurde die Ausbildung der Plattenleger vom Händlerverband VSPH massiv unterstützt. Es wurde eine Gutachterausbildung mit einem 2 1/2tägigen Grundkurs und anschliessender Zertifizierung geschaffen. Die Absolventen durften den Titel SPV Gutachter tragen und werden zur Beurteilung von Schadenfällen eingesetzt. Der SPV war auch regelmässig an Berufsbildungsereignissen im Rahmen von Ausstellungen und Messen vertreten. In den 1990er Jahren wurde der Liftkurs eingeführt. Mit diesem wollte man «zukünftigen Meisterkandidaten, welche seit der Lehrabschlussprüfung keine Schulung mehr genossen haben, eine Hilfe in den Fächern

Buchhaltung, Korrespondenz/Administration und Berechnen geben». Gedacht war er auch für Plattenleger, «die Verantwortung im Geschäft übernehmen oder vom Meister gefördert werden».

1997 skizzierte Alois Renggli vier aktuelle Themen: Die Höhere Fachprüfung 1997, die Ausbildungsvorschriften für Plattenleger, die Liberalisierung der Zulassung zur höheren Fachprüfung für Plattenleger sowie Domino, die modulare Weiterbildung innerhalb der Plattenbranche. Domino schloss die Ausbildungslücke zwischen LAP und höherer Fachprüfung. In verschiedenen Modulen wurden Schulungsmöglichkeiten für Verkauf, Plattenleger und Lager angeboten. Angestrebt wurde mit dieser Ausbildung die Voraussetzung für die eidgenössische Anerkennung einer Berufsprüfung. «Domino bietet vor allem für die Mitarbeiter in Kleinbetrieben eine echte Weiterbildungschance und damit auch für die Unternehmerschaft Vorteile», lautete eine Einschätzung. Mehr Flexibilität, bessere Transparenz zwischen den einzelnen Ausbildungsmöglichkeiten, höhere Wirtschaftlichkeit und bessere Verträglichkeit zwischen beruflicher Weiterbildung und Familie waren weitere Prädikate, mit denen «Domino» versehen wurde. «Zukünftig werden mehr Erwachsene den Zugang zur Weiterbildung finden. (...) Jeder Dominostein entspricht einer bestimmten Kompetenz, die sich aus verschiedenen Fähigkeiten zusammensetzt. Damit wird sichergestellt, dass das, was in einem Modul gelernt wird, möglichst einer realen Situation bzw. Funktion am Arbeitsplatz entspricht.» Das Modul wird mit einem Kompetenznachweis abgeschlossen. Mehrere Dominosteine zusammen ergeben einen Baukasten, für den es einen eidgenössischen Fachausweis gibt. Für das Verlegegewerbe gab es die vier Module Berechnungen, Baukonstruktionen, Bauadministration und Baustellenorganisation. «Mit der modularen Weiterbildung reagiert der SPV auf die immer rascheren Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft. Die rasante technologische Entwicklung macht eine laufende Anpassung der Qualifikationen notwendig», wurde betont. Die modulare Ausbildung zum Plattenlegerchef wurde im Spätherbst 2000 gestartet.

Parallel wurde ein paar Jahre später auch eine modulare Ausbildung zum Baumaterialhandelsfachmann/-fachfrau angeboten. 1993 hatte in Dagmersellen erstmals eine branchenspezifische Lehrabschlussprüfung für Handelsbetriebe der Baubranche stattgefunden, wobei die «IG Handelsverbände der Bauwirtschaft», bestehend aus dem Verband Schweizerischer Baumaterialhändler (VSBH), dem Schweizerischen Grosshandelsverband der Sanitären Branche (SGVSB) und dem Verband Schweizerischer Plattenhandelsgeschäfte (VSPH), vorgängig ein dreitägiges Vorbereitungsseminar organisierte. Die Branchenprüfung ist Teil der kaufmännischen Lehrabschlussprüfung.

