BERUF

Unter diesem Titel fasse ich die folgenden Kapitel zusammen:

1. Schulen
2. Ausbildung
3. Geschäftsleiter
4. Eigene Firma

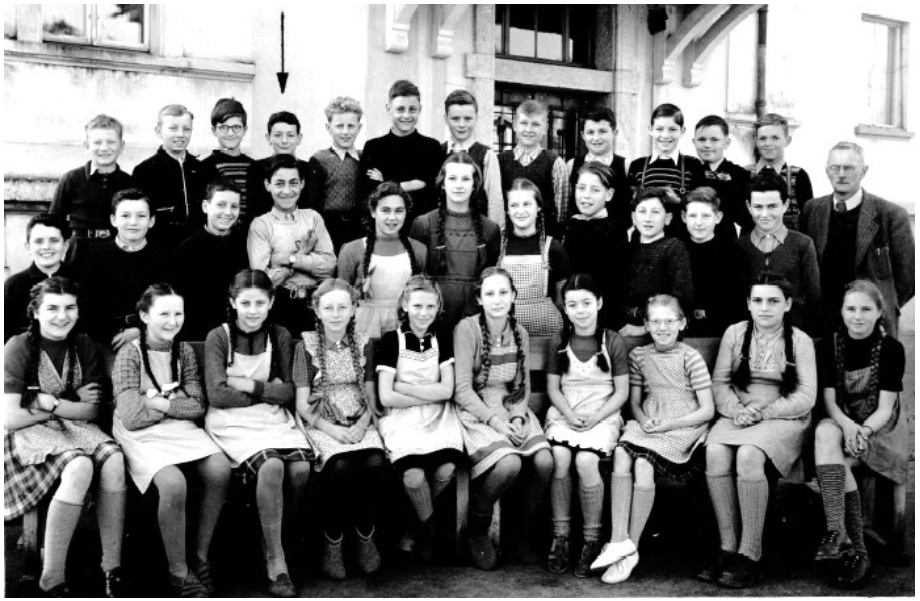
Primarschule Lengnau, 1943

1. Schulen

Der mehrmalige Umzug, auch über die Kantonsgrenzen hinweg, komplizierte die Schulzeit. Die Lehrmittel waren uneinheitlich und begannen bei «Schnapskopien». Der Geschichtsunterricht erreichte nirgends die Gegenwart. In meine Zeit fiel auch der Wechsel zum Herbstanfang. Das bilingue Biel prellte vor, wurde durch den Kanton zurückgepfiffen, um einige Monate später zum dritten Mal zu wechseln.

1942 – 1945	Primarschule Lengnau b/Biel
1945 – 1946	Primarschule Zäziwil
1946 – 1951	Sekundarschule Grosshöchstetten
1951 – 1953	Mathematisch Naturwissenschaftliches Gymnasium Basel

Bis zu diesem Zeitpunkt hatte ich noch kein berufliches Ziel. Ich war etwas schulmüde und wollte unabhängig vom Vater werden. Ziel Pilot, und dafür war Mechaniker eine gute Voraussetzung. Auf Empfehlung von Kurt Zahnd, SMCC, bewarb ich mich für eine Kleinmechaniker-Lehre bei der Firma Fr. Sauter AG in Basel. Dort war eine psychotechnische Prüfung zu bestehen, die ich mit Bravour bestand. Im Abschlussgespräch empfahl mir die Psychologin, das Studium fortzusetzen. Ich wollte die Lehre antreten, um zur Pilotenausbildung zu gelangen.



Sekundarschule Grosshöchstetten, 1948

Schulreise Sekundarschule, 1950

2. Ausbildung

1953 begann ich meine Lehre, die mich voll interessierte. Ich musste zur militärischen Aushebung, wo ich mich zu den Fliegertruppen meldete, als Brillenträger durchfiel und stattdessen als Gerätemechaniker eingeteilt wurde. In der RS wusste mich mein Zugführer für das Weitermachen zu begeistern. In der Lehre selbst verbrachte ich viel Zeit in der Konstruktion und im Vorrichtungsbau.

