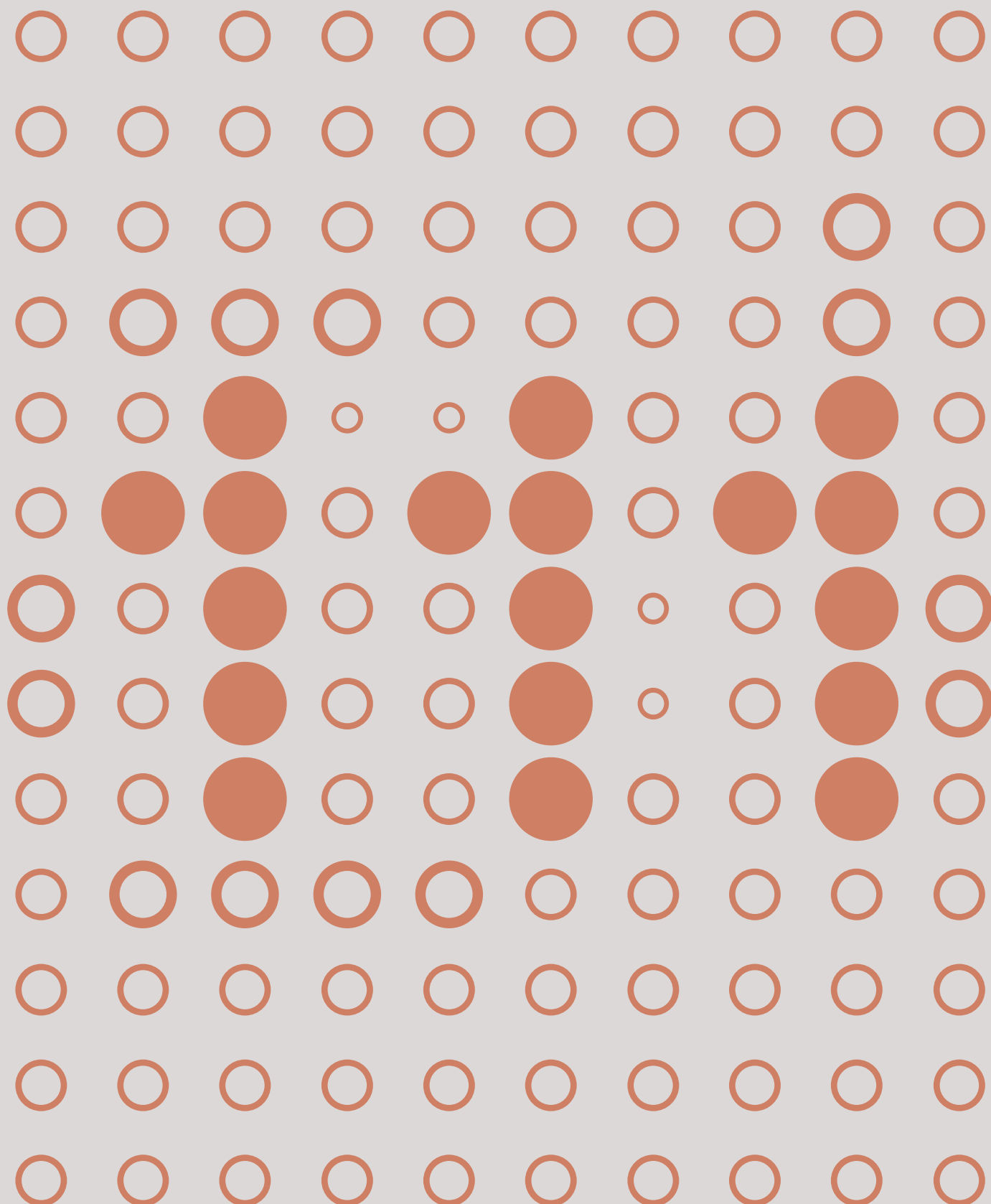


111 JAHRE NYFFENEGGER ARMATUREN



111 Jahre Nyffenegger Armaturen

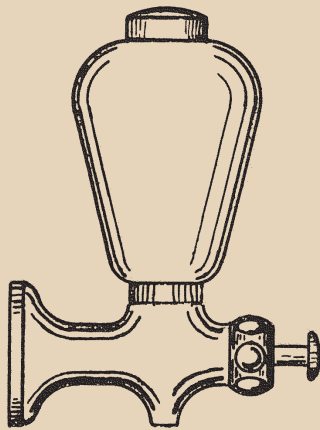
111 Jahre – eine Zahl der ganz besonderen Art. Bei der Nyffenegger Armaturen AG steht sie für eine 111-jährige Firmen- und Familiengeschichte, auf die wir mit Stolz zurückblicken. Sie – und die ereignisreichen vergangenen 11 Jahre – sind für uns Anlass, unsere Schrift zum 100-Jahr-Jubiläum um einige Kapitel zu erweitern.

Die vorliegende Chronik zeigt eindrücklich, wie viel sich während den letzten 111 Jahren verändert hat und wie jede einzelne Generation der Familie – mittlerweile sind es fünf – die Geschicke der Firma dem Wandel angepasst hat. Sie beginnt mit der Geschichte eines tatkräftigen Unternehmers, der entschied, in Oerlikon bei Zürich eine Armaturenfabrik aufzubauen. Über 111 Jahre später – weiterhin in Zürich Oerlikon – darf ich die Geschichte meines Ururgrossvaters, Urgrossvaters, Grossvaters und Vaters als erste weibliche Chefin weiterschreiben. Der Blick zurück zeigt, dass ungeachtet der sehr unterschiedlichen Herausforderungen immer die gleichen Grundwerte für das Bestehen unserer Firma entscheidend waren: Grosser Einsatz, solides Planen, Innovationskraft und das Bestreben der jeweiligen Chefs, ihren Mitarbeitern gegenüber eine Vorbildfunktion wahrzunehmen.

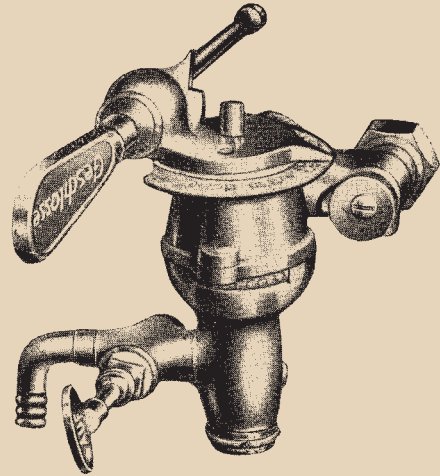
Die historische Aufarbeitung der Firmengeschichte hat viele vergessene Ereignisse, Geschichten, Schicksale und Fakten ans Licht gebracht und sie hat für die ganze Firma und für mich persönlich einen unschätzbaren Wert. Die Zukunft gründet auf der Vergangenheit, und ich bin deshalb überzeugt, dass diese starken Wurzeln uns für die weitere Entwicklung viel Stabilität und Kraft geben. Dank dem Wissen, welches von Generation zu Generation weitergegeben wurde, sind wir imstande, Möglichkeiten und Chancen zu erkennen, und werden diese weiterhin zugunsten unserer Firma einsetzen – so wie das auch die vorhergehenden Generationen gemacht haben.

Mein herzlicher Dank gilt allen, die an der Entstehung dieser Publikation mitgearbeitet haben – vor allem meiner Mutter Manuela Nyffenegger für die aufwendige Aufarbeitung der Firmengeschichte und Erstellung der Broschüre, meinem Vater Hans Nyffenegger-Hüppi für die Informationsaufbereitung der letzten Jahre, meinem Grossvater Hans Nyffenegger-Laube für das Suchen des Archivmaterials und Luigi Polo-Friz für seine Unterstützung im fotografischen Teil.

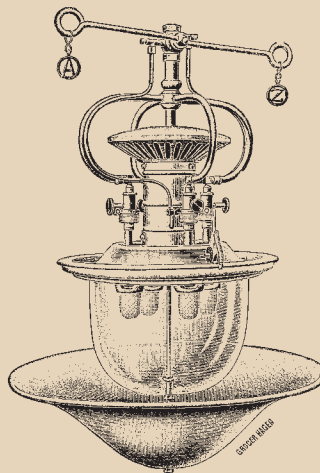
Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre
Stephanie Nyffenegger



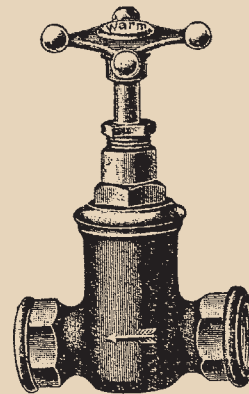
1



2



3



4

- 1 Der erste Seifenspender H.N.O. 333
- 2 Eingriffiger Hahn für Gasbadeöfen
- 3 Mehrflamige Gaslampe mit Invert-Licht
- 4 Durchgangshahn mit Kreuzgriff

Gründerzeit

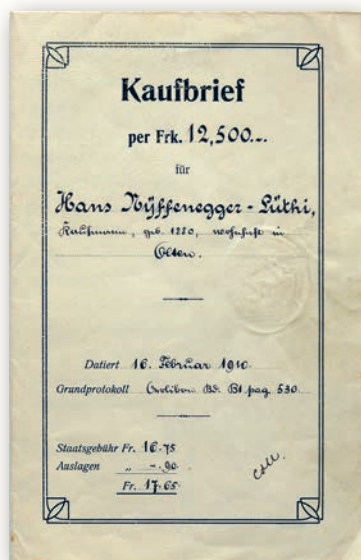
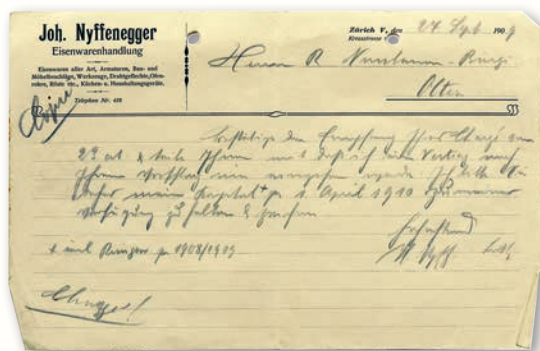
Es war gerade Frühling geworden in Riesbach, als dort Hans Nyffenegger am 2. Mai 1880 zur Welt kam – ein Zürcher. Zwar stammte das Geschlecht der Nyffenegger ursprünglich aus dem Emmental, wovon der zweite Bürgerort Signau noch zeugt. Doch musste dies länger her sein, denn schon sein Vater besass das Zürcher Bürgerrecht. Hans war das älteste von sechs Kindern und geriet schon bald in Kontakt mit der Welt der Metalle. Sein Vater Johannes war Schlossermeister, und seine Mutter Elise, geborene Krauchthaler, führte die Eisenwarenhandlung Johannes Nyffenegger an der Kreuzstrasse 64. In diesem Geschäft gab es Eisenwaren aller Art zu kaufen – Armaturen, Bau- und Möbelbeschläge, Werkzeuge, Drahtgeflechte, Ofenrohre, Roste – aber auch Küchen- und Haushaltsgeräte. Nach der Sekundarschule absolvierte Hans eine kaufmännische Lehre in der Eisenwarenhandlung Julius Bär & Cie., im Familienmetier sozusagen, und arbeitete danach einige Zeit im Laden der Mutter. Auch ein Sprachaufenthalt in Montreux gehörte zu seinem Rüstzeug. Im Alter von 20 Jahren trat er 1900 seine erste auswärtige Stelle an als Reisender der Metallgiesserei Lyss im Kanton Bern. Diese Stelle sollte für ihn gleich zweifach bedeutsam werden. Zum einen lernte er dort seine spätere Frau Martha Lüthy kennen, die er am 18. Oktober 1904 heiratete. Sie war das neunte von zehn Kindern von Elisabeth und Johannes Lüthy, einem angesehenen Bauern, Metzger und Gastwirt im aargauischen Schöftland.



Martha Lüthy und Hans Nyffenegger heiraten 1904 in Zürich, der Heimatstadt des frischgebackenen Ehemanns.

Armaturen

Der Begriff Armaturen leitet sich vom lateinischen armatura ab, was Bewaffnung oder Ausrüstung bedeutet. Was sich einst aufs Militär bezog, steht heute für die Ausrüstung einer Maschine mit einem Bedienelement (Armaturenbrett im Auto) oder – in unserem Falle – für eine Absperr- oder Drosselvorrichtung bei Rohrleitungen. Die älteste bekannte Armatur ist ein Verschlussstopfen aus Blei, gefunden in einer ägyptischen Tempelanlage von 2700 v.Chr. Im Palast des römischen Kaisers Tiberius (25 n.Chr.) stiess man auf einen schweren, bronzenen Durchgangshahn. Der Kegel des Hahns wurde mit Hilfe eines hindurchgesteckten Stiftes herumgedreht. Im Mittelalter wurden Hahnen hauptsächlich in Klöstern verwendet, während man andernorts das Wasser frei in die Brunnentröge fallen liess. Im Spätmittelalter kamen die Armaturen für Weinfässer, die sogenannten Zapfhahnen, auf. Die Errungenschaft der Hahnen führte auch zu einer Blüte der Wasserkünste. Man baute prachtvolle Springbrunnen mit Musikwerken, die durch Wasserkraft angetrieben wurden – mit im Wasser beweglichen Figuren.



Das knappe Kündigungsschreiben Hans Nyffeneggers an Rudolf Nussbaum (oben) und der Kaufbrief für das erste Firmenareal in Oerlikon.



Zum anderen machte er die Bekanntschaft eines anderen Vertreters, Rudolf Nussbaum, der etwa zehn Jahre älter war als er. Als dieser 1903 seine eigene Firma gründete, übte dieser Schritt in die Selbständigkeit auch auf Hans einen gewissen Reiz aus: Er wurde 1906 Associé oder Teilhaber der Nussbaum & Cie. Metallgiesserei und Armaturenfabrik. Bis 1909 gestaltete er die Geschicke der Firma in Olten mit, dann kamen offenbar Spannungen zwischen Nussbaum und ihm auf. Hans war mit dem bestehenden Kommanditvertrag nicht mehr einverstanden und liess Nussbaum im September die vorsorgliche Kündigung zukommen. Nussbaum versuchte mit einem neuen Vorschlag, ihn an die Firma zu binden. Doch stiessen dessen Klauseln – die Salärrierung bleibe dieselbe; bei Auflösung des Vertrages dürfe Hans während drei Jahren kein Konkurrenzgeschäft vertreten noch ein solches gründen – bei ihm nicht auf Gegenliebe. «Ich teile Ihnen mit, dass ich einen Vertrag nach Ihrem Vorschlag nie eingehen werde», beschied er Nussbaum knapp und bat, «mein Kapital incl. Reingewinn per 1908/1909 per 1. April 1910 zu meiner Verfügung zu halten». Insgesamt hatte er von Nussbaum einen Betrag in der Höhe von 37 371.35 Franken zugute.

Damit war der Entscheid, sich selbständig zu machen, gefallen, und es zog Hans Nyffenegger 1910 samt seiner jungen Familie von Olten nach Zürich zurück. Diese umfasste neben seiner Frau Martha auch die beiden Söhne Hans und Robert, die 1905 bzw. 1906 auf die Welt gekommen waren. Es muss ein ereignisreiches Jahr für die Nyffeneggers gewesen sein. Der Umzug mit der ganzen Familie – ab dem Herbst gehörte auch noch Tochter Margrit dazu – sowie der Aufbau der eigenen Firma aus dem Nichts dürfte das Ehepaar auf Trab gehalten haben. Auf den 1. Januar 1910 kaufte Hans Nyffenegger von den drei Besitzern Josef und Heinrich Haymann sowie Julius Guggenheim in der aufstrebenden Gemeinde Oerlikon – dank der Eisenbahnlinie hatten sich hier bereits zahlreiche Industriebetriebe niedergelassen – einen Bauplatz im Birch zum Preis von 12 500 Franken bzw. 11.90 Franken pro Quadratmeter. Auf diesen ersten 10 Aren und 51 m² liess er vom Bauunternehmer Heinrich Scotoni ein einfaches Fabrikgebäude mit Büro und Magazin zum Preis von 28 000 Franken erstellen. Ob der Bau tatsächlich innert drei Monaten erstellt wurde, ist fraglich. Sicher ist hingegen, dass bereits am 1. April an der Birchstrasse 108 – wie die Adresse später lauten sollte – die «Armaturenfabrik H. Nyffenegger Oerlikon» ihren Betrieb aufnahm.



Hch. Scotoni
Unternehmer
Oerlikon

Übernahme und Ausführung
von
Strassen- u. Kanalisations-
arbeiten.

