

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 42 (1966-1967)
Heft: 8

Artikel: Vom Kleinjogg zur Automation : die Pommes chips-Story
Autor: Zweifel, Hansheiri
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1079662>

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>



Illustration Heinz Stieger

Hansheiri Zweifel ist letztes Jahr Chips-Millionär geworden, das heißt, er produzierte und verkaufte erstmals pro Jahr über eine Million Kilogramm Pommes chips – das entspricht dem Inhalt von 5000 VW-Buslieferwagen.

Wie es dazu kam, daß seine väterliche Firma, die alteingesessene Mosterei Zweifel & Co. in Zürich-Höngg die Chips-Fabrikation anfing, zu ungeahnter Blüte brachte und heute zwei Drittel des schweizerischen Konsums deckt, erzählt hier der Chef der Pomy-Chips AG.

B. H.

Zn der «Zweifel-Armee», die in meiner Bubenzzeit gegen die «Gässli-Armee» kämpfte und den Dorfkern von Höngg unsicher machte, spielte ich den General. Ich nahm mein Amt ernst und sorgte dafür, daß meine Truppe nicht kampflos versauerte. Und in der Regel hatten wir auch Glück: War nämlich der Stern meiner Armee einmal im Sinken, so griff ich zu meiner letzten und sicheren Waffe – ich rief die Arbeiter der väterlichen Mosterei zu Hilfe. Wenn dann so ein stämmiger Mann nur bös genug hinter einem großen Faß hervorlugte, schlug sich der Gegner sozusagen ohne Verzug in die Büsche!

Mein Vater allerdings wußte weniger Bescheid über meine «ruhmreiche» Stellung. Für ihn war ich eher der Stubenhocker, der sich weigerte, am sonntäglichen Familienausflug teilzunehmen, um sich noch mehr hinter den Büchern verschansen zu können.

Der Vater hatte gehofft, daß ich bald etwas Brauchbares lernen und nachher mein Wissen dem Geschäft zur Verfügung stellen werde. In der letzten Gymi-Klasse aber eröffnete ich ihm, der Most interessiere mich eigentlich gar nicht, etwas Kommerzielles sei ohnehin minderwertig und – Philosophie sei das einzige, was mir angemessen sei. – Man ist in diesem Alter wohl manchmal etwas extrem!

Während der Rekrutenschule schliffen sich dann meine abstrusen Ideen ordentlich ab. Ich kam zur Einsicht, daß ich wohl kaum über Nacht ein kleiner Schopenhauer oder Gottfried Keller werden könnte und begnügte mich mit der Möglichkeit, mein Talent als Hobby zu pflegen. Wenn ich das Zeug zu etwas Überdurchschnittlichem hätte, so würde sich dies früher oder später ja schon zeigen. Und als der Vater mir vorschlug, ich solle doch Agrotechnologie studieren, also die technische Verarbeitung der landwirtschaftlichen Produkte, willigte ich ein. Naturwissenschaft, wenn es sich nicht um nackte Mathematik handelte, sagte mir zu, und der Rest würde sich geben.

Ich besuchte also zwei Jahre lang die Vorlesungen der ETH mit den Landwirten zusammen. Meine Liebe zur Natur ließ mich am Studium und den echten bäuerlichen Kollegen Gefallen finden. Und hernach widmete ich mich zwei weitere Jahre der Mikrobiologie, die ja für die Gärungsvorgänge von großer Bedeutung ist, der Maschinenkunde, der Betriebsführung sowie den Problemen der Industrie und der Konservierung, um als «Ingenieur agronom mit Ausbildung in Agrotechnologie» abzuschließen.

Von Saratoga zum Kleinjogg-Hof

Während meines Studiums stellte das Schicksal ohne mein Dazutun die Weichen: Auf dem Hof des einst so berühmten Kleinjogg in der Katzenrüti lebte ein Cousin meines Vaters, der Hans Meier. Er hatte in seiner Jugend eigentlich studieren wollen, mußte dann jedoch den Hof übernehmen. Und so entwickelte er sich eben zum Pröbler und Erfinder, ganz ähnlich wie sein großer Vorgänger.