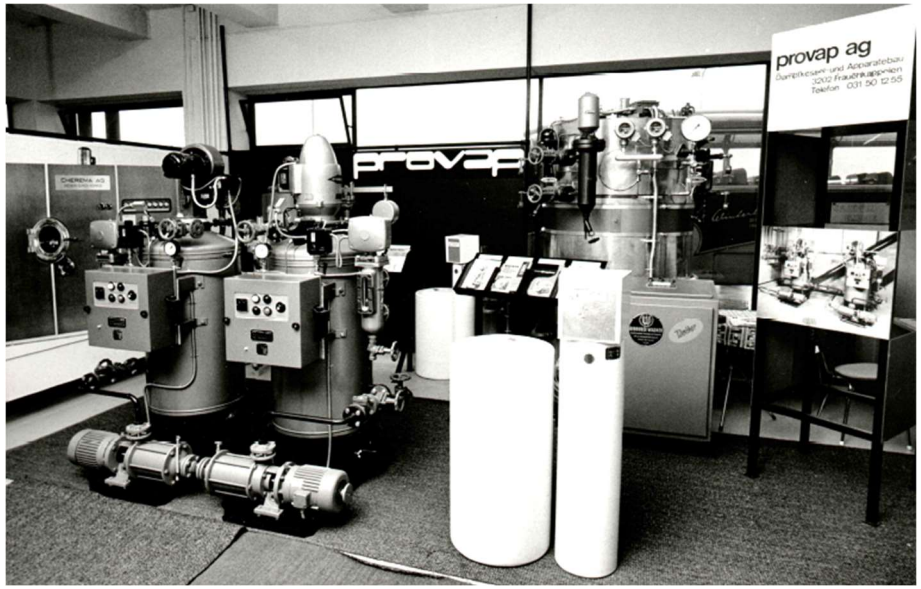
Dank einer guten Abschlussprüfung schenkte mir die Firma die gesamte, militärische Absenz und bot mir eine Stelle im Vorrichtungsbau an, was ich dankend annahm. Das Angebot umfasste einen Lohn von Fr. 3 pro Stunde, was Fr. 600 im Monat entsprach, bei 48 Stunden und 5 1/2 Tagewoche. Nun wollte ich mich aber am Technikum in Biel weiterbilden und besuchte den Rektor mit den Ziel, dank meinen Gymnasialjahren ins zweite Semester eintreten zu dürfen, was mir zugestanden wurde. Ich startete zu den letzten 2 Wochen des Startsemesters, um auf Augenhöhe zu gelangen. Am letzten Tag wurde mir eröffnet, dass der Deal nicht möglich sei und ich freundlich eingeladen sei, nächstes Jahr im ersten Semester zu beginnen. Was war passiert? Der Rektor hatte mir die Bewilligung erteilt, da er aber kurz zuvor einigen alteingesessenen Professoren vor die Nase gewählt worden war, war mein Fall eine Art Retourkutsche und ich das Opfer.

Ich wollte nicht zurück nach Basel und bewarb mich als Konstrukteur bei der Firma Siemens-Albiswerk in Zürich, mit Erfolg. Dort eröffnete man mir, dass ich vorerst in der Arbeitsvorbereitung entsprechende Kenntnisse erwerben müsse. Also mit Stoppuhr in den Fabrikationsbetrieb, wo vor allem Frauen Akkordarbeit verrichteten, um deren Leistung zu optimieren. Ich kam mir wie ein Sklaventreiber vor und sprach nach 3 Wochen im Büro vor. Es sei noch kein Zeichenbrett frei und als nach weiteren 3 Wochen keine Besserung in Aussicht war, begann ich Inserate zu studieren und wurde bei einem kleinen Ingenieur-Büro an der Badenerstrasse fündig. Nur der Chef und ich. Herr Ing. Thomann hatte das Büro als Aussenstelle der Firma Kasag AG in Langnau i.E., an welcher seine Familie beteiligt war, eröffnet. Aufgrund einer früheren Beziehung hatte er einen Auftrag für eine Textilreinigungsmaschine erhalten und deswegen einen Konstrukteur gesucht. Es folgte eine ausserordentlich interessante Zeit, in welcher mein Fernziel Pilot immer mehr in Vergessenheit geriet. Umso mehr als ich bei meinem Modellauto-Freund Ernst Hostettler, Pionier beim Kartsport, eine spannende Freizeitbeschäftigung fand.

Unter anderem erhielt das Ingenieur-Büro einen Auftrag für eine Expertise, um festzustellen, weshalb das erste Luftkissenboot auf dem Zürichsee gescheitert war. Der Ingenieur rechnete sämtliche Konstruktionsdaten nach, während ich als Detektiv die Herstellung zu analysieren versuchte und fündig wurde: Das angesehene Karosseriewerk hatte beim Bau einen nicht wasserfesten Klebstoff verwendet. Das avantgardistische Boot sank nach einem Sturm auf dem Zürichsee und wurde nicht repariert. Die Entwicklung von Luftkissenbooten wurde daraufhin in England (Hovercraft) und den USA erfolgreich kommerzialisiert.

Doch zurück zu der Reinigungsmaschine, die meine Berufsentwicklung stark beeinflussen sollte. Wir hatten Zugang zu einer Textilreinigung, wo das neueste Modell des Marktführers Böwe im Einsatz stand und wir uns orientierten. Zusammen mit unserem Auftraggeber Cherema AG wurden die Eckdaten festgelegt und mit der Konstruktion begonnen. Ing. Thomann machte alle verfahrenstechnischen Berechnungen und ich setzte diese in eine moderne Maschine um. Für die elektrische Steuerung zog Herr Thomann einen Elektroingenieur und Studienkollegen nebenberuflich bei, was zu abendlichen Sitzungen führte. Nach kurzer Zeit hatte ich das System begriffen und war in der Lage, die Schemata alleine zu erstellen. Als Kernstück konnte ich ein Zentralsteuergerät entwickeln, welches zum Patent angemeldet wurde. Bald war der Prototyp der «Cherema 22» in der Werkstatt in Dietikon fertiggestellt. Als Filter versuchten wir, an ein patentiertes Modell aus Deutschland heranzukommen. Ich fuhr mit dem Döschwo an die Ostgrenze ohne zu reüssieren. Also entwickelten wir einen eigenen Filter, der sich in der Folge über Jahre bewähren sollte. Während der Entwicklung, Probeläufe, etc. holte ich mir mehrere Räusche durch das Lösemittel Perchlorethylen. Jahre später wurde dieses als krebserregend deklariert und für die Textilreinigung verboten. In meinem Büro standen mehrere, offene Konfitüren-Gläser mit «Per», wo Versuche mit verschiedenen Dichtungsarten durchgeführt wurden, um deren Eignung experimentell zu prüfen. Offensichtlich konnte mir dieses Lösemittel trotz jahrelangen Berührungen nichts anhaben.

