

Zeitschrift: Gazette / Oldtimer Club Saurer

Herausgeber: Oldtimer Club Saurer

Band: - (2020)

Heft: 117

Rubrik: Neuer Verkaufswagen im Foyer

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: 07.02.2026

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

Neuer Verkauswagen im Foyer

Text und Idee: Eliane Huber

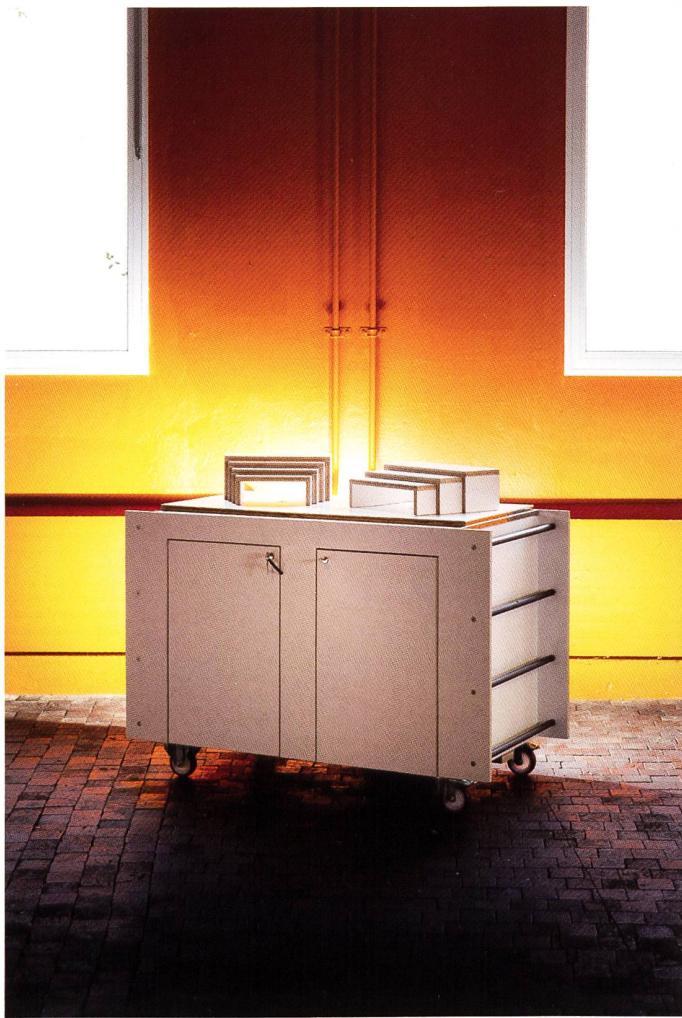
Fotos und Pläne: Steff Naegeli

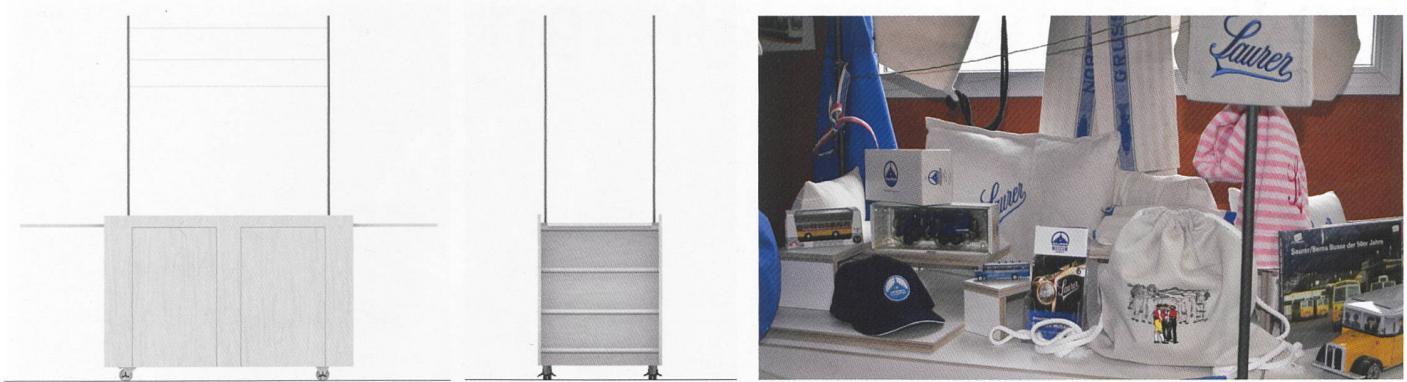
Wir dürfen in unserer Fahrzeugabteilung einen Neuzugang vermelden! Ausnahmsweise ist es dieses mal kein Oldtimer. Der Wagen hat zwar vier Räder, aber weder Motor noch Steuerrad. Es handelt sich dabei um einen «Verkaufswagen» – Marke Eigenbau – den wir für die stilvolle Präsentation unserer Shopartikel benötigen. Seit Anfang November 2020 steht der neue «Verkaufswagen» nun im Museumsfoyer.