Als einer der ersten im Lande versuchte er es mit einem viehlosen Betrieb. Er pflanzte vor allem Kartoffeln an und kam dann anfangs der fünfziger Jahre auf die Idee, er könnte es einmal mit den Pommes chips versuchen, die damals gerade in Amerika so in Mode kamen.

Seit nämlich einst in Saratoga eine Indianerköchin aus Unachtsamkeit ein Kartoffelscheibchen ins heiße Öl hatte fallen lassen und dieses Scheibchen vom Chefkoch aus Gwunder gekostet worden war, hatten die knusprigen Pommes chips einen ganz erstaunlichen Siegeszug durch ganz Amerika angetreten – und ihr Ruhm drang bis zum Hof des Kleinjogg.

Der Hans Meier in der Katzenrüti stellte also seiner Frau eine große schwarze Pfanne von fünfzig Zentimeter Durchmesser in die Bauernküche, und seine Frau mußte darin die Kartoffelscheibchen backen und darauf achten, daß sie nicht zu hell und nicht zu braun gerieten. Die knusprigen Chips wurden dann von ein paar Italienerinnen in steife Tüten abge-

Vom Kleinjogg zur Automation

45 | Schweizer Spiegel

Die Pommes chips-Story

Von Hansheiri Zweifel

füllt und in verschiedenen Restaurants und Spezialgeschäften verkauft.

Da und dort entstanden damals zwar ähnliche kleine Handbetriebe, aber Hans Meier, der Pröbler, ging weiter. Er begnügte sich nicht damit, einfach Kartoffeln zu backen, sondern beschäftigte sich mit der technischen Entwicklung seines Betriebes. Er dehnte seinen Betrieb aus, indem er – damals fast eine Sensation – vier Friteusen kaufte, die der Italiener Giovanni, ein rechtes Original, mit Nachschub versorgte. Der neue Betriebszweig ließ sich so gut an, daß sogar Pläne für eine Vergrößerung und einen Neubau entstanden, als – ganz unerwartet – Hans Meier im Alter von erst 48 Jahren an einem Herzschlag starb.

Die Witwe Meier wollte den Betrieb aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr weiterführen, der einzige Sohn Meiers aber war in Amerika als Tierarzt tätig, und da mein Vater sein Pate war, übernahm er es, für ihn die Erbschaftsangelegenheit zu regeln. So kam es, daß mein Vater nun auch mit den Pommes chips bekannt wurde und Einblick in diesen Betrieb erhielt!

Was paßt ins Sortiment?

Nach dem Zweiten Weltkrieg sahen sich fast alle Mostereien nach ergänzenden Betriebszweigen um, einerseits weil sich die Obstverwertung nach Beendigung der Anbauschlacht veränderte, anderseits aber auch um den ungleichmäßigen Betrieb mit seinen Spitzenzeiten im Herbst mit dem Mosten und im Sommer mit dem Liefern etwas ausgleichen zu können. Einige unserer Konkurrenten verlegten sich auf den Handel mit Tafelobst oder Futtermitteln, andere begannen Traubensaft und Cassisgetränke herzustellen.

Kartoffeln waren zwar nicht so ganz unsere Richtung. Sie waren nichts Trinkbares, nicht etwas in Flaschen oder in Fässern wie unsere althergebrachten Produkte, und sie entbehrt auch der Romantik, die zur Most- und Weinfabrikation gehörte. Aber mein Vater wollte es doch ein-

mal mit den Chips versuchen, denn wenn man genauer hinsah, fanden sich verschiedene Berührungspunkte: Man konnte die Chips als Beigabe zu unseren Getränken verstehen und man konnte die gleichen Kunden damit bedienen. Und auch ein anderer Aspekt gefiel uns ganz gut: Die Eidgenössische Alkoholverwaltung wendet jährlich aus der Bundeskasse zwischen 10 und 25 Millionen Franken für die Überschußverwertung von Kartoffeln auf. Wenn wir nun einen Teil dieses Kartoffelüberschusses in Chips verwandelten – als privater Betrieb und ohne jede behördliche Beihilfe – so mußte das unser staatsbürgerliches Herz direkt mit Genugtuung erfüllen.

