

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 25 (2012)
Heft: [5]: Wasserleitung und Wissensdurst : neues Haus für Installateure

Artikel: Hundert Jahre Wasserleitung : Nussbaums Existenz ist das Trinkwasser direkt im Haus. Es hat nun Ort und Bühne in einem eigenen Gebäude in Trimbach
Autor: Gantenbein, Köbi
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-392182>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 06.02.2025

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

HUNDERT JAHRE Nussbaums Existenz WASSERLEITUNG ist das Trinkwasser direkt im Haus. Es hat nun Ort und Bühne in einem eigenen Gebäude in Trimbach.

Text: Köbi Gantenbein

Der Brunnen verkündet eine grosse Geschichte: Menschen brachten das Wasser ins Dorf. Die Ägypter wussten schon, wie das geht, und erst recht die Römer, deren Aquadukte ebenso imponieren wie die Suonen im Wallis oder die Waale im Südtirol. Ihr Ziel war über Jahrhunderte der Brunnen. Dahin stapften die Kühe, von daher trugen die Frauen und Kinder das Wasser in Eimern ins Haus. Im Dorf und in der grossen Stadt. Seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wurde es in den bürgerlichen Wohnungen der Städte üblich, dass man über fliessend Wasser in der Wohnung verfügte. Kalt zuerst, und bald warm und kalt.

Das war ein ungemeiner Sprung in Komfort, Hygiene und Technik. Er ist der Daseinsgrund der Firma Nussbaum, deren Gründer Rudolf Nussbaum vor über hundert Jahren in Olten einen Handel aufzog. Geräte, Materialien und Werkzeuge, die der Spengler brauchte, um das Wasser ins Haus zu leiten, waren das Kerngeschäft. Um im Geschäft «R. Nussbaum-Bürgi Armaturen en gros» erfolgreich zu sein, setzte er auf Kommunikation und Information. Er, die Seinen und deren Nachfolger waren seither immer auch Reisende, unterwegs über Land, um den Spenglern die Waren nicht nur zu liefern, sondern sie auch zu unterrichten, wie sie sie einbauen und wie sie ihre Arbeit dank neuer Gerätschaft geschickter und ertragreicher leisten können.

VOM REISENDEN ZUM KUNDENHAUS Ich bin im Prättigau aufgewachsen, und der Reisende Karl Beerli kam jeweils in die Spenglerei, von wo aus mein Onkel Gusti Dösch dafür sorgte, dass fliessendes Wasser in die neuen Häuser kam. Beerli packte nicht nur die so schön rötlich und matt schimmernden Armaturen aus seinen Koffern, sondern er brachte mit seiner geliebten Frisur, seinem rassistigen roten Auto auch die Luft der weiten Welt ins Dorf. Und er erzählte von anderen Spenglereien und was Gusti wie verbessern könne. Er überreichte ihm den neuen Katalog und kreuzte an, was wann fällig sei. Mir gab er kleine, süsse Geschenke und ein Büchlein zum Ausmalen, und meine Tante erhielt zu Weihnachten einen modischen Schal aus dem Unterland. Der Reisende Beerli war nicht etwa ein unbegabter Kaufmann, sondern er hatte einst Spengler gelernt. Und er war nicht unter Starkstrom, seinen Block unbedingt mit Bestellungen vollschreiben zu müssen. Er und mein Onkel wussten, dass jederzeit geliefert werden kann. Er war eine Quelle des Wissens und eine Instanz des Vertrauens. Es ist erstaunlich, wie solche Grundsätze auch das Geschäftsmodell der Firma Nussbaum im turbulenten 20. Jahrhundert haben überdauern können und nun Form finden im Kundenhaus in Trimbach. Da laufen die Erfahrungen der hundertjährigen Geschichte in drei Bildern zusammen:

Da ist erstens das Bild des Reisenden, also des Vertreters einer Firma, der über Land fährt und jeden Kunden einzeln besucht, ihm das Neue erzählt. Beerlis reisende Nachfahren sind für Nussbaum immer noch unterwegs, sie haben in 14 Filialen in der Schweiz ihre Biwaks und im Hauptsitz in Olten und Trimbach ihr Basislager. Das erhält nun ein modernes Kundenhaus mit dem an Wasser erinnernden Namen «Optinauta».

Da ist zweitens die unmittelbare, professionell relevante Nachricht, weil der technische Wandel das frische Wasser im Haus begleitet. Aus den Einzelteilen für seine Zuleitung und Dosierung sind komplexe Systeme aus Leitungen, Verbindungstücken, Ventilen, Filtern und Werkzeugen geworden. Zum Metall kamen Kunststoffe, zur Rohrzange Presswerkzeuge. Will der zeitgenössische Installateur all das beherrschen, genügt es nicht mehr, eine Stunde mit dem Reisenden Beerli zu plaudern. Dafür reist er nun

selbst nach Trimbach und wird von Stephan Schmitter, dem Leiter Schulung, und seinen Mitarbeitern praktisch und theoretisch weitergebildet. Im Kern geht es aber immer noch um den Grundsatz, aus dem der Gründervater Nussbaum sein Geschäft machte: Kommunikation, unmittelbar, ohne Zwischeninstanzen und Vermittler; Information, nahe am Ort der Produktion, in Sprache und Form so aufbereitet, dass der Installateur sie als nützlich, angemessen und richtig empfindet.

