



Einblicke. Jean-Pierre und Hugo Bringhen (von links) teilten Moderatorin Michèle Ursprung Anekdoten aus der Firmengeschichte mit.



Im Gespräch. Silvia Wellig, Staatsratspräsidentin Esther Waeber-Kalbermatten, Matthias Sulzer und Diego Wellig (von links).



Diskutierten. Thomas Antoniotti, Gemeinderat Visp (links), und der Sittener Stadtpräsident Philippe Varone.

FOTOS WB



Gesellschaft | Die Bringhen AG feierte ihr 60-Jahr-Firmenjubiläum im Visper La Poste

«Auch wir wollen Weltklasse sein»

Interview: Werner Koder
VISP | Die Bringhen AG feierte ihr 60-jähriges Bestehen. Firmenchef Jean-Pierre Bringhen lud am Sonntag und gestern Abend zum freudigen Anlass insgesamt 1200 Gäste ein. Und bot ihnen mit zwei Vorstellungen der Artistika-Künstler ein unerhofftes Spektakel.

Jean-Pierre Bringhen, wie sind Sie auf die Idee gekommen, das Firmenjubiläum mit der Artistika zu verbinden und Ihre Gäste mit einem unvergesslichen Abend zu verwöhnen?

«Der März war für mich sonnenklar, weil unsere Firma am 1. März 1959 gegründet wurde. Die Artistika ist ein Visper Produkt. Damit haben wir die Möglichkeit, Weltklasse zu zeigen. Und Weltklasse wollen wir schliesslich auch als Unternehmer sein. Auch wir jonglieren und balancieren auf dem hohen Seil. Die Show in diesem Jahr verbindet sich mit unserem Beruf. Auch wir wollen die Leute verblüffen und zu den Besten gehören.»

Welches waren die herausragendsten Ereignisse in der Firmengeschichte?

«Der Mut des Pioniers, Hugo Bringhen. Und der Mut seines Vaters Hans, der sagte, Sohn, ich folge dir.»

Beide waren ja bei einem Mitbewerber angestellt?

«Richtig. Mein Grossvater Hans war zu jenem Zeitpunkt Filialleiter. Mein Vater Hugo arbeitete in derselben Firma und war dort verantwortlich für die Fliesen. Als ihm sein Arbeitgeber die Armeezeit nicht bezahlen wollte, verliess er die Firma. Nachdem er in der Armee Hauptmann geworden war, sagte er meinem Grossvater, dass er sich selbstständig machen wolle. Grossvater Hans ist in jenem Jahr pensioniert worden und sagte sofort, er komme mit. Das war überragend.»

Im Jahre 1991 übernahmen Sie.

«Das ist so. Überragend war auch, wie mein Vater Hugo damals loslassen konnte. 1991 hat er mir das Zepter übergeben und liess mich die Firma weiterentwickeln. In meiner Doktorarbeit hatte ich ja die Entwicklungsmöglichkeiten des elterlichen Betriebs schon aufgezeigt. Nun konnte ich die Theorie mit der Praxis konfrontieren, eine extrem wichtige Erfahrung für mich.»

Die Firma Bringhen ist mittlerweile in der ganzen Schweiz tätig.

«Unser Vorteil war schon immer die Zweisprachigkeit, meine Mutter stammt ja aus Sitten. Zu Hause haben wir stets Französisch gesprochen. Das gibt einem eine gewisse Öffnung mit auf den Weg. Und das hat uns mit Sicherheit auch da-

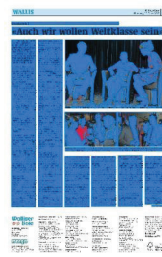
bei geholfen, in der Romandie neue Filialen zu eröffnen. Die erste Niederlassung eröffneten wir in Düdingen. Ich habe ja acht Jahre in Freiburg gelebt und dort studiert. Wir gingen also an einen Ort, den wir kannten. Und dort machten wir wertvolle Erfahrungen darin, was es heisst, eine Niederlassung aufzubauen. Im gleichen Jahr eröffneten wir auch die Filiale in Siders, ebenfalls an der Sprachgrenze gelegen.»

Über wie viele Standorte verfügt ihre Firma?