Mein Vater unterbreitete also den Erben Meier einen Vorschlag zur Übernahme der Pommes chips-Fabrikation, und nach längeren Verhandlungen wurde die Sache perfekt.

Bei uns in Höngg spürte man vorerst allerdings noch nicht viel vom neuen Betriebszweig, denn die Chips wurden 1956 bis 1958 weiterhin, wenn auch auf Rechnung der Firma Zweifel, in der Katzenrüti hergestellt. Unser damaliger Bürochef beaufsichtigte diesen neuen Zweig, sorgte für eine ordnungsgemäße Buchhaltung und prüfte nach, ob die «Katze im Sack», die man da übernommen hatte, auch rentierte. – Der Jahresumsatz betrug damals ungefähr 100 000 Franken, was 12 500 Kilogramm Chips entsprach. Damals wie heute kosteten nämlich die Chips ungefähr 8 Franken das Kilo.

Die Aufgabe

Ende 1957 hatte ich mein Studium beendet und meine Diplomarbeit über den väterlichen Betrieb geschrieben. Nun sollte ich einige Monate als Praktikant ins väterliche Geschäft kommen und mich nachher noch in der Welt umsehen. Mein Bruder hatte die Handelsschule besucht sowie die Obst- und Weinbaufachschule in Wädenswil, und so war eigentlich beabsichtigt, daß wir zwei schließlich uns in die Aufgaben, die unser Vater allein meisteerte, einmal teilen sollten.

Es war unser Bestreben, immer wieder Neues zu versuchen und einzuführen. So hatte uns etwa das Suchen nach gesunder Nahrung auf die Fabrikation des Obstessigs gebracht, und auch der ganze Betrieb wurde immer auf dem neuesten Stand gehalten, was Herstellungs- und Konservierungsmethoden anbelangt.

Es kam aber – jedenfalls für mich – alles anders. 1958 heiratete der Tierarzt Dr. Meier, der Göttibub meines Vaters, in Amerika, und mein Vater benützte die Gelegenheit, nicht nur der Hochzeit in Amerika beizuwohnen, sondern auch im Ursprungsland der Chips einen Augenschein zu nehmen. Dort hatte die Chipsfabrikation ja schon riesige Dimensionen angenommen, und mein Vater überzeugte sich davon, daß für die Chips auch bei uns gute Aussichten bestünden – wenn, ja wenn jemand die Sache richtig an die Hand nähme. – Und dieser jemand, so wurde mir nun verkündet, der sei ich, der Hansheiri.

Ich wurde kurzerhand als Herr über vier neue, größere Friteusen eingesetzt, die neu nach Höngg kamen. Die Kartoffel-Brutzlerei von Hand war nicht nach meinem Geschmack. Nach dem Studium der Agrotechnologie hatte ich gewisse Ambitionen: Alles, was für die Chips wichtig war, vom Pflanzen der Kartoffeln über die Biologie, die Konservierung, die Verarbeitung und die nötigen Maschinen fiel ja in mein Fach – da etwas ganz neu aufzuziehen, war wirklich eine verlockende Aufgabe.

Es galt logisch vorzugehen. Ich wollte Pommes chips verkaufen. – Nun denkt aber der Schweizer, wenn er Kartoffeln sieht, nicht an Chips, sondern an Rösti oder Gschwellti. Ich mußte also unsere Landsleute dazu bringen, sich etwas Neues anzugewöhnen, und ich sah bereits voraus, daß das nicht so leicht sein werde.

Als Zweites mußte ich dafür sorgen, daß die Qualität der Chips einwandfrei ausfiel, denn wir Schweizer sind bei den Nahrungsmitteln besonders anspruchsvoll. Und schließlich mußte der Verkauf auch ganz neu auf-

Vom Kleinjogg zur Automation

gezogen werden, denn Chips verkauften sich nicht gleich wie Getränke, sie brauchen eine andere Werbung, eine andere Verpackung und andere Transporte.

