

Zeitschrift: Schweizer Pioniere der Wirtschaft und Technik
Herausgeber: Verein für wirtschaftshistorische Studien
Band: 70 (2000)

Artikel: Von der Landapotheke zum modernen Pharmabetrieb : Max Zeller-Gaupp (1834-1912), Max Zeller-Fehr (1881-1954), Max Zeller (1913-1961), Fred Kade-Zeller (1906-1991)
Autor: Hauswirth, Fritz
Kapitel: Vierte und fünfte Generation
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1092380>

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: 25.04.2026

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

Vierte und fünfte Generation



Dr. med. Fritz Kade

Mit Dr. med. Fritz Kade als Vertreter der vierten Generation gelang der Ausbau des Unternehmens zum modernen Phytopharmabetrieb.

Der am 28. März 1935 in St. Gallen geborene Friedrich Max (genannt Fritz) Kade verbrachte einige schwierige Kriegsjahre mit den Eltern in München, besuchte anschliessend die Primarschule in St. Gallen und die Kantonsschule in Trogen. Nach der Auswanderung nach Argentinien setzte er die schulische Ausbildung in Buenos Aires fort und begann dort 1953 mit dem Studium der Medizin, das er 1959 mit dem Staatsexamen abschloss. Während seines Klinikums in Buenos Aires übernahm er auch Aufgaben in der medizinischen Abteilung der dortigen Firma Geigy. Dadurch konnte er einerseits im Spital praktische Erfahrungen sammeln, andererseits erhielt er Einblicke in ein pharmazeutisches Unternehmen, was ihm später im eigenen Betrieb zugute kommen sollte. In seiner Dissertation untersuchte er Lebererkrankungen, verursacht durch Medikamente.

1965 kehrte Dr. med. Fritz Kade in die Schweiz zurück, zunächst nach

Basel, wo er am Pharmakologischen Institut der Universität unter Professor Karl Bucher tätig war. Zu diesem pflegte Fritz Kade viele Jahre engen Kontakt wie auch zu Ciba-Geigy und allgemein zur Pharmaindustrie.

Eintritt von Dr. Fritz Kade

Nach seinem Eintritt in die Firma 1967 übernahm Fritz Kade die technische Leitung und begann mit dem Aufbau der Abteilung Forschung und Entwicklung sowie der Qualitätskontrolle. Seit 1983 ist er als Delegierter des Verwaltungsrates für das ganze Unternehmen verantwortlich und hat auch die Verbesserung der anfänglich

43 Erstregistrierungen

Nach Inkraftsetzung der interkantonalen Vereinbarung vom 23. Januar 1900 und des Regulativs vom 5. September 1900 konnte die damals unter der Leitung der Gesundheitsdirektion des Kantons Zürich stehende Interkantonale Kontrollstelle für Heilmittel (IKS) ihre Kontrolltätigkeit aufnehmen. Ein Arzneimittel wird von der IKS registriert, wenn eine Vertriebsfirma anhand von Unterlagen nachweist, dass das von ihr angemeldete Präparat wirksam, sicher und qualitativ einwandfrei ist. Im Laufe der Jahre erfolgten 43 Erstregistrierungen von Produkten der Firma Max Zeller Söhne AG – angefangen 1935 mit dem Zellerbalsam.

eher bescheidenen maschinellen Aus-
rüstung zügig vorangetrieben.

Auch als Fritz Kade begann, ein hochrangiges Management zu organisieren, half ihm die frühere Verbindung zum Basler Chemiekonzern. Als eine Folge der Zusammenarbeit mit Ciba-Geigy ist auch der Wechsel von Dr. oec. René Abt, ehemaliger Direktor der Pharma-Schweiz von Ciba-Geigy, auf den 1. Mai 1989 zu Zeller in Romanshorn zu sehen. Dr. Abt übernahm zuerst das Marketing, ab 1992 die operative Leitung des Unternehmens.

Dr. oec. René Abt



Einschaltung von Grossisten

Bis Ende der 1980er Jahre wurden die Zeller-Produkte direkt an Apotheker und Drogisten geliefert. Dadurch konnte man sich die Provision an die Grossisten ersparen und dafür den Wiederverkäufern entsprechende Rabatte gewähren. Inzwischen waren aber die Platzverhältnisse in den Apotheken und Drogerien prekär geworden, die Verkäufer wollten nicht mehr grössere Mengen Zeller-Produkte an Lager nehmen, sondern sie nur noch beim Grossisten abrufen können.

