

Peter und Ueli Zaugg die Gründer-Brüder

Der Besuch von Peter Zaugg, dem Gründer von Striega-Therm, freute uns ausserordentlich. Zusammen mit seinem Bruder Ueli, der bis heute in der Firma tätig ist, erzählten uns die beiden Interessantes und Aufschlussreiches.

Ihr Vater Willi führte ein Velo-/Mofa-Geschäft und verkaufte Fahrräder unter der Eigenmarke Striega. Vielleicht wusste Peter deshalb bereits mit 14 Jahren, dass auch er sich einmal selbständig machen würde.

Viel zu früh musste der Vater sterben. Peter war 13 und der kleinere Ueli gar erst 10 Jahre alt. Die Mutter der insgesamt fünf noch unmündigen Kinder hatte neben dem Verlust ihres Mannes auch die Bürde, das Geschäft weiter zu führen. Trotz harter Arbeit war es für sie unmöglich, alles alleine zu bewältigen. Die Kinder halfen mit, wo sie konnten. Mit einem Angestellten zusammen führte Frau Zaugg die Firma ihres Mannes noch ca. 5 Jahre weiter. Danach verkaufte sie das Geschäft. Von da an standen die Räumlichkeiten des ehemaligen Fahrradbetriebes leer.

Zwischenzeitlich hatte Peter seine Elektrikerlehre mit Erfolg abgeschlossen. Da er bereits als junger Bursche sehr ehrgeizig war, genügte es ihm nicht, "bloss" einen Lehrabschluss in der Tasche zu haben. Er erhielt ein Angebot für eine Zusatzlehre als Kältemonteur. Laut Peter war die gewerbliche Berufsschule zu Beginn nicht ganz einfach für ihn, da er geradewegs in das 3. Lehrjahr einsteigen musste. Viele Fachbegriffe waren für ihn am Anfang absolutes Neuland. Mit Fleiss, Interesse und Talent fügte er sich schnell in die Materie ein, die ihn immer mehr begeisterte. So schloss er auch diese Ausbildung mit Bravour ab.

Ueli stand seinem Bruder in nichts nach. Nebst Elektriker schloss er anschliessend eine Ausbildung als Maurer ab. Wohl von Peter angesteckt begeisterte ihn

alles rund um Kältetechnik. Deshalb

liess es ihm keine Ruhe, bis auch er den Lehrabschluss als Kältemonteur gemacht hatte.

Jetzt wurde Peters Traum von einem eigenen Geschäft real. Er entschied sich dazu, fortan Wärmepumpen zu bauen. Split-Wärmepumpen, um genauer zu sein. Split-Anlagen haben im Vergleich zu Kompaktanlagen einige Vorteile. Die Infrastruktur zur Herstellung kann relativ schlicht gehalten werden. Da Peter in den ehemaligen Räumlichkeiten seines Vaters, die nun bereits seit 10 Jahren leer standen, produzieren wollte, war dies auch nötig. Zudem war für Peter klar, dass er mehr im Umbau- und Sanierungsgeschäft als im Neubausektor tätig sein wollte. Genau dafür ist eine Split-Wärmepumpe viel geeigneter.

Obwohl er voller Tatendrang war, war es ihm wichtig, vor Geschäftsbeginn eine Fremdsprache zu beherrschen. So ging er kurzentschlossen nach San Diego, im Bundesstaat Kalifornien, Amerika, um sich mit der englischen Sprache vertraut zu machen.

Nach seiner Rückkehr aus Amerika 1982 konnte dem Herstellen einer ersten eigenen Luft-Wasser Wärmepumpe nichts mehr im Weg stehen. Peter wusste auch bereits, wie sie heißen sollte. Er übernahm einfach den Namen der Fahrräder seines Vaters, nämlich "Striega" und ergänzte diesen mit dem Zusatz "Therm". Bis heute hat sich daran nichts geändert und die Wärmepumpen mit dem Namen Striega-Therm konnten bestehen.

