

Belcolor-Geschäftsführer Patrick Meier
blickt zurück und schaut nach vorn:

«Stillstand ist
keine Option»

Seite 04



50 Jahre Belcolor

Für Böden, die in Ihr Leben passen

Let's go Pergo!



Schon 1977 entwickelte die schwedische Firma Perstorp den Laminatfußboden, welchen Belcolor in der Schweiz einführte.

Pergo bedankt sich gerne für die langjährige Partnerschaft und wünscht Belcolor in der Zukunft alles Gute.
Let's go Pergo !

50 JAHRE
Belcolor

PERGO
FLOORS FOR REAL LIFE®

Auf gutem Boden zum Erfolg



Erfolg braucht in vieler Hinsicht einen guten Boden. Wer weiss dies besser als die Belcolor AG Flooring, die sich seit ihrer Gründung im Jahr 1971 zur führenden Anbieterin von Bodenbelägen in der Schweiz entwickelt hat? 50 Jahre erfolgreiches Wirtschaften durch Professionalität und Qualität – keine Selbstverständlichkeit. Die Stadt St. Gallen gratuliert herzlich zum Jubiläum und ist stolz, Sitz der Belcolor AG Flooring zu sein.

Die Belcolor AG Flooring ist im Gewerbegebiet zwischen St. Gallen und Gossau beheimatet. Der Boden scheint hier besonders fruchtbar für Unternehmen zu sein: Das Areal gehört heute zu den grössten Wirtschaftsgebieten des Kantons St. Gallen. Es bietet allen ansässigen Unternehmen Raum und Rahmenbedingungen, um erfolgreich wirtschaften und wachsen zu können. Die Belcolor AG Flooring und ihre Mitstreiterinnen und Mitstreiter leisten dabei einen wichtigen Beitrag zur Attraktivität und Dynamik im Westen der Stadt.

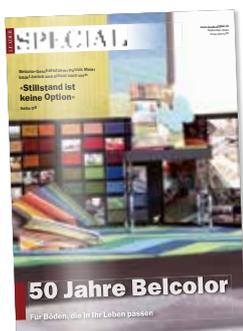
Das Areal soll auch in Zukunft Unternehmen eine Heimat bieten, neue Chancen eröffnen, ein noch attraktiverer Wirtschafts- und Arbeitsort werden. Die Stadt St. Gallen ist des-

halb zusammen mit der Stadt Gossau, der Gemeinde Gaiserwald, dem Kanton St. Gallen sowie der Wirtschaft daran, das Gebiet zu analysieren, konkrete Potenziale ausfindig zu machen und diese zu nutzen. Ziel ist es, dieses stark vernetzte, dynamische Gebiet Areal St. Gallen West – Gossau Ost (ASGO) so zu gestalten, dass es für Menschen und Unternehmen noch attraktiver wird.

Schon heute ist es Arbeitsort für Tausende von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die sich dort täglich engagieren und bewegen. Themen wie Verkehr, Grünraum, Siedlung oder Energie sind deshalb Teil der Entwicklungsplanung 2021-2023. Zudem sollen die vorhandenen Baulandparzellen und Nutzungsreserven ansässigen und neuen Unternehmen eine Entwicklung ermöglichen. Es wird so hoffentlich auch in Zukunft Erfolgsgeschichten wie derjenigen der Belcolor AG Flooring festen Boden unter den Füßen bieten.

Die Stadt St. Gallen wünscht der Belcolor AG Flooring weiterhin viel Erfolg und trotz grosser Dynamik eine bleibende Bodenständigkeit in St. Gallen.

Maria Pappa
Stadtpräsidentin St. Gallen



LEADER SPECIAL zum 50-Jahre-Jubiläum der Belcolor AG Flooring

Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 St. Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, leader@metrocomm.ch, www.leaderdigital.ch | Verleger: Natal Schnetzer | Redaktion: Dr. Stephan Ziegler (Leitung), sziegler@metrocomm.ch | Text: Patrick Stämpfli | Fotografie: Marlies Thurnheer, Gian Kaufmann | Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | Anzeigenleitung: Patric Cinquerrui, pcinquerrui@metrocomm.ch | Marketingservice/Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer, info@metrocomm.ch | Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben | Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | Satz: Beatrice Lang, blang@metrocomm.ch | Druck: Ostschweiz Druck AG, 9300 Wittenbach LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

metro
comm

«Stillstand ist keine Option»

Die Belcolor AG Flooring feiert heuer ihr 50-Jahre-Jubiläum. Im Interview wirft Geschäftsführer Patrick Meier einen Blick zurück und spricht über die Zukunft des St.Galler Traditionsunternehmens.

Patrick Meier, welche Bedeutung hat ein solches Jubiläum für Sie als Geschäftsführer und für das Unternehmen Belcolor?

Ich bin stolz und dankbar, dass wir als Belcolor seit fünf Jahrzehnten erfolgreich im Markt tätig sind und es uns immer wieder gelungen ist, uns an Veränderungen anzupassen und das Unternehmen weiterzuentwickeln. Grossartig ist auch, dass viele Mitarbeiter schon Jahrzehnte dabei sind und diese Erfolgsgeschichte mitgeschrieben haben!

Neu ist die Geschäftsleitung ja auch Inhaberin der Belcolor...

Genau. Das macht dieses Jubiläumsjahr noch spezieller für uns. Die Geschäftsleitung konnte dieses Jahr ein Management-Buy-out durchführen. Somit sind wir neu auch Inhaber, was uns natürlich zusätzlich enorm motiviert. Die vielen positiven Feedbacks seitens Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern auf dieses MBO haben uns sehr gefreut. Sie widerspiegeln auch die gegenseitige Wertschätzung.

Wie hat sich das Unternehmen in den vergangenen Jahren entwickelt?

Ursprünglich hiess unsere Firma Belcolor Teppich AG und war vor allem ein Teppich-grosshändler. Als solcher wurde Belcolor auch lange wahrgenommen. Um die Entwicklung zum vielseitigen Bodenspezialisten zu unterstreichen, wurde das Unternehmen 1996 in die Belcolor AG Flooring umfirmiert. Bis heute hat sich unser Unternehmen zu einem Bodenbelagsspezialisten mit vielfältigen Beratungs- und Serviceangeboten entwickelt. Obwohl der Verkauf immer über den Fachhandel erfolgt, beraten wir auch Architekten, Bauherren, Investoren und Generalunternehmer in unseren sechs Showrooms in der ganzen Schweiz.

Apropos Schweiz: Belcolor war nicht immer in Schweizer Händen, oder?

Das stimmt. Das ursprünglich inhabergeführte Unternehmen wurde anfangs 2020

an den englischen, börsenkotierten Konzern Headlam Floorcovering Group plc verkauft. Aber wie vorhin erwähnt ist die Belcolor AG Flooring seit Mai 2021 durch das MBO wieder inhabergeführt und in Schweizer Händen.

Wo lagen die besonderen Herausforderungen auf dem Weg zur heutigen Belcolor?

Neben der Bewältigung von Krisen wie der Weltwirtschaftskrise in den 1970er Jahren oder der Finanz- und Eurokrise in jüngerer Vergangenheit galt und gilt es noch heute, uns immer wieder den Entwicklungen im unmittelbaren Unternehmensumfeld anzupassen und Tendenzen zu antizipieren, was nicht immer einfach ist. Durch regelmässige Trend- und Umweltanalysen wollen wir diese Herausforderung meistern und die richtigen Schlüsse für unser Unternehmen ziehen.

Was waren Ihrer Ansicht nach die wichtigsten Elemente in der Erfolgsgeschichte von Belcolor?

Langjährige Kunden- und Lieferantenbeziehungen, die auf gegenseitiger Wertschätzung und Vertrauen basieren, sind sicher ein wesentliches Element. Daneben waren und sind wir immer auf der Suche nach und offen für Neues. Wir verfolgen auch eine Kultur, in der jeder aktiv seine Ideen einbringen kann und soll. Zusätzlich war Belcolor immer von Menschen geprägt, die ausgesprochene Persönlichkeiten waren, und für die das Unternehmen mehr als nur ein Arbeitgeber war. Dadurch gelang und gelingt es Belcolor immer wieder, als attraktiver Arbeitgeber die besten Mitarbeiter anzuziehen, zu fördern und zu halten.

Die Digitalisierung war Ihnen und Ihrem GL-Team von Anfang an ein grosses Anliegen. Weshalb?

Wir sehen in anderen Branchen, wie disruptive Modelle langjährige Geschäftsmodelle komplett infrage gestellt oder sogar abgelöst haben. Gerade im Handel gilt es, ein besonderes Augenmerk darauf zu legen. Hier versuchen wir, strategisch proaktiv zu sein und



.....
Patrick Meier:

«Ich bin stolz, dass wir
seit 1971 Jahren erfolgreich
im Markt tätig sind.»
.....



