

Zeitschrift: Jahrbuch Oberaargau : Menschen, Orte, Geschichten im Berner Mitteland

Herausgeber: Jahrbuch Oberaargau

Band: 41 (1998)

Artikel: Bucher Motorex AG, Langenthal

Autor: Bucher, Edy

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1071408>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 13.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Bucher Motorex AG, Langenthal

Edy Bucher

Der Aufbau

Der Erste Weltkrieg ist noch in vollem Gange, als ein jüngerer Mann namens Fritz Jenzer 1917 im Welschland in Bützberg eine kleine Produktion von Schuh- und Bodenpflegemitteln eröffnet. Die nötigen Rezepturen erhält er von Rohstofflieferanten, es handelt sich dabei um ganz normale Standardqualitäten. Nebst diesen Eigenfabrikaten rundet er das Verkaufsprogramm ab mit Stahlwolle, Feglappen und weiteren Handelswaren, die er in den Spezereihandlungen anbietet. Um die Auslagen für Essen und Unterkunft wieder hereinzubringen, offeriert er in den Restaurants und Hotels nebst den erwähnten Produkten auch Senf, Zuckeressenz, Seifen aller Art, Zündhölzer und Speiseöl.

Aber der Anfang verläuft überaus harzig, und schon nach kurzer Zeit machen sich Liquiditätssorgen bemerkbar. Obwohl nur ein einziger Mitarbeiter beschäftigt wird, laufen ihm die Kosten davon, so dass sich die sofortige Suche nach einem Partner aufdrängt.

Arnold Bucher (*1896) seinerseits musste schon während der kaufmännischen Lehre in Biel die Reisetätigkeit mit Merceriewaren aufnehmen, weil sich die zuständigen Vertreter ausnahmslos im Militärdienst befanden. Diese Tätigkeit sagte ihm überaus zu, so dass er sich nach der Ausbildung entschloss, vorläufig im Lehrbetrieb als Vertreter zu verbleiben. Auch er besuchte die Detaillistenkundschaft. – Während eines MittagesSENS trifft er Fritz Jenzer. Dieser macht ihn mit seinen Sorgen und dem Umstand vertraut, dass er unbedingt einen Kompagnon benötige, um ihn von den drückenden Geldsorgen zu entlasten und beim Ausbau seiner kleinen Firma zu unterstützen.

Aber der anvisierte Partner, vom Vorschlag durchaus fasziniert, ist ebenfalls nicht auf Rosen gebettet. Wohl hat er sich als Amateurpianist durch

die Mithilfe in einem kleinen Tanzorchester nahezu die Hälfte der erforderlichen zwanzigtausend Franken erspart, doch er sieht sich gezwungen, den verbleibenden Rest als Darlehen aufzunehmen. Seine Hoffnungen werden jedoch arg strapaziert, als man ihm auf der Langenthaler Filiale der Kantonalbank mit barschen Worten erklärt, ohne jegliche vorhandene Sicherheit müsse sein Ansinnen strikte abgelehnt werden. Von diesem negativen Bescheid etwas mutlos geworden, versucht er es bei der Bank Langenthal. Der dortige Direktor empfängt ihn sehr freundlich, bittet das Sparheft einsehen zu dürfen und entscheidet nach dessen Einsicht ohne jeglichen Vorbehalt, er sei kreditfähig. Die Tatsache, dass das Guthaben sich durch jeweilige Einzahlungen von fünf Franken zusammensetzte, die der junge Mann pro Abend durch Klavierspielen verdiente, ist für ihn massgebend. Dieser positive Entscheid ermöglicht die sofortige Gründung der damaligen Firma Jenzer + Bucher, chemisch-technische Produkte in Bützberg.

Dem dringlichen Wunsch des neuen Partners, die Standardrezepturen für die Fabrikate zu verbessern und diese qualitativ auf den bestmöglichen Stand zu bringen, wird entsprochen und die Schutzmarke Rex offiziell eingetragen. Beide Partner begeben sich per Fahrrad und Bahn auf die Suche nach Abnehmern, produzieren während des Wochenendes jeweils die verkauften Waren, welche anschliessend durch die Ehefrauen und den Angestellten verpackt und versandt werden. Doch der zunehmende Umsatz erfordert grössere Rohstofflager und führt zu wachsenden Debitorenausständen und Unkosten, so dass die erste Jahresbilanz trotz allen unternommenen Anstrengungen rote Zahlen aufweist. Mit diesen ungünstigen Unterlagen belastet muss schweren Herzens ein erneuter Gang mit einem Kreditbegehren zur Bank Langenthal angetreten werden. Doch wiederum zeigt der dortige Direktor Verständnis und bewilligt auch diesmal ohne weitere Sicherheiten ein zusätzliches Darlehen. Mit dieser Grosszügigkeit und seinem ausgeprägten Willen, einem aufstrebenden Unternehmen beistehen zu wollen, ermöglicht er das Fortbestehen der noch jungen und kleinen Firma und honoriert damit den enormen Einsatz der beiden Geschäftspartner.

