

Zeitschrift: Gazette / Oldtimer Club Saurer

Herausgeber: Oldtimer Club Saurer

Band: - (2001)

Heft: 39

Artikel: Aus den Lebenserinnerungen von August Häuptle, dem Gründer der Saurer-Werke in Surennes (F) [Fortsetzung]

Autor: Häuptle, August

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1037662>

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: 12.05.2025

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

Aus den Lebenserinnerungen von August Häuptle¹, dem Gründer der Saurer-Werke in Surenes (F)

Vor etwas längerer Zeit, im Dezember 2000, erschien der erste Teil der interessanten Lebenserinnerungen des August Häuptle. Wer in der letzten Gazette vergeblich nach der Fortsetzung gesucht hat, darf sich jetzt freuen - hier folgt der nächste Teil:

Beim Mittagessen haben wir dann verschiedene Probleme besprochen und vereinbart, dass trotz Widerstand von Ms. Tolance ein Omnibus mit Chauffeur von Arbon nach Le Puy gesandt werde zu Probefahrten auf der Strecke Le Puy-Lagogne. Ich wusste, dass in Arbon ein Omnibus vorrätig war, der vorher an einer Konkurrenzfahrt in Deutschland teilgenommen hatte und mit dem ersten Preis ausgezeichnet worden war. Herr Hippolyt, an den ich mich in diesem dringenden Fall persönlich gewandt hatte, entsprach mir sofort, und nach 8-wöchigen Probefahrten ohne Störung wurde der Omnibus von einer neu gegründeten Firma gekauft. Vor der Gründung der AG mussten wir einen Prospekt vorlegen mit genauen Betriebs- und Rentabilitätsrechnungen. Zur Zeichnung der Aktien musste ich wiederholt mit Herrn Sagnier viele Geschäfte und Privatleute besuchen. Einige Male schienen sich die Verhandlungen zu zerschlagen. Fast mutlos kam ich dann von einigen Reisen nach Le Puy zurück. Aber meine gute Frau hat mich jeweils wieder aufgerichtet und mir Mut zugesprochen.

Das bewährte Funktionieren dieses ersten Saurer-Omnibusses machte gute Reklame. Nach einigen Monaten wurde vom gleichen Unternehmen ein Wagen selben Typs gekauft, und aus den benachbarten Gegenden der Auvergne gingen innert Jahresfrist Bestellungen für 6 Omnibusse ein.

Bis Oktober 1909 wurden 12 Fahrzeuge Arboner-Herkunft von der neuen Filiale Surenes verkauft. Für die damaligen Verhältnisse war dies ein grosser Erfolg. Wagemutige Unternehmungen haben damals schon als Konkurrenz zur Eisenbahn mit zwei Saurer-Wagen einen regelmässigen Warentransport organisiert zwischen den grossen Industriezentren Reims-Roubaix-Lille. Das Unternehmen hat gut rentiert, musste aber wegen den schlechten Strassen eingestellt werden. Die grossen Vorteile der Lieferung von Haus zu Haus war damit demonstriert.

Im Sommer 1909 wurden die Vorbereitungen getroffen für die im Herbst stattfindenden Konkurrenzfahrten der franz. Armee. Vom Resultat dieses Concours Militaire sollte die zukünftige Entwicklung der Automobiles Industriels Saurer in Frankreich abhängen. Die franz. Regierung hatte, wie eingangs im Brief von Hans Arquint erwähnt (Anm. der Redaktion: siehe Gazette 37), ein Gesetz erlassen, laut welchem an Käufer von Auto-Lastwagen, die den Vorschriften der Armee entsprechend gebaut sind, eine Subvention vergütet wird. Diese Subventionen betrugen für einen 4-Tonnen-Lastwagen 2'600.-- frs als Prime d'achat und während drei Jahren als Primes d'entretien 1'200 per Jahr, total 6'200.-- frs. Damit wurde bezweckt, dass möglichst viele Lastwagen gekauft wurden. Der Preis für einen 4-Tonnen-Lastwagen betrug damals ca. 20'000 - 21'000.-- frs. Der Käufer konnte somit mit einem reduzierten Kaufpreis von nur 14'000 - 15'000.-- frs. rechnen. An dieser Konkurrenzfahrt hat Saurer in allen beteiligten Kategorien die ersten Preise geholt, wie dies bei der Konkurrenzfahrt 1907/1908 der Fall gewesen ist. Nach Beendigung des Concours wurde Herr Hippolyt Saurer vom Organisationskommittee empfangen und beglückwünscht zum glänzenden Erfolg. Der persönlich in Versailles anwesende Kriegsminister, le General Brun, erklärte ihm: „Vos Camions sont admis pour les subventions de l'armée à la condition qu'ils soient fabriqués entièrement en France.“ Mit dieser Erklärung war der Weg geebnet für die weitere Entwicklung der Firma Saurer in Frankreich - zur Aufnahme der Fabrikation.

