

250

Jahre Pestalozzi

9 GENERATIONEN
FAMILIENTRADITION
1763 – 2013

GESTERN }

Chronik Seit
250 Jahren in
Bewegung.

HEUTE }

Aktuell Was
wir bewegen.
Was uns bewegt.

MORGEN }

Bereit Mit
Schwung in die
Zukunft.

**GROSSES
JUBILÄUMSFEST**

ZU GAST AUF DEM PESTALOZZI
LEDISCHIFF

250 JAHRE
PESTALOZZI

GEMEINSAM BEWEGEN. SEIT 1763



PESTALOZZI BEWEGT MENSCHEN UND MÄRKTE. MIT FREUDE UND DYNAMIK SEIT 1763.

Die Pestalozzi Gruppe feiert ihr 250-Jahr-Jubiläum. Was 1763 als kleine Eisenwarenhandlung am Münsterhof Zürich seinen Anfang nahm, hat sich im Laufe der Zeit zu einer Unternehmensgruppe mit mehr als 300 Mitarbeitenden entwickelt. Als zukunftsorientiertes Traditionsunternehmen ist es das Ziel des Pestalozzi-Teams, auch in den nächsten Jahrzehnten Menschen und Märkte zu bewegen – zuverlässig, fair und transparent. www.pestalozzi.com

W

as geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie von einem 250 Jahre alten Familienunternehmen hören? «Welche Leistung! Die können was erzählen!» Oder: «Alt und verstaubt! Ein Fossil?». Blättern Sie in unserer Jubiläumsbroschüre und bilden Sie sich eine eigene Meinung!

«Heute – gestern – morgen». So lautet das Thema unserer Ausstellung, die im September in Dietikon eröffnet wird. Alle drei Zeiträume sollen auch in dieser Publikation dargestellt werden: Beim Gestern kommen Geschäftsfreunde, Ehemalige und Familienmitglieder zu Wort. Sie erzählen Geschichten und Anekdoten in Zusammenhang mit unserer Firma. Viel Vergnügen beim Lesen der zum Teil amüsanten Beiträge!

Auch das Heute wird dargestellt. Wir haben in den letzten Jahren einen guten unternehmerischen Weg gefunden, dessen Verlauf wir immer wieder neu bestimmen. Über das Morgen machen wir beide uns zum Schluss Gedanken. Wir lassen unserer Fantasie freien Lauf im Bewusstsein, dass Visionen die Gegenwart beeinflussen. «Gemeinsam bewegen. Seit 1763» heisst unser Jubiläumsmotto. Wir bewegen die Märkte, indem wir immer wieder neue Ideen entwickeln. Und wir bewegen – ganz besonders im Jubiläumsjahr – Menschen: Unsere Mitarbeitenden im März bei einem «Winterzauber» in Davos. Unsere Gäste im Juni und Juli auf dem Zürichsee. Die Besucher an unserem «Tag der Öffentlichkeit». Und die Teilnehmer unseres Sponsorenlaufs. Bewegen Sie sich mit uns! Wir freuen uns auf viele bewegende Begegnungen im Jubiläumsjahr und darüber hinaus.

Mit freundlichen Grüßen

Dietrich Pestalozzi
Präsident Verwaltungsrat

Matthias Pestalozzi
Mitglied Verwaltungsrat



*Dietrich & Matthias
Pestalozzi*

Editorial
Dietrich und Matthias Pestalozzi 03

Grusswort Bundesrat
Johann N. Schneider-Ammann 06

Wort aus dem Verwaltungsrat
Dieter Burckhardt 08

Impressum 54

Thema

Jubiläen 1988 und 2013
Zeitsprung von 25 Jahren 07

Stahlbeschaffung
Lieferanten damals und heute 22

Stahlhandel
90 Jahre Verbandsgeschichte 23

250-Jahr-Jubiläum
Ledischiff-Event 45

250-Jahr-Jubiläum
Die Kampagne 46

Spendenaktion
Mit Sponsorenlauf etwas bewegen 48

Unternehmen

Stammbaum: 9 Generationen
Wiser, Pestalozzi, Burckhardt 09

Entdeckung einer neuen 1. Generation
Johann Heinrich Wiser: 1763–1788 10

1. Generation: 1763–1788 13

2. Generation: 1788–1827 15

3. Generation: 1827–1850 17

4. Generation: 1850–1884 19

5. Generation: 1878–1921 21

6. Generation: 1911–1953 25

Zwei Pensionierte erzählen 26

7. Generation: 1941–1988 27/29

8. Generation: seit 1977 31/33

Bereichsleiter 34

9. Generation: seit 2011 37

Pestalozzi Gruppe heute
Ein dynamisches Unternehmen 40

Innovationen 42

Auszubildende berichten 50

Zukunftsvisionen 52

Familiengeschichte

Die Burckhardts 24

Die Rolle der Frauen 36

Franziska Honegger-Pestalozzi 38

Matthias Pestalozzi – ganz persönlich ... 39

Esther Röthlisberger-Pestalozzi,
Fred Pestalozzi 44

Gastbeiträge

roviva Roth & Cie AG 12

Diener AG
Georg Fischer AG 14

Julius Schoch & Co. 16

Schmolz+Bickenbach AG
F.+H. Engel AG 18

Credit Suisse
Zürcher Kantonalbank 20

Scherrer Metec AG
Kaltenbach GmbH 28

Stadt Dietikon
Preisig AG 30

Helbling Unternehmensgruppe 32

**UNTERNEHMENS-
GESCHICHTE**

**9 Generationen
Familiendition**

250 Jahre bzw. 9 Generationen Schweizer Unternehmertum am Puls der Zeit. Ein Blick in die Vergangenheit, Gegenwart – und in die Zukunft – der Firma Pestalozzi.

**FAMILIEN-
GESCHICHTE**

**Historisches und
Anekdotisches**

Mitglieder der Familien Burckhardt und Pestalozzi blicken zurück und geben spannende Einblicke «hinter die Kulissen» des Unternehmens.

NEU ENTDECKTE
1. GENERATION

10



JUBILÄUMSFEST

**Vorfriede auf das
Ledischiff-Event**

Im Sommer empfangen wir unsere Gäste auf der «MS Pestalozzi» – einem eigens für das Jubiläum umgebauten Ledischiff. Die Vorbereitungen für das grosse Kundenevent laufen auf Hochtouren.

GASTBEITRÄGE

**Partner, Lieferanten,
Konkurrenten**

Das Unternehmen Pestalozzi durch die Augen anderer betrachtet. 13 Gastautoren berichten von ihren ganz persönlichen Begegnungen und Erfahrungen mit der Firma.

**PESTALOZZI GRUPPE
HEUTE**

Ein dynamisches Unternehmen

Im Laufe der Jahre hat sich die Pestalozzi Gruppe zu einem spezialisierten Handels- und Dienstleistungsunternehmen entwickelt. Die einzelnen Unternehmen und Geschäftsbereiche sind heute führende Lösungsanbieter in ihren Branchen.

ZUKUNFTSVISIONEN

Pestalozzi in 50 bzw. 100 Jahren

Dietrich und Matthias Pestalozzi wagen einen je ganz unterschiedlichen Blick in die Zukunft der Gesellschaft und des Familienunternehmens.



ZU GAST AUF DER
«MS PESTALOZZI»

45



AM PULS
DER ZEIT

40

BEREIT FÜR
DIE ZUKUNFT

52



D

Die Pestalozzi Gruppe feiert ihr 250-jähriges Bestehen. Mit dem «Geburtsjahr» 1763 gehört die Zürcher Unternehmensgruppe mit ihren Wurzeln im Stahlhandel zu den ältesten Firmen der Schweiz. Hinter diesem beeindruckenden Jubiläum verbirgt sich zum einen die Familiengeschichte dreier Familien – Wisser, Pestalozzi und Burckhardt – die während acht Generationen, die neunte steht nun bereit, die Geschicke des Unternehmens gelenkt und geleitet haben.

Gleichzeitig bedeutet das Jubiläum: 250 Jahre Schweizer Unternehmertum am Puls der Zeit. Dabei galt und gilt: Das Unternehmerische ist der Kern der Wirtschaft, aus dem stets von neuem Innovationen hervorgehen, welche die Kraft haben, die jeweilige Zeit zu prägen, weiterzubringen und zu verändern. In diesem Sinne ist in der Tradition immer auch die Fähigkeit zum Wandel angelegt: Nur wer die Herausforderungen seiner Zeit mit Engagement und Verantwortung – zwei Werte, die sich die Pestalozzi Gruppe auf die Fahne geschrieben hat – anzunehmen weiss, bleibt so fit und so jung, um über ein Vierteljahrtausend erfolgreich das Wirtschaftsleben mitzuprägen.

Ich wünsche der Firma Pestalozzi, dass ihr dies auch in den nächsten Jahren, Jahrzehnten, ja vielleicht gar Jahrhunderten gelingen möge.



**Bundesrat
Johann N. Schneider-Ammann**

Vorsteher des Eidgenössischen Departements für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF

200 + 25 = 250

WARUM PESTALOZZI 25 JAHRE NACH DEM 200. GEBURTSTAG DAS 250-JAHR-JUBILÄUM FEIERT.

250 Jahre Pestalozzi? Einige langjährige Kunden, Partner, Lieferanten und Mitarbeitende, die im Jahre 1988 – also vor 25 Jahren – das 200-jährige Jubiläum mit uns gefeiert haben, werden verwundert nachrechnen und mit Adam Riese fragen: Seit wann ergibt $200 + 25 = 250$? Das Geheimnis, das sich hinter dieser Formel verbirgt, liegt nicht in einer neuartigen Mathematik begründet, sondern vielmehr in einer Neuentdeckung: Beim Archivieren von historischen Dokumenten zur Firmengeschichte stiess das Stadtarchiv Zürich 2008 in einem Periodicum, den «Monatlichen Nachrichten einiger Merkwürdigkeiten» (siehe auch S. 10/11), auf eine Taufanzeige von 1763, welche unser Unternehmen auf

einen Schlag um 25 Jahre «altern» liess und uns so das diesjährige runde Jubiläum beschert: «Herr Joh. Heinrich Wisser, Eisenhändler an der Badergass», heisst es dort, habe zu St. Peter ein Töchterchen namens Anna Elisabetha taufen lassen. Galt bis anhin die Übergabeurkunde von 1788, das «Inventarium», welches Johann David Wisser von seinem Vater übernommen hatte, als erster schriftlicher Beleg für unsere Vorfahren als Eisenhändler, so dürfen wir uns nun auf diese neu entdeckte erste Unternehmergeneration berufen und somit – wir lassen uns gerne von noch früheren Vorfahren überraschen – unseren 250. Geburtstag feiern.



E

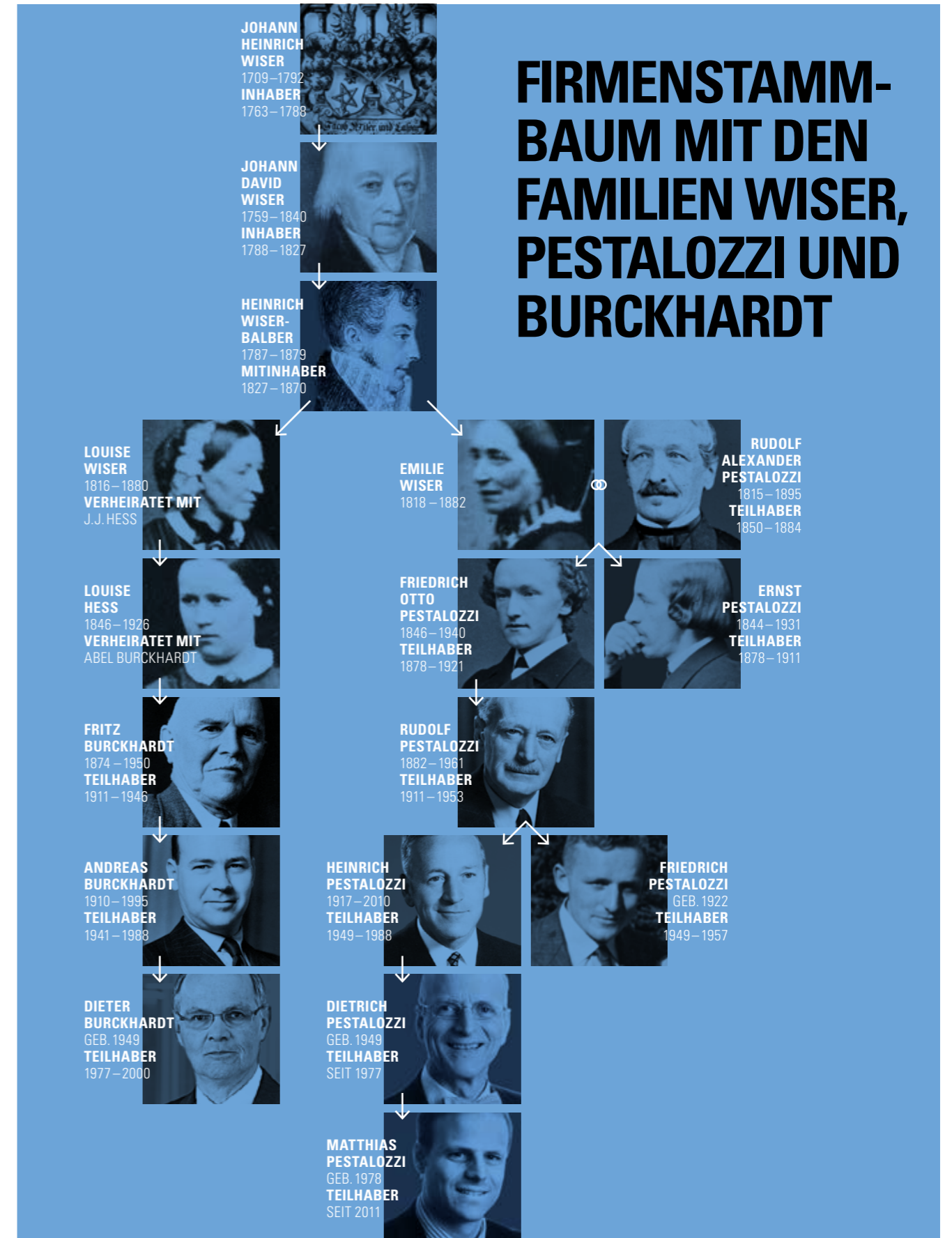
Erst spät, im Jahr 1979, wurde unser Unternehmen eine Aktiengesellschaft. Von Anfang an erweiterten wir unser Gremium mit Persönlichkeiten aus der Wirtschaft. Diese Kollegen brachten ihre Erfahrungen aus nationalen und internationalen Branchen ein und ergänzten uns so bei der Strategiesuche optimal. Die Strategie der 80er-Jahre war auf Wachstum ausgerichtet. In dieser Zeit wurde unser Verkaufsgebiet durch den Kauf von Tochtergesellschaften erweitert und unser Verkaufsprogramm sowie unser Dienstleistungsangebot ausgebaut. Es wurde in die Infrastruktur in Dietikon und bei unseren Zweigstellen investiert. In den 90er-Jahren haben wir uns dann spezialisiert und verkleinert und unseren Ertrag im Verhältnis zum Umsatz gesteigert. Diese Strategie mit unseren vier Geschäftseinheiten, ausgerichtet auf bestimmte Kundengruppen mit den entsprechenden Waren- und Dienstleistungsangeboten, gilt heute noch und ist erfolgreich.

Bald wird nun Matthias Pestalozzi die Führung des Unternehmens übernehmen. Zu diesem Zeitpunkt werde ich mich nach über 45-jähriger Tätigkeit in der Firma aus dem Verwaltungsrat zurückziehen. Dir, Matthias, danke ich, dass du die Herausforderung angenommen hast, diese tolle Firma zu übernehmen und weiterzuführen. Ich wünsche dir und deinem Team alles Gute für die nächsten Jahrzehnte!



Dieter Burckhardt
Vizepräsident Verwaltungsrat

- An der Firma Pestalozzi nicht beteiligte Mitglieder des Verwaltungsrats:
- Dr. Max Fischer (1979–1992)
 - Dr. David Syz (1985–1999)
 - Dr. Hans-Peter Ming (2000–2006)
 - Jean-Marc Dubois (2000–2012)
 - Jeanne Pestalozzi-Racine (2006–2009)
 - Peter Michel (seit 2009)
 - Dr. Stephan Wartmann (seit 2010)



Monatliche Sachrichten

einiger
Sonderwürdigkeiten,

in Zürich
gesammelt, und herausgegeben,
vom Jahre MDCCLXIII.



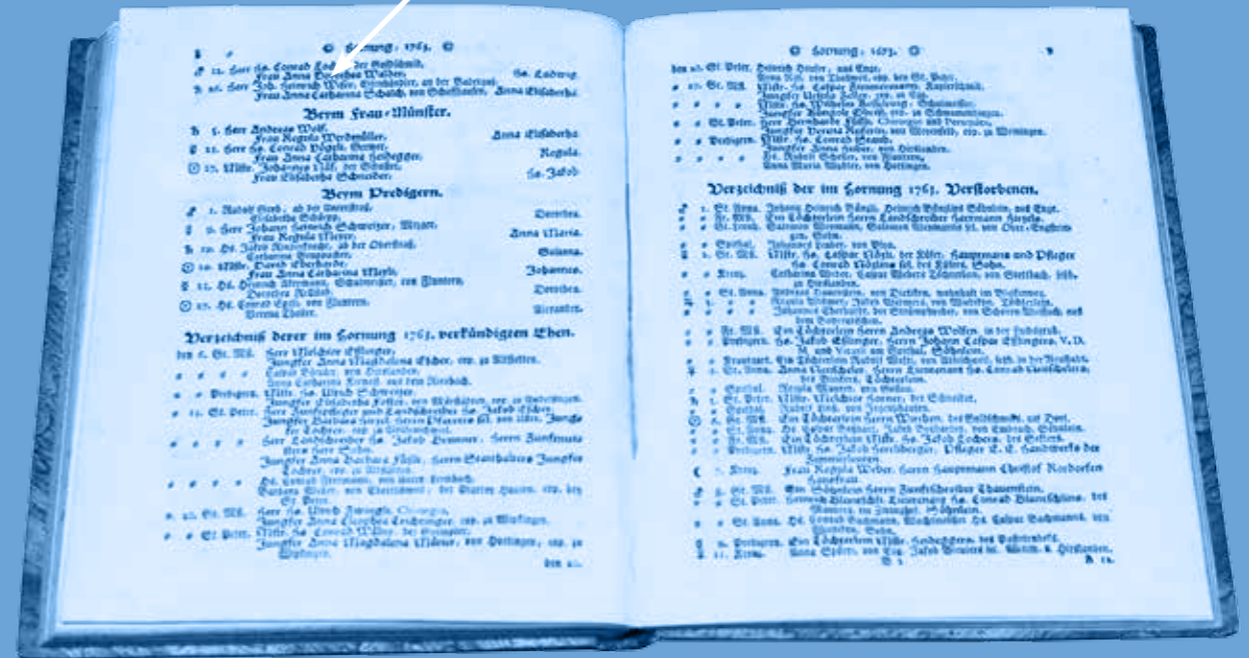
Zu bekommen bey Joh. Kaspar Ziegler, Buchdrucker, in Zürich.