Oerlikon, den 26. April 1910

*Fabrikbau für Hans N. Nyffenegger
in Oerlikon*

Pos.	Benennung der Baugesamtheiten	Mtl.	Dimensionen		Menge	Ausmass	Preis		Betrag	
			lang	breit hoch			Fr.	Rp.	Fr.	Rp.
	<i>Fabrikbau Bauschul</i>								21.000	—
	<i>Strasse & Kanalisation</i>								1916	—
	<i>Mutter Haus</i>					306.2			216	—
	<i>Zement</i>					68			29	—
	<i>Total</i>								pro 30.64	—

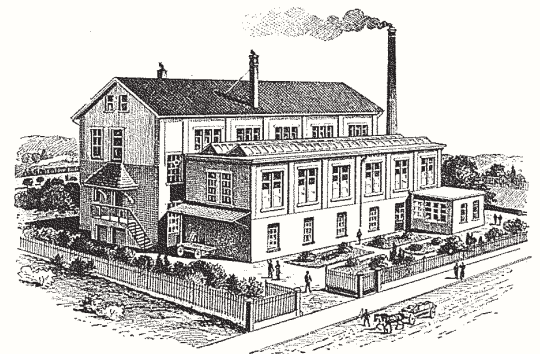
*Oerlikon, den 30. Mai 1910
pro aquo Hch. Scotoni*

Die jungen Eltern Hans und Martha Nyffenegger mit ihren zwei kleinen Buben Hans und Robert (im Leiterwagen) 1908 in Olten. Zwei Jahre später zieht die Familie nach Zürich-Oerlikon um.

Die am 30. Mai 1910 quitierte Rechnung der Baufirma Heinrich Scotoni für den Fabrikbau an der Birchstrasse (oben).

Die Armaturenfabrik H. Nyffenegger Oerlikon im Jahr 1912, im Vordergrund die Birchstrasse. Noch fehlt die Giesserei, die 1917 links neben die Fabrik zu stehen kommt. Der Stich stammt von der Titelseite des Katalogs von 1914 (unten).

Mit von der Partie waren insgesamt vier Angestellte – der Werkmeister Heinrich Wettstein, der bereits Patente von eigenen Wasserhähnen besass, sowie die Herren Jucker, Maag und Steger. Da Hans Nyffenegger zu Beginn noch über keine eigenen Produkte verfügte, beschränkte er sich auf den Handel und schloss zu diesem Zweck mit der Armaturenfabrik Oederlin & Co. AG in Baden einen Bezugsvertrag ab. Doch schon bald wurde in der Werkstatt eifrig gearbeitet. In den ersten drei Jahren stellte Nyffenegger nicht weniger als zwölf Arbeiter an – einen Werkzeugmacher, zwei Schleifer und Polierer, drei Dreher, drei Schlosser, zwei Handlanger und einen Lehrling. Seine Frau Martha war zeitweise ebenfalls im Geschäft tätig. Neben Haushalt und drei Kindern half sie im Büro mit.



«Der vollkommenste aller Hahnen»

Schon 1910 oder 1911 machte Nyffenegger Reklame für einen neuen Patent-Ventil-Bodenhahn und pries ihn in den höchsten Tönen an. «Mein neuer Patenbodenhahn mit selbsttätiger Entleerung ist zweifellos der vollkommenste Hahn aller bis heute auf den Markt gebrachten Hahnen dieser Art. Dieser Hahnen weist keine sich abnutzende Teile auf, die ein Herausnehmen des Hahnens jemals nötig machen würde. Sämtliche sich abnutzenden Teile sind nach Lösen von 2 Schrauben nach oben herausnehmbar. Es ist dies ein grosser Vorteil, der jedem Ingenieur, Installateur, ja jedem Laien sofort einleuchten wird.» Selbstredend, dass das Prunkstück mit 19 Franken für die 1-Zoll-Grösse um ein Drittel teurer war als vergleichbare Hahnen.

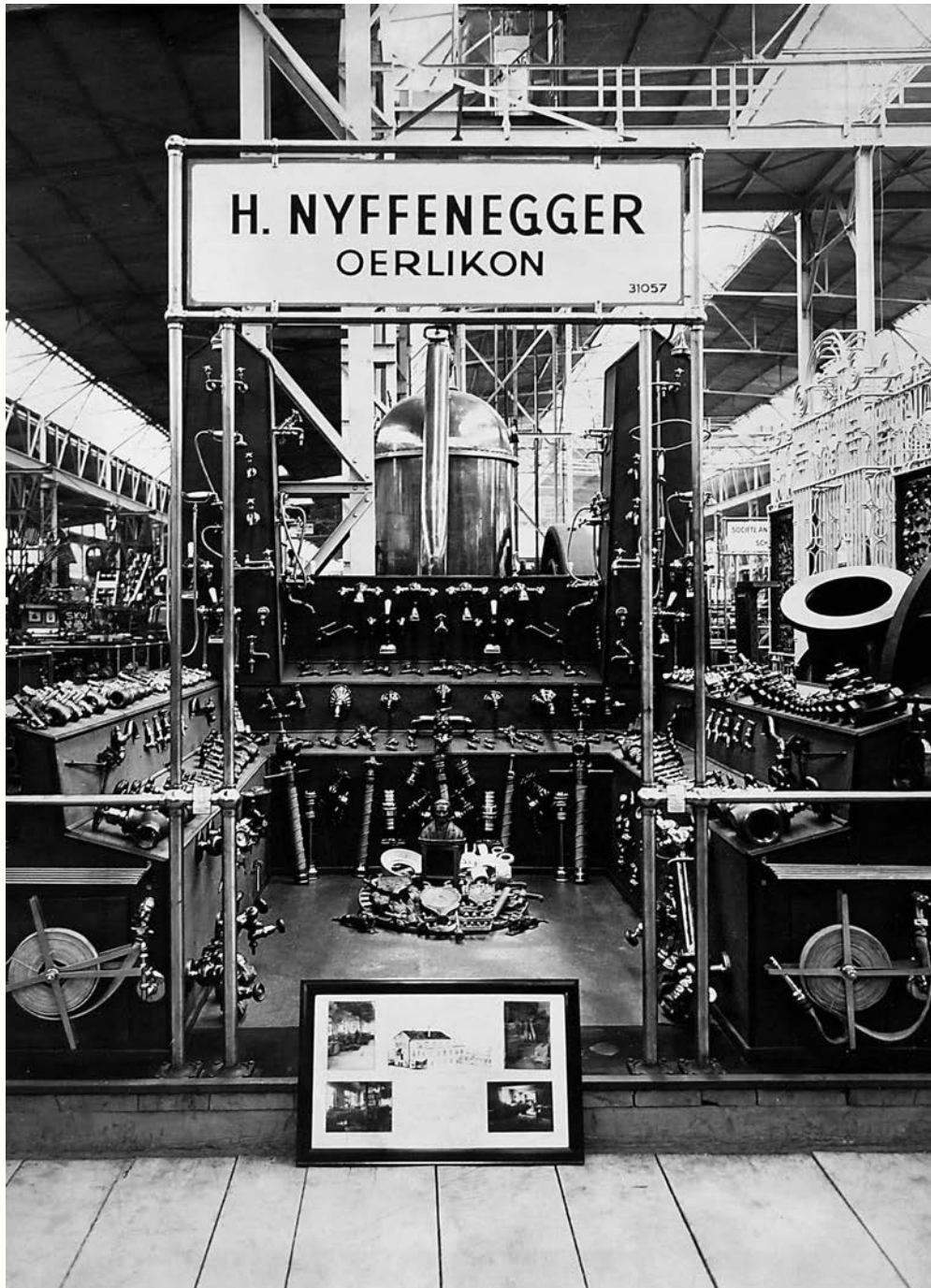
Die frühen Kataloge, immer komplett in deutsch und französisch, gaben Auskunft über das breitgefächerte Produkteangebot – es war fast so kunterbunt wie damals in Mutters Eisenwarenhandlung. Zum Sortiment gehörten zahlreiche Typen und Grössen von Hahnen und Ventilen, Schlauchverschraubungen, Gartenspritzen, Feuerhahnen, Schwimmentile, Waschtischgarnituren, Badebatterien, Springbrunnenaufsätze, Gas- und Dampfarmaturen, Gaslampen, Griffe, Firmenschilder, Kochherdgarnituren, Hut- und Mantelhaken, Reklameschilder aus Bronze und Zink, Benzinlötkolben, Installationswerkzeuge, Werkbänke etc.

Der Firmenchef war ein äusserst umtriebiger Mann. Weil er möglichst viele Produkte selbst herstellen wollte, erhöhte er 1912 seine Hypothek bei der Eidgenössischen Bodenkreditanstalt und richtete im Keller des Fabrikgebäudes eine kleine Giesserei ein. Im Laufe des Jahres 1913 nahm diese ihren Betrieb auf – wovon eine Preisliste mit dem neuen Firmenkopf «H. Nyffenegger Metallgiesserei und Armaturenfabrik Oerlikon» und das Anwachsen der Belegschaft im selben Jahr um 18 Arbeiter zeugen. Neu gehörten dazu auch ein Giessereimeister, zwei Giesser, ein Modellschreiner, ein Gussputzer und ein Kernmacher. Doch die Giesserei erwies sich bald als zu klein. Etwas später kaufte Nyffenegger das angrenzende Areal hinzu und erstellte darauf 1917 ein separates Giessereigebäude samt Gussputzerei.

1. Weltkrieg

Das Geschäft lief gut, und der Firmengründer strotzte vor Energie. Bereits vier Jahre nach ihrem Start war die Firma H. Nyffenegger 1914 an der Landesausstellung in Bern vertreten und wurde dort sogar für ihre Produkte mit der silbernen Medaille ausgezeichnet. Doch im Juli begann der Erste Weltkrieg. Im August verliessen eine Reihe von Arbeitern und zwei Büroangestellte die Firma. Wie weit die verbleibende Arbeiterschaft Lohnkürzungen in Kauf zu nehmen hatte, ist nicht klar. Belegt ist hingegen, dass der Chef sich selbst nur noch 300 Franken – die Hälfte seines bisherigen Gehalts – bezahlte. Auch die Angestellten erlitten Einbussen. Ab November 1914 stabilisierte sich die Lage offenbar, und die Reduktionen wurden schrittweise rückgängig gemacht, es gab sogar Gratifikationen zum Jahresende. Im Juli 1915 schrieb Nyffenegger seiner Bank: «Mit dem verflossenen Kriegsjahr darf ich zufrieden sein, wären mir etwas mehr Mittel zur Verfügung gestanden, hätte noch bedeutend besser abgeschnitten.» Damals beschäftigte er 41 Leute. In den folgenden Jahren wurde laufend mehr Personal eingestellt. Doch ein einfaches Unterfangen kann dies nicht gewesen sein. Von 1916 insgesamt 104 eingetretenen Arbeitern waren Ende Jahr 81 wieder weg. 1917 traten sogar 176 Arbeiter neu in die Firma ein, 130 von diesen verliessen ihre Stelle noch im selben Jahr. Es herrschte ein ständiges Kommen und Gehen. Dies muss ärgerlich gewesen sein, denn die Firma hatte volle Auftragsbücher, wovon die regelmässigen Überzeit- und Akkordzulagen an die Arbeiter zeugen. Die hohe Fluktuation war jedoch keine Besonderheit, sondern auch in anderen Betrieben der Metallindustrie bekannt. Die Arbeiter waren wohl mit ihren Löhnen nicht zufrieden – die Lebenskosten stiegen in den Kriegsjahren rasant an – und versuchten ihr Glück einfach beim nächsten Betrieb, wenn dieser im Kampf um Arbeitskräfte ein paar Rappen mehr Stundenlohn bezahlte.





Der Stand von H. Nyffenegger Oerlikon an der Landesausstellung 1914 in Bern – in der Abteilung Metallarbeiten der Maschinenhalle – und die Urkunde für die silberne Medaille (links).

Fabrik *H. Nyffenegger* in *Arbeter-Lösch*

Datum	Spezielle Art der Beschäftigung	Datum des Eintritts			Datum des Austritts			Datum des Todes (Wenn vor dem Austritt erfolgt)			Bemerkungen
		Tag	Monat	Jahr	Tag	Monat	Jahr	Tag	Monat	Jahr	
1915	Arb. an Holz	14. Aug.	1915	12. August	11						
1915	Bilben	7. August	1915	12. August	11						
1915	Hilfsarbeiter	7. Aug.	1915	9. August	15						Blaumacher
1915	Hilfsarbeiter	7. Aug.	1915								
1915		19. August	1915	11. August	1915						Wird in Pension!
1915		19. August	1915	15. August	1915						
1915		11. August	1915	25. August	1915						frei!
1915	Arb. an Holz	21. August	1915	25. August	1915						Freiwillig!
1915	Hilfsarbeiter	9. Sept.	1915								
1915	Bilben	11. Sept.	1915	1. Januar	1916						frei
1915		11. Sept.	1915	11. Sept.	1915						
1915		11. Sept.	1915	11. Sept.	1915						Weggegangen!
1915	Bilben	12. Sept.	1915								
1915	Handlanger	13. Sept.	1915	19. Okt.	1915						
1915		13. Sept.	1915	19. Okt.	1915						
1915	Hilfsarbeiter	15. Sept.	1915								
1915	Arb. an Holz	16. Sept.	1915	1. Sept.	1916						
1915	Handlanger	17. Sept.	1915								
1915	Bilben	2. Okt.	1915	1. Okt.	1916						
1915	Hilfsarbeiter	1. Okt.	1915								
1915	Hilfsarbeiter	2. Okt.	1915	1. Okt.	1916						
1915	Bilben	3. Okt.	1915	1. Okt.	1916						
1915	Bilben	3. Okt.	1915	1. Okt.	1916						
1915	Arb. an Holz	4. Okt.	1915	1. Okt.	1916						
1915	Bilben	5. Okt.	1915	1. Okt.	1916						
1915	Hilfsarbeiter	11. Okt.	1915								
1915		13. Okt.	1915	1. Okt.	1916						
1915	Handlanger	15. Okt.	1915	1. Okt.	1916						

Beilagen, welche auf dem Zettelblatt des Wohnortes der betreffenden Arbeiter erhältlich sind.

Ausschnitt aus dem Arbeiterverzeichnis der Firma für die Jahre 1912 bis 1917. Darin sind sämtliche Angaben zu einem Arbeiter wie Wohn- und Heimatort, Geburtsdatum, Tätigkeit, Eintritts- und Austrittsdatum sowie Besonderheiten zur Person vermerkt.

Arbeiter um 1917

Das Arbeiterverzeichnis gibt für die Zeitspanne vom 9. bis 22. August 1917 einen Einblick in die damalige Arbeitswelt, in der die Anstellungsverhältnisse schnell ändern konnten. Die Belegschaft in der Produktion umfasste zu jenem Zeitpunkt bereits rund 60 Personen. In der Giesserei waren 23 Personen beschäftigt, von denen in diesen zwei Wochen 2 ein- und 4 austraten. Der Former Jacob Benz beispielsweise arbeitete nur gerade fünf Stunden, dann war er mit einem Lohn von 3.20 Franken wieder weg. Auch bei den 37 Beschäftigten in der Dreherei und Schlosserei traten 6 ein und 7 aus. Offenbar fand man nicht immer Gefallen aneinander. Im Arbeiterbuch geben Kommentare zu den Namen Auskunft über Besonderheiten. «Frech», «gestohlen!», «Blauenmacher» oder «ohne Kündigung weggelaufen» hiess es da. Gearbeitet wurde täglich 10 Stunden, am Samstag die Hälfte, womit die Wochenarbeitszeit rund 55 Stunden betrug. Ein Kernmacher kam auf einen Stundenlohn von 85 Rappen, der beste Dreher und der Modellschreiner erhielten 90 Rappen, ein Hilfsarbeiter hingegen nur 30 Rappen.

Der URS-Verband

Die langen Kriegsjahre hatten der Armaturenindustrie gezeigt, dass die Firmen ihre Interessen besser gemeinsam vertreten sollten. 1919 gründeten neun Armaturenfabrikanten – darunter auch Hans Nyffenegger – den heute noch bestehenden Verband Schweizerischer Armaturenfabriken VSA, der unter seiner französischen Abkürzung URS zu einem Qualitätssiegel werden sollte. Zu dessen Zielen gehörte die Festsetzung einheitlicher, verbindlicher Verkaufspreise und Zahlungsbedingungen, die Bekämpfung der unlauteren Konkurrenz und die Normalisierung der Fabrikation, also die Festlegung von Normgrössen. Nyffenegger engagierte sich stark im Verband, war Rechnungsrevisor und auch Mitglied des Vorstands. In der Hauptsache ging es nach Kriegsende um den Kampf für anständige Preise und gegen unliebsame Konkurrenz. So brachte es der Verband fertig, dass das Eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement (EVD) 1921 Einfuhrbeschränkungen für Armaturen erliess. Es waren rosige Zeiten: Das EVD legte dem Verband die Gesuche von Importeuren zur Begutachtung vor und folgte der – natürlich – ablehnenden Empfehlung. Auch erklärten sich auf Anfrage des Verbands alle Kantone bereit, die Verwendung inländischer Armaturen in öffentlichen Bauten vorzuschreiben. Ab 1924 ging es mit der Branche aufwärts, viele überalterte Gebäude, vor allem Hotels, wurden renoviert. Schnell war der Arbeitsmarkt ausgetrocknet, und die Verbandsmitglieder gerieten sich immer wieder in die Haare wegen gegenseitiger Unterbietung der Preise und wegen Abwerbung von Arbeitskräften. Doch zeichnete es – wie der langjährige Präsident und Sekretär Hermann Wirth in seiner Verbandschronik schreibt – die Fabrikanten aus, dass sie sich immer wieder zusammenraufen und bei aller Konkurrenz auch Freunde waren.



