

Tim Kramis

WORT
BERNADETTE BISSIG

BILD
KRAMIS

Tim Kramis, Sie sind seit zehn Jahren im Familienunternehmen tätig, das Ihr Vater Felix Kramis 1987 gegründet hat. Zusammen mit Ihren Eltern und Ihrem Bruder Daniel haben Sie heute die Geschäftsleitung inne. Wann war für Sie klar, dass Sie in den Betrieb einsteigen wollen?

Ich bin mit einem «textilen» Herz aufgewachsen. Nach der Schule löste ich meine Hausaufgaben jeweils inmitten der Teppiche, bevor die Legokiste darauf ausgeleert wurde. Der Funke der Leidenschaft sprang schnell auf mich über. Auch ich wollte die Qualitäten der Teppiche an Personen vermitteln, die begeistert vom schönen Wohnen sind. Somit war mir rasch klar, dass ich die kaufmännische Ausbildung bei Kramis machen möchte.

Kramis hat sich auf die Herstellung von handgetufteten Teppichen spezialisiert. Was macht dieses Handwerk aus?

Dank dieses Handwerks sind wir in der Lage, jedes Mass, jede Farbe, jede Form und jedes Design umzusetzen. Ausserdem verfügen wir über eine grosse Flexibilität und können während des Produktionsprozesses jederzeit Anpassungen vornehmen. Da jeder Teppich ein Unikat ist, würde eine automatisierte Anlage für uns keinen Sinn machen. Wir bleiben unserer Philosophie wie auch unserem Kunsthandwerk treu.

Jeder Teppich, der die Manufaktur verlässt, ist auf Kundenwunsch entstanden. Wie unterstützen Sie die Kunden bei der Wahl des Modells, der Farbe und der Struktur?



Der 25-jährige Tim Kramis ist bei der Teppichmanufaktur Kramis fürs Marketing und Sales zuständig. Nach einer KV-Lehre im Familienunternehmen bildete er sich in Online-Marketing und in Social-Media weiter.

Auf unserer Webseite findet man eine Filterfunktion, wo man die Teppiche nach Einsatzbereich sortieren kann. Ausserdem ist jedes Modell mit einem Preisrechner, technischen Eigenschaften, Farbpalette wie auch Pflege- und Reinigungsanleitung versehen. Diese Verkaufsinstrumente nutzen unsere Fachhändler, die überall in der Schweiz verteilt sind.

Welches war die ausgefallenste Massanfertigung, die Sie bisher umsetzen konnten?

In unserer Laufbahn haben wir schon alles erlebt. Spontan kommt mir ein Teppich in den Sinn, den wir für einen Konzern-Chef produziert haben. Er wollte in seinem Büro Golf spielen können. Der Teppich sah wie

ein Golfplatz aus, verfügte über einen Rasenplatz, zwei Sandgruben, einen Zaun, einen Teich wie auch über das entsprechende Loch.

Neben den Basismodellen und den Massanfertigungen lanciert Kramis regelmässig Teppiche, die in Zusammenarbeit mit Kunstschaffenden oder Ausbildungsstätten entstehen. Wie kommen diese Kollaborationen zustande?

Kunstschaffende und Designerinnen werden hauptsächlich über die sozialen Medien auf uns aufmerksam und melden sich dann direkt bei uns, um eine Kollaboration anzusteuern. Kontakte mit Hochschulen und Ausbildungsstätten erarbeiten wir durch persönliches Kennenlernen, über Fachmessen, soziale Medien und Mailkorrespondenz.

Sind Schweizerinnen und Schweizer teppichaffin?

Mehr denn je. Die Pandemie hat das Bedürfnis nach Gemütlichkeit in den eigenen vier Wänden stark erhöht. Wir hören zwar immer noch Aussagen wie: «Wir haben Haustiere», «Ich möchte den schönen Parkettboden nicht abdecken» oder «Der Teppich ist ein Staubfänger». Schlussendlich lassen sich diese Vorurteile jedoch aus dem Weg räumen, denn unsere Teppiche sind ästhetisch, pflegeleicht und robust.

Hand aufs Herz, wie viele Kramis-Teppiche haben Sie zu Hause?

Insgesamt deren acht. Sieben auf dem Boden und mein absolutes Lieblingsstück – «Komposition Drü» – an der Wand. •