Die Anforderungen an ein solches Möbel waren hoch und so erstaunte es nicht, dass kein herkömmliches Produkt unsere Extrawünsche vereinen konnte. Also sassen Ruedi Baer und ich zusammen, brachten alle Wünsche auf den Tisch und skizzierten kurzerhand ein geeignetes Möbel dafür auf. Die Skizze besprach ich mit Steff Naegeli, einem begnadeten Tüftler, Innenarchitekt und OCS-Mitglied. Wir verfeinerten die Idee und Steff übernahm

die konkrete Planung und Umsetzung. Zu Hause in seiner Werkstatt in Winterthur fertigte er den Wagen eigenhändig an und transportierte ihn nach Arbon.

Ein paar Worte zum Prinzip des Wagens, der sich als eierlegende Wollmilchsau entpuppte. Er ist auf Rollen konzipiert und könnte bei Bedarf an einem schönen Sommertag auch nach draussen gefahren oder an eine Messe mitgenommen werden. Im

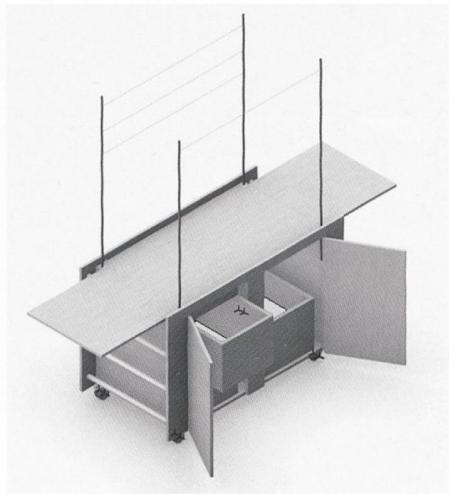




Innern des Wagens bietet sich genügend Stauraum für Produkte. Seitlich lassen sich zwei Tischflächen ausklappen, so dass die Präsentationsfläche bei Bedarf verdoppelt wird. Vier Eisenstäbe in den Ecken bilden die Stützen für «Wäscheleinen», die mittels Magnete beliebig aufgespannt werden können. Haben wir doch etliche Textilprodukte, die aufgehängt prima zur Geltung kommen. Für die Fahrzeugmodelle wurden verschiedene grosse Podeste mitgeliefert.

Nun steht er da und erfreut Mitarbeiter und Museumsbesucher. Endlich kann unsere vielfältige und einzigartige Produktpalette würdig präsentiert werden. Wie ich vernommen habe, wurde bereits erfolgreich Artikel verkauft.

Wer den Neuzugang studieren möchte und auch noch Weihnachtsgeschenke sucht, kann bei uns im Foyer zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen!



Wie kann man Qualität erklären?

Text: Hans Hopf

Zum Beispiel als Güte eines Produktes für die vorgesehene Verwendung oder auf eine ganz persönliche Art wie das folgende Beispiel zeigt.

Meine ganze berufliche Tätigkeit bei Saurer war unterbrochen durch eine Anstellung bei der damals noch existierenden Hauptvertretung von Robert Bosch AG in Genf. Als Verkaufs-Ingenieur war ich zuständig für die Bereiche Pneumatik, Industrie-Hydraulik und Diesel-einspritzung.

Deshalb hatte ich auch einmal Sonntagsdienst an unserem Stand am Salon. Ein

recht langweiliger Tag, kommen doch an einem Sonntag, genannt «Seemann's-Tag», praktisch nur Uninteressierte auf die Galerie um technische Ausstellungsprodukte zu besichtigen.

An jenem Tag, kurz vor Salonende kam ein älteres Männlein mit Stock und Rucksack langsam daher und betrachtete ehrwürdig die ausgestellten Produkte. Ja, ja, Bosch sei für ihn der Inbegriff von Qualität. Endlich, froh noch einen Gesprächspartner gefunden zu haben, bat ich ihn Platz zu nehmen und mir zu erklären, wie er zu dieser Erkenntnis komme. Langsam öffnete er sein Rucksäckli und entnahm

ihm ein Blechbüchsli. Darin, eingepackt in Watte, befand sich eine Bosch-Zündkerze! Vor vielen Jahren hätte er mit dem Töffli einen schweren Unfall gehabt an dem er jetzt noch leide. Alles sei komplett kaputt gewesen außer dieser Zündkerze, die jetzt noch funktioniere. Das sei für ihn der Inbegriff von Qualität.

Das mächtige Hupkonzert ertönte und signalisierte damit das Ende des Salons. Ich verdankte seinen Besuch am Stand und übergab dem lieben Besucher ein Kartenspiel, ein Taschenmesser und einen Kugelschreiber und wünschte ihm weiterhin alles Gute mit seinem Talisman.