Die Eltern Nyffenegger-Lüthy mit ihrem Nachwuchs in den 1920er Jahren: Margrit und die Söhne Hans und Robert (rechts).

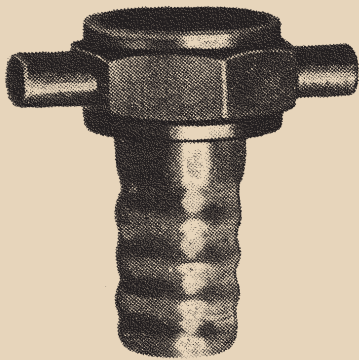


Das Firmenareal mit dem Werkstatt- und dem Giessereigebäude (rechts) Ende der 1920er Jahre, von den Bahngleisen her gesehen. Es blieb in dieser Form bis heute im wesentlichen unverändert.

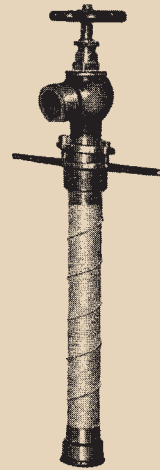
Unterstützung durch Teilhaber und Kinder

Hans Nyffeneggers Firma war nach Kriegsende zu einem beachtlichen Kleinbetrieb angewachsen. Vermutlich um die Last zu teilen, nahm er 1920 Joseph Doppler als Teilhaber ins Geschäft auf. Die Firma hiess nun «Nyffenegger & Co. Metallgiesserei und Armaturenfabrik Oerlikon». Der fünf Jahre ältere Kaufmann Doppler war nach Nyffeneggers Ausscheiden bei Nussbaum dessen Associé geworden, nun wechselte er nach Oerlikon und widmete sich der Administration. Als dann im Laufe der Jahre auch noch Nyffeneggers drei Kinder ins Geschäft eintraten, freute dies den Firmengründer sehr: «Was wir uns gewünscht, ist geglückt.» Bereits Anfang 1928 arbeiteten Hans junior als Reisender und Robert als Giessereitechniker fest mit – letzterer hatte schon früher im väterlichen Betrieb in der Rekordzeit von zwei Jahren die Giessereilehre absolviert. Margrit war in der Spedition tätig. Nyffenegger selber engagierte sich neben dem Geschäft auch stark im Gewerbeverein Oerlikon und in der Freimaurerloge «In labore virtus». Aus heiterem Himmel traf den Firmenchef im Frühling 1928 ein erster Anfall von schweren Blutstürzen. In der Folge suchte er Heilung von der Tuberkulose in Arosa, Clavadel, Locarno und Gersau. Doch innerhalb der folgenden 15 Monaten verschlechterte sich sein

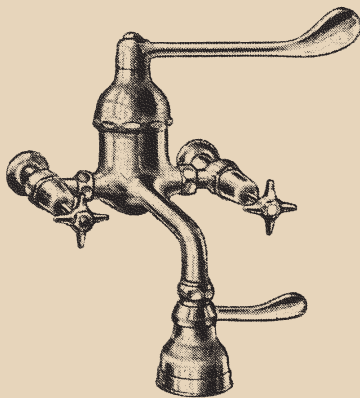
Gesundheitszustand, und Hans Nyffenegger-Lüthy starb 49-jährig am 26. Juni 1929 in Oerlikon. Er wurde im Friedhof Nordheim beigesetzt – in einem Familiengrab, in dem später auch seine Frau und seine beiden Söhne mit deren Ehefrauen bestattet werden sollten. In der Abdankungsrede würdigte ihn Pfarrer Huber als einen zähen Schaffer, für den die Arbeit eine Quelle des Glücks gewesen sei. Und Jacques Feldmann von der Freimaurerloge schilderte ihn als einen Mann, unter dessen rauer Schale ein warm pulsierendes Herz geschlagen habe, für die Familie im besonderen, aber auch für die Mitmenschen generell. Auch in der Zürcher Presse wurde sein Tod vermerkt. So schrieb der «Tages-Anzeiger» am 4. Juli, dass «die Gemeinde Oerlikon einen ihrer bedeutendsten Bürger verloren» habe. Nyffenegger sei ein Mann von weitem Blick und starkem Organisationstalent gewesen, aber auch «ein Mensch von Herz und Gemüt, der viel Gutes im Verborgenen» getan habe. Das «Echo vom Zürichberg» beschrieb ihn als einen Mann, der sich «aus bescheidenen Anfängen heraus zu einem geachteten Fabrikanten emporgearbeitet» habe, dessen Fabrik «im In- und Auslande guten Klang» habe.



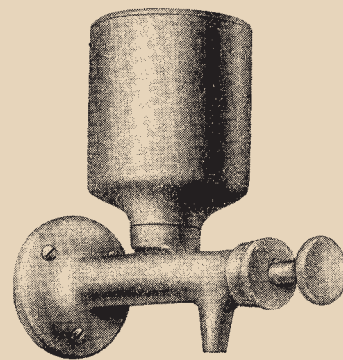
1



2



3

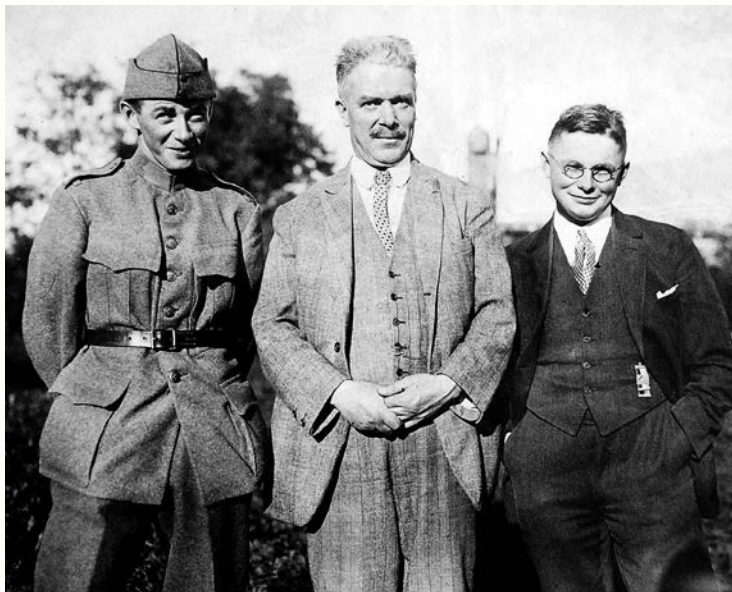


4

- 1 Schlauchschloss
- 2 Standrohr für Hydranten
- 3 Mischbatterie für Ärzte
- 4 Verchromter Seifenspender «Kongress»

Die zweite Generation übernimmt:
Hans Nyffenegger-Güller und Robert Nyffenegger-Wullschleger

Krise, Weltkrieg und Aufschwung



Undatierte Aufnahme von Joseph Doppler und den jungen Nyffenegger-Brüdern Hans und Robert (rechts), vermutlich Ende der 1920er Jahre.

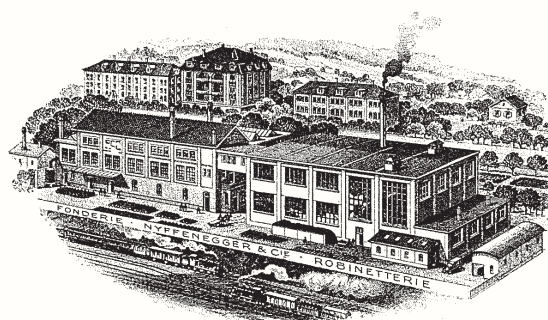
Der Gründer hatte rechtzeitig in einem Testament die finanziellen Fragen geregelt und damit Sicherheit für die Zukunft der Firma geschaffen. Das Geschäftsvermögen und die Hypothek wurden zu gleichen Teilen an die beiden Söhne Hans und Robert – die damit Gesellschafter wurden – sowie in Form einer Darlehensforderung an Tochter Margrit verteilt. Die Firmenliegenschaft ging an die Nyffenegger & Co. Auch für seine Ehefrau hatte er vorgesorgt: Das Wohnhaus an der Birchstrasse 101, zwei weitere Landparzellen sowie das gesamte Barvermögen erhielt Witwe Martha. Zudem hatten die drei Kinder jährlich je 2400 Franken an ihre Mutter zu bezahlen, solange diese nicht wieder heiratete.

Die über ein Jahr dauernde Krankheit des Vaters hatte die beiden Söhne darauf vorbereitet, dass sie das Zepter bald selbst würden übernehmen müssen. Gerade mal 24 und 23 Jahre alt waren sie zu Beginn froh um die Erfahrung des verbleibenden Joseph Doppler – umso mehr, als mit der Weltwirtschaftskrise schwierige Zeiten anbrachen. Hans, Absolvent der Handelsschule in Neuenburg, war im Aussendienst tätig, Robert leitete als gelernter Metallgiesser und diplomierter Maschineningenieur HTL den technischen Betrieb, und der erfahrene Joseph Doppler war für die Administration zuständig.

Harter Weg in die Unabhängigkeit

Doch mit der Zeit funktionierte die Harmonie zwischen den drei Männern nicht mehr. 1934 versuchte man noch zu kitten. So verdienten nun alle drei gleich viel und hatten auch den gleichen Anteil am Gewinn. Doch insbesondere Punkt 5 des 1929 geschlossenen Gesellschaftsvertrages, der Doppler als Senior des Geschäftes installierte und die Brüder verpflichtete, «ihm in allen Verhandlungen diese Prioritätsstellung zu wahren», dürfte bei den Jungen immer weniger beliebt gewesen sein. Sie waren mittlerweile selber verheiratet – Hans seit 1931 mit Martha Güller aus Hüttikon, Robert seit 1934 mit Berti Wullschleger aus Kilchberg – und beide waren bereits Familienväter, Männer im besten Alter also.

1936 kam es zum Bruch. In einem Chargé teilten die Brüder Joseph Doppler die vorsorgliche Kündigung des Gesellschaftsvertrages mit – ausser er erkläre sich zu Änderungen bereit. So wollten sie den Inhalt von Punkt 5 weghaben, Beschlüsse mit Stimmenmehrheit fassen und Unterschriften jeweils kollektiv durch zwei Gesellschafter leisten. Der Entmachtungsversuch kam bei Doppler nicht gut an, er fühlte sich gekränkt – «ich habe sowohl Ihrem Vater wie auch Ihnen und der Firma gegenüber meine Pflicht voll und ganz getan». Zudem fürchtete er, bei Beschlüssen regelmässig überstimmt zu werden und damit für etwas zu haften, das er nicht mehr bestimmen konnte. Es schmerzte ihn, aber er könne einen solchen Vertrag nicht unterzeichnen, beschied er den Brüdern. Damit war das Ausscheiden von Doppler nach 16 Jahren auf Ende 1936 besiegelt. Um ihm seinen Anteil von 165 000 Franken auszahlen zu können, mussten auch Mutter Martha und Schwester Margrit mit Darlehen aushelfen. Trotz dieser Unterstützung brachen für Hans und für Robert schwierige Zeiten an.





Die beiden Firmeninhaber und ihre Familien in den frühen 1940er Jahren.

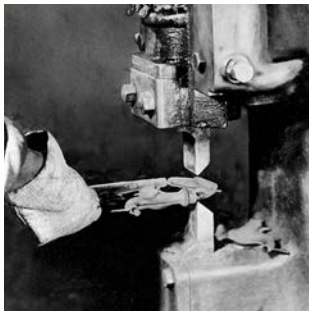
Robert Nyffenegger mit den zwei Töchtern Martha und Heidi (Mitte) sowie mit dem kleinen Robert.

Hans Nyffenegger mit Ehefrau Martha und den beiden Söhnen Hans und Ernst (rechts).



Denn damit war die Ära Doppler noch nicht ganz zu Ende. Im September 1938 beichtete der langjährige Buchhalter Emil F. seinem Pfarrer, er habe in der Firma unterschlagen. Es stellte sich heraus, dass er insgesamt fast 18 000 Franken abgezweigt hatte. Der daraufhin von einer Treuhandfirma erstellte Revisionsbericht umfasste die Jahre von 1920 bis 1938 und stellte der administrativen Führung kein gutes Zeugnis aus, denn «eine auch nur oberflächliche Prüfung hätte die Verfehlungen aufgedeckt». Der Buchhalter hatte auf simpelste Weise betrogen, was Doppler sofort hätte erkennen müssen. Von diesem Tag an gingen nur noch Chargé-Briefe zwischen den einstigen Gesellschaftern bzw. ihren Juristen hin und her. Doppler verwies darauf, dass er mehrmals Buchprüfungen durch einen Treuhänder vorgeschlagen habe, die Jungen dies aber für unnötig befunden hätten. Die beiden Brüder reichten 1939 Klage beim Friedensrichteramt gegen Doppler ein, in der sie von ihm die Begleichung eines Drittels des Fehlbetrags forderten. Die Klage wurde aber nicht weiterverfolgt. Im Juni 1942 starb Joseph Doppler.

Doch nicht nur die Auszahlung Dopplers und die Fehlbeträge in der Kasse belasteten die beiden Brüder finanziell, auch mit der Bank bekamen sie Probleme. Die Folgen sollten die Zukunft des Unternehmens nachhaltig prägen. Nach dem Ausscheiden Dopplers hatte Hans Nyffenegger die Administration übernommen, und es wurde ein neuer Buchhalter eingestellt. Als dieser gleich zu Beginn einen Termin für die Zinszahlung verpasste, zögerte die Bank nicht lange und kündigte der Nyffenegger & Co. kurzerhand die Kredite. Dieser offenkundige Misstrauensbeweis und die mangelhafte Unterstützung in einer für die Firma schwierigen Phase erzürnten die beiden Brüder derart, dass sie unter Aufbietung der letzten Kräfte alles Geld zusammenkratzten und sämtliche Schulden abbezahlen. Für sie war klar: Nie mehr wollten sie einen Rappen Geld von einer Bank. Sie blieben dieser Haltung bis Ende der 1960er Jahre treu, als bereits die dritte Generation am Werk war. Ihr Entscheid war auch ein Grund dafür, weshalb die Firma in späteren Boomphasen stets bescheiden blieb und nicht expandierte. Lieber war man klein, dafür unabhängig.



Der Produktionsprozess in der Giesserei – anhand von verschiedenen Beispielen für den Katalog von 1941 in Bildern festgehalten: Sand wird auf die Modelle gesiebt, danach der Formkasten aufgestampft, die Modelle werden entfernt, die Formen ausgeschnitten. Dann werden Sandkerne hergestellt und in die Formen eingelegt, die gepressten Formen werden vergossen und die Abgüsse herausgenommen. Die Abgüsse werden abgestanzt, die Abgüsse geschmirgelt, verputzt und sandgestrahlt.

Zu wenig Aufträge – zu wenig Rohmaterial

Als 1930 und in den folgenden Jahren die Weltwirtschaftskrise spürbar wurde, sank die Auftragslage, und vielerorts verloren die Angestellten ihre Stelle. Die Metalle waren billig zu haben und begünstigten die Unterbietung der Preise – was ständig geschah trotz den gegenteiligen Bemühungen des Verbandes URS. Als Folge kam es in der Maschinen- und Metallindustrie 1932 zu einem Lohnabbau – auch die Nyffenegger & Co. blieb davon nicht verschont. Als die Chiefs der Arbeiterschaft vom Abbau Anzeige machten – die Stundenlöhne sollten um 5 bis 12 Rappen, die Akkorde um 10 Prozent reduziert werden – versuchte diese, sich mit Hilfe der Gewerkschaft zu wehren. Die Reduktion fiel schliesslich mit 4 bis 10 Rappen und 8 Prozent für die Akkorde nur leicht geringer aus als angekündigt. Zu einem Arbeitskampf kam es aber nicht, denn die Belegschaft realisierte sehr wohl, dass damit die Nyffenegger & Co. immer noch grosszügiger als viele andere Betriebe war. Zudem brachten es die beiden Chiefs irgendwie fertig, immer so viel Arbeit zu finden, dass kein Personal entlassen werden musste.

