

«Was mit der Möbelindustrie passiert ist, schmerzt mich!»

Samuel Blaser von der preisgekrönten Brugger Schreinerei Spicher sagt, wo er die Nase vorn hat und wo der Schuh drückt.

Interview: Annegret Ruoff

Die von Ihnen geführte Schreinerei Spicher hat vergangene Woche den Aargauer Unternehmenspreis 2024 als «Bestes Aargauer Unternehmen regional» sowie den Publikumspreis gewonnen. Eine Überraschung?

Samuel Blaser: Auf jeden Fall! Ich habe mich riesig gefreut. Der Preis ist eine grosse Ehre für mich und mein Team und eine Auszeichnung für die Arbeit, die wir in den letzten fünf Jahren gemeinsam geleistet haben – und natürlich für die vielen Jahre des Aufbaus durch Markus und Silvia Spicher.

Was machen Sie denn besser als andere?

Wir sind ganz nahe an den Kundinnen und Kunden dran, kennen und spüren deren Bedürfnisse und legen Wert auf eine Topdienstleistung. Am Ende zählt nicht nur das Produkt, sondern der ganze Prozess, von der Erstberatung bis zur Ausführung. Unser Betrieb ist in diesen Bereichen auf einem sehr hohen Niveau unterwegs. Das zeigen uns die Rückmeldungen unserer Kundschaft. Auch legen wir grossen Wert auf Verlässlichkeit. Setzen wir einen Termin, dann halten wir ihn ein. Erfolg hat mit Dienen zu tun. Wir dienen unserer Kundschaft.

Das bedeutet aber auch, dass man sich zurücknehmen muss.

Die Herausforderung besteht darin, dem Kunden viel Raum zu geben und ihn trotzdem fachkompetent durch den Prozess zu führen. Wir bringen unsere eigene Meinung ein, aber stets mit dem Ziel, das Beste für den Kunden zu wollen. Im Idealfall übersteigt das Endresultat die Erwartungen aller Parteien. Sind unsere Kundinnen und Kunden vom Ergebnis begeistert, macht das auch uns glücklich. Eine bessere Werbung gibt es nicht.

Vor fünf Jahren haben Sie die Schreinerei Spicher als Jungunternehmer übernommen. Mit welchem Ziel?

Der Betrieb war damals schon sehr gut unterwegs, Geschäftsmodell und Strategie habe ich unverändert weitergeführt. Wir richten uns auf Privatkunden aus und bieten ein Vollsortiment. Das bedeutet, dass man von uns rund um den Innenausbau alles bekommt. Anders als ein Möbelhaus bieten wir den Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, jedes Stück wunschgerecht individuell anzupassen – in Mass, Materialität und Ausführung. Was mich hingegen herausgefordert hat, war der Investitionsstau, der durch die Übernahme anfiel. In den vergangenen Jahren haben wir die Ausstellung komplett umgebaut, ein Rebranding mit neuem



Geschäftsführer Samuel Blaser an seinem Lieblingstisch, gefertigt aus dem Stamm eines 110-jährigen Nussbaums.

Bild: Annegret Ruoff

Zur Person

Samuel Blaser, 32, ist im Brugger Westquartier unweit der Schreinerei Spicher aufgewachsen. Schon als Jugendlicher hat er in seinem späteren Lehrbetrieb gejobbt. Seit sechzehn Jahren arbeitet der gelernte Schreiner im Unternehmen, dessen Geschäftsleitung er vor fünf Jahren von Markus Spicher übernommen hat. Samuel Blaser hat mit seiner Lebenspartnerin eine Tochter. Die Familie baut derzeit ein Einfamilienhaus in Schinznach-Dorf. (aru)

So individuell wie Ihre Möbel ist auch das Holz, aus dem sie gefertigt sind.

Mein Stellvertreter, Simon Hofer, sucht die Stücke persönlich in den Sägereien aus. Wir haben den Vorteil, dass wir im Möbelbereich eines der grössten Massivholzlager für Laubholz haben. Bei uns können die Kundinnen und Kunden ihren Stamm selbst aussuchen.

Welche Hölzer sind denn im Trend?

Nach fünfzehn Jahren Eiche und Nussbaum sind helle Hölzer wie Esche, Ulme oder Arve wieder beliebt. Auch Obsthölzer sind zunehmend gefragt. Persönlich mag ich den Schweizer Nussbaum am liebsten. Er hat einen schönen Farbverlauf, eine tolle Maserung und zeichnet ein spannendes Bild. Die drei Tische, die ich aus einem Würenloser Nussbaum gefertigt habe, bedeuten mir viel – einen davon habe ich bei mir zu Hause stehen. Der Stamm ist 110 Jahre alt, hat einen Meter Durchmesser und eine Länge von 3,5 Metern: eine absolute Rarität! Falls Sie interessiert sind: Ein Brett davon habe ich noch an Lager!

Ich fürchte, mein Wohnzimmer ist zu klein.

Welches Möbelstück ist Ihnen sonst noch in Erinnerung geblieben?

Der Tisch für den Stadtratssaal in Brugg – aus amerikanischem Nussbaum. Mit 3x1,50 Metern ist er einer der grössten Tische, die ich je selber gemacht habe. Es macht mich stolz, dass nun viele Leute da dran heiraten (lacht).

Apropos Brugg: Sind Sie zufrieden mit diesem Standort?