Langsam setzt sich trotz der vorherrschenden Krisenjahre die Qualität der Rex-Produkte durch. Noch hat man zwar mit eingeschränkter Liquidität zu kämpfen, was so weit führt, dass man sogar den Tintenvorrat ins Inventar aufnimmt, um bei der Bilanzierung rote Zahlen zu vermeiden. Mit



Erster Firmensitz in Bützberg während der zwanziger Jahre.

der Produktionsaufnahme von Huffetten werden neu auch die Schmiedemeister besucht, der Kundenkreis dehnt sich langsam aus. Wenig später stellt man zusätzlich Riemen- und Metzgerharze sowie Bremsenöl, Bodenöle und Lederöle her und nimmt als Handelsprodukte technische Fette sowie Maschinenöl auf. Man bearbeitet nun auch die Sattler- und Wagnermeister, Sägereien und Baugeschäfte. In mehreren Rezepturen für REX-Produkte ist Dorsch-Lebertran enthalten, der aus Norwegen importiert wird. Deshalb entschliesst man sich, vom dortigen Exporteur auch Futtertran zu beziehen und bietet diesen den Schweinemästereien an. Die rasch erreichte, grosse Tonnage bringt einen willkommenen Zusatzverdienst, obschon die Gewinnmargen bescheiden sind. Nach sechs Jahren gemeinsamer Tätigkeit kann der erste Reisewagen zum Besuche der abgelegeneren Gebiete angeschafft werden, und bald schon liefert man die Bestellungen mit einem kleinen eigenen Lieferwagen aus. Um auch den damals allerdings noch sehr geringen Bedarf an Motorenöl abzudecken, gelingt es, die lokale Vertretung der amerikanischen Marke Metanol zu übernehmen. Arnold Bucher befasst sich nun mit der internen Organisation; als zusätzliche Vertreter werden sein Halbbruder Hans Meier und etwas später der Sohn des Partners Fritz Jenzer eingestellt. Die bearbeiteten Gebiete umfassen nun auch die nähere Westschweiz bis Freiburg und



Der Firmengründer Arnold Bucher.

die Kantone Aargau und Baselland. Der Kauf einer Rezeptur eines absolut neuartigen Riemenöles von einem Ungarn für die Pflege der Treibriemen führt zu ersten Exportaufträgen nach Norwegen.

Inmitten dieser erspriesslichen Geschäftsentwicklung verstirbt der Seniorpartner Fritz Jenzer ganz unerwartet und allzufrüh. Sein grenzenloser Optimismus, unermüdlicher Arbeitseinsatz und sein konziliantes Wesen bleiben unvergessen. Die Firma wird auf Bucher + Cie umbenannt, als Kommanditäre figurieren Arnold Bucher, Fritz Jenzer jun. und Hans Meier.

Kriegsjahre

1935 rüstet Europa zum Krieg. Nach den langanhaltenden Krisenjahren belebt sich die Konjunktur, und die Arbeitslosigkeit nimmt ab. Es folgen einige Jahre des Aufschwunges. Aber bedauerlicherweise lässt sich Fritz Jenzer jun. durch den Nationalsozialismus betören und stösst mit seiner politischen Einstellung, aus der er auch bei seinen Kundenbesuchen keinen Hehl macht, dermassen an, dass sich eine weitere Zusammenarbeit

mit ihm als unmöglich erweist. Er muss fristlos entlassen werden, nachdem seinetwegen das Unternehmen in der «Tagwacht» als nazifreundlich hingestellt wird und dadurch der Verlust eines grossen Teiles der Kundenschaft droht.

Die Firma heisst fortan Bucher + Cie AG, chemisch-technische Produkte, Bützberg. Arnold Bucher übernimmt den Hauptanteil der Aktien, als Minderheitsaktionäre zeichnen seine Ehefrau und Hans Meier.

Der Kriegsausbruch im Jahre 1939 trifft das Unternehmen hart. Eine sich auf dem Rhein befindliche Sendung von 20 Tonnen Futtertran wird durch die Deutschen konfisziert und dort zur Herstellung von Margarine verwendet! Die wie allgemein üblich geleistete Vorauszahlung wird durch keine Versicherung abgedeckt und ist verloren. Der Import aller technischen Öle wird bewirtschaftet und kontingentiert. Die Rohstoffe für die Fabrikation von Schuh- und Bodenpflegemitteln sind nur mit grösster Mühe beschaffbar und teilweise erst auch noch von minderer Qualität. Die Preise schnellen sprunghaft in die Höhe: das zur Herstellung der Farben in beträchtlichen Mengen benötigte Leinöl z.B. kostet im Ankauf anstelle der bisherigen 80 Rappen pro kg wegen Spekulationskäufen plötzlich 18 Franken!

Der verbleibende Reisewagen muss auf Holzkohlebetrieb umgerüstet und der ziemlich neue Lieferwagen der Armee zur Verfügung gestellt werden. Doch das bis zum heutigen Tag damals von den Gründern eisern verfolgte Prinzip, nie einen Mitarbeiter aus Konjunkturgründen zu entlassen, vermag aufrechterhalten zu werden. Mit Ausnahme von Arnold Bucher befinden sich abwechslungsweise alle 6 Mitarbeiter im Militärdienst.