Da Peter auf dem Gebiet der Split-Wärmepumpen Pionier war, gab es die passenden Verdampfer (Aussengerät einer Split-Wärmepumpe) nicht einfach von der "Stange" zu kaufen. Zwar war Peter die ersten Jahre auf diese Fremdprodukte angewiesen, aber er musste sie dementsprechend umbauen. Er tüftelte, probierte aus und testete Funktionen solange, bis alle Komponenten wärmepumpentauglich waren.

Im ersten Geschäftsjahr verkaufte Peter die ersten zwei Striega-Therm Wärmepumpen. Dennoch war der Geschäftsstart harzig und die erhofften Aufträge blieben vorerst noch aus. Da Peter die unproduktive Zeit anderweitig nutzen wollte, entschloss er sich, nach Frankfurt zu gehen. Er wollte dort die Meisterprüfung zum Kältefachmann absolvieren. Dem Professor der Schule legte er seine Ausbildungszeugnisse, Abschlüsse und Zertifikate vor. Dieser staunte nicht schlecht. Er war begeistert vom Schweizer Lehrabschluss und gab Peter zu verstehen, dass es kaum Sinn ergeben würde, die Meisterprüfung anzugehen. Daraufhin verwirft Peter sein Vorhaben. Stattdessen besucht er mit fast 30 Jahren die Schule zum Kältezeichner. Ueli hatte dies bereits vor ihm getan und arbeitete bereits als Kältezeichner. Fortan waren sie in der Lage, auch kompliziertere Kühlräume selber zu zeichnen.

Das zweite Geschäftsjahr war angebrochen und Peter entschloss sich, eine andere Linie zu fahren. Er musste etwas unternehmen, um das Geschäft anzukurbeln. Potentielle Kunden wurden in Gruppen zusammen eingeladen.



Gemeinsam besichtigte man die ersten zwei Referenzanlagen des ersten Geschäftsjahres. Die Besitzer der ersten beiden Anlagen erzählten den neuen Interessenten nur Positives über ihre Erfahrungen mit der Striega-Therm Wärmepumpe.

Trotzdem war es eine Herausforderung, den eventuellen Neukunden zu erklären und vor allem auch zu beweisen, dass eine Luft-Wasser Wärmepumpe auch bei Temperaturen unter null Grad Celsius beste Dienste leistet. Eine gute Argumentation zugunsten der Wärmepumpe war nötig, denn der Oelpreis lag bei ca. 35 Rp.

Da Peter die Vorteile einer Luft-Wasser-Wärmepumpe bestens erklären konnte und selbst davon überzeugt war, sprang der Funke auch auf skeptische Menschen über. Die allgemeine Begeisterung und Überzeugung für eine Split-Wärmepumpe wurde von Tag zu Tag grösser. Ein Wärmepumpen-Boom begann.

Peter durchforstete regelmässig Baugesuche in den Zeitungen. So schrieb er Bauherren an, um sie auf Striega-Therm aufmerksam zu machen. Mehrheitlich verkaufte er jedoch seine Anlagen aufgründ von Mund zu Mund -Propaganda. Er wusste, dass zufriedene Kunden die beste Werbung sind. Er verzichtete ganz auf andere Werbemittel.

Das Geschäft begann zu florieren. So beschloss Peter 1984, einen Kältemonteur auszubilden. Da es für Peter keine Minute ohne tüfteln und weiterentwickeln

gab, entwickelte er 1985 eine Flusswasser-Wärmepumpe, die er sogleich verkaufte und in Betrieb nahm. Ausser dem Kerngeschäft mit Split-Wärmepumpen verkaufte er vermehrt auch Sole-Wasser und Wasser-Wasser Wärmepumpen.

