

Urs Stähler in einem Interview mit einem Fachjournalisten

- G.R.: Herr Stähler auf was basiert das stetige Umsatzwachstum, einerseits der **GAVAZZI TESSUTI TECNICI S.p.A.**, Ihres Mutterhauses in Italien, als auch der **GAVAZZI TRADING SA** in der Schweiz.
- U.S. Das grosse Wachstum begann eigentlich mit der ersten Baukrise in Deutschland, in der praktisch alle unsere ernsthaften Mitbewerber, welche eine ungefähr gleich hohe Qualität an Fassadengeweben herstellten wie wir, entweder Konkurs gingen oder die Produktion in den Osten verlagert haben. Teilweise mangels liquiden Mitteln musste mit Web- und Appreturmaschinen älterer Generationen produziert werden, andererseits haben sie, da sie durch die Wirtschaftskrise im Westen ihre Produktion nicht mehr absetzen konnten, sich fast ausschliesslich auf den östlichen Markt konzentriert, in welchem die Qualitätsansprüche deutlich weniger hoch waren. Durch das Eindringen der Chinesen mit noch schlechterer und billigerer Ware in den Ostmarkt verdrängten sie diese zu einem grossen Teil. Dies zwang die Hersteller nach dem Konjunkturaufschwung im Westen, dort ihre Kundschaft wieder zu suchen. **GAVAZZI** hat aber stets die ursprüngliche hohe Qualität verteidigt und gelebt. Dass aber auch wir unter Preisdruck geraten sind ist ein offenes Geheimnis.
- G.R. Sind denn die Qualitätsansprüche in Italien und der Schweiz höher als in den übrigen Ländern?
- U.S. Da müssen wir zwischen der Schweiz und Italien natürlich unterscheiden. Italien ist unser Heimmarkt, in welchem wir das Fassadengewebe eingeführt haben und dank unserem guten Ruf durch seriöse Beratung etc. hatten es Anbieter mit qualitativ schlechteren Produkten schwer in diesen Markt einzudringen, obwohl dies einigen aber gelang. Der grösste Teil der Kundschaft ist aber aufgrund unserer Dienstleistungen wieder zurückgekehrt und bedeutende Anbieter haben sich wieder aus Italien zurückgezogen. Anders verhält es sich auf dem Markt in der Schweiz, dort ist es einigen Ostproduzenten gelungen Fuss zu fassen, weil diese hier zum Teil renommierte Grossanbieter für Baumaterialien aufgrund des Preises finden konnten und so nicht unbedingt auf sich alleine gestellt waren, sondern von den Kontakten dieser Grossverteiler profitieren konnten und können.
- G.R. Aber trotzdem sind Sie Marktführer in der Schweiz geblieben?
- U.S. Die Marke **GAVAZZI** hat sich zwischenzeitlich in der Schweiz durch die hohe Qualität, dem starken Service und auch dank der "After-Sale"-Betreuung etabliert und daher ist der Zugang an Neukunden grösser als der Abgang, was zu einem kontinuierlichen Wachstum führte. Was mich an der ganzen Geschichte einfach stört ist die Unseriosität wie gewisse Importeure auf dem Markt dem Kunden immer wieder versichern, dass es sich bei ihrer Ware um **GAVAZZI-Gewebe** handle, ob wohl dies nicht der Fall ist. Sie profitieren so von unserem guten Namen, in Tat und Wahrheit erhält der Kunde aber ein Gewebe, das nie unserer Qualität entspricht. Da diese Aussagen immer nur mündlich gemacht werden, ist es praktisch unmöglich, diese zur Verantwortung zu ziehen. Teils Anbieter veröffentlichen auf Ihrer Webpage sogar Bilder von unserer Webseite um dem Kunden vorzutäuschen bei ihrem Produkt handle es sich um unser Gewebe.

G.R. Da hätten sie aber die Möglichkeit rechtliche Schritte einzuleiten.

U.S. Dazu bestünden tatsächlich Möglichkeiten, nicht nur wegen obenerwähnten Tatsachen, sondern es werden laufend auch Prüfzeugnisse gefälscht, die verkaufte Ware entspricht grösstenteils auch nicht, wie den Kunden weisgemacht wird, den Normen der **ETAG 04**, so könnte ich praktisch wöchentlich einen Prozess gegen gewisse Mitbewerber anstreben. Aber in der Schweiz gilt halt leider auch, Recht und Gerechtigkeit sind zwei verschiedene Paar Schuhe.

Dazu käme, dass ich vor lauter Gerichtsverhandlungen, gar keine Zeit mehr hätte, mich um meine Kunden zu kümmern. Und im persönlichen Gespräch, sowie unterstützenden Massnahmen wie Betriebsbesichtigungen etc. erreiche ich wahrscheinlich mehr. Ferner bieten wir unseren Kunden an, zweifelhafte Gewebe in unserem Labor völlig neutral zu prüfen und dies gratis, wenn man bedenkt, dass ein solcher Test bei einem seriösen Institut mehrere tausend Franken kostet.

G.R. Lohnt sich das Geschäft denn mit Fassadengeweben überhaupt noch?

U.S. Wenn wir nur von den Fassadengeweben leben müssten, muss ich sagen, dass die Marge an einem kleinen Ort geblieben ist, dies fangen wir aber teilweise in der Schweiz durch unsere schlanke Organisation und der verkauften Menge wieder auf.

Dazu kommt, dass unser Mutterhaus in Italien sehr innovativ ist und wir vor einigen Jahren damit begonnen haben, trotz enormen Investitionen, **Multiaxialgelege** herzustellen. Diese Produkte gehen in andere Sektoren, wie zum Beispiel Schiffsbau, Autobau, Windmühlen, Skis oder Bahnbau. Hier zählt wirklich nur die Qualität. Nachdem dieses Projekt nun grösstenteils abgeschlossen ist, haben wir verschiedene neue Projekte in der Pipeline.

G.R. Darf man wissen um was für Produkte es sich da handelt?

U.S. Dies unterliegt noch der Geheimhaltung, da wir unseren Mitbewerbern immer einen Schritt voraus sein wollen.

G.R. Herr Stäbler, ich danke Ihnen für das offene Gespräch und wünsche Ihnen weiterhin den verdienten Erfolg.

U.S. Ich möchte mich auch bei Ihnen bedanken und mit folgendem Schlusswort das Gespräch beenden:

Die Erinnerung an die schlechte Qualität währt länger als die kurze Freude am niedrigen Preis.