Chips-Erziehung

Das Naheliegendste, das Bedürfnis nach Chips zu wecken, war vielleicht in unserer althergebrachten Getränkebranche gerade nicht das Naheliegendste, und es brauchte auch etliches an Phantasie. Das Pommes chips-Essen ist schließlich von Amerika als neumodische Sitte zu uns gekommen, und es mußte sich zuerst einmal richtig einbürgern.

Ich setzte mich mit Karl Erny, dem bewährten Reklamefachmann, zusammen, und wir berieten, wie wir es anstellen wollten, den Eidgenossen den Mund wäßrig zu machen nach meinem Produkt.

Erny ging wie folgt vor: Zuerst sollte den Leuten erklärt werden, woher die Chips kommen. Die Saratoga-Story, die Erzählung von der Indianerköchin, war so recht dazu angetan, Sympathien zu wecken. Dann wurde die Qualität des Produkts vorgestellt und der Name «freundlicher Drache» für unsere erste große Chips-Maschine kreiert, und zuletzt durfte auch der Hinweis auf unseren Frisch-Service nicht fehlen. Zu diesen drei Punkten gab es drei Bilder: die schmunzelnde Indianerköchin mit langen schwarzen Zöpfen, der goldgelbe freundliche Drache, der sich genießerisch mit der Zunge das Maul leckt, und das Porträt eines blitzsauberen Verkaufschaufers mit den Worten «Pomy-Chips Zweifel» auf seiner blau-weißen Mütze.

Diese Bilder mit entsprechendem Text nahmen drei Seiten eines Prospektes in Anspruch, der in alle Haushaltungen verteilt wurde. Auf der Vorderseite prangte ein farbiges Bild einer Chips-Packung unter dem Titel «Aus dem Abc der Küche», während die restlichen drei Seiten Rezepte enthielten. Wir zählten darauf, daß die Schweizer Hausfrau etwas «für die

Küche» gerne liest. Und wir haben uns nicht getäuscht.

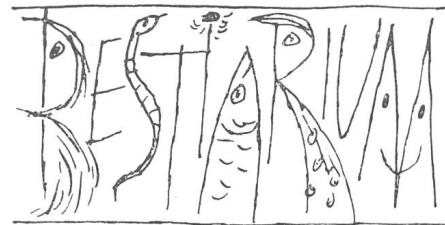
Ferner führten wir als roten Faden die Kombination Chips mit Poulet durch die Reklame. Damit konnten wir nicht nur eine gastronomische Seite unserer Landsleute zum Klingeln bringen, die beiden Produkte paßten auch wirklich gut zueinander: Poulets kauft man grilliert fertig vom Metzger, sie verlangen also nach einer ebenfalls tischfertigen Ergänzung. Und dann ißt man ja auch beides von Hand, die weichen Poulets und die knusprigen Chips. – Ich weiß nicht, ob die Metzgereien mehr Poulets verkauften deswegen. Wir jedenfalls steigerten unseren Verkauf von 1960 bis 1966, also in sechs Jahren, auf das Dreizehnfache!

Nicht mehr als sechs Wochen!

Mein zweites Problem war die Frische der Chips. Alle unsere Mühen um eine gute Qualität wären für die Katz, wenn die Chips nicht frisch und knusprig beim Kunden anlangten. Wohl wurden die alten, steifen Tüten durch modernere Packungen ersetzt, aber auch diese ertrugen kein monatelanges Herumliegen in den Geschäften.

