

SCANIA

Special

BEWEGT



Nur beste
Firmen...

«
**EIN KLEINER
 RÜCKBLICK IN
 DIE GESCHICHTE
 DES NUTZFAHR-
 ZEUGS**

KUNDE DER ERSTEN STUNDE

Setz setzt auf Scania. Das damalige Transportunternehmen aus dem aargauischen Dintikon hatte zwar nie einen markenreinen Fuhrpark. Doch die Scania waren mit einem rund achtzigprozentigen Anteil stets dominant. In dieser Reportage erklärt Hanspeter Setz, oft zitiert als Ikone des Strassentransports, wie es dazu kam.

Text und Fotos: Beat Keiser

ZU BEGINN DER SECHZIGER JAHRE kauft Hanspeter Setz seinen ersten neuen Lastwagen, einen Scania-Vabis LB 75. Als Jungunternehmer zählt er zu den ersten Schweizer Kunden dieser Marke. Eine Probefahrt in der Ostschweiz begeistert ihn und das Design der in Holland aufgebauten Kabine gefällt ihm ebenfalls. Doch erfolgreiche Unternehmer sind manchmal sensibler als man denkt, denn bei der Übergabe in einer Garage am Zürichsee bekommt er etwas in den falschen Hals: Ein Verwaltungsrat des damaligen Importgeschäfts erscheint ihm arrogant. „Dieser Herr nahm sich nicht einmal die Mühe, mir als Kunden guten Tag zu sagen. Das hat mich als jungen Geschäftsmann so gestört, dass ich den zweiten bestellten Scania-Vabis kurzerhand gegen einen Krupp eintauschte.“ Der zweite Wagen aus Schweden bestand übrigens nur aus Chassis und Antriebsstrang. Denn ursprünglich war beabsichtigt, die Kabine durch einen Schweizer Karosseriebauer anfertigen zu lassen.

HANSPETER SETZ ERINNERT sich noch heute, fast schelmisch, wie er mit dem offenen Chassis durch die Stadt Zürich brauste. Man hat einfach einen Sitz hinter das Lenkrad moniert. So, wie damals die Bus-Fahrgestelle zu den Karosseriebauern überführt wurden. Ziemlich frisch das Ganze. Der ranghohe Verwaltungsrat sei in seinem distanzierten Benehmen wirklich eine Ausnahme gewesen. Im Kontakt mit den Leuten von Scania haben sonst immer gegenseitiger Respekt und Freundschaft den Ton angegeben. Ein gewisser Walter Andres fuhr eines Tages mit einem dicken Amerikaner Wagen vor. Den Kofferraum hatte er

voll mit Nutzfahrzeugteilen. Da lagen je eine Kupplung von Saurer und eine von Scania, ein Federbolzen von Saurer und einer von Scania, ein Tellerrad von Saurer und eines von Scania und so weiter. Im Ergebnis waren sämtliche Ersatzteile aus Schweden deutlich stabiler und für eine längere Einsatzdauer dimensioniert. Hanspeter Setz erinnert sich konkret an die Dicke der Bremsbeläge: Neun Millimeter versus achtzehn Millimeter.

NOCH KURZ ZURÜCK ZUM KRUPP, der fast ein wenig als Trotzreaktion beschafft wurde: Diese Zweitaktdiesel waren für die damalige Zeit sehr innovativ. Sie hatten unter anderem schon damals die hochwirksame Jake-Brake-Motorbremse. Das passte zum jungen Unternehmer Setz. Mit Sternzeichen Wassermann wollte er immer das Neuste haben. Allerdings hatten die Krupp-Motoren wenig Standfestigkeit und waren nach bescheidenen Kilometerleistungen bereits revisionsbedürftig. Nach der Krupp-Ära folgten dann die Magirus Pluto. Doch auch diese Frontlenker kamen in Sachen Qualität und Standfestigkeit nie an Scania heran, waren aber zuverlässige und komfortable Wagen, damals schon mit einer geräumigen Kabine und Lenkradschaltung. Hanspeter Setz will auch die damaligen Schweizer Nutzfahrzeughersteller nicht schlecht machen. „Aber wir hatten in unserem Fuhrpark nur gebrauchte Saurer mit entsprechender Reparaturanfälligkeit. Auf einen neuen hätten wir bis zu vier Jahre warten müssen. Um einen Scania aus Schweden beschaffen zu dürfen, musste man übrigens erst ein Gesuch bei der zuständigen Stelle in Bern einreichen. Und nur wenn die Schweizer Industrie nachgewiesenermassen nicht liefern konnte, war der Import erlaubt.“ ●



Hanspeter Setz zusammen mit Sohn Reto in ihrem Museum in Dintikon.



Blick in die „Holländerkabine“. Der hoch liegende Motortunnel lässt auf die Bauart des Normallenkens schliessen.



HISTORY CASE



“ Ich bin dankbar, dass ich ein kleines Museum einrichten konnte, das Aufschlüsse über die Entwicklung der Mobilität auf der Strasse gibt.“

Hanspeter Setz, ehemaliger Transportunternehmer



MOBILITÄT SCHÖN DOKUMENTIERT

Der Unternehmer Hanspeter Setz hat seine Transportaktivitäten an den „Nagel“ gehängt. In seinem privaten Museum in Dottikon finden sich Meilensteine der Fahrzeuggeschichte und eine sehr gepflegte Sammlung an Lkw der Marke Scania.

Text und Bilder: Beat Keiser

HANSPETER SETZ LEBT die freie Marktwirtschaft und hasst staatliche Eingriffe. Das ist seine persönliche Haltung, aber mit selbst gewählter unternehmerischer Verpflichtung in Sachen Nachhaltigkeit. Die Protektion der damaligen einheimischen Nutzfahrzeug-Industrie kommentiert er elegant mit einem Goethe-Zitat: „Nichts ist schwerer zu ertragen, als eine Reihe von guten Tagen.“ Das hindert ihn nicht an Grosszügigkeit, im Gegenteil. In der Branche ist bekannt, dass er die Mitarbeitenden beim Verkauf des Unternehmens an PostLogistics aus freien Stücken mit finanziellen Zuschüssen



Der King oft he Road, ein 140er V8.

belohnte, je nach Dauer ihrer Zugehörigkeit zur Firma Setz. „Jeder Unternehmer will doch stolz auf das sein, was er erschaffen und erreicht hat. Und so halte ich auch den damaligen Slogan von Scania für sehr zutreffend und geschickt: „Nur beste Firmen kaufen Scania.“ Aber warum hat Hanspeter Setz im Jahre 1997 sein Lebenswerk überhaupt verkauft? Das Unternehmen hätte doch gerade im Stückgutgeschäft die besten Aussichten auf Erfolg gehabt. Durch den frühen Verlust seines Vaters musste er als junger Kaufmann die elterliche Firma unter schwierigen geschäftlichen Umständen übernehmen und hatte irgendwann genug. Es war nicht die intensive und anstrengende Arbeit, die ihn zum Verkauf seines Unternehmens bewog. Vielmehr waren es politische Überlegungen aus persönlicher Sicht. „Da bin ich lieber Museumswärter als Strassentransporteur und habe so die Konsequenzen gezogen. Im Weiteren hat diese Branche nie den gesellschaftlichen Stellenwert erreicht, den sie eigentlich verdient hat.“ ●