

1892

Das Magazin für Gebäudetechnik der Pärli AG

DIE BESTEN VERKÄUFER

Pasche und Wüthrich über
Aspekte des Erfolgs

DER VERLORENE STIFT

Alte Hasen und ihre Anekdoten

BÄDER, BRAUSEN UND KLOSETTS

Kleine Geschichte des Badens



JAHRE | ANS
125
pärli

Eine Idee setzt sich durch

Die Emil-Pärli-Story

Liebe Leserin, lieber Leser



Hundertfünfundzwanzig Jahre, das ist eine gewaltig lange Zeitspanne. Zwar ist es nichts, wenn man bedenkt, dass man bereits 4000 v. Chr. Badezimmer einrichten liess – jedenfalls, wenn man zur herrschenden Klasse Mesopotamiens gehörte. Für ein gutbürgerliches Schweizer KMU aber sind 125 Jahre mit Sicherheit ein Grund zum Feiern.

Wir tun dies in Form des vorliegenden Magazins, mit dem wir Sie in erster Linie unterhalten möchten. Mit einer Reise in die ferne Vergangenheit, bei der wir die bisweilen recht amüsante Geschichte des Badens erforschen. Aber auch mit einem Blick auf die Vergangenheit unseres Unternehmens, der uns von den Ideen des Firmengründers Emil Pärli bis zu den Herausforderungen unserer Tage führt. Zudem lassen frühere Geschäftsleiter und langjährige Mitarbeitende die eine oder andere Anekdote aus der jüngeren Geschichte der Firma aufleben. Ausserdem zeigen wir, wie Pärli im Lauf der Zeit für sich geworben hat, und bedienen Sie mit einer Reihe von spannenden Zahlen und Fakten.

Natürlich wollen wir gleichzeitig nach vorne blicken. Wir tun dies in erster Linie in einem Interview, das mit uns beiden geführt worden ist. Auch die Gratulationen, die wir entgegennehmen durften – und für die wir uns an dieser Stelle herzlich bedanken –, blicken oft in die Zukunft. Einige Statements von Kunden, Partnern und zugewandten Orten drucken wir hier stellvertretend ab.

Die Jubiläumsschrift ist in Form eines Magazins gestaltet. Das ist kein Zufall, denn wir möchten damit eine neue Tradition starten: In Zukunft soll zwei Mal im Jahr ein Magazin entstehen, welches Sie über Neuigkeiten informiert und Sie mit Wissenswertem und Unterhaltendem aus der Pärli-Welt bedienen soll. Dies natürlich immer so, wie Sie es von uns gewohnt sind: einfach pärfect.

Nun wünschen wir Ihnen eine spannende Lektüre und freuen uns darauf, Sie hoffentlich bald persönlich begrüßen zu dürfen.

Daniel Wüthrich
Technik / Montage

Michel Pasche
Beratung / Verkauf

IMPRESSUM

Inhalte Pärli AG, Gabi Kilchenmann **Konzept** weiss communication + design ag

Redaktion freudiger text konzept **Layout und Druckvorstufe** weiss communication + design ag

Übersetzung Scribe **Korrektorat** www.klippundklartext.ch **Fotos** Wenn nicht anders vermerkt:

Dirk Weiss, Archivbilder Pärli AG **Druck** Ediprim SA / AG

Inhalt

- 04** **Von der Gasleuchte zum Smarthome**
Die Geschichte der Pärli AG von den Anfängen bis zur Gegenwart

04



- 08** **Zahlen und Fakten**
Erstaunliches und Wissenswertes rund um unsere Firma

- 10** **Wir sind Pärli**
Sämtliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf einer Doppelseite

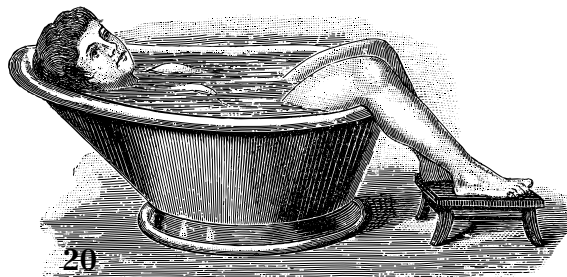


16

- 12** **Servicemonteure sind die besten Verkäufer**
Michel Pasche und Daniel Wüthrich im Jubiläumsinterview

- 16** **Der verlorene Stift und andere Anekdoten**
Pärli zum Schmunzeln: Die alten Hasen erinnern sich

- 20** **Von Bädern, Brausen und Klosetts**
Das Badezimmer im Lauf der Jahrhunderte



- 24** **Es gratulierten**
Prominente Bieler Stimmen zum grossen Jubiläum

- 26** **Werbung muss sein**
Die Pärli-Kommunikation im Wandel der Zeit



Kundennähe Tag für Tag

JAHRE | ANS
125
pärli

«Servicemonteure sind die besten Verkäufer», sagt Michel Pasche im Interview. Damit ist ein wichtiger Erfolgsfaktor der Pärli AG genannt. Denn wenn ein Kunde das Engagement eines Mitarbeiters spürt und erfährt, was gelebte Kundennähe bedeutet, wird er das Unternehmen weiter empfehlen. Und Mund-zu-Mund-Propaganda bleibt auch in Zeiten des Internets die beste Werbung, die es gibt.



VON DER GASLEUCHE ZUM SMARTHOME



Wie alles begann

Emil Pärli (1853–1934) gründete die Firma im Jahr 1892 zusammen mit einem Compagnon unter dem Namen Pärli & Brunschwyler. Der Firmensitz befand sich am Oberen Quai 6 in Biel. Im Zentrum stand zunächst das Thema Gasbeleuchtung, insbesondere die Technik des Karbidgaserzeugers. Dabei wird dem festen Stoff Calciumcarbid Wasser zugeführt, was eine chemische Reaktion auslöst, bei der das Gas Acetylen entsteht.

Dieses wird in einen Brenner geleitet und entzündet, wobei ein helles Licht erzeugt wird. Pärli befand sich damit auf dem neusten Stand der Technik. Er scheint die Technologie nicht nur angewendet, sondern auch weiterentwickelt zu haben. Jedenfalls

erhielt er bedeutende Aufträge, etwa die Installation der Strassenbeleuchtung in Kairo; andere Aufträge führten ihn nach Lyon, Beirut und Bagdad. Zudem gewann er eine Goldmedaille an der Pariser Weltausstellung von 1900.