1764



IN DEN MONATLICHEN NACHRICHTEN VON 1763 WIRD JOH. HEINRICH WISER ENTDECKT

h 26. Herr Joh. Heinrich Wiser, Eisenhändler, an der Badergaß,
Frau Anna Catharina Schalch, von Schaffhausen, Anna Elisabetha.



2003 ÜBERGAB DIETRICH PESTALOZZI DIE ARCHIVALIEN DER FIRMA PESTALOZZI BIS ZUM JAHR 1945 ZUR AUFBEWAHRUNG UND ALS GEGENSTAND HISTORISCHER UND FAMILIENGESCHICHTLICHER FORSCHUNG DEM STADTARCHIV ZÜRICH. DIES FÜHRTE ZUR ENTDECKUNG EINER ZUSÄTZLICHEN UNTERNEHMERGENERATION: JOHANN HEINRICH WISER, EISENHÄNDLER AN DER BADERGAß VON 1763–1788.



DAS FERTIGFABRIKAT VERLÄSST DIE FABRIK

ROVIVA ROTH & CIE AG, WANGEN AN DER AARE

Der Antrieb, ein eigenes Unternehmen zu gründen, lag ursprünglich in der Existenzsicherung und im Streben nach Unabhängigkeit der Familie. Dies war auch so, als Jakob Roth 1748 den Grundstein zu unserer heutigen Firma legte und so den Brotkorb für viele Generationen flocht. [...]

Bei Familienunternehmen denkt man rasch an klischeehafte Eigenschaften wie unkontrollierte Emotionen, Patron, Eigentümer-Starrsinn, eingeschränkte Weitsicht, Eigenprofilierung etc. Strategie, Kultur und Organisation eines Familienbetriebes tragen fast immer die Handschrift der Eigentümer. Der Zusammenhalt bzw. der

Zerfall hängt meistens direkt mit der Qualität und der emotionalen Beziehung zum Unternehmen und einem gemeinsamen Wertgefühl zusammen. Bei einer starken emotionalen Bindung in der Familie und einer entsprechenden Selbstverpflichtung zur Sicherung der Existenzgrundlage entsteht ein wesentlich stärkeres «Wir-Gefühl» als bei jedem anderen Unternehmen. [...]

Die Kopplung von Führungsverantwortung und Kapitalbesitz zeichnet den Macher eines Familienbetriebes aus, und im Idealfall vereint er Macht und Fachkompetenz. [...] Fehlende Kompetenz, eine geteilte Geschäftsführung oder das Festhalten an unprofitablen oder aus emotionalen Gründen zu lan-

ge mitgeschleppten Geschäftsfeldern schaden dem Familienunternehmen oder können es sogar zum Absturz bringen. Da Strategien und individuelle Fähigkeiten nicht vererbbar sind, muss jede Generation eine eigene Überlebens- und Erfolgsstrategie entwickeln und Fachkompetenz aufbauen. Das simple Kopieren oder Weiterführen alter Strategien reicht im sich ständig wandelnden Umfeld längst nicht mehr. Nachfolgenerationen müssen sich von allen althergebrachten und nicht mehr zeitgemäßen Dingen trennen. Gerade hier liegt das Potenzial für viele Konflikte versteckt, hervorgerufen durch

„Nachfolgenerationen müssen sich von allen althergebrachten und nicht mehr zeitgemässen Dingen trennen.“

Spannungen zwischen Alt und Neu und durch Vermengung von Emotionen, rationalen Entscheidungen und neuzeitlichen Strategievorstellungen. Die abtretende Generation muss kürzer treten und loslassen, was nicht immer leicht fällt. Sie muss akzeptieren, dass die nachfolgende Generation nicht unbedingt denselben Stil haben wird oder denselben Weg gehen will. Aber die Alten sollen stets das gute Gefühl im Hinterkopf behalten, dass auch die neue Generation immer das Beste für die Unternehmung will.

Auszug aus dem Buch «roviva – Aus Tradition erfolgreich». Autor: Peter Paul Roth, 8. Generation roviva. Sein Sohn Peter Patrik Roth, 9. Generation, ist ein Unternehmerkollege von Dietrich Pestalozzi und wie er lic. oec. HSG.

JOHANN HEINRICH WISER

Der erste schriftliche Hinweis auf einen im Eisenhandel tätigen Vorfahren stammt aus dem Jahr 1763. In der Sammlung «Monatliche Nachrichten einiger Merkwürdigkeiten», die in Zürich herausgegeben wurde, findet sich ein Eintrag anlässlich der Taufe von Anna Elisabetha, Tochter von Johann Heinrich Wisser und seiner Frau, Anna Catharina Schalch.



Eisenhandlung an der Zürcher Badergass

Aus der Taufmeldung (siehe Text auf Seite 11) geht hervor, dass Johann Heinrich Wisser zu jenem Zeitpunkt als Eisenhändler an der «Badergass» in Zürich tätig war. Diese heisst heute Zinnengasse und verbindet Storchengasse und Limmat, ist also nicht mit der heutigen Badergasse in der Nähe der Rudolf-Brun-Brücke zu verwechseln. Viel ist von Wisser nicht bekannt. Er stammte aus dem Zürcher Weinland und arbeitete anfänglich als Buchhalter im Bergwerk Eberfingen bei Stühlingen (Baden-Württemberg, ca. 15 km nordwestlich von Schaffhausen) – bis dieses seinen Betrieb einstellte. Dank des seiner Familie früher geschenkten Bürgerrechts kam Johann Heinrich Anfang der 60er Jahre des 18. Jahrhunderts nach Zürich, wo er die erworbenen Materialkenntnisse für den Aufbau eines neuen Geschäfts nutzte. Am 17. September 1788 übergab Heinrich Wisser seinem Sohn Johann David (1759–1840) die Eisenhandlung, die er an der Badergass betrieben hatte. In der Übergabeurkunde aufgeführt sind die Aktiven (Warenlager und Debitoren) und die Passiven (Kreditoren, Zinsbuch und Kapital) von je 18771 Gulden. Ausserdem wird Sohn Johann David darin dazu

verpflichtet, die Hälfte des Gewinns dem Vater während Lebzeiten zu überlassen und nach dessen Tod der Mutter «alljährlich so vill zu kommen [zu] lassen, dass sie lebenslänglich eine anständige und honette Unterhaltung und Versorgung haben kann». Zu Zahlungen an die Mutter kam es jedoch nicht mehr, da sie bereits 1795 verstarb.



WAS DIE WELT BEWEGTE

➔ 1768: ERSTE WELTUMSEGELUNG
Der britische Seefahrer und Entdecker James Cook segelt mit der Endeavour zum ersten Mal um die Welt. Von seiner dreijährigen Expeditionsreise kehrt Cook mit hochwertigem Kartenmaterial zurück.

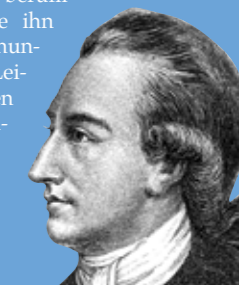


➔ 1783: ERSTE HEISSLUFTBALLONFAHRT
Die Brüder Montgolfier erfinden den Heissluftballon. Der erste Flug dauert zehn Minuten und erreicht eine Höhe von 2000 Metern. Weil man der Sache noch nicht richtig traut, werden statt Menschen ein Hahn, eine Ente und ein Schaf befördert.



WAS ZÜRICH BEWEGTE

➔ 1775: GOETHE IN DER SCHWEIZ
Seine erste Schweizreise im Juni 1775 führt den damals 25-jährigen Frankfurter Rechtsanwalt Johann Wolfgang von Goethe auch nach Zürich. Goethe ist beflügelt von der Schweizer Landschaft; insbesondere vom Zürichsee und Rheinfluss. Die Reise in die Schweiz verkörpert nicht nur den Zeitgeist des «Sturm und Drang»: Für den frisch verlobten Goethe ist sie gleichzeitig auch Flucht aus einer privaten und beruflichen Krise, die ihn 1774 zum Jahrhundertwerk «Die Leiden des jungen Werthers» inspiriert.





DIENER AG, ZÜRICH

Über zwei Generationen war Pestalozzi unser Hauptlieferant für Armierungsstahl. Vergebungskriterien waren nicht nur der Preis, sondern auch die Bereitschaft, bei Bedarf, wie im Umbau oft nötig, auch kurzfristig zu liefern. Die guten Geschäftsbeziehungen wurden ergänzt durch die Freundschaft zwischen den Familien, die bis heute andauert. Es ist durchaus möglich, dass bereits frühere Generationen geschäftlich miteinander verkehrten, führte doch mein Urahne Hans Heinrich Diener im Jahre 1813 erstmals Arbeiten auf eigene Rechnung aus. Mit Eisen verstärkter Beton wurde vor rund 150 Jahren

„Unsere Firmen haben sich gewandelt – geblieben ist uns die Freude am Bauen.“

erfunden. Ein frühes Beispiel in der Schweiz ist die von Ingenieur Robert Maillart entworfene, noch heute frappant elegante Salginatobelbrücke im Prattigau. Bis zur breiten Anwendung dieser genialen Technik sollten jedoch noch einige Jahre vergehen. Nun, unsere Firmen haben sich gewandelt – geblieben ist uns die Freude am Bauen. Wir gratulieren Pestalozzi herzlich zum Jubiläum und entbieten unsere allerbesten Wünsche für die Zukunft.

Hansjürg Diener, dipl. Ing. ETH
Diener AG Bauunternehmung (Betrieb 2004 eingestellt)



GEORG FISCHER AG, SCHAFFHAUSEN

Als ich 1984 neuer Chef des Bereichs Rohrleitungssysteme wurde, interessierten mich vor allem die Beziehungen zu unseren Geschäftspartnern in aller Welt. Meine Kadermitarbeiter lobten die Firma Pestalozzi für ihre hervorragende, langjährige Partnerschaft und überzeugten mich, meinen ersten Kundenbesuch dort abzustatten. Da ich mich früher auch mit Logistik beschäftigt hatte, interessierte mich dieser Aspekt der

Partnerschaft besonders. Bereitwillig wurde mir alles erklärt, und auch der Wunsch, unsere Produkte im Lagerhaus zu sehen, wurde erfüllt. Die Euphorie, die sich aufgebaut hatte, wich der Ernüchterung, als ich feststellen musste, dass die Konkurrenz einen viel grösseren Raum einnahm als +GF+. Ich brauchte etwas Zeit, um den Besuch zu verdauen. Immerhin fühlte ich mich in meiner Überzeugung bestätigt, wie wichtig es ist, sich als Chef persönlich ein Bild der Realität im Markt zu machen. Das gegenseitige Vertrauen ist in allen geschäftlichen Belangen von grosser Bedeutung, doch langfristig massgebend sind die echten Leistungen der Partner und der Wille und die Fähigkeit gemeinsam erfolgreich zu sein. Pestalozzi war in diesem Sinne für +GF+ immer ein ausgezeichneter, verlässlicher Partner und wird es hoffentlich noch lange bleiben.

Martin Huber, ehem. VR-Präsident Georg Fischer AG, gegr. 1802

JOHANN DAVID WISER

1788 richtete Johann David Wisser seine «Handlung» in einem an die Fraumünster-Aussenmauer angebauten «Lehenladen» ein. Das Start-Inventar, welches er von seinem Vater Johann Heinrich Wisser übernommen hatte, bestand aus Eisen, Stahl und Eisenwaren. Der Gesamtwert des Materials betrug 4312 Gulden.



Johann David Wisser (1759–1840)

Der Geschäftssitz, der ehemals als Beinhaus gedient haben soll, war ähnlich einem Schwalbennest am Fraumünster «angeklebt». Von der Stelle aus hatte man eine gute Sicht auf den Münsterhof, der im 18. Jahrhundert als Messeplatz Zürichs diente. Um seinen Prachtsbrunnen wurden im Brachmonat (Juni) und im Herbst bewegliche Krambuden aufgebaut. Die Lage des «Schwalbennestes» gegenüber dem Kornhaus, später Kaufhaus, wo heute das Waldmann-Denkmal steht, war vorzüglich. Hier legten die Ledischiffe an, die vom See herkommend ihre Waren umladen oder im Kaufhaus einlagerten, um auf dem Rückweg Korn und Wein, Baumwoll- und Leinentücher für das Bündnerland mitzunehmen. Auf dem Münsterhof fanden damals noch der Pfingst- und der Kirchweihmarkt statt. Dort stationierten bis in die neunziger Jahre des 19. Jahrhunderts hinein die von Pferden gezogenen Botenwagen vom Lande, die den Platz vom Morgen bis zum Abend mit regem Leben und mit ländlichen Gerüchen füllten. Zum rechten Limmatufer hinüber führte zu dieser Zeit ein nicht befahrbarer, aber viel begangener hölzerner Steg, der zwischen 1836 und 1838 durch die Münsterbrücke ersetzt wurde.

Eisen – ein gutes Geschäft

Das Eisen, das die junge Firma kaufte und verkaufte, kam damals zum grössten Teil aus den Quellgebieten unserer Flüsse, von Bergwerken und Eisenschmelzen wie z.B. am Gonzen oberhalb Sargans. Stahl, Messing und Blei wurden im Ausland gekauft. Wie das Geschäftsleben vor über 200 Jahren aussah, ist schwer vorzustellen. Dass es kompliziert gewesen sein muss, ist ein Fakt. Beispielsweise rechnete man noch nicht mit dem Metersystem; Fuss, Elle und Pfund waren die gängigen Masseinheiten. Zudem gab es vom halben Neuthaler bis zum 4-Bätzler allein in der Schweiz über 300 verschiedene Münzsorten.

Erweiterung des Kundenstamms

Aus dem Übernahme-Inventar geht hervor, dass Johann David Wisser einen grossen Teil seiner Kundschaft vom Geschäft des Vaters übernehmen konnte. Er wusste sie aber bald zu erweitern. Schon um die Jahrhundertwende erstreckte sie sich über die Kantone Zürich, Schaffhausen, Thurgau, St.Gallen, Glarus, Aargau, Zug und Luzern. Das Lagersortiment blieb am Anfang noch klein. Eine wichtige Rolle spielten damals Bratöfen und gusseiserne Öfen. Die letzteren wurden über den Winter ausgeliehen. 1787 erblickte Sohn Heinrich das Licht der Welt. Nach einer kaufmännischen Ausbildung und einem Italienaufenthalt trat er 1807 ins Geschäft seines Vaters ein und übernahm 1827 die Leitung.



MARKT AM MÜNSTERHOF (18. JH)

WAS DIE WELT BEWEGTE

1815: NAPOLEON UND DER WIENER KONGRESS

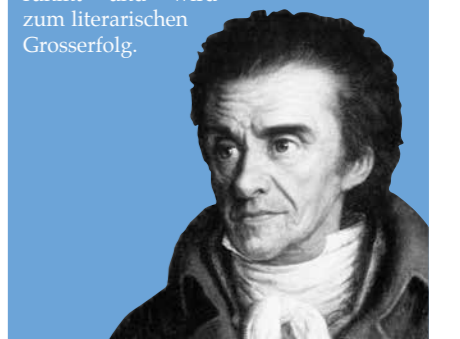
Die blutige Ära Napoleon endet mit einer Reihe von Befreiungskriegen. Obwohl sein Vorhaben, die Vorherrschaft Europas zu übernehmen, scheitert, hat Napoleon erheblich dazu beigetragen, die politische Landkarte des Kontinents zu verändern. Nach seiner Verbannung auf Elba kommt es in Wien zu einem Zusammentreffen der Siegermächte, um eine stabile europäische Nachkriegsordnung herzustellen. Das neue Gleichgewichtssystem soll allen Ländern gleichviel Macht zusprechen und somit Kriege möglichst verhindern.



WAS ZÜRICH BEWEGTE

1746–1827: JOHANN HEINRICH PESTALOZZI

Eine entfernte Verwandtschaft verbindet die Unternehmerfamilie mit dem Pädagogen, Philosophen und Politiker Johann Heinrich Pestalozzi. Der Grossvater ist reformierter Pfarrer in Höngg und vermittelt seinem Enkel die Liebe zu Jugend und Volk. Pestalozzi schreibt mit seinen Unterrichts- und Erziehungsmethoden im europäischen Bildungswesen Geschichte. Karriere macht er auch als Schriftsteller: Lienhard und Gertrud, ein vierbändiger Roman, macht ihn weltberühmt und wird zum literarischen Grosserfolg.





JULIUS SCHOCH & CO., ZÜRICH

Pestalozzi & Co waren unsere wichtigsten Konkurrenten. Ihr umfassendes Verkaufsprogramm im Handel mit der Maschinen- und Bauindustrie und in der Ausrüstung von Handwerkern mit Werkzeugen, Maschinen und Halbfabrikaten sowie mit Werkzeugmaschinen war sehr vergleichbar mit dem unsrigen. Auch die Geschäftsphilosophie und die historische Entwicklung der beiden Firmen waren ähnlich. So hat sich im Nebeneinander während Generationen ein gegenseitiges von Respekt geprägtes Verständnis entwickelt. Die Firmen Pestalozzi und Schoch betrieben, gemeinsam mit dem dritten Zürcher Eisenhändler, Küderli, die Tektonik AG, Regensdorf, welche Armierungsmatten schweiste. Die jährliche Generalversammlung fand jeweils an einem Donnerstag statt und nahm rund 20 Minuten in Anspruch. Der Rest des Tages und Abends wurde mit Essen, Trinken und Jassen verbracht. Anfangs der 70er Jahre entschieden sich die beiden Inhaber der Eisenhandlung Julius Schoch & Co., die Brüder Eugen und Walter Schoch, ihr Geschäft aufzugeben. Anlass war der Wunsch der Stadt Zürich, einen Teil des Lagerplatzes in Zürich-Aussersihl für eine Expressstrasse zu verwenden; zudem konnten sie so Probleme mit ihrem Geschäftspartner lösen.

