

## ***Aus meinem Geschäftsleben***

Mit zusammengesparten Resten von sehr bescheidenen Lohngeldern (Monatslohn ca. Fr. 700.-) und Schwarzfabrikation, betrug der Wert meines Inventars bei meiner Heirat 1947 rund Fr. 32'000.- (ich war 43-jährig). Fabriziert werden LötKolben, Heizöfen, Dörrapparate, Kleinbohrmaschinen usw. Im Aktivdienst fabrizierte ich mit der Küchenmannschaft Heizöfen, die grösstenteils nach Italien exportiert wurden, an eine Schweizerfirma.

Bei der Heirat hatten wir praktisch keine Möbel und auch kein Geld für solche. Zwei Bettgestelle mit guten Matratzen auf 6 verkleideten Scintillakisten und ein Occasionsschrank war unsere Schlafzimmereinrichtung. Nach der Hochzeitsreise lebten wir glücklich fast ohne Geld, hauptsächlich von Cervelat und Salat, Kaffee etc. Im letzten Aktivdienst in Wilderswil entwickelte ich in einer Fahrradwerkstadt einen Härteofen. Lange Zeit lebten wir von der Fabrikation dieser Öfen.

Bald habe ich einen Mixer entwickelt. Den Verkauf übernahm Herr Ritschard in Utendorf, dem ich auf Wunsch auch eine Bügelmaschine fabrizieren musste. Er machte eine grosse Bestellung für Bügelmaschinen. Als er diese nicht vereinbarungsgemäss abnahm, kamen wir in Schwierigkeiten. Es kam zum Gerichtsfall. Völlig aus der Luft gegriffen erklärte Ritschard, diese Bestellung habe mir lediglich dazu gedient, bei der Bank Geld zu erhalten. – Ritschards Angestellter Herr Bütschi, der die Ungerechtigkeit durchschaute, übernahm jetzt die Generalvertretung.

Bütschi war ein ehrlicher Mann, aber für eine Generalvertretung nicht geeignet. Er selber fuhr nicht Auto, kaufte aber einmal einem seiner Verkäufer ein Auto. 14 Tage später arbeitete der Mann mit dem Wagen bei der Konkurrenz. – Von all' seinen Verkäufern wurde Bütschi „übers Ohr gehauen“. Er selber war ein Theoretiker, kein Verkäufer und konnte seinen Leuten nichts vormachen.

Inzwischen habe ich auch eine berühmt gewordene Küchenmaschine Maxvit Royal entwickelt. Herr Schumpf aus Zug übernahm die Vertretung. Wir machten seine Bekanntschaft durch Herrn Pfarrer Weingartner aus Biberist, dessen Nichte er geheiratet hat. Schumpf war völlig mittellos und arbeitslos. Er wollte nach Neuseeland auswandern. Ich hatte selber kein Geld und wollte keines aufnehmen. Nie hätte ich den Mut gehabt, irgendwo um eine Bürgschaft zu betteln. Dummerweise wollte ich meiner Stiefmutter immer noch beweisen, dass ich kein Verbrecher geworden bin. Ohne den allergeringsten Anlass hat sie mir solches prophezeit. – Spruch meiner Grossmutter: sie würde sich nicht wundern, wenn mich einmal die Aare von Solothurn (Lehrstelle) herunterschwemmen würde.

Schumpf habe ich finanziert mit meinen Lieferantenschulden. Ohne Sicherheit habe ich ihm kreditiert bis Fr. 150'000.-. Durch diese Finanzierung war ich mit Lieferanten-Zahlungen immer im Rückstand. Schumpf konnte nie pünktlich bezahlen.

Zwischenbemerkung: Meine Frau und ich haben oft bis zur völligen Erschöpfung gearbeitet. Bei einer Ferienfahrt ins Tessin mussten wir einmal bereits in Flüelen unser Zelt aufschlagen. Wir mochten nicht mehr weiter.

