

BESUCH BEIM HANDEL A. BLATTER AG

WAND- UND BODENBELÄGE INSZENIEREN

Die Firma A. Blatter AG in Bern vereint seit 1952 Handel, Beratung und Verlegen unter einem Dach. Nachdem sie während zwei Generationen von der Familie Ammann gelenkt wurde, sind vor Kurzem mit Philipp Westphal und Bernhard Graf zwei junge Kräfte in die Geschäftsleitung eingestiegen.

Text
Rob Neuhaus
Foto
A. Blatter AG,
Rob Neuhaus

VISITA AI RIVENDITORI: A. BLATTER AG RAPPRESENTAZIONE SCENOGRAFICA DI RIVESTIMENTI PER PARETI E PAVIMENTI

Dal 1952 la ditta A. Blatter AG di Berna riunisce sotto lo stesso tetto la rivendita, la consulenza e l'installazione. Dopo essere stata gestita dalla famiglia Ammann per due generazioni, due giovani, Philipp Westphal e Bernhard Graf, sono entrati di recente nel management team.

Lo showroom alla Normannenstrasse a Berna è ampio, inondato di luce e ricco di attrazioni visive e tattili. Piastrelle in ceramica di piccolo formato sono appese come quadri in cornici metalliche e le gamme di colori stimolano la meditazione. Al centro di una panoplia di marchi è collocato un tavolo da riunione. Dei rivestimenti senza giunti, stuccati e levigati, offrono spunti di discussione. I pavimenti in terrazzo alla veneziana ricordano le case padronali e gli alberghi d'interesse storico. Le piastrelle in cemento, realizzate a mano in una fabbrica in Marocco, raccontano storie affascinanti di persone e del loro mestiere. Bernhard Graf è convinto che si possano conquistare clienti non solo se si presentano loro nuove e sorprendenti possibilità: «I rivestimenti per pareti e pavimenti sono altamente emozionali e devono essere presentati in modo adeguato.»

Bernhard Graf (32) ist seit Anfang 2019 Geschäftsführer und Mitinhaber der A. Blatter AG. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaft sammelte er Führungserfahrung in KMU des Baunebengewerbes, bis er vor drei Jahren im Hinblick auf die Nachfolgelösung zur A. Blatter AG stiess. Zusammen mit Philipp Westphal, Architekt FH und Plattenlegermeister mit eidg. Diplom, sorgt er einerseits für Kontinuität und bringt andererseits frischen Wind in die Firma. Von den vier Ammann-Brüdern sind einer pensioniert und drei noch weiterhin im Unternehmen tätig. Bernhard Graf ist schnell heimisch geworden: «Die Familie Ammann hat die Nachfolge aktiv angepackt, und wir kommunizieren den Wechsel offen nach allen Seiten. Das ist wichtig für unsere Kunden und Lieferanten, und ebenso für die rund 50 Mitarbeitenden, die eine sichere Zukunft vor sich sehen.»

QUALITÀ ENTLANG DER GANZEN WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Dass die Mitarbeitenden eine wichtige Rolle spielen, zeigt sich auch beim Webauftritt. Sorgfältig inszenierte Fotoporträts zeigen die ganze Belegschaft. Auch die Ausstellung und Referenzobjekte sind professionell fotografiert und stehen für eine hohe Wertigkeit von Produkt und Ausführung. Ein wichtiger Punkt für Bernhard Graf: «Unsere Produkte zeichnen sich durch hohe Qualität aus. Da ist es nur selbstverständlich, dass wir diese entlang der ganzen Wertschöpfungskette, von der Präsentation über die Beratung bis zum Verlegen auf der entsprechenden Höhe halten.» Spontaner sind die Einträge auf Instagram – Fotos von der Baustelle, von gelungenen Objekten, schnell hochgeladen. Doch diese erfüllen ihren Zweck: «Wenn ich sehe, wie viele Architekten uns auf Instagram liken, dann bin ich von unserem Social-Media-Auftritt voll überzeugt.»



EIGENKREATIONEN UND EXKLUSIVITÄTEN

Die Ausstellung an der Normannenstrasse in Bern ist grosszügig, lichtdurchflutet und voller optischer und haptischer Reize. Kleinformatige Keramikplatten sind wie Bilder im Metallrahmen aufgehängt, Farbpaletten laden zum Sinnieren ein. Ein Besprechungstisch ist mitten in einer Markenwelt platziert. Fugenlose Beläge, gespachtelt und geschliffen, bieten Diskussionsstoff. Gussterrazböden erinnern an denkmalgeschützte Herrschaftshäuser und Hotels. Die Zementplatten, die in einer Manufaktur in Marokko handgefertigt werden, erzählen faszinierende Geschichten von Menschen und ihrem Handwerk. Bernhard Graf ist überzeugt, dass man Kunden nur für Nicht-08-15-Lösungen gewinnen kann, wenn man ihnen neue und überraschende Möglichkeiten präsentiert: «Wand- und Bodenbeläge sind hoch emotional und müssen entsprechend inszeniert werden.» Er weist aber auch darauf hin, dass die Berater über sehr profunde Materialkenntnisse verfügen müssen, um für alle Kundenbedürfnisse die richtige Lösung zu finden.

KEINE BERÜHRUNGSÄNGSTE

Unter dem gleichen Dach befinden sich zwei weitere Ausstellungen: Brodbeck AG zeigt das ganze Sortiment von weichen Belägen – Parkett, Teppich, Linoleumböden und sogar Kunstrasen – und Carlo Bernasconi AG präsentiert eine grosse Auswahl an Natursteinen. Für die A. Blatter AG kein Problem: «Dass wir den Kunden alles zeigen können, wirkt vertrauensbildend. Sie wählen am Schluss das aus, was ihnen am besten gefällt und wir können ihnen, dank der guten Beziehung zu den Partnerfirmen, bei jedem Produkt auch die qualitativ hochstehende Verlegung garantieren.»

NAHE AM FACHVERBAND

Die A. Blatter AG pflegte seit ihrer Gründung im Jahr 1952 einen engen Kontakt zum Schweizerischen Plattenverband. Das gilt weiterhin. Alle Verkaufsberater und -beraterinnen haben den Dominokurs «Fachberater/in Keramik» absolviert, Plattenleger werden bei der Weiterbildung zum Plattenlegerchef/in und zur Meisterprüfung unterstützt. Zurzeit sind sechs Lernende im Betrieb, im September ist im Rahmen des Integrationsprogramms ein Flüchtling eingetreten, mit dem Ziel 2020 mit der Lehre zu starten. «Als Betrieb mit 50 Mitarbeitern darf man mit gutem Beispiel vorangehen und sich auch gesellschaftlich engagieren», so Bernhard Graf. Aber er weiss: «Qualifizierte Plattenleger findet man nicht, man muss sie machen. Aber das gilt auch sonst im Leben: Ohne Saat keine Ernte.»