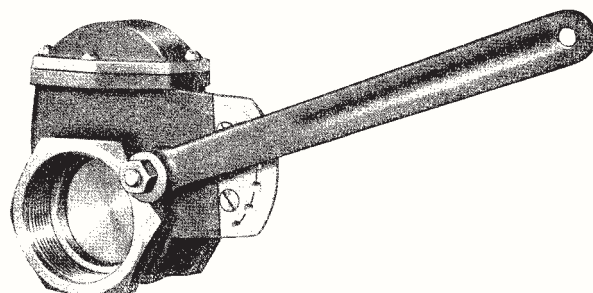
Hatte es zuerst an Aufträgen gefehlt, so mangelte es nach Kriegsausbruch an Rohstoffen. 1940 war Kupfer rar, Zinn und Nickel fehlten gänzlich. In den Giesereien produzierte man statt mit Bronze und Rotguss nun mit Messing, und man tüftelte an Möglichkeiten herum, die Metallvorräte zu strecken. Zink war noch erhältlich, doch hatte man keine Erfahrung mit dessen Verarbeitung. Es war die kleine Giesserei von Nyffenegger & Co. in Oerlikon, die die Pioniertat vollbrachte. 1941 entstand vor den Augen der skeptischen Verbandsmitglieder erstmals in der Schweiz ein Hahn aus einer Zinklegierung – und er funktionierte auch, wie der URS-Chronist ausdrücklich vermerkte. Nach der erfolgreichen Demonstration übernahmen auch die anderen Armaturenfabriken dieses spezielle Produktionsverfahren für den Rest der Kriegsjahre. Der Geschäftsgang war dank der Rüstungsindustrie gut, und Robert hatte alle Hände voll zu tun. Denn neben seinem Bruder Hans war auch ein grosser Teil der Arbeiter im Militärdienst. Da die Firma aber grosse Aufträge für die Produktion von Teilen für eidgenössische Festungsbauten hatte, konnten immer wieder wichtige Mitarbeiter vom Dienst freigestellt werden.



Ein Blick in die verschiedenen Werkstätten:
die Armaturendreherei (oben), die Schlosserei
und die Schleiferei (rechts).

Schnellschluss-Schieber

Ein gefragter Artikel aus der Nyffenegger-Produktion war in den Kriegsjahren der selber entwickelte Schnellschluss-Schieber. Das schwere, massive Teil wurde in den Festungen verwendet, um mit einem einzigen Hebelgriff die Luftzufuhr von aussen in den Belüftungsrohren zu unterbrechen. Später, nach dem Krieg, fanden die Schnellschluss-Schieber – in kleineren Grössen, aber mit dem gleichen Mechanismus – neue Verwendung bei Öltankwagen. Sogar Bauern interessierten sich für den Artikel – sie montierten ihn an den Güllewagen und konnten so mit einem Handgriff den Gülleausfluss regulieren.



Die dritte Nyffenegger-Generation tritt in die Firma ein: Hans (links) im Jahr 1958, Ernst und Robert (rechts) im Jahr 1960.



Hochkonjunktur in der Nachkriegszeit

Nach Kriegsende fürchtete die Branche eine Absatzkrise. Doch das Gegenteil war der Fall, die Bautätigkeit war sehr rege. Die Firmengebäude in Oerlikon erwiesen sich bald als zu klein, weshalb 1947 ein Bürotrakt an die Giesserei angebaut wurde. Für mehr reichte es jedoch nicht, da die angrenzenden Grundstücke schon bebaut waren. Die Brüder dachten zwar schon damals an einen neuen Standort für den Betrieb und kauften zu diesem Zweck Land im Oerlikoner Ried – wo in den 1990er Jahren tatsächlich das heutige Fabrikgebäude entstehen sollte. Noch warteten sie aber zu, da die SBB den Eingang zum Käferbergtunnel genau auf dem Fabrikareal planten und man eine Expropriierung teils befürchtete, teils erhoffte. Doch es wurde nichts daraus, und die Brüder begruben ihre Pläne ebenfalls.

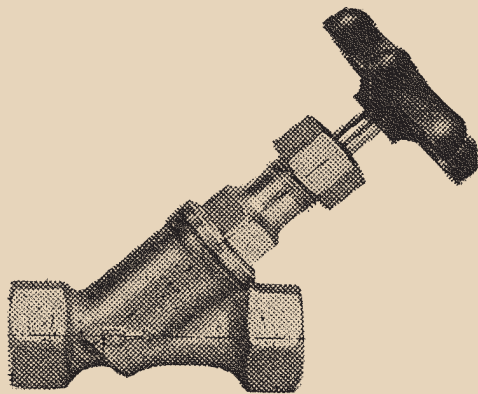
Die ersten Nachkriegsjahre blieben ein ständiges Wechselspiel zwischen Boom und Einbruch. Nach der Hochkonjunktur erfolgte 1949 ein Umsatzrückgang um 25 Prozent. Wenig später wiederum kam es im Zuge des Koreakriegs in der Metallindustrie zu einem Höhenflug. 1951 hatte sich der Umsatz der Nyffenegger & Co. im Vergleich zu 1949 nahezu verdoppelt. In den 1950er Jahren stieg dann das Geschäftsvolumen mehr oder weniger kontinuierlich an.

1956 schlossen Hans und Robert Nyffenegger, nun beide bereits um die 50 Jahre alt, einen neuen Gesellschaftsvertrag ab, in dem sie die Zukunft der Firma im Falle des Todes eines Gesellschafters regelten. So wäre der Kapitalanteil des Verstorbenen – die Anteile betrugen damals je 840 000 Franken – erst nach 20 Jahren an die Erben ausbezahlt worden. Die beiden im Charakter unterschiedlichen Brüder – Hans, der umgängliche und friedliebende, Robert der ungeschminkt direkte und manchmal polternde – hatten sich in all den Jahren geschäftlich gut ergänzt. Der eine vertrat die Firma nach aussen, der andere leitete als Techniker den Betrieb. Unterstützt wurden sie dabei von ihren tatkräftigen Ehefrauen Martha und Berti, die ihnen im Hintergrund die ganze Haus- und Familienarbeit abnahmen und auch zu später Stunde noch Gäste bewirteten, die ihre Männer oft und unverhofft nach Hause brachten. In ihrer Freizeit waren Hans und Robert in diversen Vereinen und vor allem in der Zunft St. Niklaus engagiert, Robert zudem in seiner alten Studentenverbindung Argovia.

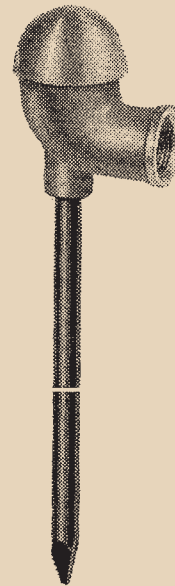
Vorbereitung der dritten Generation

Als Robert Nyffenegger 1957 schwer an Tuberkulose erkrankte und danach für längere Zeit ausfiel, rief Hans seinen ältesten Sohn Hans Nyffenegger-Laube aus dem Ausland zurück. Der promovierte Ökonom, der gerade mit seiner Frau Britta einige Monate in Paris verbrachte, musste 1958 ohne einschlägige Vorkenntnisse die Leitung des technischen Betriebs übernehmen. Er blieb auch im Geschäft, als Robert wieder auf seinen Posten zurückkehrte. Nach Hans junior traten 1960 auch sein Bruder Ernst, Giessereifachmann, und Roberts Sohn Robert junior, Betriebstechniker, in die Firma ein. Die Eltern hatten die Berufswahl ihrer Söhne – teils gegen deren Willen – im Sinne des Unternehmens gesteuert. Mit der dritten Nyffenegger-Generation in der Firma war die Zukunft als Familienbetrieb gesichert.

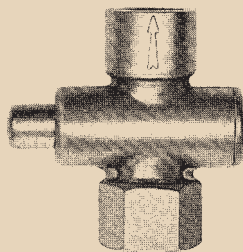
1962 änderten die Seniorchefs ihren Kollektivgesellschaftsvertrag in einen Kommanditgesellschaftsvertrag, in dem sie beide als unbeschränkt haftende Gesellschafter, ihre Kinder Hans und Ernst sowie Robert, Heidy und – ab 1964 – auch Martha als Kommanditäre eingetragen waren. Darin enthalten war auch die Klausel, wonach nur männliche, fachlich geeignete Nachkommen das Recht hatten, einmal die Nachfolge eines der beiden Gesellschafter zu übernehmen. Zudem wurde die Höhe der Salärbezüge und der Witwenrenten im Falle von Krankheit oder Tod eines Seniorchefs geregelt. Tatsächlich sollte es schon wenig später Hans senior gesundheitlich schwer treffen. Er erlitt einen Schlaganfall, der ihn bleibend behinderte und ihm eine Rückkehr ins Tagesgeschäft verunmöglichte. Nun übernahm Hans junior den kaufmännischen Teil, Ernst arbeitete im Aussendienst, und Vater und Sohn Robert waren für den technischen Betrieb zuständig. Der Firmenspatriarch aber blieb Vater Robert.



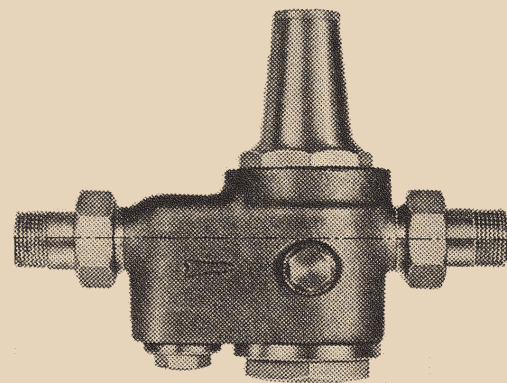
1



2



3



4

- 1 Schrägsitzventil mit Handrad
- 2 Rasensprenger Nybra-Pluvia mit Messingsieb und Rasenspitz
- 3 Druckknopfahh für Hydrometer
- 4 Druckreduzierventil mit vollem Durchgang und eingebautem Filter

Die dritte Generation rückt nach:
Hans Nyffenegger-Laube, Ernst Nyffenegger-Wild
und Robert Nyffenegger-Schäfer

Hochkonjunktur und Erdölkrise



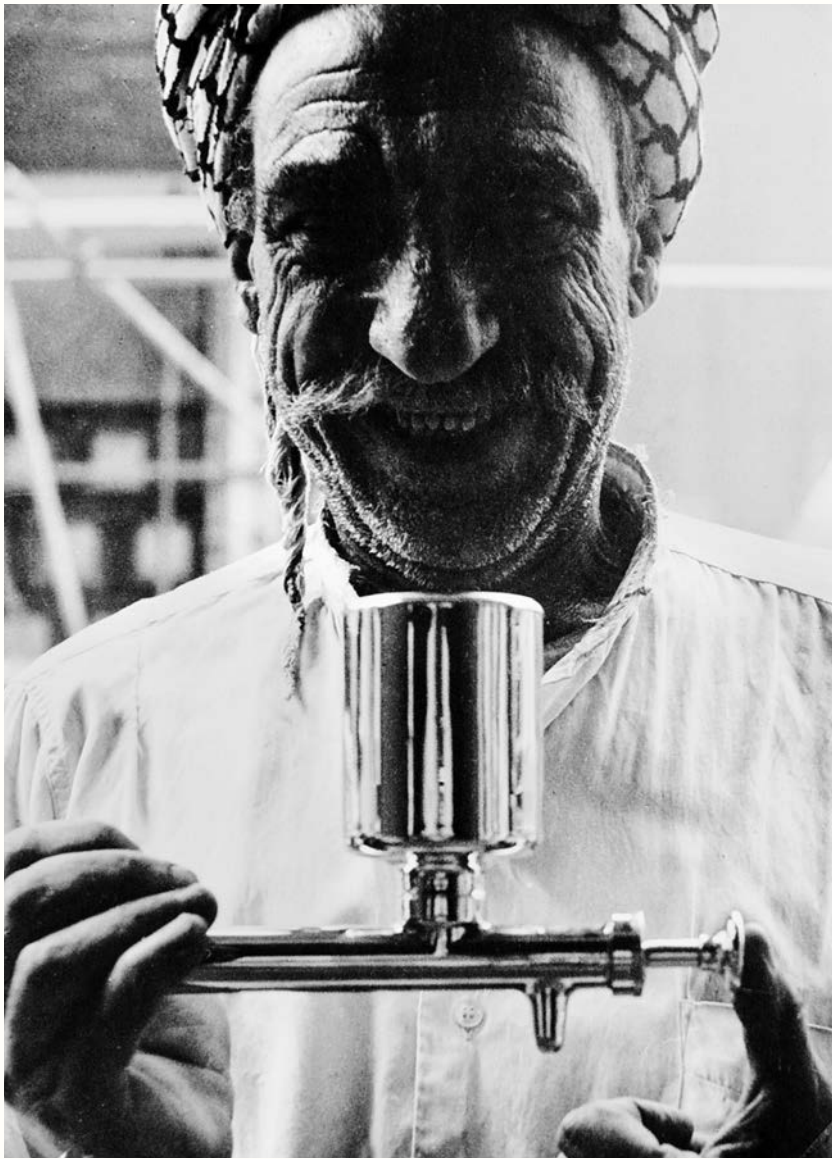
Die beiden Seniorchefs Ende der 1960er Jahre. Während Hans (rechts) wegen eines Schlaganfalls nicht mehr im Tagesgeschäft aktiv war, hatte Robert das Ruder in der Firma noch fest im Griff.

1965 wurde die Kommanditgesellschaft in eine Aktiengesellschaft mit einem Aktienkapital von 1 Million Franken, eingeteilt in 1000 Namenaktien, übergeführt. Verwaltungsratspräsident war Robert senior, sein Vize Hans senior. Hans Nyffenegger-Laube wurde als Delegierter des Verwaltungsrats offiziell mit der Leitung der Firma betraut. Das Geschäft lief gut, die Umsätze kletterten kontinuierlich höher. Den Gewinn reinvestierten Robert senior und Hans junior wie schon in all den früheren Jahren zu einem grossen Teil in einen modernen Maschinenpark. Zudem konnte 1968 endlich der Enghis in der Fabrikation etwas abgeholfen werden mit dem Kauf der angrenzenden Liegenschaft Birchstrasse 106, wo die halbautomatischen Drehbänke untergebracht wurden. Auf der technischen Seite umfassten die Neuanschaffungen unter anderem Revolverautomaten, eine automatische Reinigungs- und Entfettungsanlage, einen Hochfrequenz-Lötapparat, einen Armaturen-Prüfautomaten, eine automatische Durchlaufneutralisationsanlage in der Galvanik, einen Kippofen etc. Die technische Aufrüstung bewirkte ein Absinken der geleisteten Arbeiterstunden. Zudem

hatte man beschlossen, auf die Fabrikation von verchromten Sanitärarmaturen zu verzichten und nur noch Bauarmaturen, also jene Armaturen, die sich im Keller eines Hauses befinden, herzustellen. Waren 1962 noch 110 Mitarbeiter beschäftigt, sank deren Zahl im Laufe der 1960er Jahre auf 75.



Ab 1968 etwas mehr Platz: Drehautomat in der neu erworbenen Liegenschaft Birchstrasse 106.



Undatierte Aufnahme eines Mitarbeiters der Firma, der während seinen Ferien irgendwo im arabischen Sprachgebiet auf einen Händler stiess, der ein schönes verchromtes Exemplar des Nyffenegger-Seifenspenders «Kongress» besass.

Seifenspender «Kongress»

Die Firma Nyffenegger führte schon 1928 einen Seifenspender – einen verchromten Behälter aus Kupferblech für Flüssigseife – in ihrem Sortiment. Sie hatte den Artikel, der «allen Anforderungen entspricht, die an einen solchen Apparat gestellt werden können», unter der Bezeichnung «H.N.O. 333» (Hans Nyffenegger Oerlikon) schützen lassen. Weit herum bekannt wurde der Seifenspender als Modell «Kongress», als er 1939 nach den Angaben der bauleitenden Architekten im neugebauten Kongresshaus in Zürich eingesetzt wurde. Der Seifenspender entwickelte sich danach zu einem sehr gutgehenden Artikel, da sich Hotels, Restaurants und Spitalbetriebe in grosser Zahl dafür interessierten. 1972 ging sogar ein Grossauftrag aus Frankreich in der Höhe von 350 000 Franken ein, was der Firma einen schönen Gewinn bescherte. Der Nyffenegger-Seifenspender fand auch später noch seinen Weg bis in ferne Länder.