Wir hatten mit Schumpf einen Alleinvertretungsvertrag. Dieser Vertrag wurde nicht eingehalten. Wir konnten Schumpf nicht belangen, da wir völlig von ihm abhängig waren. Die Firma Kenwood in England hatte früher eine unmögliche Küchenmaschine mit vielen Nachteilen. Plötzlich brachte sie eine neue Maschine auf den Markt, deren Hauptmerkmal unser Patent verletzte, jedoch nur einige Wochen vor Ablauf dieses Patentes.

Ohne mit uns zu verhandeln übernahm nun Herr Schumpf die Generalvertretung der Kenwood-Maschine. Gleichzeitig schuldete er uns noch einen Betrag von Fr.

118'000.-. Dafür stellte er uns eine Forderung von nahezu Fr. 100'000.-, völlig aus der Luft gegriffen: Er hätte unsere Marke Maxvit eingeführt usw. Schliesslich erhielten wir noch Fr. 55'000.-. Zum produzieren hatten wir keine Zeit und auch kein Geld. Herr Direktor Dr. Zimmermann von der Solothurnischen Handelskammer war bereit, eine Vergleichsverhandlung zu führen. Herr Schumpf mit seinem christlich-demokratischen Anwalt Dr. Jeger war auch bereit. Ich kam mit meinem Anwalt Herr Dr. Fröhlicher. Gleich nach der Gesprächseröffnung wurde mein Guthaben erwähnt. Ohne ein ausgleichendes Wort erklärte Dr. Jeger: „Und das soll Herr Schumpf bezahlen? Da machen wir nicht mit,“ stand auf und lief davon mit Herr Schumpf.

Nun gelangte die Firma Turmix an uns, unsere Maschine sei berühmt, sie möchte die Generalvertretung derselben übernehmen. Durch eine verbilligten Abschlussdeckel wurde die Maschine verändert. Turmix bestellte 1000 Maschinen mit bestimmten Abrufdaten. Wir bestellten Ware für rund Fr. 200'000.-, um fristgerecht liefern zu können.

Jetzt traf uns der grösste Schlag, den wir heute noch nicht verkräftet haben: Turmix hatte zu spät festgestellt, dass grosse Küchenmaschinen nicht mehr gefragt waren, dass vor allem Handmixer verkauft werden können. Wochen nach Vertragsabschluss bekamen wir von Turmix die Mitteilung, wir hätten den Vertrag verletzt und weiterhin Maschinen verkauft, man werde bei uns nichts mehr beziehen. – Laut Vertrag Punkt 13 durften wir aber den Restposten noch selber verkaufen, ca. 120 Stück. Jetzt wäre eigentlich ein Konkurs fällig gewesen. – Um einen Prozess einzuleiten hatten wir weder Geld noch Zeit. Hals über Kopf übernahm ich jetzt völlig unerfahren den Verkauf. Das war ein unerhörter Kampf! Mit feuchten Augen verliess ich am Montag gelegentlich Gertrud, ein Neugeborenes, einen Einjährigen und weitere fünf Kinder. Beladen mit meinem ganzen Sortiment, Rasenmäher, Küchenmaschinen, Mixer usw. besuchte ich Haushaltsgeschäfte und Elektrogeschäfte. Weil unsere Produkte als sehr gute Ware bekannt waren und bis heute von Kunden gerühmt werden, hatte ich bald Erfolg. Ich kann sehr gut verkaufen.