Auf Anregung einer unserer Chips-Chauffeure wurde als Neuerung eingeführt, daß sich unsere Verkäufer-Lieferanten bei ihren Touren gleich noch erkundigten, was unsere früheren Lieferungen machten. So konnten wir kontrollieren, wie lange unsere Chips bei den Kunden gelagert wurden und dafür besorgt sein, daß immer genügend, aber nie zuviel Vorrat da war. Wir überzeugten unsere Kunden davon, daß es auch in ihrem Interesse war, wenn wir darauf achteten, daß unsere Chips nie länger als sechs Wochen liegen blieben. Das bedeutete aber, daß wir auf unser eigenes Risiko liefern mußten und alles, was mehr als sechs Wochen alt war, wieder zurücknahmen, gratis und franko! – Die überlagerten Chips wurden dann eingestampft und als Viehfutter verwendet.

Diese Zusammenarbeit bewährte



Von Hans Jörg Wüger

Das Stofftier

Das Stofftier ist, da es sämtliche Familien, Gattungen und Arten vertreten kann, von universaler Bedeutung. Seine Entstehung ist eine immer neue, es hat nicht Verwandte im üblichen Sinn, denn es wird nicht einfach geboren, wie gewöhnlich sterbliche Tiere, sondern jedes einzelne stammt direkt von seinem Schöpfer ab und ist diesem ganz zu Willen, läßt sich beliebig Glieder auswechseln, andere Augen einsetzen, und lieber als sich waschen zu lassen, unterzieht es sich totalen Hauttransplantationen. In dieser Operationstapferkeit sieht es einen erneuernden, sonntäglichen Sport. Dabei ist es ihm ganz gleich, ob es aus Stroh und Jute oder – im Luxusfalle – aus Roßhaar und Pelz besteht. Welches Tier es auch immer sei, unter seinesgleichen bewährt es sich als das geduldigste und tapferste. Die Vorteile seines bescheidenen, stillen und ganz bedürfnislosen Verhaltens sind unschätzbar. Bis kurz vor dem Verfall ist es stubenrein, von tadellosem Charakter, unparteiisch, hat eine stoische Ruhe und nicht nur vollendete Manieren, sondern, was mehr ist, gar keine Manieren. Es ist die reine Erscheinung seines Wesens.

Das Erstaunlichste aber bleibt ohne Zweifel seine seelische Ausstrahlungskraft. Es erscheint mit knopfaugigem Ernst, bald philosophisch, bald mitleidvoll, bald als Spaßmacher. Es liegt nahe, bei alledem von Überwindung der Materie und von einem Höchstmaß an Vergeistigung zu sprechen. Aber selbst von den gelehrte-

Vom Kleinjogg zur Automation

sten Vertretern der Wissenschaften der Innenarchitektur, der Kunstgeschichte, vor allem aber der Zoologie ist es völlig verkannt, ja wird überhaupt nicht beachtet, auch nicht mit einem Wort. Welchem Wesen geschieht bei so viel Unschuld solches Unrecht?

Weil Stofftiere so ganz aus Materie bestehen und doch nur im Geist Tiere sind, gebührt ihnen das Attribut der Hoheit. Nur Kinder können mit ihnen wie mit ihresgleichen spielen. Erwachsene fragen hie und da Stofftiere um Rat. Die Stofftiere verhalten sich dann sehr vornehm und schweigen, bis sich die Fragenden bei zunehmender Achtung vor dem eigenen Verstande die Antworten selber geben. So heben sie – wahre Musterdidakten – das Bewußtsein des Menschen, ohne Worte zu verlieren. Es gibt Menschen, die ganze Völker von Stofftieren um sich versammeln.

Die Stofftiere werden im allgemeinen unterschätzt. Eine umfassende Würdigung steht noch aus. – Daß die Stofftiere den Menschen falsch einschätzen, ist nicht anzunehmen.

Vexierbild
von der Jahrhundertwende



Wo ist meine Frau?
Ich möchte jetzt abfahren

sich sehr gut. Sogar die Großverteiler, wie etwa die Konsumvereine, die es nicht gern sehen, wenn der Lieferant direkt die einzelnen Filialen bedient, ließen sich unseren Frischservice aus Gründen der Zweckmäßigkeit gefallen.