Bei der Liquidation, die Ende 1970 abgeschlossen werden konnte, halfen Pestalozzi und Küderli tatkräftig mit. Sie übernahmen Mitarbeiter und kauften der Firma Schoch auf einen vereinbarten Zeitpunkt sämtliche Lagerbestände ab.

Eines Tages fuhr ein Chauffeur eines weiteren Eisenhändlers mit einem Lastwagen, voll beladen mit rostigen Trägern und in Jutesäcken abgepackten Betoneisenbindern, in Aussersihl ab und warf eine

brennende Zigarette aus dem Fenster. Diese fiel, vom Fahrtwind getragen, auf die Jutesäcke und steckte diese und das soeben aus der Li-

quidation gekaufte Fahrzeug sowie die ganze Ladung in Brand. Wenige Tage später holte der Käufer einen zweiten gleichen Lastwagen (Mowag 10 Tonnen) mit der gleichen Ladung ab.

All diese gemeinsamen Berührungspunkte und Ereignisse führten die Inhaber, vor allem der beiden Firmen Pestalozzi und Schoch, zu guten, ja freundschaftlichen Kontakten. Heiner Pestalozzi war ein humorvoller, loyaler und zufriedener Mensch, mit dem ich besonders im Rahmen der Tektonik AG und dann auch in der Liquidationsphase der Firma Schoch eine wertvolle Zusammenarbeit pflegen durfte.

Walter Schoch, ehemaliger Teilhaber der Julius Schoch & Co., gegr. 1886

HEINRICH WISER-BALBER

Nach seiner kaufmännischen Ausbildung und einem Italienaufenthalt trat Heinrich Wisser-Balber 1807 als Angestellter in das Geschäft seines Vaters ein. Ab 1827 führte er es – während einiger Jahre zusammen mit seinem Stiefbruder David – als Teilhaber an seines Vaters Seite.



Heinrich Wisser-Balber (1787–1879)

Wer heute durch die weitläufigen Lagerhallen in Dietikon fährt und versucht, sich Bilder dieser Vergangenheit vorzustellen, wird sich bewusst, wie sich Leben, Arbeit und Wirtschaft in den letzten zwei Jahrhunderten verändert haben.

Sauerkraut mit Speck für gute Kunden

Die Häuser und Liegenschaften von Pestalozzi spielen eine wichtige Rolle in der Geschichte der Firma – deshalb sollen sie an dieser Stelle kurz geschildert werden. Ein gutes Gespür für die Entwicklungsmöglichkeiten seines Geschäfts erwies Johann David Wisser im Jahre 1835, als er zusammen mit seinen Söhnen das Haus «zur Farb» am Münsterhof 12 erwarb. Dieses Haus diente während Jahrzehnten in allen Geschossen ausschliesslich Wohnzwecken der Familienmitglieder. Den zweiten Hauskauf (der «Drachen», In Gassen 5), tätigte Heinrich Wisser im Jahre 1841. Später, im Jahre 1853, kam auch das mit dem Drachen zusammenhängende Doppelhaus «zum Luchs» in seinen Besitz. Immer noch wickelte sich aber die bescheidene Geschäftstätigkeit in dem am Fraumünster angeklebten Lehenladen gegenüber dem die Münsterbrücke flankierenden Kaufhaus ab. Vom Messplatz Münsterhof profitierte die kleine Eisenhandlung vor allem durch Marktbesuche der Landbevölkerung, die sich gleichzeitig mit Wisers Waren eindeckte.

Das «Geldeinziehen», also das Eintreiben von offenen Geldbeträgen, war auch zur Zeit Heinrich Wisers alles andere als ein leichtes Unterfangen. Wollte man von den Landkunden sein Geld bis spätestens Neujahr erhalten, musste jemand von der Firma von Ort zu Ort – je nach Wetter zu Fuss oder in einer Chaise – das Geld eintreiben gehen. Aus Angst vor Überfällen trug man das Geld in einer um den Leib geschnallten ledernen Geldkatze. Die Kunden, die persönlich vorbeikamen, leerten ihre Schweinsblase auf den Zahlstisch und schauten geduldig zu, bis ihre Münzsammlung gezählt, geprüft und für richtig befunden worden war. Da die Zahlungsreisen in die Stadt meistens auf den Freitag, den Markttag, fielen, warteten mitunter mehrere Kunden gleichzeitig auf die Entlastung von ihren Schulden. Waren unter den Zahlenden gute alte Kunden, so schickte man sie zum Mittagessen ins Wohnhaus hinüber, wo auf dem Tisch schon Suppe, Sauerkraut mit Speck und ein Glas Wein bereitstanden.



WAS DIE SCHWEIZ BEWEGTE

1848: DIE SCHWEIZ WIRD ZUM BUNDESSTAAT

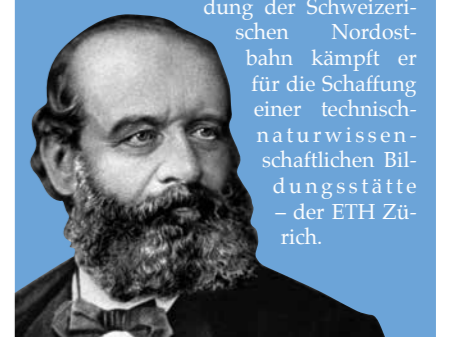
Nach der endgültigen Entmachtung der Aristokratie wird die Schweiz mit der Annahme der Bundesverfassung 1848 zum Bundesstaat erklärt. Mit der neuen Verfassung wird das Mass- und Münzwesen vereinheitlicht – unter anderem mit der Einführung des Schweizer Frankens – und Bern zur Bundesstadt der Confoederatio Helvetica erklärt. Politisch dominieren die Freisinnigen, Gründer des neuen Staatswesens. Seit dessen Inkrafttreten wurde die Bundesverfassung nur zweimal gesamthaft überarbeitet: 1874 zweisprachig und 1999 viersprachig.



WAS ZÜRICH BEWEGTE

1819–1882: ALFRED ESCHER ALS GRÜNDER UND POLITIKER

Der Zürcher Politiker und Eisenbahnpionier Alfred Escher beeinflusst wie kein anderer die politische und wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz. Die Ära Eschers bringt wirtschaftlichen Aufschwung und stärkt die Bedeutung Zürichs im 1848 gegründeten Bundesstaat. Er bringt erste Eisenbahnprojekte ins Rollen, die den verkehrstechnischen Rückstand der Schweiz gegenüber dem Ausland aufholen. Nebst der Gründung der Schweizerischen Nordostbahn kämpft er für die Schaffung einer technischen naturwissenschaftlichen Bildungsstätte – der ETH Zürich.





SCHMOLZ+BICKENBACH AG, EMMENBRÜCKE

Vor fast 35 Jahren, als ich die Verantwortung für den Blankstahlverkauf bei von Moos übernahm, gab es in der Schweiz vier Blankstahlanbieter, die gemeinsam über 80% des Marktes beherrschten: Pestalozzi, Schmolz+Bickenbach, Drahtwerke Biel und von Moos Stahl. Es war deshalb naheliegend, eine gemeinsame Preisliste für Kleinmengen zu publizieren. Nur erwies sich dieses Vorhaben vorerst als schwierig, weil die in den einzelnen Unternehmungen verantwortlichen Verkaufsleiter teilweise untereinander so zerstritten

„Die Verkaufsleiter waren teilweise untereinander so zerstritten, dass ein Gespräch an einem Tisch nicht möglich war.“

der Gesprächspartner gelang letztlich der Durchbruch. Ich konnte dabei zum damaligen Blankstahlchef bei Pestalozzi, Paul Bolt, ein erfreuliches Vertrauensverhältnis aufbauen, das über viele Jahre Bestand hatte.

Marcel Imhof, COO
Schmolz+Bickenbach AG



F. + H. ENGEL AG, BIEL

Im Jahr 2000 trat ich für ein 6-monatiges Praktikum bei Pestalozzi ein. Aus diesem Praktikum wurde eine Anstellung von fast drei Jahren. Während dieser Zeit lernte ich die Pestalozzi-Kultur und die Menschen dahinter bestens kennen. Und so war sie, die Kultur: ethisch, korrekt, verbindlich, vertrauens-

Fabian Engel, Geschäftsleiter in 5. Generation,
F. + H. Engel AG

voll. Und so war auch Dieter Pestalozzi als Chef: Vertrauen gebend, Leistung einfordernd, herausfordernde Fragen stellend, motivierend. Auch streng – nachdem ich einen der grössten Stahlkunden durch ungeschickte Bemerkungen fast vergault hatte. Aber man konnte es wieder ins Lot bringen, und ich zog meine Lehren. Rückblickend waren mir die «Pestalozzianer» eine grosse Hilfe, um den Start in die eigene Unternehmerkarriere erfolgreich zu gestalten. Die vor Jahren entstandenen, von Vertrauen gekennzeichneten Beziehungen bestehen bis heute und ermöglichen es beiden Firmen, partnerschaftlich gemeinsame Ziele zu erreichen.

RUDOLF ALEXANDER PESTALOZZI

Mit Rudolf Alexander Pestalozzi-Wiser trat 1850 der «1. Pestalozzi» in die Firma seines Schwiegervaters ein, wo er bis 1884 als Teilhaber wirkte. Gleichzeitig mit seinem Eintritt nahm er Wohnsitz im Familienhaus am Münsterhof.



Rudolf Alexander Pestalozzi-Wiser (1815–1895)

In der Mitte des vorletzten Jahrhunderts vollzog sich ein radikaler Wandel. Die Stahlfeder ersetzte den Gänsekiel, die Kopiermaschine das handschriftliche Abschreiben von Briefen. Dampfmaschine und Eisenbahn revolutionierten den Verkehr. Die Post wurde verstaatlicht und führte einheitliche Taxen ein. Die Postmandate und Postkarten kamen auf, der Telegraf und die Gasbeleuchtung ebenso. Auch der Eisenhandel wurde in diese Entwicklung mit hineingezogen. Die Umsätze wuchsen, in den Preisen machten sich stärkere Schwankungen geltend. Dies und das Auftreten vermehrter Konkurrenz mahnten zur Verständigung über die Verkaufspreise und die Zahlungsbedingungen. Die Einleitung zu diesem Zusammenarbeiten und die Überwindung des anfänglich gegenseitigen Misstrauens erforderten nicht wenig Mühe.

Aufschwung durch den Deutsch-Französischen Krieg

Im Jahre 1870 wurde ganz Europa durch den Krieg zwischen Deutschland und Frankreich in Spannung versetzt. Die Schweiz erfuhr zum ersten Mal in dieser Zeit, was ihre Neutralität auch in wirtschaftlicher Hinsicht bedeutete. Da ein grosser Teil der im Kriegsgebiet liegenden französischen Industrie stillgelegt wurde und die deutsche Industrie durch die Kriegsbedürfnisse überbeansprucht war, fielen der Schweiz bedeutende Aufträge zu. Die vorher während mehreren Jahren ziemlich brachgelegene Geschäftstätigkeit belebte sich wieder stark. Der für Deutschland sieghafte Ausgang des Krieges weckte in dem wiederaufgerichteten deutschen Reich das Selbstgefühl und mit ihm alle schlummernden Kräfte, was zu einem

mächtigen Aufschwung auch in den Nachbarländern führte. Der grösste Teil des schweizerischen Bedarfs an ausländischem Eisen, für den bisher Belgien – nie ganz befriedigend – aufkam, wurde damals von Deutschland gedeckt. Nur für Feinbleche, verzinnnte Bleche und einen Teil der schmiedeisernen Röhren blieben mit belgischen Werken freundschaftliche Beziehungen bestehen.

Ein sensibler Geschäftsmann

Ausschliesslich Positives weiss Rudolf Alexander Pestalozzis dritter Sohn Friedrich Otto über seinen Vater zu berichten: «Mein Vater war ein stattlicher, freundlicher Mann, aufrecht in Statur, Wahrhaftigkeit und sittlich-religiösen Grundsätzen, konservativ ohne Engherzigkeit und wahrhaft sozial gesinnt, bevor dieser Name allgemein gebraucht worden ist [...] Was ihm vielleicht zum raschen geschäftlichen Vorwärtskommen fehlte, war ein ausgeprägter kaufmännischer Sinn, der Trieb zum rücksichtslosen Geldverdienen. Am meisten verstand er es, mit den Kunden, die zu ihm voll Achtung aufsahen, freundlich zu verkehren und ihnen, wie auch den Lieferanten, durch ein einwandfreies Geschäftsgebaren sowie eine in Stil und Handschrift tadellose Korrespondenz Achtung abzugewinnen.»



FAMILIENBILD
UM 1865

WAS DIE WELT BEWEGTE

1881: DIE ERSTE ELEKTRISCHE STRASSENBAHN

Von England ausgehend, erfasst die Industrielle Revolution bald ganz Westeuropa und die USA. In Berlin nimmt zu dieser Zeit die erste elektrische betriebene Strassenbahn der Welt ihren Betrieb auf. In den ersten Monaten befördert die «elektrische Eisenbahn», wie sie von ihrem Urheber Werner von Siemens genannt wird, bereits 12 000 Passagiere. Sie ist 4,3 m lang und erreicht eine Geschwindigkeit von bis zu 35 km/h. Wer mitfahren will, muss allerdings tief in die Tasche greifen – eine Fahrt kostet 20 Pfennig, so viel wie ein ganzer Stundenlohn.



WAS ZÜRICH BEWEGTE

1871–1893: DIE KLEINSTE GROSSSTADT DER WELT

Bedeutende Entwicklungen in der Industrie, dem Banken- und Versicherungswesen machen Zürich zum wichtigsten Wirtschaftsstandort der Schweiz. Weitere Errungenschaften wie der Bau der ETH ziehen die Menschen in Massen an – die Stadt beginnt sich auszudehnen. Die «Erste Stadterweiterung» lässt Zürich über sein mittelalterliches Zentrum hinauswachsen. Zu «Gross-Zürich» gehören nun Wollishofen, Enge, Leimbach, Wiedikon, Aussersihl, Wipkingen, Oberstrass, Unterstrass, Fluntern, Hottingen, Riesbach und Hirslanden.





SCHALTERHALLE DER SCHWEIZERISCHEN KREDITANSTALT
ZÜRICH 1856

CREDIT SUISSE

„Ein derartiges Jubiläum konnte ich mit keiner anderen Firma je feiern.“

Über 43 Jahre habe ich für die Credit Suisse Group gearbeitet, davon rund 25 Jahre im Firmenkundengeschäft. In dieser Zeit habe ich mit vielen Firmen Höhen und Tiefen und somit auch Freude und Frust geteilt. Ein einmaliges, freudiges Ereignis werde ich wohl nie vergessen, welches ich mit der Traditionsfirma Pestalozzi + Co AG erleben durfte: Im Jahr 2010 feierten wir im altherwürdigen Landhaus Bocken in Horgen ein sehr spezielles Jubiläum, nämlich 100 Jahre Geschäftsbeziehung zwischen dem

Familienunternehmen Pestalozzi und der Credit Suisse. Ein derartiges Jubiläum konnte ich mit keiner anderen Firma je feiern.

In meinen Nachforschungen, die ich teilweise im Stadtarchiv der Stadt Zürich vorgenommen habe, konnte ich die Jahresabschlüsse der Firma Pestalozzi per Ende 1910 sichten. Tatsächlich war in diesem Jahresabschluss ein Kredit seitens der Schweizerischen Kreditanstalt in der Höhe von CHF 140'000 ausgewiesen, welcher bis zum Jahr 1914 bereits wieder zurückbezahlt war.

Peter Kuonen, Key Account Manager
Credit Suisse



ZÜRCHER KANTONALBANK

Ein Blick auf die Entwicklung eines Unternehmens widerspiegelt auch immer den Wandel von Technologie und Gesellschaft. Im Archiv der ZKB liegende Dokumente der Liegenschaftenschätzungen der Immobilienobjekte in Dietikon illustrieren dies eindrücklich: In der Schätzung des Jahres 1980 wurde positiv vermerkt: «Umstellung der Kohlezentralheizung auf Oelfeuerung; Einbau von Doppelverglas-

fenstern». Was dannzumal als energetisch fortschrittlich gegolten hat, erfährt lediglich drei Jahrzehnte später eine andere Wertung. Auch gesellschaftspolitisch reflektiert die Firmengeschichte den Wandel, den die Schweiz in dieser Zeitperiode erfahren hat. War die «Gastarbeiterbaracke mit 6-Zimmern à 4 Betten» die Normalität im Jahre 1969, erscheint dies im Zeitalter der Personenfreizügigkeit weit länger als 40 Jahre zurückzuliegen. Ferner wird eine «Freilandkrananlage» (siehe Bild) erwähnt. Wurden dazumal noch Stahlprodukte im Freien gelagert, so ist dies aus wirtschaftlichen und ökologischen Gründen heute undenkbar. Die 250 «Lebens»-Jahre der Firma Pestalozzi illustrieren somit exemplarisch den stetig beschleunigten Wandel von Technologie, Wertvorstellungen und Zeitgeist.

Roger Lemp, Key Account Manager
Zürcher Kantonalbank

FRIEDRICH OTTO PESTALOZZI UND ERNST PESTALOZZI

Friedrich Otto Pestalozzi trat am 1. Januar 1871 in das elterliche Geschäft ein, in dem sein älterer Bruder Ernst schon seit 1861 tätig war und bereits seine Lehrzeit absolviert hatte. 1878 wurden beide Brüder Teilhaber der Firma, die immer noch den Namen des Gründers trug. 1891 änderten die beiden den Namen auf «Gebr. Pestalozzi».



F. Otto Pestalozzi (1846–1940) und Ernst Pestalozzi (1844–1931)

Ebenfalls 1891 erfolgte der Umzug vom «Schwalbennest» in die vom Wohnhaus in ein Geschäftshaus umgewandelte Liegenschaft Münsterhof 12, wo Büros und Verkaufsmagazin Platz fanden.