Die einsetzende Bewirtschaftung aller Schmierstoffe mit der angeordneten Verpflichtung, für jeden Auftrag über 18 kg ein Auslieferungsgesuch bei der amtlichen Sektion für Kraft und Wärme in Biel einzureichen, ruft einem enormen Papierkrieg. Auch die als dringende Notwendigkeit eingeführte Preiskontrolle erheischt Mehrarbeit, führt indessen auch zu Härtefällen, weil sie die Grossunternehmen mit ihrer Möglichkeit begünstigt, auf ihren grossen Warenlagern profitable Mischrechnungen vorzunehmen. Der ganze, spartanisch gehätschelte Lagerbestand an Paraffinwachsen muss einer Munitionsfabrik, der für die Fabrikation dringend benötigte Vorrat an Vaselinöl einer Tuchfabrik für die Herstellung von Uniformstoffen für die Armee abgegeben werden, obschon keiner der beiden Bezüger vor- oder nachher die Firma je berücksichtigt hat. Ähnliche

Weisungen sind begreiflicherweise von den Betroffenen nur schwer zu verdauen. Dem Umstand, dass die schweizerische Maschinenindustrie die Deutschen als Beitrag zu unserer Landesverteidigung mit Ausrüstungsteilen für die Waffen- und Munitionsproduktion beliefert, ist es zu verdanken, dass sie uns im Gegenzug einen Teil der dringend benötigten Rohstoffe zukommen lassen. Diese gelangen anhand der vorhandenen Kontingente zur Verteilung an die Fabrikanten. Auf diese Weise kann sich das Unternehmen in Bützberg, wenn auch mit ausserordentlich viel Mühe und Aufwand, einigermassen durchschlängeln. Ungewissheit, Ängste und Sorgen dieser Epoche hinterlassen allerdings bei den direkt Beteiligten für ihr ganzes Leben tiefe Spuren.

Umzug nach Langenthal

Nach dem Hinschied von Fritz Jenzer sen. erbte seine Ehefrau die kleine Fabrikliegenschaft. 1943 kündigt sie die Pacht auf Ende 1944: ein weiterer Tiefschlag für das immer noch bescheidene Geschäft, sieht man sich doch demzufolge gezwungen, noch während den andauernden und ungewissen Kriegsjahren einen Neubau zu erstellen. Die Suche nach geeignetem Bauland erweist sich in Bützberg als aussichtslos; der für die Zukunft wegweisende Wunsch nach einem späteren Geleiseanschluss zeigt sich als kaum realisierbar, umso mehr, als der damalige Gemeinderat sich nicht darum bemüht, mitzuhelfen. Man sondiert deshalb in Herzogenbuchsee und Langenthal.

Der amtierende Gemeindepräsident in Langenthal, Walter Morgenthaler, handelt hingegen spontan und unterbreitet innert wenigen Tagen ein äusserst attraktives Angebot für Bauland längs der Bern-Zürichstrasse, wo sich zu dieser Zeit noch keine weiteren Gebäude befinden. Zudem verspricht er ein zinsloses Darlehen von zehntausend Franken unter der Bedingung, dass sich die Aktionäre der Familien-AG in Langenthal niederlassen. Dieses Darlehen wird dann bereits innert Jahresfrist zurückgestattet und die entsprechende Domizilaufage erfüllt.

Zu diesem Zeitpunkt befindet sich das Baugewerbe auf einem absoluten Tiefstand. Vor allem fehlt es überall an Mut, Neubauten in Angriff zu nehmen, auch wenn sich langsam abzeichnet, dass ein Angriff Deutschlands nun kaum mehr zu befürchten ist. Niemand sieht den einige Jahre danach

eintretenden konjunkturellen Aufschwung voraus. Die Versorgung mit den Werkstoffen Zement und Betoneisen ist äusserst prekär. Wenn immer möglich wird daher vor allem für die oberen Stockwerke auf unbeschränkt vorhandenes Bauholz ausgewichen, was jedoch den Nachteil geringerer Bodenbelastbarkeit hat.

Der grosse Zeitdruck bedingt, dass die Baupläne innert kürzester Frist eingereicht werden. Alle erforderlichen Bewilligungen werden erstaunlich rasch erteilt, so dass der Neubau mit Nebentrakt wunschgemäß auf Ende Jahr bezugsbereit ist.

Im Herbst 1944 beendigt Edy Bucher, Sohn des Firmenmitbegründers Arnold Bucher, seine Ausbildung an der Handelsschule Neuenburg. Kriegsbedingt bleiben ihm die Wege ins Ausland zur weiteren Ausbildung verschlossen. Die Bauarbeiten befinden sich noch in vollem Gange, die Planung der Umzugsvorbereitungen und der aufwendige Umzug selbst stehen unmittelbar bevor. Deshalb erachtet Vater Bucher es als selbstverständlich, dass sein einziger Nachkomme sich voll und ganz diesen Aufgaben zu stellen hat – was dieser übrigens auch sehr gerne auf sich nimmt und seine Ärmel zurückkrempelt.

Es fehlt nach wie vor an wichtigen Rohstoffen, aber kurz nach der deutschen Kapitulation werden ein erster kleinerer Posten Motorenöl amerikanischer Provenienz und eine grössere Tonnage an Maschinenölen angeboten. Beides findet vor allem zum Unterhalt der Landmaschinen reissenden Absatz. Edy Bucher wird Aktionär und nimmt die Reisetätigkeit auf, die er anschliessend ununterbrochen während 18 Jahren ausübt. Jeden Tag müssen wesentlich mehr neue als bestehende Kunden besucht werden, um dem Betrieb den dringend nötigen Aufschwung zu verschaffen. Aber nach wie vor ist das Benzin rationiert.