Nach wenigen Jahren trennte sich Pärli von Brunschwyler und spezialisierte sich auf Heizungs- und Sanitäreinrichtungen. Auch hier setzte er auf das richtige Pferd: Die Industrialisierung begann gerade Fahrt aufzunehmen.

Baden kommt in Mode

Mit diesem Aufschwung kamen auch industriell gefertigte Wasserhähne und Fittings für Rohrleitungen auf den Markt. Bereits Mitte des 19. Jahrhunderts hatten mit der allmählich verbesserten Versorgung der Haushaltungen mit Gas, Wasser und Kanalisation auch die Bedürfnisse zu wachsen begonnen: Mit dem ansteigenden Hygienebewusstsein wurden WC-Einrichtungen, aber auch Wasch- und Badeeinrichtungen langsam zum Must-have.

Dementsprechend bot Pärli denn auch bereits um die Jahrhundertwende einen «Cylinder-Badeofen mit Holzfeuerung» an, der ausserdem über eine «Kupferschlange zum Anschluss an die Zentralheizung» verfügte.

Die Firma Pärli & Cie. fügte nun ein stolzes «Biel-Bienne – Lausanne – Milan» unter ihre Anzeigen.

Anno Domini

Auszug aus einer Pärli-Offerte aus dem Jahr 1917. Typisch ist die violette Farbe der Schrift aufgrund des verwendeten, rein mechanischen Kopierverfahrens namens Hektographie – eine Technik, die in Form des so genannten Matrizendruckers bis in die 70er Jahre an Schweizer Schulen präsent war.

Dass ein Dachzimmer offenbar nur auf 15 Grad beheizt werden sollte, sei hier nur am Rand vermerkt. Man fragt sich indes durchaus, was es angesichts dieser Zahl bedeutet, dass für das WC und die Toilette im ersten Stock lediglich eine «Temperierung» vorgesehen war...

4,8 m² Radiatoren-Heizfläche	
2 Radiatoren,	
2 Radiatoren-Ventile	270.-
3 m² Heizfläche	
1 Heizspirale aus glatten	
Röhren mit allen erforderlichen	
Muffen, Holländern etc.	245.-
Erforderliche längere Rohrleitung	
aus besten, schwarzen	
Muffenröhren mit den dazu-	
gehörigen Weichguss-Façon-	
stücken & Befestigungen	365.-
Isolation der Rohrleitung mit	
Seidenpolster, Wellcarton	
& Tuchbandage	10.-

Geschichte in Bildern

1908

Stolz verweist man auf zahlreiche Auszeichnungen: 1898 Berlin, 1899 Cannstatt und Thun, 1900 Paris, 1903 Groningen



←
Um 1910

Der Aufstieg der Zentralheizungen beginnt – wortreich angepriesen in ganzseitigen Inseraten.



←
1917

Diese Prägung mit einem Kohle schaufelnden Heizer zierte die Mappen der E. Pärli & Co. in den 10er und 20er Jahren.



Ob sich aktuelle CAD-Köner die Arbeit an einem klassischen Reissbrett überhaupt noch vorstellen können? Die Dame scheint ihr Metier jedenfalls zu beherrschen. Arbeitsszene im neu bezogenen Gebäude an der Renferstrasse, vermutlich aus den späten 60er Jahren.

Werner Pärli und die Ära der Zentralheizungen

Der Sohn des Firmengründers, Ingenieur Werner Pärli (1889–1964), übernahm die Firma im Jahr 1928. Zu diesem Zeitpunkt war sein Vater bereits 75 Jahre alt. Werner Pärli gelang es, das Unternehmen erfolgreich durch die schwierigen Jahre der Weltwirtschaftskrise und des Zweiten Weltkriegs zu steuern. In den Nachkriegsjahren hingegen profitierte er nicht nur vom allgemeinen Aufschwung, sondern insbesondere vom Siegeszug der Zentralheizung.

1955 tritt in der Person von Dipl. Ing. ETH Henri Pärli, dem Enkel des Firmengründers, die dritte Generation in die Firma ein. Namentlich im Bereich der damals modischen Deckenheizungen war man führend. Und die Hochkonjunktur führte zu einer raschen Expansion der Firma.



Emil Pärli (1853–1934), der ebenso charismatische wie weitsichtige Firmengründer. Er leitete sein Unternehmen bis 1929.



Der Neubau an der Renferstrasse, 1965 feierlich eröffnet.

Neubau und Krise

So konnte Henri Pärli per 1. April 1962 dann eine Firma übernehmen, welche in grosser Blüte stand. Sofort veranlasste er die Planung eines Neubaus. Und so entstand an der Renferstrasse, dem heutigen Firmensitz, ein eigenes Gebäude, welches er am 4. Juni 1965 feierlich eröffnen konnte. Er tat dies übrigens nicht, ohne in seiner Rede einige gepfefferte Salven in Richtung der damals grassierenden Fremdenfeindlichkeit und der dazu passenden Politik des Bundesrates abzufeuern. Diese verhinderte nämlich, dass man genügend Personal fand.

Trotzdem blickte Henri Pärli hoffnungsvoll in die Zukunft. Doch auf die Hochkonjunktur folgte die Krise. Bereits 1970 musste die damals 300 Mitarbeiter starke Firma Tribut zollen und eine massive Redimensionierung vornehmen. Die zahlreichen Filialen, welche die Firma namentlich in der Westschweiz unterhielt, wurden geschlossen. Eine einschneidende Massnahme, doch konnte die Firma so erfolgreich saniert werden. In der

Folge wurde 1980 das Kerngeschäft in zwei eigenständige Betriebe aufgeteilt: Es entstanden die Pärli Heizung AG und die Pärli Sanitär AG.

Langjährige Mitarbeiter übernehmen

Nach dem Tod von Henri Pärli stand die Firma 1988 für einen Moment vor dem Aus. Doch dann konnte sie von den langjährigen Mitarbeitern Jörg Bachmann, Hans Ulrich Kauer und Michel Burri zu gleichen Teilen übernommen werden. Möglich wurde dies nicht zuletzt dank einer ohne grosses Tamtam zugesicherten Finanzierung von Seiten der Bank.

Die Feierlichkeiten zum grossen Firmenjubiläum wurden in zwei Schritten vollzogen: Anlässlich des 99-Jahre-Jubiläums wurden die rund 60 Mitarbeitenden 1991 zu einem Ausflug nach La Neuveville und zu einem grossen Fest eingeladen. Ein Jahr später feierte man dann ebenso ausgiebig mit Kunden und Partnern – und zwar im brandneuen, violetten Pärli-Look.