Rege Bautätigkeit

Von 1870–1920 stieg der Personalbestand von 3 auf 49 Büroangestellte und von 5 auf 75 Arbeiter. Parallel zu diesem Wachstum entwickelte sich auch der Warenumsatz. Erreichte dieser bis 1893 die Summe von einer Million Franken nie, erhöhte er sich mit der Stadtvereinigung und der damit verbundenen regen Bautätigkeit auf das Dreifache. Es gelang den beiden Brüdern auch, den Liegenschaftsbesitz am Münsterhof zu erweitern. Durch den Erwerb des Hauses «zum Roten Mann» 1886, heute «In Gassen 1», sicherten sie sich den für die künftige Entwicklung der Firma notwendigen Platz. Erst 1918 wurde die Liegenschaft im Erdgeschoss und ersten Stock zu Magazinen für Installationsmaterial umgebaut. Ergänzt werden konnte der Liegenschaftsbesitz am Münsterhof

im Jahre 1913 durch den Erwerb der Häuser «zum St. Lorenz» (Münsterhof 11) und «zum Münsterhof» (Münsterhof 10) im Jahre 1918. Die Eisenlager erforderten jedoch immer mehr Platz. Konnten die ersten Träger zusammen mit den Rundwellen noch auf zwei Haufen an der Westseite des Hauses Münsterhof 12 deponiert werden, so musste schon bald hinter dem Fraumünster ein kleiner Lagerplatz gemietet werden. 1893 erwarb man beim Bahnhof Wollishofen 1226 m² Land, die 1897 durch weitere 3750 m² ergänzt wurden. Der Bau eines eigentlichen Geschäftshauses in Wollishofen erfolgte im Jahre 1906.

Die erste weibliche Angestellte

Die erste weibliche Angestellte hielt 117 Jahre nach der Firmengründung Einzug. Mit der Anschaffung einer Schreibmaschine im Jahre 1905 war auch der Posten eines «Maschinenfräuleins» zu besetzen. In seinem Tätigkeitsbericht hielt F. O. Pestalozzi dieses Ereignis wie folgt fest: «Nicht als ob wir etwa von der These der „geistigen Minderwertigkeit des weiblichen Geschlechts“ beherrscht gewesen wären; aber wir befürchteten, bei der bekannten Liebenswürdigkeit unserer männlichen Angestellten und der vorausgesetzten Nettigkeit der zu engagierenden Stenotypistinnen, könnte die Seriosität des Geschäftsbetriebes etwa Schaden leiden.» Im Sinne eines Kompromisses wurde deshalb die sich bereits im besten Alter befindende «Tante Rietmann» eingestellt.



TRÄGERLAGER IN WOLLISHOFEN
UM 1910

WAS DIE WELT BEWEGTE

1889: ERÖFFNUNG EIFFELTURM
10'000 Tonnen Schmiedeeisen. Das 300 Meter hohe Wahrzeichen der Stadt Paris wird anlässlich der Weltausstellung erbaut.



1912: UNTERGANG DER TITANIC
Sie gilt als «unsinkbar». Doch auf ihrer Jungfernfahrt sinkt das damals grösste Schiff der Welt am 14. April nach der Kollision mit einem Eisberg 300 Seemeilen südöstlich von Neufundland.



WAS ZÜRICH BEWEGTE

1877–1891: ABRUCH DES KRATZQUARTIERS
Mit dem Kratzquartier muss während der so genannten «Grossen Bauperiode» ein ganzes mittelalterliches Stadtviertel den Erneuerungsplänen weichen. Die Planung liegt in den Händen des Stadtgenieurs Arnold Bürkli. Dieser sieht bereits 1862 für das Kratzquartier eine dichte Überbauung mit Blockvierteln sowie eine geradlinige Fortführung der Bahnhofstrasse bis zum See vor. Diesem Vorhaben steht der Kratzurm mit der Parkanlage Baugarten im Weg. Nach zähen politischen Auseinandersetzungen fallen 1891 die letzten Häuser im Kratz.





WEGE DES STAHLS: WOHER DAS MATERIAL KOMMT

Anfänglich kaufte Wisser bei Basler Händlern mit Namen wie Heusler, Burckhardt, Merian oder Paravicini sowie bei den Eisenwerken Albbruck am Rhein (Nähe Waldshut) und im badischen Werk Thiergarten ein. Von Roll Gerlafingen erscheint 1814 in den Büchern, Von Moos einige Jahrzehnte später. Feinbleche wurden ab 1823 bei den Dillinger Hüttenwerken (Saarland) beschafft.

Im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts erweiterten die Inhaber das Sortiment mit den neu aufkommenden T-Trägern, mit Gussröhren, Formstücken und Hydranten der von Roll'schen Giessereien in Choindez und Klus und mit Temperguss-Fittings, welche von Georg Fischer Schaffhausen erfunden worden waren.

Die beiden Weltkriege erforderten viel Geschick bei der Beschaffung von Waren. Die Inhaber persönlich suchten die Lager in Gerlafingen (Von Roll) und Emmenbrücke (Von Moos) wöchentlich nach verkäuflichen Waren ab. Trotz stark steigender Preise versuchte man, in Deutschland so viel Material wie möglich zu kaufen, was dank einer besonderen Verbindung zu einer Gruppe deutscher Händler auch gelang. Der Verkauf von Betoneisen und Schwarzblechen war in der Schweiz reglementiert.

1943 erhielt Teilhaber Andres Burckhardt eine Verwarnung, weil die Firma statt der erlaubten 50 kg 56,5 kg Betonrundeisen für ein Wohnhaus in Zürich geliefert hatte. Zu erwähnen sind auch Lieferanten von Werkzeugen und Maschinen wie Dormer Sheffield (Spiralbohrer), Fein Stuttgart (Elektrowerkzeuge), Schäublin Bévillard (Dreh- und Fräsmaschinen), Kaltenbach Lörrach (Sägemaschinen) oder Mitsubishi Carbide Tsukuba (Hartmetallwerkzeuge) und viele mehr, mit denen Pestalozzi eine langjährige Zusammenarbeit, oft als Generalvertreter für die Schweiz, pflegte. In zwei Schritten 1990 und 2001 wurden diese Geschäftsbereiche verkauft.

Der Ölschock in den 1970er Jahren stellte einen Einbruch dar. Nach Umsatzeinbussen von bis zu einem Drittel konnte Pestalozzi erst drei Jahre später wieder zulegen. In den folgenden Jahren und Jahrzehnten fand in der Schweizer Industrie ein tiefgreifender Strukturwandel statt, der bis heute anhält. Die drei Stahlproduzenten Von Roll Gerlafingen, Von Moos Emmenbrücke und Monteforno Bodio wurden schliesslich zur Swiss Steel (heute Schmolz + Bickenbach) vereinigt. Auch grosse Namen der Werkzeugmaschinenindustrie wie die Maschinenfabrik Oerlikon Zürich,

SIP Genf, Mikron Biel, Studer Thun und Maag Zahnräder Zürich schlossen ihre Tore oder wurden aufgekauft.

Heute beschafft Pestalozzi die Handelsprodukte bei Herstellern in der Schweiz (ca. 40%), in Deutschland, Italien, Griechenland und in anderen europäischen Ländern. Das Vormaterial der Schweizer Produkte wird oft importiert.

Im Handel trägt die Beziehung zu den Lieferanten entscheidend zum Erfolg bei. «Das Geld wird im Einkauf verdient», pflegte Hans Schäppi, ein früheres Mitglied der Geschäftsleitung, zu sagen. Es gehört zu den wichtigen Aufgaben des Handels, die Augen offen zu halten und immer wieder neue Beschaffungsquellen zu suchen und zu erschliessen.

Dietrich Pestalozzi
Präsident Verwaltungsrat



ENTWICKLUNG DES STAHLHANDELS IN DER SCHWEIZ

Mitte des 18. Jahrhunderts wurden in der Schweiz die ersten Stahlhandlungen gegründet. Erst ca. 100 Jahre später, in der 2. Hälfte des 19. Jahrhunderts, formierten sich regionale Interessenverbände. Das «Basler Abkommen» (1923), bei dem sich hauptsächlich Stahlhändler aus Basel und Zürich zusammenschlossen, war ein wichtiger Schritt für die Verbandsgeschichte. Diese Vereinigung führte 1930 zur Gründung des Eisenverbandes, der nach dem 2. Weltkrieg in den Stahlhandel-Verband umfirmiert wurde und bis 1985 die Verbandsgeschichte lenkte. Der Stahlhandel-Verband schloss 1931 Vereinbarungen mit den Regionalverbänden ab und gründete 1941 die «Eisenverband-Händlerzentrale», die als Vertretung der Branche gegenüber den Bundesbehörden im 2. Weltkrieg fungierte. Von den Vierziger- bis in die Sechzigerjahre wurden Preisunterbietungen der Mitglieder aufgrund von abgeschlossenen Konventionen mit massiven Bussen geahndet. Seit 1973 wird das Sekretariat des Verbandes durch Externe geführt: Herr Mussler in Basel, das Büro Bodmer in Zürich und Handel Schweiz in Basel teilen sich bereits seit vierzig Jahren die Sekretariatsarbeit des Stahlhandelsverbandes. Bis zur Umsetzung des neuen

Kartellgesetzes (1985) war der Stahlhandel-Verband hauptsächlich ein Preisverband, dem 1975 als Branchengremium die Schweizerische Stahlhandelszentrale SSZ zur Seite gestellt wurde. Da 1985 mit der Delegiertenversammlung SSZ sowohl die SV-Mitglieder als auch die Präsidenten der Regionalverbände integriert waren und sämtliche Kompetenzen des Stahlhandel-Verbandes an die Versammlung übergingen, wurde diese nach 241 Sitzungen mit einem würdigen Anlass an den Gestaden des Genfersees 1986 aufgelöst. 1993 wurde der SSZ in den Schweizerischen Stahlhandelsverband (SSV) umbenannt. In der Folge der Umorganisation haben sich die meisten der 8 Regionalverbände aufgelöst. Die Kartellgesetzrevision von 1995 zwang zur Abkehr vom Preisverband hin zum Dienstleistungsverband (Schwergewicht Ausbildung und Image im Vorstand sowie Ausbildung und Kalkulation in den Fachkommissionen). 2002 folgte die Umbenennung des SSV zum Schweizerischen Stahlhandelsverband (SSHV). Die erneute Revision des Kartellgesetzes im Jahr 2004 zwang den SSHV zur Einstellung der Publikation von Preislisten. Den Abschluss fand die Identitätssuche mit der Integration der

branchenentscheidenden Haustechnik in den Verbandsnamen im Jahr 2005: Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband (SSHV). Der Weg vom Eisenverband zur SSZ und zum Schweizer Stahl- und Haustechnikhandelsverband wurde im Jahr 2006 mit dem neuen Logo abgeschlossen.

Von den ursprünglichen Gründungsmitgliedern des Eisenverbandes sind heute mit Carl Spaeter, Debrunner, Kiener & Wittlin und Pestalozzi – unserem diesjährigen Jubilar – noch vier Stahlhändler auf dem Markt und in den Verbandsgruppen aktiv vertreten.

Max Herzig, ehemaliger
Präsident des Schweiz. Stahl- und
Haustechnikhandelsverbandes





Hanna Pfisterer, Ehefrau von Fritz Burckhardt

Fritz Burckhardt

Andres Burckhardt

WIE DIE BASLER BURCKHARDTS IN DIE ZÜRCHER FIRMA KAMEN

Wie kommen die Basler Burckhardt in eine typisch zürcherische Firma? Die Geschichte geht zurück auf die Mitte des 19. Jahrhunderts. Der Basler Abel Burckhardt kam als Pfarrer zuerst nach Lindau und dann nach Rütli. Er heiratete die Herrliberger Pfarrerstochter Luise Hess, und sie hatten acht Kinder, als er starb. Diese Luise war eine Kusine der Familie Pestalozzi.

Die Firma Pestalozzi war damals ein lokaler Eisenwarenladen am Münsterhof im Zentrum von Zürich. Die damaligen Leiter der Firma, Ernst und Otto Pestalozzi, waren auf der Suche nach einem jungen Kaufmann. Ihre Wahl fiel auf Fritz Burckhardt, eines der acht Kinder, der inzwischen in Basel bei seinem zukünftigen Schwiegervater eine kaufmännische Lehre absolviert hatte.

Fritz Burckhardt war eine dynamische Persönlichkeit und bewährte sich im Laufe der Jahre, bis er Seniorchef wurde. Er ergänzte für die steigende Bedeutung des Betoneisens das kleine Lager am Münsterhof durch ein weitgehend rationalisiertes Lager in Wollishofen. Es gelang ihm, mit Hilfe des Eisenhändlerverbandes die Programme der Schweizer Bestellungen bei den deutschen Stahlfabrikanten zu koordinieren. Fritz Burckhardt hat den Umsatz der Firma ständig erhöht und mit seinem Einkommen viel Gutes getan, zum Beispiel die finanzielle Unterstützung einiger Angehöriger und sogar Freunde. Die folgende Anekdote ist typisch: Sein Schwiegervater war Pelzhändler. Er verkaufte eines Tages seinen ganzen Laden. Nachher

war er untätig zu Hause, was ihn sehr unglücklich machte. Fritz kaufte ihm, allerdings mit Verlust, seinen Laden zurück, damit der Schwiegervater wieder mit Vergnügen leben konnte.

Eigentlich hätte sein ältester Sohn Ernst als sein zukünftiger Nachfolger in die Firma eintreten sollen, was dieser aber nicht wollte. Schliesslich nahm nur der jüngste, Andres, diese Verpflichtung an. Dieser pflegte vor allem gute Beziehungen mit Kunden und Konkurrenten.

„Fritz Burckhardt hat den Umsatz der Firma ständig erhöht und mit seinem Einkommen viel Gutes getan.“

Eine Anekdote, die ich selbst erlebt habe, ist folgende: Ich war frisch verheiratet, 1954. Für den neuen Haushalt wollte ich eine Werkzeugkiste kaufen. Ich ging in den eleganten, zweistöckigen Laden am Münsterhof, suchte einige Werkzeuge und eine Kiste aus, dann sagte ich dem Verkäufer, ich sei

der Neffe von Andres Burckhardt, und er gäbe mir vielleicht einen Familienrabatt. Darauf stieg der Verkäufer die Stahltreppe hinauf und kam wieder herunter mit der Meldung: «Der Familienrabatt ist 100 Prozent».



Christof W. Burckhardt

FRITZ BURCKHARDT UND RUDOLF PESTALOZZI

Schon vor Rudolf Pestalozzi, der seine Tätigkeit im väterlichen Betrieb 1905 aufnahm, kam über verwandtschaftliche Beziehungen (Details siehe Text links) mit Fritz Burckhardt ein weiterer Familienzweig ins Geschäft. Mit der Ernennung der beiden zu Teilhabern im Jahre 1911 wurde erneut eine Änderung der Firmenbezeichnung notwendig. Die Firma hiess ab diesem Jahr Pestalozzi & Co.



Fritz Burckhardt (1874–1950) und Rudolf Pestalozzi (1882–1961)

Mit Fritz Burckhardt kam frischer Wind in die Firma. Er und der acht Jahre jüngere Rudolf Pestalozzi, der zuerst Fotograf werden wollte, hatten ganz unterschiedliche Charaktere und häufige Meinungsverschiedenheiten. Zum Wohle der Firma gelang es den beiden jedoch immer wieder, Kompromisse zu schliessen und sich zu arrangieren.

Ausbau Standort Wollishofen



Im Jahre 1917 konnte der Grundbesitz in Wollishofen, wo die Firma bis zum Jahre 1960 die Lagergeschäfte abwickelte, erweitert werden. 1930 traf man die Entscheidung zum Bau eines Magazinegebäudes in Wollishofen. Ein Teil des Lagers und die Eisenbiegerei wurden beidseits des Bahnhofes Wollishofen eingerichtet. Die Fassade der seeseitigen Lagerhalle wurde übrigens vom Kunstmaler Max Bill gestaltet und lässt sich noch heute bewundern.

Expansion ins Tessin und Italien-Intermezzo

Ende der 20er Jahre kaufte die Firma Pestalozzi die Eisenhandlung Maffei in Lugano. Dahinter steckte wohl weniger eine echte Strategie als vielmehr eine Leidenschaft von Rudolf Pestalozzi. Er hatte ein

Flair für das Tessin und Italien und ergriff eine günstige Gelegenheit. Maffei wurde in «Rodolfo Pestalozzi & Co.» umbenannt. Bereits etwas vorher hatte man sich schon an der Firma Invernici Rizzi & C. in Mailand beteiligt. Diese Zusammenarbeit dauerte allerdings nur zehn Jahre.

2. Weltkrieg

Die Zeit des zweiten Weltkriegs war für die Firma wirtschaftlich keine Katastrophe. Das Geschäft lief weiter, wenn auch reduziert. Der Lastwagenpark wurde durch Aufgebote stark dezimiert. Nach der deutschen Invasion in Belgien und Frankreich waren die Zufuhren abgeschnitten. Einzelne Wagenladungen wurden von den Deutschen konfisziert oder verschwanden irgendwo im Kriegsgebiet. Nach vielen Bemühungen gelang es den Schweizer Behörden, mit den deutschen Amtsstellen Stahlkontingente auszuhandeln. Ein weiteres Kontingent erhielt die Industrie in Form von so genannten «Eisenchecks», die zum Bezug von Material berechtigten. Es war aber nicht so, dass man bestellen konnte, was man brauchte – man musste nehmen, was die Deutschen entbehren konnten.

Soziale Pionierarbeit: freier Samstagnachmittag und Pensionskasse

Die Firma Pestalozzi & Co. führte als erste Firma in Zürich den freien Samstagnachmittag ein, und am 1. April 1932 gründete sie – 53 Jahre vor dem heutigen BVG (Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge) – ihre Pensionskasse. Die bereits seit 1900 durch Friedrich Otto und Ernst Pestalozzi in einem Fonds zu Gunsten der Angestellten und Arbeiter der Firma geäußerten Gelder von CHF 500'000 wurden als Grundkapital der Pensionskasse übertragen. Schon damals sah das erste Reglement Leistungen in Form von Renten für die Alters-, Invaliden- und Todesfallvorsorge für einen Versichertenbestand von 123 Angestellten und Arbeitern vor.

WAS DIE WELT BEWEGTE

1928–1930: WELTWIRTSCHAFTS-KRISE

Auf den wirtschaftlichen Aufschwung der «Golden Twenties» folgt eine weltweite Krise, die die Industrienationen in schwere Arbeitslosigkeit stürzt. Als Schlüsselereignis wird der «Black Friday», der Zusammenbruch der New Yorker Börse, im Oktober 1929 bezeichnet. Firmenzusammenbrüche, Bankenschliessungen und Massenarbeitslosigkeit sind die Folgen. Es herrscht weltweit Katastrophienstimmung, auch als Grosse Depression bezeichnet. Im Zuge der Rüstungsindustrie unter Hitler erreicht Nazi-deutschland als erstes Land wieder die Vollbeschäftigung.



