

**Zeitschrift:** Jahrbuch Oberaargau : Menschen, Orte, Geschichten im Berner Mittelland  
**Herausgeber:** Jahrbuch Oberaargau  
**Band:** 45 (2002)

**Artikel:** Glas Trösch, Bützberg  
**Autor:** Trösch, Heinz  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1071495>

### **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:** 19.04.2026

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

## Glas Trösch, Bützberg

Heinz Trösch

Am 15. Dezember 1994 ruft mich mein Sohn Erich aus Hombourg, Elsass, an. Er berichtet mir, dass vor einigen Tagen mit dem Aufheizen des 1600 Tonnen fassenden Glasofens begonnen worden sei. Einen Monat später, am 17. Januar 1995, bin ich mit einer kleinen Gruppe von Mitarbeitern und Führungskräften dabei, als das erste klare Floatglas vom Band gezogen wird. Damit hat für unser Unternehmen eine neue Epoche begonnen. Der Beginn der eigenen Glasproduktion setzt einen Schlusspunkt hinter die fast hundertjährige Entwicklung unserer Firma, welche von drei Generationen geprägt wurde. Die eigene Glasproduktion soll aber auch der Ausgangspunkt sein für eine erfolgreiche Gestaltung der Zukunft durch die vierte Generation. Das Unternehmen hat sich Schritt um Schritt von einem kleinen Fabrikations- und Handelsbetrieb zu einem Unternehmen von beachtlicher Grösse mit gegen 2800 Mitarbeitern und Fabrikationsbetrieben in der Schweiz, Deutschland und Frankreich entwickelt.

Die Voraussetzungen für die Errichtung einer eigenen Glasfabrik, eine Investition von 150 Millionen Schweizer Franken, wurden durch die dritte Generation mit meinem Bruder Erwin Trösch und mir geschaffen. Realisiert und in Betrieb gesetzt wurde das neue Floatwerk bereits unter der Leitung von Erich Trösch, der vierten Generation, unterstützt natürlich durch viele tüchtige Führungskräfte, Ingenieure und Mitarbeiter auf allen Stufen.

An diesem Januartag, an dem das erste Floatglas das Band verlässt und wo die nächsten 10 bis 12 Jahre kontinuierlich Tag und Nacht – 365 Tage im Jahr – Glas produziert werden soll, bewegen mich verschiedene Erinnerungen. Ich denke zurück an die Ursprünge unseres Unternehmens, an die vielen Erfolge und Misserfolge auf dem Weg bis hierher, an die vielen rationalen und emotionalen Entscheidungen, die das Unternehmen bis heute begleitet haben. Ich denke aber auch zurück an die vielen tüchtigen



Erstes Geschäftshaus im Eggen, Bützberg, jetzt Schlosstrasse 14.

und loyalen Mitarbeiter, die uns auf dem Weg bis hierher unterstützt haben. Als ich 1951 und mein Bruder 1958 in den Betrieb eintraten, beschäftigten wir um die 25 Mitarbeiter, die wir natürlich alle persönlich bestens kannten, was bei der heutigen Grösse leider nicht mehr möglich ist.

### *Der Gründer*

Der Grundstein für das Unternehmen wurde von unserem Grossvater, Johann Friedrich Trösch (1874–1954), gelegt. Nach einer kaufmännischen Lehre bei Alexander Lehmann in Langenthal und Wanderjahren, die ihn nach Burgdorf und nach Le Locle im Neuenburger Jura führten, übernahm er eine Stelle als Buchhalter bei seiner Lehrlingsfirma in Langenthal. Doch seine Interessen gingen weit über die buchhalterische Tätigkeit hinaus. Der Wunschberuf unseres Grossvaters war Chemiker, und er soll immer mit Chemikalien herumhantiert und geprübelt haben. Seine Schwiegermutter soll gesagt haben, entweder werde er ein reicher Mann oder ein Habenichts. Sein Ziel war es, selbstständig zu werden.



Johann Friedrich Trösch  
(1874–1954)

Durch Zufall begann er, sich mit der aufkommenden Fotografie zu befassen. Mit einem grossen Holzkasten mit Objektiv, einem damals modernen Fotoapparat, war er unterwegs und machte Fotos für seine Arbeitgeber, die dann als Postkarten gedruckt und verkauft wurden. Belichtet wurden mit Silber beschichtete Glasplatten. Das Fotografieren faszinierte ihn, und so versuchte er sich in der Herstellung von Porträtmedaillons. Fotografierte Personen wurden in Schwarz-Weiss oder in Farbe auf Porzellanmedaillons übertragen, manchmal auch auf Porzellanteller. Auch Landschaften oder Dorfansichten wurden fotografiert und in Farbe auf Teller und Platten kopiert. Meine Cousine, Käthi Pitteloud-Jutzeler in Thun, hat noch Unikate aus dieser Zeit in ihrem Besitz.

Die übertragenen Fotos mussten eingebrannt werden. Deshalb wurde im Keller des ehemaligen Bauernhauses im Eggen in Bützberg – heute Schossstrasse – ein Brennofen eingerichtet. Er befindet sich immer noch dort. Grössere Stücke wurden auch in der damals entstandenen Porzellanfabrik Langenthal eingebrannt. Mein Grossvater soll auch beim ersten Brand dieses neuen Betriebes dabei gewesen sein.

### *In die Selbstständigkeit*

Um die Jahrhundertwende, das heisst zirka 1900, machte sich Johann Friedrich Trösch dann tatsächlich selbstständig. Nach vielen Versuchen gelang es ihm endlich, auch Farbfotos in einwandfreier Qualität auf Porzellan zu übertragen. Er glaubte, damit eine Grundlage für eine selbstständige Tätigkeit gefunden zu haben. Offenbar schätzte er den Markt aber nicht ganz richtig ein. Zwar funktionierte die Herstellung der verschiedenen Produkte, aber es bestand keine Nachfrage. So muss er, wohl um das Geschäft anzukurbeln, auch mit dem Verkauf von Büroutensilien begonnen haben. Wir fanden später im Estrich des alten Hauses unserer Familie in Bützberg noch Kisten voll von Messingtintenfassern, Briefwaagen, Briefrocknern, Federhaltern und anderen Gegenständen, die damals für die Ausstaffierung der Steh- und der ersten Sitzpulte benötigt wurden. An diesen Gegenständen findet man auch bereits die ersten Glasartikel. Der Deckel des Tintenfassers ist aus geschliffenem Schwarzglas, ebenso der Boden eines Briefhalters. Damit sind die ersten Verbindungen zur späteren Haupttätigkeit, der Glasverarbeitung, hergestellt.

