

Schlafen ist ein Bedürfnis und ein Geschäft

Die Wanger Firma Roth & Cie AG kann sich dank Innovationen und Qualität im hart umkämpften Matratzenmarkt behaupten

Solothurner Zeitung, 2.12.07

Schlafen ist zwar das Metier des Familienbetriebs Roth. Aber die Wanger sind alles andere als Schlafmützen. Seit 259 Jahren stellt das Unternehmen Matratzen her und hat sich mit der Marke Roviva eine Top-Position aufgebaut. Heute gehört die Roth & Cie AG in Wangen an der Aare schweizweit zu den drei grössten Matratzenherstellern.

VON FRANZ SCHAIBLE

Der 37-jährige Peter Patrik Roth trägt ein gewichtiges Erbe auf seinen Schultern. Seit 2001 führt er die älteste Matratzenfabrik der Schweiz in neunter Generation. Was 1748 als kleine Rosshaarspinnerei begann, hat sich bis heute zu einem modernen Unternehmen mit 65 Angestellten entwickelt. Von einer Last will der Jungunternehmer aber nicht sprechen. «Mit meiner Tätigkeit ist vielmehr Verantwortung gegenüber den Angestellten, gegenüber den Kunden und auch gegenüber der Firmentradition verbunden», findet Peter Roth.

KAUM EIN ANDERES PRODUKT im Haushalt wird intensiver genutzt als das Bett. Je nach Schlafgewohnheit des Benutzers kommen bis zu 3000 Stunden pro Jahr zusammen. Matratze und Einlegerahmen leisten also «Schwerstarbeit» in jeder Nacht. Und trotzdem genießt das Bett innerhalb eines Haushaltes nicht immer den entsprechenden Stellenwert. Roth weiss aus Erfahrung, dass wegen der intensiven Nutzung nach sieben bis zehn Jahren ein Ersatz der Schlafstätte angesagt wäre. «Doch gewechselt wird in der Realität nur etwa alle 15 Jahre», bedauert der Firmenlenker.

Dennoch laufen die Verkäufe von Matratzen und Einlegerahmen gut. «Wir können den Umsatz jährlich steigern. Dank der guten Konjunkturlage und der positiven Konsumentenstimmung werden wir im laufenden Jahr gar

Alles begann mit einer Rosshaarspinnerei

Johannes Roth legte 1748 den Grundstein für die heute drittgrösste Matratzenfabrik in der Schweiz. Damals gründete er eine Rosshaarspinnerei. Das Material verarbeitete er zu Polstermaterial für Matratzen. 259 Jahre oder neun Generationen später gibt es die Firma Roth & Cie AG in Wangen an der Aare immer noch. Heute produziert die Firma unter der Leitung des 37-jährigen Peter Patrik Roth am genau gleichen

FAMILIENBETRIEBE

Sie stehen nicht im Rampenlicht – trotzdem sind sie das Fundament der Schweizer Wirtschaft: die KMU. Ohne die meist familiengeführten kleinen und mittleren Unternehmen läuft nämlich nicht viel. Im Kanton Solothurn entfallen auf die KMU (bis 250 Angestellte) 99,7 Prozent aller Betriebe im 2. und 3. Sektor. Sie beschäftigen rund 91 800 Angestellte oder 84 Prozent aller Arbeitnehmer. Im Kanton Bern entfallen von den 35 000 privatwirtschaftlich geführten Betrieben 99,5 Prozent auf das Segment der KMU. Sie beschäftigen mehr als die Hälfte aller rund 460 000 Angestellten. Wir stellen in einer losen Serie einige KMU-Vertreter vor, die sich national und international erfolgreich behaupten können. (Bisher erschienen: Agathon AG, Bellach, 23.9.07; Elag AG, Kirchberg, 7.10.07; Bernhard Born AG, Langenthal, 21.10.07; Dyhrberg AG, Klus-Balsthal, 4.11.07; Lüthi Aufzüge, Lindenholz, 18.11.07) (FS)

ein zweistelliges Wachstum verzeichnen», zeigt sich Roth zufrieden. Genaue Umsatzzahlen sind nicht erhältlich. Nur so viel: «Wir erwirtschaften etwas mehr als 20 Millionen Franken und gehören damit zu den drei grössten Matratzenherstellern hierzulande.»