Die neue Situation erforderte bei Zeller ab 1990 eine grosse Umorientierung, da rund 70 % des bisherigen Umsatzes in Apotheken und Drogerien des Inlandes getätigt worden waren. Dem Unternehmen gingen mit der Einschaltung von Grossisten durch die kleineren Margen rund eine Million Franken Einnahmen verloren, was problematisch war, da man damals lediglich 4 % Gewinn erwirtschaftete. Aber Fritz Kade liess sich von diesem Rückschlag nicht entmutigen und forcierte die Bestrebungen,

Die Fabrik an der Seeblickstrasse, bestehend aus dem schrittweise erneuerten Altbau von 1910 mit Haupteingang und dem rechts anschliessenden, 1995 renovierten Neubau von 1960



neue Potentiale mit guten Partnern ausserhalb der Schweiz anzupeilen.

Zusammenarbeit mit Ciba-Geigy (Novartis)

Schon in den achtziger Jahren wurde deutlich, dass ein nur auf den Schweizer Markt ausgerichtetes pharmazeutisches Unternehmen zu klein ist, um die ständig wichtiger werdende Forschung und Entwicklung und die dazu erforderliche Technologie finanzieren zu können: Die Unternehmensstrategie – das hiess in dieser Zeit für Zeller auch Überlebensstrategie – musste von Grund auf neu überdacht und definiert werden. Diese Überlegungen führten ab 1985 zu der inzwischen überaus fruchtbaren Zusammenarbeit mit Ciba-Geigy (heute Novartis) unter Wahrung der finanziellen Unabhängigkeit des Familienunternehmens.

Daraus resultierte ein starker Ausbau der analytischen, pharmazeutisch-technischen Entwicklungsaktivitäten und eine entsprechende Modernisierung und Verbesserung wichtiger Produkte. Die Vermarktung pflanzlicher Arzneimittel durch Novartis in der Schweiz ab 1987 – Valverde-Linie – brachte eine wesentliche Steigerung der Marktanteile und Umsätze und einen deutlichen Imagegewinn für Phytopharmaka. Zeller erlebte einen gewaltigen Aufschwung, die eigentliche Wende.

Intensivierung von Forschung und Entwicklung

Dank der intensiven Zusammenarbeit mit dem Basler Pharmakonzern können Forschung und Entwicklung sowie Qualitätskontrolle in ganz anderen Dimensionen betrieben werden. Dazu gehört auch die Zusammenarbeit mit den Hochschulen, zuerst in den frühen 1980er Jahren mit der ETH in Zürich, später auch mit

Mindestens vier Qualitätskontrollen

Die erste Qualitätskontrolle findet noch auf dem Feld im Anbau-gebiet statt. In Romanshorn werden repräsentative Muster aus den Säcken der angelieferten getrockneten Heilpflanzen entnommen und auf Pestizide, Schwermetalle und Gehalt an Wirkstoffen untersucht. Später folgen die Extraktuntersuchung und die Kontrolle von Dragées und Tabletten, bevor sie zur Verpackung freigegeben werden.

den Universitäten Basel und Bern. Zusammen mit der Universität Basel entstand zum Beispiel eine Studie über den Mönchspfeffer, die in ein Präparat gegen prämenstruelle Beschwerden mündete, das ab September 1999 produziert wird. Sporadischer Kontakt wird auch mit der Universität in Lausanne gepflegt, aber mit den drei Hochschulen in der deutschen Schweiz bestehen – hauptsächlich über Dissertationen, die von der Firma finanziert werden – ständige Verbindungen. «Hochschulforschung ist entscheidend für die Zukunft unserer Firma!», erklärt Dr. Fritz Kade, seit 1991 Verwaltungsratspräsident.

Vom Gesamtumsatz von rund 20 Millionen Franken Ende der 1990er Jahre wurden 15 %, also drei Millionen, für Forschung und Entwicklung eingesetzt. Auf diesem Gebiet sind in Romanshorn zwanzig hochqualifizierte Mitarbeiter tätig, darunter sechs Apotheker, drei Ärzte, zwei Chemiker und zwei Biologen. Sie haben neue Analyseformen «erfunden» und vermehrt klinische Forschung betrieben, so dass man mit interessierten Firmen auf einer neuen wissenschaftlichen Basis verhandeln kann. Nach aussen

manifestieren sich all diese Bemühungen in der Form von wissenschaftlichen Seminaren, der Phytoseminare für Apotheker und Drogisten, und der Beteiligung der Abteilung Forschung und Entwicklung an internationalen Kongressen. Von 1989 bis 1999 konnte man die Produktion versechsfachen, von 1991 bis 1999 wurden nahezu 100 Millionen Franken in die Firma investiert. Darunter figurieren beträchtliche Mittel für die Erarbeitung pharmakologischer und klinischer Studien, die von den staatlichen Zulassungsstellen, aber auch von den Kunden zunehmend verlangt werden und auch zur Förderung der Akzeptanz der Phytopharmaka in der Schulmedizin beitragen.