Um dieses nach Möglichkeit zu strecken, müssen die Reiserouten sorgfältig geplant werden, und schon ab einer Distanz von 40 km ab Langenthal übernachtet man auswärts. Die Mittagessen werden vorzugsweise in Landbeizen eingenommen, immer in der Hoffnung, dass man dort nicht schonungslos auf dem Vorwisen der chronisch mangelnden Mahlzeitencoupons beharrt. Fleischlose Tage, teilweise eher minderwertige Kost in den Gaststätten und reichlich lang gelagertes Brot gehören zur Tagesordnung, was andererseits der Leibesfülle nicht zuträglich ist!

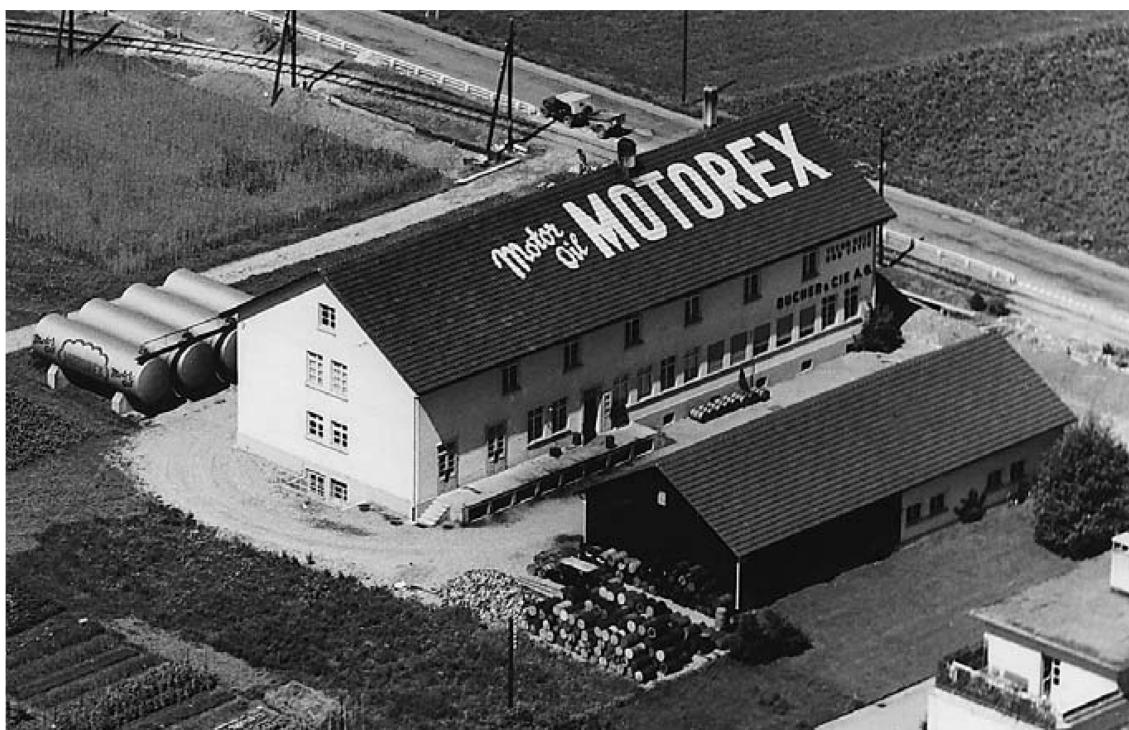
Die Kundschaft setzt sich nebst dem übrigen Gewerbe immer noch vorwiegend aus Spezereihandlungen, Schmiedewerkstätten, Sattlereien so-

wie einigen wenigen Garagen und Industriebetrieben zusammen. Der Konkurrenzkampf auf dem Schmiermittelsektor ist hart, die grossen internationalen Wettbewerber schenken dem neuen Rivalen gar nichts. Wegen der erforderlichen Pflichtlagerhaltung ist jeder namhafte Importeur gezwungen, dem Verband Schweizerischer Schmierölimporteure VSS beizutreten. Nach dem Krieg gehören ihm über 90 Mitglieder an, dazu gesellen sich noch ungefähr 50 Ölhändler, welche sich bei den Importeuren versorgen. Auf dem Gebiet der Bodenpflegeprodukte macht sich ein zunehmender Minderbedarf bemerkbar, hervorgerufen durch die aufkommenden Spannteppiche und die Versiegelung der Fussböden. Einzig die hervorragende Qualität der Rex-Produkte erlaubt es bei erbittertem Preiskampf noch, tagtäglich neue Wiederverkäufer zu gewinnen.

Motorex und Lubrex

Markenlose Motorenöle erweisen sich mehr und mehr als zukunftslos, werden doch durch die Motorenhersteller zunehmend scharfe Bestimmungen festgesetzt, die bei eventuellen Garantieleistungen ein anderes als das vorgeschriebene Produkt strikte zurückweisen. Deshalb entschliesst man sich 1947, für die Schmieröle Motorex und für die technischen Fette Lubrex als Schutzmarken ins Leben zu rufen und einzutragen. Motorex setzt sich aus Motor und der schon bestehenden Marke Rex zusammen, aus ästhetischen Gründen verzichtet man dabei auf den zweiten Buchstaben R.