In Surenes stand damals eine grosse Fabrik leer. Es sollten darin Dampfomnibusse fabriziert werden. Anstelle eines Benzin-Motors war eine Dampfmaschine mit Petrolheizung vorgesehen. Das Unternehmen reussierte nicht und das ganze Gelände 100 x 100 m mit Werkstatt stand leer, mit einem modernen Maschinenpark im Werte von über 1 Mio.

¹ August Häuptle, „Mein Leben“, handschriftlich aufgezeichnet durch ihn selber, redigiert und transkribiert durch seine Tochter im Frühling 1987, dem OCS zur vereinsinternen Publikation freigegeben durch seine Nachfahren

frs. Diese ganze Anlage wurde dann, im Vertrauen auf weiteren Erfolg, von Herrn Adolf Saurer gemietet für 200'000.-- frs. Miete pro Jahr und zugleich ein Optionsvertrag abgeschlossen für Ankauf zum Preis von 2.5 Mio. Nachdem die Herren Saurer auf mich alles Vertrauen setzten, waren diese grossen Zahlen für mich eine Belastung. Bei einem Gang durch die Fabrikationsräume machte ich den Herren Saurer eine diesbezügliche Bemerkung. Aber Papa Saurer nahm mich beim Arm und erklärte mir: „Nur guten Mut! Saurer kann eine Million riskieren!“

Am 1. April 1910, kaum ein Jahr nach meiner ersten Reise nach Paris, wurden die am Quai des Suresnes gemieteten Lokale verlassen und der Betrieb der neuen Saurer-Fabrik an der rue Benoit Malon eröffnet. (Sollte jemand Lust haben, diesen Schauplatz aufzusuchen: seit 1918 heissen die Strassen Quai du General Galliéni und rue de Verdun!) Der Einzug von Saurer in diesem grossen Fabriketablisement war für die Lastwagenindustrie in Frankreich im allgemeinen, aber ganz besonders für Saurer ein grosses Ereignis. Es wurde auch von den Automobil-Fachblättern entsprechend gewürdigt. Paris und Umgebung galt damals als Weltzentrum der Automobilindustrie und mit der Besitzergreifung dieser grossen Fabrik wurde der Name Saurer als Grossfirma von Weltruf im Lastwagenbau klassiert.

Als Chef für die Buchhaltung und für die allgemeine Administration engagierte Herr Saurer Herrn Jean Schöndienst. Als früherer kaufmännischer Lehrling in Arbon hat Herr Schöndienst die Geschäftsprinzipien des Stammhauses mitgebracht. Es wurde ihm Kollektiv-Prokura mit Ms. Féquant und mir erstellt. Herr Schöndienst hat dem Unternehmen hervorragende Dienste geleistet, ganz besonders während der beiden Weltkriege bis zu seinem Rücktritt in den wohlverdienten Ruhestand 1948.

Im November-Dezember 1910 wurden die ersten in Frankreich gebauten Saurer-Wagen abgeliefert.

Als erster chef d'Atelier und Betriebsdirektor wurde Herr Ritter gewählt, ein Freund des Fabrikationschefs Huber in Arbon. Doch die Wahl war keine glückliche. Nach schwierigen Auseinandersetzungen zwischen mir und Herrn Saurer persönlich sah sich Herr Saurer veranlasst, Herrn Ritter zu entlassen.

Es waren grosse Schwierigkeiten zu überwinden, bis eine normale Serienfabrikation in Fluss gebracht werden konnte. Von Arbon wurden erfahrene Fachleute nach Suresnes engagiert, bis die Qualität der Produkte derjenigen von Arbon gleichgestellt werden konnte. Nur die überragende Qualität der Saurer-Wagen und deren Leistungsfähigkeit gegenüber den Konkurrenzfabrikaten konnte das neue Unternehmen von Suresnes zum Erfolg führen.