Expansion ins Ausland

In den zwanziger bis vierziger Jahren wurden immer wieder Anstrengungen unternommen, um Produkte ins Ausland zu exportieren. In Erinnerung geblieben ist der zeitweilige Versandhandel mit Singapur um 1927 und 1928 nach Saloniki. Gelegentlich waren bis zu dreissig Angestellte in der Exportabteilung beschäftigt. Doch der Umfang blieb immer bescheiden, und nach dem Ausbruch des Zweiten Weltkrieges wurden diese Bemühungen allmählich eingestellt und erst rund fünfzig Jahre später wieder aktualisiert.

Die 1990er Jahre standen ganz im Zeichen der Expansion ins Ausland, nachdem man erkannt hatte, dass nur der weltweite Verkauf der Zeller-Produkte – trotz der Unsicherheiten der Wechselkurse – die Zukunft des Unternehmens sichern kann. Dabei hält Zeller die Entwicklung und Herstellung der Arzneimittel fest in der Hand, überlässt aber die Vermarktung der Produkte ausserhalb der Schweiz starken Partnern. Dies führte zur Zusammenarbeit – ausser mit Novartis –

mit Bayer, BASF (Knoll), Schaper & Brümmer und anderen Pharmaunternehmen. So werden Zeller-Produkte nicht nur in Europa, vor allem in Deutschland, sondern auch in Übersee angeboten. Die Vertragsunterzeichnung 1996 mit Bayer, Leverkusen, der sogenannte Europavertrag, eröffnete die Chance, Remotiv (Stimmungsaufheller) in ganz Europa zu verkaufen, was der Geschäftsbericht 1996 als einen Meilenstein in der Firmenentwicklung bezeichnete.

Mit der Einführung von Ivel-Schlaf-Drageés 1995 in Mexiko fasste Zeller erstmals Fuss in Amerika. 1998 konnten in Chile und Argentinien neue Märkte erschlossen werden. Aber nicht alle Bemühungen im Ausland waren erfolgreich: Zwar konnte 1992 mit einem koreanischen Partner eine Vertragsunterzeichnung erreicht werden, doch erlitt der Markt in Südkorea 1997 einen völligen Einbruch. Schon 1996 waren in Deutschland Rückschläge zu verzeichnen gewesen, was man mit der Erschliessung neuer Absatzmärkte in den USA zu kompensieren hofft.

Überhaupt war das Unternehmen auch in den 1990er Jahren gegen Widrigkeiten nicht gefeit. Die laufend verschärften Heilmittelgesetze machten grosse Anstrengungen notwendig, um die Weiterexistenz der Hauptprodukte zu gewährleisten. «Wohl kaum eine Firma in der Schweiz ist in den vergangenen Jahren durch Vorschriften und Eingriffe der staatlichen Gesundheitsbehörden in so gravierender Weise betroffen gewesen wie unser Unternehmen», heisst es im Geschäftsbericht 1991.

Immer wieder gerieten der Zellerbalsam und die Herztropfen wegen



1992 wurde eine neue Firmen kennzeichnung in grüner Schrift mit Firmenlogo geschaffen.

Phytotherapeutische Nachrichten

Von April 1989 bis Ende 1994 erschienen zwölf Nummern dieser Informationsschrift unter der Redaktion von Prof. Dr. sc. nat. Beat Meier für Apotheker und Drogisten sowie an Arzneipflanzen interessierte Ärzte. Folgende Themenkreise und Pflanzen wurden behandelt: Pflanzliche versus synthetische Arzneimittel, Baldrian, Ginkgo biloba, Johanniskraut, Knoblauch, Passionsblume, Pestwurz, Weidenrinde, Weissdorn.

ihrer Alkoholbeimischung unter Beschluss. 1993 erfolgten deshalb die Umstellung der Packungsgrößen und die Einführung von Pipetteneinsätzen für Flüssigkeiten im Zusammenhang mit dem auf Januar 1994 in Kraft tretenden Alkoholbeschluss der Interkantonalen Kontrollstelle für Heilmittel (IKS). Geradezu als Jahrhundertereignis bezeichnete es der Jahresbericht 1994, dass man nach jahrelangen zähen Verhandlungen die Bewilligung erhalten hatte, für die Produktion des Zellerbalsams auf pharmazeutischen Spirit umzustellen, was hohe Kosteneinsparungen brachte. Schon seit Mitte der 1960er Jahre werden die Herz- und Nerventropfen und seit 1977 der Zellerbalsam auch in Tablettenform angeboten.

