



Ob aus Glas oder in Steinoptik – kleine Mosaikplättchen als Wandbelag sind zunehmend beliebt.



Ruth Seematter liebt es, ihre Kunden zu beraten und weiss alles über die Vorzüge der verschiedenen Materialien.

### Fünf neue Fachkompetenzzentren

Das Kompetenzzentrum Bodenbeläge im Hobby Heimberg bei Thun ist einer von bald fünf Standorten in der Schweiz, wo Kunden kompetente Beratung und hochklassige Wand- und Bodenbeläge bekommen: In Schenkon, Heimberg, Matran, Tenero und ab Mai 2016 in Kaiseraugst. Bis 2020 sind rund 10 bis 15 solcher HUBS geplant. Das Angebot der Kompetenzzentren hebt sich auch preislich bewusst vom hauseigenen Do-it-yourself-Bereich und dem anderer Bau- und Handwerkermärkte ab: Coop bietet hier fundierte Beratung bei der Auswahl und Montage der hochwertigen Böden an und vermittelt bei Bedarf auch externe Handwerker. Sogar das Aufmass für die Beläge daheim kann der Kunde kostenfrei in Anspruch nehmen.

# Auf **PARKETT** dem Himmel so nah

Wer das Kompetenzzentrum Bodenbeläge im Dachgeschoss von Hobby Heimberg bei Thun betritt, fühlt sich wie in einem Loft. Herrin über dieses Reich ist Projektberaterin Ruth Seematter.

TEXT: BIRGIT LUDWIG  
FOTOS: PHILIPP ZINNIKER

«Ja, diese Aussicht geniessen die Kunden, und ich auch», lacht Ruth Seematter und weist auf die grossen Glasfronten an ihrem Arbeitsplatz, welche den Blick auf die Berge freigeben. Sie selber ist jemand, der gerne mal neue Dinge ausprobiert: Nach einer Ausbildung im Treuhandbüro

und längeren Auslandsaufenthalten ist sie mittlerweile seit 30 Jahren in der Branche Bodenbeläge tätig. Den Umgang mit Kunden hat Ruth Seematter, die aus einem Dorf im Berner Oberland stammt, während ihrer Zeit im Gastgewerbe gelernt, wo sie nebenbei auch das Wirtepatent gemacht hat – allerdings waren ihr die späten Arbeitszeiten nicht angenehm: «Ich bin eher die Lerche, nicht die Nachtigall», meint sie.

Als rechte Hand in der Administration eines kleinen Verlegebetriebes von Keramikplatten in Interlaken hat sie in rund 15 Jahren alles über Bodenbeläge gelernt – und ist immer noch begeistert von ihrem Job: Es mache ihr einfach Spass, die Leute zu beraten und die hochklassigen Produkte zu präsentieren – «Ich verkaufe einfach sehr gerne!» Sie könnte sich gar nicht mehr vorstellen, die ganze Zeit in einem Büro zu sitzen.

Dabei sei es nicht ganz einfach, die Kundschaft einzuschätzen, da könne man sehr schnell falsch liegen. Die Preisspanne ist sehr gross. So kostet das teuerste Parkett, das Hobby Heimberg anbietet, über 150 Franken pro Quadratmeter: ein geräuchertes Eichenparkett, das eine dicke Nuttschicht hat und so mehrmals abgeschliffen werden kann. So ein Boden halte mindestens 40 Jahre, schwärmt Ruth Seematter. Da sei auch der Preis gerechtfertigt.

Wer es hochwertig, aber dennoch deutlich günstiger haben möchte, sei mit den neuartigen Vinylböden, die seit einigen Jahren auf dem Markt seien, bestens bedient: fantastische Oberflächen aus Eichen- oder anderer Holznachbildung, in der Struktur täuschend echt, farblich geschmackvoll, leicht zu verlegen, für 35 bis 80 Franken pro Quadratmeter. Und das Beste, so die Fachfrau: «Solche Böden gibt es mittlerweile sogar wasserabweisend für den Nassbereich, auch mit einer aufgeklebten Kunststoffunterlage zur Dämpfung.»

Der Besucher staunt ob der vielen neuen Produkte und Möglichkeiten in Laminat, Parkett, Stein, Vinyl und Keramik. Inspiration und News zu Farbrends und Produktneuheiten holen sich die Verkaufsteams der Kompetenzzentren regelmässig gemeinsam an der jährlichen Trendmesse für Bodenbeläge in Bologna, Italien. Die Italiener hätten die Nase vorn, was Design und Farben betreffe. Die Schweizer hingegen würden farblich konservativ auswählen: dunkle, anthrazitfarbene Platten in Keramik, weisse Wände. Glatte Oberflächen wären jedoch heikel, da sehr schmutzempfindlich, Böden mit Struktur wären da viel pflegeleichter.

Heute kachele man Bäder und Küchen nicht mehr komplett bis zur Decke – «Leichtere Gestaltung mit farbigen Wänden und wenigen Platten im Spritzbereich und am Waschtisch ist angesagt», so Ruth Seematter. Neuster Clou im Boden- und im Terrassenbereich: Steinplatten, die wie Holz gemasert sind und draussen nur

lose im Kies verlegt werden. Und für die Gestaltung von Duschböden oder Wänden gibt es diverse Kieselsteine, die in ein Netz einbettet verklebt werden – so, dass man beim Duschen gleich eine Fussmassage auf Kieselsteinen erhalten könne ...

Die Beratung ist ein Prozess. Manche Kunden kämen zwei- bis dreimal, bis sie sich sicher wären – dann gebe sie auch Muster zur Ansicht mit nach Hause. Viele Kunden verlegten ihre Böden sogar selbst, so Ruth Seematter. Und wer ist als Kunde heikler, Männer oder Frauen? «Das kann man so nicht beantworten. Frauen sind anspruchsvoll, was die Farbharmonie angeht, Männer achten verstärkt auf Qualität und Preis.» Die engagierte und begeisterte Beratung von Ruth Seematter, die in ihrer Freizeit gerne Velo und Ski fährt und mit Freunden etwas Gutes isst, kommt bei den Kunden sichtlich gut an: Demnächst ist sie zum Dank sogar zum Einweihungsapéro auf eine neu verlegte Terrasse eingeladen – unter freiem Himmel.