Um das Jahr 1905 gründete Johann Friedrich Trösch zusammen mit einem Partner, Herrn Abächerli aus Sarnen, die Firma Abächerli & Trösch, Photo-keramische Anstalt in Bützberg. Zweck der Firma war der Druck und die Herstellung von Affichen und Aushängeschildern. Abächerli brachte die nötigen Druckkenntnisse mit für das Drucken der Schriften auf verschiedene Materialien wie Glas, Kupfer, Messingblech. Mein Grossvater brachte die kaufmännischen Kenntnisse ein sowie die Erfahrungen aus der erfolglosen Medaillonproduktion. Basierend auf dessen Versuchen begann die Firma, der damaligen Sitte entsprechend, die Portraits von verstorbenen Personen auf ovale Porzellanplatten zu kopieren und mit gedruckten Schriften zu versehen. Das Bedrucken der Platten bedeutete – gegenüber der früher üblichen Handbeschriftung – einen technischen Fortschritt. Die Schriften wurden jetzt mit einer neu angeschafften Handdruckmaschine aufgebracht.

Unser Grossvater entwickelte nun ein Verfahren, mit dessen Hilfe gedruckte Schriften und Fotografien auf einfache Art und Weise auf Porzellan und später auf Glas übertragen werden konnten. Wie mir mein Vater erzählte, muss es sich um ein Gelatineverfahren gehandelt haben, dessen Funktionieren mir heute nicht mehr bekannt ist. Es wurden vermehrt

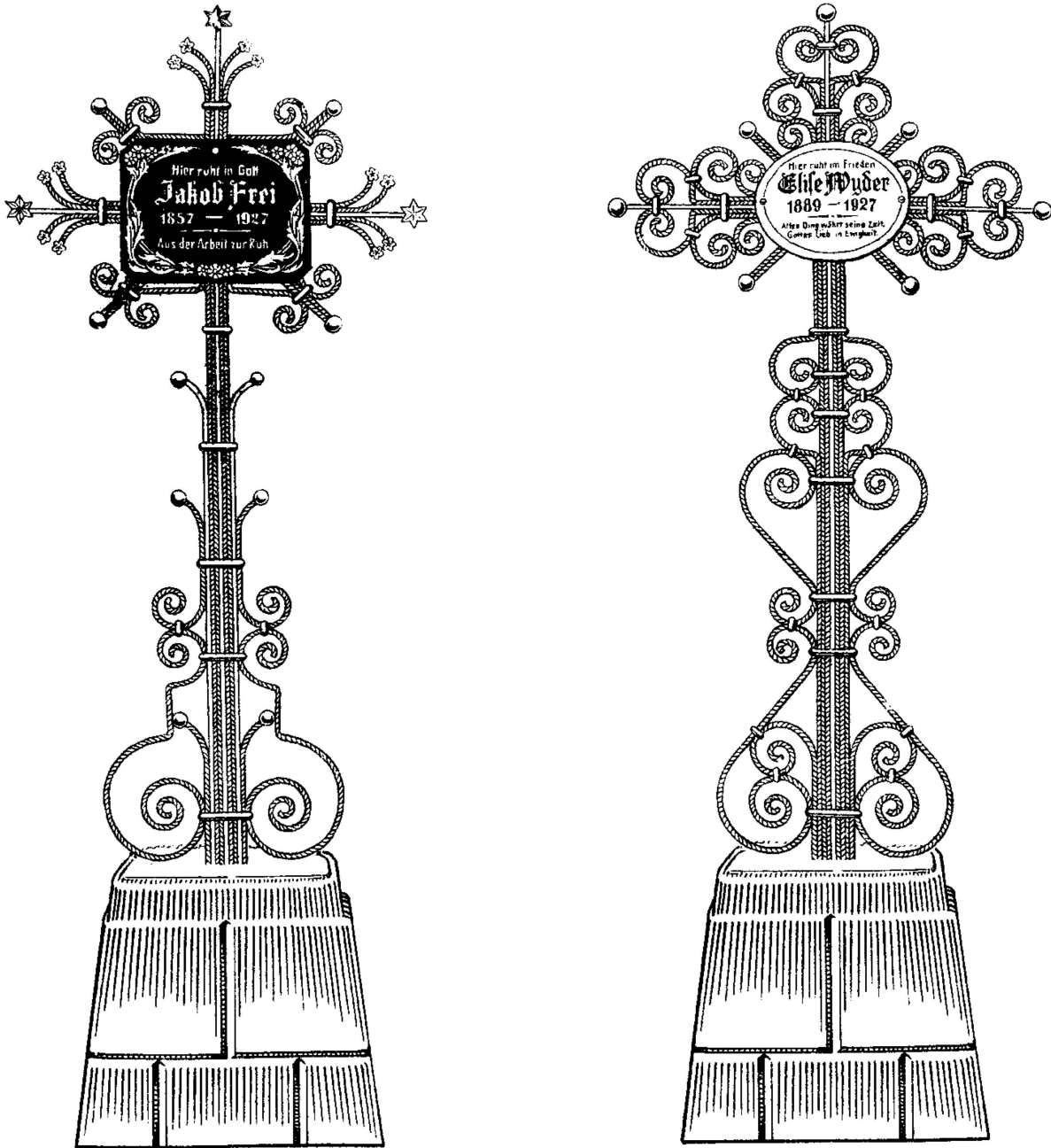


Grabplatte (1906), Porzellan mit gedruckter Schrift.

Grabplatten aus Porzellan hergestellt. Als Ergänzung dazu – heute würde man sagen Diversifikation – wurde der Handel mit gusseisernen Grabkreuzen aufgenommen. Auch davon hat es immer noch eine ganze Wagenladung im Keller des alten Hauses. Der Aufdruck der Schriften auf Porzellan wurde nun ersetzt durch das haltbarere Sandstrahlverfahren. Die Porzellanplatte wurde mit einer Klebefolie abgedeckt, die Schrift ausgeschnitten, mit Sandstrahl vertieft und anschliessend vergoldet.

In dieser Zeit trennte sich unser Grossvater von seinem Compagnon Abächerli und übernahm allein die Produktion und den Vertrieb von Grabkreuzen und Schrifttafeln. Das durch ihn entwickelte Gelatinekopierverfahren verkaufte er mit Erfolg quer durch Europa. Er fand Abnehmer in Deutschland, Holland, Spanien und auf dem Balkan. Er besuchte auch die erste Weltausstellung in Paris. Ich erinnere mich noch, dass mein Grossvater ein interessantes Beziehungsnetz unterhielt. Der Teppichhändler Karagösian aus Armenien ist mir namentlich noch in Erinnerung sowie ein Hypnotiseur, von dessen Fähigkeiten er mir erzählte. Manchmal durfte ich ihn mit der Bahn nach Bern begleiten, wo er im Bahnhofbuffet und in anderen Berner Wirtschaften seine Geschäftsfreunde traf.