Neue Produkte

Hätte sich Zeller nur auf den Verkauf der beiden Leader, des legendären Zellerbalsams und der bewährten Herz- und Nerventropfen, verlassen, so hätte dies über kurz oder lang zu einem immer schlechteren Ergebnis und zu einer eigentlichen Bedro-

hung der Weiterexistenz der Firma geführt. Noch 1980 erzielten diese beiden Hauptprodukte mehr als 50 % des Absatzes. Dann aber ging es abwärts. Fritz Kade: «1999 macht der Umsatz des Zellerbalsams noch rund 6 % aus.» Die alten Präparate hatten an Boden verloren, nicht zuletzt wegen der gestiegenen Krankenkassenprämien, so dass sich immer mehr Patienten die Medikamente vom Arzt verschreiben lassen und die Selbstmedikation zurückgeht.

So war es für die weitere Entwicklung des Unternehmens geradezu ideal, dass bereits ab 1980 jedes Jahr ein bis zwei neue Produkte zur Verkaufsfähigkeit entwickelt werden konnten – angefangen mit den Kopfweh-Dragees (1981). Dies war nur dank grossen Anstrengungen möglich, denn der Aufbau eines neuen Produktes

Zeller-Herbarium

Zu ihrem 125-jährigen Bestehen gab die Max Zeller Söhne AG 1989 erstmals die achtseitige, reich illustrierte Schrift «Zeller-Herbarium» in deutscher und französischer Sprache heraus. Damit wurden den Kunden wichtige Informationen über pflanzliche Heilmittel angeboten – in Nummer 1 die Firmengeschichte und die wichtigsten Produkte, in späteren Ausgaben Aufsätze über nervöse Herzbeschwerden, die beruhigende Wirkung von Naturheilmitteln, über Schlaf und Entspannung sowie Vorbeugung gegen Arteriosklerose. Die Heftchen wurden auch den Zeitschriften wie Optima, Drogisten-Stern und Schweizer Illustrierte beigelegt. 1993 stellte man die aufwendige Publikation aus finanziellen Gründen ein.

Zeller International AG

Zur Ankurbelung des Exportgeschäftes wurde im Dezember 1992 mit fünf deutschen Partnern die Zeller International AG in Balzers FL gegründet, die 1993 ihre Tätigkeit aufnahm. Es gelang ihr, für die Zeller-Produkte weitere Märkte in der ganzen Welt zu erschliessen. 1995 wurde die Zeller International AG aufgelöst und als 100-prozentige Tochtergesellschaft in die Firma übernommen. Seither sind einzelne Experten selbständig für die Exportverbindungen tätig und bauen ein weltweites Beziehungsnetz auf.

dauert in der Regel fünf bis acht Jahre. In neuester Zeit wurden folgende Heilmittel neu angeboten:

- 1991 Schlaf-Drageés (Baldrian/Hopfen),
- 1992 Entspannungs-Drageés (neue Formel, Kombination von vier Extrakten),
Kopfweg-Drageés forte (Weidenrinde),
- 1993 Oxivel-Drageés und -Tonic (Ginkgo),
- 1994 Remotiv (Johanniskraut),
- 1995 Schlaf-Sirup (Baldrian),
- 1996 Husten-Lutschtabletten und -Sirup (Efeu),
- 1997 Pursana (Feige mit Sorbitol).

Erneuerung der Betriebsanlagen

Der Erfolg der neuen Strategie zeigte sich rasch an den stark steigenden Verkaufszahlen. F. Kade: «Wir glauben an die Zukunft unseres mittelständischen Unternehmens, auch in einer globalisierten Wirtschaft mit all ihren Turbulenzen.» Mit dem Aufschwung einher ging eine kontinuier-

Wie aus 600 g Johanniskraut 120 Stimmungsaufheller-Drageés entstehen

In einem ersten Arbeitsgang werden die frisch gepflückten Pflanzen (zum Beispiel 600 g) getrocknet. Daraus ergeben sich 150 g getrocknetes Johanniskraut. Verwendet werden die Blüten, Blätter und Stängel, die man fein mahlt. Darauf werden die Wirkstoffe mit einem Wasser-Alkohol-Gemisch herausgelöst. Die unlöslichen Zellulosefasern und Pflanzenbestandteile werden mit dem patentierten Bandfilterverfahren abgetrennt. Auf diese Weise gewinnt man 720 ml Rohextrakt mit 3–5 % Trockensubstanzanteil. Dieser Flüssigextrakt wird mit automatischen Destillationsanlagen auf $\frac{1}{10}$ seines Volumens, also auf 72 ml, konzentriert und im Tanklager zwischengelagert. Durch das folgende Sprühtrocknen

erhält man 30 g Trockenextrakt. Zu diesen 30 g Trockenextrakt werden die Tablettierhilfsstoffe zugewogen, eine homogene Tablettiermischung hergestellt und daraus 120 Kerne auf vollautomatischen Tablettenrundläufern gepresst. Anschliessend werden diese Kerne mit einer hellen, schützenden Schicht überzogen. Die so entstandenen 120 farbigen Drageés werden in Blister abgefüllt und zusammen mit einer Packungsbeilage in einer Faltschachtel verschlossen, auf die Preis, Verfallsdatum und Chargen-code eingepreßt werden. Als Remotiv oder ReBalance kommen die Drageés anschliessend in den Handel. All diese Produktionsschritte wurden 1997 bei Remotiv 355 000 Mal wiederholt.