Nach dem Boom die Krise

Zu Beginn der 1970er Jahre hatte der Bauboom beängstigende Ausmasse angenommen. Der Bund verfügte 1971 ein sechsmonatiges Abbruchverbot bzw. eine Ausführungssperre für bestimmte Bauten. Aber noch 1972 wurden über 80 000 Wohnungen gebaut, so viele wie nie mehr innerhalb eines Jahres. Bei der Nyffenegger & Co. AG sorgte dies für einen Umsatzsprung auf über 8 Millionen Franken – ein Rekordstand, der erst 30 Jahre später wieder erreicht werden sollte. Doch 1973 kam es zur Erdölkrise, die eine hap-pige Rezession einläutete. Ein mit 40 000 leerstehenden Wohnungen toter Bausektor und ein extremer Konkurrenzkampf unter den Armaturenfabriken mit entsprechendem Preiszerfall führten in der Firma 1975 zu einem Umsatzrückgang von 32 Prozent innerhalb eines Jahres. Erstmals in der Geschichte der AG wurde keine Dividende ausbezahlt. Doch da man in der Hochkonjunktur bescheiden geblieben war und keine teuren Zinsen bezahlen musste, kam man einmal mehr ohne Entlassungen oder Kurzarbeit durch die Krise – im Unterschied zu sämtlichen Konkurrenzfirmen. Mitten in der schwierigen Zeit musste sich die Familie von Hans Nyffenegger senior verabschieden. Der erste der beiden Brüder, die seinerzeit blutjung und mit riesiger Energie die Firma übernommen hatten, starb im Oktober 1975 an den Folgen eines weiteren Schlaganfalls.



Zwei Vertreter der dritten Generation 1975 an ihren Arbeitsplätzen: Hans Nyffenegger-Laubé (oben), der die Firma leitete, und Robert Nyffenegger-Schäfer, Betriebstechniker.



Goldiges für den saudischen König
Spezialitäten waren stets eine Stärke des kleinen Unternehmens. Als eines Tages Mitte der 1980er Jahre ein deutscher Kunde anrief und die Firma Nyffenegger & Co. AG als seine letzte Hoffnung bezeichnete, war man schon gespannt auf die Aufgabe. Tatsächlich war sie nicht einfach. Für den saudischen Königspalast in Riad sollte eine Serie von Wandanschlüssen samt Deckeln für die haus-eigene Staubsaugeranlage gefertigt werden. Dicht sollten sie sein, stabil – und aus purem Gold. Nach langem Tüfteln entschied man sich bei der Firma jedoch für Bronze, da sich Gold nicht eignete, und liess das Ganze dafür dick vergolden. Für die vielen Arbeitsstunden und das teure Material verlangte man einen angemessen hohen Preis. Doch der deutsche Kunde meldete sich wieder: Das gehe so nicht. Der Preis sei viel zu tief für das Königshaus. So kostete dann ein einzelner Wandanschluss am Ende weit über 2000 Franken.

Ein Exemplar des kostbaren Wandanschlusses für die Staub-saugeranlage im Königspalast von Riad.

In den folgenden von steigender Inflation gekennzeichneten Jahren schlängelte man sich durch. Trotz sinkenden Umsätzen investierte die Firma – in eine Reinigungsanlage in der Galvanik, einen kostspieligen Monfort Drehautomaten und bereits 1980 auch in eine erste EDV-Anlage. Mitte 1981 – die Inflation betrug 7,5 Prozent, die Zinsen waren hoch – brachen die Bestellungen plötzlich ein. Um niemanden entlassen zu müssen, arbeitete man auf Lager. Für die Armaturenfirmen ging es in der Folge ums nackte Überleben, und Hans Nyffenegger beklagte das Grassieren von Abgebotenen in der Branche. Sogar der Verbandspräsident liess Hahnen in Italien kopieren und werfe sie zu Schleuderpreisen auf den Markt. Der harte Kampf forderte auch Opfer: KWC, die grösste der Schweizer Armaturenfirmen, wurde von den Banken fallengelassen und ging in deutsche Hände über. Auch bei der Nyffenegger & Co. AG hatte die Rezession Einzug gehalten, und ab 1981 wurde viermal in Folge keine Dividende ausbezahlt. Zur schlechten Stimmung passte, dass man sich vom zweiten Seniorchef verabschieden musste. Robert Nyffenegger, der langjährige Firmenpatriarch mit der rauen Schale und dem weichem Kern, der sich bis zuletzt für das Unternehmen eingesetzt hatte, starb im April 1984.



Drehermeister Emil Winkler am Prüfstand beim Einstellen eines Druckreduzierventils (oben), Magaziner Hansruedi Dubach in seinem Reich im Keller der Fabrik.

Notbremshahnen für die SBB

Die Firma produzierte schon seit Jahrzehnten Notbremshahnen für die Güterwagen der SBB. 1985 jedoch teilten die SBB der Firma mit, dies sei die letzte Bestellung, man benötige künftig keine Nyffenegger-Notbremshahnen mehr. Der Grund lag in einem System- und Produktewechsel, den die Eisenbahngesellschaften der umliegenden, zur damaligen Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) gehörenden Länder beschlossen hatten. Also legte die Firma die Produktion des Artikels still. Doch ein Jahr später erfolgte plötzlich ein Hilferuf aus Bern: Man benötige dringend 100 Stück der alten Notbremshahnen. Die Güterwagen der SBB stünden an der Grenze, und die Bremsschläuche könnten nicht an die ausländischen Wagen angekoppelt werden. Wieder einmal hatte nur gerade die Musterschülerin Schweiz die neue Norm termingerecht eingeführt, während es die anderen Länder mit der Frist nicht so genau nahmen. So produzierte die Nyffenegger & Co. AG 1985 – zum endgültig letzten Mal – 100 Exemplare der Notbremshahnen, damit die Güterwagen der SBB weiterfahren konnten.

Das Ende der Giesserei

Von 1985 an ging es wieder aufwärts, vor allem dank des wachsenden Anteils von Umbauten und Renovationen im Wohnungssektor. Die kleine, bewegliche Firma schnitt oftmals besser ab als viele ihrer Konkurrenten. Doch nun warteten neue Probleme. Es stellte sich die Frage nach der Zukunft der Giesserei, die während der vergangenen gut 70 Jahre das Herzstück der Produktion gewesen war. Die Suche nach qualifiziertem Personal gestaltete sich seit längerer Zeit schwierig, und die alte Anlage entsprach nicht mehr den Anforderungen der Luftreinhalteverordnung. Eine Sanierung wäre zu kostspielig gewesen, ein Neubau an gleicher Stelle kam wegen der neuen Zonenordnung der Stadt Zürich nicht in Frage. Zudem war es mittlerweile so, dass der Einkauf von Rohguss zumeist günstiger zu stehen kam als die Eigenproduktion. Deshalb fasste man 1988 den Entschluss, die Giesserei stillzulegen und ihre Räumlichkeiten als Lager zu nutzen. Auch die Modellschreinerei benötigte es nicht mehr. Die Schliessung ein Jahr später ging ohne Entlassungen vonstatten, das Personal wurde sanft abgebaut. Wohl war etwas Wehmut im Spiel, doch der harte Konkurrenzkampf im Markt forderte eine Rückbesinnung auf die Kernkompetenzen. Was sonst passieren könnte, zeigte das Schicksal von anderen Armaturenfabriken: Die Firma Lyss – einst die erste

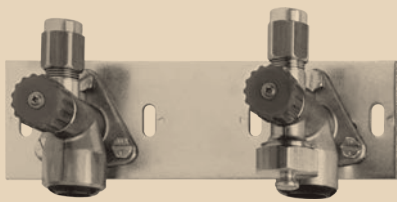


Wirkungsstätte des Firmengründers Hans Nyffenegger – übernahm den Rivalen Similor, und Egro und Oederlin schlossen sich zusammen.

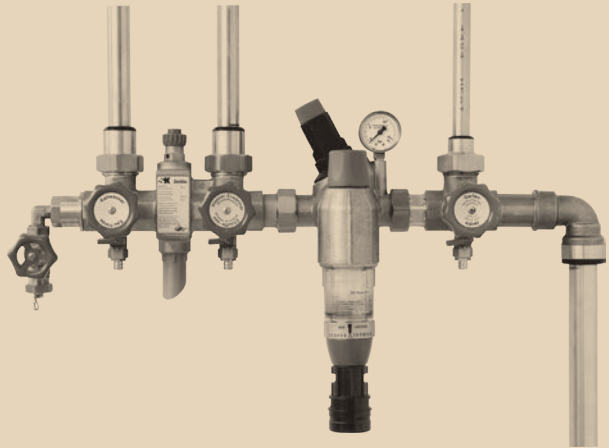
Die Zukunft des Kleinunternehmens sah Firmenchef Hans Nyffenegger-Laube zunehmend in der Suche und Pflege von rentablen Nischen und in der Nähe zum Kunden, verbunden mit erstklassigen Serviceleistungen. In diesem Bestreben erhielt er nun neue Unterstützung aus der Familie. 1988 trat mit seinem Sohn Hans Nyffenegger-Hüppi ein Vertreter der vierten Generation in die Firma ein. Der Betriebswirtschaftler war zusammen mit seinem Vater in der Administration tätig, während Ernst weiterhin den Aussendienst betreute und Robert im technischen Betrieb tätig war.



Giessermeister Heinz Doswald inmitten von Hitze und Rauch an der Arbeit (oben). Modellschreiner Julius Wälti in der Holzwerkstatt.



1



2



3



4

- 1 sudoFIT-Installationsset für die Küche
- 2 Verteilbatterie Simibloc
- 3 Automatischer Rückspülfilter Simipur Top
- 4 sudoFIT-T-Stück

Die vierte Generation steigt ein:
Hans Nyffenegger-Hüppi

Im Neubau in die Zukunft



1996 ist es soweit: Das helle, luftige und moderne Firmengebäude an der Hagenholzstrasse 51 in Oerlikon kann bezogen werden.

Mit der Schliessung der Giesserei im Jahr 1989 schrumpfte der Personalbestand der Firma auf 29 – überwiegend ältere und sehr betriebstreue – Mitarbeiter. Und obwohl die politische Grosswetterlage am Anfang der 1990er Jahre mit dem Golfkonflikt, dem Krieg in Jugoslawien und dem Auseinanderbrechen der Sowjetunion zunehmend für Unsicherheit im Bausektor und in der Maschinenindustrie sorgte, war die Firma im Branchenvergleich gut unterwegs. Doch schon länger hatte das Unternehmen Mühe, neues und junges Personal zu finden, was nicht zuletzt auf die veralteten, unattraktiven Firmengebäude zurückzuführen war.



Stolz auf ihre neue Fabrik: Hans junior, Ernst, Hans senior und Robert Nyffenegger (von links).

Um im harten Konkurrenzkampf bestehen zu können, war deshalb ein Neubau unerlässlich. 1993, mitten in der inzwischen starken Rezession im Bausektor, beschloss die Geschäftsleitung, eine neue Fabrik zu erstellen. Da wegen der Debatte um die umstrittene Zonenordnung von Stadträtin Ursula Koch das Areal an der Birchstrasse faktisch auf Jahre hinaus unbebaubar geworden war, entschied man sich für das firmeneigene Areal an der Verzweigung Hagenholz-/Leutschenbachstrasse – die 4468 m² Streuland im ehemaligen Oerlikoner Ried hatten die Brüder Hans und Robert bereits 1947 zum traumhaften Quadratmeterpreis von 5 Franken gekauft. Doch auch so war die Investition in der Höhe von 8 Millionen für das Kleinunternehmen kein Pappenstiel, und man stellte den Aktionären für die nächsten Jahre nur kleine Dividenden in Aussicht.

Mitten in den Projektarbeiten für den Neubau, die Hans Nyffenegger junior zusammen mit dem Oerlikoner Architekturbüro Rütli & Partner betreute, traf den 35-jährigen Familienvater ein unerwartetes Schicksal. Aufgrund einer unerklärlichen Durchblutungsstörung wurde er auf einen Schlag querschnittgelähmt. Er fiel für ein halbes Jahr aus und konnte danach nur langsam wieder ein Teilpensum aufnehmen. Doch allen Widerwärtigkeiten zum Trotz war im Januar 1995 Baustart, und im April 1996 konnte der Neubau bezogen werden. In einer eindrucksvollen Zügelaktion, orchestriert von Robert Nyffenegger, wurden sämtliche Produktionsmaschinen, das Rohstoff- und Warenlager sowie die Administration an die Hagenholzstrasse 51 verfrachtet. Wie viel Platz stand plötzlich zur Verfügung, und wie modern und luftig waren hier die Arbeitsräume im Vergleich zu jenen im 86-jährigen Gebäude an der Birchstrasse!



Im Restaurant «Giesserei» sind die Spuren der industriellen Vergangenheit erhalten geblieben. Decken, Wände und Böden wurden nicht verändert. Im Cheminée-Raum beim Kamin, wo einst Metall geschmolzen worden ist, lässt sich heute genüsslich tafeln und ein Glas Wein trinken (oben). In der Werkstatt, einst Arbeitsplatz der Dreher und der Schlosser (siehe Seite 16), finden ein weiteres Restaurant und eine Bar Platz (rechts).



Neues Leben in der Giesserei

Kaum war 1996 die Armaturenfabrik an die Hagenholzstrasse gezügelt, meldete sich schon ein junger Mann, der sich für die Miete der alten Gebäude an der Birchstrasse interessierte. Es war Lukas Hofkunst, Zürcher Metallkünstler, der die alten Räume zusammen mit zwei Kollegen als Werkstatt nutzen wollte. Dies war insofern ein Glücksfall, als die Firmenleitung sich Gedanken darüber machte, was sie mit der Liegenschaft anfangen sollte. Im Falle eines Neubauprojekts drohte eine teure Altlastensanierung, bei Nichtgebrauch fürchtete man die Besetzerszene. So zog Lukas Hofkunst an der Birchstrasse 108 ein und belegte bald nicht nur die Werkstatt, sondern auch die ehemaligen Büros, die zu seiner Wohnung umfunktioniert wurden. Da das Fabrikgebäude viel Platz bot, entwickelte es sich zu einem beliebten Partytreffpunkt. Hofkunst kochte im riesigen alten Kamin, wo früher das Metall geschmolzen worden war, Spaghetti und Paella, grillierte Poulets oder auch mal ein Spanferkel für seine Freunde. Mit der Zeit wurde die Gästeschar immer grösser, Hofkunst kochte nun regelmässig am Sonntag. Das besondere Ambiente der alten



Giesserei und Hofkunsts Kochkünste sprachen sich herum – wer dort essen wollte, musste zwei bis drei Wochen im Voraus reservieren! Dass das Ganze illegal betrieben wurde, versteht sich von selbst. Bisher hatte die Stadt denn auch beide Augen zugedrückt, doch nun wollten die Behörden den unregelmässigen Betrieb nicht mehr akzeptieren. Es hiess: entweder schliessen oder zu einem richtigen Restaurant umbauen. In dieser Phase lernte Lukas Hofkunst den Bündner Unternehmer Ursin Mirer kennen, der sich sofort in die Lokalität verliebte. Gemeinsam erstellten sie ein Konzept und wurden damit bei Hans Nyffenegger junior vorstellig – jemand sollte ja den Umbau bezahlen. Nyffenegger fand die Idee eines Restaurants grundsätzlich positiv, zudem konnte er mit einer marktgerechten Miete für die Liegenschaft rechnen. Also gründeten die drei Parteien 1999 die Fidel Gastro AG – eine Namenkreation von Hofkunst –, und die Nyffenegger & Co. AG investierte 300 000 Franken in die Sanierung des Daches, die Reinigung und Versiegelung der rissigen Wände und Decken, in eine Küche und in sanitäre Anlagen. Lukas Hofkunst seinerseits war für die stimungsvolle Einrichtung besorgt: Er schuf für

beide Räume moderne Bar-Tresen und riesige Stehlampen aus Metall, baute eine alte Strassenlampe um, beliess Wände, Decken und Böden im Originalzustand und wählte das Mobiliar aus. Im gleichen Jahr nahm das Restaurant «Giesserei» seinen Betrieb auf. Schon ein Jahr später allerdings brauchte Hofkunst das Geld, das er investiert hatte, und schied aus der Fidel Gastro AG aus. In den folgenden zehn Jahren mauserte sich der Gastrobetrieb unter der Führung von Ursin Mirer und dem neuen Partner Michael Bellert zu einem ausserordentlich beliebten, kulinarisch hochstehenden und schliesslich auch rentablen Restaurant und Eventlokal, zu dessen wiederkehrenden Besuchern auch zahlreiche Geschäftsleute und prominente Gäste wie Bundesräte zählen.