Das bisherige Vertreterteam, bestehend aus Hans Meier und Edy Bucher, wird durch einen zusätzlichen Reisenden, der die Ostschweiz und das Tessin zu bearbeiten hat, ergänzt. Um die Arbeitszeit voll auszunützen, fährt dieser jeweils freiwillig bereits am Sonnagnachmittag ins Tessin und arbeitet dort bis am Samstagmittag. Endlich wird nun auch die Benzin- und Lebensmittelrationierung aufgehoben. Noch stehen aber die Hersteller von Landmaschinen der jungen Marke sehr zurückhaltend gegenüber und schreiben während der Garantiezeit ausnahmslos international bekannte Ölmarken vor. Es verbleibt als einziger Ausweg, den Kunden für die Motorex-Produkte eine schriftliche Garantieerklärung abzugeben, welche nötigenfalls bei einem Schadenfall in Anspruch genommen werden könnte. Weil aber seit Anbeginn das eiserne Prinzip befolgt wird, nur



1947 wird aus «Rex» die Marke «Motorex». Der neue Firmenstandort in Langenthal. Aerofoto Winterthur.

Waren erster Güte auf den Markt zu bringen, verbleibt es in seltenen Ausnahmefällen beim blossen Versuch. Das Vertrauen nimmt nun fortwährend zu, und bald schon wird Motorex auch für heiklere Einsätze von anerkannten Fachleuten empfohlen und mehr und mehr sogar vorgeschrieben.

1949 können hinter dem Fabrikgebäude 2000 m² als Landreserve erstanden werden. Der Kundenkreis nimmt vor allem in der Deutschschweiz erfreulich zu, in regelmässigen Abständen nehmen deshalb auch zusätzliche Mitarbeiter im Innendienst ihre Arbeit auf.

Iran als wichtigster Öllieferant Europas verstaatlicht 1951 seine Ölindustrie, was eine weltumspannende Besorgnis um die Energieversorgung auslöst, welche noch zu 70% auf dem Nahen Osten basiert. Die Errichtung von 4 Tanks zu je 40 m³ beim Bürogebäude gewährt eine erhöhte Reservebildung an Basisölen; im Keller installiert man den ersten elektrisch beheizbaren Mischer für 500 l Mischgut. Dessen ganztägiger Einsatz stellt noch einen utopisch anmutenden Wunschtraum dar! In den Folgejahren wird erstmals in der Presse für Motorex geworben. Die 1956

ausbrechende Suez-Krise führt zu einem ausgedehnten Absatzboom, es werden 4 weitere Lagertanks zu 40 m³ angegliedert. Das Prinzip, den Aussendienst erst dann zu erweitern, wenn die durch die Zunahme der Debitorenausstände und der Lagerbestände gebundenen flüssigen Mittel dies erlauben, verzögert wohl eine allzu sprunghafte Entwicklung, sichert jedoch den gesunden Fortbestand des Unternehmens.

In der Werbung zeigt man sich dagegen sehr risikofreudig! 1961 werden in den bedeutenden Wirtschaftszeitungen mittels auffälliger Inserate Fr. 1000.– für den Fall offeriert, dass ein auftretendes Schmierproblem nicht durch die Firma gelöst werden kann! Die damit versprochene Prämie muss allerdings lediglich einem pfiffigen Studenten als Anerkennung für seine tiefgründigen Nachforschungen und als willkommene Spende ausbezahlt werden.

Infolge eines unumgänglichen operativen Eingriffes vertraut Arnold Bucher 1962 die Geschäftsleitung seinem Sohn Edy Bucher an, der daher die Reisetätigkeit aufgibt und sich vermehrt auch der künftigen Weiterentwicklung widmen kann. Im darauffolgenden Jahr wird der sogenannte Ostbau erstellt: Die vorhandenen flüssigen Mittel betragen Fr. 130 000.–, und genau für diesen Betrag wird auch gebaut. Bankschulden wurden seit jeher wenn immer möglich vermieden.

Die bereits erwähnten Gründe führen zu einem weiteren Bedarfsrückgang an Schuh- und Bodenpflegemitteln, so dass man sich 1965 schweren Herzens entschliesst, diese Sparte und damit weit über 3000 bestehende Kunden in diesem Bereich aufzugeben. Der mutige Entschluss, sich auf die Herstellung von Schmierstoffen, Reinigungsmitteln und Korrosionsschutzprodukten zu spezialisieren, erweist sich schon wenig später als einzige richtige Lösung. Der Aussendienst kann nun seine Tätigkeit konzentriert auf das neue Verkaufsprogramm ausrichten und sich voll der Gewinnung zusätzlicher Kunden widmen. Aber die stark zunehmenden Umsätze verursachen schlagartig auch Platzprobleme! Deshalb erweist es sich als ganz besonderer Glücksfall, dass sich 1967 die Gemeinde Langenthal entschliesst, die eigene Gaserzeugung und damit das Gaswerk auf dem benachbarten Gelände aufzugeben. Zusammen mit dem Baugeschäft Bösiger entschliesst man sich, das verfügbare Areal je zur Hälfte zu kaufen und das Gaswerk abzubrechen. Der zu entrichtende Preis ist für damalige Verhältnisse nicht besonders günstig, darf jedoch als angemessen bezeichnet werden. Die zunehmenden Verkaufserfolge rufen ei-



Edy Bucher prägt die Firma während mehr als 47 Jahren mit seinem unternehmerischen Charisma.

ner grosszügigen Lösung, zu welcher die Hausbank, der man seit Anbeginn die Treue hält, auch keinerlei Einwände äussert.