WAS ZÜRICH BEWEGTE

1939–1945: ZÜRICH IM ZWEITEN WELTKRIEG

Der Ausbruch des Kriegs löst auch in der Limmatstadt Unruhe aus. Menschen aus den oberen Gesellschaftsschichten, aber auch Emigranten und Juden fürchten den Einmarsch Hitlers und suchen in der Innerschweiz Zuflucht. Zürich verfügt kaum über öffentliche Schutzgebäude, bleibt aber bis auf einen vermutlich versehentlichen Bombenabwurf 1945 vor Angriffen weitgehend bewahrt. Das Vorhaben, die Stadt auf Selbstversorgung umzupolen, hat zur Folge, dass grosse Waldflächen gerodet und für die Landwirtschaft eingesetzt werden.





„Wir erhielten von Herrn Andres Burckhardt die Order, jeden beladenen Lastwagen der Acifer sofort zu verfolgen.“

Peter Moser, Rentner
von 1956–2002 bei Pestalozzi tätig

ALLE BEMÜHUNGEN UMSONST!

Wir erhielten von Herrn Andres Burckhardt, dem der Aussen-dienst unterstellt war, die Order, ab sofort jeden beladenen Lastwagen der Acifer sofort zu verfolgen, um festzustellen, welcher Kunde bei diesem Nichtverbandsmitglied Stahl einkauft. Eines Tages war ich im Kanton Zug unterwegs, als ich um 11.30 Uhr einen Lastwagen von Acifer in der Nähe sichtete. Ich hängte mich sofort an seine Hinterräder. Statt zu einem Kunden ging der Chauffeur zum Mittagessen in ein Restaurant in Zug. Wohl oder übel musste ich auch dort essen. Punkt 13.00 Uhr fuhr der Lastwagen weiter – ich natürlich immer schön hinterher. Dann passierte es, der Lastwagen und auch ich wurden zwischen Sisikon und Flüelen angehalten. Ein breiter Sägemehlstreifen war über die ganze Strassenbreite gelegt. Grund: im Kanton Uri grassierte die Maul- und Klauenseuche. Der Lastwagen durfte weiterfahren, alle Privatautos mussten wieder umkehren. Somit wusste ich nicht, bei welchem Kunden abgeladen wurde. Fazit: Drei Stunden vergeudete Zeit. Alles war umsonst.



„Eines Tages kam Herr K. unangemeldet in die Buchhaltung und wollte kontrollieren, ob wir verbotenerweise einem Kunden Skonto gewährt hätten. Leider hatte er Recht ...“

Erwin Hauser, Rentner
von 1958–1994 bei Pestalozzi tätig

VON «CONVENTIONEN» UND GUTEN KUNDENBEZIEHUNGEN

Eine «Convention» legte die Preise fest, welche für alle Händler, die dem Verband angehörten (und das waren mit wenigen Ausnahmen alle), Gültigkeit hatten. Wenn ans Licht kam, dass jemand zu einem tieferen Preis angeboten hatte, wurde er gebüsst. Da Andres Burckhardt Präsident der Convention war, musste sich die Firma Pestalozzi absolut korrekt an die Conventionspreise halten. Eines Tages kam Herr Kirchhofer, Geschäftsführer der Eisenhandlung Briner in Winterthur, unangemeldet in die Buchhaltung und wollte kontrollieren, ob wir verbotenerweise einem Kunden Skonto gewährt hätten. Leider hatte er Recht ... Weil die Preise überall gleich waren, konnte man nur dank einer guten Kundenbeziehung Aufträge buchen. Viele Kunden erwarteten, dass man mit ihnen essen ging, einige veranstalteten auf Kosten des Vertreters ein feuchtfröhliches Fest. Schmiergelder wurden hingegen nicht bezahlt. Dies wäre von den Inhabern auch nicht toleriert worden.

ANDRES BURCKHARDT UND HEINER PESTALOZZI

1941 hielt mit Andres Burckhardt und 1949 mit Heiner Pestalozzi die 7. Teilhaber-Generation Einzug. Die Betriebsverlagerung nach Dietikon durch diese Generation hatte einen enormen geschäftlichen Aufschwung zur Folge.



Andres Burckhardt (1910–1995) und Heiner Pestalozzi (1917–2010)

Expansion nach dem Krieg: Neue Räumlichkeiten in Dietikon

Ab 1947 wurde die Wirtschaftslage zusehends besser und die Verkaufszahlen nahmen wieder zu, unterbrochen durch die Rückschläge der Jahre 1949 und 1950. Im Laufe der Jahre 1953–55 zeigte es sich immer mehr, dass die Lagerverhältnisse in Wollishofen, sowohl an der Seestrasse als auch am Mythenquai, den damaligen Bedürfnissen nicht mehr genügen konnten, und dass man sich ausserhalb der Stadt nach neuem Terrain umsehen musste. In Zusammenarbeit mit der Bürgergemeinde Dietikon und der Firma Maag Zahnräder AG konnte die Erschliessungsgesellschaft Lerzen in Dietikon ins Leben gerufen werden. Der erste Landkauf erfolgte im Jahre 1954/55 und von 1959–1975 wurden vorerst die Armierungsstahl-Biegerei (1958) und dann acht Lagerhallen (1961/68) erstellt sowie das Träger-Center und die Biegerei ausgebaut. 1979 erfolgte die Umwandlung der Firma

von einer Kollektiv- in eine Aktiengesellschaft mit Pestalozzi + Co AG als Firmenbezeichnung. Schliesslich wurde es aus betrieblichen Gründen notwendig, die bis anhin am Münsterhof konzentrierte Verwaltung nach Dietikon in ein neues Bürohaus – das Pestalozzihaus – zu verlegen, welches 1981 bezugsbereit war. Mit der Verwaltung zogen auch die Abteilungen Werkzeuge, Maschinen und Werkzeugmaschinen in das neue Haus ein. Moderne Verkaufs- und Ausstellungsräume erleichterten die Präsentation des auf 30'000 Artikel angestiegenen Werkzeugsortiments sowie der Maschinen von über 30 Generalvertretungen aus Europa und Japan.

Friedrich Pestalozzi: eigene Wege mit Migros und Bio-Strath

Besondere Erwähnung verdient an dieser Stelle ein weiterer Vertreter der 7. Generation: Friedrich Pestalozzi, meist Frieder oder Fred genannt. Wie sein Bruder Heiner trat auch Friedrich nach Ausbildung und Militärdienst zunächst in die Firma ein und betreute dort den Bereich Werkzeuge und Maschinen. Der Bruch erfolgte, als Friedrich 1955 in den Vorstand von Gottlieb Duttweilers Migros-Genossenschaft gewählt wurde – ein Feindbild für viele gewerbliche Kunden der Firma Pestalozzi. So trat Friedrich 1958 aufgrund eines Geschäftsleitungsentscheidens aus der Firma aus, um bei Duttweiler zu arbeiten und später seine eigene Firma Bio-Strath zu gründen (mehr zu Friedrich Pestalozzi auf Seite 44).



WAS DIE WELT BEWEGTE

1969: MONDLANDUNG

Im Zuge der Mission Apollo 11 verlassen Neil Armstrong, Edwin Aldrin und Michael Collins am 16. Juli 1969 mit einer Saturn-V-Rakete vom Kennedy Space Center in Florida aus die Erde und erreichen vier Tage später eine Mondumlaufbahn. Am nächsten Tag landen Armstrong und Aldrin in der Mondfähre Eagle, während Collins im Mondorbit zurückbleibt. Kurze Zeit später betritt Armstrong als erster Mensch den Mond, gefolgt von Aldrin. 500 Millionen Menschen verfolgen weltweit den ersten bemannten Flug zum Mond im Fernsehen.



WAS ZÜRICH BEWEGTE

1968: GLOBUS-KRAWALL

Nach Studentenrevolten in ganz Europa kommt es im Sommer auch in Zürich zu Unruhen. Anlass dafür ist der Entscheid des Zürcher Stadtrats, das leer stehende Provisorium des Warenhauses «Globus» zu vermieten, anstatt es für ein Jugendzentrum zur Verfügung zu stellen. Der Aufruf zur Demonstration nimmt unerwartete Dimensionen an und führt zu Strassenschlachten in Zürich. Das Ereignis polarisiert: Während sich Vertreter aus Kultur und Wissenschaft auf die Seite der Jugendlichen stellen, zeigen sich bürgerliche Kreise solidarisch mit der Polizei.





SCHERRER METEC AG, ZÜRICH

Die von meinem Urgrossvater 1896 gegründete Jakob Scherrer Spenglerei änderte die Firmierung später in Jakob Scherrer Söhne AG und 2004 in Scherrer Metec AG. Eines ist aber in den 116 Jahren geblieben, nämlich die gegenseitige Kunden- und Lieferantenbeziehung mit der Firma Pestalozzi. Als Importeur von Blei- und Zinnprodukten sowie als Produzent von Halbfabrikaten durften wir die «Pestalozzis» stets zu unseren Kunden zählen und im Gegenzug Stahlprofile, Rohre und Bleche in Empfang nehmen, um daraus Produkte für unsere Kunden zu fertigen. Mein Onkel, Peter Scherrer, weiss sogar von früheren Ess- und Trinkgelagen im

„Mein Onkel weiss sogar von früheren Ess- und Trinkgelagen im Restaurant Münsterhof zu berichten.“

Restaurant Münsterhof mit Vertretern der Firma Pestalozzi zu berichten. Es freut mich, dass ich mich mit Dieter Pestalozzi und Urs Jenny sporadisch auch zu einem Business-Lunch (nicht mehr Gelage!) treffen darf und dadurch immer frische Gedanken und Anregungen mit nach Hause und in die Firma nehmen kann. Auch durfte ich Matthias Pestalozzi anlässlich einer Tagung kennenlernen. Ihm wünsche ich viel Freude und Kraft, damit eine weitere Pestalozzi-Generation mit uns erfolgreiche Projekte abwickeln kann.

Beat Scherrer, Präsident des Verwaltungsrats
Scherrer Metec AG, Zürich



KALTENBACH GMBH, LÖRRACH

Die Geschäftsbeziehungen zwischen Pestalozzi + Co AG und Kaltenbach in Lörrach reichen bis Mitte der 50er Jahre zurück. Pestalozzi war einer der ersten Schweizer Stahlhändler, der das Potenzial der innovativen Kaltenbach Kreissägen erkannte und – zuerst nur für den Eigenbedarf – einsetzte. Später

begann Pestalozzi, mit grossem Erfolg, als führender Werkzeug- und Maschinenhändler auch für den Metallbauer und Schlosser die revolutionäre KKS-Säge zu importieren und zu verkaufen. Noch heute sind die Sägen aus der Anfangszeit im täglichen Einsatz. Als für das Pestalozzi Jubiläumsjahr 1988 das Trägerzentrum mit drei Maschinen und einigen hundert Meter langen Rollbahnen ausgerüstet wurde, wünschte die Pestalozzi + Co AG verschiedenfarbige Anstriche der Maschinen und Rollbahnen. Dieser für die damalige Zeit aussergewöhnliche Wunsch war eine neue Herausforderung für Kaltenbach. Wir wünschen der Pestalozzi + Co AG weiterhin alles Gute!

Claudio D'Altri, Geschäftsführer
Kaltenbach (Schweiz) GmbH, Baden-Dättwil

DIE ENTWICKLUNG DES GEBIETES SILBERN IN DIETIKON

Die Limmat wurde erst Ende des 19. Jahrhunderts melioriert. Vorher überschwemmte sie bei Hochwasser häufig den Talgrund. Das Gebiet zwischen Limmat, Reppisch, Bahnlinie und Kantonsgrenze war deshalb feucht und buschig. Darauf weisen Flurnamen hin wie «Eliloo» (von mhd. lô = Gebüsch, Gehölz), «Lerzen» (von lat. larix = Lärche), «Moosmatten», «Werd» (von ahd. warid, werid = Insel, Halbinsel, Flussinsel), und «Silbern» (vermutlich vom Auenbaum Silberweide, salix alba). Es gab auch Äcker mit Flurnamen wie Langacker, Krummäcker, Wolfhagacker, Winkelacker. Die Erbin eines Grundstücks am Bahngleis erzählte mir, dass ihr Vater, ein Dietiker Landwirt, ausgelacht wurde, als er den mit Steinen übersäten Acker günstig kaufte. Darauf wachse doch nichts. Als die Mutter helfen wollte, Steine wegzuräumen, wurde er laut und verbot es ihr. Der landwirtschaftliche Ertrag war wohl gering, umso interessanter war die spätere Entwicklung des Landwertes. Als mein Vater und sein Geschäftspartner Andres Burckhardt 1955 die ersten

38'000 m² Land in der Silbern kauften, bezahlten sie 23 Franken pro Quadratmeter. Die gemeinsam mit dem Konsumverein Zürich und der Maag Zahnräder AG finanzierte Erschliessung – es mussten eine Strasse und eine Brücke über die Reppisch gebaut werden – kostete weitere 11 Franken. Heute werden je nach Distanz zur Autobahn um die 1000 Franken pro m² bezahlt. Der höchste gehandelte Preis (über 1800 Franken pro m²) betraf ein Grundstück in der Stierenmatt zwischen der Bahnlinie und dem Kanal des Kraftwerks. Die Sektion Zürich der Schweizerischen Metallunion wollte dort ein Geschäftshaus für die eigene Pensionskasse bauen; ein Teil sollte vermietet werden. Die Mitgliederversammlung bewilligte den Kredit dann aber aus Kostengründen nicht. Später wurde das brachliegende Land wieder verkauft. Die Ansiedlung von Firmen östlich der Reppisch, wo die Bürgergemeinde viel Land besass, war ein grosses Anliegen von Gemeindeführer Eduard Gibel. Mit ihm verhandelten unsere Väter mehrmals,

zuletzt als sie 1976 das Grundstück für das Pestalozzihaus kauften. Auf dem Nachbargrundstück wurde Mais angepflanzt. Diese Idylle dauerte allerdings nicht lange. Der Bau der Autobahn beschleunigte die Entwicklung. Für uns und für andere stellte sich der Standort verkehrstechnisch als ideal heraus. Um die Jahrtausendwende kam der Detailhandel, angeführt von Media Markt, dessen erster Schweizer Standort im Jahr 1994 hier eröffnet wurde. Dies führte zu immer mehr Verkehr, besonders am Samstag und in der Vorweihnachtszeit. In der Folge erarbeitete die Stadt Dietikon zusammen mit den Grundeigentümern einen Entwicklungsplan, der vom Stimmvolk im März 2012 genehmigt wurde. Mit diesem Plan ist auch in Zukunft eine auf den Verkehr abgestimmte und für Dietikon und das Limmattal interessante bauliche Entwicklung möglich.

Dieterich Pestalozzi





RANGIERBAHNHOF LIMMATTAL BEI DIETIKON

EIN MANN IN BEWEGUNG

Räder bewegen sich, und Bewegung ist mit Dieter Pestalozzi eng verbunden. Am Morgen drehen sich die Räder beim Fahren auf dem Hometrainer und gleichzeitigen Lesen der Zeitung. Eines der ersten Elektromobile in Dietikon war im Besitze von Dieter: Es bewegte nicht nur den Besitzer von einem Ort zum andern, sondern auch die Gemüter in der Stadt. Seine Bassgeige befindet sich in einer Hülle, die mit kleinen Rädern versehen ist und so dem begnadeten Musiker Dieter Pestalozzi problemlos folgen kann. Wenn möglich, verzichtet Dieter auf das Auto, benutzt das Velo oder sucht die

„Seine Firma, seine Tätigkeit im Industrie- und Handelsverein, sein Engagement in der Kirche und Musik setzen in Dietikon Akzente.“

Bewegung zu Fuss und im Freien. Seine Firma, seine Tätigkeit im Industrie- und Handelsverein, sein Engagement in der Kirche und Musik setzen in Dietikon Akzente und haben Spuren hinterlassen, insbesondere aber Menschen in verschiedenen Lebenssituationen bewegt. Gegenwärtig sind es vor allem die Enkel – zuvor im Kinderwagen auf Rädern, heute zu Fuss – die Dieter Pestalozzi auf Trab halten und ihn bewegen. Schön, dass auf die 8. Generation bereits weitere folgen!

Otto Müller, Stadtpräsident Dietikon



PREISIG AG, ZÜRICH

Mein Grossvater betrieb eine Spenglerei- und Sanitärfirma in Zürich-Oerlikon. 1933 machte sich mein Vater selbständig und kaufte eine kleine Sanitärfirma in Zürich-Affoltern. 1939 musste er zum Militär einrücken und meine Mutter führte neben der Familie auch das Geschäft. Am Anfang war er dankbar, dass Pestalozzi bei den Zahlungsterminen ein Auge zudrückte. Schon während meiner Schulzeit haben mich meine Eltern mit dem Fahrrad zu

Pestalozzi am Münsterhof geschickt, um mit Bargeld Rechnungen zu bezahlen. Als Gegenleistung erhielt ich von Pestalozzi einen Fünfliber, was damals viel Geld und ein willkommener Zustupf zum Taschengeld war. Während meiner Lehrzeit war es ein fast tägliches Ritual, Material bei Pestalozzi am Münsterhof abzuholen. Auf dem Gepäckträger des Velos war ein alter Holzspülkasten als Materialcontainer befestigt, aber auch im Veloanhänger war Platz. Heute hat sich vieles geändert. Pestalozzi ist nicht mehr im Zentrum von Zürich. Material wird zuverlässig mit dem Lastwagen von Dietikon geliefert. Das Vertrauensverhältnis zu Pestalozzi jedoch blieb über all die Jahre erhalten.

Peter Preisig, Präsident des Verwaltungsrats, Preisig AG

DIETRICH PESTALOZZI UND DIETER BURCKHARDT

Ab 1977 waren Dietrich Pestalozzi und Dieter Burckhardt an der Firma beteiligt. 1988, anlässlich des 200-Jahr-Jubiläums, übernahmen die beiden als Vertreter der 8. Generation die Gesamtverantwortung für die Pestalozzi-Gruppe. Nach einer Periode der Diversifikation und des Erwerbs verschiedener Tochtergesellschaften folgte ab 1990 eine Phase der Konsolidierung.



