

«Ich konnte mich mein Leben lang auf den Zufall verlassen»

Die Berufswahl war für Rudolf Fritsche kein Thema, es war von Anfang an ausgemacht, dass er das väterliche Plattenlegergeschäft übernehmen würde. Auf teilweise beschwerlichen Wegen hat sich Fritsche in den folgenden 40 Jahren an seinen Traumberuf herangetastet. Oft hat ihm dabei der Zufall einen Wink gegeben.

INTERVIEW:

MATHIAS MORGENTHALER
mathias.morgenthaler@espacedmedia.ch

Herr Fritsche, wie wird man als gelernter Kaufmann und Hafner-Plattenleger-Meister zum Instrumentenbauer und Klangtherapeuten?

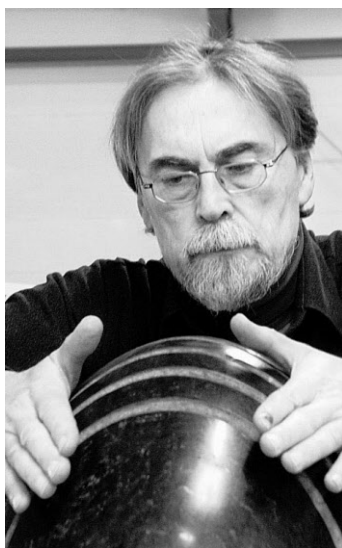
RUDOLF FRITSCH: Das war ein langer und abenteuerlicher Weg. Ich wurde 1950 in Hessen geboren, als einziger Sohn eines selbstständigen Plattenlegers. Mich hat nie jemand nach meinen Berufswünschen gefragt, es war immer klar, dass ich dereinst den väterlichen Betrieb übernehmen würde. Anfang der Siebzigerjahre führte der grosse Konjunkturereinbruch dazu, dass wir fast alle Mitarbeiter entlassen mussten. Weil mein Vater als Hafner das entsprechende Wissen mitbrachte, spezialisierten wir uns auf den Ofenbau – Kachelöfen waren damals in der Rezession der Inbegriff von Luxus.

Und Sie fühlten sich wohl im Familienbetrieb?

Zunächst ging das gut, aber mit der Zeit kam es immer öfter zu Auseinandersetzungen – ich war sehr impulsiv, wollte schnell etwas bewegen, mein Vater war vorsichtiger, alles musste sorgfältig abgewogen und gut überlegt sein. Schliesslich verliess ich mit meiner Frau und den zwei Kindern das elterliche Unternehmen und nahm in Stuttgart die Meisterschule als Ofenbauer in Angriff. Ich wollte meinen eigenen Weg gehen, auch wenn es finanziell sehr eng wurde.

Warum haben Sie sich keine sichere, gut bezahlte Stelle gesucht?

Meine Frau und ich sind beide geborene Unternehmer, wir hätten nie im Angestelltenverhältnis arbeiten wollen. Und ich war schon damals überzeugt: Wenn man beiseht ist von einer Idee, dann lassen sich immer Wege finden. Mir war klar: Wir brauchen ein Haus mit Wohnung, Lagerraum, Geschäftsraum, Schaufenster und Garten – und wir haben leider kein Geld. Kaum hatte ich mir das mit allen Details ausgemalt, sah ich am Stadtrand ein solches Haus, alt und renovationsbedürftig zwar, aber mit guter Substanz. Ich konnte mein Leben lang auf solche Zufälle vertrauen; man muss einfach die Augen und die Arme offen halten,



Rudolf Fritsche: «Ich bin ein geborener Unternehmer.»

damit man auffangen kann, was einem zufällt.

Sie sagten, Sie hatten kein Geld.

Genau, deshalb ging ich zum Direktor der Kreissparkasse Stuttgart und erzählte ihm euphorisch vom Haus und von unseren Ofenbauplänen. Ich sagte, wir brauchten etwa 400'000 Mark. Seine Antwort lautete: «Junger Mann, wir machen das mit Ihnen.» So konnte ich mit 28 Jahren als 21. Hafner unser Geschäft in Stuttgart einrichten. Weil ich als Einziger Ausstellungsmodelle in einem Schaufenster präsentierte und das Haus an der Hauptzufahrtsstrasse lag, kamen die ersten Aufträge noch vor der Eröffnung herein. Unsere Spezialisierung auf antike, exklusive Öfen und die Ölkrisen von 1979 trugen das ihre zum guten Geschäftsgang bei. Bald belieferten wir nicht nur Kunden in Europa, sondern auch den arabischen Raum...