Wir gratulieren zum Jubiläum und wünschen Belcolor weiterhin viel Erfolg!

Für die gute Zusammenarbeit bedanken wir uns und begleiten Sie auch in Zukunft als kompetenter Partner für **Transport-, Lager- und Schwergutlogistik.**



Service Line 0848 800 110
Emil Egger AG | ete.ch   

EMIL  EGGER
ZUVERLÄSSIGE LOGISTIK

RISK CUBE

MEHR CONVERSION.
WENIGER RISIKO.
MEHR UMSATZ.
WENIGER VERLUSTE

Basel
info@basel.creditreform.ch

Bern
info@bern.creditreform.ch

St. Gallen
info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich
info@zuerich.creditreform.ch

Die Zahlart «Rechnung» ist im Online-Handel beliebt und wird von vielen Kunden bevorzugt – aber sie birgt Risiken. Mit RiskCUBE helfen wir Ihnen dabei, die Rechnungsoption mit kalkulierbarem Risiko anzubieten und dadurch Ihren Umsatz spürbar zu steigern.

In unserem Infotrailer verschaffen wir Ihnen einen detaillierten Einblick in die Vorzüge der intelligenten Zahlartensteuerung.



Creditreform 



uns entsprechend zu positionieren. Neben dieser eher strategischen Ausrichtung können viele Prozesse durch die Digitalisierung vereinfacht werden – und die Mitarbeiter haben mehr Zeit für kunden- oder projektorientierte Arbeiten.

Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf ein Unternehmen wie Belcolor?

Die Digitalisierung wird auf jedes Unternehmen Auswirkungen haben. Je nach Branche wird dies früher oder später, schneller oder langsamer passieren – aber es wird passieren. Einerseits sind wir im Grosshandel tätig, wo die Digitalisierung schon sehr weit vorangeschritten ist, andererseits sind wir in der Baubranche aktiv, wo im Vergleich zu anderen Branchen das Tempo bei der Digitalisierung noch geringer ist. Uns geht es vor allem darum, das richtige Tempo für alle Akteure zu finden und Angebote zu kreieren, die für alle einen echten Nutzen bringen und nicht nur Spielerei sind. An diesen Herausforderungen arbeiten wir.

Was ist diesbezüglich noch zu erwarten?

Wir haben viel Grundlagenarbeit gemacht

und entsprechende personelle Ressourcen geschaffen, um die Digitalisierung überhaupt starten zu können. Zentral dabei war unter anderem der Aufbau eines umfangreichen zentralen Produktinformationssystems, das die Basis für verschiedene Applikationen bildet. Wir haben beispielsweise einen digitalen Online-Raumplaner, mit dem verschiedene Bodenbeläge verglichen und ausgewählt werden können. Zusätzlich können dann gleich auch Muster bestellt oder weitere Informationen wie technische Daten heruntergeladen werden. In Kürze steht auch ein Webshop für das B2B-Geschäft zur Verfügung.

Und in der Logistik haben Sie eine Transport-App im Einsatz...

... über die unsere Kunden laufend über den Lieferfortschritt benachrichtigt werden und die Lieferscheine digitalisiert erhalten, ja. Wir sind auch in Kooperationen mit Startups, die im Baubereich die Digitalisierung vorwärtstreiben, sei es als Produktplattform oder bei der Projektgewinnung. Weitere Projekte sind noch in Planung oder Bearbeitung, neben der Digitalisierung der internen Prozesse, die ja viele Unternehmen angehen.

«Die Belcolor AG Flooring ist seit Mai 2021 wieder in Schweizer Händen.»

50 JAHRE BELCOLOR

Wir gratulieren zum JUBILÄUM

selbsthaftende
**TEPPICHBODEN
MODULE**

Das individuelle
Bodenbelagssystem
für Hotels - mit
einzigartiger **liftBAC®**
Technologie



liftBAC®
Teppichmodul selbsthaftend

handliches Format
25 cm x 100 cm

**INFLOOR
GIRLOON®**
carpet made in Germany



Wir gratulieren der Belcolor AG Flooring zum 50-jährigen Firmenjubiläum und wünschen weiterhin viel Erfolg!

AVIA **OSTERWALDER**

www.osterwalder.ch

PCI®
Für Bau-Profis

Wir gratulieren Belcolor AG zum 50-jährigen Jubiläum und danken für die gute Zusammenarbeit



www.pci.ch



LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von der exklusiven Zielgruppe der Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik in der Ostschweiz profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.

www.leaderdigital.ch **LEADER** **SPECIAL**

Belcolor verkauft moderne Bodenbeläge – unter anderem auch Teppiche. Nun haben Teppiche nicht gerade den Ruf, besonders modern zu sein. Oder ist das ein Irrtum?

Wahrscheinlich haben Sie noch die beigen Spannteppiche im Sinn, die früher weit verbreitet waren. Aber hier hat die Teppichindustrie riesige Fortschritte gemacht und Innovationen hervorgebracht, zum Beispiel in Form von Teppichplatten, die in vielfältigen und topmodernen Designs daherkommen. Modernste Drucktechnologien haben diese Entwicklung unterstützt. Erfreulicherweise sind wir Exklusivpartner für die Schweiz von namhaften Teppichherstellern, die sehr innovativ und marktführend sind. Es ist aber schon so, dass der Grossteil an Teppichbelägen heute in Büros zum Einsatz kommt. Aber der Teppich muss sich definitiv nicht hinter andere Bodenbelagsarten verstecken!

Dann sind Teppiche auch vielfältiger geworden?

Auf jeden Fall. Die grössten Unterschiede finden sich beim Design und den Farben, bei den Formaten (nicht nur Rollen, sondern auch Platten und Planken) sowie bei den technischen Aspekten wie Laufkomfort oder Schallabsorption, die weiter verbessert wurden. Ein Besuch unserer Homepage oder unserer Showrooms wird Sie überraschen!

Die Corona-Krise hat dazu geführt, dass die Leute mehr Zeit und Geld in ihre Häuser oder Wohnungen gesteckt haben. Hat sich dieser Boom bei Belcolor bemerkbar gemacht?

Ja. Die Leute haben auch vermehrt in Bodenbeläge investiert. Speziell bei den Outdoorbelägen, wo wir ein grosses Sortiment führen, hat sich dies bemerkbar gemacht. Die Corona-Krise hat aber auch dazu geführt, dass weniger Mieterwechsel stattgefunden haben und einige Bauprojekte im kommer-

ziellen Bereich (Läden, Büros) verschoben wurden, was ebenfalls spürbar war.

Wie wird sich Belcolor in den nächsten Jahren weiterentwickeln?

Stillstehen oder Verwalten ist keine Option und entspricht auch nicht dem Naturell unserer Firma. Wir werden konsequent den Weg weitergehen und die eingeschlagene Strategie weiterverfolgen, um die Kundenbedürfnisse zu erfüllen, attraktiver Partner für Lieferanten aus der ganzen Welt zu sein und die besten Mitarbeiter anziehen und halten zu können. Da haben wir bereits verschiedene Projekte gestartet. Zudem werden wir weiterhin im Rahmen unserer Analysen die Trends im Auge behalten, Chancen und Gefahren für uns bestimmen und die entsprechenden Massnahmen ergreifen und, wenn nötig, die Strategie anpassen.

«Durch die Digitalisierung haben die Mitarbeiter mehr Zeit für kundenorientierte Arbeiten.»

Wie sieht es mit dem Nachwuchs aus?

Der ist und bleibt für uns ein zentrales Thema. Deshalb werden wir weiterhin einerseits in die Weiterbildung der Mitarbeiter investieren und andererseits Investitionen in die Lehrlingsausbildung tätigen, da wir extrem gute Erfahrung mit der Generierung von eigenem Nachwuchs für uns und letztendlich auch die Branche gemacht haben. Ganz wichtig wird weiterhin die Pflege der zwischenmenschlichen Beziehungen mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern, Netzwerken und Stakeholdern sein. Trotz Digitalisierung ist und bleibt unser Business vielfach noch ein Beziehungsgeschäft.



Together
FLOOR
EVER



Wir gratulieren ganz herzlich zum 50. Geburtstag!

Wir bedanken uns bei der Belcolor AG ganz herzlich für die vielen kreativen Aufträge und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit in den nächsten 50 und mehr Jahren.

PFIRSICHLAU

Die Werbeagentur

Pfirsichblau GmbH
Hafen 2
9422 Staad
+41 71 855 46 43
info@pfirsichblau.ch
pfirsichblau.ch

50 Jahre Belcolor AG Flooring

1971

Zu Beginn der 1970er Jahre ordneten die damaligen Besitzerfamilien Schuster und Diethelm ihre Geschäftstätigkeiten neu. Sie trennten den Einzel- vom Grosshandel und gründeten die zwei Tochtergesellschaften Belcolor Teppich AG in St.Gallen und die Landenberg AG Stoffe Tissus Fabrics in Zürich. 1971 ist somit die Geburtsstunde der heutigen Belcolor AG Flooring.