Betriebstreue

So wild die Jahre während des Ersten Weltkriegs bezüglich Personalwechsel gewesen waren, so treu blieben in den nächsten Jahrzehnten viele Arbeiter und Angestellte der Firma. Konrad Weidmann trat 1923 als 16-jähriger Bursche ein und arbeitete während 55 Jahren als Revolverdreher, bis er im Alter von 71 auf eigenen Wunsch aufhörte. Der Hilfsschlosser Ernst Gyr blieb 51 Jahre auf seinem Posten. Auch die Revolverdreher Ernst Bartlome, Willy Bolli und Ernst Nüssli verbrachten je 50 Jahre in der Firma Nyffenegger. 27 Arbeiter, die zwischen 1923 und 1953 eingestellt wurden, kündigten nicht vor dem Pensionsalter, viele blieben sogar weit darüber hinaus an ihrem Arbeitsplatz tätig. Auch unter den Büroangestellten hielten viele dem Betrieb jahrelange Treue. Der Einkäufer Eduard Buchegger, dessen Vater schon in der Firma gearbeitet hatte, verpasste das 50-Jahr-Jubiläum um ein paar Monate, als er 1989 in Pension ging. Sachbearbeiterin Hilde Doswald kam 1960 als 19-Jährige an die Birchstrasse und blieb 42 Jahre lang. «Es war schön, hier war man jemand», sagt sie rückblickend. «Ich wäre gerne noch geblieben.»

Inzwischen war der Bausektor in eine tiefe Rezession gerutscht. In der Armaturenbranche tobte ein ruinöser Preiskampf. Die Firma schaffte es dank ihrer Flexibilität in der Produktion, gefragte Spezialitäten anzubieten und so weit besser als der Branchendurchschnitt durch die Krise zu kommen. Im Unternehmen bahnte sich derweil ein Generationenwechsel an. 1998 trat Ernst Nyffenegger-Wild, der während 40 Jahren mit seiner sympathischen und unkomplizierten Art bei den Kunden sehr beliebt gewesen war und die Firma ausgezeichnet nach aussen vertreten hatte, in den vorzeitigen Ruhestand. Leider konnte er seine neu gewonnene Freiheit zusammen mit seiner Ehefrau Sylvia nur noch sechs Jahre lang geniessen, er starb am 25. November 2004 nach längerer Krankheit. Ende 1999 trat sein Bruder Hans Nyffenegger-Laube nach 35-jähriger Tätigkeit an der Spitze des Unternehmens als Delegierter des Verwal-

tungsrats zurück und übergab die Leitung seinem Sohn Hans junior. Dieser hatte sich inzwischen auf seine neue Lebenssituation im Rollstuhl gut eingestellt und die Geschicke der Firma bereits in hohem Masse mitgestaltet. Hans senior, der das kleine Unternehmen und dessen Mitarbeiter vertrauensvoll und mit Erfolg durch mehrere teilweise schwere Krisen geführt hatte, blieb der Firma als Mitarbeiter und als Verwaltungsrat weiter erhalten. Neuer Verwaltungsratspräsident wurde Robert Nyffenegger.

Ein revolutionäres Teil namens sudoFIT

Im umkämpften Markt stellte sich dem neuen Firmenchef Hans junior die Frage nach der künftigen strategischen Ausrichtung der Firma. Aufgrund der Nähe zu den Kunden, den Sanitärinstallateuren, wusste er, dass eine grosse Nachfrage nach kompletten Installationssystemen bestand – die Firma hatte bisher kein solches im Angebot. Auch hatte er bemerkt, dass die Nachfrage nach Nyffenegger-Armaturen nachliess. Beides hing zusammen: Der Installateur entschied sich für ein Installationssystem und kaufte dann auch seinen weiteren Armaturenbedarf bei der gleichen Firma ein.

Also machte sich Hans junior auf die Suche nach einem konkurrenzfähigen Presssystem, denn das Pressen hatte sich beim Verbinden zweier Rohrteile in den vergangenen Jahren durchgesetzt. Doch dann stiess er bei der Firma Comap SA, einem französischen Hersteller von Sanitärprodukten, auf ein völlig neues, revolutionäres Verbindungssystem: das Stecksystem sudoFIT. Anders als bei den herkömmlichen Systemen wurden die Rohre nicht gepresst, sondern in ein Verbindungsteil gesteckt. Auf diese Weise benötigte der Installateur keine schweren Werkzeuge, und er konnte bei Bedarf die Verbindung auf einfachste Weise wieder lösen – ein grosser Vorteil. Der Firmenchef erkannte das Potenzial von sudoFIT schnell, fragte sich aber, ob es seiner kleinen Unternehmung gelingen könne, das Produkt im Markt zu etablieren. Bei den Vertretern und in der technischen Abteilung löste sudoFIT Begeisterung aus, und so entschloss man sich – auch dank des guten finanziellen Backgrounds der Firma – für die Vorwärtsstrategie.

Die Bestandteile eines sudoFIT-Bogens (oben).

sudoFITsolar-T-Stück mit eingesteckten Kupferrohren, geeignet für die Verwendung in Solaranlagen.



Im Jahr 2000 schloss die Nyffenegger & Co. AG mit Comap SA einen Exklusivvertrag für den Verkauf in der Schweiz ab. Gleichzeitig begann man damit, die eigenen Armaturen anzupassen und mit direkten Steckanschlüssen zu versehen. Vieles davon wurde selber entwickelt und produziert. Zudem mussten Prospekte und Verkaufsunterlagen erstellt und eine eigene Schulungsabteilung aufgebaut werden. Das revolutionäre kleine Teil sorgte unter den Mitarbeitern für einen Motivationsschub. Betrag der Umsatz mit sudoFIT im ersten Jahr noch 200 000 Franken, kletterte er im zweiten Jahr bereits auf eine halbe Million und legte dann weiterhin jährlich um 15 bis 20 Prozent zu. Ein zweiter positiver Effekt von sudoFIT war, dass die Firma ihren Kundenkreis deutlich vergrössern und damit auch mehr herkömmliche Artikel absetzen konnte. Allerdings kostete die Zusammenarbeit mit Comap auch viele Nerven, da die Franzosen oft nicht termingerecht lieferten. Dies sollte erst Ende 2008 bessern. Dann konnte die Nyffenegger & Co. AG von Comap SA – nach aufreibenden Verhandlungen wegen der Patente – die weltweiten Verkaufsrechte und die ganze Herstellung übernehmen. sudoFIT war damit ein eigenes Produkt der Zürcher Firma geworden.



CNC-Drehautomat für die computergesteuerte Verarbeitung von Metallstangen (oben).

Der CNC-Drehautomat in Aktion beim Bohren eines Gewindes (Mitte).

Montage-Arbeitsplatz.

Computergesteuertes Gozio-Bearbeitungszentrum zum Drehen, Bohren, Fräsen und Gewindebohren von Ventilkörpern (links).



Hans Nyffenegger-Hüppi, Firmenchef in vierter Generation, an seinem Arbeitsplatz in der neuen Fabrik. Unterstützung erhält er noch immer von den beiden Senioren Hans (links) und Robert Nyffenegger.

Übernahme der Similor-Roharmaturen

2006 tat sich ein neues Grossprojekt auf. Schon seit Jahrzehnten hatte die Nyffenegger & Co. AG mit der grossen Genfer Armaturenfabrik Similor SA zusammengearbeitet. Nun beabsichtigten die Genfer Chefs, die Sparte Bauarmaturen aufzugeben, und boten Nyffenegger an, ihre Produktlinie zu übernehmen. Es tat sich für die Zürcher die Chance auf, eine Reihe von interessanten Artikeln ins Sortiment aufnehmen zu können und damit die strategische Position im Markt deutlich zu verbessern. Nach langen Verhandlungen – bei Similor kam es innerhalb eines Jahres zu drei Chefwechseln – wurde im September 2006 ein Übernahmevertrag unterzeichnet. Nun wartete viel Arbeit auf die Belegschaft: Das Lager wurde komplett umorganisiert, damit 80 Paletten Similor-Artikel Platz fanden, Hunderte von neuen Artikeln, von Kunden und Konditionen wurden erfasst und neue Prospekte und Preislisten erstellt. Gleichzeitig mit der Integration der Similor-Roharmaturen nahm man auch eine Palette von Feinfiltern ins Sortiment auf. Damit konnte die Nyffenegger & Co. AG nun ein komplettes Armaturenprogramm anbieten. Die Einbindung der Similor-Linie ins Nyffenegger-Sortiment warf denn auch bereits nach einem Jahr Früchte ab. Der Gesamtumsatz stieg um 11,5 Prozent.

Auch in einem anderen Segment wuchs die Geschäftstätigkeit an. Ab 2005 wurde der Handel mit Chromarmaturen stark ausgebaut. Von diesen verkaufte man vor allem Küchenarmaturen und profitierte davon, dass Sanitär-Grossisten dem Küchenbereich kaum Beachtung schenkten – sie wollten viel lieber Badezimmer an die Kundschaft bringen. Bis in die 1980er Jahre hatte man noch selber galvanisiert, diesen Produktionsschritt danach aber ausgelagert. In den 1990er Jahren dann nahm man erstmals verchromte Produkte von führenden Schweizer Produzenten ins Sortiment auf. Zu dieser Zeit erfand die Firma auch das sogenannte «Austauschgeschäft» mit Chromarmaturen: Installateure, die eine alte Küchen- oder Badezimmerarmatur zurückbrachten, erhielten das neue Produkt zu einem günstigeren Preis.

Ein neuer Name und Entwicklung von Spezialitäten

Zwar waren zu dieser Zeit mit Hans senior, Robert sowie Hans junior noch drei Familienmitglieder im Unternehmen tätig – Hans senior und Robert waren jedoch beide bereits seit langem pensioniert. Deshalb machte man sich in Oerlikon Gedanken über die dereinstige Nachfolgeregelung. Um die Gestaltung der Zukunft zu vereinfachen, entschied man, die Armaturenfirma von den dazugehörigen Immobilien zu trennen. Seit Anfang 2009 hiess das Unternehmen deshalb Nyffenegger Armaturen AG – die Nyffenegger Immobilien AG bildete das Dach.

Das Unternehmen pflegte stets eine grosse Nähe zu den Kunden. Ziel war es, ihnen Armaturen für das Service- und Reparaturgeschäft aus einer Hand anbieten zu können. Aus dem Austausch mit den Installateuren entstand ab 2010 die Idee für zwei Produkte, die den Sanitären ihre Arbeit in der Küche erleichtern: eine kleinere Installationsplatte namens instaset und eine grössere mit dem Namen NYFFix. Beiden war gemeinsam, dass Ventile für alle Arten von Systemanschlüssen und, im Fall von NYFFix, auch Ablaufrohre, Rohrschellen und der Schallschutz auf der Platte vormontiert waren. Diese Produkte verstärkten den Anteil der Eigenprodukte am ganzen Sortiment deutlich.



Der Rekordhalter im Küchenfach

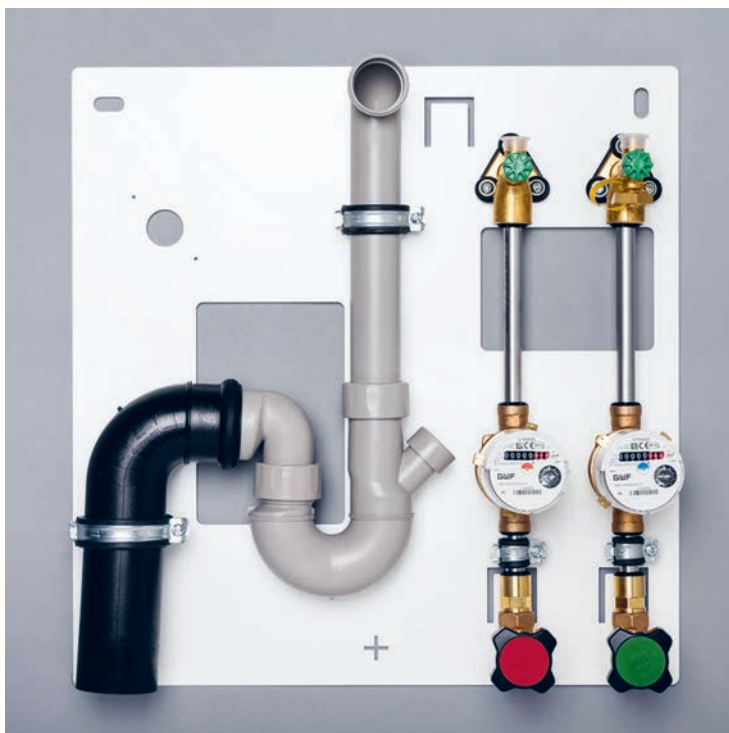
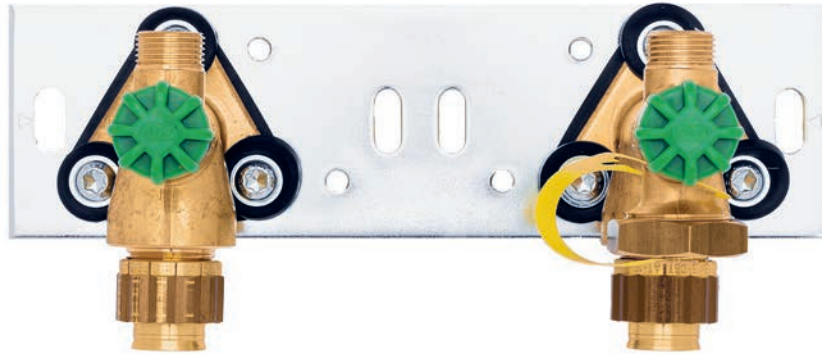
Gut versteckt hinter dem Abfalleimer im Küchenfach ist ein eher unscheinbares Hähnchen zu finden. Das Eckregulierungsventil – je ein einfaches und ein doppeltes – braucht es bei jeder Installation in der Küche. Zu Beginn produzierte die Firma nur das Ventil, später erhielt dieses einen Flansch, damit es einfach an die Wand montiert werden konnte. In einer nächsten Stufe bot man es mit den gängigen Systemanschlüssen an, womit die Installateure für alle Fälle gerüstet waren. Aber man tüftelte weiter und entwickelte Installationsplatten – das instaset und später das NYFFix – auf denen die Eckregulier- und Doppelventile fertig vormontiert waren und so die mühevollen Arbeit des Installateurs im engen Küchenfach vereinfachten. Beide Platten entwickelten sich zu gefragten Produkten und verhalfen dem unauffälligen Eckhähnchen zum ersten Platz im internen Absatz-Ranking.



Einfaches Eckregulierungsventil zum Absperren der Warmwasserleitung zum Spültisch (oben).

Doppelventil zum Schliessen der Kaltwasserzufuhr und der Zuleitung zum Geschirrspüler (unten).

Zwei selber entwickelte Installationsplatten sorgen für ein aufgeräumtes Küchenfach: instaset (oben) und NYFFix (unten) gibt es in verschiedenen Ausführungen.

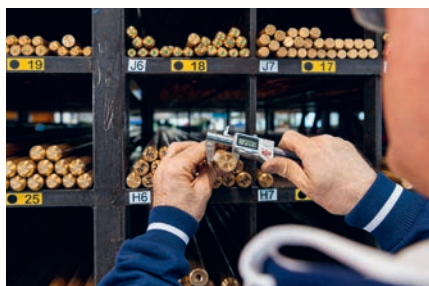


Der Bedarf an Personal steigt

Der Steigerungslauf der Nyffenegger Armaturen AG der vergangenen Jahre mit sudoFIT, Similor-Roharmaturen und dem Handel mit verchromten Armaturen führte ab 2010 zu einer zunehmenden Automatisierung in der Produktion und Montage sowie zu einem Ausbau beim Personal. Die Zahl der Aussendienstmitarbeiter verdoppelte sich von 3 auf 6. Als erstes wurde ein Vertreter für die Romandie angestellt. Zwar hatte die Firma bereits seit ihrer Gründung alle ihre Kataloge zweisprachig herausgebracht und auch Produkte in die Westschweiz geliefert. Nun aber erhielt diese Region einen höheren Stellenwert. Der neue Mann sollte die bisherigen Kunden der Genfer Firma Similor betreuen und weitere Klienten für das ganze Nyffenegger-Sortiment dazugewinnen. Zwei weitere Aussendienstmitarbeiter verstärkten die Präsenz in der Deutschschweiz. Auch der Innendienst wurde mit einem zusätzlichen – französischsprachigen – Angestellten aufgewertet. Die Strategie, die Romandie systematisch zu bearbeiten, lieferte schon bald gute Resultate und erwies sich als zunehmend erfolgreich.

Viele Schweizer Fabriken verschwinden

Wie schwierig es im Verlauf der vergangenen rund 30 Jahre für eine Armaturenfabrik in der Schweiz geworden war, ihre Position im Markt zu halten, zeigt deren schwindende Zahl drastisch. Waren es 1988 noch elf Firmen, von diesen zehn in Familienbesitz, gewesen, blieben bis 2021 nur fünf Fabriken übrig. Und nur deren zwei – Nyffenegger und Nussbaum – gehörten noch ihren Familien. Alle anderen hatten aufgegeben, fusioniert oder waren von einem Konzern geschluckt worden. Traditionsreiche Unternehmen wie Kugler, Arwa, JRG, Egro oder Oederlin waren für immer verschwunden.