*Oben und unten:
Die neuen Labors für
Forschung und Ent-
wicklung*



liche Erneuerung und Modernisierung der Betriebsanlagen.

«Analytisch auf höchstem Niveau» betitelte die Presse 1991 die neuen Labors für Forschung und Entwicklung. Im gleichen Jahr folgten eine neue, speziell für Zeller entwickelte, vom flüssigen zum pulverförmigen Heilpflanzenextrakt führende Eindampfanlage, 1992 die Totalrenovation der alten Dragierung und die Ein-

führung einer Zutrittskontrolle. Der Jahresbericht 1993 vermerkt: «Der Betrieb wird laufend an die stets steigenden Erfordernisse eines modernen Pharmabetriebes angepasst.» In diesem Sinne wurden auch die fast zwanzig Jahre alte Flüssigabfüllanlage ersetzt und 1994 die Extraktionsanlage erneuert. Im gleichen Jahr erfuhren die Büro- und Konferenzräume eine Modernisierung.





Doch die Kapazität der Anlagen liess sich nicht beliebig erhöhen, und so stiess man Mitte der 1990er Jahre mit der bestehenden Betriebsgrösse an die absolute Grenze.

Der Neubau

Ursprünglich war nur eine Erweiterung der Tablettierabteilung geplant

gewesen. Doch schliesslich kam die Firmenleitung zur Erkenntnis, dass sich nur mit einer neuen High-Tech-Fabrik zur Herstellung von festen Phytopharmaka der Aufschwung des Unternehmens fortsetzen liesse. Allerdings verlief anfänglich die Realisierung nicht reibungslos: Einsprachen der Nachbarschaft bedrohten das Vor-

Baugrube für das neue Produktionsgebäude mit unterirdischem Hochregallager

Vergrossern oder Einfamilienhäuser bauen

Um 1990, nach der Besichtigung der Fabrikanlagen, fragte der oberste Herstellungsleiter eines deutschen Pharmamultis den Zeller-Verwaltungsratspräsidenten Dr. Fritz Kade: «Möchten Sie die Wahrheit über Ihren Betrieb wissen?» Kade: «Ja, bitte sagen Sie mir offen Ihre Meinung!» «Also: Ihr Betrieb macht zwar einen guten Eindruck, aber für den Weltmarkt ist er nicht gewappnet, Sie produzieren viel zu teuer. Daher wird Ihre Firma in fünf

Jahren nicht mehr existieren. Sie haben zwei Möglichkeiten: Die sicherste Lösung wäre, das Unternehmen an einen Konzern zu verkaufen, die Fabrik abzureissen und auf dem Grundstück Einfamilienhäuser zu bauen. Da bestünde kein Risiko. Oder: Ausbau auf die fünffache Kapazität, wodurch Zeller überlebensfähig würde.» Sollte Zeller an eine Grossfirma übergehen und damit verschwinden? Nein – denn Zeller hat gebaut!

haben, und eine Zeitlang war sogar der Produktionsstandort Romanshorn in Frage gestellt. Sollte die Fabrikation an ausländische Pharmakonzerne abgetreten werden, was zweifellos zu einem Verlust von zahlreichen Arbeitsplätzen geführt hätte?

Zum Glück konnte mit den Nachbarn im Dezember 1995 eine Einigung erzielt werden. Nach einer nur sechsmonatigen Planungsphase wurden am 15. Januar 1996 mit dem Spatenstich die Bauarbeiten begonnen, und noch im Oktober des gleichen Jahres feierte man die Aufrichte.

In der ersten Bauphase – Produktionsgebäude für feste Arzneimittel und vollautomatisches Hochregallager – wurde eine 60 Meter lange und 40 Meter breite sowie 10 Meter tiefe Baugrube ausgehoben. Mit 6000 Lastwagenfahrten wurde während sechs Wochen das Aushubmaterial abtransportiert. Wenn es in dieser Zeit stark geregnet hätte, wäre das grösste Schwimmbad im Thurgau mit 24 Millionen Litern Wasser entstanden. Bereits im April 1997 konnte die neun Meter unter dem Fabrikniveau liegende Spedition mit vollautomatischem Hochregallager mit 2454 Palet-

Benötigtes Material für den Neubau

- 50 t Stahl und Eisen für Rohre,
- 6500 m Rohrleitungen,
- 3150 m² Blech für Luftkanäle der Klima- und Reinraumtechnik,
- 138 km Stromkabel,
- 650 kW Anschlusswerte für Apparate und Motoren der Klimaanlage,
- für das Hochregallager wurden 550 Regalständer und 1600 Palettenauflagen eingebaut, die aneinander gereiht eine Länge von 10 km ergeben.