Als die Probeläufe zufriedenstellend verliefen, wurde beschlossen, an der grössten Fachmesse in Frankfurt teilzunehmen und zwar mit einer «Cherema 22» und einem Rückgewinnungstrockner, beides betriebsbereit. Die Direktoren der Cherema AG hatten Angst, ich könnte abspringen und wollten mich vor der Ausstellung binden, indem die Anstellung von der Cherema AG übernommen wurde, ich aber weiterhin im Ingenieur-Büro sein würde. Ich begann, meinen Stellenwert zu erahnen und es gelang mir, das Lohnangebot von Fr. 900 auf Fr. 1'000 zu erhöhen. Die Messe war eine



Provap AG: Ausstellung Spreitenbach, 1966

Fundgrube für mich und ich fand viele Lösungen zur Verbesserung und Preissenkung unserer Maschine. Die beiden Direktoren Cermak (Initiant und Verkauf) und Dr. Schläfli (Geldgeber und Oberst) waren beide zu je 50% an der Firma beteiligt. Als die beiden sich nach den Anfangserfolgen (wir hatten über 20 Maschinen gebaut und verkauft) in die Haare gerieten, wurde die Firma handlungsunfähig und der Fall kam vor Gericht, Verdikt: Die Firma muss aufgelöst werden. Cermak blieb auf seinem eingebrachten Prototypen – einer elektrisch beheizten 50 kg Maschine – sitzen und Dr. Schläfli bekam die Pläne und die Herstellungsrechte für die «Cherema 22». Da sich Cermak als Schlitzohr erwies, entschieden sich Ing. Thomann und ich für Dr. Schläfli.

Ich wurde beauftragt, einen Lizenznehmer in Deutschland zu finden. Dabei lernte ich etliche interessierte Betriebe kennen und kam zu einem Abschluss. Die Verträge wurden bei einem Anwalt in Düsseldorf unterzeichnet und enthielten eine Konventionalstrafe, sowie einen Passus betreffend meine Zusammenarbeit. Zufrieden fuhren das Ehepaar Schläfli und meine Wenigkeit nach Hause, nicht ohne ein feierliches Nachessen in der «Ressliryti» in Basel.

In der Schweiz zeigte die Firma Schneider & Kreienbühl Interesse an einem Lizenzbau. Diese Firma befasste sich mit Tankbau und Tankrevisionen und verfügte über eine grosse Schlosserei. Man hatte den Bau von Dampf-Erzeugern für Hemdenservice-Betriebe aufgenommen und war dabei in Kontakt zu Reinigungsbetrieben gekommen. Es wurden Gespräche im Schweizerhof in Bern um 10 Uhr vereinbart. Es war Winter und Dr. Schläfli entschied sich für den Zug. Während ich mit dem 2CV pünktlich zum Treffen mit Schneider Senior und Junior eintraf, hatte die SBB massiv Verspätung. Nach vorsichtigem Start wurde mir eröffnet, dass man nicht so sehr am Lizenzbau interessiert war, sondern an meiner Person. Da ich frei war, bat ich um ein Angebot und als dieses befriedigend war, sagte ich zu. Ich hatte nun meine berufliche Zukunft gesichert, war aber in der Zwickmühle bei den folgenden Gesprächen betreffend Reinigungsmaschine. Ich konnte meinen Beitrag beisteuern, so dass alle 3(!) Seiten mit der Lösung zufrieden waren. Schneider & Kreienbühl mussten keine Pläne kaufen, sondern pro Maschine eine Lizenzgebühr zahlen. Um den guten Willen zu beweisen, wurden wegen der langen Lieferfrist sofort zwei Trommeln in Auftrag gegeben (je über Fr. 3'000).

Ich begann also meine Arbeit in Bern und traf Vorbereitungen zum Bau von zwei «Cherema 22». Auf die Trommeln wartend, befasste ich mich auch mit den Dampferzeugern. Diese hatten ein Problem mit dem Dampf-Kesselverein, das erledigt sei, wie man mir versicherte. Dem war nicht so und so kniete ich mich in etwas, was ich

Provap AG: Lieferung Spencer 50kg an Terlinden, 1968

noch nicht kannte: Dampf! Ich besorgte mir Literatur und besuchte Seminare der Firma Sarco. Wichtig waren Verhandlungen mit den Behörden, damit diese nicht den Hahn der bestehenden Anlagen abdrehten. Es wurden Lösungen gefunden, jedoch mussten Wasseraufbereitungsanlagen installiert werden, was beim Verkauf als nicht notwendig zugesagt worden war und ein Vorteil darstellte.

Ich musste nun Lösungen mit bestehenden Kunden finden, was nicht immer leicht war und in einem Fall bis vor Gericht führte. Auf der anderen Seite musste der Kessel umkonstruiert werden damit er den Vorschriften entsprach und zuverlässiger wurde. Dies gelang und das Modell SK 150-10 wurde durch ein Modell SK 250-7 ergänzt. Der Erfolg begann sich einzustellen und als Höhepunkt wurde ein Auftrag über 10 Stück SK 150/10 durch die Firma Texsana erzielt.

Jetzt stellte sich die Frage «wie weiter?». Meine Meinung: Wollten wir von Dampferzeugern leben, müssten wir über ein viel breiteres Angebot verfügen. Um ein solches selbst aufzubauen, fehlten die Möglichkeiten. Also Erweiterung durch Übernahme einer Vertretung. Ich durchleuchtete den deutschen Markt (wegen den Vorschriften kamen praktisch keine anderen Länder in Betracht) und wurde fündig bei der Firma Gebr. Wagner in Stuttgart-Bad Cannstatt. Die Sache musste aber auch bei uns auf eine solidere Basis gestellt werden und wir beschlossen, die Abteilung Dampferzeuger in eine eigene Firma mit Namen Provap AG zu überführen. Ich konnte mich mit 1/3 am Aktienkapital beteiligen und wurde zum Geschäftsleiter ernannt.