Seit Walter Berger gestorben war, ich komme auf ihn zurück, ist in meiner Abwesenheit zu Hause im Fabrikationsbetrieb mehr und mehr alles schief gelaufen. – Bald wurden meine Anweisungen sabotiert. Später stellte ich Betriebsleiter ein. Nun, viele Leute sind in der Lage, eine Anordnung oder eine Massnahme zu kritisieren, aber nur sehr wenige sind begabt und fähig, etwas Besseres vorzuschlagen und auch durchzuführen. (Man spricht von 2%). Über ein halbes Dutzend Betriebsleiter mit guten fachlichen Qualifikationen habe ich beschäftigt, jeden leider viel zu lange. Bei erwiesener Unfähigkeit hätte ich die Herren jeweils ganz kurzfristig entlassen sollen, - mein Fehler! Einige haben wie Lausbuben ihre Freiheit ausgenützt. Ware wurde statt aufzuarbeiten, weggeworfen. Benzin wurde entwendet usw. Der Kardinalfehler alle: Waren weniger Bestellungen da, wurde einfach weniger gearbeitet. – Nie hat sich einer um das laut Inventar vorhandene überdimensionierte Materiallager bekümmert. Immer wieder habe ich die Chefs auf den Lagerabbau aufmerksam gemacht, ohne Erfolg. Man hatte wichtigeres zu tun. Gelegentlich wurde sogar die Belegschaft mit den Lehrlingen gegen mich aufgewiegelt! Auch wurde versucht, durch provozierten Krebsgang sich die Firma anzueignen. –

Um zu Hause zum Rechten sehen zu können, stellte ich Verkäufer an, abwechslungsweise fünf. Unsere liebe Frau Berger kann Auskunft geben, was diese geschulten Leute verkauft haben im Vergleich zu mir! „Ausser Spesen nichts gewesen“, könnte man sagen. Auch diese Herren hätte ich ganz kurzfristig entlassen sollen, - mein grösster Fehler! Es war aber in der Hochkonjunktur sehr schwierig, fähige, seriöse Leute zu finden. Betreffs 5 Bürochefs nur kurz: Einer mit grossem

Lohn und Handelsdiplom weigerte sich, ein französisches Telefon abzunehmen. Auch hatte er in einem Jahr viermal den Zahltag für die Leute nicht beriet, obwohl Geld vorhanden war. Verpackte Exportsendungen blieben liegen, weil er tagelang keine Exportpapiere machte. Ein anderer telefonierte privat heimlich ins Ausland, wie wir endlich feststellen konnten, im Monat für ca. Fr. 500.-. Dieser war auch nicht fähig, einen ordentlichen Brief zu schreiben. E>in weitere gab der Visura Unterlagen für den Geschäftsabschluss. Daraus resultierte ein grosser Reingewinn. Nach genauer Untersuchung war aber beinahe ein Verlust da. – Glücklicherweise hat immer wieder meine tüchtige, fleissige Frau den Bürobetrieb in Schuss gebracht; sonst wären wir längst untergegangen. –

Im Abstand von einem Jahr haben mich unabhängig voneinander zwei Lehrer (Berufswahllehrer und Berufsschullehrer) darauf aufmerksamgemacht, dass unser Sohn Markus sich sehr gut als Verkäufer eignen würde. Er habe dazu alle Anlagen. Bei Firma Bregger machte er dann eine Lehre als Verkäufer, und war sehr beliebt. An der Prüfung hat er dem Experten beinahe ein Fahrrad verkauft. Ich hatte grosse Hoffnungen auf Markus. Aber er wollte nicht auf die Reise, und er musste nicht. – Wir haben ihn nicht „ins Wasser geworfen“ unser Fehler. Heute ist er spezialisiert auf Reparaturarbeiten.

Vor Jahren kam unser Sohn Thomas, gelernter Mechaniker, in den Betrieb, der tüchtigste Mann, der jemals bei uns beschäftigt war, ausser Berger, dessen Nachruf folgt. Er arbeitet für drei und ist auch fähig, eine Konstruktion zu verbessern. Sodann kam auch sein Freund Niggler zu uns. Aus diesem Elektriker wurde bald ein äusserst speditiver Elektromechaniker mit Organisationstalent.