1955
Henri Pärli, Enkel des Firmengründers, tritt in die Firma ein, die er 1962 bis 1988 leitet.



1988
Mit der Übernahme durch Jörg Bachmann, Hans Ulrich Kauer und Michel Burri endet die Ära Pärli.



Die beiden jungen Talente wurden auf Herz und Nieren geprüft.

Bestens vorbereitet: die neue GL

Frühzeitig haben sich Jörg Bachmann und Hans Ulrich Kauer mit der Frage der Nachfolgeregelung auseinandergesetzt. Zwei Nachwuchstalente, beide bereits langjährige Pärli-Mitarbeiter, waren ihnen ins Auge gefallen. In einem aufwändigen Evaluationsverfahren wurden die beiden auf Herz und Nieren getestet, auch unter Beizug externer Fachleute. Die beiden bestanden die Tests mit Bravour und so konnten Michel Pasche und Daniel Wüthrich die beiden Firmen 2004 übernehmen.



Sie setzten den von ihren Vorgängern eingeschlagenen Weg fort und forcierten den Dienstleistungsbereich und die Entwicklung zum kompletten Haustechnikanbieter. Ein wichtiger Schritt erfolgte 2011, als die Pärli Heizung AG und die Pärli Sanitär AG wieder zu einer Firma zusammengeführt wurden. Die Pärli AG befasste sich in der Folge vermehrt mit aktuellen Themen wie erneuerbaren Energien oder dem Trend zum Smarthome. Der Rest ist Gegenwart.

←

2004

Die neue Geschäftsleitung forciert die Entwicklung zu einem kompletten Haustechnikanbieter.



←

2011

Die Wiedervereinigung der 1980 aufgeteilten Firma bedeutet einen wichtigen Schritt.

1892

Eine Momentaufnahme

Nussknacker

In St. Petersburg wird Pjotr Iljitsch Tschaikowskis Ballett «Der Nussknacker» uraufgeführt.



Coca-Cola

Der Apotheker Asa Griggs Candler gründet in Atlanta, Georgia, die Coca-Cola-Company. Die Rechte hatte er dem Erfinder John Stith Pemberton für 2'300 USD abgekauft.

Bern wird hell

In der Stadt Bern sorgen 30 Bogenlichtlampen für öffentliche Beleuchtung.



Gauguin

Bei seinem ersten Aufenthalt auf Tahiti malt Paul Gauguin das Bild «Nafea Faa Ipoipo», das heute 300 Millionen Dollar wert ist.

16 937

Biel-Bienne

Mit 16 937 Einwohnern hat sich Biel zu einer Stadt gemausert; nicht zuletzt dank dem Zuzug französischsprachiger Uhrmacher aus dem Jura.

Daltons

Die legendären Dalton-Brüder werden bei einem Banküberfall von einem Bürgeraufgebot in eine Schiesserei verwickelt. Der einzige überlebende Dalton wird zu lebenslanger Haft verurteilt.



PÄRLIZAHLEN, PÄRLIFAKTEN

Erstaunliches, Verblüffendes, Wissenswertes
und Eindrückliches rund um die Pärli AG.



5 600 000 000

So viele Badewannen à 200 Liter könnte man
mit dem Wasser des Bielersees füllen.

(Zum Nachrechnen: Das Volumen des Sees beträgt
gemäss Faktenblatt UVEK 1,12 km³. Ein Kubikkilometer
enthält eine Billion Liter Wasser.)



10 Mal um den Globus

425 161 Kilometer haben unsere markanten Firmen-
autos letztes Jahr zurückgelegt; das ist mehr als 10 Mal
um den Globus. Sie sehen: Für unsere Kunden ist uns
kein Weg zu lang.



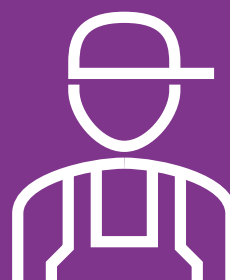
12 183

verlegte Meter Bodenheizung
verbreiten seit letztem Jahr in
Seeländer Wohnungen wohli-
ge Wärme.



82

Kesselauswechslungen – dies bei einer
durchschnittlichen Heizkessel-Lebens-
dauer von 20 Jahren.



102 028

geleistete Stunden. Ein kantonal Beamter müsste
dafür 48,5 Jahre arbeiten (Sollarbeitszeit gemäss
kantonalen Finanzdirektion).

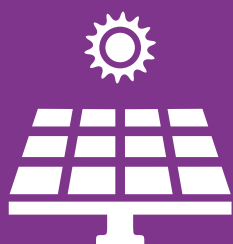
Nummer 1

Wir dürfen nicht ohne Stolz behaupten, dass wir im Seeland die Nummer 1 sind: bezüglich Anzahl Mitarbeitender oder Umsatz, beispielsweise.



288 Pikett-Einsätze

haben wir 2016 geleistet. Diesbezüglich ein durchschnittliches Jahr.



12 Haushalte

Mit dem Solarstrom, den wir auf dem Dach unseres Firmensitzes produzieren und teilweise ins Netz einspeisen, könnte man 12 durchschnittliche Seeländer Haushaltungen versorgen.



10 Liter

Ein Wasserhahn, der alle 5 Sekunden tropft, verschwendet pro Tag über 10 Liter Wasser. Noch schlimmer ist eine rinnende Toilettenspülung; da können es nämlich bis zu 100 Liter Wasser sein. Pro Tag!



7105

realisierte Heizungs- und Sanitär-Projekte. Das umfasst Grossbaustellen ebenso wie den Ersatz eines WC-Spülkastens.



20°C

Zwei Drittel unseres Energiebedarfs werden fürs Heizen aufgewendet. Dass es in der Wohnung im Winter 20 Grad warm sein soll, ist nicht mehr als eine Faustregel. «energieschweiz» empfiehlt, Schlafzimmer lediglich auf 17 Grad zu erwärmen. Dafür darf's im Bad 23 Grad warm sein! Übrigens: Mit jedem Grad Raumtemperatur erhöhen sich die Heizkosten um 6 Prozent.



Wir sind Pärli.

Ein Unternehmen ist so stark wie das Zusammengehörigkeitsgefühl seiner Mitarbeitenden. Die Identifikation mit der Marke, die Gewissheit, zu einem top Unternehmen der Region zu gehören, machen uns zu dem, was wir sind: Pärli.