3. Geschäftsleiter

Jetzt besass das Angebot eine andere Dimension und wir konnten z.B. an der Submission für das AKW Mühleberg teilnehmen. Dass wir dabei als Neuling gegen die Firma Sulzer keinen Stich haben würden, war uns klar.

Ich besuchte in Zürich eine Verkaufsschulung und schon bald konnten wir einige grössere Anlagen liefern. Die Texsana AG (mit dem 10er Auftrag) war die neue Firma des Herrn Cermak, der ein neues Reinigungssystem entwickelte und damit Läden in der ganzen Schweiz einrichtete. Dabei kamen englische Reinigungsmaschinen von Neil & Spencer zum Einsatz. Als wir einen Auftrag für die Dampfinstallation einer dieser Betriebe erhielten, kamen wir mit den Engländern in Kontakt und diese erkannten, dass wir etwas von diesen Maschinen verstanden.

Regio AG, Spencer Waschschleudermaschinen, 1969

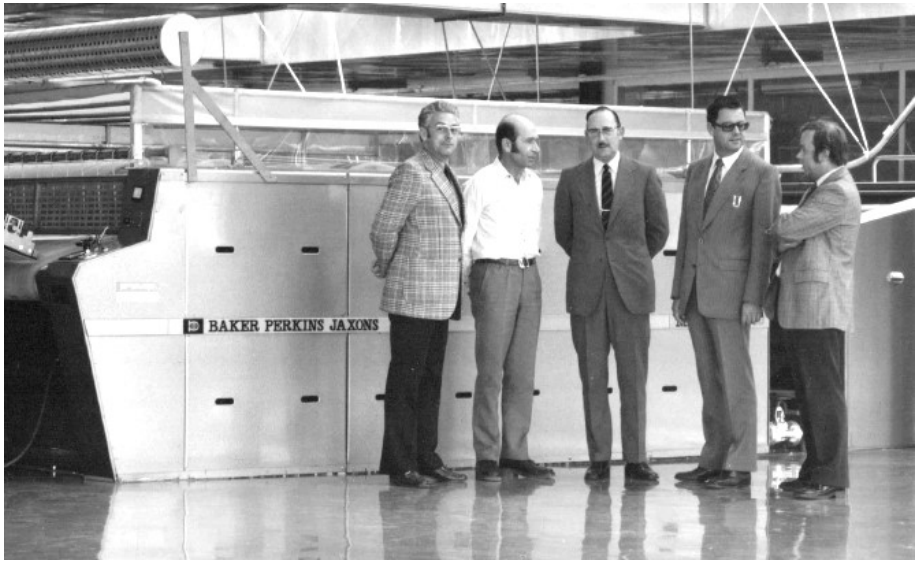
Regio AG, Trufeed / BPJ / Weir Mangelstrasse, 1970

Dr. Schläfli seinerseits versuchte, die Texsana AG mit seiner neuen Firma Silca AG und vergleichbarem Angebot zu konkurrenzieren, wobei er «Cherema 22» Maschinen aus Restbeständen und Dampferzeuger von uns verwendete. Nach wenigen Betrieben blieb die Silca AG jedoch auf der Strecke. Die englischen Maschinen waren der Texsana von einem jüdischen Deutschen vermittelt worden. Dieser fragte mich, ob wir an der Vertretung dieser Marke Interesse hätten. Nach kurzer Prüfung und Kostenanalyse sagten wir zu und wurden auf den 5. Juni 1967 zur Unterzeichnung der Verträge nach Leatherhead, Surrey eingeladen, wo sich das Werk von Neil & Spencer befand. Den Termin vergesse ich nicht, weil an diesem Tag der Sechstagekrieg zwischen Ägypten und Israel begann und mit unserem Vermittler, Max Lipin, nicht zu sprechen war. Wir kehrten mit Verträgen zurück, welche unserer jungen Firma zu kräftigem Schub verhelfen sollten. Wir hatten eine grosse Marge, die wir zum Aufbau eines vorbildlichen Services mit im Werk ausgebildeten Monteuren verwendeten. Der Hauptkonkurrent Böwe mit Sitz in Basel arbeitete mit selbständigen Mechanikern mit dem Argument, dass diese wüssten, wie man arbeitet. Die Praxis zeigte, dass diese Leute ihre eigenen Kunden bevorzugten und selten die richtigen Ersatzteile dabeihatten. Wir waren auch grosszügig, was die Garantien betraf.

Das Ganze sprach sich in der Branche herum und nach zwei Jahren waren wir Marktleader in der Schweiz. Nun begannen die Engländer interessante Waschschleudermaschinen zu bauen, worauf ein aufmerksamer Wäscher uns anfragte, ob wir diese auch verkaufen würden. Da wir gerade einen Werkbesuch mit Kunden in Vorbereitung hatten, luden wir den Interessenten mit ein. Der Besuch umfasste die Fabrik für Reinigungsmaschinen in Dorking und jene für Waschmaschinen in Wimbledon. Auf der Fahrt zum Flughafen wünschte der Wäscher mit mir zu fahren und bat mich, ihn in zwei Wochen mit einem Angebot zu besuchen. Der Besuch führte zu einem Auftrag für eine grosse Waschschleudermaschine und war der Anfang einer jahrelangen Zusammenarbeit.