Ich ging wieder auf Kundenbesuch. Zur Beruhigung bat ich Freund Eberli, pensionierter Chefkalkulator der Firma Autophon in Solothurn, gelegentlich den Betriebsablauf bei uns zu beobachten. Wie sich herausstellte, war das nicht nötig. Leider ist Herr Eberli letztes Jahr plötzlich gestorben.

An dem von uns „gezündeten“ Raclette-Gerätemarkt haben wir sehr viel verdient. Allein von einem Modell fabrizierten wir rund 60'000 Stück. Millionen Geräte sind inzwischen in billiger Ausführung kopiert worden. Runde Geräte, von denen wir noch für viele tausend Franken Ware am Lager haben sind nicht mehr gefragt. Sie verkaufen sich nur noch langsam. Wiederum sind wir aber an der Spitze mit einem Quarzheizkörper-Raclette-Gerät, mit allergrössten Vorteilen. Aber wie dumm: An den ersten 200 Geräten wurden die Heizkörperanschlüsse nicht angeklemt, wie von der Prüfstelle des Elektrotechnischen Vereins empfohlen, auch vom Chefkonstrukteur der Jura und wie ich strikte angeordnet habe. Resultat: Alle Geräte kommen jetzt mit gebrochenen Anschlüssen zurück zum Umbau. (Wurde hartgelötet).

Allgemein ist der Raclette-Gerätemarkt gesättigt. Erstmals in unserer Geschichte hat nun Herr Niggler als Lagerabbau den vor Jahren hergestellten Gewerbestabmixer auferstehen lassen. Er entdeckte viel Lagermaterial für diesen. Auf seinen Vorschlag gab ich mir auch Mühe, unseren 9-Liter-Mixer zu verbessern. Wir hatten immer Schwierigkeiten mit einer Dichtung, die nur bei sehr genauem Arbeiten funktionierte. Grosse Mühe hatte ich aber, Herrn Niggler zu beweisen, dass der um das Motorgehäuse raffiniert angebrachte billige Chromstahlmantel den Wert der Maschine erheblich hebe; und dass dieses Gehäuse unmöglich schwarz Hammerschlag gespritzt werden könne.

Ein Rückblick: Der überaus tüchtige Nachbar Walter Berger half mir sehr, beim Start meines Betriebes. Wir kannten uns hauptsächlich durch unsere berufliche Tätigkeit bei Scintilla. Bevor Walter endgültig zu uns kam, arbeitete er am Abend gelegentlich 3 Stunden für uns. Das Resultat dieser 3 Stunden war später durch 2 unserer Leute kaum in einem Arbeitstag zu bewältigen. Leider war er nur 8 Jahre bei uns, bis zu

seinem Tode. Bei Walter gab es über mich keine Fragen, keine Diskussion. Er kannte meinen Ruf bei Scintilla. Während des Krieges musste ich überall einspringen, als Fräsermeister, als Schichtmeister, als Meister in der Versuchsabteilung, als Berater etc. Ich war tätig im „Blitzkonstruktionsbüro“ (3 Mann) im Konstruktionsbüro Werkzeugbau, im Konstruktionsbüro genannt „Hirschenpark“ und zuletzt 3 Mann im Apparatentwicklungsbüro. Nebenbei habe ich immer Schwarzfabrikation betrieben, mit Erlaubnis von Herrn Direktor Christen. So gab ich auch Anstoss für das Millionengeschäft der Scintilla, die Basteldrehbank.

Durch die neue Direktion, Herr Frey, wurde mir alle Nebenarbeit verboten.