Zum Bedauern aller, die ihn kannten, verstirbt inmitten der Planung für den bedeutenden Neubau 1968 der Firmengründer Arnold Bucher. Seiner grossen Weitsicht und aussergewöhnlichen Initiative verdankt das Unternehmen seine fortwährende Entwicklung und die sehr gesunde finanzielle Basis. Leider ist es ihm versagt, die nun sprunghaft einsetzende Entwicklung mitzuerleben.

Die dritte Generation

Die dritte Generation hält bereits 1969 mit Monique Bucher Einzug, und am 20. März 1970 erfolgt der Spatenstich für den grossdimensionierten Neubau, der am 31. März 1972 bezogen werden kann. Der Betrieb gilt nun als sicherster der ganzen Branche und dient auch noch heute als Vorgelebobjekt.

Unmittelbar nachher zeigt es sich, dass auch die Labors einer umfassenden Ausweitung bedürfen. Deshalb kommt der Wunsch der ebenfalls unabhängigen, bereits in mehreren Ländern tätigen Familien-AG Fuchs in Mannheim, sich im industriellen Bereich mit einem schweizerischen Partner zusammenzutun, wie gerufen. 1973 vereinbart man, die Firma Motorex AG zu gründen, an der sich die Unternehmen Bucher und Fuchs je zur Hälfte beteiligen. Der neuen Firma wird die Aufgabe übertragen, ausschliesslich die einschlägige Industriekundschaft zu bearbeiten, während Handel und Gewerbe weiterhin durch die Firma Bucher, welche nach wie vor unabhängig bleibt, beliefert werden. Dadurch eröffnet sich der Zugang zu den mit über 100 Chemikern und Technikern bestückten Labors in Mannheim, was sich in der Folge als äusserst fruchtbar erweist. Der im gleichen Jahr ausbrechende Krieg zwischen Israel und Ägypten erzeugt in der Ölbranche Panikstimmung. Enorme Angst- und Hamsterkäufe lassen den Auftragsbestand auf ein Ausmass anwachsen, das eine Produktion rund um die Uhr erfordert. Dank den freundschaftlichen Beziehungen zu den Vorlieferanten bleibt die Versorgung mit Basisölen und chemischen Rohstoffen gleichwohl gesichert.

1974 entsteht mit einem Fassungsvermögen von 5 400 000 l das grösste Tanklager für Schmieröle in der Schweiz. Fast zur selben Zeit eröffnen einige publikationshungrige Wissenschaftler, dass die Erdölvorräte innert den nächsten zwei Jahrzehnten endgültig aufgebraucht sein werden! In Amerika prüft man deswegen sogar eine Benzin- und Ölrationierung. Zum Glück bezweifelt die Geschäftsleitung all diese unrealistisch anmutenden Prognosen, die sich später in der Tat als Hirngespinste erweisen. Auch noch am Ende des Jahrhunderts wird bekanntlich Jahr für Jahr erheblich mehr Erdöl aufgefunden als verbraucht. Eine nochmals erweiterte Mischanlage zur gleichzeitigen Produktion von 100 Fässern wird installiert.

Mit Helen Bucher nimmt auch die jüngere Tochter ihre Tätigkeit im Unternehmen in Angriff und widmet sich vor allem der Werbung und dem Verkauf. Das Personal umfasst nun 52 Personen. Die EDV wird im Verbund mit der Firma Baumann Création eingeführt, was sich jedoch infolge der zeitlichen Überschneidungen und andauernden Nacharbeit beider Firmen nicht bewährt. Aus diesem Grund wird zwei Jahre später ein eigener Computer installiert. Hans Meier tritt im Alter von 69 Jahren von der Reisetätigkeit zurück. Er darf auf eine erfolgreiche Laufbahn zurück-

blicken, half er doch ab den kleinsten Anfängen mit und trug massgebend dazu bei, den Kundenstamm in der von ihm bearbeiteten Region erheblich auszubauen.

1977 entzündet sich im Keller infolge eines defekten Thermostaten der Inhalt eines Mischers. Dies führt zu enormer Hitze- und Rauchentwicklung. Aber die Unterteilung in einzelne Brandabschnitte bewährt sich und verhütet einen Vollbrand. Trotzdem ist der verursachte Schaden bedeutend. Zum Glück kann die Fabrikation aufrechterhalten werden.

Über zwanzig bedeutende Mitbewerber vertrauen bereits zu diesem Zeitpunkt dem mit allen erforderlichen Voraussetzungen ausgestatteten Betrieb die Herstellung ihrer Schmierstoffe nach ihren eigenen Rezepturen und unter ihrem Markenzeichen an. Die damit verbundene Anerkennung und der respektable Achtungserweis untermauern, dass alle die eingegangenen Risiken und der stete Glaube an das Durchsetzungsvermögen gegen eine internationale, übermächtige Konkurrenz sich lohnten.