Neben dem Handel mit Gusskreuzen, welche zugekauft werden mussten, begann Johann Friedrich Trösch selber mit der Herstellung von Kreuzen



Grabkreuze aus Draht mit Schwarzglas- und Porzellan-Tafel mit vergoldeten Kugeln und Sternen verziert.

aus gedrehtem Draht. Diese Drahtgrabkreuze, an deren Herstellung ich mich noch sehr gut erinnern kann, wurden an ihren Enden mit vergoldeten Porzellan- und Glasplättchen verziert. In der Mitte des Kreuzes wurden die speziell hergestellten ovalen Porzellan- oder Glasplatten angebracht. Der Erste Weltkrieg von 1914–1918 verunmöglichte Auslandsreisen und führte auch zu einer wirtschaftlichen Stagnation in der

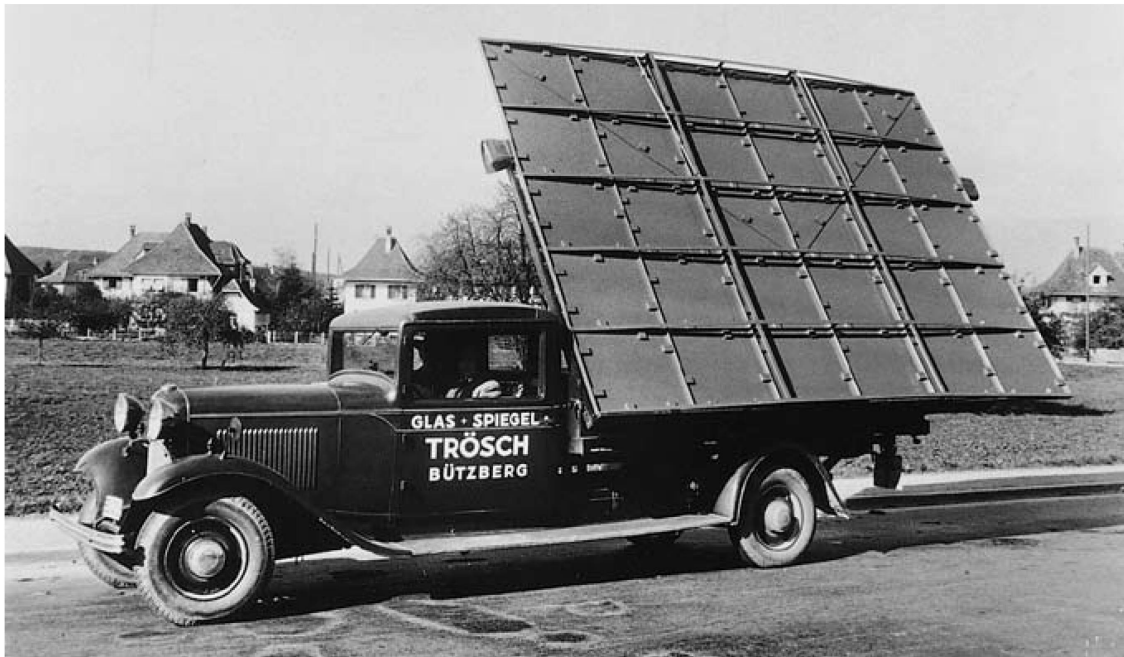
Schweiz. Nach Kriegsende grassierte auch in der Schweiz eine schlimme Grippeepidemie mit vielen Toten. Es setzte eine grosse Nachfrage nach preisgünstigen Grabkreuzen ein. Mit seinen Drahtgrabkreuzen, welche wesentlich billiger waren als gegossene Eisenkreuze, lag mein Grossvater genau richtig im Markt.

Die Porzellanplatte wurde nun definitiv durch eine ovale Schwarzglasplatte ersetzt. Das Schwarzglas war 6 mm dick und wurde damals in der Tschechoslowakei hergestellt. Die Tschechoslowakei war nach dem Ersten Weltkrieg die führende Nation in der Glasherstellung. Am Anfang wurden die Schwarzglasplatten fertig geschliffen von zwei Firmen in Zürich bezogen. Eine davon war die Firma Grambach & Co. AG in Seebach-Zürich, welche wir 1984 – allerdings nicht wegen der Schwarzglasplatten – übernehmen konnten. Die Beschaffung dieser Schwarzglasplatten war umständlich und teuer. Teilweise waren sie unexakt geschnitten, passten nicht auf den vorgesehenen Platz und mussten immer wieder zur Nachbesserung an den Lieferanten nach Zürich zurückgesandt werden.

### *Die eigentliche Glasgeschichte beginnt*

Deshalb entschloss sich mein Grossvater, die Schwarzglasplatten selber herzustellen. Es wurden zwei Glasschleifmaschinen angeschafft. Das eine war eine einfache horizontale Eisenscheibe von zirka 1 m Durchmesser, auf der unter Hinzugabe von nassem feinem Quarzsand Glas geschliffen werden konnte. Die zweite war eine gleich grosse Steinscheibe für den Feinschliff. Angetrieben wurden die Maschinen durch einen Elektromotor, und die Kraft wurde mit Transmissionsriemen übertragen. Die ovalen und rechteckigen Glasplatten wurden jetzt aus grösseren Tafeln, welche man direkt aus der Tschechoslowakei importierte, geschnitten und geschliffen.

Damit begann die eigentliche Glasgeschichte unseres Familienunternehmens. Die Firma wurde jetzt unter dem Namen Johann Friedrich Trösch, Glasschleiferei und Schilderfabrik, weitergeführt. Ein erster Glasschleifer wurde angestellt. Es hatte sich herumgesprochen, dass in Bützberg Glas geschliffen werden konnte. Ein neuer Bedarf zeichnete sich im Bereich der Autowindschutzscheiben ab. Die ersten Carrossiers fuhren mit ihren offenen Autos vor, um Windschutzscheiben passend schleifen zu lassen. Es gab auch zerbrochene Windschutzscheiben, die ersetzt werden mussten.



Umgebauter Ford, Lieferwagen mit selbstkonstruiertem Schaufenstergestell, ca. 1930.

Zur damaligen Zeit bestanden die Windschutzscheiben aus einfachem, geschliffenem Spiegelglas, später aus so genanntem Verbundsicherheitsglas. Verbundsicherheitsglas besteht aus zwei dünnen Glasscheiben von 2 bis 3 mm Dicke mit einer dazwischen liegenden zähen Sicherheitsfolie. Diese Kunststofffolie von damals in einer Stärke von 1 mm vergilbte sehr rasch. Wer erinnert sich noch an die ganz alten Autos mit den leicht gelblichen, vergilbten Sicherheitsglasfrontscheiben?

Unser Grossvater kaufte das erste Verbundsicherheitsglas in Tafeln von zirka 1,5 x 1,8 m ein und begann dieses zuzuschneiden und zu schleifen. Beschäftigt waren mein Vater, zuständig für Zuschnitt und Einsatz der Windschutzscheiben, sowie der Glasschleifer Alfred Kaser. 1923 wurde die erste Kiste grösseres Spiegelglas eingekauft. Damit produzierte man nicht nur Windschutzscheiben, sondern auch die ersten Glasplatten für Nachttische und Nachtkommoden. Mit den Windschutzscheiben belieferte man viele noch heute existierende Carrosserien wie zum Beispiel Gygax in Biel, Hess in Solothurn, Grogg in Langenthal.