1972

Belcolor lanciert unter dem Namen «Isofloor print» eine Weltneuheit: einen bedruckten Nadelfilz in vielen bunten Mustern und Farben. Das gesamte Belcolor-Sortiment umfasste damals rund 50 Teppich-Kollektionen mit total über 500 Farben.

1975

Die Ölkrise hat gravierende gesamtwirtschaftliche Auswirkungen. Auch Belcolor bleibt davon nicht verschont. In einem Schreiben teilt die Geschäftsleitung den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit, dass sie aufgrund der starken Rezession nicht in der Lage wäre, eine Gratifikation auszuschütten. Die Firma werde aber alles daran setzen, dass keine Kündigungen ausgesprochen werden müssten und alle Mitarbeiter weiterbeschäftigt werden könnten.

1978

Belcolor übernimmt am 1. Januar 1978 die Firma Tapirama in Rümlang, die Mitte der 1960er Jahre, in der «hohen Zeit» der Teppichböden von Schweizer Grossisten und Teppichfabrikanten gegründet wurde. Nach der Übernahme wird Tapirama noch kurze Zeit selbständig weitergeführt, Ende 1978 dann aber aufgelöst und mit der Belcolor Teppich AG fusioniert. Alle Kräfte fokussieren sich fortan auf die Belcolor Teppich AG.

Unter der Leitung von Direktor Hans Bernegger wird eine neue Vorwärtsstrategie eingeführt. Dazu gehören auch TV-Werbung für Teppichböden und ein Londoner Doppeldecker-Bus, der für diverse Werbezwecke eingesetzt wird.



Der Belcolor-Fuhrpark in den 70er-Jahren.



Das Belcolor-Team in den 70er-Jahren.



1974

Mit dem Bau der Halle «A» in St.Gallen Winkeln erfolgt der erste bedeutende Ausbauschritt der Belcolor.

1984

Ein weiterer Ausbauschritt wurde in Angriff genommen. Geplant waren eine Aufstockung und eine neue Spedition.

1985

Einweihung der neuen Räumlichkeiten und Inbetriebnahme der damals modernsten Teppich-Zuschneideanlage der Schweiz, die noch heute in Betrieb ist. Im selben Jahr wird auch das Belcolor-Ausbildungszentrum eröffnet.

1989

Am 1. Januar 1989 übernimmt Jürg Bernegger als Nachfolger seines Vaters Hans Bernegger die Direktion der Belcolor Teppich AG.

1990

Im 1. Halbjahr 1990 wird Filiale Belcolor SA Tapis au Mont-sur-Lausanne eröffnet. Noch heute befindet sich der Showroom an derselben Adresse und dient nach wie vor als Stützpunkt für den Aussendienst und die Objektberater der Westschweiz.

1992

Lancierung von zwei Produktneuheiten: Pergo-Laminatboden und die erste Kollektion Designfliesen mit dem Markennamen «Expona».

1996

Aus der Belcolor Teppich AG wird die Belcolor AG Flooring. Belcolor unterstreicht damit die Wandlung, die man vom Teppichgrosshändler zum vielseitigen Bodenspezialisten gemacht hat.

1997

Um die ISO-Zertifizierung zu erhalten, wird das ISO 9001-System aufgebaut und eingeführt. Im März besteht Belcolor das Zertifizierungsaudit mit Bravour.



Belcolor-Lager mit Zuschneidestrasse.

1993

Hans Notz tritt als Leiter Einkauf in die Geschäftsleitung ein. Ende Jahr übernimmt Belcolor die Landenberg AG und zügelt sie von Zürich nach St.Gallen-Winkeln unter das Dach der Belcolor.



Belcolor-Werbung.

1998

Start der Bauarbeiten für das Hochregallager und eine erweiterte Spedition



2005

Stefan Krummenacher übernimmt Anfang August die Leitung der Belcolor AG Flooring, nachdem Jürg Bernegger nach kurzer schwerer Krankheit verstirbt. Krummenacher legt das Hauptaugenmerk auf die Objektarbeit und die enge Zusammenarbeit mit Key-Lieferanten. Zudem organisiert er den Aussen-dienst-Fachhandel neu.

2006

Im Dezember wird Belcolor FSC-Label zertifiziert. Erstmals wird in diesem Jahr auch das Segment Keramik + Naturstein in der Produktpalette aufgeführt.

2007

Belcolor bietet erstmals Quickstep-Laminat an.

2000

Die Belcolor AG Flooring wird per 1.1.2000 an den englischen, börsenkotierten Grosshändler Headlam Group plc verkauft. Management und Personal bleiben unverändert an Bord.

Im August fand die Einweihung von Hochregal und Spedition mit einem rauschenden Kunden- und Partner-Anlass statt.

oliver Karstadt sei nicht ausge-
wen, doch mittelfristig werde sich
so angesichts guter Daten im Euro-
franken. Eine baldige Zinserböhung
republikanischer Zentralbank sei wahr-
sch. Gegenüber dem Franken hielt
Euro stabil. Der Dollar kletterte
vor dem Franken auf ein Zehn-
sch von 1,5388 Franken. Zürcher
sagten, der Franken verliere pa-
andern europäischen Währun-
gert, weil der Dollar vom starken
markt profitiere.

NEHMEN

schwerwichtig im Stassen-
u flüge und auch in der Ost-
ive Hüppi-Gruppe zahlt ihren
tendenz rückwärtend auf 1. Ja-
mehr Lohn pro Monat. Hüp-
120 Mio. Fr. Umsatz jährlich.
Übung entspricht dem Kern-
thema der Verhandlungsdele-
gation des SBV-Verbandes (SBV)
rkschaften, den die SBV-De-
triglich abgelehnt haben.

Konsumgüterkonzern hat
tiz um 5,9% auf 2,55 Mrd.
uf vergleichbarer Basis re-
ich +0,8%. Damit sei das
recht, trotz der Probleme
berland, deren Umsatz
das Jahr Schlussstand

Belcolor wird britisch

Übernahme durch Headlam – Plattform für Expansion in Europa

Die im Grosshandel mit Bodenbelägen tätige Belcolor AG Flooring in St Gallen ist rückwärtend auf Jahresanfang an die britische Headlam Group verkauft worden.

BEAT WAGNER

Der Belcolor-Hauptaktionär Christoph Diebel und der Minoritätsaktionär und Geschäftsführer Jürg Bernegger haben das ganze Kapital zu ungenanntem Preis an Headlam verkauft. Zwei Fragen wurden mit der Übernahme geregelt: die langfristige Nachfolge in der Eigentümerschaft und die Position des Unternehmens angesichts der Konzentration in der Branche. Man habe verschiedene Varianten geprüft, sagt Bernegger, auch eine Übernahme durch Management, doch hätte diese die Probleme nicht wirklich gelöst.

habe sich der Umsatz verdoppelt, der Gewinn entwickelte sich anscheinend überproportional. Das Unternehmen beschäftigt 85 Personen und erwartet dieses Jahr einen Umsatz von 50 Mio. Franken. Im schweizerischen Markt, der bei einer verkauften Fläche von etwa 20 Mio. m² stagniert, betreibt Belcolor etwas weniger als einen Zehntel und gehört damit zu den drei bedeutendsten Grosshändlern.

Gemeinsamer Einkauf
Belcolor stellt einer immer geringeren Zahl immer grosserer Lieferanten gegenüber. Um dieses mehr Gewicht entgegenzusetzen, haben sich 18 grosse Händler in der Einkaufsvereinigung Homecolor zusammengetan, die Bernegger präsidiert. Headlam ist einer der bedeutendsten Partner in dieser Gruppe. Headlam und Belcolor konnten sich seit langem, passen ausgezeichnet zusammen und erkennen sich, sodass bei Einkauf

Appenzeller KB Grund zum F

In ihrem letzten Geschäftsjahr als Innerhodsche Kantonalbank hat die jetzt als Appenzeller KB auftretende Bank den höchsten Gewinn ihrer 100-jährigen Geschichte erwirtschaftet.

Strategische Einheit

Die börsennotierte Headlam wolle in ganz Europa Fuss fassen, sagt Bernegger. Die Gruppe wurde 1988 in Northampton gegründet, sie setzte letztes Jahr rund 950 Mio. Fr. um. In Vereinigten Königreich ist sie Marktführerin. Sie hat vor fünf Jahren eine bedeutende Grosshandelsfirma in den Niederlanden und letztes Jahr eine weitere in Frankreich übernommen.