Von Herrn Direktor Tschumi wurde ich dann bei der Firma Autophon vertraglich angestellt, aber mit dem Verbot jeder Nebenbeschäftigung. Herr Tschumi gab mir drei Monate Zeit, um mein Lager abzubauen. So war ich also drei Monate frei. Inzwischen kam wegen Kohlemangel eine unerhörte Nachfrage nach Kochplatten. Tag und Nacht machte ich Versuche, einmal über 40 Stunden ohne Schlaf, bis eine bruchbare Kochplatte da war. Diese Platten hat man mir förmlich aus der Hand gerissen. Das gab den Start zu meiner Selbständigkeit. Sonst hätte ich nie den Mut gehabt, mich selbständig zu machen. Zu Autophon schickte ich dann meinen Gruppenchef vom Entwicklungsbüro, Herr Stucki. Dieser wurde dort später Chefkonstrukteur. Seine Tochter heiratete den Sohn des Gründers und Hauptaktionär der Autophon, Herr Hammer.

Wie haben wir unsere berühmt gewordene Küchenmaschine Maxvit-Royal fabriziert: Zuerst werden 1000 Stück Sandguss gegossen, und mit primitiven Maschinen restlos bei uns bearbeitet! Berger war ein Meister in dieser Sache. „Je schwerer umso lieber“, war seine Devise. Noch heute kommen Maschinen von diesen ersten Serien zur Reparatur, Merkmal: Zahnräder aus Spezialholz, die sich sehr gut bewährt haben (leiser Gang).

Eine grosse Aufgabe stellte ich mir bei der Entwicklung eines Schlagbohrhammers, nahezu ein Lebenswerk. Diese Entwicklung hätte im normalen Grossbetrieb wahrscheinlich gegen 500'000 Franken gekostet. Rechtzeitig noch erfuhr ich, dass ich mich mit dieser Konstruktion im Patent einer Grossfirma bewegte. Ich stoppte die Sache und war jahrelang bis zu diesem Patentablauf blockiert. Eine andere Firma hatte diesbezüglich einen langen Prozess. Inzwischen habe ich einen fabrikationsreifen Prototypen hergestellt, der tadellos funktioniert.

Zur Gegenwart: Wie bereits erwähnt ist der Markt für Raclette-Geräte gesättigt. Was tun? Vor vier Jahren merkte ich bei Kundenbesuchen, dass wieder Universalküchenmaschinen gefragt sind. Das selber Brot backen ist Mode geworden. Auf Kundenbesuchen kann man vieles lernen! Jetzt ging ich an die Konstruktion meiner Küchenmaschine Maxvit-Matic. Meine Frau braucht einen Prototyp diese Maschine schon über 20 Jahre, zur vollen Zufriedenheit. Die Maschine verarbeitet vollautomatisch in ca. 30 Sekunden 1,6 Kg schweren Brot- oder Zopfteig. Ausserdem kann man Zusatzwerke anstecken wie bei Kenwood oder unserer Maxvit-Royal. Warum nicht letztere weiterfabrizieren, wo doch noch soviel Material da ist? Der Kunde hätte absolut keinen Grund gehabt, von der gut eingeführten Kenwood zu uns zu wechseln. Sein ganzes Sortiment Kenwood-Zusatzgeräte wäre wertlos geworden. Der Fachhandel meidet solch' unnötige Zweispurigkeiten. Die Kenwood ist durch Reklame sehr gut eingeführt. Wir mussten der Kundschaft einen Vorteil bieten.

Die Maxvit-Matic ist kleiner, etwas billiger, leichter zu reinigen, leiser und arbeitet viel schneller. Thomas machte die ersten Prototypen dieser inzwischen in Metall gebauten Maschine. Diese laufen viel zu hart. Ganz verzweifelt und mit Vorwürfen an mich glaubte er, diese Maschine käme nie richtig zum drehen. Ich wusste: Die ersten

Royal liefen nicht besser; aber trotz meiner Erfahrung konnte ich Thomas nicht beruhigen.

In 42 Jahren unserer Tätigkeit hatten wir nie Schwierigkeiten mit einem Fabrikat, sehr im Gegensatz zu andern Firmen.

Aus diesem Grunde wird unsere Marke Maxvit auch überall sehr geschätzt. Vor Jahren beabsichtigte sogar der Direktor einer grossen Konkurrenzfirma, ROTEL, unsere Marke zu kaufen.