Nach vielen Jahren Unterbruch haben wir 1979 durch den Aufbau einer Handelsabteilung für Autoersatzscheiben diesen Firmenzweig wieder aufgenommen. 1983 begannen wir in Ursenbach mit der Produktion von

Windschutzscheiben. Heute beliefern wir von Ursenbach und von unserem Verteilzentrum Oensingen aus Garagen und Carrossiers in der ganzen Schweiz damit.

Meine frühesten Erinnerungen an meinen Grossvater reichen so ungefähr in die Zeit um 1940 zurück. Ich war damals sechsjährig. Ich sah dem alten Mitarbeiter und Glasschleifer Alfred Kaser noch zu, wie er auf der 1933 angeschafften grossen böhmischen Steinwalze von 1,5 m Durchmesser und 3 m Länge Glaskanten schliff. Im Verlaufe seines Schleiferlebens hat er die Walze um zirka 30 cm heruntergeschliffen. Zu dieser Zeit waren auch ein weiterer Glasschleifer namens Otremba sowie ein Spezialist aus Deutschland namens von Appen in der Firma tätig. Ich sah zu, wie Kaser am Nachmittag in der Werkstatt seine Drahtgrabkreuze drehte, und ich beobachtete von Appen, wie er die ovalen Schwarzglasplatten mit Folie beklebte, die Schriften ausschnitt, sandstrahlte und dann mit Blattgold vergoldete. Ich war noch dabei, als die porzellanenen Kugeln und Sterne vergoldet, im Kellerofen gebrannt und die Grabkreuze damit verziert wurden. Ausnahmsweise war ich auch dabei, wenn mein Grossvater in seinem Büro einen Kunden empfing. Nach getätigtem Geschäftsabschluss, zum Beispiel mit dem Schlosser Girardet aus Langenthal – später Schlosserei Hans Geiser – wurde auf dem Bürokorpus im kleinen Büro im alten Gebäude ein weisses Tischtuch aufgedeckt, aus dem Keller eine Karaffe Wein geholt und in einem kleinen Pfännchen die Neuenburger Saucissons aufgeköcht. Manchmal fiel auch für mich ein Rädchen von der Wurst ab, was meine Sympathie zu diesem Beruf schon in frühen Jahren weckte. Ich war ob solcher Geschäftstätigkeit ungemein beeindruckt und liebe Saucissons noch heute!

#### *Exkurs: Ein Vorfahre im 18. Jahrhundert*

Bei einer Ahnenforschung entdeckte mein Sohn Erich, dass es bereits 1762 einen Glasschleifer und Glaser Jakob Trösch in Forst bei Thunstetten gegeben haben muss. Im Historischen Museum in Bern gibt es eine ovale, zirka 20 cm grosse Wappenscheibe, die im Forst zu Thunstetten von Jakob Trösch hergestellt worden war. Der Glaser Jakob Trösch arbeitete damals noch mit mundgeblasenem Glas, das er entweder selber herstellte oder von den Glasmachern im walddreichen Napfgebiet zukaufte. Er muss

auf jeden Fall des Schneidens und des Schleifens kundig gewesen sein. Auf Grund von originalgetreuen Fotos, die uns vom Historischen Museum zur Verfügung gestellt worden sind, konnten wir diese Wappenscheibe von der Deutschen Glasfachschule in Hadamar durch Fachleute, welche die Technik des 18. Jahrhunderts in der Glasbearbeitung noch beherrschen, kopieren lassen. Vielleicht könnten wir bei gründlichen Nachforschungen unseren Glaserstammbaum bis zurück ins 18. Jahrhundert verfolgen.

### *Die zweite Generation*

Damit beginnt die Geschichte der zweiten Generation unserer Firma. Mein Vater, Rudolf Friedrich Trösch (1907–1992), musste schon sehr früh als Oberklässler in seiner Freizeit im Betrieb mithelfen. Er lernte Schriften zu setzen, zu drucken, zu retouchieren, zu vergolden sowie Glasplatten und Grabkreuze fachgerecht zu verpacken und zu spedieren. Im März 1922 verliess er die Schule und verbrachte ein Welschlandjahr in Bière, wo er die höhere Oberschule besuchte. Ein Jahr später, das heisst im März 1923, trat er in den elterlichen Betrieb ein, absolvierte eine 3-jährige kaufmännische Lehre und besuchte von 1923 bis 1926 die Kaufmännische Schule in Langenthal. Da er neben den Glasschleifern, dem Spiegelbeleger und dem Grabplattenspezialisten der einzige Angestellte blieb, war er das Mädchen für alles und hauptsächlich mit praktischen Arbeiten im Betrieb beschäftigt. Meine Mutter erinnert sich noch, ihn gesehen zu haben, wie er als junger Mann mit einem hölzernen Handkarren Pakete und kleine Kisten auf der Dorfstrasse an den Bahnhof Bützberg zum Versand brachte.

Am laufenden Band wurden Windschutzscheiben repariert und in die Autos eingesetzt. Eine neue Schleifmaschine zum rationelleren Schleifen der Windschutzscheiben und der übrigen Glasplatten wurde angeschafft. Während seiner Lehre wurde aber auch das erste so genannte Kristallglas eingekauft, das für die Herstellung von Spiegeln benötigt wurde. 1926 wurden die ersten Versuche mit der Spiegelherstellung gestartet. Damals war diese noch eine halbe Geheimwissenschaft, hervorgegangen aus der Alchemie. Jeder Spiegelbeleger hatte sein eigenes Geheimrezept. Man musste also einen versierten Spiegelmacher anstellen, der dann das ent-



Rudolf Friedrich Trösch  
(1907–1992)  
Foto Felber, Langenthal

sprechende Know-how in die Firma einbrachte. Dass diese «geheime Tätigkeit» gut bezahlt werden musste, versteht sich von selbst. Der erste Spiegelbeleger hiess Pinkes. Er kam aus Deutschland. Er brachte ein zweiteiliges Belegeverfahren mit gekochter Salpetersäure mit. Es würde vermutlich den heutigen Umweltvorschriften nicht mehr entsprechen! Mein Vater absolvierte von 1926 bis 1928 die Rekrutenschule. Nachher liess er sich 1928 in einem führenden Glasbetrieb in Mühlhausen im Elsass zum Glasfachmann ausbilden. Er lernte bei der Firma Gerrer alle praktischen Arbeiten, die im Umgang mit Glas nötig waren. Dazu gehörten Glas schneiden, Glas schleifen, Facetten schleifen, die Spiegelherstellung, das Einsetzen von Schaufenstern, das Ersetzen von Autoscheiben usw. Auch ich hatte als junger Mann noch Kontakt zur Firma Gerrer und vor allem zu einem Herrn Muth, dem Glasspezialisten, der uns später bei der Spiegelherstellung und bei anderen Problemen immer wieder mit Rat und Tat zur Seite stand. Die Firma Gerrer gibt es inzwischen nicht mehr. Aber für unsere Firma hat sich nach fast 70 Jahren der Kreis wieder geschlossen. 1993 haben wir im Elsass in der Nähe von Mühlhausen zuerst eine

Isolierglasfabrik, 1994 zwei grosse Beschichtungswerke und 1995 unsere erste Floatglasfabrik errichtet. Die zweite Floatfabrik bauten wir 1997 in Haldensleben bei Magdeburg, Ostdeutschland.