Belcolor SA Flooring will nun als neue strategische Einheit die Plattform werden, von der aus Headlam die deutschsprachigen

der Schweiz den Marktanteil auszuweiten, sei es durch die Nutzung der aus der Übernahme entstehenden Vorteile, sei es durch Akquisitionen. Zudem sei mit dem neuen Eigentümer auch die erforderliche Kapitalbasis für Investitionen gegeben; Belcolor baut derzeit die Räumlichkeiten in St. Gallen aus und hat Investitionen bisher selber finanziert.

Die Appenzeller KB ihren Reserven so angestockt, dass ihr Eigenkapital jetzt 100,1 Mio. Fr. beträgt. Das hat zum Abschluss des 100. Geschäftsjahres Symbolkraft. Die Bank meldet auch einen erfreulichen Abschluss. Der Jahresertrag nahm um rund 1,2 auf 202,1 Mio. Fr. zu. Zuwachs ergab sich beim Handelserfolg, wegen der Erfolge aus Konsumkredit und Dienstleistungen leicht abnahm und jeuer aus dem Zinsgeschäft stagnierte. Die KB braucht sich dessen aber nicht zu schämen, hat sie doch im letzten Jahr wald die variablen Hypothekenzinsen gesenkt (und hält sie bis auf weitere



2010

Mit dem Loose-lay-Produkt «Liberty LLT» wird das erste Produkt der erfolgreichen Marke Liberty eingeführt.

2011

Das Outdoor-Segment erscheint erstmals in der Preisliste.



Giulia Steingruber. Die Kampagne stand unter dem Slogan: «Ich steh drauf – Belcolor Weltklasse Böden».

2019

Patrick Meier wird von Headlam als alleiniger Geschäftsführer eingesetzt. Mit ihm zusammen bilden Markus Zoller, Peter Jud, Robert Engel und Joel Schneider bis zum 31. Mai 2021 die Geschäftsleitung. Weitere Highlights dieses Jahres sind die neue exklusive Zusammenarbeit mit Milliken (einem führenden Teppichplattenhersteller) und die Überarbeitung des Marktauftritts.

2021

Die Belcolor AG Flooring wird am 1. Mai 2021 durch ein Management-Buy-out von Patrick Meier, Peter Jud, Joel Schneider und Robert Engel übernommen und ist im Jubiläumsjahr wieder ein Schweizer Unternehmen.

2014

Die Belcolor-Geschäftsleitung überarbeitet die Markenstrategie. Als Markenbotschafterin fungiert Kunstturnerin Giulia Steingruber.

2015

Rücktritt von Stefan Kruppenacher als Direktor der Belcolor AG Flooring. Neu wird das Unternehmen von Patrick Meier, Markus Zoller und Peter Jud geleitet.



Die Geschäftsleitung von Belcolor AG Flooring.

Anzeige








Nummer 1 in der Schweiz für Nutzfahrzeuge

Fullservice für Nutzfahrzeuge

Die LARAG in Ihrer Nähe

Wil SG	Neftenbach	Langenthal	Monthey
St. Gallen	Rümlang	Echandens	Meyrin/Genève

Wir gratulieren der Belcolor ganz herzlich zum 50-Jahr-Jubiläum und danken für die stets gute Zusammenarbeit.

larag.com

«Nachhaltigkeit und Innovation stehen an erster Stelle»

Erstklassige Produkte, einzigartige Beratung und toller Service: Wer sich für Belcolor entscheidet, dem liegt die Welt der Bodenbeläge zu Füßen – auch in Sachen Nachhaltigkeit. Michael Waser, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Verkaufsdienst/Einkauf/Produktmanagement über das riesige Produktangebot von Belcolor.

Michael Waser, was ist ein guter Bodenbelag?

Jeder Bodenbelag hat seine Vorteile. Zu beachten ist immer, dass das richtige Produkt für die richtige Nutzung eingesetzt wird – dann kann eigentlich nichts schiefgehen. Durch das grosse Sortiment ist Belcolor seit 1971 der kompetente Partner für Böden, um jeden Kundenwunsch mit dem passenden Produkt zu erfüllen. Hier ist die kompetente Beratung besonders wichtig.

Belcolor wirbt mit einem Produktsortiment, das punkto Vielfalt und Qualität unerreicht sei. Was heisst das konkret?

Belcolor besticht durch ein breites und tiefes Produktsortiment. Unsere langjährige Berufserfahrung sowie das grosse nationale und internationale Netzwerk spiegeln sich in unserem Sortiment wider. Die Produktpalette reicht von Parkett und Laminat über Kork und Vinyl bis hin zu Design- und Outdoorbelägen für Balkon, Garten oder Terrasse. Zudem führen wir ein grosses Sortiment an Teppichen in diversen Qualitäten. Durch diese Vielfalt bietet Belcolor den passenden Boden für wirklich jeden Bereich an.

.....
 «Unsere Berufserfahrung sowie das grosse Netzwerk spiegeln sich in unserem Sortiment wider.»

Und welche Dienstleistungen umfasst das Belcolor-Angebot?

Unsere Bandbreite an Dienstleistungen ist gross. Dazu gehören unter anderem die persönliche Beratung in unseren Showrooms oder vor Ort, fachtechnische Unterstützung durch unsere Boden-Profis sowie ein Raum-

planer mit Online-Bodenberatung. Der Topservice im Bereich Logistik und Transport runden unser Angebot ab.

Was sind die aktuellen Trends bei Bodenbelägen?

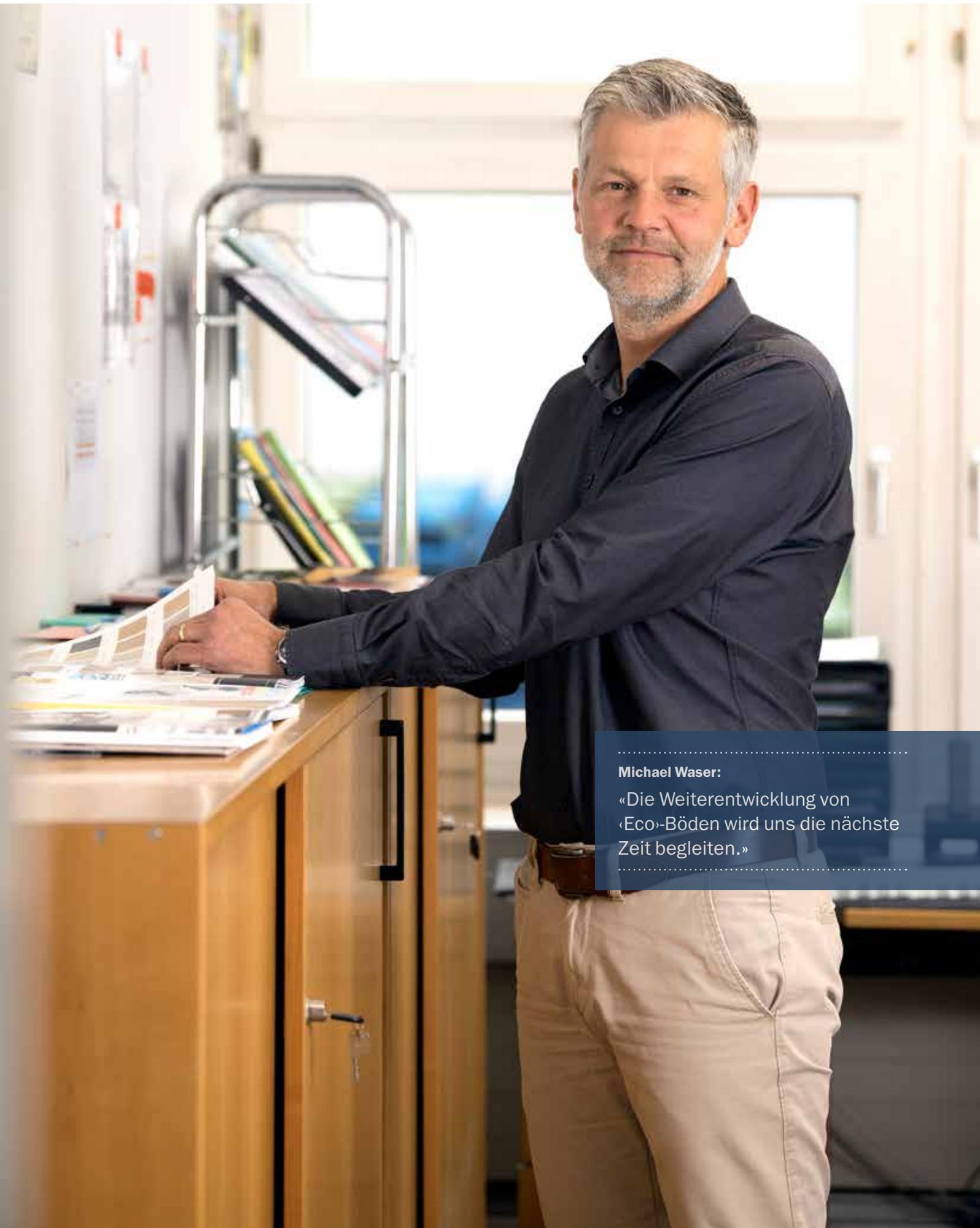
Das sind Bodenbeläge mit natürlichem Erscheinungsbild und interessanten Oberflächenprägungen. Auch der Ausbau und die Weiterentwicklung von besonders nachhaltigen «Eco»-Böden sowie der Digitaldruck bei Bodenbelägen werden uns die nächste Zeit begleiten.