Der Frisch-Service ist vielleicht die beste Verkaufsreklame, die wir haben, nur leider nicht die billigste. Fünfzig Verkaufschäuffeure fahren heute in ein- oder zweiwöchentlichen Intervallen ihre regelmäßigen Routen. Die Betriebskosten betragen je nach Fahrzeuggröße zwischen 28 000 und 34 000 Franken pro Jahr. Je drei bis vier Verkaufschäuffeure werden von einem Vertreter überwacht und neun Auslieferungslager müssen unterhalten und immer wieder aufgefüllt werden. Alles in allem betragen so unsere Vertriebskosten nahezu 30 Prozent des Umsatzes. Dafür konnten wir die Reklamekosten, die zu Beginn des Feldzuges auf beängstigende 10 Prozent angestiegen waren, wieder auf ein normales 5 Prozent-Maß senken.

Wie machen es die andern?

Im Jahre 1958 heiratete ich. Die Hochzeitsreise sollte uns nach den Vereinigten Staaten führen. Wenn ich schon sofort im Geschäft eingespannt werden mußte, wollte ich wenigstens auf diesem Weg etwas von der Welt sehen. Und das sollte ja auch der Chips-Fabrikation zugute kommen.

Ja, ich hätte dort eigentlich gerne wieder meine gemütliche Seite etwas mehr hervorgeholt, aber meine Frau und Sekretärin wahrte die Interessen der Firma und ließ keine Ruhe, bis jeden Tag ein genauer Rapport in die Portable-Schreibmaschine getippt war. In allen zwanzig Fabriken, die wir besuchten, wurden wir sehr zuvorkommend empfangen, und man erteilte uns auch bereitwilligst Auskunft, wohl wissend, daß wir, so weit weg in der Schweiz, keine zu fürchtende Konkurrenz sein könnten. Denn Chips sind zu voluminos: die Frachtkosten nach Übersee wären unverhältnismäßig hoch.

Wie wir bald feststellen konnten,

waren wir in der Schweiz mit dem Prinzip des Frisch-Service auf dem richtigen Weg. Und bereits nach zehn Tagen schrieb ich meinem Vater: «Das Wesentliche wissen wir bei uns, auch hier machen sie Frisch-Service. Die ersten vier Fabriken, die ich besuchte, meinten, das sei das Wichtigste an der ganzen Branche!»

In anderen Fragen war man uns aber in Amerika weit voraus, was kein Wunder ist, da die dortigen Chipper – so nennen sich die Chips-Fabrikanten – schon seit 1930 Erfahrungen gesammelt haben. Auch sie begannen mit den von Hand bedienten Friteusen. Nun verfügten sie aber bereits über große, automatisch gesteuerte Maschinen, und es wurde uns bald klar, daß auch bei uns zuhause die Tage des Handbetriebes gezählt sein würden.

Eine solche Wundermaschine bedeutete aber nicht nur eine gewichtige betriebliche Entscheidung, sondern auch einen tiefen Griff ins Portemonnaie. Daher bereiteten wir den Vater in unseren Briefen darauf vor, daß so etwas gekauft werden sollte. Und als wir dann heimkehrten, war es schon einigermaßen klar, daß das Ding gut und gern seine 200 000 Franken kosten würde – ohne die notwendigen Installationen.

Ferrys Negerli ...

Eine Maschine hatte mir auf meiner Reise besonders in die Augen gestochen und schien sich für unseren Betrieb zu eignen: die «Ferry III», die in einer Stunde 180 Kilo Chips zubereitet – also so viel wie unsere bisherigen vier Friteusen zusammen in einem Achtstundentag. Nun wurde mit dem Meterstab nachgemessen, ob die Maschine auch wirklich Platz hätte in unseren Räumlichkeiten. Und es ging, wenn auch knapp.

Dann trat der Rechenschieber in Funktion, denn rentieren sollte ja die Investition wenn möglich auch. Unsere Berechnungen ergaben, daß bei gleichbleibendem Umsatz die Fabrikationskosten ungefähr auf gleicher Höhe blieben, während sie sich ver-