Mit Beginn des Schuljahres 1999/2000 wurden die Plattenlegerlehrlinge nach einem neuen Ausbildungs- und Prüfungsreglement geschult. An der Lehrabschlussprüfung wurden nur noch die drei Fächer Praktische Arbeit, Berufskennntnisse und Allgemeinbildung geprüft. Im Fach Praktische Arbeit wurden Vorarbeit, Bodenbelag, Wandbelag und Verkleidung je gleich stark gewichtet. Die Berufskunde gliederte sich in die fünf Positionen allgemeine Fachkenntnisse, Material & Werkzeuge, Konstruktionstechnik, Fachrechnen sowie Fachzeichnen und Gestalten. 2002 kam als neues Angebot eine zweijährige berufliche Grundbildung mit Attest Plattenleger hinzu. Seit 2009 gibt es eine modulare Ausbildung zum Natursteinleger SPV/NVS bzw. zum Natursteinleger-Fachmann. 2010 wurden die Bildungsverordnungen für Plattenleger EFZ (Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis; dreijährig) und Plattenlegerpraktiker EBA

(Eidgenössisches Berufsattest; zweijährig) fixiert. Seit 2012 gibt es eine neue KV-Grundbildung in der Baubranche, die von der Baukette Schweiz getragen wird.

Meisterschule: Die Kaderschmiede des SPV

Fazit ist, dass die Schweiz immer wieder Spitzenleute hervorbringt, die Lehrlingssuche aber in der Breite Mühe bereitet. Bei letzterer sind auch die Berufsberater eine wichtige Schaltstelle. Erfreulich ist die Entwicklung am oberen Ende der Ausbildung, bei den Meistern (heute Höhere Fachprüfung), die 1992 ein neues Reglement erhielt. 1997 wurde zur Meisterausbildung erklärt: «Der Plattenlegermeister soll ein Plattengeschäft mit 3-6 Personen leiten können.» Die Lernziele bestanden in Fachkompetenz, Selbstkompetenz, Sozialkompetenz und Methodenkompetenz. Bei der Auswertung der Höheren Fachprüfung 1995 sei man «immer wieder mit dem komplexer werdenden Umfeld der Informatik und der Telekommunikation, dem Daten-Highway und der Multimedia, inmitten einer rasenden technologischen Entwicklung von Soft- und Hardware konfrontiert worden». Mit der Folge, dass sich die Meisterschüler einen Laptop – damals noch keine Selbstverständlichkeit und auch noch nicht derart billig – anschaffen mussten. Ein gutes Zeugnis stellte der Berufsbildung des SPV an einer Notenkonferenz Christoph Schmitter vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) aus: Das Aus- und Weiterbildungsprogramm mit Berufsattest, Fähigkeitszeugnis, «Domino»-Berufsprüfung und Höherer Fachprüfung sei «sehr gut aufgestellt». Allerdings sei das Prüfungsreglement für die HFP aus dem Jahr 1992 nicht mehr aktuell, und neu werde eine Prüfung für die ganze Schweiz durchgeführt.

2012 startete die Plattenlegermeisterschule auch in der welschen Schweiz, organisiert durch die Fédération Romand du Carrelage FeRC, unter der Trägerschaft des SPV, an der Ecole de la Construction (Berufsschule) in Tolochenaz. Im Übrigen erfolgt die Berufsbildung in der Romandie auf einer anderen Basis: Die Plattenlegerbetriebe sind in der Westschweiz kantonal organisiert und in ihrem Sektionsgebiet zusammen mit den kantonalen Instanzen für die Basisausbildung der Plattenleger verantwortlich, und dies sowohl im inhaltlichen wie auch im finanziellen Bereich.

Silvio Boschian:

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.

Insgesamt sind die Ausbildungsmöglichkeiten im Plattengewerbe heute äusserst vielseitig, und die Ausbildungsgänge sind durchlässig. Die früheren Versuche, die Branche kartellmässig zu organisieren, waren hingegen meist ein Krampf und erreichten nie wirklich ihr Ziel – bis sie verboten wurden. Immerhin verschafften sie dem Verband aber durch die finanziellen Beiträge der Fabriken die Mittel, um eine gute Berufsbildung aufzubauen. Und als Bildungsinstitution ist der SPV ein Erfolgsmodell.