Zum Exklusiv-Produktangebot von Belcolor gehören unter anderem auch Teppichfliesen von Milliken USA. Was ist besonders an diesen Fliesen?

Milliken & Company ist mit seiner Kreativität und Inspiration im Bereich Teppichfliesen führend. Dank zweier Technologien ist die Designvielfalt enorm; es sind ihr fast keine Grenzen gesetzt. Auch die Möglichkeit, durch eine spezielle Rückenbeschichtung eine Verbesserung des Raum- und Trittschalls von bis zu 37 Dezibel zu erzielen, ist einzigartig. Im Weiteren stehen die Themen Nachhaltigkeit und Wohlbefinden bei Milliken im Mittelpunkt.

Ebenfalls im Sortiment führen Sie die hochwertigen Tretford-Teppiche. Was können Sie uns über dieses Produkt sagen?

Tretford ist ein hochwertiger Teppich, der mit Naturmaterialien für gesundes Wohnen und Arbeiten hergestellt wird. Produziert werden die Teppiche mit Ziegenhaar und Wolle in Deutschland. Dank seiner Nachhaltigkeit und Qualität sowie seinen modernen, schönen Farben eignet sich ein Tretford für alle, die Wert auf Gesundheit und Wohlbefinden legen.



.....
Michael Waser:

«Die Weiterentwicklung von
«Eco»-Böden wird uns die nächste
Zeit begleiten.»
.....

Admonter
NATURE'S FAVOURITE DESIGNER

Jetzt kontaktieren

BODEN | WAND | DECKE

Admonter ist nicht nur am Boden Zuhause, sondern weiß auch, wie man Räumen ein Antlitz verleiht, welches die Handschrift des Designers und die der Natur gleichermaßen trägt.

Böden, Wände, Treppen, Türen und Akustiklösungen gehen Hand in Hand und sind dazu da, um Ihre Ideen Wirklichkeit werden zu lassen.

Hergestellt zu 100% in Österreich.

admonter.com

FLOOR^S Naturholzböden **ELEMENT^S** Naturholzplatten **DOOR^S** Naturholztüren **STAIR^S** Naturholztiegen **ACOUSTIC^S** Naturholz-Akustikplatten

COLUMBA

INFORMATIK AG

Ihr kompetenter IT-Partner
ein gutes Gefühl rundum betreut zu sein

Columba Informatik AG
Thurgauerstrasse 33
CH-9400 Rorschach

+41 71 288 69 65
info@columba.ch
www.columba.ch

Wir sagen Danke und gratulieren ganz herzlich zum Jubiläum!

Wir gratulieren unserem Partner zum 50. Geburtstag.

ARDEX
AUS GUTEM GRUND

Auch sogenannte LVT-Bodenbeläge finden sich im Belcolor-Produktangebot, also Bodenfliesen aus Polyvinylchlorid. Vor einigen Jahren enthielten solche Böden noch gesundheitsgefährdende Weichmacher.

Bei den «Luxury Vinyl Tiles» handelt es sich um eine Weiterentwicklung der alten PVC-Böden, die sich aufgrund der verwendeten Materialien und Weichmacher nie richtig durchgesetzt hatten. Bei den heutigen LVT-Böden wird auf jedwelche Schadstoffe verzichtet. Dank diesen positiven Eigenschaften sind sie sehr gefragt. Belcolor bietet ein breites Sortiment an Design- und elastischen Belägen aus verschiedenen Materialien wie Kunststoff, Vinyl oder Linoleum – darunter auch PVC-freie – Beläge an. Der Fokus bei zukünftigen Produktentscheiden für unser Sortiment liegt auf der Ökologie: Bereits heute führen wir einen Bioboden in unserem Sortiment – und demnächst kommt ein hundertprozentiges Naturprodukt aus wiederverwendbaren Materialien auf den Markt.

Sicher bieten Sie auch Parkett-Böden an?

Natürlich. Parkett ist zeitlos und durch die zahlreichen Farbtöne und Ausführungen als Naturprodukt sehr gefragt. Unser Angebot reicht vom Massivparkett über Landhausdielen bis zum Bambusparkett. Aktuell steigt der Wunsch nach Fischgrat-Parkett sowie natürlichen, warmen Optiken bei den Dielen stark an. Das Produktmanagement hat darauf reagiert: Letztes Jahr wurde unsere Kollektion Belegno Trio (Fischgrat-Böden) lanciert und dieses Jahr die Belegno Maiensäss mit natürlichen Oberflächen.

Wo werden eigentlich die Belcolor-Produkte hergestellt?

Zum grössten Teil in Europa. Auch für unsere Partner muss Nachhaltigkeit im Mittelpunkt stehen. Dank stetiger Optimierungen in der Produktion sowie enger Kontakte zu den Produzenten können wir unser Produktportfolio modern und aktuell gestalten und auf Marktbedürfnisse schnell reagieren.

Und wie sehen diese Marktbedürfnisse der näheren Zukunft aus?

Der Megatrend liegt im weiteren Ausbau des «Nature»-Gedankens. Nachhaltigkeit, Ökologie und Umweltschutz sowie neue Entwicklungen stehen an erster Stelle. Auch wir als Belcolor werden unser Sortiment «Öko» stetig erweitern. Bereits heute kann ich ver raten, dass eine neue Kollektion in Bearbeitung ist, die Ende 2021 auf den Markt kommt.



Anzeige

WINTERSPORT- & FITNESSBÖDEN

www.regupol.ch

REGUPOL

Mit Belcolor immer gut beraten

In seiner Funktion als Verkaufsleiter Objekt arbeitet Peter Jud eng mit Kunden und Partnern von Belcolor zusammen. Als sogenannter Objektteur berät er Architekten, Planer und Bauherren in technischen Fragen und der Bestimmung des richtigen Bodenbelags. Zudem unterstützt er sie bei der Auswahl von Designs und Farben und liefert Muster, Ausschreibetexte, technische Datenblätter und Zertifikate.

Peter Jud, wer sind die Kunden und Partner von Belcolor?

Belcolor verkauft über den Fachhandel. Allen voran an Bodenleger, Innendekorateure und Schreiner, Innenausbauer oder im Outdoorbereich auch an Zimmerleute und Gärtner. Zu den «nicht kaufenden Kunden» gehören Bauherren, Architekten, Innenarchitekten, GU, Ladenbauer, Hotel- und Messeplaner. Sie alle werden von uns professionell beraten und unterstützt.

schwierig. Und dafür eine qualifizierte Person inkl. Stellvertretung zu rekrutieren, ist noch schwieriger ... In der Westschweiz sind wir inklusive Verkaufsleiter fünf Mitarbeiter, die den Showroom als Basis teilen. Das Tessin wird von unserem Volumen her mit einem 50-Prozent-Pensum bearbeitet und es ist deshalb nicht möglich, dort eine Ausstellung kostendeckend zu führen. Die Showrooms werden aber regelmässig bezüglich Auslastung und richtigem Standort analysiert.

«In den Ausstellungen zeigen wir unser komplettes Exklusiv-Programm in allen Produktsegmenten.»

Belcolor betreibt in der Schweiz sechs Showrooms – St.Gallen, Schlieren, Wangen SZ, Chur, Thun und Lausanne. Was wird dort angeboten?

Unsere Showrooms sind je nach Standort in der Grösse unterschiedlich. In St.Gallen, Schlieren und Thun sind zusätzlich auch noch Abhol-Shops für Fachhändler vorhanden. In den Ausstellungen zeigen wir unser komplettes Exklusiv-Programm in allen Produktsegmenten. Die Kunden sehen viele grossformatige Muster, damit sie sich ein Flächenbild vorstellen können. Auch ist ein Grossbildschirm vorhanden, wo die gewünschten Beläge im Raumplaner vollflächig eingefügt werden können. Die Auswahl in den Ausstellungen richtet sich vor allem an Bauherren und Planer, aber auch an Fachhändler, die eine Bemusterung mit ihren Kunden bei uns wünschen.

Es gibt Showrooms in der Deutsch- und Westschweiz, aber keinen im Tessin. Gibt es dafür einen bestimmten Grund?