Nach der Rückkehr von Rudolf Friedrich Trösch aus dem Elsass wurde das Produktionsprogramm der Firma erweitert. Es wurden Glasschiebetüren, Tablare für die Möbelfabriken und die Schreinereien hergestellt. Mein Vater begann Möbelfabriken zu besuchen, um diesen Spiegel und geschliffene Gläser zu verkaufen. Die Reisetätigkeit wurde zuerst mit der Bahn und mit den zugemieteten Velos, später mit dem Auto – einem alten Fiat – ausgeführt. In der Tschechoslowakei wurde inzwischen das erste maschinell hergestellte Fensterglas gezogen. Erster Abnehmer für dieses neue Glas war die Möbelfabrik Fraubrunnen, die dann für lange Zeit zu einem der besten Kunden wurde. Ab 1929 begann die serienmässige Fabrikation von Kristallspiegeln für Schreiner und Möbelfabriken. Die Spiegel mit Breitfacette kamen in Mode. 1933 wurde eine mehrere Tonnen schwere, grosse Steinwalze aus Böhmen zum Feinschleifen von Glaskanten angeschafft. Damit konnte man auch eine wunderbare Hohlfacette herstellen, die bei den Kunden gut ankam.

Es wurden jetzt zwei Schleifer, Otremba und Kaser, beschäftigt. Mein Vater half ebenfalls kräftig im Betrieb mit. Am Morgen fabrizierte er Spiegel, half beim Glasschleifen und Einpacken und leitete die Firma. Am Nachmittag lieferte er die Ware selber mit einem umgebauten Lieferwagen der Marke Ford. Hie und da durfte ich meinen Vater begleiten, und ich erinnere mich noch gut an einzelne Kunden, an den Geruch des Lederpolsters des Lieferwagens und manchmal auch an die lange Warterei während der Kundenpflege. Diese Kundenpflege wurde am späten Nachmittag auch gern in den Gasthof des Ortes verlegt und endete nicht selten bei einem gemütlichen Jass und einem Glas Wein.

1932 trat der Schwager meines Vaters, Otto Jutzeler, als Glaszuschneider und Schleifer in den Betrieb ein. Ende 1942 wechselte er zur Firma Müller in Biel. Am 1. Mai 1952 zog er nach Thun um, wo er 1953 zusammen mit zwei Partnern die Firma Marti & Co., Glaserei und Glashandel, gründete. Nach der Pensionierung der Gründer und dem Austritt eines Partners übernahm Hans Fankhauser die Firma und baute sie im Verlaufe der Jahre zu der bedeutenden Glasverarbeitungs- und Handelsfirma Faglas aus. Inzwischen gehört diese auch wieder zu unserer Firmen-  
gruppe.



Alte Glasschleiferei

Doch zurück nach Bützberg. Es ging damals sicher etwas weniger hektisch zu als heute, obschon die Zeiten sehr hart waren und viele Betriebe um ihr Überleben kämpften. Da die Facettenspiegel in Mode waren, wurde ein moderner Facettenautomat in Betrieb genommen. Damaliger Anschaffungswert 20 000 Franken, was heute einer Summe von ungefähr 500 000 Franken entsprechen würde. Nach 1937 kamen die Facettenspiegel plötzlich aus der Mode. Gerade und einfach geschliffene Kanten waren gefragt. In der Architektur und Innenarchitektur setzten sich kubische, gerade, strenge Formen durch, was Auswirkung auch auf die Glasbranche hatte.

In diese Zeit fiel auch die Aufnahme der Produktion von so genanntem Eisblumenglas. Eisblumenglas wird hergestellt durch das Auftragen eines heissen Leims auf die flache Glasscheibe. Dann wird der Leim in einem Ofen getrocknet und anschliessend so erhitzt, dass er sich zusammenzieht

und vom Glas abspringt. Bei diesem Abspengprozess werden Glaspartikel von der Oberfläche mitgerissen, sodass wunderschöne Eisblumenmuster entstehen. Ich erinnere mich noch sehr gut an den Geruch des kochenden Leimtopfes, an das Auftragen des heissen Leimes auf das bereits zugeschnittene Glas und an das knisternde Geräusch, hervorgerufen durch das Absplitteln des Leimes im Trockenofen. Diese Eisblumengläser wurden den Küchenmöbelfabrikanten geliefert. Einer unserer besten Kunden für dieses Produkt war die Firma Rohr in Madiswil. Als KV-Stift – damals vor allem mit praktischen Arbeiten im elterlichen Betrieb beschäftigt – habe ich mit unserem kleinen Lastwagen öfters die Firma Rohr in Madiswil angesteuert und mitgeholfen, Eisblumenglas abzuladen.

### *Von der Kommandit- zur Aktiengesellschaft*

1938, kurz vor Ausbruch des Zweiten Weltkrieges, erfolgte die Umwandlung der Kommanditgesellschaft in eine Aktiengesellschaft. Die Firma R. F. Trösch AG wurde mit einem Aktienkapital von 100 000 Franken gegründet. Hauptaktionär und damit Inhaber wurde bis zum Jahre 1945 Rudolf Friedrich Trösch. Die erste Fabrikordnung vom 27. September 1941 ist noch von meinem Grossvater unterschrieben sowie von den Vertretern der Arbeiterschaft, Jakob Rickli, Spiegelbeleger, Welschland, und Otto Jutzeler, dessen Geschichte ich bereits erwähnt habe.