...ein bisschen viel für einen Kleinstbetrieb.

Ja, es war praktisch ein 24-Stunden-Job, parallel dazu renovierten wir ja noch das Haus. Ich war jeweils zwischen 6 und 18 Uhr unterwegs, dann gabs Nachtessen, danach bis 22 Uhr Kundenbesuche und anschliessend kümmerte ich mich mit meiner Frau um alles Administrative. Ich war drauf und dran, meine Gesundheit zu ruinieren. Bei einem Kunden in einer Villa in Frankreich hatte ich ein Schlüsselerlebnis. Eine Frau zeigte mir dort, wie sie ihrem Mann das Büro neu eingerichtet hatte – mit Blick auf den Garten, damit er wenigstens sehen könne, welche Jahreszeit es sei. Ich fand das schrecklich, musste mir aber im gleichen Moment eingestehen, dass ich keine Ahnung hatte, in welchem Kalendermonat wir uns befanden. Da überraschte ich meine Frau und sagte: «Wir wollen uns nicht kaputt machen, lass uns das Geschäft schliessen.»

Einfach so, trotz grosser Nachfrage und ungewisser Zukunft?

Ja, es war höchste Zeit, die Notbremse zu ziehen. Ich versuchte mich nachher für kurze Zeit in einem Angestelltenverhältnis, aber das ging gar nicht gut – ich bin nicht nur geborener Unternehmer, sondern auch Stier im Sternzeichen und im Aszendent. Schliesslich erinnerte ich mich daran, dass ich von jungen Jahren an einen magischen Drang verspürt hatte, in die Schweiz zu ziehen. Ich suchte via Fachzeitschriften Arbeit und fand schliesslich eine Stelle als kaufmännischer Geschäftsführer eines Ofenbaubetriebs in Lichtensteig im Toggenburg. Leider steckte die Firma in argen Finanznöten, und ich stand nach einer Redimensionierung auf der Strasse.

Haben Sie es in diesem Moment bereut, das eigene, gut laufende Geschäft aufzugeben zu haben?

Nein, ich schaute vorwärts, nicht zurück, und ich konnte der neuen Situation rasch gute Seiten abgewinnen. So nutzte ich die Zeit, um mich in die Computerwelt einzuarbeiten und Ahnenforschung zu betreiben. Ich dachte immer, Fritsche sei ein tschechisches Geschlecht, nach vier Monaten im Kantonsarchiv Appenzell wusste ich, dass es ein altes Appenzeller Geschlecht ist und sich die Fritsches von dort in die ganze Welt verstreut haben – daher rührte also meine Sehnsucht nach der Schweiz.

Aber beruflich hatten Sie weiterhin kein Glück?

Nein, ich fand zwar eine Stelle in einem Natursteinbetrieb, aber nach einem Jahr ging die Firma Konkurs. Damals war ich nah dran, die Koffer zu packen und aufzugeben. Doch dann sah ich – wieder so ein Zufall – das Inserat einer Architektengruppe, die jemanden suchte für den Aufbau eines Natursteinunternehmens. Ich ging das Risiko ein und vertrieb mit Lieferanten aus Deutschland Natursteine in der Ostschweiz. Die ersten drei Jahre lief alles perfekt, Küchenabdeckungen aus Granit waren so beliebt, dass die Kunden jeweils nur fragten, wann wir liefern können. Weil der Markt boomte, vermehrte sich die Konkurrenz aber rasch, der Druck auf die Lieferzeiten wurde immer grösser. Ich entschied mich schliesslich für die Eigenproduktion und spezialisierte mich auf Küchenabdeckungen bald auch Cheminéeebänke und Steinteile für Verkaufstheken.

Eine breite Palette für einen kleinen Familienbetrieb.

Ja, es war erneut eine Überforderung. Ich kümmerte mich um den Maschinenpark, um die Produktion, betreute die Kunden, führte die Buchhaltung... und fand mich schliesslich nach einem Nervenzusammenbruch im Spital wieder.

[I] FORTSETZUNG des Interviews in einer Woche an dieser Stelle.