Den richtigen Standort für eine Ausstellung zu finden und dann auch auszuwählen, ist

Was unterscheidet die Belcolor-Showrooms von jenen der Konkurrenz?

Die meisten unserer Mitbewerber haben sich auf einzelne Produktgruppen spezialisiert. In unseren Ausstellungen findet der Kunde ausser Stein/Keramik alle Bodenbeläge für sämtliche Bereiche. Zudem werden Planer auf Wunsch von unserer fünfköpfigen Objektmannschaft persönlich in den Ausstellungen beraten.

Wie beeinflusst die Digitalisierung den Verkauf bei Belcolor?

Belcolor arbeitet mit verschiedenen Anbietern von Bauinformationen zusammen. Zudem stellen wir unsere Daten Planern und Bauherren auf verschiedenen Plattformen zur Verfügung. Unsere Produktangaben sind alle auf einer Datenbank zentral gespeichert und können auf verschiedene Plattformen digital übermittelt werden. Das erleichtert den Austausch von Daten, Bildern und Wohnsituationen, aber auch an die richtigen Daten zu gelangen.

Seit Anfang 2021 ist die neue Webseite von Belcolor online. Was ist speziell daran?

Im Fokus stand für uns die Erhöhung der Nutzerfreundlichkeit. Mithilfe unseres Onlineberaters können Besucher nach Ihren Wünschen und Ihrem Geschmack aus einer riesigen Produktpalette auf einfachste Art und Weise ihren Lieblingsbelag finden. Da-

bei wird auch darauf geachtet, die örtlichen Gegebenheiten mit der Funktionalität des Bodenbelags in Einklang zu bringen. Zudem können die gefundenen Favoriten mit einem Klick als Muster kostenlos nach Hause bestellt werden.

Wie kann die neue Webseite den Verkauf unterstützen?

Einerseits können unsere Mitarbeiter die neuen Filterfunktionen nutzen, andererseits gibt die gefilterte Auswahl schon ziemlich genau die Geschmacksrichtung der jeweiligen

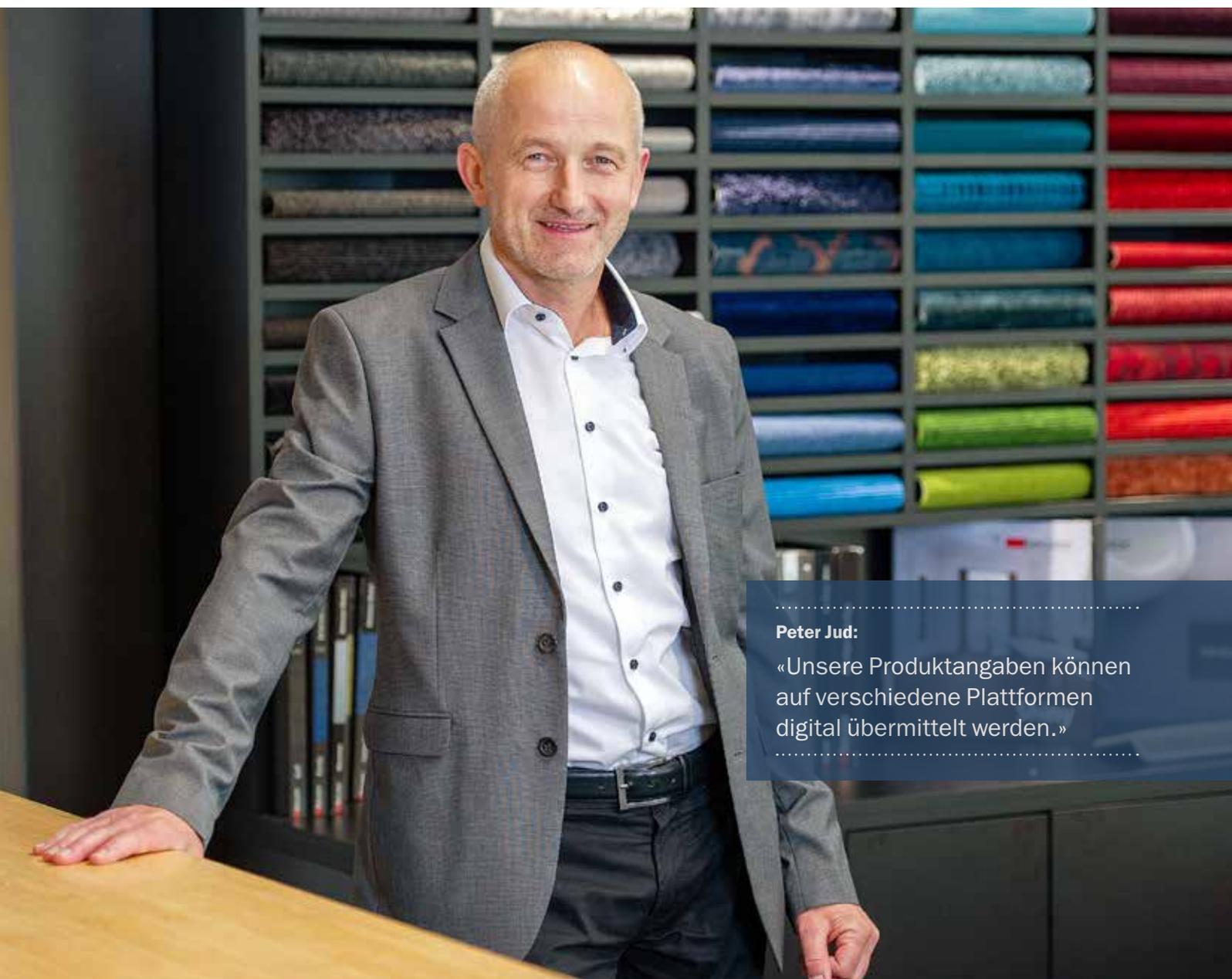
Interessenten an. Zudem kann der Benutzer den ausgewählten Bodenbelag direkt dem Raumplaner zufügen und in den gewünschten Raum grossflächig sehen.

Und welchen Mehrwert bietet die neue Webseite den Kunden?

Neben den passenden Produkten für das Eigenheim, das Büro oder das Gesundheitswesen, können dazu zusätzlich die jeweils passenden Räume (Schlafzimmer, Küche, Empfang, Cafeteria, usw.) selektiert werden. Anschliessend kann der Farbton, die Hellig-

keit, das Format und vieles mehr ausgefiltert werden, damit schlussendlich der persönliche Geschmack mit dem Einsatzgebiet übereinstimmt.

.....
 «Mit unserem Onlineberater können Besucher einfach ihren Lieblingsbelag aus einer riesigen Produktpalette finden.»



.....
Peter Jud:

«Unsere Produktangaben können auf verschiedene Plattformen digital übermittelt werden.»

Funk gratuliert der Belcolor AG Flooring
zum 50-jährigen Firmenjubiläum und bedankt
sich für die langjährige Zusammenarbeit!



Mehr zu Funk: funk-gruppe.ch

Ihr Partner für Risiko-, Vorsorge- und Versicherungsmanagement



WIR GRATULIEREN HERZLICH VON JUBILAR ZU JUBILAR

UND SIND STOLZ UND DANKBAR FÜR DIE LANGJÄHRIGE PARTNERSCHAFT.



Fahrzeugbau –
innovativ und persönlich

WALDE

FAHRZEUGBAU

Ackerstrasse 43 • 8610 Uster
044 905 69 69 • walde-ag.ch

estillon
FUNDAMENTAL FOR FLOORS SINCE 1965

interfloor

Wir gratulieren der Belcolor
zum 50-Jahre-Jubiläum!



www.estillon.de

Immer nahe beim Kunden: der Belcolor-Aussendienst

Insgesamt zehn Aussendienstmitarbeiter sind für Belcolor unterwegs. Im Interview spricht Verkaufsleiter Robert Engel über ihre tägliche Arbeit und ihre Aufgaben.

Robert Engel, in welchen Bereichen können Ihre Aussendienstmitarbeiter die Kunden unterstützen?

Unser Aussendienst hat die Aufgabe, unsere Produkte beim Fachhandel bekannt zu machen, zu bemustern und die dazu passenden Kollektionen vorzustellen. Weiter ist er für

die Pflege des bestehenden Kundenstamms sowie die Akquisition von Neukunden verantwortlich. Unterstützen kann er sie mit Angeboten, Beratungen oder Besichtigungen auf Baustellen. Und auch die Bestückung und die Aktualisierung der Ausstellung unserer Kunden gehören dazu.

Welchen beruflichen Background haben die Aussendienstmitarbeiter?

Die meisten haben einen handwerklichen Beruf gelernt und sich kaufmännisch weitergebildet. Unser jüngster Aussendienstmitarbeiter hat bei uns erfolgreich die kaufmännische Lehre absolviert und nach seinem Abschluss und drei Jahren im Verkaufsinendienst im Aussendienst begonnen.

