



30 Jahre KYBURZ Switzerland AG Brand und Neustart

Verdutzt rannte ich zum Auto und fuhr zurück nach Niederhasli. Da hatte die Feuerwehr schon alles abgeriegelt. Sie liessen mich aber durch und ich konnte an den Ort des Geschehens: die ganze Werkstatt war niedergebrannt! Das Gebäude stand noch und erstaunlicherweise war genau das 1:1-Modell von Solar-Eis noch unbeschädigt. Alles andere, das ganze Werkszeug, die ganze Einrichtung, die Infrastruktur war hin. Meine ganzen Seniorenfahrzeuge waren nicht in Niederhasli. Der Transport war eigentlich für die nächsten Tage geplant gewesen.

Wir hatten einen Kunden, der zwei Solar-Eis Fahrzeuge wollte, eine Konstruktion und in Andelfingen 15 fertige Seniorenfahrzeuge stehen.

Jedoch hatten wir keine Werkstatt mehr! Ein weiterer Rückschlag!
Zu allem Überfluss hatte ich mir bei der Produktion der Kunststoffteile für die ersten Seniorenfahrzeuge eine Epoxidharzallergie eingefangen! Ich hatte viel zu viel mit Epoxidharz gearbeitet, ohne mich fachgerecht zu schützen. Ich hatte keine Handschuhe getragen und auch nicht für eine entsprechende Lüftung gesorgt. Die Allergie äusserte sich dahingehend: wenn ich auch nur einen Raum betrat, in dem Epoxidharz verarbeitet wurde, so schwollen mir umgehend Hände und Gesicht an. Ich konnte nicht mehr mit dem Material arbeiten, auf das ich eigentlich gesetzt hatte! All mein erworbenes Wissen, das ich in

Faserverbundwerkstoff-Verarbeitung gelernt hatte, konnte ich nicht mehr nutzen!

Ich musste umdenken: meine zukünftigen Konstruktionen waren seither immer in Stahl, ab und zu Aluminium und Thermoplast aufgebaut. Was tun? Der Wiederaufbau der Werkstatt würde einige Zeit in Anspruch nehmen. Es war unklar, ob eine Versicherung den Schaden bezahlen würde und wir brauchten Geld, um unsere Projekte weiter bringen zu können!

Andrés Vater arbeitete bei einer Firma Mabi AG, die Maschinen zur Blechherstellung baute. Da waren gerade einige Elektriker ausgefallen und sie brauchten einige Schaltschränke. Wir stellten uns vor und bekamen den Job, für die Firma einige Schaltschränke zu bauen. Das fehlende Wissen lernten wir schnell dazu und in kurzer Zeit war unsere Werkstatt, in der eigentlich zwei Solar-Eis gebaut werden sollten, voller Schaltschränke. Wir gaben alles, um den Auftrag gut erledigen zu können und waren bei der Abgabe sehr zufrieden. Etwas weniger zufrieden waren wir, als wir feststellten, dass die Firma Mabi AG uns die Rechnungen nicht zahlte! Ein Betreibungsauszug verschaffte Klarheit: die Firma steckte tief in den Schulden und das war auch der Grund, weshalb die letzten Schaltschrankbauer nicht mehr zuliefern wollten. Andrés Vater wollte die Maschinen verkaufen und das konnte er nur, wenn er uns als Schaltschrankbauer engagiert hatte! Ich versuchte mit dem Inhaber zu verhandeln – ohne Erfolg. Es blieb mir nur der Weg, die Firma zu betreiben. Nach langem Kampf bekamen wir unser Geld. Andrés Vater verlor dadurch aber seine Stelle.

Meine 15 gebauten Seniorenfahrzeuge standen immer noch herum und so entschlossen wir uns, Markus Frey als Verkäufer einzustellen. Es war unterdessen Frühjahr 1995 und wir meldeten uns an eine Fachmesse für Senioren an. Als Verkaufspreis setzten wir für unser Seniorenfahrzeug CHF 9'900 fest. Ich richtete den Stand ein. Wieder musste der Stand, den ich schon einmal am Autosalon in Genf von meiner früheren Nachbarin ausleihen durfte, herhalten. An die Messe selber wollte ich nicht. Ich hielt mich nicht für einen Verkäufer und beim Solar Eis gab es jede Menge zu tun.

Markus war wirklich ein guter Verkäufer. Am ersten Tag verkaufte er schon 3 Fahrzeuge an ein Sanitätshaus mit Sitz in Basel. Durch den Verkaufserfolg beflügelt, hob er selbstständig den Preis der Fahrzeuge an: jeden Tag etwas mehr und nach der 3-tägigen Messe kosteten die Seniorenfahrzeuge nicht mehr CHF 9'900, wie wir das abgemacht hatten, sondern CHF 12'800. Ich schämte vor Wut und wollte Markus zur Rede stellen, doch er legte mir über 10 unterschriebene

Verkaufsverträge hin! Nur die ersten 3 Fahrzeuge waren für die CHF 9900 verkauft worden, alle anderen teurer! Markus hatte seinen Job brillant gemacht. Er war unser erster wirklicher Verkäufer! Der Erfolg schien sich einzustellen.

Die Hausratsversicherung von André zahlte nach einigen Diskussionen zum Glück den grössten Teil des Brandschadens und wir hatten erst einmal keine Geldsorgen mehr.

Die Werkstatt war neu aufgebaut, aber wir hatten 2 Monate kostbare Zeit verloren.

Wir gerieten mit dem Bau von Solar-Eis unter Druck und brauchten dringend mehr Helfer.

André wohnte zusammen mit Hans Ryser und Adriano Janelli in einer WG gerade angrenzend an die Werkstatt. Beide verfolgten unser Tun und sie wollten mitarbeiten. Hans kündigte seinen Beruf als Lehrer, Adriano seine Stelle als Elektromonteur. Ich engagierte Stefan Rittler, der einen weiteren Studienkollegen zu uns holte: Johannes Agostieni. Tina kündigte ihren Job als Krankenschwester und unterstützte uns zuerst, in dem sie für uns alle kochte. Später übernahm sie immer mehr der ganzen administrativen Arbeit. Das Kernteam von Ing. Büro Kyburz AG war komplett.

Ich lernte dabei:

- Ein gutes Team ist die Basis des Erfolgs
- Hartnäckigkeit und Geduld bringt ein Projekt voran
- Wo Eis ist, da ist auch Feuer