Und schliesslich das dritte Bild: Kurt Beerli war kein Kind von Traurigkeit, wenn er bei Onkel und Tante Station machte. Ich sehe noch seine schwarze Welle im Haar, rieche das Pitralon auf seiner tadellos rasierten Wange und höre den fremden Dialekt aus dem Unterland. Kam er, so inszenierte er sich als kleines Ereignis, grosszügig, von der Süssigkeit bis zum Schal. Er integrierte den Onkel in die Szene der Installateure, deren Verbindungsmann er war, vom einen zum andern brausend mit dem roten Volvo. Auch dieses Bild findet Entsprechung im Kundenhaus von Trimbach. Es ist grosszügig gedacht, entworfen und gebaut. Gewiss, da wird informiert, gelehrt und gelernt – da wird aber auch empfangen, bewirtet, und, nach der Arbeit, in froher Runde die Szene derer gebildet, die «gut installieren».

VOM EINZELSTÜCK ZUR SYSTEMLÖSUNG 1903 gründeten Marie und Rudolf Nussbaum-Bürgi in Olten «R. Nussbaum-Bürgi Armaturen en gros» als Handelshaus für Armaturen und Spenglereiwerkzeug. Vier Jahre später kommen aus der eigenen Giesserei die ersten Wasserauslauf- und Durchgangshähnen. Damit sind die zwei Hauptstränge der Firma gelegt: die Entwicklung und Produktion von Installationsmaterial und -werkzeug einerseits und der Handel und Vertrieb andererseits. Mehr und mehr wird das Areal beim Bahnhof Olten mit Fabrikhäusern gefüllt. Zeitweilig handelt Nussbaum mit all den Gütern, die der Komfortschub brauchte: vom Wasserhahn bis zum Lavabo, von den Leitungsrohren bis zum WC-Papierhalter. Nebst den Waren hatten die Nussbaums immer auch die Werkzeuge im Auge, mit denen der Installateur arbeitete. 1928 starb der Pionier Rudolf als stadtbekannter Unternehmer. Seine vier Söhne trugen die Firma über die Krise und den Zweiten Weltkrieg. In den Fünfzigern erlebte die Familie schwarze Jahre, drei der vier Nussbaums starben. Die dritte Generation trat an – wiederum zu viert. Der Bauboom der Sechzigerjahre sorgte für hohe Wachstumsraten, und man kaufte in Trimbach Land, um 1973 zuerst eine neue Giesserei, später das Zentrallager zu bauen. Als vorläufig letztes Gebäude entstand «Optinauta», das Schulungs- und Informationshaus. Auf- und ausgebaut hat Nussbaum auch ihr Filialnetz in der Schweiz mit Abhollager, Lieferdienst, Reparaturservice und teilweise Schulungsräumen. Die dritte Generation Nussbaum konzentrierte das Sortiment auf Gebäude-, Industrie- und Laborarmaturen. Und entwickelte die Einzelstücke weiter zu Systemlösungen, zum Beispiel zu «Optipress» aus Edelstahlrohren, Fittings und Armaturen aus Rotguss, zum Vorwand-Installationssystem «Optivis» und zum Trinkwasser-Verteilssystem «Optiflex». Diese Systeme tragen heute mit sechzig Prozent den Umsatz. Schliesslich fädelt die dritte Generation Allianzen mit europaweit tätigen Firmen wie Viega oder SYR ein. Seit 2002 ist mit Dr. Roy Nussbaum und Urs Nussbaum die vierte Generation am Ruder. Heute sind in Leitung, Forschung und Entwicklung, Produktion, Marketing und Vertrieb 350 Mitarbeitende und 28 Lernende tätig, die mit «einem umfassenden Angebot für den Wasserkreislauf im Haus» jährlich 175 Millionen Franken umsetzen.

➤Aufhänger zum Thema «Wasser leiten»: Ein übergrosses Ventil setzt die luftige Architektur und Nussbaum-Produkte gekonnt in Szene.



WASSERLEITUNG UND WISSENSDURST

Die Firma Nussbaum bringt das Wasser ins Haus. Im neuen Kundenhaus «Optinauta» vermittelt sie Sanitär- und Heizungs-Installateure aus der Schweiz das Wissen rund um die Wasserverteilung im Haus. Zwischen Giesserei und Armaturenfabrik strahlt der gläserne Kubus in den Trimbacher Himmel. Gleichzeitig bleibt der Bau auf dem Boden der Industrie. mlzd Architekten stapelten die Räume zu einer schlichten Betonstruktur und umhüllten sie mit einer feingliedrigen Fassade. Das Sonderheft zeigt, wie die Raumfolge im Zweiklimahaus funktioniert. Es erklärt, wie die Installateure in den Werkräumen direkt am Ventil üben und in der Ausstellung die neusten Entwicklungen zum Thema Wasser studieren. Schliesslich wirft das Heft einen Blick zurück auf die Geschichte der Firma, die mit dem neuen Haus ihre über hundertjährige Tradition weiterspinn.

R. NUSSBAUM AG
Martin-Disteli-Strasse 26
Postfach
CH-4601 Olten
> Tel. +41 62 286 81 11
> info@nussbaum.ch
> www.nussbaum.ch