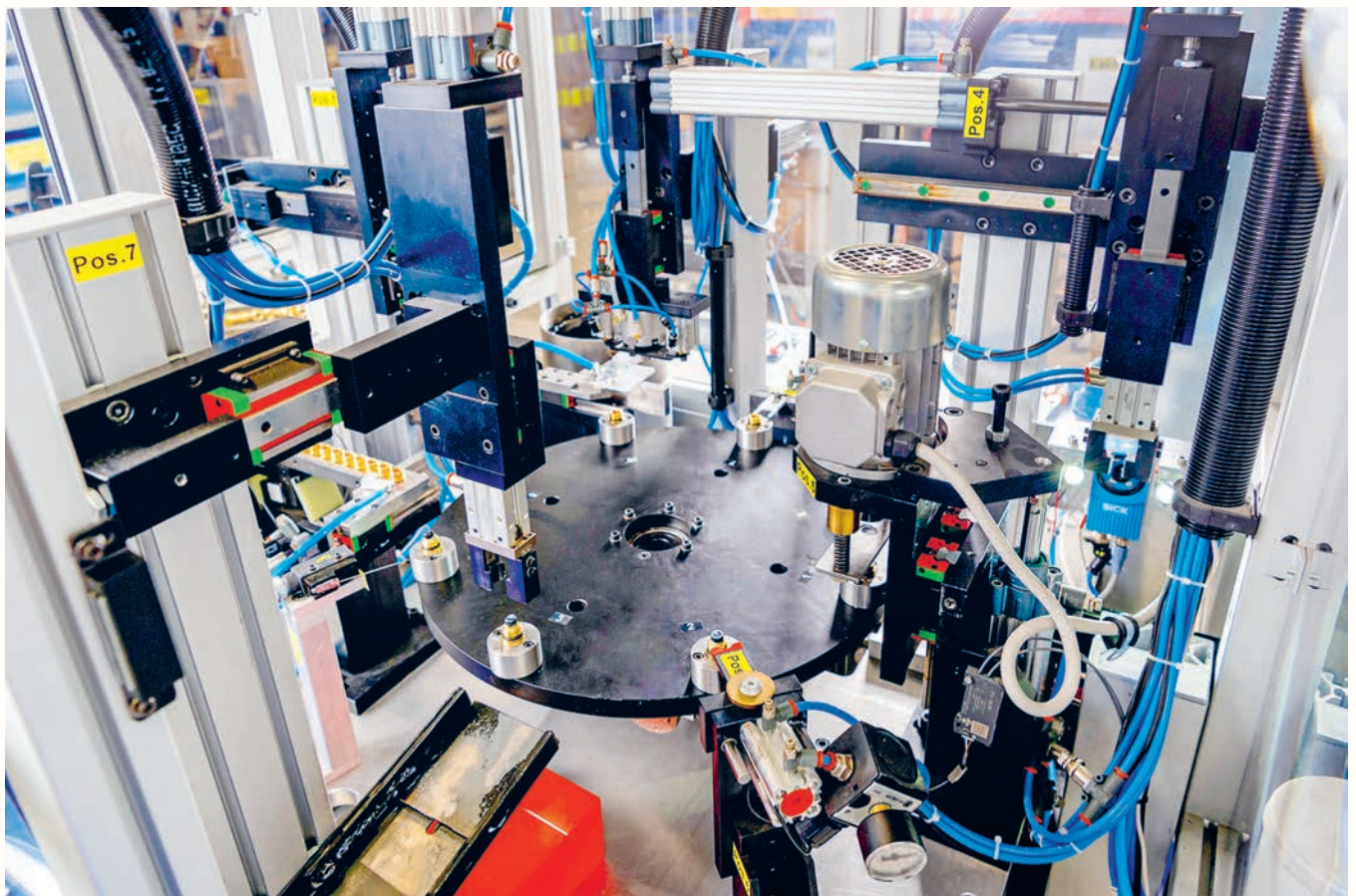


Umfangreiches Stangenlager aus Messing (oben).

sudoFIT-Montageplatz (Mitte).

Fertige Produkte in der Montagehalle:
simibloc-Verteilbatterien und Sicherheitsventile
(unten links).

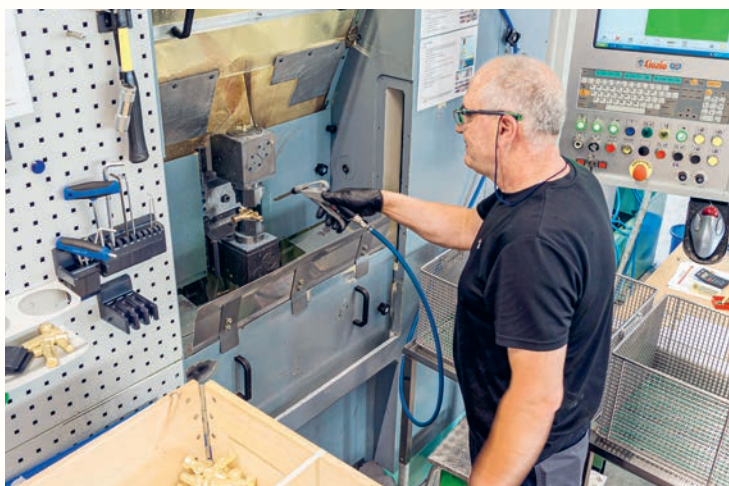
Gehäuse für Druckreduzierventile (unten rechts).



Der Montageroboter Rosalinda setzt aus fünf Komponenten Oberteile für Eckreguliertventile zusammen (oben).

Prüfanlage für Druckreduzierventile (Mitte).

CNC-gesteuertes Transfer-Mehrfachbearbeitungszentrum Gozio: Ein fertiges Doppelventil wird vor dem Entladen mit Druckluft gereinigt (unten).



Der Firmenchef selbst hatte an immer mehr Fronten zu tun. Seit der Verwaltungsrat 2010 beschlossen hatte, sich am Bauprojekt «WolkenWerk» mit 314 Wohnungen in drei Hochhäusern und einer neuen eigenen Fabrik zu beteiligen (siehe Seite 40), war Hans Nyffenegger neben dem Tagesgeschäft immer stärker mit dem Bau beschäftigt. 2012 stellte er deshalb Thomas Escher als Verkaufsleiter ein, der über wertvolle Erfahrung in der Branche verfügte. Escher übernahm die Führung der Aussendienstmitarbeiter und das Marketing, zudem war er der Stellvertreter des Chefs – eine Position, die es zuvor gar nicht gegeben hatte. 2016 trat mit Stephanie Nyffenegger, der Tochter von Hans und Manuela Nyffenegger-Hüppi, die fünfte Generation in die Firma ein. Sie hatte ihre Ausbildung mit einer kaufmännischen Lehre mit Berufsmatur in einem Handelsunternehmen der Metallbranche begonnen, später an der Fachhochschule Wirtschaft studiert. Nun zog es sie in die Industrie, die sie schon als Kind fasziniert hatte. Die 30-jährige Betriebswirtin übernahm mit der Buchhaltung und später mit dem Personal und dem Marketing einen Teil der Administration und entlastete so den Verkaufsleiter und vor allem ihren Vater.

Dieser hatte immer noch viel um die Ohren – etwa in der Produktion und Montage, wo der seit 2003 offiziell pensionierte Robert Nyffenegger zwar teilzeitlich weitergearbeitet hatte, dann aber 2015 schwer erkrankt ausgefallen war. Hans Nyffenegger musste sich in der Folge vermehrt um den technischen

Bereich kümmern. Zwar konnte er mit dem Produktionsleiter Luigi Polo-Friz auf einen sehr kompetenten Mitarbeiter zählen. Doch er merkte bald, dass das Engagement für das Bauprojekt ihn zu sehr absorbierte. So kam 2018 ein weiterer Kadermitarbeiter dazu: Stefan Rhyner, der Erfahrung aus der Branche mitbrachte, übernahm als Betriebsleiter die Führung des gesamten Produktionsbetriebs. Damit war nun eine vierköpfige Geschäftsleitung installiert: Hans und Stephanie Nyffenegger in der Administration, Thomas Escher im Verkauf und Stefan Rhyner in der Produktion.

Robert Nyffenegger starb 2017 79-jährig an seinem Krebsleiden. Er hatte sein ganzes Arbeitsleben dem technischen Betrieb der Firma gewidmet und war weitherum bekannt dafür, dass er einem Kunden noch den unmöglichsten Wunsch zu erfüllen versuchte. In seiner zupackenden Art sprang er auch an jedem erdenklichen Arbeitsplatz in der Produktion in die Lücke, wenn Not am Mann war. Von 2008 bis kurz vor seinem Tod war er zudem als Verwaltungsratspräsident der Nyffenegger Immobilien AG tätig. Hans Nyffenegger senior zog sich 2019 mittlerweile 87-jährig ganz aus der Firma zurück. Er hatte während rund 50 Jahren die Geschicke des Unternehmens massgeblich geprägt, die Firma kompetent 35 Jahre lang geführt und war danach noch 20 Jahre im Verwaltungsrat tätig gewesen. Es war der Abschied eines Patrons, dem seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter immer wichtig waren und für deren auch private Sorgen er stets ein offenes Ohr hatte.



Knebelgriffe für Gartenarmaturen (oben).

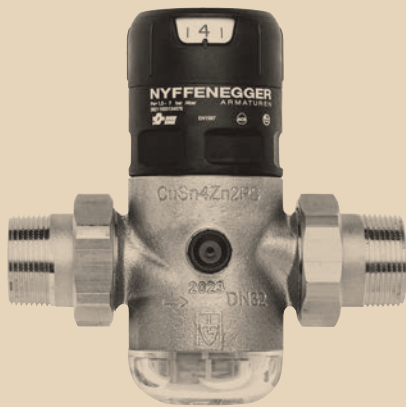
Überwurfmuttern für Oberteile und Kappen für Eckreguliertventile (unten).



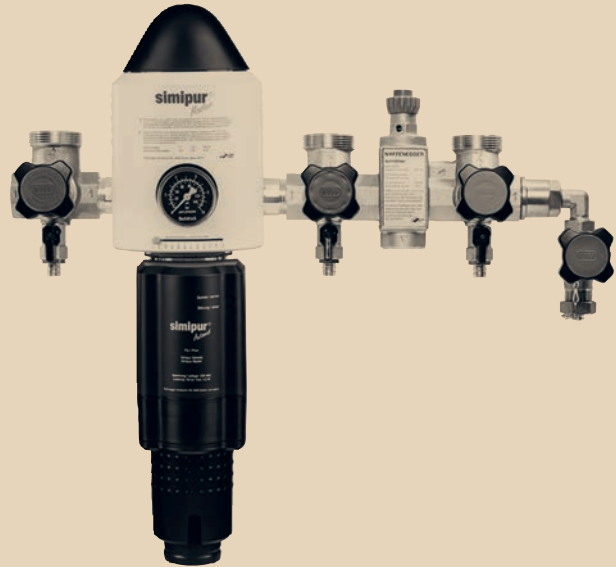
Die vierköpfige Geschäftsleitung ab 2018: Hans Nyffenegger-Hüppi und Tochter Stephanie Nyffenegger (links), Verkaufsleiter Thomas Escher (rechts) und Betriebsleiter Stefan Rhyner.

Unten: Thomas Escher, Stephanie Nyffenegger, Stefan Rhyner und Hans Nyffenegger-Hüppi (von links).





1



2



3



4

- 1 Druckreduzierventil
- 2 simibloc Verteilbatterie mit rückspülbarem Feinfilter
- 3 Geradsitzventil mit Handrad
- 4 Entleerventil mit Knebelgriff

Die fünfte Generation übernimmt:
Stephanie Nyffenegger

Eine Pandemie und eine neue Fabrik



Viel Licht, viel Platz, moderne Infrastruktur: Die neue Fabrik mit Abholshop (links) und Verkaufslager in der Überbauung WolkenWerk.



Ein Blick zurück auf die vergangenen zehn bis fünfzehn Jahre zeigte, dass zwar der Umsatz der Nyffenegger Armaturen AG gestiegen war, die Kosten insbesondere für das Personal aber auch. Der Druck am Markt war in dieser Zeit stetig gewachsen, was sich in der ganzen Branche bemerkbar machte – Fusionen und Übernahmen häuften sich. Mehrere Firmen wechselten gar mehrmals den Besitzer. Auch bei den Händlern auf dem Markt ging es wild zu und her. Die Sanitär-Grossisten und die Eisenhändler lieferten sich einen ruinösen Preiskampf. Dieses kompetitive Umfeld verlangte auch von der Nyffenegger Armaturen AG grösste Anstrengungen. Man versuchte, günstiger einzukaufen, innovative Produkte zu entwickeln, mithilfe der kompetenten Mitarbeiter im Innen- und Aussendienst nahe am Kunden zu sein und dank dem grossen Lager schnell zu liefern. Die kleine Firma kam so im Branchenvergleich gut über die Runden – es war auch ihr Glück, nicht hauptsächlich im Neubausektor tätig zu sein, der am stärksten umkämpft war.

Das Unternehmen war solide aufgestellt und verfügte über finanzielle Reserven – ein Vorteil bei der grossen Veränderung, die 2020 anstand: Der Neubau in der Grossüberbauung WolkenWerk – eine moderne Fabrik mit grosszügigen und hellen Räumlichkeiten – näherte sich seiner Vollendung. Doch der Endspurt auf der Baustelle und die umfassenden Vorbereitungen des Umzugs wurden ab Februar 2020 von einem so unerwarteten wie unbekannten Ereignis überschattet: Das Corona-Virus SarsCov2 hatte Anfang Jahr seinen Weg von China nach Europa gefunden und breitete sich nun rasend schnell aus. Vom stark betroffenen Norden Italiens um Bergamo und Mailand war es nur ein kleiner Sprung ins Tessin und in die restliche Schweiz. Das Wissen um die Krankheit Covid19 und ihre Behandlung war noch rudimentär – zuhauf wurden die Menschen schwer krank, viele starben. Mitte März verhängte der Bundesrat einen weitgehenden Shutdown, die Leute sollten möglichst zu Hause bleiben. Viele Geschäfte mussten schliessen – Restaurants und Hotels sowie Läden, deren Produkte

nicht für den täglichen Bedarf notwendig waren, waren zu –, Mitarbeiter wurden wo immer möglich ins Homeoffice geschickt.

Im Vergleich zu vielen anderen Branchen hatte das Baugewerbe Glück. Baustellen wurden in der Schweiz nur in der Romandie kurzzeitig geschlossen. Die kleine Zürcher Firma kam im Gegensatz zu vielen anderen Marktteilnehmern glimpflich und ohne Kurzarbeit durch die Krise, man konnte bis auf die Schutzmassnahmen wie Händedesinfektion, Abstandhalten und Maskentragen wie gewohnt arbeiten. Ja, das Geschäft lief sogar ausnehmend gut. Viele Schweizerinnen und Schweizer nahmen den langen Stillstand durch den Shutdown zum Anlass, in ihren Häusern Renovationen und Umbauten vorzunehmen.

Mitten in der herausfordernden Zeit konnte die Armaturenfirma im September 2020 auch Erfreuliches verkünden. Sie gab bekannt, dass ab 2021 mit Stephanie Nyffenegger als neuer Geschäftsführerin die fünfte Generation ans Steuer treten werde. Somit sollte das Unternehmen nach 110 Jahren seines Bestehens erstmals eine weibliche Führung erhalten. Die künftige Chefin war bereits seit mehr als vier Jahren im Betrieb und hatte sich in viele Bereiche eingearbeitet. Sie hatte auch die schöne Aufgabe übernommen, die Büroräumlichkeiten im Neubau einzurichten. Stefan Rhyner war mit der Planung des neuen Lagers für 10'000 Artikel und mit der Organisation

des Umzugs betraut, und Hans Nyffenegger schlug sich täglich mit der Generalunternehmung Implenia herum. Er hatte die vergangenen zehn Jahre zusammen mit seinem Partner Henrik Stump unzählige Konflikte mit der GU ausgefochten und freute sich auf das Ende der Bauzeit.

Ende November 2020 war es dann wirklich so weit: Die ganze Firma zügelte während eines Wochenendes 40 Meter weiter an die Leutschenbachstrasse. Die schweren Maschinen wurden von einer Spezialfirma zerlegt, transportiert und wieder zusammengesetzt. Das riesige Lager wurde von der eigenen Belegschaft gezügelt. Am Montag, 30. November, konnte man plangemäss am neuen Ort die Kunden wieder empfangen. Das neue Domizil bot 50 Prozent mehr Fläche als am alten Standort. Dies eröffnete der neuen Firmenchefin für die Zukunft Chancen auf Wachstum, ohne schon bald wieder an räumliche Grenzen zu stossen.

Vielfältige Herausforderungen

Als Stephanie Nyffenegger am 1. Januar 2021 die Geschäftsführung übernahm, hatte gerade die dritte Welle der Pandemie begonnen. Wieder waren zahlreiche Geschäfte und alle Restaurants und Hotels geschlossen, Masken mussten auch in der Firma getragen werden. Doch die junge Chefin war durch das ereignisreiche Jahr 2020 bereits krisenerprobt und meisterte den Einstieg ohne Probleme.