Wie muss ein Aussendienstmitarbeiter heute kommunizieren?

Hauptsächlich wird über das Handy kommuniziert, auch Bestellungen werden telefonisch abgewickelt. Was sich stark verändert hat, ist die Erreichbarkeit über verschiedene Kanäle wie WhatsApp, E-Mail, SMS usw. Anfragen und Bestellungen unserer Kunden werden beim Aussendienst heute oft über verschiedenste Kanäle getätigt.

Welche Tools nutzen Ihre Aussendienstmitarbeiter bei ihrer täglichen Arbeit?

Heute ist jeder mit Tablet, Laptop und Handy ausgerüstet. Mit diesen Geräten haben sie Zugriff von überall auf unser CRM-System und können sich somit alle nötigen Informationen vor oder während einem Kundenbesuch einholen.

Haben sich in dieser Zeit auch die Bedürfnisse und Ansprüche der Kunden verändert?

Das Schöne in unserer Branche ist, dass trotz Digitalisierung der Mensch als Ansprechpartner immer noch gebraucht und geschätzt wird. Die Ansprüche unserer Kunden sind die gleichen geblieben und haben schon immer ein gutes Fachwissen von unserem Aussendienst vorausgesetzt. Die Bedürfnisse haben sich allerdings stark verändert und gehen immer stärker in Richtung Ökologie mit Naturprodukten aus Europa.

Robert Engel:

«Unterstützen können wir mit Angeboten, Beratungen oder Besichtigungen auf Baustellen.»

«Trotz Digitalisierung wird der Mensch als Ansprechpartner immer noch gebraucht und geschätzt.»

Darum Belcolor: Das sagen unsere Partner über uns



Uwe Schroff & Daniel Streit
Mitinhaber und Geschäftsführer Teppich Quelle AG, Märstetten

«Belcolor steht für Zuverlässigkeit, Vertrauen und Qualität. Seit fast 40 Jahren profitieren wir von der grossen Auswahl an qualitativ hochstehenden Produkten aus einem weltweiten Netzwerk an Produzenten. Wir schätzen vor allem die kurzen Lieferfristen und die Branchenerfahrung, welche die Belcolor auszeichnen. In Kombination mit der überdurchschnittlichen und freundschaftlichen Betreuung macht dies das 50-jährige Traditionsunternehmen zu einem unserer wichtigsten Lieferanten und Partner.»



Christoph Labhart
Architekt Innoraum AG, Frauenfeld

«Die Zusammenarbeit mit Belcolor ist für uns stets sehr unkompliziert und professionell. Besonders schätzen wir den regelmäßigen Austausch mit dem Gebietsleiter des Schweizer Boden-Spezialisten über die neuen Möglichkeiten und Trends in Sachen Bodenbeläge. Dank der guten Beratung für uns als Architekten und für unsere Kunden realisieren wir seit vielen Jahren erfolgreich gemeinsam kleine und grosse Projekte mit viel Liebe zum Detail – sowohl im historischen Kontext als auch im Neubau.»

Anzeige



«Seit 26 Jahren ist die Belcolor AG Flooring ein starker Partner für Mutti Wohnideen aus Herisau. Die Mitarbeiter sind zuverlässig, kompetent und stets hilfsbereit. Ein tolles Team, dass auch schwierige Probleme effizient und unternehmerisch löst!»

Thomas Mutti
Geschäftsführer/Inhaber Mutti Wohnideen,
Herisau



«Die Belcolor ist ein renommierter Händler, vertreten auch in der Stadt Chur. Die Berücksichtigung von Unternehmen in der Region und die umfangreiche flexible Betreuung unserer Kundinnen und Kunden ist mir wichtig. Das breite Sortiment, die direkte Kommunikation und die Flexibilität der Organisation machen die Zusammenarbeit effizient.»

Silvie Knupfer
Innenarchitektin Ritter Schumacher AG, Chur



Zaida Pereira
Architektin RLC Architekten AG, Rheineck

«Als Architektin suche ich immer neue Materialien, die wir für unsere Projekte verwenden können. Jedes Bauwerk verfolgt dabei ein eigenes Konzept, und die verwendeten Materialien müssen die Anforderungen der Bauherrschaft erfüllen. Das riesige Angebot von Belcolor bietet uns die gewünschte Produktvielfalt – auch hinsichtlich der Qualität, des Preises und des Designs. Unser Verkaufsberater steht uns stets flexibel und professionell zur Seite und unterstützt uns in der Auswahl der richtigen Materialien.»

Anzeige



objectflor[®]
Your Flooring Partner

Fokus Nachhaltigkeit –
Bodenbeläge mit Weitblick für Sie
und nachfolgende Generationen



energieeffiziente
Herstellung



lange
Produktlebensdauer



kostensparend
bei der Nutzung



www.objectflor.de

Stimmen aus dem Team

Michael Lutz
Objektberatung



Michael, warum arbeitest Du bei Belcolor?

Weil es ein innovatives und erfolgreiches Schweizer Unternehmen mit tollen Arbeitsbedingungen und überdurchschnittlichen Sozialleistungen ist und weil ich gerne in einem motivierten Team arbeite.

Was gefällt Dir am besten an Deiner Arbeit?

Das selbstständige Arbeiten mit täglichem Kundenkontakt. Die Betreuung von langjährigen Kontakten und das Aufbauen neuer interessanter Kontakte. Ebenso die Teamarbeit bei interessanten Projekten. Kein Projekt ist gleich. Das macht die Arbeit sehr abwechslungsreich.

Was sind die grössten Herausforderungen Deines Jobs?

Die Termine einzuhalten und zusammen mit den Architekten, Planern und Investoren Produkte in der Devisierung zu positionieren, sodass diese in die Ausschreibung gelangen und im besten Fall verlegt werden können.

Welches Projekt, in das Du involviert warst, war Dein Highlight?

In meiner Zeit bei Belcolor durfte ich bereits einige Highlights erleben. Zum Beispiel, wenn ich zusammen mit den Planern die unterschiedlichsten Materialien ein- und umsetzen kann. Aber auch Kundenkontakte, die einen auch menschlich näher- und weiterbringen, sind für mich Highlights.

Welchen Hobbies gehst Du in Deiner Freizeit nach?

Ich bewege mich sehr gerne in Natur, sei es bei der Gartenarbeit, beim Wandern, Biken oder bei meinen abendlichen Spaziergängen direkt von meiner Haustüre aus. Kurz: Mit Familie und Freunden Zeit zu verbringen und das Leben so gut wie möglich zu geniessen.

Enrico Fent
Product Manager Hartbeläge, Projektleiter
Digitalisierung



Enrico, warum arbeitest Du bei Belcolor?

Ich habe eine Lehre als Bodenleger absolviert und mochte den Beruf und die Branche. Nach einem Zwischenstopp in der Automobilbranche war ich froh, wieder zurück zu den Wurzeln zu kommen. Bei der Belcolor schätze ich den vielseitigen Arbeitsalltag und die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln.

Was gefällt Dir am besten an Deiner Arbeit?

Die enorme Vielseitigkeit und das Wachsen an neuen Aufgaben und Herausforderungen. Wir bekommen eine grosse Eigenverantwortung, entscheiden aber auch vieles im Plenum.

Was sind die grössten Herausforderungen Deines Jobs?

Den Spagat zwischen Lieferfähigkeit und nicht zu hohen Lagerkosten zu machen.

Welches Projekt, in das Du involviert warst, war Dein Highlight?

Ich bin immer noch mitten in meinem herausforderndsten Projekt, nämlich der Digitalisierung. Da momentan alles extrem im Wandel ist, sind wir in diesem Bereich ganz besonders gefordert.

Welchen Hobbies gehst Du in Deiner Freizeit nach?

Fussball, Tennis, Bike-Touren und Jogging.

Arbin Adili
Lernender Kaufmann



Arbin, warum arbeitest Du bei Belcolor?

Ich habe zwei Schnupperlehren hier gemacht und fühle mich sehr wohl.

Was gefällt Dir am besten an Deiner Arbeit?

Die Arbeit im Team sowie die abwechslungsreichen Aufgaben im Tagesgeschäft. In diesem Semester war ich in der Einkaufsabteilung sowie im Marketing tätig. Die Aufgaben zwischen diesen zwei Abteilungen sind komplett unterschiedlich und so blieb es für mich jederzeit spannend. Meine Fähigkeiten konnte ich so weiter ausbauen und viel Erfahrung sammeln.

Was sind die grössten Herausforderungen Deines Jobs?

Der kaufmännische Beruf fordert vieles von einem ab. Im Tagesgeschäft werden viel Ausdauer und Flexibilität verlangt. Die grösste Herausforderung ist aber sicher, die Kenntnis und den Bezug zu den vielen verschiedenen Produkten aufzubauen. Die Erfahrung und das technische Wissen der Mitarbeiter ist deshalb Gold wert. Dadurch, dass ich in mehreren Abteilungen arbeite, ist es auch wichtig, die Prozesse einzuhalten.