Warum Romanshorn?

Beim grossen Ausbau der Firma in den Jahren 1996 bis 1998 stellte sich auch die Frage, ob man Romanshorn als Standort aufgeben sollte. Mehrere Gründe waren dafür ausschlaggebend, dass das Unternehmen weiterhin am Bodensee blieb:

- Gut ausgebildete, motivierte Mitarbeiter aus der näheren und weiteren Umgebung,
- verständnisvolle und kooperative Gemeinde- und Kantonsbehörden,
- Unterstützung durch lokale Banken und Filialen von Grossbanken,
- seit Generationen bestehende Verbundenheit mit Romanshorn (soziale Verantwortung).

tenplätzen in Betrieb genommen werden, vier Monate später (August 1997) die Feststoffproduktion im Erdgeschoss (drei Mischräume, fünf Tablettenpressräume, Wiege- und Bereitstellungsraum, Kompaktierraum, Zwischenlager und Technikräume).

Gleichzeitig entstanden als zweite Bauetappe ein getrennter Fabrikteil für die Herstellung von Pflanzenextrakten, das Tanklager mit 50 Tanks (Nutzvolumen 525 000 Liter), die Energiezentrale und die Seewasserkühlung (Anschluss an die Seewasserleitung des Wärmeverbundes der Kantonschule Romanshorn mit einem jährlichen Seewasserbedarf von 1,25 Millionen Kubikmetern), die schrittweise ab August 1997 bis März 1998 fertiggestellt waren. Die aus dem Kräutlerlager angelieferten, getrockneten Pflanzen und Früchte werden über eine separate Anlieferungsrampe und -schleuse in die Mühle befördert, wo



sie gemahlen, abgewogen und zur Weiterverarbeitung bereitgestellt werden. Im April 1998 waren das Atrium mit einem Brunnen aus französischem Kalkstein des Bildhauers Dieter Paffrath, im September 1998 die Aussenanlagen mit einem Biotop vollendet.

Der Neubau mit grosser Staubfreiheit und stabilem Klima in den Fabrikationsräumen (Pläne SDF Architekten HTL/STV Schuster, De Lazzer, Fischer AG, Arbon) kostete 70 Millionen Franken. Es handelt sich um eine

Stahlbetonkonstruktion mit Flachdecken auf Betonwänden in den Untergeschossen und Stahlstützen im Erdgeschoss.

Zeller hat mit dem Neubau weltweit eine der modernsten Produktionsanlagen für Phytopharmaka erhalten. «Die grössten jemals getätigten Investitionen sind Ausdruck des Vertrauens in unsere unternehmerische Zukunft», betont Dr. Fritz Kade. Mit dem Neubau ist die Kapazität der Jahresproduktion auf das Fünffache erhöht worden.



*Der Neubau von
1996–98 von Osten.
Darunter befindet sich
ein weit grösseres
Bauvolumen mit dem
Hochregallager.*



*Das Biotop hinter dem
Neubau*

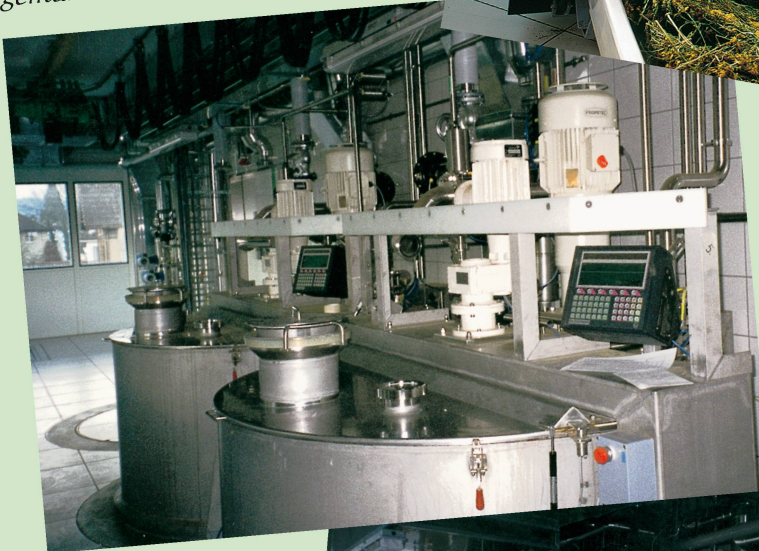


Arzneipflanzenlager

Nach der Qualitätskontrolle werden die getrockneten Pflanzen in der Mühle zu feinem Pulver gemahlen.



*Ansetzbehälter für die Extraktion:
Hier werden die Wirkstoffe aus den gemahlene Pflanzen herausgelöst.*



Kontinuierliche Extraktionsanlage 2



Von der Heilpflanze...