Umfangreiche Vorbereitungen für den Umzug: Produkte auf Paletten bereitstellen, Maschinen demontieren und verladen. Vom alten zum neuen Gebäude (unten links) sind es nur gerade 40 Meter. Schlüsselübergabe nach erster Teilabnahme an Stephanie Nyffenegger (unten rechts).





Die neue Geschäftsführerin Stephanie Nyffenegger im frisch bezogenen Büro an der Leutschenbachstrasse 38.

Die Herausforderungen blieben zahlreich. Der Preiskampf in der Branche wurde weiter erbittert geführt. Anlass zu Sorge bot auch der zunehmende Mangel an Fachkräften in der Sanitärbranche und die damit verbundene immer schlechter werdende Qualität der Arbeit auf dem Bau. Gleichzeitig schritt die technologische Entwicklung, die immer neue Möglichkeiten eröffnete, rasend schnell voran – jedes Jahr hätte die kleine Firma den Webshop, Apps, Schnittstellen und die umfassende Firmensoftware erneuern und weiterentwickeln können. Mit all diesen Schritten waren aber neben den Chancen auch enorme Kosten verbunden. Deshalb war es wichtig, den jeweils richtigen Moment abzuwarten, aber nicht zu verpassen. Die weitere Digitalisierung blieb eines der Hauptziele der Firma. Der digitale Kontakt zum Kunden wurde intensiviert, etwa mit Aktionen auf der Webseite und dem Versand von Newslettern, von denen aus man direkt im Webshop einkaufen konnte. Der Anteil an Online-Bestellungen war auch im Zuge der Pandemie stark gestiegen. Ein anderer Fokus galt der Stärkung der Eigenfabrikate. Zu diesem Zweck wandte man sich vermehrt der Bearbeitung von Bauprojekten zu und begann, bereits in einer frühen Phase bei den Sanitärplanern für die Eigenprodukte zu werben. Ein weiterer Schwerpunkt bildete die fortschreitende Automatisierung im Produktionsbetrieb. Und bei allen Herausforderungen wollte man die alten und bewährten Werte weiterpflegen und allen Kunden und Lieferanten ein zuverlässiger Partner bleiben.

Die Frau am Steuer

1962 hatte noch ein anderer Wind geweht. Im Kommanditgesellschaftsvertrag der Firma hatten die damaligen Seniorchefs Hans und Robert Nyffenegger festgehalten, dass nur männliche, fachlich geeignete Nachkommen das Recht hatten, einmal ihre Nachfolge anzutreten. Es sollte fast fünfzig Jahre dauern, bis sich dies zum ersten Mal änderte. Stephanie Nyffenegger übernahm die Firmenleitung 2021, als Betriebs-ökonomin war sie fachlich durchaus gerüstet. Doch ihr Geschlecht war offenbar auch im 21. Jahrhundert noch erwähnenswert und wurde in den Fachmedien breit vermeldet – sie war die einzige Frau in dieser Position in der ganzen Schweizer Armaturenbranche.

Wieder eine neue Fabrik

Nie hätte sich Hans Nyffenegger träumen lassen, dass er ein zweites Mal eine neue Fabrik bauen würde. Erst 1996 war man von der Birchstrasse an die Hagenholzstrasse gezogen und hatte moderne Räumlichkeiten bezogen. Doch 2009 trat Henrik Stump, Immobilienentwickler und Besitzer des ans Firmengelände angrenzenden Areals, an den Firmenchef heran. Stump wollte Hochhäuser bauen, doch die Stadt Zürich verlangte ein grösseres Areal. Hans Nyffenegger winkte ab, kein Bedarf. Doch dann veränderte sich das Quartier innert kürzester Zeit grundlegend: Der Leutschen-tower war im Bau, die Generalunternehmung

Steiner AG wollte ihr Gebäude abbrechen und ein Hochhaus erstellen, und unweit der Firma entstand eine grosse Wohnüberbauung. Auch das Amt für Städtebau trieb die Entwicklung am Leutschenbach voran und präsentierte eine Vision von mehreren Hochhäusern in der Höhe von 60 bis 80 Meter. Nun wurde dem Firmenchef klar, dass man da irgendwie mitziehen musste, sonst würde man zum «Hexenhäuschen». Zusammen mit Henrik Stump entwickelte er den Plan, den Bau von insgesamt vier Hochhäusern und einer Fabrik aufzuteilen. Zuerst sollte eine neue Fabrik neben der alten gebaut werden. Erst nach dem Umzug sollte Stump auf dem alten Firmenareal einen Büroturm

Teil des WolkenWerks: Die neue Fabrik mit dem dazugehörenden Hochhaus an der Leutschenbachstrasse.



erstellen. Im Verwaltungsrat der Nyffenegger Immobilien AG wurden die Optionen diskutiert, nicht zuletzt ging es um Investitionen in nie dagewesener Höhe. Dann hiess es 2010: Wir machen mit. 2011 entschieden sich die Bauherren für von Ballmoos Krucker Architekten aus Zürich und Staufer + Hasler Architekten aus Frauenfeld und damit gegen einen Architekturwettbewerb, wie es die Stadt vorgezogen hätte. Der Weg der beiden war durchaus mit Risiken verbunden, denn sie mussten mit ihrem Projekt «WolkenWerk» vor dem Zürcher Baukollegium antreten, das das Vorhaben hätte versenken können. Doch nach nervenaufreibenden Diskussionen um die tat-

sächliche Höhe der Häuser und die Architektur wurde 2015 die Baubewilligung erteilt. Es folgten vier nicht minder nervenzehrende Jahre der Bauzeit mit der Generalunternehmung Implenia. Doch am 17. November 2020 konnte Hans Nyffenegger einen Wohnturm mit 88 Wohnungen und die daran angegliederte Fabrik, Henrik Stump zwei Wohntürme übernehmen. Pünktlich zu ihrem 110-Jahr-Jubiläum hatte sich die Firma selbst ein grosses Geschenk gemacht: Das neue Fabrikgebäude mit den modernen, grosszügigen Räumlichkeiten bot dem traditionsreichen Unternehmen für die Zukunft ausgezeichnete Entwicklungschancen.





Rückseite der Fabrik. Ein kleiner Teich im Inneren Garten lädt Angestellte der Firma und Einwohner der Hochhäuser zum Verweilen ein.

Grosszügiger Shop. Die Kundschaft aus der Region Zürich wird hier vom Fachpersonal beraten und kann die Produkte gleich mitnehmen.



Palettenlager. Grosser Raum für die Lagerung der Halb- und Fertigprodukte.



Produktionshalle. Im Vordergrund das Gozio-Mehrfachbearbeitungszentrum, dahinter die ABC-Drehautomaten.



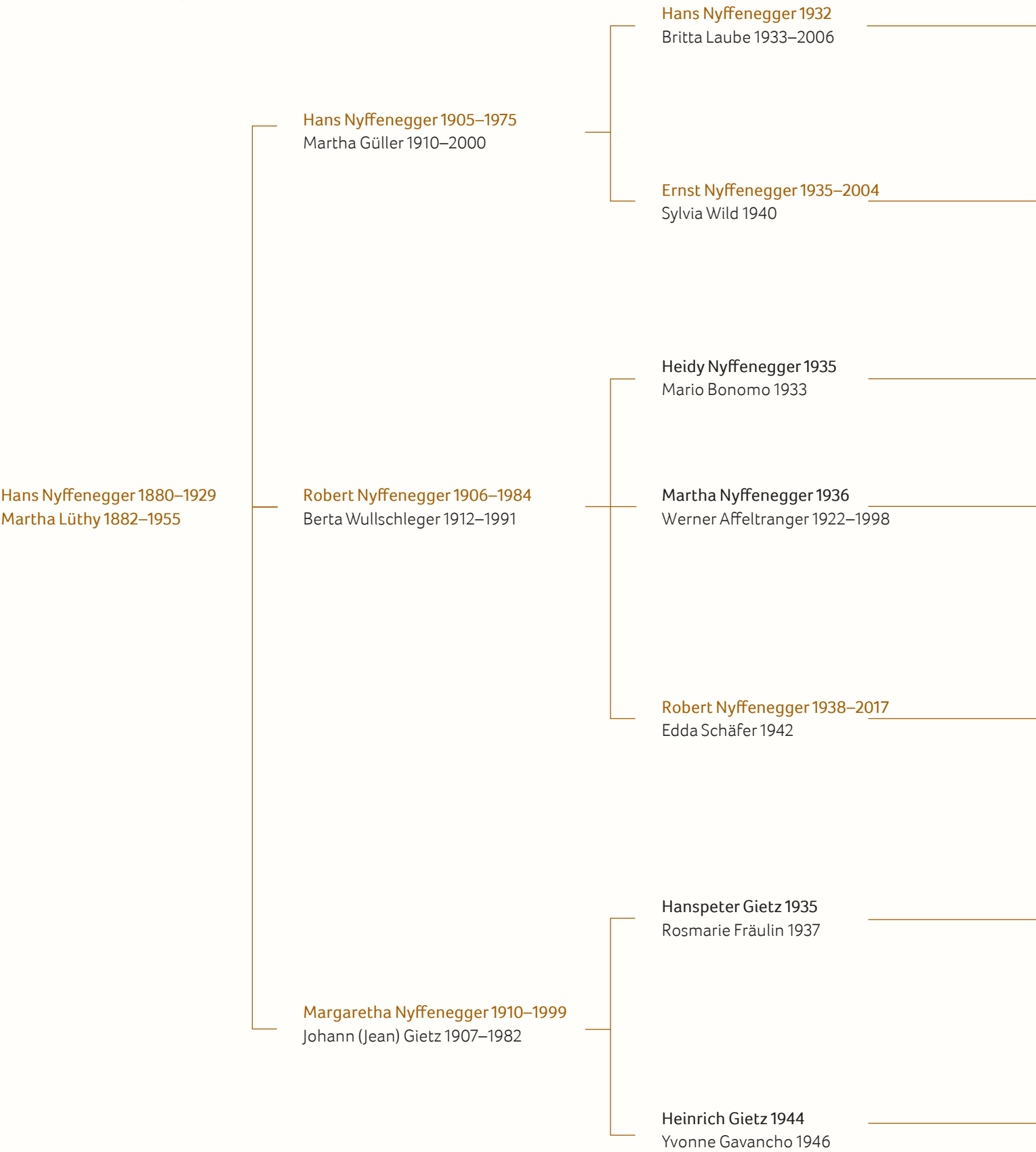
Lagergestell für Messingstangen.

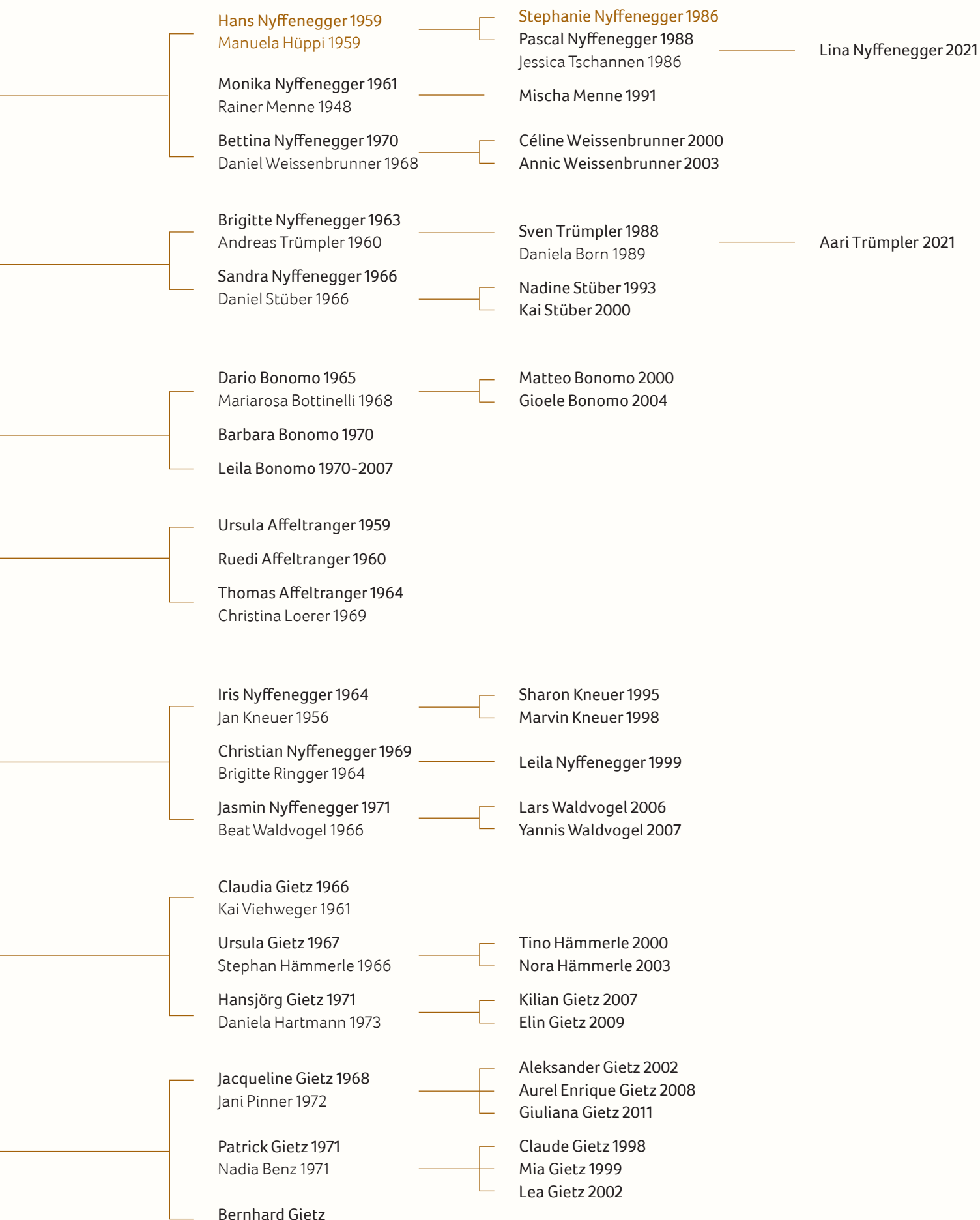
Montagehalle. Im Vordergrund der Montageplatz für Druck-reduzierventile.



Stammbaum

Die braun gedruckten Namen bezeichnen Personen, die in der Firma tätig waren oder sind.
Die Nachkommen von Margaretha Nyffenegger sind an der Firma nicht beteiligt.





Diese Broschüre erscheint zum 111-Jahr-Jubiläum der Nyffenegger Armaturen AG in Zürich-Oerlikon. Die langjährige Journalistin Manuela Nyffenegger hat die Geschichte des Unternehmens in unabhängiger und eigenständiger Tätigkeit aufgearbeitet. Material aus den Archiven der Firma und der Familien sowie Gespräche mit Zeitzeugen lieferten ihr Informationen zur Entwicklung der Firma. Erfolge, besondere Vorkommnisse und Anekdoten sind hier festgehalten, aber auch Schwierigkeiten, die das Unternehmen zu meistern hatte, werden nicht verschwiegen. Ziel dieser Darstellung ist nicht eine umfassende Auflistung der Firmengeschichte, vielmehr will sie wichtige Begebenheiten ausleuchten, auf Zusammenhänge aufmerksam machen und so erklären, wieso sich die Nyffenegger Armaturen AG als kleinste Armaturenfabrik der Schweiz erfolgreich im Markt behaupten kann.

Impressum

Herausgeberin

Nyffenegger Armaturen AG

Konzept, Text und Bildauswahl

Manuela Nyffenegger MA

Die Autorin hat an den Universitäten Zürich und Basel Geschichte und African Studies studiert.

Sie war während 20 Jahren Redaktorin bei der NZZ und ist freie Journalistin.

Fotos

Archiv Nyffenegger Armaturen AG

Familienarchive

Luigi Polo-Friz (Seite 28, 29)

Marco Blessano Fotografie (Seite 31–33, 35–37, 39, 42–43)

Manuela Nyffenegger (Seite 34, 35, 38, 40/41, 42)

Firmenarchiv

Dr. Hans Nyffenegger-Laube

Gestaltung und Layout

TGG Visuelle Kommunikation, St. Gallen

Druck

Ostschweiz Druck, Wittenbach

Buchbindung

BuBu, Mönchaltorf

Copyright

Nyffenegger Armaturen AG

Alle Rechte vorbehalten

Nyffenegger Armaturen AG

Leutschenbachstrasse 38
8050 Zürich

Telefon 044 308 45 45

Telefax 044 308 45 55

info@nyff.ch

www.nyff.ch

Diese Broschüre kann bei der
Nyffenegger Armaturen AG bezogen werden.