Wir waren praktisch genötigt, in die Wäscherei einzusteigen. Wir ergänzten unser Angebot mit Mangeln der Firma Baker Perkins, Faltmaschinen von John Weir und Transport- und Sortieranlagen von Futurail. Die Dampferzeuger gerieten in den Hintergrund, die Reinigungsmaschinen florierten, aber auch die Wäschereimaschinen nahmen tüchtig Schwung auf, war diese Branche doch um ein Mehrfaches grösser. Das Wachstum bedingte auch mehr Platz. Zu diesem Zweck bauten wir im alten Bauernhaus in Frauenkappelen zusätzliche Büros ein und erhöhten den Personalbestand deutlich. Marcel B. übernahm den Verkauf der Reinigungsmaschinen und Peter S.,

Provap Service, 1975



Zentralwäscherei Bern, 1975

aus einer Wäschereifamilie stammend, übernahm den Verkauf der Wäschereimaschinen. Bei der Kapitalerhöhung wurde ich Hauptaktionär, allerdings ohne Mehrheit wegen Stimmrechtsaktien.

Am Zürichsee konnten wir eine komplett neue Zentralwäscherei für Hotels mit 10 t Tagesleistung planen und bauen. Die Zentralwäscherei Bern bekam von uns zwei komplette Mangelstrassen, Trockner, eine Reinigungsmaschine und Bügeleinrichtung, etc.

Die Firma E.& E. Peters aus Hamburg lud uns zu deren Studienreise mit Besuch der internationalen Fachmesse in die USA ein. Wir nahmen dazu unseren VR-Präsidenten Hans Schneider, den Direktor der Zentralwäscherei Bern, Dr. G., sowie unseren Verkäufer Peter S. mit. Aus Deutschland waren vor allem Inhaber von Privatwäschereien mit ihren Gemahlinnen dabei. Der Besuch von modernen Wäschereien im Westen der USA und der internationalen Messe in Chicago erweiterten unseren Horizont beträchtlich, was dem Verkauf in der Schweiz zugutekam.

1976 wurde ich zum SAR-Präsidenten gewählt und beabsichtigte, das Sekretariat in einem der neuen Büros unterzubringen, was auf die Traktandenliste der nächsten VR-Sitzung kam. Dort explodierte der Präsident, bevor die Reihe am Traktandum war mit «Solange er die Mehrheit besitze, komme ihm dieser SAR nicht ins Haus». Woher hatte er die Information? Bald stellte sich heraus, dass Peter S. den Präsidenten hinter meinem Rücken «eingeseift» hatte und gegen mich schoss. Er benutzte dazu auch die Schützenhilfe des Direktors der Zentralwäscherei Bern.

In einer kurz darauf neu einberufenen VR-Sitzung stellte ich die Bedingung, dass Peter S. entlassen werde, ansonsten ich kündigen würde. Als dies verweigert wurde, legte ich mein Kündigungsschreiben auf den Tisch. Ich war schwer enttäuscht und konnte nicht begreifen, wie mich dieser Mensch seit längerem hintergangen hatte, ohne dass ich es bemerkt hätte.

Nach Erkundigungen liess ich ein graphologisches Gutachten bei einem spezialisierten Büro in Basel anfertigen. Der erstaunlich präzise Bericht umfasste eineinhalb Seiten und die beiliegende Visitenkarte von Frau Dr. Oppenheim trug den handschriftlichen Vermerk: «Sehr geehrter Herr Salomon, denken Sie nicht, dass wir derart extrem urteilen, aber dieser Fall ist extrem!!!» Beim Durchlesen des Berichtes fiel es mir wie Schuppen von den Augen. Kurz: Raffiniert, täuscht gekonnt, schätzt gut ein, alleinige Triebfeder alles zu seinen Gunsten, Egoist raffiniert verdeckt, etc. Ich erhielt Hausverbot und man setzte 2 Treuhänder ein, um die gesamte Buchhaltung und

Werkbesichtigung in England, 1974

Rosal AG 1984, gegründet 3. November 1977

meine Spesen zu durchackern. Man war überzeugt, dass man mich wegen der Rennerei und zahlreichen Englandbesuchen an irgend etwas würde aufhängen können. Ich hatte zu diesem Zeitpunkt noch Provisionsguthaben aus Liquiditätsgründen stehen gelassen. Marlyse arbeitete trotz der Trennung und bevorstehenden Scheidung immer noch in der Buchhaltung und orientierte mich über die Arbeiten der Treuhänder. Sie fanden nicht einen einzigen Franken, der unrechtmässig bezogen worden wäre und ich war froh, Geschäft, Rennerei und Privates stets akribisch getrennt zu haben.

Nun stand ich wieder da mit einem Haus, ohne Familie und ohne Job, allerdings mit Aussicht auf drei bezahlte Monate und etliche Provisionen. Ich begann, verschiedene Wege für meine Zukunft zu prüfen. Ich kontaktierte Walter Frey, den ich1976 als direkten Konkurrenten im Rennsport kennen gelernt hatte und er bot mir spontan fünf Möglichkeiten in seinem Imperium an. Schlussendlich hatte ich nicht den Mut, die Branche zu wechseln. Nach dem Motto «Schuster bleib bei deinem Leisten» und weil ich dort noch eine Rechnung offen hatte, entschloss ich mich für eine eigene Firma mit dem Namen Rosal AG, umso mehr, als mir z.B. die Firma Neil & Spencer ihre Vertretung zugesagt hatte.