*Pumpstation zur kontinuierlichen
Extraktionsanlage 2*

*Tanklager für Ethylalkohol, Rohextrakte, Destillate,
eingedickte Extrakte, Sirupe und andere flüssige
Heilmittel*



*Automatische Vakuum-
Voreindampfanlage*





Pasteurierungsanlage



Tablettiermaschine

*Dragiermaschine, wo die
Dragées einen glänzenden
Farbüberzug erhalten*



... zum Dragée



Dragierkessel beim Entleeren



Flaschenabfüllanlage



Verpackungsabteilung für Dragées

Kapazität dank Neubau	Produktion 1997	Neue Kapazität 1998
Pflanzenlager		
getrocknete Arzneipflanzen	250 Tonnen	1000 Tonnen
entspricht Frischpflanzen	1000 Tonnen	4000 Tonnen
Eingesetzte Extraktionsmittel	2 Mio. Liter	8 Mio. Liter
Extraktproduktion	50 Tonnen	200 Tonnen
Arzneimittel		
Dragées	120 Mio.	800 Mio.
Tropfen/Sirup	60 000 Liter	340 000 Liter
Packungen	3,7 Mio.	10 Mio.



Das unterirdische Hochregallager

Kontrollierter Pflanzenanbau

Über hundert Jahre lang hatten Max Zeller und seine Nachkommen Heilpflanzen in der Schweiz und auch im Ausland vor allem von Bauern sammeln lassen. Mit der Zeit aber wurde dies immer problematischer. Im Jahresbericht 1963 ist von Schwierigkeiten bei der Beschaffung hochalpiner Heilkräuter die Rede. Langjährige Sammler waren gestorben, ihre Nachkommen zogen eine ganzjährige und lohnendere Beschäftigung vor.

Andererseits war der Bedarf an gutem Rohmaterial so gross geworden, dass die Gewinnung nicht mehr dem Zufall überlassen werden durfte. Wenn man zu viel von der gleichen Pflanze sammelt, kann dies zur Ausrottung der betreffenden Art führen. Zudem ist man nicht sicher, ob die aufs Geratewohl eingebrachten Pflanzen den modernen Qualitätsansprüchen überhaupt genügen, ob sie nicht durch Pestizide verseucht sind,

Die von Zeller verwendeten Heilpflanzen

Zeller erforscht und verarbeitet insbesondere folgende Heilpflanzen: Baldrian, Efeu, Feige, Ginkgo, Hopfen, Johanniskraut, Knoblauch, Kolanuss, Melisse, Mönchspfeffer, Myrrhe, Passionsblume, Pestwurz, Schafgarbe, Senna, Tormentill, Weide, Weihrauch, Weissdorn und Wermut.

ob sie nicht aus vergifteten Böden stammen, die zum Beispiel zu viel Schwermetall enthalten. Darum blieb nur eines: kontrollierter Anbau in grossem Massstab, in genau analysierten Böden, in den verschiedensten Ländern, um möglichen Klimakatastrophen, Dürre oder zu starken Regenfällen, auszuweichen.

Kontrollierter Anbau von Johanniskraut in Deutschland





*Kontrollierter Anbau
von Johanniskraut in
Schlattingen TG*

Heilpflanzenanbau

Arzneipflanze	Anbau- fläche	Anbau seit	Ernte pro Jahr*	Anbauländer	Beschäftigte Betriebe
Johanniskraut	200 ha	1997	300– 400 t	Schweiz, Deutsch- land, Polen, Bul- garien, Argentinien, USA	10
Baldrian	40–60 ha	1997	150 t	Deutschland, Bul- garien, Südafrika	4
Weide	3 ha	1988	5 t	Deutschland, Italien	2
Pestwurz	50 ha	1996	**	Deutschland, Argentinien	5
Zitronenmelisse	3 ha	1996	5 t	Deutschland	1
Mönchspfeffer	2 ha	1999		Italien, Türkei	2
Kava-Kava	2 ha	1999		Hawaii	2

* getrocknete Pflanzen

** 50 t Blattdroge, 150 t Wurzeldroge

Daher liefert Zeller den Bauern das Saatgut und kontrolliert den grossflächigen Anbau – legt also einen eigenen Qualitätsstandard fest, der sorgfältig und konsequent überwacht wird. Vor allem bei den grossen Anbauflächen von Johanniskraut und Pestwurz in Südamerika (Argentinien) sind Beratung der Pflanzler und Festlegung von Aussaat und Ernte wichtig. Ausserdem lässt die Firma in den USA, in Südafrika, seit 1999 in der Türkei und auf Hawaii, aber auch in Europa, in Deutschland, Italien, Bulgarien und Polen, Heilpflanzen kultivieren. Besonders in den neuen deutschen Bundesländern Thüringen und Sachsen besteht eine lange Tradition im Anbau von Arzneipflanzen. In der Schweiz existieren seit 1998 Anbauflächen in Bonau und Schlattingen im Kanton Thurgau. Weltweit kontrolliert Zeller eine Anbaufläche von rund 300 Hektaren.