1989 hatte Peter bereits sieben, alles in allem doch sehr erfolgreiche Geschäftsjahre hinter sich. In diesem Jahr stieg auch sein Bruder Ueli in das Unternehmen ein. Peter beschloss, neben dem Innenteil der Wärmepumpe auch den Verdampfer selber zu produzieren. Das selbstentwickelte Aussengerät wurde nach dem Hausberg "Striegel" benannt. Es wurden hochwertige Ventilator-Motoren verbaut, welche bis heute im Einsatz sind und bei Bedarf revidiert werden. Das Geschäft florierte, und erstmals seit Geschäftsbeginn 1982 konnten über 100 Anlagen verkauft werden. Neben den Wärmepumpen wurden auch grosse Entfeuchtungsanlagen, Kühlanlagen für Weinkeller sowie Wärmerückgewinnungsanlagen gebaut und verkauft. Der erste Versuch mit Propangas wurde gestartet. Da dies Peter zu unsicher war, wurde das Experiment jedoch gleich am nächsten Tag wieder verworfen.

1991 war die Qualität der Striega-Therm Wärmepumpen längst über die Region hinaus bekannt. Es wurden vermehrt grössere Projekte realisiert. Das Sortiment wurde mit immer mehr Modellen erweitert. So konnten unter anderem auch Split-Wärmepumpen bis 200kW hergestellt und verkauft werden. In dieser Zeit hat Ueli Zaugg auch die neue Umkehrabtauung entwickelt. Peter hatte jedoch am Anfang einige Bedenken. Peter war der, der sich eher Sorgen und Gedanken machte, was dabei passieren könnte. Ueli war derjenige, der es einfach ausprobierte. Das System mit der Umkehrabtauung war sehr komplex. Mehr Fühler sowie andere Komponenten mussten zusätzlich verbaut werden.

1994 übernahm Ruth Zaugg, Peters Frau, sämtliche administrative Aufgaben des Betriebs. Daneben arbeitete auch sie hart in der Produktion mit. Sie half beim Zusammenbau und Verdrahten der

Verdampfer mit. Auch legte sie tatkräftig beim Montieren der Anlagen Hand an.

Im Wärmepumpen-Testzentrum (damals noch in Töss) 1995 wurden 17 Wärmepumpen geprüft. Dabei schnitten diejenigen der Striega-Therm mit Abstand am besten ab. Die Mitbewerber wurden mit fast 8% höheren COP-Werten in den Schatten gestellt. Dies vor allem wegen der bis heute bewährten Striega-Abtau-technik, vor der Peter zu Beginn etwas Bedenken hatte. Jedoch haben sowohl die Effizienz als auch die Zuverlässigkeit dieser Technik seine anfänglichen Sorgen schnell zerstreut.

Neben der Produktion von Neuanlagen sanierte man auch Fremdanlagen. Erdsonden-Anlagen baute man auf Split um. Selbstverständlich wurden solche Arbeiten auf eigenes Risiko durchgeführt. Wäre etwas schiefgelaufen, hätte man die Kosten selber tragen müssen.

Der Wärmepumpen-Verkauf zog massiv an. Allein im Jahr 1997 verkaufte man 129 Anlagen. Viel Arbeit für gerade mal 4 Personen. Samstagsarbeit sowie 11-12 Stunden Tage waren keine Seltenheit. Die kleine Firma stiess an ihre Grenzen.

Gerne hätte es Peter gesehen, wenn Ueli sein Geschäft übernommen hätte. Ueli gab ihm jedoch zu verstehen, dass er nicht zum Geschäftsführer geboren sei. So verkaufte Peter Zaugg den Betrieb 2003. Ueli liess sich vom neuen Betriebsinhaber anstellen. Bis heute ist Ueli für die Firma Striega-Therm als Servicetechniker sowie Mitarbeiter in der Produktion tätig. Die jüngeren Angestellten lernen immer noch gerne von Ueli. Besonders Anlagen, welche bereits über 20 Jahre alt sind, kennt Ueli wie seine Westentasche. Davon kann die ganze Belegschaft der Firma Striega-Therm nur profitieren.

Wir danken den beiden Brüdern, dass sie sich die Zeit genommen haben, aus dem "Nähkästchen" zu plaudern. Dabei durften wir viel Interessantes und für uns Neues über die Anfänge der Firma erfahren.