4. Eigene Firma

Die Rosal AG wurde am 17. November 1977 gegründet, dabei wurde ein Fehler begangen. Mit einer Einzelfirma zu beginnen, hätte eine Neueinschätzung ermöglicht und massiv Steuern gespart. Bei der Diskussion mit einem Steuerbeamten sagte dieser: «Sie sind der Chef der neuen Firma, Sie können sich ja selbst einen höheren Lohn geben» (zum Bezahlen der Steuerschuld). Ich antwortete ihm, ob er einmal versucht habe, ein Kalb zu melken.

Auf diesen Fehler erfolgte der erste Tiefschlag: Neil & Spencer verblieb bei der Provap AG. Peter S. hatte Aufträge gesammelt, begab sich nach England, zeigte die Bestellungen und sagte, dass er diese nur weitergebe, wenn die Kündigung rückgängig gemacht werde. N&S lies sich erpressen und uns fallen. Wir konzentrierten uns auf Wäschereimaschinen. Ein Kunde fragte uns für eine Jensen Eingabemaschine an. Der Verkaufschef teilte uns mit, dass Schulthess ihr Vertreter in der Schweiz sei und wir ein Angebot erhalten würden. Dies kam, Fr. 41'000 und 10% Wiederverkaufsrabatt. Darauf rief mich Herr Jensen persönlich an und fragte, ob ich zur demnächst öffnenden Frankfurter Messe gehe, er möchte mich sprechen. Das Gespräch zeigte,

Blanchisserie Valdau SA, La Sarraz, Lieferung Senking Waschrohr, 1985

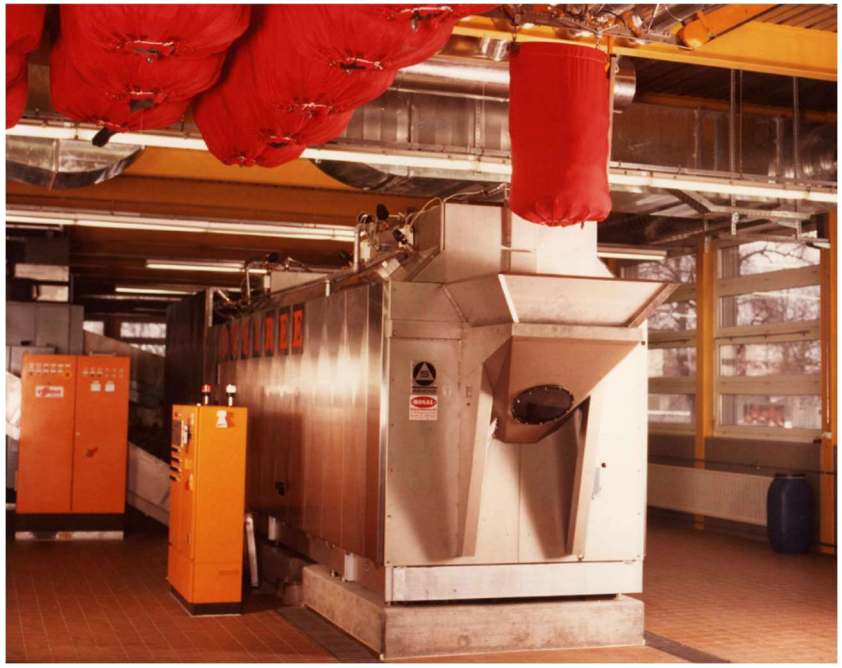
Zeughaus Thun:
Einbringen der EF Zentrifuge, 1985

dass Schulthess nur kleine Maschinen, diese in ihrer eigenen Farbe und nur in geringen Mengen verkaufte. Ob wir Interesse an einer Zusammenarbeit hätten? Die erwähnte Eingabemaschine verkauften wir dem Kunden zu Fr. 31'000 mit einer anständigen Marge.

Herr Jensen lud mich nach Bornholm DK ein, wo das Werk stand und er den Sommerurlaub verbrachte. Wir wurden dort sehr nett empfangen, die Chemie stimmte von Anfang an und das Maschinenangebot war umfangreich und auf dem neuesten Stand. Wir kehrten mit einem Vertrag nach Hause zurück und es begann eine Erfolgsgeschichte. Herr Jensen versuchte, ein Standbein in der Schweiz zu schaffen und selbst von Belgien in die Schweiz zu übersiedeln. Er begann, Bern bei seinen Besuchen zu lieben und als ihm die Wirtschaftsförderung das gleiche Angebot machte, wie zuvor die Zürcher, entschied er sich für Bern. Es wurde mit meiner Mithilfe ein kleiner Betrieb gegründet, der vorerst Maschinen aus Bornholm montierte. Bald kamen eigene Konstruktionen dazu und es wurde in Burgdorf ein ansehnliches Werk gebaut. Herr Jensen selbst bereiste die Welt und stellte dort Anforderungen fest, die dann in Bornholm und Burgdorf entwickelt, und in die Tat umgesetzt wurden. Es entstand aber auch eine enge Freundschaft und ich erfuhr laufend, war international in den Wäschereien lief. Das erlaubte mir wiederum, mit den Kunden in der Schweiz kompetent zu verhandeln und Aufträge zu generieren. Persönlich erfuhr ich durch diese Tätigkeit eine hohe Befriedigung.