«Servicemonteurs sind die besten Verkäufer»

Seit 2004 haben Michel Pasche und Daniel Wüthrich die operative und strategische Führung des Unternehmens inne. Wie beurteilen die beiden Geschäftsleiter die aktuelle Situation der Pärli AG und mit welchen Gedanken blicken sie in die Zukunft?

Interview: Jürg Freudiger

Herr Pasche, Herr Wüthrich, wo steht die Pärli AG heute?

Daniel Wüthrich Ich glaube, man kann sagen, dass wir auf dem Platz Biel die Nummer eins in Sachen Haustechnik sind. Dabei kommt uns zugute, dass wir den Bereich Dienstleistungen für Endkunden konstant auf- und ausbauen. Diesen Prozess haben bereits unsere Vorgänger in der Geschäftsleitung in die Wege geleitet. Das war sehr vorausschauend. Ich kann mir vorstellen, dass wir in Zukunft im Wesentlichen ein Dienstleistungsbetrieb sein werden.

Michel Pasche Ich glaube, die Position als führender Betrieb der Region haben wir uns nicht zuletzt dadurch erarbeitet, dass wir vom ganz kleinen – beispielsweise einem tropfenden Wasserhahn – bis zum ganz grossen Auftrag – etwa bei der Tissot Arena – alles mit der gleichen Professionalität abwickeln. Ganz wichtig ist auch, dass es heute keine internen Barrieren mehr gibt. Die Servicemonteur beherrschen das Heizungs- und das Sanitär-Business gleichermassen. Hier zeigt sich, dass es richtig war, die beiden Bereiche wieder zusammenzuschmelzen.

Sie sprechen von der Fusion der Pärli Heizung AG und der Pärli Sanitär AG, richtig?

Michel Pasche Ja, das war 2011, ein wichtiger Schritt. Wir haben nicht nur auf der administrativen Seite einiges vereinfacht, sondern auch operativ an Flexibilität gewonnen. Früher haben wir uns gegenseitig Rechnung gestellt, das war schwerfällig und unnötig.

Aber Sie sprachen vorhin vom Ausbau der Dienstleistungen. Ist Pärli denn nicht in erster Linie ein Montagebetrieb?

Michel Pasche Ja, aber alles, was vorher und nachher passiert, wird immer wichtiger. Es gibt derzeit beispielsweise eine beträchtliche Unsicherheit in Bezug auf die Möglichkeiten und Rentabilitäten der alternativen Energien. Hier braucht der Kunde fachmännische Beratung.

Daniel Wüthrich Man sieht das auch an den Jobs, die unsere Mitarbeitenden machen. Früher war 90 Prozent Montage, heute nimmt der Anteil an Büroarbeit klar zu. Das sind bereits über 20 Prozent: konkrete Beratung, Pläne, die wir zeichnen, ganz

allgemein die Vorleistungen. Diese Arbeiten kann man nicht immer verrechnen, aber sie führen eben meistens zu einem Auftrag.

Michel Pasche Oft erfolgt die Beratung aber auch vor Ort. Unsere Servicemonteur sind die besten Verkäufer. Denn der Kunde spürt nicht nur ihre Kompetenz, sondern auch ihr Engagement für die Firma.

Daniel Wüthrich Auch das After-Sales ist ein wichtiger Aspekt. Ich denke dabei nicht einmal an Wartungs- und Unterhaltsverträge, sondern daran, dass wir den Kunden nach getaner Arbeit nicht einfach sich selbst überlassen, sondern explizit nachfragen,



ob er zufrieden ist. Dabei erhalten wir regelmässig schöne Feedbacks – und wenn nicht, bekommen wir interessante Hinweise, was wir besser machen können. Das ist extrem wertvoll.

Pärli ist vor allem im Raum Biel aktiv. Soll das auch so bleiben?

Daniel Wüthrich Nun, wir haben auch schon in Tansania gearbeitet...

Tansania?

Daniel Wüthrich Ja, das war ein Auftrag, den wir durch ein Bauunternehmen erhielten. Da ging es um Installationen in der Schweizer Botschaft. Sowas machen wir natürlich gerne. Aber klar, über 90 Prozent unserer Aufträge stammen aus dem Raum Biel und Umgebung. Wir haben nicht vor, das zu ändern. In dieser Hinsicht ist kein Wachstum angestrebt.

Hat Pärli eigentlich namhafte Mitbewerber auf dem Platz Biel?

Michel Pasche Natürlich. Es gibt sowohl im Sanitär- wie auch im Heizungsbereich sehr kompetitive Mitbewerber, die zum Teil auch bereits seit vielen Jahren aktiv sind. Wir pflegen mit den meisten ein sehr gutes Verhältnis. Es kommt auch oft vor, dass wir für grössere Aufträge Arbeitsgemeinschaften bilden. Vertrauen ist da dann der entscheidende Faktor. Man kennt sich, weiss, mit wem man es zu tun hat und was man erwarten darf. Vertrauen und gegenseitiger Respekt sind zentral.

Daniel Wüthrich Etwas weniger glücklich sind wir allerdings über Konkurrenz, die entsteht, wenn beispielsweise national tätige Firmen aus dem Energiesektor in den Markt drängen, indem sie einfach KMUs aufkaufen. Die haben ganze Abteilungen, welche das Thema Gebäudetechnik vollumfänglich abdecken. Aber dadurch werden Aufträge dann oft nicht regional vergeben. Das ist etwas unschön.

«Die Präsenz unserer Autos, der gelebte Bilinguismus, Mund-zu-Mund-Propaganda, das sind die Erfolgsfaktoren.»

Michel Pasche

Welches sind denn die Vorteile, welche ein Kunde davon überzeugt, einen Auftrag an Pärli zu übergeben?

Daniel Wüthrich Da sind zunächst die Kernwerte von Pärli zu nennen. Anders als andere Firmen haben wir sie nicht selbst definiert, sondern haben sie aus Kundenfeedbacks eruiert: Pärli gilt als kompetent, fair, persönlich, zuverlässig, bescheiden.

Bescheiden?