Mit der Küchenmaschine Maxvit-Matic hatten wir nun etliche Schwierigkeiten:

1. Bei Scintilla besorgten wir uns elektronische Regler, wie sie zu tausenden an den Handbohrmaschinen eingebaut wurden. Bald kamen Maschinen mit defekten Reglern zurück. Thomas entdeckte, dass diese auf die Endstellung zuschleichen, statt zu schnappen. Der holländische Lieferant dieser Regler liess uns völlig im Stich. Unser Schaden, rund Fr. 70'000.-. Auch Scintilla braucht diese Regler nicht mehr.
2. Die seriöse Firma Käser, Motorenbau in Lostorf, lieferte uns dreihundert unbrauchbare Motoren. Ein Angestellter hat dort nicht die von uns vorgeschriebene Wicklung angebracht, offenbar weil der vorgeschriebene Wicklungsdraht nicht vorhanden war. All' die mit diesem Motor ausgerüsteten Maschinen kamen zurück, wurden aber von Thomas gewöhnlich innert 2 Tagen mit einem neuen Motor versehen, dem Kunden wieder zugestellt. Ich war sogar bereit, aus Prestigegründen den Kunden gleichentags eine neue Maschine zu liefern, was Thomas ablehnte.
3. Die unbrauchbaren Capax-Regler wurden jetzt durch Marquaer-Regler ersetzt. Bei diesen kann man ein leichtes Endschnappen feststellen. Aber auch diese Regler waren unbrauchbar. Wiederum kamen Maschinen zur Reparatur. Serienfabrikate für solche Regler, ausser Marquard und Capax gibt es nicht. Zum grossen Glück hat Capax inzwischen einen neuen, sehr guten Regler entwickelt. Herr Honold, Reglerspezialist bei Scintilla, hat uns darauf aufmerksam gemacht. Diese Regler funktionieren gut, aber nicht so zuverlässig wie mein vor Jahrzehnten patentierter und in der Royal eingebauter Luftregler.
4. Unsere Riemenscheiben in der Maxvit-Matic waren sehr teuer, in Aluminium gegossen und bearbeitet. Die Firma Allemann in Wiler, und der Kunststofflieferant, hatte gerade ein Universalwerkzeug in Arbeit, mit dem man in den Rädern die Keilriemenrinne pressen konnte. Um unser Getriebe erheblich zu verbilligen, entschlossen wir uns, Kunststoffräder einzubauen. Versuche liefen positiv. Dennoch kamen nach einiger Zeit Getriebe mit geschmolzenen Laufflächen an Rädern zurück. Bei zwei Rädern mussten wir wieder auf Metall zurückgehen, ein erheblicher Aufwand.

Vor zwei Jahren entdeckte ich speziell starke Zahnriemen, die sich für unser Gerät eignen. Der Lieferant lieferte uns Musterriemen und fertigte uns Musterzahnräder aus Aluminium. Da solche Räder aus Kunststoff hergestellt werden können, konnten wir eine grosse Verbilligung erwarten. Aber: Erstens sollten wir für diese bereits vorhandenen Riemen Werkzeugkosten von einigen tausend Franken bezahlen. Zweitens sind Riemen und Riemenscheiben patentiert. Die Bewilligung zum Selberherstellen von Riemenscheiben haben wir bekommen. Eine kleine Belastung: Wir müssen 10% vom Bezugspreis der Riemenscheiben der Patentvertreterfirma Uiker bezahlen. Die Firma Uiker müsste uns auch die Riemen liefern, verlangt aber mehr als den doppelten Preis einer von Scintilla genannten deutschen Firma. (Fr. 6.-)

Seit 2 Jahren, zugegeben allzu lange, suche ich billigere, ebenfalls brauchbare Riemen. Letzte Woche bekam ich endlich ein Angebot, einen Viertel des Preises der Firma Uiker.