Mit der Uebernahme der Fabrikation musste auch der Verkauf forciert werden. Dabei erinnerte ich

mich an die belehrenden Worte, die Vater Bächtold anno 1900 am Anfang meiner Reisetätigkeit an mich gerichtet hatte: „Jedermann kann mit Geld und guten Leuten fabrizieren, aber für den Verkauf braucht es immer zwei, einen Verkäufer und einen Käufer.“ Nebst Herrn Pasqual wurden noch drei weitere Reisevertreter engagiert. Die Automobil-Agenten (Garagisten) konnten damals für den Verkauf von Auto-Lastwagen kaum in Frage kommen. Ihre Provisionsansprüche waren zu gross und im allgemeinen waren sie eher auf den Verkauf von Luxus-Personenwagen eingestellt, also an eine Kundschaft gewohnt, die weniger rechnet. Der Lastwagen jedoch richtet sich an einen Käufer, der damit Geld verdienen will. Während der ersten Jahre mussten die Verkäufer mit einem Lastwagen als Vorführwagen reisen und bei Interessenten Transporte ausführen. Erst nach Probefahrten von mehreren Tagen, ja sogar mehreren Wochen konnte man die Vorurteile gegen Autolastwagen zerstreuen und die Interessenten von den Vorteilen gegenüber dem Pferdebetrieb überzeugen. Es waren oft anstrengende Arbeitstage für die Reisevertreter, aber es war der einzig richtige Weg, um das Vertrauen der Käufer zu gewinnen. Sobald dann eine Anzahl Wagen im Betrieb standen, war der Verkauf leichter. Die zufriedenen Kunden machten gute Reklame.

Erst nach einigen Jahren wurden Vertretungen an Garagisten abgegeben, welche sich angesichts der Entwicklung des Lastwagenmarktes umgestellt hatten. Jeder dieser Agenten musste sich aber dazu verpflichten, als Lastwagen nur Saurer-Wagen zu offerieren und einen Wagen als Vorführwagen auf eigene Rechnung fest zu kaufen. Später waren diese Agenten dankbar, dass ihnen diese drastischen Bedingungen gestellt wurden, denn nur auf diese Art der Kundenbearbeitung mit einem Probewagen war eine erfolgreiche Verkaufstätigkeit möglich.

Bis zum Kriegsausbruch Ende Juli 1914 hatte Saurer Suresnes 1066 Auto-Lastwagen Omnibusse und Car-Alpins an die Privatwirtschaft verkauft. Der Grossteil waren 4-Tonnen-Kettenwagen, 911 dann in Suresnes fabriziert, 155 Arboner-Herkunft. Für die Route des Alpes, Evian-Grenoble-Nizza und für die Route des Pyrénées, Pertignian-Biarritz wurden Wagen von Arbon verwendet. Alle Saurer-Wagen waren mit der Saurer-Motorbremse ausgerüstet, deren Vorzüge sich besonders auf den Alpenstrassen zeigte. Viele Reisende wollten nur mit Saurer-Wagen transportiert werden.

Ende Juni 1911 wurde ein Inventar aufgenommen. Die erste Bilanz für das Gründungsjahr vom 1. April 1910 bis 30. Juni 1911 zeigte bereits ein Benefice, welches die Ausschüttung einer Dividende von 5 % erlaubt hätte. Herr Hippolyt Saurer war darüber sehr befriedigt. Mit einem gewissen Stolz zeigte er in meinem Büro seinem Finanzberater, Herrn Leopold Dubois, Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates des Schweiz. Bankvereins, dieses Resultat.

Kühl antwortete Ms. Dubois: „C'est normal Messieurs!“ Herr Saurer sagte mir nachher, er hätte eine gefühlsvollere Antwort erwartet nach dem Vorlegen einer solchen Bilanz mit Gewinn schon im ersten Betriebsjahr.

Nach diesen guten Erfolgen wurde im Frühjahr 1912 beschlossen, die Fabrikanlage mit dem Maschinenpark und allen Einrichtungen zum Preise von 2 Millionen Fr. zu kaufen. Damals war der francs français gleichwertig zum Schweizerfranken. Herr Schöndienst und ich waren stolz darauf, unsere Unterschrift auf einen Check mit so hohem Betrag setzen zu dürfen.

Angeregt durch diese Erfolge in Frankreich und die damit verbundene Begründung des Weltrufes der Firma Saurer begab sich Herr Hippolyt Saurer nach Amerika, wie immer begleitet von seiner Frau Sina, geb. Hegner. Nach einem mehrmonatigen Aufenthalt in den USA schloss er durch Vermittlung seines Vertreters in New York einen Lizenz-Vertrag mit der Internat. Ltd. in Plainfield, wo dann Saurer-Lastwagen gebaut wurden. Die Zusammenarbeit war aber nur von kurzer Dauer. Die Amerikaner sollen den Lizenzvertrag nicht erfüllt haben. Doch wurden dann später während dem Weltkrieg im Jahre 1917 vierhundert amerikanische Saurer-Lastwagen für die Entente-Armée in Europa durch Saurer Suresnes geliefert.