Daniel Wüthrich So werden wir wahrgenommen, ja, und das freut mich. Es heisst nicht nur, dass vor unserem Firmensitz keine Lamborghinis herumstehen, sondern beispielsweise eben auch, dass wir auch unseren Mitbewerbern den Erfolg gönnen. Ein weiterer wichtiger Wert ist, dass Pärli in die Mitarbeitenden investiert, auch in Sachwerte, Infrastruktur. Nicht zuletzt ist auch unser Marketing ziemlich effizient.

Michel Pasche Da bin ich sicher, dass unser Marketing gut ist! Die Leute sehen in der Stadt immer wieder unsere Autos. Dadurch sind unser Logo und unsere Farben sehr präsent. Auch unsere Website leistet gute Dienste. Hinzu kommt, dass wir den Bilinguismus leben. Aber das Wichtigste überhaupt ist die Mund-zu-Mund-Propaganda. Zufriedene Kunden, die von uns erzählen, etwas Besseres gibt es gar nicht!

Sie erwähnten die Autos. Wie viele haben Sie eigentlich im Einsatz?

Michel Pasche Die Flotte umfasst rund 40 Stück. Neuerdings sind wir

aber auch mit E-Bikes von Stromer unterwegs. Auch die werden natürlich gesehen. Und früher gab's ja auch den Pärli-Bus. Unsere Vorgänger waren die ersten, welche die Möglichkeit genutzt haben, einen ganzen Bus der Verkehrsbetriebe in den Firmenfarben zu gestalten. Das hat damals für Aufsehen gesorgt!

Daniel Wüthrich Aber es ist natürlich nicht nur das Marketing. Es ist auch die verlässliche Arbeit. Wir setzen ja



auch beim verarbeiteten Material auf Bewährtes und pflegen unsere Zulieferer als Partner. Dazu kommt eine rigorose Kontrolle. Die Projektleiter nehmen ihre Pflichten sehr ernst. Das zeigt sich bei der Projektanbahnung.

→
Ist vom Schritt der Wiedervereinigung zur Pärli AG überzeugt: Michel Pasche.



Qualität hat bei uns eben Tradition. Und 125 Jahre ist ja schon für sich ein Label!

Michel Pasche Termin- und Offertreue gehören ebenso dazu. Das geht aber nur, wenn man auf den Kunden eingeht, realistisch plant und Prioritäten setzt. Ich glaube, das zeichnet uns aus.

Sie haben die Mitarbeitenden angesprochen. Das ist sicher ein wichtiger Faktor, oder?

Daniel Wüthrich Und ob. Gutes Personal zu rekrutieren ist das A und O. Und dann lassen wir die Leute eben auch Weiterbildungen besuchen. Bei uns sind ständig etwa sieben bis acht Leute in Kursen. Das macht uns nicht nur besser, sondern auch als Arbeitgeber attraktiv.

Und wo sehen Sie Pärli in der Zukunft? Was sind die Trends? Gibt es Herausforderungen?

Michel Pasche Das Thema Gebäudetechnik wird uns sicher weiterhin und zunehmend beschäftigen. Der Trend zum Smarthome wird immer wichtiger. Beispielsweise möchten die Leute



Will die Dienstleistungen für Endkunden konsequent weiter ausbauen: Daniel Wüthrich.

«Auf dem Platz Biel sind wir die Nummer eins.»

Daniel Wüthrich

Fernzugriff haben, etwa für das Raumklima. Dieser Entwicklung wird sich fortsetzen. Und gerade hier braucht es kompetente Beratung, beispielsweise auch bezüglich Energiesparthemen. Da werden wir wohl zunehmend mit Partnern zusammenspannen, um dem Kunden die bestmögliche Lösung präsentieren zu können. Dazu müssen wir aber auch Entwicklungen verfolgen, etwa die immer besser werdenden Möglichkeiten, Strom in Batterien zu speichern. Die Kapazitäten steigen ständig und da wird dann Photovoltaik plötzlich richtig interessant.

Daniel Wüthrich Zu den Herausforderungen der näheren Zukunft gehört es sicher auch, gute Mitarbeiter an Bord zu holen und sie auch zu behalten. Wir werden noch flexibler werden, etwa bei den Arbeitsbedingungen. Der Projektleiter braucht ja nicht im Büro zu sein, er kann vieles

von zu Hause aus machen. Diese modernen Arbeitsformen müssen wir unterstützen. Auch bei der Rekrutierung werden wir sicher aktiver sein müssen. Ich denke etwa an die Lehrlinge; die Jungen erreicht man heute ja vor allem via Social Media. Da sind wir bereits aktiv, aber das werden wir sicher weiter ausbauen. Wir bleiben dran!

Vielen Dank für das Gespräch!

Michel Pasche

Nachdem er zunächst ins Auge gefasst hatte, den Bauernbetrieb eines Onkels im Val de Travers zu übernehmen, begann Michel Pasche 1976 bei Pärli eine Lehre als Heizungsmonteur. Später absolvierte er eine Büro-Zusatzlehre und besuchte die Verkaufsschule in Lausanne.

Daniel Wüthrich

Der gelernte Sanitärarmateur stiess 1985 zu Pärli, wo er zunächst als Sanitär-Zeichner und später als Planer aktiv war. 1987 bis 1992 leitete er die Filiale in Lyss, 1995 absolvierte er die Meisterprüfung. 2008 folgte die Weiterbildung zum diplomierten Betriebswirtschaftler.



DER VERLORENE STIFT UND ANDERE ANEKDOTEN

In den 125 Jahren des Bestehens unserer Firma ist natürlich viel passiert, was der Erinnerung würdig ist. Um die eine oder andere alte Geschichte aufleben zu lassen, trafen sich einige alte Hasen: die ehemaligen Geschäftsführer Jörg Bachmann und Hans-Ulrich Kauer sowie die langjährigen Mitarbeitenden Fabio Prioli und Luzius Gehrig.

Chrigu fehlt!

Früher hat man noch richtige Firmenausflüge gemacht, da sind sich alle einig, manchmal mit Familien und Kindern. Und an einige davon erinnert man sich gerne bis heute. An eine legendäre Reise ins Elsass etwa – mit Details will allerdings niemand herausrücken. «Aber wir sind auch Ski fahren gegangen», erzählt Prioli, «zum Beispiel in der Region Port du Soleil!» – «Und da ist uns doch der Chrigu abhanden gekommen», fällt Kauer ein. Der betreffende Stift sei irgendwo im französischen Teil des Gebiets plötzlich vor einem Lift gestanden, der den Betrieb bereits eingestellt hatte. Also beschloss er kurzerhand, dem Trasse zu folgen und den Skilift hinauf zu laufen! «Damals gab's natürlich noch kein Handy und es hat einiges an Aufwand gekostet, ihn ausfindig zu machen; zumal er keinen Franken bei sich hatte. Die haben ihn dann in irgendeiner Skihütte untergebracht. Und am nächsten Tag ist er wohlbehalten zu Hause angekommen», erzählt er. «Aber Chrigu war sowieso ein bisschen ein Tschaupicheib.» – «Schweissen konnte der übrigens auch nicht», ergänzt Bachmann – und löst eine Lachsölve aus...