Dietrich Pestalozzi (geb. 1949) und Dieter Burckhardt (geb. 1949)

Die immer schnelllebigeren Zeit brachte in mancherlei Hinsicht einen einschneidenden Wandel. Der Vertrieb von klassischen Walzprodukten – einstige Hauptstütze der Unternehmung – wurde immer mehr von grossen Stahlhandelsgruppierungen dominiert. Es galt, die Firmenabhängigkeit vom umkämpften Massenstahl zu mindern, was dank dem frühzeitigen Fördern zukunftssträchtiger, auf ausgewählte Kundensegmente ausgerichteter Spezialitäten und neuer Produktlinien auch gelang. Nebst einer Verlagerung zu hochwertigen Stahlprodukten konnten auch die Geschäftsbereiche Maschinen und Werkzeuge, Haustechnik und Kunststoffe wesentlich verstärkt werden.

Übergang in die Informatik-Ära

Die 1980er Jahre waren geprägt vom Vormarsch der Elektronik. Daten, deren Zusammentragen noch eine Generation

früher Tage wenn nicht Wochen in Anspruch nahm, liessen sich nun in einem Bruchteil der Zeit informatikgesteuert via Bildschirm direkt vom Arbeitsplatz aus abfragen. Gleichzeitig wuchsen die Ansprüche an Logistik und Zeitmanagement. Die Hektik in der Abwicklung von Kundenbestellungen, die innert Sekundenschnelle nach dem Erfassen am Rüstplatz im Lager ausgedruckt werden und bereits einige Stunden später per LKW angeliefert werden, wäre für die Gründerväter wohl unvorstellbar gewesen.

200 Jahre Firmengeschichte

Im Jahr 1988 konnte die Pestalozzi + Co AG ihr 200-jähriges Firmenjubiläum feiern, welches – die Generation von Johann Heinrich Wisner mit seiner Eisenhandlung an der Badergass war damals noch nicht «entdeckt» – auf den Beginn der Geschäftstätigkeit von Johann David Wisner am Fraumünster zurückgeführt wurde. Für dieses Ereignis wurde der Zirkus Stey engagiert. Im Zelt auf dem Pestalozzi-Areal empfing die Firma während zweier Wochen Kunden, Lieferanten, Konkurrenten, Mitarbeitende, Schulklassen und die Bevölkerung. Viele Kunden erinnern sich noch heute gerne an jenes wunderbare Fest.



GROSSRAUMBÜRO MIT COMPUTERARBEITSPLÄTZEN

WAS DIE WELT BEWEGTE

1989: MAUERFALL UND DEUTSCHE WIEDERVEREINIGUNG

In der Nacht auf den 10. November fällt nach über 28 Jahren die Berliner Mauer. Die unter Druck geratene DDR-Regierung reagiert damit auf die Massendemonstrationen in Ostdeutschland, die sich zunehmend häufen. Das Ereignis löst einen massiven Menschenstrom Richtung Westen aus. Die Grenzen zwischen den zwei deutschen Staaten werden bis Juli 1990 noch überwacht. Der Fall der Berliner Mauer, einstige Trennungslinie zwischen zwei sich feindlich gegenüberstehenden Wirtschafts- und Militärblöcken, gilt als Symbol für das Ende des Kalten Krieges.



WAS ZÜRICH BEWEGTE

1990–2011: ENTWICKLUNG IN ZÜRICH-WEST

Die Werkareale des Industriequartiers im Westen Zürichs erfahren Ende der 1990er Jahre eine schrittweise Umnutzung. Fabrik- und Lagerhallen aus dem 19. Jahrhundert werden in Büro- und Wohngebäude umfunktioniert. Die prominentesten Beispiele dafür sind der Schiffbau (2000), Dependance des Schauspielhauses in der ehemaligen Kesselschmiede des Escher-Wyss-Areals, und der multifunktionale Gebäudekomplex Puls 5 (2004) in der einstigen Giessereihalle. 2011 hat die Kulturmeile eine eigene Tramlinie bekommen und ist seitdem noch besser erschlossen.





HELBLING UNTERNEHMENS-GRUPPE, ZÜRICH

„Stets stand das Firmenwohl vor den persönlichen Interessen.“

Über die freundschaftlichen Beziehungen zu den Inhabern der Firma Pestalozzi wurde mir 2000/2001 das Vertrauen entgegengebracht, sie und den Verwaltungsrat zu beraten. In vielen Gesprächen und Workshops erarbeiteten wir die Unternehmensnachfolge für die nächste Generation mit einer Konzentration von Eigentümerschaft und Firmenführung. Nach vielen erfolgreichen Jahren als Vorsitzender der Geschäftsleitung entschied sich Dieter Burckhardt, sein berufliches und privates Leben neu auszurichten und – da keine Nachkommen

in seiner Familie Interesse an der Übernahme von Firmenführungsfunktionen bekundeten – alle seine Firmenanteile an Dietrich Pestalozzi zu veräussern. Parallel dazu übernahm Alex Corti im Rahmen eines Management-Buyouts die Sparte «Werkzeuge». In den Diskussionen um die Lösungsfindung haben mich der gegenseitige Respekt, der freundschaftliche Umgang und die Grosszügigkeit aller Mitbeteiligten sehr beeindruckt. Stets stand das Firmenwohl vor den persönlichen Interessen. Dabei wurde mir einmal mehr bewusst: Nur so kann eine Firma über Generationen hinweg erfolgreich weiterbestehen!

Dr. Reto Müller, VR-Präsident
Helbling Unternehmensgruppe

DIVISIONALISIERUNG UND FOKUSSIERUNG

Konsolidierungsphase der 90er Jahre

In den 90er Jahren bekam auch die Pestalozzi-Gruppe die Rezession in der Schweizer Bauwirtschaft zu spüren, sodass umfangreiche Umstrukturierungen notwendig wurden. Die meisten Beteiligungen aus den 80er Jahren sowie Geschäftsbereiche mit kleinen Marktanteilen wurden abgestossen. Immerhin konnte mit den Standorten Rapperswil-Jona und Schaffhausen das Marktgebiet vergrössert werden. 1997 wurde die Pestalozzi-Gruppe um die Gabs AG und die Transstahl AG erweitert. Das Unternehmen entwickelte sich in der Folge zu einem spezialisierten Handels- und Dienstleistungsunternehmen, das seit 2002 wieder wächst.

Strategie «Perlen»

Ab 1998 wurde mit Unterstützung der Helbling Management Consulting AG, Dietikon, die Strategie «Perlen» entwickelt und umgesetzt. Sie brachte eine Konzentration auf die Geschäftsbereiche, in denen die Pestalozzi Gruppe bedeutende Marktpositionen besetzte und noch heute besetzt. Diese Geschäftsbereiche sind nicht mehr nach Produkten definiert, sondern nach Kundensegmenten: Metallbauer, Maschinenbau- und Zulieferbetriebe, Sanitär- und Heizungsinstallateure, Versorgungsbetriebe, Spengler, Dachdecker und (Blech-)Fassadenbauer. Nach einigen Jahren lässt sich rückblickend sagen: Die dank der Strategie «Perlen» erreichte bessere Ertragskraft und die verringerte Kapitalbindung macht die Pestalozzi Gruppe finanziell unabhängiger von den Banken, geben ihr mehr unternehmerischen Spielraum und erleichtern den finanziellen Übergang zur nächsten Generation.

Seit 2000: Nächste Schritte in der Unternehmensnachfolge

Ende 2000 verkaufte Dieter Burckhardt mangels Nachfolge in seiner Familie seinen Aktienanteil von 50 % an Dietrich Pestalozzi, welcher fortan die Gesamtleitung der Firmengruppe alleine innehatte. Die Führung der Unternehmung lag so, zum ersten Mal seit dem Eintritt von Fritz Burckhardt in die Firma im Jahre 1911, wieder bei einem Familienstamm. Dieter Burckhardt amtet als Zeichen seiner Verbundenheit mit der Firma aber weiterhin als Vizepräsident des Verwaltungsrats. 2009 wurde Matthias Pestalozzi in den Verwaltungsrat der Firmengruppe gewählt. Als Vertreter der nunmehr neunten Unternehmernachfolge wird er in den nächsten Jahren die Verantwortung für die Führung des Unternehmens übernehmen.





Hanspeter Friedli, Leiter Bereich
Stahltechnik

PESTALOZZI STAHLTECHNIK

Seit 2001 darf ich den Geschäftsbereich Stahltechnik leiten, und in dieser Zeit hat sich viel bewegt. Bei 50'000 Aufträgen pro Jahr werden enorme Ansprüche an eine moderne Logistik und Vorfertigung gestellt. Um Tag für Tag Produkte und Dienstleistungen auf höchstem Niveau anbieten zu können, braucht es ein perfektes Zusammenspiel zwischen Mensch und Technik. Es macht grosse Freude zu sehen, wie sich das gut 70-köpfige Team voll engagiert. Dank dieses Einsatzes und unserer langjährigen Erfahrung dürfen unsere Kunden massgeschneiderte Lösungen erwarten, die genau ihren Bedürfnissen entsprechen, ganz nach unserem Motto: Stahl nach Wahl.

FINANZEN + PERSONAL

Wir wickeln das Finanz- und Personalwesen für alle Gesellschaften der Pestalozzi Gruppe zentral und nach einheitlichen Grundsätzen ab. Mit unserer Unterstützung wollen wir den Handelsbereichen ermöglichen, ihre Ressourcen für eine optimale Betreuung der Kunden zur Verfügung zu haben. Eine solide Finanzierung sowie eine rentable Geschäftstätigkeit bilden die Grundlagen für ein langfristiges Gedeihen einer Unternehmung. Es ist unser Bestreben, die dazu notwendigen Führungszahlen und Grundlagen zu erarbeiten. Wir freuen uns darauf, auch in Zukunft unseren Beitrag zum Erfolg der Unternehmung leisten zu können.



Manfred Bolliger, Leiter Bereich
Finanzen + Personal

INFORMATIK + ADMINISTRATION

Vor mehr als zehn Jahren habe ich den Bereich Informatik und Administration übernommen. Der Fokus der ICT ist ganz auf die Unterstützung und Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse durch die Informatik ausgerichtet. Unser schlagkräftiges Team unterstützt die Benutzer in allen Informatikbereichen. Wir bieten vom Lösen einfacher Anwendungsfragen bis hin zur komplexen Projektunterstützung eine grosse Palette von Dienstleistungen an. Und auch in Zukunft bleiben wir in Bewegung, halten Schritt mit der rasanten Entwicklung der ICT – damit die Pestalozzi Gruppe für die kommenden Anforderungen bestens gerüstet ist.



Rafael Gomez, Leiter Bereich
Informatik + Administration

PESTALOZZI HAUSTECHNIK

In den vergangenen sieben Jahren haben wir uns zu einem modernen Anbieter im Bereich Haustechnik entwickelt. Neue Dienstleistungen wie die Sanitärstoffabrikation sowie die Planung von Wärmeerzeugungsanlagen mit erneuerbaren Energien (Solarthermie und Wärmepumpen) sind Investitionen in die Zukunft. Genauso zukunftsorientiert sind unser E-Shop und unsere haustech mobile App, welche ganz auf die heutigen Kundenbedürfnisse ausgerichtet sind. Dank motivierten Mitarbeitenden im Innen- und Aussendienst, in der Logistik und an den Verkaufstheken gelingt es uns immer wieder, Kunden und Märkte zu bewegen.



Marcel Locher, Leiter Bereich
Haustechnik

GABS GEBÄUDEHÜLLE

Die Gabs AG ist Marktleader für Spenglerprodukte in der Schweiz. Dank eines breiten Sortiments mit über 10'000 Produkten, bestens qualifizierten Mitarbeitern und der eigenen, modern eingerichteten Produktion können wir auf alle individuellen Kundenwünsche eingehen. Unser technisches Team entwickelt immer wieder innovative Lösungen und Produkte für die Branche. Zurzeit wird vor allem das Thema Alternative Energie intensiv bearbeitet. «Wir sind Gabs» heisst einer unserer Leitsätze. Das «Wir» soll zeigen, dass Gabs – gemeinsam mit Kunden und Partnern – alles unternimmt, um die Branche Gebäudehülle weiterzubringen.

TRANSSTAHL LOGISTIK

Ohne Logistik bewegt sich nichts. Die Transstahl AG ist spezialisiert auf den Transport von Gütern für die metallverarbeitende Industrie, die Haustechnik- und Gebäudehüllenbranche sowie das Baugewerbe. Mit 80 Mitarbeitern und 65 Transporteinheiten bedienen wir Kunden in der ganzen Schweiz und bieten mit Spezialfahrzeugen (Kran, Hebebühne usw.) jederzeit einen Top-Service. Eine Informatik-gestützte Disposition sorgt für höchste Effizienz. Zwei moderne, auch für Langgüter ausgelegte Kommissionier- und Umschlagslager komplettieren unsere Logistikdienstleistungen.



Urs Jenny, Leiter Bereiche
Gabs Gebäudehülle, Transstahl
Logistik, Immobilien

IMMOBILIEN

Die Pestalozzi Immobilien werden zum grössten Teil von der Firma selber genutzt. Dank hervorragenden Verkehrslagen in aufstrebenden Gebieten wie Dietikon Silber, Schaffhausen Herblingen oder Tägerwilen in unmittelbarer Grenznähe, sind alle Liegenschaften sehr entwicklungsfähig. Die Verwaltung, Bewirtschaftung und Entwicklung unserer Immobilien besorgen wir selber. Zudem engagieren wir uns in Gremien, welche sich für die Entwicklung der Gebiete einsetzen, in welchen wir Immobilien besitzen.

EHEFRAU UND TÖCHTER VON RUDOLF PESTALOZZI
VON LINKS: HINTEN RUTH, GERTY, ESTHER PESTALOZZI
VORNE FRANZISKA, URSULA PESTALOZZI



DIE ROLLE DER FRAUEN IN UNSEREM FAMILIENUNTERNEHMEN

In unserem Gewerbe sind Frauen eher selten. Unter den gut 200 Kunden, die im Vertrag von 1788 aufgelistet sind, gab es immerhin acht, darunter eine Schlosserin, eine Müllerin, eine Schuhmacherin und eine Bürstenbinderin. Nach dem Tod des Mannes führten sie das Geschäft weiter, um die Familie ernähren zu können. Heute ist der Frauenanteil im Gewerbe und in der metallverarbeitenden Industrie ähnlich tief. Unter den jeweils gut hundert Gewinnern des «Pestalozzi-Stiftepreises» – Preisträger ist, wer pro Deutschweizer Kanton in den Berufen unserer Kunden die beste Lehrabschlussnote erreicht hat – befinden sich selten mehr als fünf Frauen.

Die erste Angestellte der Firma Pestalozzi trat nach anfänglichen Bedenken der älteren Chefs ungefähr 1906 ihre Stelle an. Zu diesem Zeitpunkt stand sie schon im «kanonischen» Alter und wurde «Tante Rietmann» gerufen.

Heute beträgt der Anteil Mitarbeiterinnen gut 14 Prozent. Es sind Sachbearbeiterinnen, Product Managerinnen, Personalfachfrauen, Mitarbeiterinnen in der Kommunikation und im Marketing, Buchhalterinnen, Finanzfachfrauen, Assistentinnen,

Verkäuferinnen oder Mitarbeiterinnen in der Administration. Es gibt zwei Telefonistinnen und Betreuerinnen des Empfangs, eine Verantwortliche für die Post und das Büro- und Werbematerial, eine Lehrlingsbetreuerin, eine Projektleiterin, eine Datenbank-Spezialistin. Fünf der Frauen bekleiden eine mittlere Kaderposition.

Eine Familienunternehmung besteht aus zwei sich überschneidenden Systemen: der Familie und dem Unternehmen. Im System Familie spielen die Frauen eine wichtige Rolle. Sie bringen Kinder und damit potenzielle Nachfolger zur Welt und haben einen bedeutenden Anteil an der Erziehung der Kinder. Sie teilen die Werte mit den im Unternehmen tätigen Familienmitgliedern und halten generell die Familie mit dem Unternehmen kompatibel.

Jede Frau der Inhaberfamilien tat zu ihrer Zeit und in ihrer Generation, was nötig war. So war es in der 4. Generation den beiden Töchtern von Heinrich Wisser-Balber zu verdanken, dass die Eisenhandlung in die Familien Pestalozzi und Burckhardt überging, welche das Unternehmen während dreier Generationen gemeinsam führten.

BEDINGUNGEN FÜR EINE SO LANGE FAMILIENTRADITION



Matthias Pestalozzi, Teilhaber seit 2011

In unserer Branche ist der nahe Kontakt zu den Kunden entscheidend. Gerade unter diesem Gesichtspunkt haben grosse internationale Konzerne keine grossen Vorteile – oftmals sogar eher Nachteile – gegenüber unserem schweizerischen Familienunternehmen. Wir waren auch nie wie weltweit tätige Firmen mit grossen Konkurrenten zu einem Wachstum gezwungen, das den Einsatz von ausserfamiliärem Kapital nötig gemacht hätte. Die Pestalozzi Gruppe ist vielmehr eng mit dem Standort Schweiz verbunden – sowohl mit dem Export- als

auch mit dem Bausektor – der sich sehr gut entwickelt hat. Von diesem Wachstum konnten wir profitieren und so die nötigen Mittel für Investitionen und die Unternehmensnachfolge erwirtschaften.

Kein Familienunternehmen ohne geregelte Nachfolge. In jeder Generation haben sich fähige Familienmitglieder gefunden, die bereit waren, das Unternehmen zu führen. In diesem Zusammenhang war insbesondere auch das Engagement der mit uns verschwägerten Familie Burckhardt entscheidend. Ebenso wichtig: Die nicht im Unternehmen tätigen Familienmitglieder trugen das Ihre dazu bei, die Unternehmensnachfolge im guten Einvernehmen und ohne zu grosse finanzielle Belastungen für die Firma regeln zu können. Im Gegenzug blieben die Inhaber bescheiden und haben die generierten Mittel im Unternehmen reinvestiert. Die operativ tätigen Mitglieder waren immer die ausschliesslichen Eigentümer des Unternehmens. Dies hielt die Entscheidungswege kurz und verhinderte Interessenskonflikte, was dem Unternehmen zugute kam.

Unsere ausgeprägte und bewusst gelebte Unternehmens- und Familienkultur begünstigt ebenfalls das lange Fortbestehen: Wir stellen den Menschen in den Mittelpunkt. Wir interessieren uns für den Einzelnen. Wir pflegen einen massvollen Optimismus. Wir haben Humor und sind etwas selbstironisch. Dies hilft uns, die Dinge nicht zu ernst zu nehmen.

Und nicht zuletzt war im Laufe unserer 250-jährigen Geschichte sicher auch immer wieder eine Portion Glück dabei. Das Glück, die richtigen Mitarbeitenden eingestellt zu haben, die richtigen Geschäftsfelder gewählt zu haben, die richtigen Investitionen getätigt zu haben und so schlussendlich – die Geschichte gibt uns recht – die richtigen Entscheide getroffen zu haben.