Trotz des im Jahre 1978 eintretenden Konjunktureinbruches wird eine Aufstockung des Fabrikationsturmes sowie die Neugestaltung der Büoräume und des Eingangsbereiches beschlossen. Am 1. September tritt Peter Regenass-Bucher in den Betrieb ein und befasst sich mit der betrieblichen Technik. Trotz eingehenden Vorgesprächen mit den zuständigen Behörden entsteht ein überaus mühseliger Kampf um die Baubewilligung. Aber endlich wird man zum Glück doch noch eines Besseren belehrt. Nach Beendigung der umfangreichen Bauarbeiten entschliesst man sich 1980 zur Organisation eines Tages der offenen Türen. Von den innert vier Stunden zuströmenden über 1000 Besuchern ist man gewaltig überrascht und erfreut. Ein erneuter Wermutstropfen mischt sich in diese Freude durch den Kriegsausbruch zwischen Iran und Irak. Die Ölversorgung wird sofort unregelmässig und bricht zeitweise zusammen. Aber die grossdimensionierten Tanklager bewähren sich in jeder Hinsicht: der stark angestiegene Bestellungseingang führt zu keinen Lieferschwierigkeiten, und die enorm angestiegenen Rohstoffpreise können grösstenteils überbrückt werden.

1981 entschliesst sich Hans Meier, seine Aktien Monique Regenass-Bucher und Helen Bucher abzutreten. Zusammen mit Peter Regenass-Bucher werden sie in den Verwaltungsrat gewählt, dem nebst Edy Bucher seit vielen Jahren auch Fürsprecher Roland Liebi angehört. Als Diversifikation wird neu der Bereich Werkstatteinrichtungen ins Verkaufsprogramm in-

tegriert. Die schlagkräftige Verkaufsorganisation ermöglicht es dem neuen Betriebszweig, mehrere Exklusivverträge mit führenden Apparateherstellern der Branche abzuschliessen. Der Kauf einer grösseren EDV-Anlage mit neuer Software zieht Probleme nach sich: während Monaten harren über 3500 Rechnungen an die Kundschaft der Erledigung. Glücklicherweise erlaubt es die vorhandene Liquidität, auch diesen ungemütlichen Engpass zu überwinden, so dass die Lieferantenrechnungen trotzdem termingerecht beglichen werden können!

Die Aufnahme des Verkaufes von Schneeketten erweist sich infolge verschiedener Umstände als Flop, man gibt daher dieses Programm ziemlich rasch wieder auf. Als weit interessanter für die Zukunft erweist sich die Entwicklung von speziellen Schmierstoffen und Pflegeartikeln für den Motorradsektor. Die Motorex-Revue, jetzt noch eine Kundenzeitschrift im Zeitungsformat, wird vorerst an über 20-000 bestehende und potentielle Kunden versandt. Dieses vorzügliche Verkaufsinstrument wird mit der Zeit laufend umgestaltet und verbessert: es erreicht heute in drei Sprachen eine Auflage von weit über 30-000 Exemplaren und wird sowohl im In- wie auch im Ausland anhand seiner wertvollen technischen Beiträge und Verkaufsunterstützung ausserordentlich geschätzt und begehrt. Etwas später entschliesst man sich zum Sponsoring von Motorrad-Rennfahrern und zur Bandenwerbung in Fussball- und Eishockey-Sportanlagen. Die während Jahrzehnten mit grosser Ausdauer und beträchtlichen finanziellen Aufwendungen durchgezogenen Werbeanstrengungen beginnen sich allmählich auszuwirken, die Marke Motorex erreicht bei offiziell durchgeführten Marktforschungen einen bemerkenswert hohen Bekanntheitsgrad und überholt weltweit eingeführte Wettbewerbszeugnisse teilweise erheblich. Nebst den seit vielen Jahren ständig besuchten Auto- und Nutzfahrzeugsalons in Genf überschreitet man erstmals die Landesgrenze und eröffnet einen Stand an der Zweirad-Messe in Köln mit der Absicht, Vertretungen im Ausland aufzubauen: ein Plan, der sich als ziemlich dornenvoll erweist. Aber auch hier gilt die These, dass ein Nicht-nachlassen mit der Zeit gewinnt! Die Verkaufsumsätze nehmen in regelmässiger Folge erfreulich stark zu, was wiederum zu baulichen Erweiterungen führt: 1985 wird der Werkhof des Baugeschäftes Bösiger im Umfang von 6700 m² erworben und ein Jahr später der neu gestaltete Bürotrakt bezogen. Es werden nun 90 Personen beschäftigt. Die Bemühungen, biologisch voll abbaubare Kettenschmieröle für Motorsä-



Die topmoderne Infrastruktur und Lastwagenflotte.

gen einzuführen, stossen vorerst auf technische Probleme, weil die eingesetzten Rapsöle nach längerer Lagerung zu Verklebungen neigen. Die Forschung muss von Grund auf neu beginnen. Dafür gelingt 1987 ein bedeutender Durchbruch beim Motorenöl: ein den bisherigen Grundölen qualitativ mit grossem Abstand überlegenes hochveredeltes Basisprodukt mit bisher unerreichten Eigenschaften führt in der Praxis zu überragenden Resultaten. Motorex Select gestaltet sich zum absoluten Renner und wird auch von kritischsten Fachleuten vorbehaltlos empfohlen. Und dieser bedeutungsvolle Fortschritt gelingt ganz zufällig erst noch anlässlich der Feier des 70-Jahre-Firmenjubiläums!