Box

Mädchen entdecken den Beruf

1997 zählte man beim VSPL 409 Lehrverhältnisse. Unter den Lernenden befanden sich auch 11 Lehrtöchter. «Es scheint, als hätten die Mädchen unseren schönen Beruf entdeckt», bemerkte VSPL-Präsident Mathias Grimm dazu.

2009 wurde mit Elisabeth Arm die erste Frau in den Zentralvorstand gewählt.

Weltweit der erfolgreichste Plattenverband

Wie gut die Berufsbildung im Plattenlegergewerbe ist, zeigt sich jeweils an den Berufsweltmeisterschaften. Die Plattenleger sind seit 1991 dabei. Damals wurde der Schweizer Vertreter gleich Weltmeister. Bis 2013 lautete die stolze Bilanz: 6 Gold-, 3 Silber- und 1 Bronzemedaille. Solche Erfolge haben positive Auswirkungen auf das Image des Plattenlegers und wurden auch gezielt in Werbekampagnen eingesetzt. «Auf den Champions basiert auch unsere Kampagne», erklärte der beauftragte Werber 2013. Um genügend Lehrlinge zu finden. «Im kommenden Jahr bilden die erstmals über alle Berufe gemeinsam stattfindenden Berufsweltmeisterschaften, die SwissSkills 2014 in Bern, ein zentrales kommunikatives Element, um neue Plattenleger zu gewinnen.»

Es gibt auch Schweizer- und Europameisterschaften. Die Kandidaten werden vom SPV betreut. Als Hans Zimmerli 2003 sein 10-Jahre-Arbeitsjubiläum in der SPV Betriebs AG feiern konnte, wurde er mit folgenden Worten gelobt: «Er ist unser Schweizermeister-Macher und managt alles so gut, dass die Kandidaten wie dieses Jahr zu Vize-Weltmeistern werden.»

Silvio Boschian:

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.

Präsidenten und Geschäftsführer

Verbandspräsidenten

1913-1915 Eugen Jeuch

1915-1917 A. Diener

1917-1955 Huber (1920 immer noch)

1924-1926 A. von Morlot, Schweizerische Treuhandgesellschaft

1926-1937 Kurt Sponagel

1937-1951 Otto Friedrich Rascher
 1951-1953 Ad§ Rychner (interimistisch)
 1953-1982 Hans Hess
 1983- Peter Sponagel

VSPH

1987-1993 Georg Glutz
 1993-2000 Jean-Pierre Maillard
 Danach kollektive Führung.
 2001- Pierre-Alain Lietti
 2002- Andrea Gehri

VSPL

1987-1996 Hanspeter Traub
 1996-2002 Mathias Grimm
 2002- Mauro Bazzi

SPV

2002- Hubert N. Steiner
 2005- Silvio Boschian

Sekretär/Geschäftsführer

1955-1950 K. Roggmann
 1949-1982 Hans Hess
 1982-1989 René Schaerer
 1990-2002 Peter Waldmeyer
 2002-2005 Sales Affentranger
 2006-2013 Marc Schäfer
 2013- Andreas Furgler

Präsidenten der Berufsbildungskommission (BBK)

1989-2005 Ernst Ganz
 2005-2012 Ruedi Ammann
 2013-2015 Daniel Frei
 2015- Thomas Leisibach / Marco Digirolamo

Quellen

Archiv des Schweizerischen Plattenverbandes (SPV)
 News aus Dagmersellen
 Info SPV ASC
 Keramikweg

Wichtigste Literatur

Bauen in der Schweiz. 75 Jahre Schweizerischer Baumeisterverband (SBV), 1897-1972.
100 Jahre Schweizerischer Baumeisterverband. 1897-1997, 3 Bände.