In Frankreich, speziell in der Automobilbranche (wohl auch andernorts und in anderen Geschäftszweigen), war es üblich (oder öffentliches Geheimnis?), dass Personen in leitender Stellung bei Vergabe von Aufträgen oder sonstigen Transaktionen mit Provisionen (Schmiergeldern) bedacht wurden. Solche Angebote, zum Teil in grossen Beträgen, wurden mir wiederholt gemacht von Lieferanten, u.a. von Carrosserie-Fabrikanten. Aber niemals habe ich zu solch unsauberen Kombinationen Hand geboten. Bei einem ehrlichen Kaufmann sollte das selbstverständlich sein.

Ein besonders interessanter Fall sei hier erwähnt: Saurer lieferte von Anfang an nur Wagen mit Vollgummireifen. Luftreifen (Pneus) kamen erst ab 1923/25 für Lastwagen in Frage. Die Reifen „Continental“ von Hannover haben sich damals bestens bewährt. Man erzielte damit Resultate von über 30'000 km, während mit Reifen von der franz. Firma nur Leistungen von 5'000 bis 10'000 km erreicht werden konnten. Es lag daher im Interesse von Saurer, nur Reifen bester Qualität mit den Wagen zu liefern, um die Vorteile zu demonstrieren und dadurch den Absatz von Auto-Lastwagen zu forcieren. Andererseits wäre es von grossem Vorteil gewesen, wenn Saurer als Auslandfirma aus patriotischen Gründen Wagen mit Reifen franz. Herkunft ausgerüstet hätte. Bei der franz. Firma wollte man nicht begreifen, dass ihr Vertreter von Saurer nur wenig Aufträge einbringen konnte. Derselbe veranlasste

deshalb, dass Ms. Clementel, damals Finanzministerin in der franz. Regierung und Mitglied des Verwaltungsrates der franz. Reifenfirma, bei Saurer einen Besuch machte und mich bearbeitete. Ms. Clementel machte mir dann wirklich schmeichelhafte Vorschläge. Er war erstaunt, dass ich seine Offerten mit der Begründung ablehnte, ich sehe nur die Interessen meiner Firma. Sobald die Reifen der Firma Bergongnon nur annähernd der Qualität von Continental entsprächen, würde aus einleuchtenden Gründen den französischen Reifen der Vorzug gegeben werden.

Ich schreibe die Entwicklung der Firma Saurer in Suresnes wohl etwas zu umfassend. Aber die Gründung - oder wenigstens die Mitarbeit an dieser Gründung - darf ich doch zu den schönsten Erfolgen meines Lebens zählen. Viele Enttäuschungen und grosse Opfer waren damit verbunden. Aber mit meinem idealen Optimismus, mit Gottvertrauen und nicht zuletzt mit der grossen Stütze einer klugen, lieben Gattin, Mutter und Hausfrau, konnte ich viele Schwierigkeiten überwinden. Nach Jahren muss ich mich fragen, wie dies alles möglich gewesen ist?

Ende Juli 1914

Ende Juli 1914 wurden wir vom Ausbruch des Weltkrieges überrascht. Alljährlich fand zu dieser Zeit die Konkurrenzfahrt der franz. Armee mit Lastwagen statt. Saurer war jeweils auch daran beteiligt. Unerwartet wurde dieser Concour abgebrochen. Am 31. Juli wollte ich noch mit einem grossen Geldbetrag nach Arbon reisen. Ich kam aber abends nur bis Belfort. Dort wurde der Zug aufgehalten: „Alles aussteigen! Die Deutschen haben den Krieg erklärt, sie haben zwischen Belfort-Mühlhausen die Schienen unterbrochen.“ Den Abend verbrachte ich bis gegen Mitternacht im Bahnhof Belfort. Kriegsdienst einrückende Soldaten und Offiziere nahmen Abschied von ihren Frauen und Kindern. Es waren traurige Szenen. Ich habe mich dann entschlossen, sofort mit dem Nachtzug wieder nach Paris zurückzukehren. Grosser Volksauflauf und Tumult an allen Bahnhöfen. In Paris war es relativ ruhig. Auf dem Weg von unserem Haus zur Fabrik kamen mir Schweizer-Arbeiter entgegen mit der Mitteilung, sie würden sich auch sofort für die franz. Armee anwerben lassen wollen. In der ersten Aufregung konnte man diese Leute nicht zurückhalten. Einige haben ihren unüberlegten Schritt später schwer bereut. Die Zuteilung in die Regimenter der Fremdenlegion war ihnen nicht sehr angenehm. Diese Formationen wurden dann öfters in den schwierigsten Situationen in den Kampf geworfen.

Fortsetzung folgt!