Peter S. von der Provap AG versuchte vor allem bei den Reinigern zu verhindern, dass wir zu Erfolg kamen. Währenddessen erzielten wir vor allem in der Wäscherei namhafte Erfolge. Wir konnten unser Angebot durch Waschstrassen von Engelhardt & Förster ergänzen und avancierten zum General-Anbieter. Die komplette Einrichtung einer neuen Wäscherei in Kriens wurde für uns zu einem Vorzeigeobjekt. Mit amerikanischen Waschschleudermaschinen von WASHEX und deren Pullman Konstruktionen konnten wir in den Zeughäusern die Maschinen der eingesessenen Firmen Schulthess und Ferrum ersetzen.

Als in Thun eine zentrale Armeewäscherei geplant wurde, konnten wir von Anfang an mitreden und schlugen eine Waschstrasse vor, die bisher übliche Entwässerung durch Pressen kam jedoch nicht in Frage. Die Firma E&F hatte aber zu diesem Zweck eine Zentrifuge gebaut. Um die Eignung dieser Lösung zu prüfen, fuhr die Armee mit einem Camion voller kritischer Wäsche nach Bremen, wo über mehrere Tage Versuche gefahren wurden, Resultat geeignet, i.O. Wir erhielten den Auftrag, aber E&F wurde insolvent und die Produktion wurde von der Firma Kleindienst, Spezialist für



Zeughaus Thun: Senking Waschstrasse (oben) und Supertrack Sackspeicher-anlage (unten), 1985

Autowaschanlagen in Augsburg übernommen. Der Augenschein vor Ort zeigte, dass massiv in den Bau von Waschtunnels investiert wurde, allerdings war die im Vertrag vorgesehene Computer-Steuerung noch nicht lieferbar.

Als kurz darauf die Firma den Bau von Wäschereimaschinen fallen liess, standen wir massiv im Regen. Herr Jensen fand Rat und schlug mir vor: Versuche, die Vertretung von Senking zu bekommen, die sind heute führend und noch nicht in der Schweiz. Also auf und ab nach Bremen. Dort fand ich eine fertiggestellte E&F Zentrifuge ohne Elektrik und legte die Hand darauf. Dann gings nach Hildesheim, dort war Kannegiesser am Verhandeln, um deren Waschtunnel in der Schweiz zu verkaufen, wo sie in Ziefen (BL) eine eigene Niederlassung haben. Es war folglich «fünf vor Zwölf», aber ich hatte gute Argumente: Den Auftrag der Armee und wir waren bereit, auch die Entwässerungspresse und Trockner von Senking zu beziehen, während Kannegiesser ihre eigenen einsetzen wollte. Schlussendlich kam ich mit einer vorläufigen Zusage nach Hause und jetzt hiess es, die Verträge mit der Armee anzupassen. Unser neuer Vorschlag war mit Abstand der beste, so dass der Auftrag bestätigt wurde. Dieser umfasste auch eine Mangelstrasse von Jensen, bestehend aus Eingabemaschine, Mangel, Faltmaschine und Stapler. Für die automatisch Beladung wurde eine Sackanlage von Supertrack GB eingesetzt. Die erste derartige Anlage, die in den Export ging und zur Marktführung in der Schweiz führte. Thun: Ende gut, alles gut!

Das pièce de résistence lag vor unserer Haustüre, die Zentralwäscherei Bern. Peter S. war mit dem Direktor Dr. G. derart eng befreundet, dass wir chancenlos waren. Zur Beschaffung im Kanton galt damals, dass ein Preisvorteil von 5% für Bernische Unternehmen angewendet wurde. Inzwischen fusionierte die Provap AG mit der zürcherischen Firma Hewanco zur Hewanco Provap AG und nach gewissen Problemen zur Hepro AG. Sie verlegte ihren Sitz nach Düdingen im Kanton Freiburg. Nun waren wir der einzige Anbieter von grossen Wäschereianlagen im Kanton, wurden aber weiterhin systematisch von Angeboten für die ZW Bern ausgeschlossen. Als wir dann noch massiv angelogen wurden, entschloss ich mich, etwas dagegen zu unternehmen. Ich wandte mich an die Presse, fand aber kein Gehör. Also wandte ich mich an den Scheidungsanwalt meiner Frau(!), seines Zeichens Grossrat und unterbreitete ihm acht Punkte von Unregelmässigkeiten in der ZW Bern. Er zeigte sich misstrauisch, als ich aber bereit war, ihm Beweise vorzulegen, entschloss er sich zu einer Interpellation im grossen Rat. Nach ein paar Tagen rief er mich an, er erhalte Telefonate bis um Mitternacht und man setze ihn unter Druck, die Interpellation zurückzuziehen. Es sei ein richtiger Stich ins Wespennest. Von den acht Punkten wurde nur die Hälfte