1988 erscheint erstmals ein Motorex-Fernsehspot in allen Landessprachen. Nach langwieriger Forschungs- und Entwicklungsarbeit und als schweizerische Premiere kann der Verkauf biologisch abbaubarer Ketten- und Hydrauliköle endlich freigegeben werden. Aber weil sie teurer sind als die mineralölhaltigen Erzeugnisse, harzt vorderhand der Absatz. Scheinbar ist Umweltschutz nur dann gefragt, wenn er keine Mehrkosten verursacht... Bereits ein Jahr später muss eine bedeutend leistungsfähigere EDV-Anlage angeschafft werden. Diesmal gestaltet sich aber die Ein-

führung problemlos. Das einstige Gasmeisterhaus wird abgebrochen und das ganze anschliessende Terrain neu asphaltiert.

1990 erringt der neue Motorex-Fernsehspot eine internationale Auszeichnung. Der Ausbruch des Golfkrieges verläuft bezüglich Hamsterkäufen ruhiger als bei früheren Auseinandersetzungen in dieser Region. Marktforschungen in zahlreichen Ländern weisen auf namhafte Exportmöglichkeiten hin, aber der Mangel an sprachkundigem und für den Verkauf geeignetem Personal bildet noch ein gewichtiges Hindernis. Ein eigentlicher und grosser Durchbruch erfolgt vorerst in Deutschland und weist gleichzeitig auf die räumlich einmal mehr sehr knappen Reserven hin. Fast als ob es das Los seit jeher so beschieden hätte, muss 1991 ein grossdimensionierter Neubau erneut beim Beginn einer Rezession in Angriff genommen werden. Den eigentlichen Auslöser bildet überdies die behördlicherseits erlassene Aufforderung, die vor wenigen Jahren modernisierte Heizung innert kürzester Frist durch eine der Luftreinhalte-Verordnung gerecht werdende Anlage zu ersetzen. Die insgesamt entstehenden Kosten betragen 14 Millionen Franken und umfassen eine weitere Aufstockung des Fabrikationstraktes mit neuem, grösserem Labor, die neuzeitliche Isolation und Aluminium-Einfassung des ganzen Gebäudes, die Errichtung einer Lastwagen-Waschanlage und eines Tunnels zum bestehenden Bau Süd. Ausserdem wird eine vollautomatische Fassabfüllanlage installiert: alle 40 Sekunden verlässt ein volles Fass die Produktionsanlagen, was weit über die Landesgrenzen hinaus einem Rekord gleichkommt. Die Belegschaft umfasst nun über 140 Personen; zusätzlich werden dem Behindertenheim in Madiswil regelmässig grössere und dort sehr willkommene Abfüllarbeiten übertragen. Die Exportaufträge nehmen nun in bedeutendem Ausmass zu.

In der Schweiz läuft schon mehr als jeder vierte Motor mit Schmierstoffen aus Langenthal! Ein Resultat, das anlässlich der Gründung der Marke Motorex wohl kaum jemand erträumt hätte... Nach 47 Jahren Tätigkeit treten Claudine und Edy Bucher aus der operativen Geschäftsleitung zurück, bleiben jedoch vorderhand im Verwaltungsrat. Sie haben eine wechselvolle, interessante und ereignisreiche Wegstrecke zurückgelegt, die sie mit Freude und Genugtuung über das Erreichte erfüllt.

1992, anlässlich des Bezuges der Neu- und Erweiterungsbauten und zum Jubiläum des 75jährigen Bestehens, finden über 7000 Besucher Eingang zu den wiederum geöffneten Türen. Im darauffolgenden Jahr erfreut man



Das aktuelle Programm umfasst rund 1500 Produkte und zeugt vom dynamischen Denken und Handeln von Motorex.

sich der Verleihung der ISO-9001-Qualitätszertifizierung und stellt als erstes Unternehmen biologisch abbaubare Schmieröle aus schweizerischem Rapsöl her. 1994 dehnt sich die Exporttätigkeit weiter aus und umfasst auch zahlreiche Lieferungen nach Übersee. Wander- und Reiselustige rapportieren immer wieder, schöne grüne Motorex-Fässer auch in den abgelegenen Winkeln unseres Landes und sogar in der Wüste Sahara und in anderen exotischen Ländern angetroffen zu haben.

1996 wird die Bucher-Motorex-Holding AG gegründet und die Nachfolgeregelung definitiv abgeschlossen. Eine tüchtige, sich in jeder Hinsicht gut ergänzende jüngere Generation nimmt das Szepter in ihre Hände und lässt keinen Zweifel aufkommen, den Unternehmen einen erfolgreichen Fortbestand zu garantieren.

Mit beträchtlichem Aufwand wird 1997 das 80-Jahre-Jubiläum mit den über 12 000 Besuchern gefeiert. Auch im soeben begonnenen Jahr 1998

werden wieder Neubaupläne gehegt. Die sich nun auf weit über 40 Länder und alle Kontinente ausdehnende Kundschaft und die daraus resultierenden grossen Aufträge rufen zudem nach einer Neustrukturierung der Unternehmen, welche momentan durch ausgewiesene Spezialisten an die Hand genommen wird. Der Personalbestand hat auf 160 Personen zugenommen und wird in allernächster Zeit eine weitere Ausdehnung erfahren.

Ungezählte Betriebe stellen erfreulicherweise immer wieder unter Beweis, dass der uneingeschränkte Glaube an die Zukunft, vor allem aber unermüdlicher Einsatz und nicht zuletzt die ebenfalls nötige Dosis Glück es auch zur heutigen Zeit noch ermöglichen, aus kleinsten Anfängen ein beachtliches Unternehmen auf die Beine zu stellen.