AUF DEM RUNDGANG durch die Produktionshallen wird dem Besucher rasch klar, warum die Roviva-Produkte nicht zu Discountpreisen abgesetzt werden. In der Konfektion, Stepperei, Näherei und Schliesserei stehen einerseits modernste, zum Teil riesige Maschinen im Einsatz. Andererseits ist der ganze Herstellungsprozess weiterhin mit viel präziser Handarbeit verbunden. Was zu Beginn als unspektakulärer Block aus Latex oder Schaumstoff angeliefert wird, endet als versandfertig verpackte Matratze

Standort jährlich rund 70 000 Matratzen und 45 000 Einlegerahmen. Der Familienbetrieb, er gehört immer noch vollständig der Familie Roth, beschäftigt 65 Angestellte und erwirtschaftet einen Umsatz von etwas mehr als 20 Millionen Franken. Roth beliefert unter dem Namen Roviva (leitet sich ab von Roth und Viva) ausschliesslich den Fachhandel. Ein kleiner Teil wird als Eigenmarke für Dritte hergestellt. (FS)



Peter Patrik Roth führt die Matratzenfabrik erfolgreich ins 260. Geschäftsjahr.

im Lager und wartet dort auf die Lieferung mit eigenen Camions an die Kunden. «Wir sind in der Schweiz die einzige Matratzenfabrik mit einer solchen Produktionstiefe», versichert Roth.

GENAUSO ENTSCHIEDEND für den Erfolg auf dem Markt wie die Produktionsmethode sind die verwendeten Rohstoffe. Das Herzstück der Roviva-Matratzen besteht grösstenteils aus Naturlatex. «Es gibt kein anderes Material, welches bessere Liegeeigenschaften und höheren Schlafkomfort bietet», erklärt Roth. 1966 hat Roviva als erste Firma in Europa Matratzen aus Latexschaum hergestellt. Die Gummimilch wird aus Kautschuk-Plantagen in Malaysia und Indonesien abgezapft, nach England transportiert und dort nach den Spezifikationen von Roviva zu Latexblöcken verarbeitet. Für die Auflagen verwendet der Traditionsbetrieb Schafschurwolle aus Australien und Neuseeland, Tussahseide, Kamelhaar aus der Mongolei und Rosshaar aus Argentinien. Diese Qualität hat ihren Preis. So kosten denn Naturlatexmatratzen, sie bilden das oberste Qualitätssegment im Matratzenmarkt, rasch deutlich über 1000 Franken. Wohlverstanden ohne Einlegerahmen. «Wir bewegen uns bewusst in diesem Premium-Segment.

Dort können wir uns mit individuellen Produkten von der Konkurrenz abheben», sagt Roth. Allerdings sei man mit den Schaumstoffmatratzen auch im etwas preisgünstigeren Segment vertreten. Roth liefert Matratzen und Einlegerahmen unter der Marke Roviva fast ausschliesslich an den Fachhandel, ein kleiner Teil wird als Eigenmarke für Dritte hergestellt. Im Tiefpreissegment wäre, so Roth, eine Firma mit dieser Fertigungstiefe gegenüber der Importware chancenlos. Interessanterweise existiere in der Schweiz das mittlere Preissegment fast nicht mehr. «Entweder wollen die Kunden eine Matratze für unter 500 Franken, oder dann zahlen sie über 1000 Franken.»

PRO JAHR VERLASSEN rund 70 000 Matratzen und 45 000 Einlegerahmen die Fabrik in Wangen an der Aare. Nur rund zehn Prozent davon finden ihre Käufer im Ausland. Hauptmärkte sind Frankreich, Deutschland und Italien. Aber auch in Russland, in den USA oder in Südkorea ist die Marke vertreten. «Letztere sind sehr interessante Märkte. Unsere Kunden in Miami, in New York, in St. Petersburg oder in Moskau sind edle Designerläden. Deren Kunden suchen das Spezielle, auch zum Schlafen», er-

zählt Roth nicht ohne Stolz. Dagegen sind Pläne für einen Einstieg in den chinesischen Markt inzwischen begraben worden. «Wir hatten zu wenig Garantien, dass unser Produktions-Know-how genügend geschützt gewesen wäre.»

ER SEI BEREITS ALS KIND ins Geschäft hineingewachsen, erinnert sich der 37-jährige. «Die Fabrik war für mich und meine Schwester sozusagen unsere Spielwiese.» Nach Abschluss des Wirtschaftsstudiums an der Universität St. Gallen sammelte er Berufserfahrungen bei UBS, Renault und Dunlopillo, einem grossen Latexhersteller in Grossbritannien. Erst 31-jährig, übernahm er von seinem Vater die Geschäftsleitung. «Der Einstieg als Nachfolger meines Vaters ist mir, glaube ich zumindest, gelungen», sagt Roth. Man müsse die Balance zwischen «Alt und Jung» finden und entsprechend sensibel vorgehen. Wichtig sei es, Kontinuität gegenüber Mitarbeitenden und Kunden zu gewährleisten. Ein Geheimrezept für einen erfolgreichen Generationenwechsel kennt er nicht, obwohl er an der Uni genau über dieses Thema eine Diplomarbeit schrieb. Etwas sei aber unabdingbar: «Der Nachfolger muss mit seinem Herzblut dahinterstehen, sonst wird nichts daraus.»