Absolut. Mit diesem Gebäude, der alten Pflasterfabrik, bin ich sehr verbunden. Auch wenn ich manchmal gerne mehr Platz hätte und die Räumlichkeiten nicht optimal geeignet sind für eine moderne Produktion: Der Ort hat Charme! Wir arbeiten alle sehr gerne hier.

Mit dem Publikumspreis haben Sie ein Mitarbeiterfest für die ganze Belegschaft gewonnen. Gibt es schon konkrete Pläne?

Wir sind in Diskussion und würden uns gerne ein zweitägiges Reisli gönnen. Zuerst möchten wir uns nun bis Ende Juni bei unserer Kundschaft und dem Publikum für die vielen Stimmen bedanken – mit einer speziellen Aktion auf unsere eigenen, zu hundert Prozent im Aargau gefertigten Kollektionen. Von diesen Möbellinien soll es in Zukunft übrigens noch mehr geben. Nach vielen Einzelstücken wollen wir uns wieder auf eine unserer Kernkompetenzen besinnen: stilvolle, qualitativ hochwertige Holzmöbel – individuell und trotzdem aus einem Guss.

Logo gemacht, eine ganz andere Bildwelt fürs Marketing geschaffen, eine neue Website erstellt, auf der man alle Möbel inklusive Preisberechnung konfigurieren kann. Ebenfalls haben wir die Produktion mit neuen Maschinen ausgestattet, ein computergestütztes CNC-Bearbeitungszentrum angeschafft, andere Fahrzeuge erworben und die ganze EDV erneuert. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, innerhalb der geltenden Strategie alles wieder auf Topniveau zu bringen.

Und das mit einem hohen finanziellen Risiko.

Konnten Sie noch schlafen? Die finanzielle Belastung war immens. Aber ich habe fest daran geglaubt, dass sich alles rechnen wird. Dank meinem tollen Team konnten wir das gemeinsam stemmen und umsetzen. Ich bin stolz, dass wir ab diesem Jahr kein Fremdkapital mehr haben. Das hat mir etwas vom Druck genommen, und ich schlafe mittlerweile wieder besser (lacht).

Sie sind vom gelernten Schreiner zum Unternehmer geworden, und man hat das Gefühl, Sie sind richtig aufgeblüht.

Mein Job macht mir Freude. Er ist enorm vielseitig und zugleich sehr anspruchsvoll. Bei einem KMU mit dreissig Mitarbeitenden bin ich in meiner Position ein Allrounder: Als Verkaufsleiter und Geschäftsführer soll ich zugleich Bescheid wissen über Marketing, Finanzen und Produktion, ich habe die Gesamtverantwortung und muss klar sagen, wo es langgeht.



Hat den Publikumspreis und damit einen gemeinsamen Ausflug gewonnen: das Team der Schreinerei Spicher.

Bild: Markus Erne

Fürchten Sie sich manchmal vor einem Burn-out?

Mein Vorteil ist: Ich bin noch jung (lacht). Und, das behauptet jedenfalls meine Partnerin: Ich regeneriere schnell. An einem Punkt arbeite ich noch. Es ist mein Ziel, Familie und Beruf optimal unter einen Hut zu kriegen. Diese Balance – die wir all unseren Mitarbeitenden mit Teilzeitmodellen zu ermöglichen versuchen – stimmt bei mir persönlich nicht.

Was gefällt Ihnen an Ihrem Job am besten?

Die Beratung der Kundinnen und Kunden. Im Idealfall ist das eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Zu schaffen macht mir, wenn Leute nicht ehrlich sind oder auf eine Offertenanfrage per Mail, für deren Beantwortung wir uns viel Zeit genommen haben, nicht mal eine kurze Rückmeldung geben. Eine Absage ist mir defi-

nitiv lieber als gar kein Feedback. Am schönsten ist, wenn die Kundschaft zu uns in die Ausstellung kommt und man bei einer Tasse Kaffee in Ruhe besprechen kann, ob etwas passt oder nicht.

Nebst einem hohen ästhetischen Anspruch haben Sie sich auch Nachhaltigkeit auf die Fahne geschrieben. Was tun Sie in diesem Bereich konkret?

Besonders freut mich, dass all unsere Zulieferanten, was die Möbel angeht, im Aargau sind: Die Polsterarbeiten etwa werden in Döttingen geleistet, die Stahlarbeiten in Würenlingen. Neunzig Prozent des Massivholzes beziehen wir aus Schweizer Wäldern. Bei wenigen Produkten, beispielsweise bei Spanplatten, weichen auch wir aufs Ausland aus: nicht, weil es da billiger wäre, sondern weil die Qualität besser ist. Nachhaltigkeit ist mir

wichtig. Was in den letzten zwanzig Jahren mit der Möbelindustrie der Schweiz passiert ist, schmerzt mich. Es muss doch möglich sein, Möbel zu einem fairen Preis zu produzieren, ohne dass ein Betrieb dabei zugrunde geht. Ich setze auf lokale Lieferanten, mit denen wir unbürokratisch und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Das Administrative darf bei einer Schreinerei nicht im Vordergrund stehen.

Sind Billiganbieter wie Ikea ein Problem für Sie?

Sie sprechen ein anderes Zielpublikum an. Bei den meisten Menschen ist die Ikea-Phase mit dreissig Jahren durch. Dann haben sie genug vom Billy-Regal und sind bereit, mehr für ein Möbelstück auszugeben. Aber es muss genau so sein, wie sie es wünschen. Aus diesem Grund produzieren wir nichts fürs Lager. Wir fertigen alles individuell an.