Thomas und ich waren betreffs Massnahmen an dieser Maschine immer einig. Dennoch ist jetzt eine fürchterliche Missstimmung aufgekommen, als ob ich alle Zwischenfälle provoziert hätte. Und Niggeler macht mit. Kaum wird noch eine meiner Anordnungen befolgt. Man macht immer ertwas Dringenderes oder Gescheiteres. Der Umsatz ist stark zurückgegangen. Warum?: Zu allen Schwierigkeiten wurde ich durch etliche Zwischenfälle immer wieder monatelang bockiert:

1. Ich denke an den Fall Lanco. Dessen Inhaber, Herr Ruprecht, wollte mit mir eine AG gründen und 51% der Aktien übernehmen. Meine Leute würden dann sehen, in welchem Tempo dann mein Betrieb laufen würde. Glücklicherweise hat mir mein Schwager Ernst Fäh abgeraten.
2. Der Fall Rotel: Einige Male sind Rotel-Leute bei mir gewesen. Der Vertreter der neuen Inhaber, Herr Stillhammer, erklärte: „Ihre Marke wollen wir haben. Sie haben im Gegensatz zu Rotel immer gute Ware produziert. Und vor allem wollen wir Sie haben als Berater!“ Zu einer Besprechung der Übernahmepreises kam es nie. Die altgedienten Rotel-Leute haben die Sache abgeblockt.

Hier möchte ich beiläufig bemerken, was Herr Herold von der Firma AEG in Deutschland vor ca. 15 Jahren einmal in meinem Büro erklärt hat: Er freue sich, endlich in der Hexenküche zu sein, die für ganz Europa die Prototypen herstellt. Er wusste, dass mir europaweit immer alles nachgemacht wurde.

3. Der Fall ESGE in Eschlen: ESGE fabriziert einen Handmixer, heute weltweit über 300'000 Stück im Jahr und wollte die Fabrikation meines Handmixers übernehmen. Ich musste Versuche machen mit ihrem Motor. Direktor Lüthy war vom Muster begeistert. Aber der Inhaber, Herr Bondanini, hat nach Monaten abgewunken. Mein Gerät würde den guten Verkauf ihres derzeitigen Mixers stören.
4. Der Fall Woodford: Herr Woodford, ein Abgänger von Rotel, gründete in Zofingen eine Firma. Dazu gesellte sich später Herr Berger als Geldgeber, ebenfalls Rotel-Abgänger. Wir dachten an eine Zusammenarbeit mit diesen Leuten. An einer Sitzung bei meinem lieben Freund Hans Müller in Zofingen, an der die Lage besprochen wurde, waren die beiden die Stärkeren. Ich ging nach Hause mit „abgesägten Hosen“. Und die beiden andern?, liefen nach einigen Wochen darauf direkt in einen Konkurs. Hauptgrund: Auch sie wollten sich an Rotel verkaufen und haben sich längere Zeit darauf eingestellt. Verträge waren bereits zum Unterzeichnen bereit. Da kam der Rotel-Boss aus Deutschland und hat die ganze Sache abgeblasen.

Jetzt kam Woodford zu mir. Er konnte eine bescheidenen Vertretung aus Italien retten, Kunststoffartikel Marke „Biesse“. Wir mussten ihm Lagerraum zur Verfügung stellen und einen Büroraum herrichten. Er bezahlte das Baumaterial und wir machten die Arbeit. Für uns wollte er als Verkaufschef tätig sein. Durch eine Empfehlung mit Bild habe ich ihn meinen Kunden vorgestellt. „Ausser Spesen nichts gewesen“. Herr Woodford ist jetzt 17 Monate bei uns und hat keine Zeit für unsern Verkauf. Bezahlt hat er noch nichts, weder Miete noch Strom. Ich wollte ihm seinerzeit einen guten Gebrauchtwagen zur Verfügung stellen, den heute meine Frau Gertrud fährt. Aber er zog es vor, in diesen 17 Monaten den 3. Wagen zu beschaffen. –