Violett? Sicher nicht!

Dass die Monteure von Pärli in ihrem unverkennbaren Violett daherkommen, verdanken sie Hans Ulrich Kauer. «Die Idee ist mir gekommen, als ich anfangs der 90er Jahre eine Serviertochter sah, die ein violettes T-Shirt trug, das war damals Mode», erzählt er. Also beschloss man, Überkleider und Lumber in dieser Farbe herstellen zu lassen. Anlässlich eines Kundenanlasses zum 100-jährigen Bestehen der Firma wurden sämtliche Mitarbeiter entsprechend eingekleidet, vom Direktor bis zum Lehrling. «Das war ein überzeugender Auftritt», erinnert sich auch Jörg Bachmann.

Allerdings ist die Farbe nicht bei allen gut angekommen. Fabio Prioli, seit 1974 bei Pärli, erinnert sich gut, dass er das überhaupt nicht toll fand. «Aber man hatte keine Wahl. Inzwischen trage ich die Hosen auch bei der Gartenarbeit. Das ist gute Qualität.» Und auch Luzius Gehrig, der 1972 bei Pärli in die Lehre gegangen und dem Unternehmen seither treu geblieben ist, pflichtet bei: «Violett? Äuä! Ich dachte, da sieht man ja aus wie ein Clown!» Doch auch er hat sich im Lauf der Zeit daran gewöhnt. «Einen hohen Wiedererkennungswert hat die Farbe auf jeden Fall», ergänzt Bachmann lachend. «Auf der Baustelle ebenso wie in der Beiz!»

Der Chef sitzt ein?

Grosse Projekte bringen es mit sich, dass man über längere Zeit immer wieder auf derselben Baustelle ist und Freunde und Bekannte wissen, was einen beschäftigt. So hatte Pärli in den 80er Jahren auch den Auftrag, beim Neubau der Strafanstalt Witzwil die sanitären Anlagen zu bauen. Jörg Bachmann war oft auf der Baustelle anzutreffen. «Und als ich einmal an einem Abend in Biel ein Restaurant betrat, hat ein Bekannter quer durch den Raum gerufen: «Bist du immer noch in Witzwil?» Das war mir natürlich ziemlich peinlich», erzählt er.



Der erste Werbebus

Die Einführung einer konsequent durchgezogenen Corporate Identity sei im Wesentlichen das Werk von Hans-Ulrich Kauer gewesen, erzählt Bachmann. Bis heute prägt das markante Orange-Violett die Strassen Biels. Besonders werbewirksam war ein Bus der Verkehrsbetriebe, der während Jahren in den Pärli-Farben verkehrte. «Heute gehört das ja dazu und ist völlig normal», erzählt Kauer. «Aber unserer war der allererste dieser Werbebusse und der hat ein riesiges Aufsehen erregt.» Auf dem ansonsten in Weiss gehaltenen Bus waren nicht nur gezeichnete Handwerker und ihre Werkzeuge zu sehen, sondern auch eine Katze, die auf einer Heizung schlief. «Die Kinder wollten in den Büsi-Bus!»

Auch hier habe man den einen oder anderen Widerstand überwinden müssen, nicht alle haben die Idee mit den Werbebussen gut gefunden. «Aber für uns war das eine hervorragende Investition», ist Kauer bis heute überzeugt.



Der Eisenfresser

Eine legendäre Figur ist auch Fritz Harttig, ein deutschstämmiger Zeitgenosse, der die Montage bei Pärli jahrzehntelang geprägt hat. «In unsere Zeit würde der nicht mehr passen», sagt Bachmann. «Aber er war eine richtige Koryphäe und extrem effizient.» Er habe von anderen wie von sich selbst top Leistungen erwartet und ohne zu zögern auch mal eine ganze Nacht lang durcharbeiten lassen, wenn der Übergabetermin das erforderte. «Eisenfresser» habe man ihn genannt. Aber alle hätten grossen Respekt gehabt. «Und er hat sich auch immer Zeit genommen, seinen Leuten alles genau zu erklären. Solche Mitarbeiter waren und sind selten, aber wir haben bei Pärli immer wieder Glück», ergänzt Kauer.

Von Bädern, Brausen und Klosetts

Eine kleine Geschichte des Badens

Die Kultur des Badens ist so alt wie die menschliche Zivilisation.
Trotzdem ist ihre Geschichte aussergewöhnlich wechselvoll.
Und das gilt erst recht für das private Baden und die Geschichte
des Badezimmers.



Die Geschichte des Sultan-Amir-Ahmad-Hammams in Kaschan (Iran) reicht bis ins 16. Jahrhundert zurück.

Die römischen Thermen im englischen Bath, Grafschaft Somerset, wurden im ersten Jahrhundert n. Chr. erbaut.

Schon im antiken Griechenland war die Kultur der Hygiene weit fortgeschritten.



Die Anfänge

Archäologische Funde beweisen, dass die Herrscher von Mesopotamien bereits 4500 v. Chr. Badezimmer mit Wannen aus Ton besaßen. Aus dem 2. Jahrtausend v. Chr. stammt gar ein Badezimmer mit einer Heizvorrichtung fürs Badewasser und einer Art Dusche. In Indien wiederum wurde das wahrscheinlich älteste Wasserklosett gefunden: Es dürfte aus dem 3. Jahrtausend vor Christus stammen. Auch im frühen Griechenland war die Kultur der Hygiene und des Bades weit fortgeschritten: In den Gemächern der Königin von Knossos fand sich eine Terrakotta-Badewanne, die etwa aus dem Jahr 1700 v. Chr. stammt. Auf der Insel fanden sich zudem Toilettensitze über einem Kanal mit parfümiertem Wasser. Auch Duschen waren verbreitet, wie ägyptische Wandmalereien und griechische Vasenbilder belegen.