Rosal Skiweekend Schwarzsee, 6 x Fondue, 1982

Studienreise USA, Clean 91, Chicago, 1991

Rosal neuer Sitz in Kirchberg, Südfassade, 1992

aufgegriffen, darunter der Studienfonds. Einen solchen gab es im Tiefenau-Spital, wo Walter M. tätig war, der VR-Präsident der ZW Bern. Begründung: Wir lassen uns von den Anbietern nicht zu Besichtigungen, etc. einladen, sondern bezahlen selbst. Dafür leistet die Firma, welche den Auftrag erhält, 3% in den Studienfonds. Das leuchtete mir ein und wir leisteten solche Beiträge während meiner Zeit bei der Provap AG. Der Haken? Der Fonds, über welchen Fr. 510'000 liefen, wurde ausserhalb der ordentlichen Buchhaltung geführt und nur zu ca. einem Drittel verwendet, wofür er bestimmt war. Ein weiteres Drittel wurde privat genutzt und für das dritte Drittel fehlten jegliche Belege. Offenbar wurde Rückzahlung verlangt. Nach einer erfolglosen Krisensitzung mit Peter S und einem Financier fuhr Dr. G. mit seinem Citroen CX bei Gümmenen in die Eisenbahn-Brücke und verstarb. Jetzt flog der Skandal auf und alle Schuld konnte Dr. G. mit ins Grab gelegt werden. Wer nun gedacht hat, es würde sich in der ZW Bern etwas ändern, sah sich getäuscht. Als Auslöser der Angelegenheit wurden wir erst recht links liegen gelassen und es brauchte zwei weitere Direktoren, bis sich die Situation normalisierte und auch wir regulär zum Anbieten eingeladen wurden.

Mit den steigenden Aufträgen mussten wir personell aufrüsten. Eine gewisse Härte bei der Rekrutierung zahlte sich aus und führte nicht nur zu einem vorzüglichen Teamgeist, sondern zu einem überdurchschnittlichen Einsatz bei hoher qualitativer Arbeit. Ein Ingenieur wurde für Planungen eingesetzt und ein Serviceleiter führte die Monteure. Die zwei tüchtigen Sekretärinnen betreuten das Backoffice und sorgten für gute Stimmung. Alles in allem ein richtig «erfreulicher Laden». Dies wurde in der Branche erkannt und öffnete uns in zahlreichen Betrieben die Türe. Wir durften auch mehrere Betriebe, speziell zentrale Hotelwäschereien, mitplanen und realisieren. Ich kam ins Pensionierungsalter und rekrutierte einen Nachfolger. Dieser wechselte nach sechs Jahren die Seite und übernahm statt der Rosal AG eine Wäscherei.

Die Branche veränderte sich in Europa deutlich. Maschinenhersteller übernahmen andere Werke und wurden zu Generalausrüstern. Andererseits übernahmen zwei Grosswäschereien aus Deutschland und Frankreich laufend Betriebe in ganz Europa. Diese Betriebe kauften direkt und nicht mehr bei den Landesvertretungen ein, sondern bedienten sich bei den Generalherstellern. Die längerfristigen Aussichten für unsere Firma waren also limitiert. Die Firma Elektrolux bot uns mehrmals an, ihre gewerblichen Wäschereimaschinen in der Schweiz zu vertreiben. Dies war nicht angebracht, weil unsere Kunden die Zentral-Wäscherei und nicht das Hotel war. Das hatte auch Schulthess erfahren, die voll auf die Hotels setzten und deshalb bei den

Rosal AG Serviceabteilung, 1995

Rosal AG Verkauf und Planung, 1995

Zentralbetrieben chancenlos waren. Mit Elektrolux wären wir in derselben Situation gelandet. Aber es gab eine Lösung, indem wir die Tochterfirma Wasco AG gründeten, deren Kundschaft bei Hotels, Heimen, Kliniken, Gewerbebetrieben, etc. lag. Die Textilpflegemaschinen erlebten bei uns vorerst Höhepunkte dank der Vertretung der Firma Multimatic aus Melle DE seit 1982. Diese Firma bot eine einmalige Verkaufsunterstützung mit Weekendseminaren an, bei welchen verschiedene Varianten von Reinigungsbetrieben gezeigt wurden und Universitätsprofessoren positive Vorträge zur Zukunft der Reinigung hielten. Die Multimatic Maschinen wurden in Deutschland entwickelt und in Italien gebaut, bei einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis. Fast überflüssig zu erwähnen, dass wir auch in diesem Sektor bald Marktführer waren.

Auf der Pariser Fachmesse lud mich der Direktor von N&S(!) zum Lunch ausserhalb der Messe ein. Dabei entschuldigte er sich in aller Form, dass er mich beim Start der Rosal AG fallen gelassen habe. Er hatte in der Folge nicht die besten Erfahrungen gemacht mit Peter S. Für mich eine gewisse Genugtuung und wir blieben Freunde.

Entgegen den deutschen Professoren begab sich nun die Textilreinigung auf Talfahrt. Nicht nur wegen den überbordenden Vorschriften, sondern wegen den Jeans, die von der Hausfrau selbst gewaschen wurde und wegen Damenmode aus Fernost, die kaum mehr kostete als die Reinigung hier. Dies forderte Massnahmen von mir. Einerseits konnten die Vertretungen von Jensen und Senking (die inzwischen auch zur Jensen Gruppe gehörten) an Jensen übergeben werden. Andererseits entwickelte sich die Elektrolux Vertretung Wasco AG gut, so dass die Reinigungsmaschinen dort untergebracht wurden und die Firma neu unter Wasco Rosal AG firmierte. Diese Firma konnte ich 2010 verkaufen und arbeitete halbtags noch bis zum 30. Juni 2012 weiter, um mit 77 Jahren definitiv in den Ruhestand zu wechseln.

Obwohl die Textilpflege nicht meine Wunschbranche war, habe ich durch die interessanten Anforderungen, die vielen Bekanntschaften, die internationalen Reisen und den Erfolg ausserordentlich viel Befriedigung erlebt.

Oben links: Rosal-Stand an der Texcare in Frankfurt a. M., 1996
Oben rechts: Rosal AG, 1993
Unten links: Erweiterung Sitz Kirchberg, 2001
Unten rechts: Tochterfirma WASCO AG, 2006 (gegründet 1997)