5. Zu erwähnen ist auch der unglückliche Umstand, dass wir von 1977 bis 1984 insgesamt rund Fr. 500'000.- Betriebskapital abstottern mussten, zum kleinsten Teil wegen Überdimensionierung des Lagers (separate Aufstellung).
6. Ein Glücksfall: Vor 28 Jahren habe ich der Firma JURA eine Mixer mit Saftpresse entwickelt. Angeblich sind einige hunderttausend Apparate verkauft worden. Ich wurde damals kaum entschädigt. Jetzt wollte sich JURA ganz aus dem Mixergeschäft zurückziehen. Zuletzt wurde ein sehr schöner Mixer hergestellt, Metallgehäuse, verchromt, grosse Leistung, etc. Herr Müller, heute kaufmännischer Direktor der Firma, hat seinerzeit mit mir den Mixer eingeführt und weiss auch, wie spärlich ich seinerzeit abgefertigt wurde. Jetzt veranlasste er, dass ich Restmaterial im Wert von rund Fr. 300'000.- zum Abfallwert erstehen konnte, zusätzlich die Werkzeuge von rund Fr. 200'000.-. Telefonisch verkaufe ich diese Geräte an Restaurants, da sie im Handel nicht mehr gefragt sind.

Ich persönlich muss jetzt Häuser verkaufen (schon einmal sehr gut gelungen), Konstruktionen verkaufen (dauernd etwas „im Feuer“), telefonisch Jura-Mixer verkaufen, allein über 1000 Kunden besuchen und den Umsatz steigern. Sodann dafür sorgen, dass auf dem Romont-Berg (6 Häuser) Bauarbeiten fertig werden, damit ich die Häuser verkaufen kann. Weil ich das alles zusammen nicht kann, muss ich heute nach 42 Jahren Fabrikationstätigkeit Demütigungen erleiden, als hätte ich meiner Lebtag nie etwas Rechtes getan. Und das, obwohl aus dem Nichts Aktiven von rund 5 Millionen geschaffen wurden und über 40 Patente da sind. Seit über 3 Jahren hatten wir keinen Tag Ferien. Vor 34 Jahren bauten wir unser schönes Wohnhaus ohne Bürgschaft. Unsere 7 Kinder haben ein sehr schönes Heim mit viel Umschwung. Vor 25 Jahren bauten wir unsere von mir vorzüglich geplante Fabrik, ohne Bürgschaft.

Ein Ausblick: Unsere frühere Küchenmaschine Maxvit-Royal habe ich, wie die Maxvit-Matic, mit einem Schnellgetriebe versehen. Sie verarbeitet jetzt 3,2 kg schweren Teig in ca. 30 Sekunden. Für die Fabrikation dieser Maschine interessiert sich eine seriöse deutsche Firma. Längst wollten wir ja die Konstruktion verkaufen.

Es gibt noch Wunder: Vor Monaten fragte mich ein wohlhabend gewordener Unternehmer wie es uns gehe. „Wir haben zu wenig Geld,“ entgegnete ich. „Wieviel fehlt Dir?“ „Im Moment ca. 10'000.- Fr.,“ war meine Antwort. „Ich gebe Dir das sofort zinslos. Du hast mir vor 30 Jahren so spontan geholfen, Ware im voraus bezahlt, damit ich Zahltag machen konnte, so was vergisst man nicht!“ Nach einer Stunde hatte ich die Fr. 10'000.- in der Hand:

Aber es gab noch grössere Wunder! Und ohne eine Portion Gottvertrauen wäre die Zeit oft nicht auszuhalten.

EM Balbo hat wie folgt unterzeichnet: 30. Januar 1986. Rud. Studer

Er ist am 27. September 2012 gestorben.

Abschrift durch Ueli Mathys v/o TEVYA