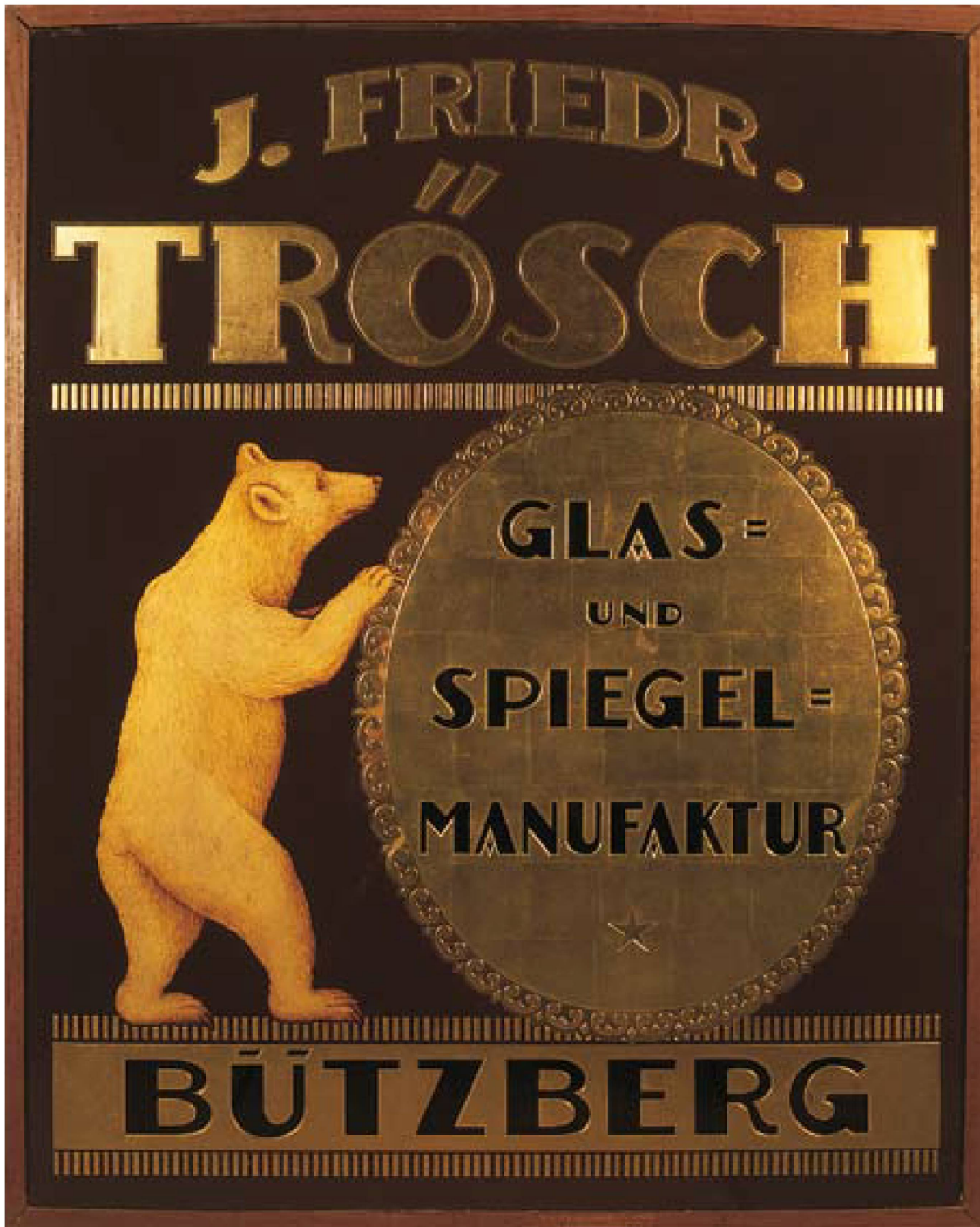
In der Kriegszeit von 1939 bis 1945 konnte der Betrieb nur mit Mühe aufrechterhalten werden. Die Glasbeschaffung gab grosse Probleme auf. Ab 1941 kamen keine Glaslieferungen mehr aus dem Ausland. Das Deutsche Reich führte für Glas sowie auch für andere Rohmaterialien in ganz Europa eine Planwirtschaft ein. Unser Land war von den Achsenmächten eingeschlossen. Es hing von Deutschland ab, ob aus den damals traditionellen Glasproduktionsländern Tschechoslowakei und Belgien noch Glas in die Schweiz eingeführt werden konnte oder nicht. Auf Umwegen gelang es immer wieder, das wichtige Kristallspiegelglas, aber auch das gezogene Fensterglas zu beschaffen. Als das Kristallspiegelglas ausfiel, mussten Spiegel aus gezogenem Fensterglas oder so genanntem Dickglas hergestellt werden. Dickglas ist nichts anderes als dickes Fensterglas. Es ist wellig und weist Verzerrungen auf und ist deshalb qualitativ für die Spiegelherstellung nicht so gut geeignet.

In den Jahren 1942 und 1943 war Kristallglas nicht mehr erhältlich. Auch in der Schweiz war die Glasversorgung inzwischen planwirtschaftlich geregelt. In Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Kriegsvorsorge entstand ein Glaskartell, genannt «Vertglas». In den Jahren 1942 und 1943 erhielt die Firma Trösch pro Jahr 10 Tonnen Glas zur Weiterverarbeitung zugewiesen. Als Vergleich dazu verarbeiten wir in unseren Betrieben heute pro Jahr über 150 000 Tonnen Flachglas. In unseren beiden Floatwerken im Elsass und bei Magdeburg im früheren Ostdeutschland produzieren wir täglich 1000 Tonnen Glas. In der Schweiz gab es damals zwei Glasfabriken, die eine in Moutier, die andere in Romont. Grund für die Standorte waren Sandvorkommen, vor allem aber günstige Energiequellen. Die beiden Werke waren die ersten in der Welt mit elektrisch betriebenen Glasschmelzöfen. Die Öfen wurden von einem Schweizer, einem Herrn Borel aus La Chaux-de-Fonds, entwickelt. Beide Fabriken stellten so genanntes Fenster- und Dickglas nach dem Forcault-Verfahren her. Das Glasband wurde aus dem Ofen vertikal zwischen Rollen geführt, mehrere Meter in die Höhe nach oben gezogen, durch einen Kühllofen geführt und im Anschluss daran abgeschnitten. Auffallendes Merkmal der damaligen Glasfabriken war also ein hoher Turm, da das Glas senkrecht nach oben gezogen wurde. Neben dem Kristallglas aus dem Ausland, einem Glas, bei dem die Oberfläche beidseitig mit riesigen flachen Schleifmaschinen plangeschliffen wurde, konnten wir also Fensterglas und Dickglas in der Schweiz besorgen.

Auch kurz nach dem Krieg blieb Flachglas Mangelware. Die Glasbarone jener Zeit konnten nur verteilen, die Kunden standen Schlange. Eine Situation, von der wir im heutigen harten Verdrängungswettbewerb nur träumen können! Diese Verteilungsmentalität, basierend auf einem sehr wirkungsvoll organisierten Kartell, hat sich in der Branche sehr lange – bis vor wenigen Jahren – halten können. Unsere Firma war zu Beginn nicht Mitglied des Kartells. Wir waren also gezwungen, unser Glas den wenigen Kartellmitgliedern abzukaufen.