Der ökologisch sinnvolle Heilpflanzenanbau garantiert den Bauern feste Abnahmepreise und -mengen und stellt daher für sie eine gut bezahlte Arbeit dar. Die Bauern trocknen die Pflanzen in besonderen, gut belüfteten Gebäuden mit speziellen Trocknungsanlagen. Anschliessend werden die getrockneten Pflanzen zu Ballen von 50 bis 60 kg gepresst und per Schiff und Lastwagen nach Romanshorn verfrachtet. Allein vom wichtigsten Ausgangsprodukt, dem Johanniskraut, wurden 1999 gegen 300 Tonnen in die Fabrik geliefert. Diese Menge entspricht fast 1500 Tonnen Frischpflanzen.

Neue Arbeitsplätze

Während andere Firmen über die lang andauernde Rezession klagen und Angestellte entlassen mussten, konnte Zeller Ende der 1990er Jahre neue Mitarbeiter einstellen: Von 1993 bis Ende 1999, als sich der Absatz

Zeller Medical AG

1996 wurde als ein Markstein in der Firmengeschichte die Zeller Medical AG gegründet mit dem Ziel, ausgewählte Produkte direkt bei Ärzten in der Schweiz anzubieten. Seit 1997 bedient Zeller diesen Ärztekanal mit vorerst drei Phytopharmaka:

- ReBalance-Drageés (= Remotiv) (Stimmungsaufheller),*
- ReDormin-Drageés und -Sirup (Schlafmittel),*
- Relax-Drageés (Entspannungsmittel).*

Als erste drei Präparate haben ReBalance-Drageés und ReDormin-Drageés und -Sirup die Kassenzulassung durch die Eidgenössische Arzneimittelkommission und das Bundesamt für Sozialversicherung erhalten und sind wissenschaftlich anerkannt. Eine zehnjährige Aufbauarbeit steht dahinter. Nach Dr. R. Abt hat es auch eine Rolle gespielt, «dass pflanzliche Arzneimittel im Vergleich zu vielen anderen Medikamenten trotz der hohen Rohstoff- und Herstellungskosten im allgemeinen kostengünstige therapeutische Alternativen sind».

Neuestes Produkt im Zeller-Medical-Kanal ist seit September 1999 das Präparat PreMens für die Behandlung der häufigen prämenstruellen Beschwerden.

mehr als verdoppelte, nahm die Mitarbeiterzahl von 50 auf 110 zu. Damit hat Zeller innert weniger Jahre rund 60 neue Arbeitsplätze geschaffen, was für den Standort Romanshorn von nicht zu unterschätzender Bedeutung ist.

Eintritt der fünften Generation

Wichtig für den Fortbestand des Familienunternehmens ist, dass bereits die fünfte Generation im Betrieb voll integriert ist: Von den beiden Söhnen von Fritz und Barbara Kade trat der jüngere, Peter Kade, Anfang 1997 in die Firma ein. Er hat die Grundkenntnisse des Gartenbaus an der Kantonalen Gartenbauschule Oeschberg in Koppigen BE erworben, sich danach vor allem auf dem Gebiet des Heilpflanzenanbaus weitergebildet und ist nun für den weltweiten Anbau und Einkauf der Arzneipflanzen verantwortlich. Er instruiert die Bauern in vier Erdteilen und kontrolliert ihre Ernten. Dass er dauernd unterwegs ist, scheint fast selbstverständlich: Wenn es im Norden Frühling wird, bricht im Süden der Herbst an und umgekehrt. Ganz abgesehen von Not- oder Spezialfällen, die seine Präsenz an Ort und Stelle verlangen. Sein älterer Bruder Federico Jacques

Was ist Standardisierung?

Standardisierung bedeutet, dass jedes Heilmittel die gleiche Menge Wirkstoffe beinhaltet. Der Stoffgehalt der Heilpflanzen schwankt jedoch. Zeller strebt deshalb bereits bei der kontrollierten Aussaat eine gleichbleibende Qualität an. Mit der Anwendung modernster, zum Teil patentierter analytischer Methoden und unter Zuhilfenahme von Leitsubstanzen wird ein gleichbleibender Wirkstoffgehalt erzielt.

Kade, der lange als Sonderschul- und Kleinklassenlehrer tätig war, hat schliesslich noch Betriebswirtschaft studiert und ist Anfang 1999 in die Firma (Finanz- und Marketingabteilung) eingetreten.

Die Fabrik auf einer Luftaufnahme von 1999