FAMILIENBILD IM «GÜETLI»,
ZÜRICH ENGE, CA. 1914

ERINNERUNGEN AN DIE FIRMA PESTALOZZI



Franziska Honegger-Pestalozzi, geb. 1923

Die früheste Erinnerung: Gegen 18.00 Uhr nahm Mama uns 4-jährige Zwillinge an die Hand und führte uns die Salzhautstuppe – die Verbindung zwischen Grossmünster und Limmatquai – hinunter bis gegen die Mitte der Münsterbrücke, worauf von der anderen Seite ein grosser, etwas gestrenger Herr auftauchte, der sich dann aber als unser lieber Papa entpuppte, der Feierabend hatte.

Es war die «Seegföрни» von 1929 und wir waren 5 Jahre alt, als uns Mama mit Schlittschuhen versah und uns über den See bis nach Wollishofen führte und verkündigte: *Das ist Wollishofen und dort ist das Eisen-Lager von Papas Firma «Pestalozzi & Company».* Wir staunten und erkannten von weitem starke Männer mit Leder-Epauletten, auf denen sie zu zweit schwere Eisenstangen trugen.

Unsere Grossmutter wohnte im obersten Stock am Münsterhof 10. Wollten wir sie dort besuchen, warf sie einen gut in Zeitung verpackten Schlüssel aufs Pflaster, und wir stiegen das schmale Treppenhaus hinauf – nie ohne auch die Sekretärin, Frau Siedler, zu besuchen. Sie schrieb für meinen Vater in einem unglaublichen Tempo, das ich später, selber Sekretärin, nie ganz erreichte. Einmal sollte ich jemanden in seinem Büro aufsuchen, der für mein Anliegen zuständig war, und so wanderte ich zum ersten Mal quer durch alle alten Häuser, aus denen die Firma Pestalozzi am Münsterhof bestand: treppauf, treppab, treppauf, treppab, auf verschiedenen Höhen – ich war begeistert vom diesem mittelalterlichen Eindruck.

„So wanderte ich zum ersten Mal quer durch alle alten Häuser der Firma Pestalozzi am Münsterhof und war begeistert vom diesem mittelalterlichen Eindruck.“

Einige Jahre nach meiner Heirat mit Heinz Honegger wurde die Wohnung meiner Grossmutter frei und wir durften uns dort einrichten. Es war sehr romantisch: Alles wackelte ein wenig, der Flurboden war ziemlich schräg. Der Blick von der Zinne über tausende von mittelalterlichen Dächern, zum «Peter», dem «Grossmünster» und dem «Fraumünster» war atemberaubend und das kräftige Läuten der drei Kirchen imposant! Heinz, militärisch ausgebildet, regte an, das «Morgenturnen» auf der Zinne auszuführen, worauf eine Angestellte vom Büro im unteren Stock erschien und völlig entsetzt ausrief: *Aufhören! Aufhören!* Das Dach schwankt über unseren Köpfen!

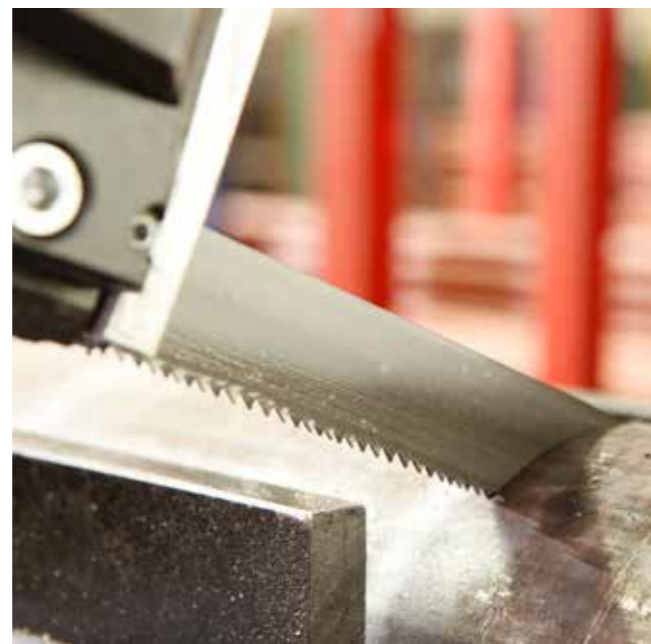
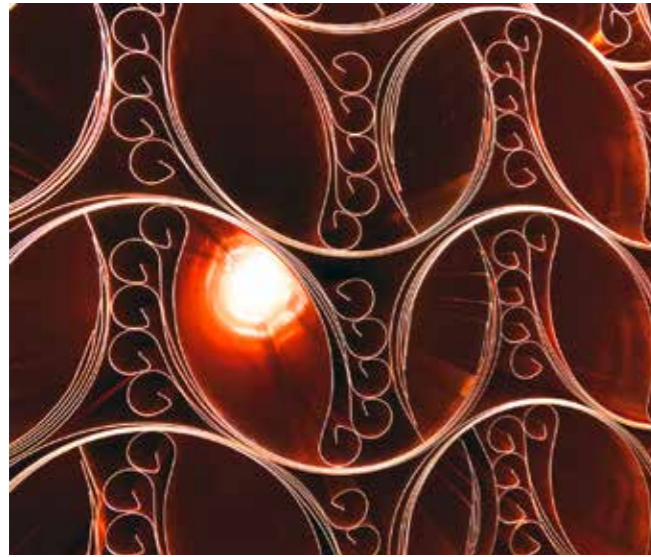
NEUES KAPITEL FAMILIEN- UND UNTERNEHMENSTRADITION

Ich bin in Dietikon aufgewachsen und habe hier die Primarschule besucht. In lebhafter Erinnerung habe ich unter anderem diverse Pfadilager, die ich miterleben und auch mitleiten durfte. In der Pfadi habe ich auch meine Frau kennengelernt. Noch heute bin ich gerne in der Natur, wandere gerne in den Bergen und fahre Velo oder Ski. Schon als Kind habe ich Klavier gespielt, später zusätzlich noch Schlagzeug. An der Mittelschule habe ich dann als Perkussionist im Schulorchester gespielt. Das gemeinsame Musizieren hat mir immer viel Freude gemacht. Auch heute spiele ich noch Klavier – meist klassische Stücke ab Blatt oder auswendig – oder ich singe mit

meinen Kindern Lieder und begleite diese auf dem Instrument. Im Militär wurde ich als Festungspionier (Sprengdienst) ausgehoben. Ich habe während der RS die Ausbildung zum Fahrer gemacht und später als Korporal auch Fahrer ausgebildet. Anschliessend an die Militärlaufbahn habe ich an der ETH Zürich Physik studiert. Während der Studienzeit haben meine Frau und ich geheiratet und wir bekamen zwei Kinder. Ich habe mich auf den Bereich Teilchenphysik spezialisiert und im Rahmen meiner Diplomarbeit am CERN in Genf die Steuerungselektronik für einen Detektor mitentwickelt. Nach dem Studium arbeitete ich insgesamt 6 Jahre bei der Winterthur (später AXA

Winterthur) im Asset Management und habe dort Anlagestrategien entwickelt. Während dieser Zeit wurden unsere beiden jüngeren Kinder geboren. Parallel dazu schloss meine Frau ihr Jus-Studium ab und begann eine eigene Berufstätigkeit. Ich bin ein Familienmensch und geniesse zu Hause die Kinder und das Zusammensein mit meiner Frau. Ich koche sehr gerne im Alltag – es macht mir Spass aus den vorhandenen Lebensmitteln etwas zu kombinieren und dann zu kochen. Seit drei Jahren bin ich nun in unserem Familienunternehmen tätig und es bereitet mir grosse Freude, gemeinsam mit unseren Mitarbeitenden die Zukunft unseres Unternehmens gestalten zu dürfen.







Ohne den Innovationsmotor würden wir nicht da stehen, wo wir heute stehen. Vieles, was früher erfunden und entwickelt wurde, ist heute selbstverständlich wenn nicht gar veraltet.

In den 60er Jahren erfand Heinrich Pestalozzi die Kragarmgestelle («Christbäume») für die Lagerung von Stabstahl, Profilen und Rohren. Er hielt im europäischen Stahlhändler-Verband FIANATM darüber Vorträge. In den 80er Jahren begannen wir als erste im Raum Zürich Sanitärprodukte zweimal täglich auszuliefern. Zuerst boten wir diese Dienstleistung nur den grossen Kunden an und nannten sie deshalb «VIP-Service». Dieser Lieferdienst bürgerte sich ein und ist heute in der Branche Standard.

DIENSTLEISTUNGEN

Produkteinnovationen stammen in der Regel nicht von uns, sondern von den Lieferanten. Es ist dann unsere Aufgabe, diese neuen Produkte im Markt einzuführen. Was wir selbst entwickeln, sind Dienstleistungen für Kunden. Dazu gehören:

- Bearbeitung von Metallbauprofilen mit vorgängiger CAD-unterstützter Arbeitsvorbereitung
- Objektspezifische Herstellung von Scharen bis 25m inkl. Lieferung auf die Baustelle
- Möglichkeit, mit einer Mobile-App Haustechnik-Produkte ab Baustelle anzufragen und zu bestellen



PROZESSE

Fortschritt und Innovation bedingen auch die stetige Erneuerung von internen Prozessen. Einige Beispiele seit 2007:

- Bau eines Hochregallagers für Stahlprodukte mit 3500 Kassetten, teilweise Automatisierung des Handlings
- Einrichtung eines Hubs für die Vorsortierung der täglichen Lieferungen nach Liefertour und damit die beschleunigte Beladung der Lastwagen
- Einführung eines neuen ERP-Systems auf der Basis der .net-Technologie und eines neuen Transportdispositionssystems inkl. der zugehörigen Schnittstellen
- Neugestaltung des Warenflusses der Gabs nach Abbruch von alten Gebäuden auf dem Betriebsareal in Tägerwilen

NACHHALTIGKEIT

Wir nehmen unsere Verantwortung gegenüber der Umwelt wahr, was auch mit Innovationen verbunden ist. Einige getroffene Massnahmen der letzten Jahre:

- Anschluss aller Gebäude in Dietikon an das Fernwärmenetz der KVA
- Erneuerung des Lastwagenparkes und sukzessive Umstellung auf Motoren mit höheren Euro-Normen
- Verkauf von Produkten für die Wärmeerzeugung mit Alternativenergien





„Diese Zügelstage mit dem Pestalozzi-Auto gehören zu den schönsten Erinnerungen meiner Kindheit.“

Esther Röthlisberger-Pestalozzi, geb. 1919

KINDHEITSERINNERUNGEN

Da unsere Familie im Winterhalbjahr an der Trittligasse in Zürich wohnte und den Sommer über in Oberrieden am Zürichsee, zog unsere Familie jeden Frühling aufs Land und jeden Herbst in die Stadt zurück. Diese Zügelstage mit dem Pestalozzi-Auto gehören zu den schönsten Erinnerungen meiner Kindheit. Schon das Geräusch des heranfahrenden Autos am Morgen versetzte mich in eine freudige Aufregung. Dann das Hinuntertragen von Schachteln und Säcken, Koffern und Stühlen. Im hinteren Teil des Autos wurde eine Bank hingestellt und kleine Stühle, denn wir Kinder durften mit Mama mitfahren. Herr Lang, der Chauffeur, und Herr Zepf hoben uns ins Auto und schon begann die aufregende Fahrt den Hirschengraben hinunter auf die Rämistrasse, beim Polizist am Bellevue vorbei. Dann über die Quaibrücke nach Wollishofen und Kilchberg, vorbei an der Schokoladenfabrik Lindt und Sprüngli. Und was für ein Wunder: Jedes Mal fielen Schokoladen auf uns hinunter! Obwohl wir angestrengt nach rechts und links zu den hohen Fenstern hinauf schauten, konnten wir niemanden entdecken. Es war und blieb ein Wunder.



„Ein Freund erzählte mir von einem Präparat aus Kräuterhefe – nach drei Monaten intensiver Einnahme war ich beschwerdefrei.“

Fred Pestalozzi, geb. 1922, Teilhaber Firma Pestalozzi von 1949–1957, Gründer der Firma Bio-Strath 1961

EIGENE WEGE MIT BIO-STRATH

Der Handel mit Werkzeugen hat mich, um ehrlich zu sein, nie richtig befriedigt. Ich bin in «Vaters Stapfen» getreten, weil es so Brauch war und ich habe es gelernt, aber nicht geliebt. 1951 erkrankte ich plötzlich am «Menières Syndrom» (Gleichgewichtsstörungen, Übelkeit). Der Arzt sagte, dass diese Krankheit unheilbar sei. Ein Freund erzählte von einem Präparat aus Kräuterhefe von Dr. W. Strathmeyer – nach drei Monaten intensiver Einnahme war ich beschwerdefrei. Ich war neugierig, mehr über das Präparat und die Herstellung zu erfahren. 1954 fuhr ich erstmals zu Strathmeyer nach Donaustauf. Als Strathmeyer schliesslich eine Entscheidung über das weitere Vorgehen betreffend Vermarktung seines Hefepreparats machen musste, gelangte er an mich. Meine Beziehung zu ihm war so gut, dass er mir all sein Wissen, sein Rezept und die Herstellungsmethode übergab, um die Präparate in der Schweiz herzustellen. Am 14. Januar 1961 gründete ich die Firma Bio-Strath AG und im Januar 1962 starteten wir mit einer kleinen Produktion. Im 2011 feierten wir unser 50-jähriges Jubiläum.

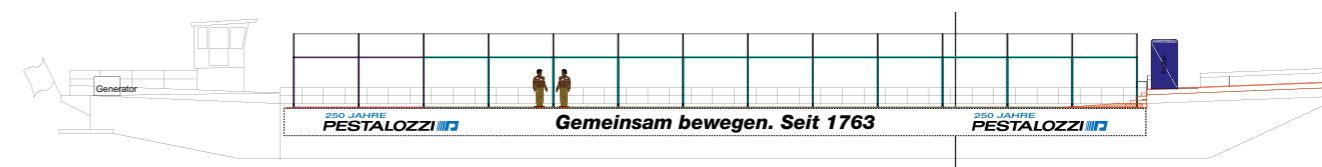
IM SOMMER EMPFANGEN WIR UNSERE GÄSTE AUF DER «MS PESTALOZZI»

Die Geschichte der Firma Pestalozzi ist eng mit der Stadt Zürich und – das ist vielleicht heute weniger offensichtlich – mit dem Zürichsee, der Limmat und somit dem Element Wasser verbunden. Noch bis weit ins 20. Jahrhundert hinein wurden Stahl und Eisenwaren über weite Strecken – mit dem Fluss- und Seeweg auf speziellen Lastschiffen, so genannten «Ledischiffen», transportiert. Erst durch die Konkurrenz der Bahn und später der Lastwagen verlor die Lastschiffahrt nach und nach an Bedeutung.

Aus Anlass des 250-Jahr-Jubiläums möchte Pestalozzi die «Ledischiff-Romantik» etwas aufleben lassen und lädt Kunden, Partner, Mitarbeitende, Pensionierte sowie weitere Gäste aus den Bereichen Wirtschaft, Medien und Politik im Sommer zu einer Zürichseefahrt auf die «MS Pestalozzi» ein.

Auf dem eigens für das Jubiläum umgebauten Ledischiff erwartet unsere Gäste ein stimmungsvolles, überraschendes und «bewegtes» Festprogramm mit Jubiläums-Menü und Unterhaltung.

Ab März 2013 wird das Ledischiff «Saturn» der Baustoff-Firma Kibag zur «MS Pestalozzi» umgebaut. Das 60 Meter lange und gut 8 Meter breite Schiff ist normalerweise für den Transport von 800 Tonnen Sand und Kies (45 LKW-Ladungen) ausgelegt und wird nach dem Umbau Platz für 150 Passagiere pro Fahrt bieten. Bei insgesamt 3000 geladenen Jubiläumsgästen finden daher im Juli und August 2013 insgesamt 20 Fahrten statt. Wir freuen uns auf dieses ganz besondere Jubiläums-Event, hoffen auf das nötige Wetterglück und sagen schon heute: «MS Pestalozzi» ahoi!



DIE JUBILÄUMSKAMPAGNE

Gemeinsam bewegen. Das Jubiläumsmotto ist auch in die Inseratenkampagne eingeflossen. So kamen bei den Foto-Shoots in Dietikon ausschliesslich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Pestalozzi Gruppe als «Models» zum Einsatz. Entstanden sind insgesamt vier Sujets, in deren Zentrum jeweils die blaue, abgechrängte «Pestalozzi Säule» steht. Im Zusammenspiel mit den Mitarbeitenden werden so die Themen «Jubiläum feiern», «Menschen und Märkte bewegen», «Zuverlässiges Familienunternehmen» und «Fit in die Zukunft» auf den Punkt gebracht. Anbei einige Impressionen des «Making of», das ganz offensichtlich auch viel Spass gemacht hat.



**250 JAHRE
PESTALOZZI**
GEMEINSAM BEWEGEN. SEIT 1763

**ERFAHRUNG TRIFFT AUF INNOVATION.
FIT UND LEISTUNGSFÄHIG IN DIE ZUKUNFT.**

Die Pestalozzi Gruppe feiert ihr 250-Jahr-Jubiläum. Um über eine so lange Zeit erfolgreich am Markt zu bestehen, braucht es den stetigen Austausch zwischen erfahrenen und neuen Kräften sowie das dynamische Zusammenspiel zwischen den Generationen. Denn nur wo bestehendes Know-how und frische, innovative Ideen sich kreativ und produktiv verbinden, entstehen nachhaltige Lösungen, die in die Zukunft weisen. www.pestalozzi.com

Die Unternehmen der Pestalozzi Gruppe

GABS GEBÄUDEHÜLLE

PESTALOZZI STAHLTECHNIK

PESTALOZZI HAUSTECHNIK



**250 JAHRE
PESTALOZZI**
GEMEINSAM BEWEGEN. SEIT 1763

250 JAHRE ERFAHRUNG. FIT FÜR DIE ZUKUNFT. EIN GRUND ZU FEIERN.

Die Pestalozzi Gruppe feiert ihr 250-Jahr-Jubiläum und gehört damit zu den ältesten Unternehmen der Schweiz. Das Jubiläumsjahr 2013 bietet eine wunderbare Gelegenheit, auf 250 Jahre bewegte Familientradition zurückzublicken – und gleichzeitig nach vorne zu schauen. Die Werte, die uns in der Vergangenheit stark gemacht haben – Zuverlässigkeit, Fairness, Transparenz – werden Pestalozzi auch in Zukunft prägen. www.pestalozzi.com

MIT SPONSORENLAUF ETWAS BEWEGEN



«Gemeinsam bewegen». So lautet unser Motto im Jubiläumsjahr 2013. Ganz gemäss diesem Slogan möchte unser Unternehmen am «Tag der Öffentlichkeit», der am 7. September 2013 in Dietikon stattfindet, im wahrsten Sinne des Wortes «bewegen». Dazu veranstaltet Pestalozzi einen Sponsorenlauf. Die Bevölkerung des Limmattals, Freizeit- und Spitzensportler, Menschen mit Handicap, Kinder, Politiker und Mitarbeitende sind eingeladen, «sich zu bewegen». Für jede gelaufene Runde à 1763 Meter kommen – dank der grosszügigen Unterstützung vieler Geschäftspartner und Lieferanten – CHF 50.– in einen Spendentopf. Der Erlös der Spendenaktion kommt zu gleichen Teilen drei Projekten (siehe rechts) zugute, mit denen wir uns verbunden fühlen. Es heisst also: Jede Runde zählt!