### *Aufschwung in der Nachkriegszeit*

In den Nachkriegsjahren begann sich die Lage in der Schweiz und dank dem Marshallplan auch im kriegsversehrten Europa wieder zu normalisie-



Firmen-Affiche (Firmentafel), ca. 1930

ren. Ein Aufschwung setzte ein, und eine zunehmende Bautätigkeit wirkte sich natürlich günstig auf das Unternehmen Glas Trösch aus. Es wurde eine Handelsabteilung für Fenster- und Gussglas angegliedert. Die alten Gebäude erfuhren Erweiterungen. Der Einbau des ersten handbetätigten Kranes in einer hohen Halle war ein Ereignis. Am Bahnhof Bützberg wurde eigens für Glas Trösch ein Eisengestell montiert, mit dem man mit einem einfachen Handkran die schweren Glaskisten in der Grösse von 2,5 auf 4,0 m von den Bahnwagons auf die Transportwagen umladen konnte. Die Firma verfügte über keine eigenen schweren Lastwagen. So behalf man sich am Anfang mit einem Pferdefuhrwerk des nachbarlichen Bauern Ernst Jenzer.

Als Bub war ich noch dabei, als Glaskisten mit dem Pferdetransport in die neue Lagerhalle überführt wurden. Davon existiert noch ein Film, aufgenommen von meinem Vater. Unser Nachbar, Walter Spichiger, zurückgekehrt aus den USA, kaufte einen schweren Saurer-Lastwagen und löste damit nach einigen Jahren die Pferdetransporte ab. Er übernahm jetzt die Glastransporte, sei es ab Bahnhof, manchmal auch ab dem Rheinhafen Basel, manchmal holte er das Glas direkt bei den Glashütten in Romont oder Moutier für uns ab.

Die Tschechoslowakei trat unter dem Joch des Kommunismus als Glaslieferant nicht mehr in Erscheinung und wurde abgelöst durch Belgien, später durch Deutschland.

Die zunehmende Geschäftstätigkeit und die steigenden Umsätze unserer Firma führten zu Problemen mit dem Kartell. Das Ziel meines Vaters war es, Kartellmitglied zu werden und damit von dessen günstigen Einkaufspreisen zu profitieren. Das Kartell basierte auf einem System von Exklusivlieferverträgen mit sämtlichen Glasherstellern in Europa. Das heisst, die Lieferanten verpflichteten sich, ausschliesslich an das Kartell zu liefern. Daneben existierte ein festes Preisbindungssystem der so genannten ersten und zweiten Hand, das heisst die Absatzstruktur und die Preise waren bis zum Endabnehmer festgelegt. Zuerst gab es die Kategorie der exklusiven Vertglasmitglieder, die 100 Prozent des Schweizer Glasmarktes kontrollierten. Darunter bestand eine ganze Verteilhierarchie mit zum Beispiel den Glasverarbeitern, zu denen wir zählten; dann den Glashändlern; Glasereien; Eisenhändlern wie zum Beispiel Rudolf Geiser in Langenthal oder der Firma Waldmeier in Herzogenbuchsee, die Glas vertrieben; dann den Endabnehmern: Fensterfabrikanten; Schlossern; Möbelfabriken;

Schreinereien. Für alle Kategorien waren die Verkaufspreise fest vorgeschrieben. Durch die Aufnahme der Isolierglasproduktion stieg unser Glasbedarf von Jahr zu Jahr, und wir waren immer gezwungen, für teures Geld Glaskontingente von den stagnierenden, alten Vertglasmitgliedern zuzukaufen.

### *Der Einstieg der dritten Generation*

Wie bereits erwähnt, arbeitete ich ab 1951 in der Firma meines Vaters. Eigentlich wäre vorgesehen gewesen, dass ich eine kaufmännische Lehre absolviere. In der Praxis allerdings arbeitete ich zwei Jahre ausschliesslich im Betrieb und lernte und verrichtete alle vorkommenden Arbeiten. Im Rückblick gesehen bin ich für diese zweijährige Praxis sehr dankbar! Das dritte und letzte Lehrjahr absolvierte ich 1953 bei der Firma Blaser & Co. AG in deren Glasabteilung an der Schneidergasse in Basel, wo ich auch die kaufmännische Abschlussprüfung ablegte. Die Firma Blaser war Vertglasmitglied, als solche ein grosser Lieferant für uns, da wir damals dem Kartell noch nicht angeschlossen waren.

1955 war es nach jahrelangem Seilziehen und vielen Kämpfen so weit, dass das Kartell uns – wenn auch ungern – als Mitglied aufnehmen musste. Da die alten Vertglasmitglieder, bei denen wir ja unser Glas beziehen mussten, kein Interesse hatten, uns als Kunde zu verlieren, wurde unser Aufnahmeverfahren mit allen Schikanen während Jahren verzögert. Als neues Mitglied wurde man nur zugelassen, wenn man einen bestimmten Glasbedarf nachweisen konnte. Wollte man aber den Umsatz ausdehnen, war es unumgänglich, den Kunden Preiszugeständnisse zu machen, die nach den Kartellvereinbarungen unzulässig waren. Diesen Kampf um die Mitgliedschaft habe ich als junger Mann miterlebt. Es waren meine ersten Erfahrungen mit der Glaswelt, und diese haben mein Verhältnis zu Verbänden und insbesondere zu Kartellen entscheidend geprägt. Ich gestehe ganz offen, dass ich noch heute von Verbänden sehr wenig und von Kartellen noch weniger halte!

In Basel sah ich übrigens auch das erste Isolierglas. Die amerikanische Firma Libbey Owens Ford Glass hatte ein Verfahren entwickelt, um ein Bleiband auf einen metallisierten Glasrand aufzulöten. Dieses Produkt – genannt «Thermopane» – lizenzierte das US-Unternehmen nach dem



Oben und rechte Seite: Bilder aus den Glasfabriken Trösch von Martin Ziegmüller, Acryl auf Papier, entstanden in den Jahren 1996 bis 1999.