«Über 13 Standorte. Als mein Vater und Grossvater begannen, hatten sie sechs Mitarbeiter. Heute beschäftigen wir 370 Mitarbeiter und verkaufen 162 000 verschiedene Artikel ab Lager oder über unseren Onlineshop. Dank unserem Zentrallager in Aigle haben wir die Möglichkeit, von dort aus am ökologisch sinnvollsten sämtliche Standorte zu beliefern. Dank diesem Lager können wir auch gebündelt einkaufen und verkaufen und die Prozessabläufe optimieren. Seit acht Jahren in Volketswil mit einer Niederlassung vertreten und seit zweieinhalb Jahren mit dem neuen Standort in Sursee können wir auch sagen, dass wir in der gesamten Schweiz tätig sind.»

Welches sind die Herausforderungen in der Baustoff-Branche?

«Dass wir die richtigen Produk-



te, in der richtigen Qualität, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort haben und zum richtigen Preis verkaufen. Letztes Jahr haben wir über 21 000 Paletten mit Plättli, Parkett und Sanitärprodukten in der ganzen Schweiz verschoben.»

Was unterscheidet Ihre Firma von einem Baumarkt?

«Wir verkaufen hochwertigere Marken-Produkte. Wir kennen den gesamten Herstellungsprozess und die Arbeitsbedingungen unserer Hauptlieferanten. Aus diesem Grund kommen gewisse Länder zum Vornherein beim Einkauf gar nicht infrage, weil sie unseren ethischen Vorstellungen oder unseren Qualitätsstandards nicht entsprechen. Wir leben in der Schweiz, einem der wenigen Länder, wo man das Wasser aus dem Wasserhahn direkt konsumieren kann. Das kommt nicht von ungefähr. Schon in den umliegenden Ländern ist dies nicht der Fall. Weil dort das Wasser von der Quelle bis zum Hahn nicht wie ein Nahrungsmittel behandelt wird.»

Sie richten sich mit Ihren Produkten vornehmlich an Handwerker, also die Profis beim Bau.

«Unsere Hauptkunden sind tatsächlich Handwerker. Die müssen sich auf die Produkte verlassen können. Es kann sich nämlich niemand leisten, wegen schlechter Produkte zwei Mal auf dieselbe Baustelle zu gehen.»

Bald kommt die Zeit, wo Sie an die Stabsübergabe im Unternehmen denken müssen.

«Meine beiden Töchter Nicole und Claudia in Teilzeit sowie mein Schwiegersohn Michael arbeiten bereits im Unternehmen. Nicole führt den Rechtsdienst, Claudia das Lehrlingswesen und Michael ist stellvertretender Standortleiter in Visp. Die Tür ist für alle Familienmitglieder offen, sie dürfen nun da durchgehen, so wie ich das auch durfte. Sie müssen spüren, ob dies ihr Weg ist. Meine Aufgabe ist einerseits Vater sein, andererseits muss ich auch an unsere 370 Mitarbeitenden denken. Ich will die Arbeitsplätze in sicheren Händen wissen.»

Haben Sie sich einen Zeithorizont vorgegeben?

«Ich habe schon vor vier Jahren mit allen infrage kommenden Familienmitgliedern die ersten Gespräche geführt. Ich möchte mit 65 Jahren den Grossteil der operativen Verantwortung ab-

geben. Heute bin ich bald 63 Jahre alt. Im Gegensatz zu meinem Vater, der den Lebensinhalt in der Firma sah, widme ich mich gerne auch anderen Dingen. Ich habe sehr viel Affinität für die Wissenschaft und Forschung.»

Sie arbeiten auch als Mentalcoach. Wie viele Mandate haben Sie?

«Ich arbeite mit rund 17 Athleten und Mannschaften zusammen. Wie etwa dem FC Naters Oberwallis oder dem EHC Saastal. Elena Stoffel und Charlotte Chable sowie Raphael Kuonen begleite ich unter anderem auch. Es gehören noch andere dazu, die ich nicht namentlich nennen möchte.»

Was wünschen Sie sich für die nächsten 60 Jahre?

«Gesundheit, das ist der grösste Reichtum, den man haben kann. Dass der Kopf und der Körper noch lange mitmachen. Und ich wünsche mir, dass die Leute, die mir nachfolgen, den gleichen Geist pflegen. Den Geist des Unternehmers, nicht des Unterlassers, nicht des Verwalters, sondern des Entwicklers. Die künftige Führung wird nicht mehr aus nur einer Person bestehen, sondern wird auf mehrere Schultern verteilt.»