PHOTOVOLTAIKANLAGE FÜR DAS SCHWIMMBAD FONDLI

Dietikon ist seit 2003 mit dem Label «Energistadt» ausgezeichnet und will «Energistadt Gold» werden. Energieeffizienz, erneuerbare Energien nutzende Heizsysteme und Solaranlagen werden deshalb gezielt gefördert. Im Schwimmbad Fondli werden die Aussenbecken im Freibad über Solarmatten auf dem Stadthallendach erwärmt. Zur Vorwärmung der Becken im Hallenbad und des Duschwarmwassers dienen Flachkollektoren auf dem Hallenbaddach. Mit dem Pestalozzi-Jubiläumsbeitrag soll eine Photovoltaikanlage erstellt werden, um die Attraktionen im Freibad auch mit Solarstrom betreiben zu können. Solargewinne und Strombedarf sollen für die Besucher/-innen im Schwimmbad angezeigt werden.



IMAGEKAMPAGNE «DARGEBOTENE HAND»

Die «Dargebotene Hand» Zürich leistet unter der nationalen Kurznummer 143 bzw. im Web unter www.143.ch «emotionale erste Hilfe». Sie bietet Rat und Hilfe suchenden Menschen jederzeit – vertraulich, anonym und kostenlos – ein Gespräch an und engagiert sich so für alle, die sich in seelischer Not befinden oder mit ihrem Alltag nicht mehr zurechtkommen. Die von Pestalozzi unterstützte Imagekampagne hat zum Ziel, insbesondere jüngeren Menschen die «Dargebotene Hand» als Anlaufstelle und Gesprächspartner in alltäglichen Krisen- und Stresssituationen näher zu bringen.

NACHWUCHSFÖRDERUNG GEBÄUDETECHNIK-BERUFE

Der Schweizerisch-Liechtensteinische Gebäudetechnikverband suissetec beschäftigt sich intensiv mit Werbung für die Gebäudetechnik-Berufe. Neben einer jährlichen Werbewelle – vor allem TV und Online – gehören auch Schulbesuche und Messeauftritte zu den Aktivitäten. Das Angebot wird laufend ausgebaut und 2013 mit einer interaktiven Toolbox ergänzt. Dafür werden rund zweiminütige Kurzfilme zu den einzelnen Gebäudetechnik-Berufen Sanitärinstallateur, Heizungsinstallateur, Lüftungsanlagenbauer, Spengler und Gebäudetechnikplaner produziert. Ein aufwändiges Projekt, das dank Pestalozzi verwirklicht werden kann.





GUTE STIMMUNG IM TEAM

Bei der Lehrstellensuche hat mich neben dem Beruf Sportartikelverkäufer auch die Arbeit als Logistiker interessiert. Während der Schnupperlehre bei Pestalozzi hat mir die Stelle – insbesondere die Stimmung im Team, aber auch die Arbeit im allgemeinen – sehr gut gefallen. In der ersten Phase der Lehre gab es Schwierigkeiten. Nachdem ich auf die Probleme hingewiesen habe, fühle ich mich nun aber sehr wohl im Team. Nach der Lehre möchte ich mich zum Teamleiter ausbilden lassen. Mein Traum ist ein halbjähriger Sprachaufenthalt. Die englische Sprache möchte ich in der USA erlernen oder eventuell die spanische Sprache in der Karibik.



Sandro Holder



Giuliana Coduri

HILFSBEREITE LEUTE

Seit August 2011 arbeite ich als Kauffrau bei der Pestalozzi + Co AG in Dietikon. Einer meiner Beweggründe, bei der Pestalozzi + Co AG meine Lehre zu absolvieren, war sicherlich, dass wir die Möglichkeit haben, in allen Abteilungen unsere Erfahrungen zu sammeln. Meiner Ansicht nach ist dies sehr wichtig auch in Bezug auf die schulische Ausbildung. Die Leute sind in allen Abteilungen sehr hilfsbereit und zuvorkommend. Während meinen ersten Arbeitstagen wurde mir schliesslich noch bewusster, welche Geschichte unser Unternehmen hat. Das langjährige Bestehen ist faszinierend und bewundernswert. Es gibt nicht viele Firmen, welche schon seit so vielen Jahren auf stabilen Beinen stehen.

EINE GUTE WAHL

Ich wollte zu einem grossen Familienbetrieb dazugehören. So bin ich auf die Pestalozzi + Co AG gestossen. Warum ich eine Ausbildung bei Pestalozzi mache? Weil ich wusste, dass 2013 das 250-jährige Jubiläum gefeiert wird ;-). Das coolste an dieser Ausbildung ist, dass ich mit einigen der Lehrlinge wahre Freundschaften schliessen konnte.

Durch die vielen Einblicke in die verschiedenen Abteilungen, die ich während meiner Zeit bei der Pestalozzi hatte, sehe ich meiner Zukunft mit grosser Zuversicht entgegen. Ich gehe dem Ende meiner Lehrzeit entgegen und ich finde, dass Pestalozzi + Co AG eine gute Wahl war.



Moudalakis Panajotis

VISION 2063 PESTALOZZI IN 50 JAHREN



Dietrich Pestalozzi

Wissenschaft und Technik dringen immer mehr in die Welt der Moleküle und Atome ein.

Kranke Menschen können besser behandelt werden. Das Durchschnittsalter steigt weiter. Wir arbeiten bis 70. Mit neuen Materialien kann die Korrosion verhindert werden. Es wird mit weniger Material gebaut, weil die Produkte bessere statische und dynamische Eigenschaften haben. Pestalozzi verkauft weniger Tonnen, dafür mehr Dienstleistungen.

Asien ist weiter im Vormarsch: wirtschaftlich, technisch, militärisch.

Geschäftsbeziehungen von Schweizer Firmen mit Ländern wie China, Japan, Korea, Vietnam oder Indien sind alltäglich. «Made in China» ist ein Qualitätslabel wie «Swiss Made». Die Hälfte des Pestalozzi-Sortiments besteht aus asiatischen Produkten. Wir beschäftigen technisch versierte und sprachlich gewandte Mitarbeitende, welche auf den Messen der Welt neue Produkte suchen.

Das Klima verändert sich, und extreme Wetterlagen werden häufiger.

In der Schweiz gibt es keine Gletscher mehr. Überschwemmungen im Sommer sind normal, die Vegetation wird üppiger. Die Schweiz hat die 2000-Watt-Gesellschaft verwirklicht. Pestalozzi beschäftigt Fachleute für CO₂-neutrale Produkte, Energiebilanzen, Recycling, Wetterschutz. Die Lastwagen sind leichter als heute und brauchen nur wenig Bio-Treibstoff.

Die Informations- und Kommunikationstechnik macht aus der Welt ein Dorf.

Es ist noch einfacher als heute, mit Geschäftspartnern in der Schweiz und in Asien real time zu kommunizieren. Bei Pestalozzi gibt es Profis, die aus den Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnologie besonderen Nutzen ziehen. Pestalozzi bietet auch Arbeitsplätze für Menschen an, die in der Wissensgesellschaft untergegangen sind.

In der westlichen Welt verändert der Wohlstand die gesellschaftlichen Strukturen.

Traditionelle Institutionen wie politische Parteien, Kirchen oder Vereine werden durch eine Vielzahl von themenbezogenen Initiativen oder IBAGs (issue based action groups) abgelöst. Pestalozzi feiert mit allen 500 Mitarbeitenden und ihren Lebensabschnittspartnern das 300-jährige Jubiläum in Zürich und Shanghai und vollzieht den Wechsel von der 10. zur 11. Inhabergeneration. Wir sind ein Unikat und sind stolz darauf.



VISION 2113 PESTALOZZI IN 100 JAHREN



Matthias Pestalozzi

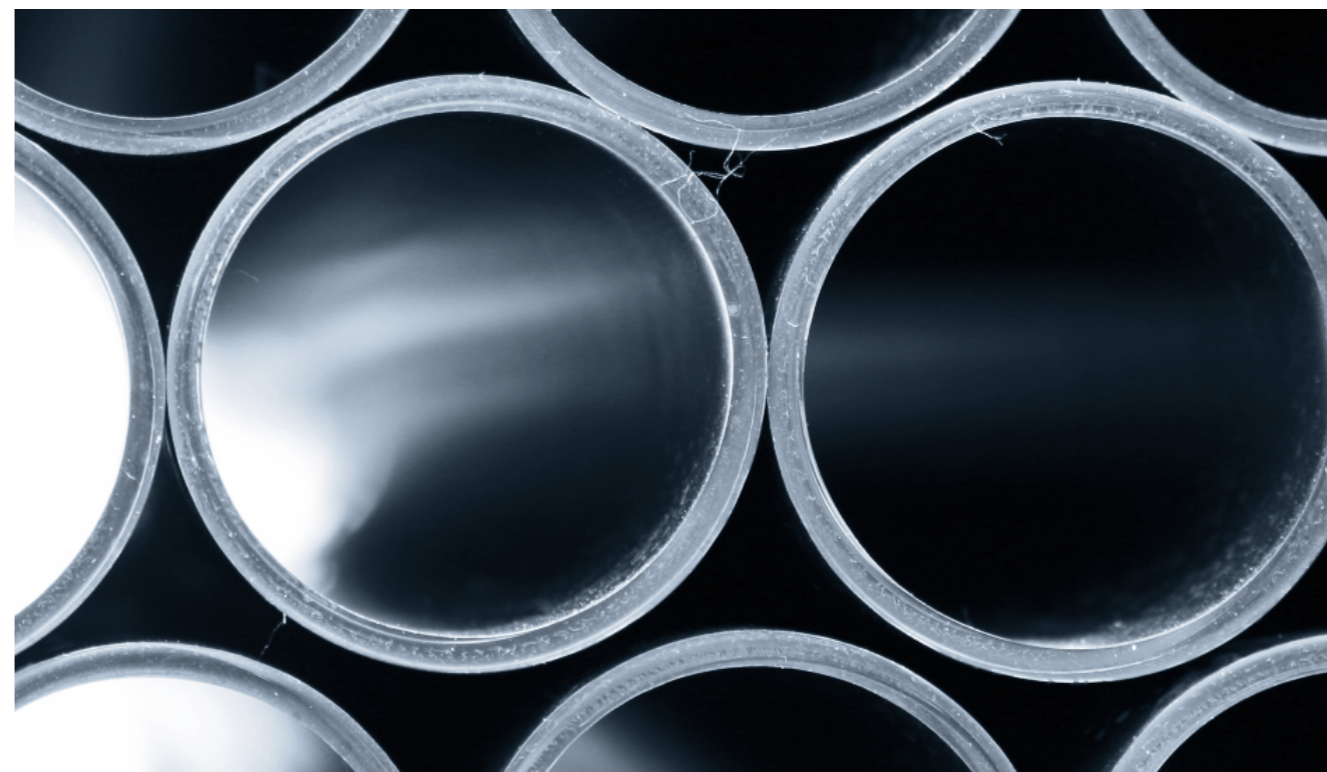
Kundenberater Müller führt heute seinen Kunden durch das neue Pestalozzi-Fertigungswerk. Das heisst, er ist zu Hause, läuft auf dem Laufband seine täglichen 10 km und produziert nebenbei den Strom, um später das Mittagessen aufwärmen zu können. Er ist via BCI (Brain Computer Interface) – bestehend aus ein paar unscheinbaren Sensoren und Sendern, die direkt mit dem Gehirn interagieren – mit dem Pestalozzi-Netzwerk verbunden. Aus dem Haus geht Herr Müller üblicherweise erst nach der Arbeit, um mit Kollegen ein

Bier zu trinken oder Sport zu treiben. Im Fertigungswerk selber hat er sich gemeinsam mit dem Kunden auf dem Besichtigungsroboter eingeloggt. Am Roboter befinden sich Kamera, Mikrofon sowie Geruchs- und Tastsensoren. Die Bilder, Töne, Geschmäcker und Eindrücke werden direkt in die Gehirne von Herrn Müller und seinem Kunden übermittelt.

Soeben wird im Fertigungswerk das vom Kunden bestellte Haus produziert. In einem Tank mit Mais-Cellulose aus schweizerischer Produktion verhärtet ein Laser die Masse punktgenau. Das Material wird mittels der richtigen Laserintensität und Frequenz auf die richtige Festigkeit und Härte eingestellt. Vorher hat Herr Müller mit seinem Kunden in einem langwierigen Prozess das Haus designt. Auch die Inneneinrichtung – Sessel, Schränke, Betten etc. – wird direkt mitproduziert. Virtuell sind sie gemeinsam wieder und wieder durch das Haus gegangen, bis alles passte und am richtigen Ort war. Dank dem modularen Design der Häuser mit definierten Installationszonen können alle sanitären und

elektrischen Installationen vollautomatisch eingebracht werden. Sowohl die inneren als auch die äusseren Oberflächen bestehen aus Kunststoffen mit Metall-Nano-Partikeln und werden im nächsten Schritt aufgedampft. Zuletzt werden alle Geräte montiert. Das ganze Haus ist komplett energieautark und versorgt nebenbei das Mobilitätsgerät des Kunden mit Strom.

Geliefert wird das fertige Haus mit dem Pestalozzi-Zeppelin zum abgemachten Zeitpunkt direkt an die richtige Stelle. Das alte Haus wurde vorher mit dem gleichen Zeppelin abgeholt und in die Pestalozzi-Recycling-Anlage gebracht. Das komplette Haus wird dort geschreddert und verfahrenstechnisch in Metalle, Kunststoffe und Mais-Cellulose aufgeteilt. Der Mais wird kompostiert und an die Landwirtschaft zurückgeführt. Aus den rezyklierten Metallen und Kunststoffen entstanden die Rohstoffe für das neue Haus des Kunden.



Jubiläumsbroschüre der Pestalozzi + Co AG anlässlich des 250-Jahr-Jubiläums

Konzept, Redaktion und Gestaltung

RENZEN Communications, Aarau

Bilder

Umschlagsfotos und Kampagnensujets: Sven Germann, Lenzburg

Seiten 4, 10 und 11: Staatsarchiv Zürich

Seiten 5 oben und 45 (Ledischiff): Kibag, Zürich

Seite 6: Eidgenössisches Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF

Seiten 9 (Friedrich Pestalozzi) und 44 unten: Privatarhiv Alyson Joy Pestalozzi

Seite 12: Firmenarchiv roviva Roth & Cie AG

Seiten 13 (Karte oben, Münsterhof unten), 15 (Markt), 17 (Fraumünster): Baugeschichtliches Archiv Zürich

Seite 14 oben: Firmenarchiv Diener AG

Seite 14 unten: Konzernarchiv Georg Fischer AG

Seite 16: Privatarhiv Walter Schoch

Seite 18 oben: Firmenarchiv Schmolz+Bickenbach AG

Seite 18 unten: Firmenarchiv F.+H. Engel AG

Seite 20 oben: Historical Archives Credit Suisse AG

Seite 20 unten: Firmenarchiv Zürcher Kantonalbank

Seite 23, Porträt Max Herzig: Firmenarchiv Carl Spaeter AG

Seite 24 oben: Privatarhiv Dieter Burckhardt

Seite 24 unten: Privatarhiv Christof W. Burckhardt

Seite 26 unten: Privatarhiv Erwin Hauser

Seite 28 oben: Firmenarchiv Scherrer Metec AG

Seite 28 unten: Firmenarchiv Kaltenbach Schweiz GmbH

Seite 30 oben: Keystone

Seite 30 unten: Firmenarchiv Preisig AG

Seite 32: Firmenarchiv Helbling Unternehmensgruppe

Seite 38: Privatarhiv Franziska Honegger-Pestalozzi

Seite 39: Privatarhiv Matthias Pestalozzi

Seite 45, technische Zeichnung: Orgatent AG

Seite 48: iStockphoto

Seite 49 oben: Archiv der Stadt Dietikon

Seite 49 Mitte: Archiv «Dargebotene Hand», Zürich

Seite 49 unten: Archiv suissec

Spalten «Was die Welt bewegte», «Was die Schweiz bewegte» bzw. «Was Zürich bewegte»: Keystone

Restliche Bilder: Firmenarchiv Pestalozzi+Co AG

Dargestellte Personen Titelseite: Jessica Grogg (Pestalozzi Haustechnik), Lorenzo Palazzolo (Gabs Gebäudehülle)

Printmanagement

ib Print AG, Seon

Druck

UD Print AG, Luzern



**HEUTE UND IN ZUKUNFT.
EIN ZUVERLÄSSIGES FAMILIENUNTERNEHMEN.**

Die Pestalozzi Gruppe feiert ihr 250-Jahr-Jubiläum. Ein Vierteljahrtausend bewegte Geschichte, neun Generationen Unternehmertum am Puls der Zeit: Diese langjährige Firmen- und Familientradition macht uns stolz – und verpflichtet für die Zukunft. Denn die Zeit steht niemals still. Mit Elan packen wir die Herausforderungen von morgen an und setzen dabei auf zeitlose Werte: Zuverlässigkeit, Fairness und Transparenz. www.pestalozzi.com

**REICH AN TRADITION,
OFFEN FÜR DAS NEUE.
BEREIT FÜR DAS NÄCHSTE
VIERTELJAHRTAUSEND.**



**PESTALOZZI + CO AG
RIEDSTRASSE 1
8953 DIETIKON
WWW.PESTALOZZI.COM**