Bildquelle: www.dejavuteam.com



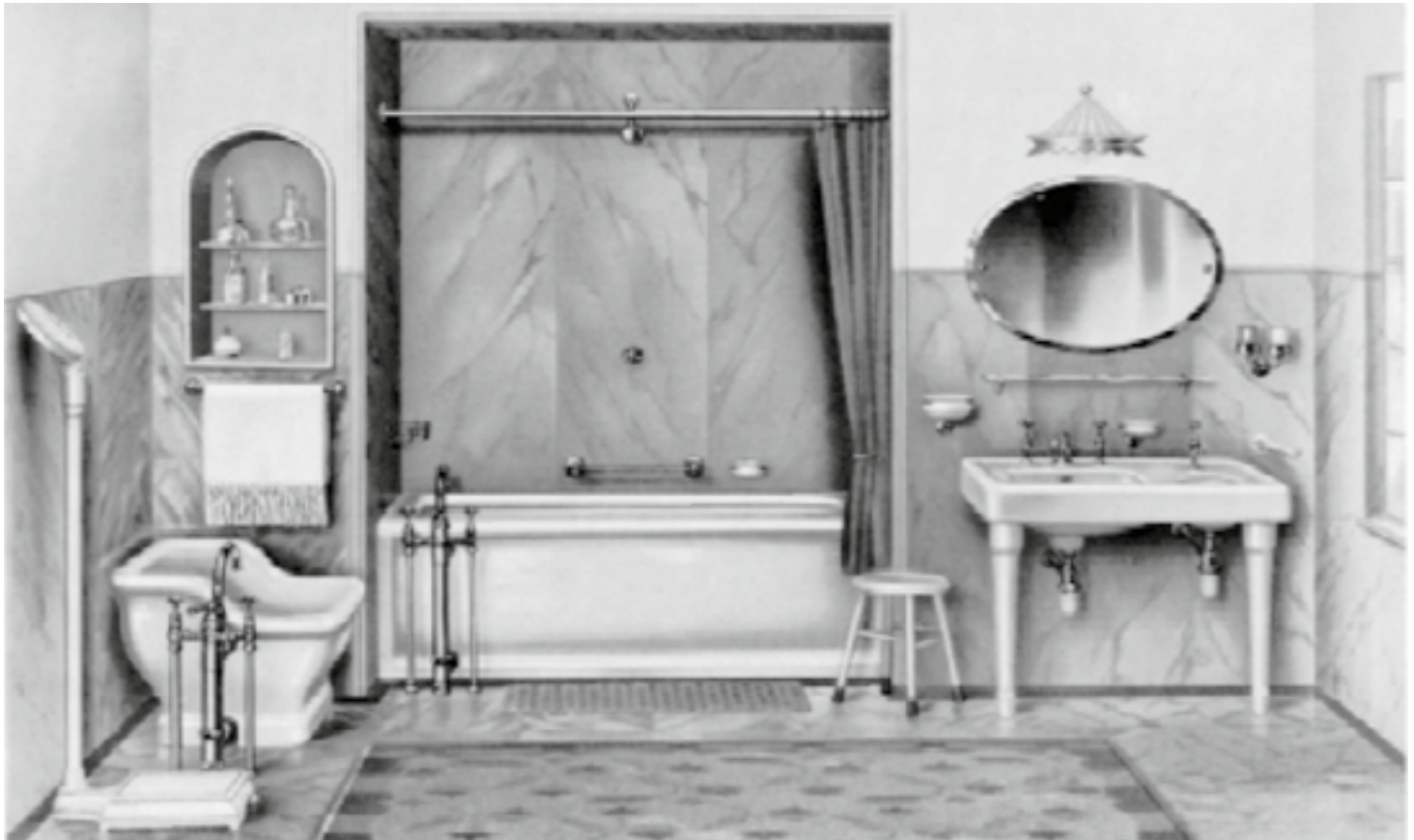
In voller Pracht: Rom

Bei den Römern stand vor allem das gemeinsame Baden in grossem Ansehen. Das öffentliche Bad war ein Ort der Körperpflege und der Regeneration: Man trieb Sport, traf Freunde und besprach geschäftliche oder politische Angelegenheiten. Es gab aber auch grosszügige Privatbäder. Während der Hochblüte Roms förderten 54 Wasserleitungen, darunter 13 grosse Aquädukte, täglich 750 Millionen Liter Quellwasser in die Stadt, teilweise aus grosser Entfernung und durch unterirdische Stollen. Um 400 n. Chr. zählte man in Rom elf öffentliche Thermen und 856 Privatbäder. Fast jedes Haus verfügte über eine Zisterne, Leitungsröhren und Springbrunnen. Die Ressource Wasser wurde dabei übrigens dem Verbrauch entsprechend in Rechnung gestellt.

Mittelalterliche Freuden

Im mittelalterlichen Europa gingen zwar die antike Badekultur und deren technisches Know-how verloren (im Gegensatz zur byzantinischen Welt), aber dafür entwickelten sich die öffentlichen Badestuben zu Kommunikations- und Vergnügungsstätten. Das Wasser wurde in holzbetriebenen Glühöfen erhitzt, die auch Dampf erzeugten; Kräuter und Essenzen wurden beigemischt. Das Setzen von Blutegeln gehörte ebenso zum Angebot wie Salben gegen allerlei Gebrechen; und auch kleine chirurgische Eingriffe waren üblich. Es wurde gegessen, getrunken und gesungen. Und da Männer und Frauen gemeinsam badeten – und zwar nackt – konnten amouröse Abenteuer nicht ausbleiben. Natürlich rief dies die kirchlichen Obrigkeiten auf den Plan und das gemeinsame Baden von Männern und Frauen wurde verboten. Aber es sollte noch schlimmer kommen.

In mittelalterlichen Bädern ging es sehr frivolt zu und her.



Das Traumbad der 20er Jahre – ein Privileg für wenige.
Darstellung aus einem Katalog der Firma Gustav Reisser, Stuttgart.

Cholera und der grosse Irrtum

Im 14. und 15. Jahrhundert breiteten sich in den Städten Pest, Syphilis und Cholera aus. Schnell kam, von eifrigen Sittenwächtern befeuert, der Gedanke auf, dass das Wasser schuld sei: Syphilis und Co. würden durch Wasser in die Poren der Haut und in den Körper eindringen, hiess es. Schliesslich verhängte das Konzil von Trient (1545–1563) ein kirchliches Badeverbot. Die Kultur des Badens ging verloren, die Idee der Hygiene wurde aufgegeben. Und zwar für rund zwei Jahrhunderte.



