



30 Jahre KYBURZ Switzerland AG Der Erfolg stellt sich ein – endlich!

Die beiden Solar-Eis bewährten sich. Sie erregten grosse Aufmerksamkeit. In Zürich waren unsere Solar-Eis die Eyecatcher. Betrieben wurden sie von Heinz und Thomas Enzeroth von der Firma Sorbetto. Ihr Eis war äusserst schmackhaft und das Geschäft lief richtig gut. Herr Brunner, der Verkaufsleiter von Frisco-Findus, stand bei uns in der Werkstatt und wollte auch einige dieser Solar-Eis-Wagen haben. Wir wurden uns einig und bekamen den Auftrag, zwei in Australien gekaufte Verkaufsstände auf Solarenergie umzurüsten und drei weitere Solar-Eis zu bauen. Wir hatten richtig viel Arbeit und stürzten uns hinein. Auch hatten wir in dieser Zeit zum ersten Mal keine Geldsorgen und konnten aus dem Vollen schöpfen. Gearbeitet

wurde trotzdem Tag und Nacht. Die Kunden wollten zufrieden gestellt werden. Stefan Rittlers Diplomarbeit war die Konstruktion eines einfachen, offenen, elektrischen Sportwagens. Ich hatte gute Beziehungen zum Leiter der Lehrwerkstatt von ABB. Da sollte dieser Sportwagen gebaut werden. Angedacht war, ein sehr einfaches Fahrzeug zu haben, bei dem jedes einzelne Teil selbst gebaut werden konnte. Am Schluss sollten die Lehrlinge mit dem von ihnen gebauten Produkt fahren können. Wir kamen sehr weit mit den Vorbereitungen. Am Schluss jedoch lehnte die Firma ABB ab: von höchster Stelle in der Geschäftsleitung war das Veto gekommen. Im Falle etwas schief gehe, sei ihnen das Risiko zu gross.

Sie wollten keine schlechte Presse infolge eines Lehrlingsprojektes. Stefan und ich liessen nicht locker. Ob die Konstruktion funktioniert, merkt man erst, wenn das Produkt fertig ist und getestet werden kann. Kurzerhand entschlossen wir, das Fahrzeug zusätzlich zu den Solar-Eis-Mobilen und den Seniorenfahrzeugen in unserer Werkstatt zu bauen. Es handelte sich um ein Dreirad im Sinn der alten Morgan-Fahrzeuge aus England. Stefans Arbeit war eine spezielle Radaufhängungskonstruktion, die eine Kompensation der Wankneigung für die Kurven enthielt und einen Bremsnickausgleich für scharfes Bremsen und Beschleunigen. Ich steuerte die Auslegung des Antriebsstranges und das Design zum Projekt bei. Die Einigung mit Stefan war, dass die Firma Kyburz all das Material für den Bau des Sportwagens bezahlte. Er arbeitete bei uns dafür als Konstrukteur, um das Material abzubezahlen. Wir lebten sowieso alle zusammen in einer Wohngemeinschaft und für Essen und Übernachtungsmöglichkeit war auch gesorgt. Viele Jahre später erst sollte mein Wunsch in Erfüllung gehen und eine Lehrwerkstatt im Welschland hat in der Zwischenzeit tatsächlich mehrere eRod gebaut, ein Nachfolger dieses ersten offenen Sportfahrzeuges.



Wir stellen erneut am Autosalon in Genf aus
Dieses Mal wollten wir unsere Seniorenfahrzeuge mitnehmen, die Eisdiele Solar-Eis und der in Bau befindliche Elektrosportwagen. Der Druck verstärkte sich und wieder wurde an den Wochenenden durchgearbeitet. Auch ein neuer Messestand musste her. Ich wollte nicht mehr auf den rosa-braunen Stand zurückgreifen, den meine frühere Nachbarin für die Ausstellung von Gartenmöbeln konzipiert hatte. Jürgen Mohr, der mit seiner Stahlbaufirma für uns Chassis fertigte, hatte vor kurzem eine Ausstellung für Sportwagen der Marke Excalibur organisiert. Wir konnten auf seinen Stand zurückgreifen. Dieser bestand komplett aus rohen

Stahlplatten, die geölt wurden und geheimnisvoll dunkel schimmerten. Der Stand war wunderschön, aber recht düster für unsere Produkte. Wie sollten wir daraus eine helle einladenden Präsentationsfläche gestalten? Jürgen hatte die Idee: wir verwendeten nicht alle Stahlplatten des Standes. Wir formten nur die Wege, auf denen die Zuschauer laufen sollten. Die Zwischenräume füllten wir mit Original Carrara-Marmorkies aus! Dieser Kies war günstig zu bekommen, blütenweiss und bildete einen tollen Gegensatz zu den geölten Stahlplatten. So transportierten wir das ganze Material nach Genf: unsere Fahrzeuge, die Prospekte, die Beleuchtung – dieses Mal hatten wir sie nicht vergessen. Weiter die ganzen schweren Stahlplatten und zum Schluss noch 3,5 Tonnen weisser Marmorkies. Voller Elan bauten wir den Stand auf. Was wir nicht bedacht hatten: die 3,5 Tonnen Kies! Das war eine ganz schöne Arbeit, dieses Material auf den Stand zu schaufeln. Das brachte uns ins Schwitzen, und all die Standbetreiber um uns herum zum Fluchen. Natürlich blieb es nicht aus, dass durch das Schaufeln jede Menge weisser Staub aufgewirbelt wurde, der sich auf alle Stände und die sauber polierten Fahrzeuge in der Umgebung setzte. Glücklicherweise hatten wir unsere solare Eisbar gut mit feinstem Sorbetto-Eis gefüllt. Reichlich abgegebenes Eis kühlte die Gemüter der Kiesschaufler und der Nachbarstandbetreiber wieder auf eine normale Betriebstemperatur. Das viele Schaufeln hatte seine Wirkung. Die Messebesucher waren sich einig: wir hatten den allerschönsten Stand des ganzen Salon Genf! Das wollte etwas heißen. Etwas weniger schön: unsere ganzen Fahrzeuge waren in den weissen Marmorfeldern. Da getraute sich kein Besucher hin. Alle betrachteten unsere Fahrzeuge nur von ausserhalb des Standes oder kamen höchstens auf die Stahlplatten. So gesehen konnte niemand probesitzen. Wir konnten wenig Verkaufsgespräche führen. Wir hätten viel mehr Messestände verkaufen können als Fahrzeuge.

Ich lernte dabei:

- Wer an einer Messe viel Kies schaufelt, der braucht auch viel Eis, um die Standnachbarn zu beruhigen.
- An einer Messe sollten die Fahrzeuge im Mittelpunkt stehen, nicht der Messestand.