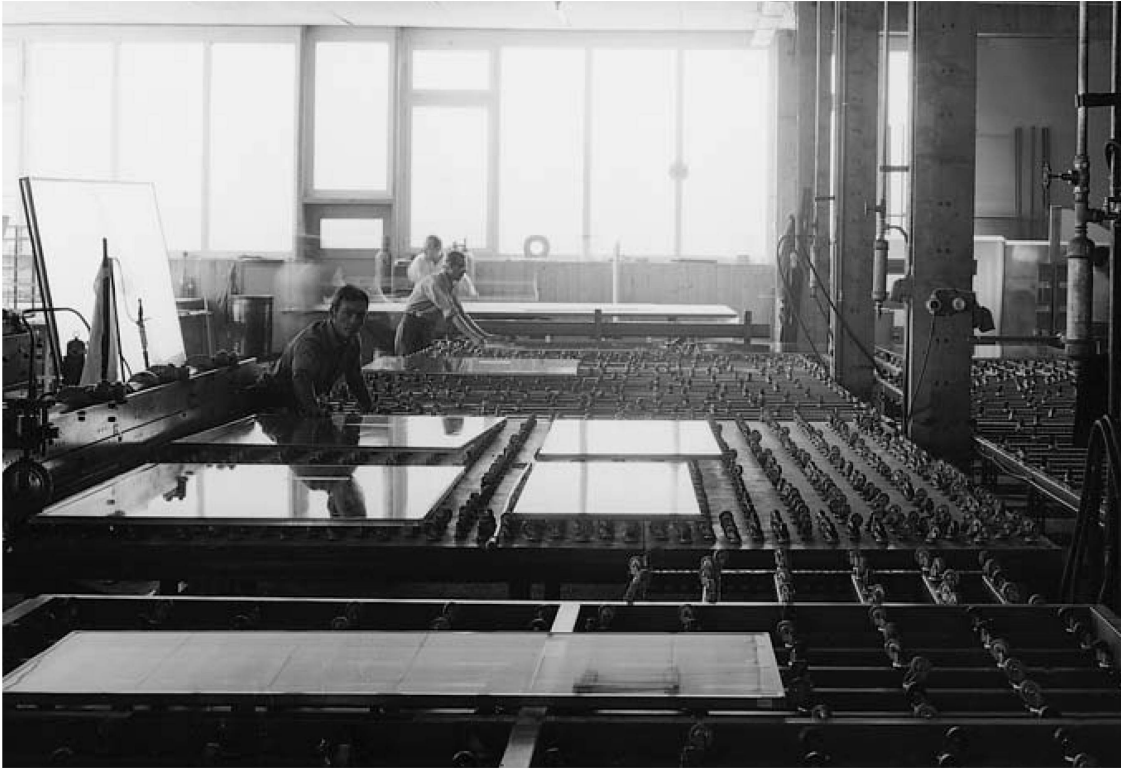


Krieg nach Belgien. Das erste Isolierglas in Europa war deshalb «Thermopane», ursprünglich also ein amerikanisches Produkt. Interessanterweise setzte es sich damals in den USA nicht durch, umso mehr aber in Europa. Inzwischen ist Thermopane – weil technisch überholt – schon längst vom Markt verschwunden. 1956 stellten wir das erste Isolierglas der Marke Heglas her. 1958 erlaubte mir mein Vater, zusammen mit ihm eine eigene Gesellschaft für die Herstellung von Isolierglas zu gründen, die Firma Heglas AG.

1958 trat auch mein Bruder in die elterliche Firma ein. Von 1955 bis 1957 hatte er eine Banklehre bei der Kantonalbank in Langenthal absolviert, im Anschluss daran ein Glaspraktikum bei der Firma Schweikert in Heilbronn. Von diesem Zeitpunkt an entwickelten wir gemeinsam die Firma schrittweise zu ihrer heutigen Grösse. Unterstützt wurden wir in den 60er- und 70er-Jahren durch eine ausgezeichnete Baukonjunktur, hervorgerufen durch den baulichen Nachholbedarf nach dem Zweiten Weltkrieg. Aber auch in diesen, im Rückblick guten Jahren, hatten wir einige Rezessionen durchzustehen! Im Grossen und Ganzen haben wir auch immer die richtigen Entscheidungen getroffen, um die Firma voranzubringen. Dabei wurden wir unterstützt durch viele wertvolle Mitarbeiter auf allen Stufen. Einige davon sind bereits ausgeschieden, andere Führungskräfte, die uns begleitet haben, gehen langsam ihrer Pensionierung entgegen.

Unsere Firmengruppe umfasst heute 25 Produktionsgesellschaften in der Schweiz, Deutschland und Frankreich. In der Schweiz sind wir Marktführer mit einem Marktanteil von zirka 30 Prozent. Wir stellen alle Produkte her, die man aus flachem Floatglas herstellen kann: Isolierglas, Wärmeschutzglas, Sonnenschutzglas, gehärtetes Sicherheitsglas, Verbundsicherheitsglas, Glasmöbel, Autoscheiben, Lokomotivscheiben, Scheiben für Eisenbahnwagen, Brandschutzglas, einbruchhemmendes Glas, schallschützendes Glas usw. In Europa sind wir der grösste unabhängige, mittelständische Betrieb in der Flachglas verarbeitenden Industrie und haben es als einzige geschafft, erfolgreich mit zwei grossen Werken in die Flachglasproduktion vorzudringen. In der Schweiz sind in den letzten Jahren die meisten mittelständischen Betriebe entweder von den Glaskonzernen, die weltweit das Glasgeschäft beherrschen, oder dann von uns aufgekauft worden.

Auch auf der Seite unserer Abnehmer hat sich ein sehr grosser Wandel vollzogen. Vor 40 Jahren gab es noch hunderte von kleineren und grö-



Teilansicht der Isolierglasproduktion 1960. Foto Wüthrich, Langenthal



Produktion von Windschutzscheiben aus Verbundsicherheitsglas in Ursenbach

seren Schreinereien, welche Fenster und Möbel herstellten, sowie Schlossereien und Metallbaufirmen, welche alle unsere Kunden waren. In unserem näheren Einzugsgebiet zwischen Aarau, Bern, Jura und Emmental sind in den letzten Jahren dutzende von mittelständischen Betrieben verschwunden. Es gibt also auch auf unserer Kundenseite einen zunehmenden Konzentrationsprozess zu beachten, dem wir Rechnung tragen müssen.

Natürlich gäbe es einiges zu erzählen aus der Zeit zwischen 1956 und heute. Aber das wird wohl einmal Bestandteil einer anderen Geschichte sein. Zurzeit bereiten mein Bruder Erwin und ich den Übergang an die vierte Generation vor. Auch wenn diese auf ein gutes Fundament aufbauen kann, wird es nicht an Herausforderungen fehlen, die es in der Zukunft zu meistern gilt. Im Grunde genommen haben mein Bruder und ich eine Gründerzeit erlebt, wo noch fast alles möglich war. Die Glasindustrie war wenig entwickelt, und vor allem die dazugehörige Maschinenindustrie für Isolierglasmaschinen und Glaszuschneidemaschinen war praktisch inexistent. Mit der Gründung der Firma Bystronic im Jahre 1964 mit dem Ziel der Herstellung von Glasverarbeitungsmaschinen haben wir mit einigem Erfolg versucht, auch diese Chance wahrzunehmen.

Früher war der Grat, auf dem man als Unternehmer wanderte, noch wesentlich breiter, als er heute ist. Das heisst, früher durfte man noch Fehler machen, ohne gleich wirtschaftlich bestraft zu werden. Für die uns nachfolgende Generation ist dieser Grat wesentlich schmaler geworden. Fehlentscheidungen können in der heutigen Zeit Unternehmen sehr rasch in Schwierigkeiten bringen. Wir sind aber sehr zuversichtlich, dass die jüngere Generation die Herausforderungen und Chancen ebenso wahrnehmen wird wie wir es taten! Insofern sind wir glücklich, dass wir die Verantwortung bald in neue, junge Hände übergeben können im Bewusstsein, dass jüngere Leute den Herausforderungen der neuen Zeit besser gewachsen sind. Ganz nach dem Motto von Napoleon: Kriege gewinnt man mit jungen Generälen und alten Hauptleuten!