Welches Projekt, in das Du involviert warst, war Dein Highlight?

Der Belcolor-Jahreskalender: Zur Feier des 50-Jahre-Jubiläums veröffentlichen wir im Marketing jede Kalenderwoche einen neuen Beitrag wie beispielsweise Aktionen, Gewinnspiele, Verlosungen etc. Die Beiträge müssen abwechslungsreich und für unsere Kunden stets ansprechend sein, sodass der Jahreskalender immer spannend und interessant bleibt.

Welchen Hobbies gehst Du in Deiner Freizeit nach?

In meiner Freizeit spiele ich am liebsten Fussball.

Gina Laviero
Sachbearbeiterin Verkaufsdienst

Mauro Modarelli
Logistiker/Spediteur

Hansjörg Schoch
Chauffeur



Hansjörg, warum arbeitest Du bei Belcolor?

Weil das Unternehmen gute Anstellungsbedingungen bietet und wegen des tollen Teams.

Was gefällt Dir am besten an Deiner Arbeit?

Dass ich selbstständig arbeiten kann und in der ganzen Schweiz unterwegs bin.

Was sind die grössten Herausforderungen Deines Jobs?

Die Digitalisierung.

Welches Projekt, in das Du involviert warst, war Dein Highlight?

Die Beschaffung meines LKWs.

Welchen Hobbies gehst Du in Deiner Freizeit nach?

Running, SUP (Stand-Up-Paddling), Motorrad- und Skifahren.



Mauro, warum arbeitest Du bei Belcolor?

Weil ich mich hier wohlfühle und der Arbeitsplatz nahe an meinem Wohnort ist.

Was gefällt Dir am besten an Deiner Arbeit?

Dass sich dank flexibler Arbeitszeiten Beruf und Familie gut verbinden lassen.

Was sind die grössten Herausforderungen Deines Jobs?

Den verschiedenen Anspruchsgruppen gerecht zu werden und das logistische Timing.

Welches Projekt, in das Du involviert warst, war Dein Highlight?

Highlights erlebe ich regelmässig. Wenn beispielsweise grosse Lieferungen kommen und 200-Kilo-Rollen elastischer Beläge abgeladen, kontrolliert und eingeräumt werden müssen.

Welchen Hobbies gehst Du in Deiner Freizeit nach?

Fussball und Familie.



Gina, warum arbeitest Du bei Belcolor?

Ich habe hier die Ausbildung zur Kauffrau erfolgreich abgeschlossen. Danach erhielt ich das Angebot, das Verkaufsdienst-Team zu unterstützen. Die Philosophie der Firma sowie das Team haben mich überzeugt.

Was gefällt Dir am besten an Deiner Arbeit?

Der Kundenkontakt, die abwechslungsreiche Arbeit, die Mitarbeit in Projekten, italienisch sprechende Kunden zu bedienen und, dass ich täglich neue Erfahrungen sammeln kann.

Was sind die grössten Herausforderungen Deines Jobs?

Dass die Lieferungen reibungslos abgewickelt werden können, da einige Lieferanten während der Pandemie Lieferschwierigkeiten haben.

Welches Projekt, in das Du involviert warst, war Dein Highlight?

Die Begleitung eines Kundenprojekts als Projektleiterin von der Bemusterung bis zur Auslieferung.

Welchen Hobbies gehst Du in Deiner Freizeit nach?

Zeit mit Familie und Freunde geniessen, reisen und backen.

Anzeige

Was die optimale
Bezugsholzfeuchte ist,
können wir nur vermuten



Aber wir wissen, welche Optionen
der Nachfolgeregelung für Ihr KMU
infrage kommen.

Experten für Experten:
UBS-Beratung für Unternehmer

Mehr zu unseren Nachfolgelösungen:
ubs.com/unternehmer

© UBS 2021. Alle Rechte vorbehalten.



Ohne sie läuft nichts: die Logistiker der Belcolor

Joel Schneider ist Leiter Logistik bei Belcolor. Er ist nicht nur verantwortlich für die Abholshops, sondern sorgt mit seinem Team auch dafür, dass Kunden ihre Ware möglichst schnell erhalten.

Joel Schneider, wie ist die Logistik bei Belcolor organisiert?

Wir haben eine eigene Camion-Flotte mit acht LKWs und drei Sprintern, die schweizweit täglich für unsere Kunden im Einsatz sind. Eine grosse Herausforderung ist es, Leerfahrten zu vermeiden, vor allem auf dem Rückweg nach St.Gallen. Dies gelingt uns nicht immer, wir sind aber auf gutem Weg, dies stetig zu verbessern.

Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf die Belcolor-Logistik?

Durch unsere App ist der Informationsfluss für den Kunden gewährleistet. Er kann die Produkte nachverfolgen und weiss am Abend, welche Produkte auf den LKW geladen wurden und an welcher Position er beim

Abladen steht. Etwa 30 Minuten vor dem Ablad erhält der Kunde eine SMS oder eine E-Mail, wann der LKW bei Ihm ist.

«Wir sind mit acht LKWs und drei Sprintern schweizweit täglich für unsere Kunden im Einsatz.»

Sie betreiben drei Abholshops in der Schweiz. Für wen sind diese gedacht und welche Angebote gibt es dort?

Unsere drei Abholshops in St.Gallen, Thun und Zürich sind speziell auf Fachhändler

ausgerichtet. Diese können Materialien, die täglich benötigt werden, direkt im Shop beziehen. Je nach Region und Nachfrage passen wir unser Produktsortiment in den Shops an. Zudem haben Fachhändler im Abholshop die Möglichkeit, Bestellungen direkt aufzugeben oder Muster abzuholen – oder auch nur einmal einen Kaffee zu trinken.

Belcolor verfügt über ein riesiges Lager, in dem die Mitarbeiter 2019 pro Tag bis zu 18 000 Schritte unterwegs gewesen sein sollen. Was wird dort genau gemacht?

Das Lager hat knapp 10 000 Quadratmeter Fläche, die über mehrere Stockwerke verteilt ist. Eine solche Schrittzahl ist somit keine Seltenheit für unsere Logistiker. Es werden Materialien angeliefert, kontrolliert, eingelagert und gerüstet. Diverse Produkte werden konfektioniert und auf unseren eigenen Schneidemaschinen zugeschnitten. Zudem werden Mustertafeln und Einzelmuster für unsere Kunden hergestellt und versendet.

Die Belcolor-Logistiker sind nicht nur gut zu Fuss, sondern sorgen auch dafür, dass Kunden ihre Ware sehr schnell erhalten.

Das stimmt. Unser 24-Stunden-Service ist bestrebt, dass jede Bestellung innerhalb eines Tages geliefert wird. Das Liefern der Produkte mit unseren eigenen Lastwagen ist eine unserer Kernkompetenzen.



Joel Schneider:

«Unsere drei Abholshops in St.Gallen, Thun und Zürich sind für Fachhändler ideal.»

**WE FIGHT
AGAINST
GLOBAL
WARMING.
DO YOU?**



**Wussten Sie schon, dass Sie mit
jedem m² Marmoleum Gutes für
die Umwelt tun?**

Mehr unter: [www.forbo-flooring.ch/
eine-geniale-erfindung](http://www.forbo-flooring.ch/eine-geniale-erfindung)

creating better environments

forbo
FLOORING SYSTEMS

Belcolor AG Flooring
Hauptsitz, Zentrallager
Showroom und Abholshop
Zürcherstrasse 493
9015 St.Gallen
Telefon 071 313 21 21
Telefax 071 313 21 51

Belcolor AG Flooring
Showroom und Abholshop
Talackerstrasse 69
3604 Thun
Telefon 033 336 46 00
Telefax 033 336 96 00

Belcolor AG Flooring
Showroom
Wiesenstrasse 15
8952 Schlieren
Telefon 044 732 20 30
Telefax 071 313 21 51

Belcolor AG Flooring
Abholshop
Seebergstrasse 1
8103 Schlieren (Unterengstringen)
Telefon 044 732 20 32
Telefax 044 732 20 31

Belcolor AG Flooring
Showroom
Kasernenstrasse 36
7000 Chur
Telefon 081 252 67 67
Telefax 071 313 21 51

Belcolor AG Flooring
Showroom
Büelgasse 1b
8855 Wangen/SZ
Telefon 055 450 20 10
Telefax 055 450 20 11

Belcolor AG Flooring
Showroom
Chemin de Budron A16
1052 Le Mont-sur-Lausanne
Téléphone 021 652 66 41
Téléfax 021 652 66 65

info@belcolor.ch
www.belcolor.ch