Aus heutiger Sicht ist kaum vorstellbar, welche Praktiken als Ersatz dienten: Der Körper wurde trocken abgerieben, parfümiert und gepudert – und das war's. Gegen den lästigen Geruch unter den Achselhöhlen rieb man getrocknete Rosenblätter ein. Noch 1773 empfahl ein Mediziner, lediglich das Haupt zwei- bis dreimal pro Jahr mit herabträufelnden Brunnwasser zu waschen.

Auch in den Gassen stank es fürchterlich, denn Nachttöpfe, Fäkalien, Essensreste, Blut aus Hausschlachtungen und anderer Unrat wurde einfach in die Rinnsteine der Strassen geleert.

Die Revolution und ihre sauberen Kinder

Erst das Zeitalter der Aufklärung und die Französische Revolution brachten ein Umdenken. Perücken, Puder und Parfüm galten plötzlich als dekadent, der fortschrittliche Bürger setzte auf Wasser und Seife. Es entstanden wieder öffentliche und private Bäder. Wer sich kein eigenes Bad leisten konnte, mietete sich ab und zu eine Badewanne und liess sich heisses Wasser per Karren ins Haus liefern.

Auch das wurde überflüssig, als man in den Städten langsam begann, die Haushaltungen mit Gas, Wasser und Kanalisation zu versorgen. Das war auch dringend nötig, denn die Bevölkerungszahlen explodierten: Im 19. Jahrhundert verdoppelten sich die Einwohnerzahlen der Städte innerhalb von nur 50 Jahren. Seuchen drohten, und erneut raffte die Cholera Tausende dahin.



Bildquellen S. 22/23: Das private Hausbad 1850–1950 und die Entwicklung des Sanitärhandwerks, Klaus Kramer ISBN: 978-3-9805874-0-2

Die Industrialisierung machts möglich

Mitte des 19. Jahrhunderts begann aber auch die industrielle Massenproduktion von Haushaltswaren und Badegerätschaften aus Blech. Die WC-Spülung wurde perfektioniert und die Brause neu erfunden. Der Spengler verschob sein Aktionsfeld aus der Werkstatt auf die Baustelle und es entstand der Beruf des Installateurs.

Doch noch immer lag der eigene Wasseranschluss für viele ausserhalb der Möglichkeiten. 1871 waren in der Stadt Zürich erst zwei Drittel der Häuser an die Wasserversorgung angeschlossen; und bis 1950 verfügten lediglich 69% der Mietwohnungen in der Schweiz über ein eigenes Bad.

Doch mit dem Ende des Zweiten Weltkriegs begannen sich die Verhältnisse allmählich zu ändern. Dies widerspiegelt sich beispielsweise in der Entwicklung der Badewanne. Ursprünglich aus Zinn- oder Zinkblech gefertigt, folgten in rascher Folge Varianten aus emailliertem Gusseisen, Sanitärporzellan, Feuertont und schliesslich aus Stahlblech. Ende der 50er Jahre jedoch kamen die ersten Wannen aus glasfaserverstärktem Kunstharz auf den Markt und eine neue Formen- und Farbenvielfalt hielt Einzug ins Badezimmer. In der Folge gehörte das samstägliche Bad zur Routine der typischen mitteleuropäischen Familie. Dabei wurde nacheinander gebadet – im gleichen Badewasser, versteht sich. Erst in den 70er Jahren wurden das Wohnungsbad und die tägliche Dusche zur Selbstverständlichkeit.



Mitte des 19. Jahrhunderts entstand der Beruf des Installateurs.

Als Baden ein Luxus war: Noch lange wurde das Badewasser aus Sparsamkeitsgründen von den Kindern nacheinander benutzt.





Unsere Erfahrungen mit der Firma Pärli sind durchwegs positiv. Wir schätzen die Freundlichkeit der Mitarbeiter wie auch der Geschäftsleitung, können auf deren Zuverlässigkeit auf den Baustellen zählen und empfehlen auch aus diesen Gründen gerne das ganze Team unseren Kunden. Wir gratulieren der Firma Pärli herzlich zum Jubiläum!

Jan Gebert

Gebert Architekten AG, Biel

Herzlichen Glückwunsch zum 125-jährigem Firmenjubiläum. Seit vielen Jahren dürfen wir Ihren Weg begleiten. Unsere Zusammenarbeit ist angenehm und erfreulich, geprägt von einer vertrauensvollen und persönlichen Ebene. Dies zeugt von einer Firmenphilosophie, die den menschlichen Aspekt in den Mittelpunkt stellt. Wir freuen uns mit Ihnen auf eine weitere Fortschreibung Ihrer Firmengeschichte.



Patrick Baumann

Baumann + Khanlari Architekten, Nidau

DANKE FÜR

Schon meine Grossmutter pflegte zu sagen, wenn irgendwas im Haus nicht klappte: «Da müssen wir den Pärli kommen lassen.» Und das hat sich über Generationen hinaus gehalten! Kommt dazu, dass



Pärli nicht nur ein Tipp-topp-Unternehmen ist, sondern dass die Firma zu den wenigen Bieler Unternehmen gehört, die auch regelmässig etwas für die Kultur tun. Mit den jährlichen Ausstellungen in ihren Räumen im Bözingenfeld geben sie Künstlerinnen und Künstlern eine Chance, sich dem Publikum vorzustellen. Und Künstler mit Kunden zusammenkommen zu lassen.

Mario Cortesi

Publizist



Herzliche Gratulation zu 125 Jahren Erfolg! Die Pärli AG hat sich als Schweizer Familienunternehmung über fünf Generationen prächtig entwickelt, hielt sich immer auf dem neusten Stand der technischen Entwicklung und kann auf eine zufriedene Stammkundschaft zählen. Sie meistert Herausforderungen auf Grossbaustellen, kümmert sich fachmännisch auch um kleinere Umbauten und ist sofort zur Stelle im Service-après-vente. Wir spüren den guten Teamgeist der Paerli-Mitarbeiter, mit denen die SABAG-Mitarbeiter sehr gerne zusammenarbeiten. Wir wünschen allen eine dauerhafte und erfolgreiche Zukunft.

Hanspeter Jordi

VRP SABAG Holding AG Biel



Im Namen des ganzen Teams von ROTH Immobilien Management AG gratuliere ich unserem langjährigen Geschäftspartner herzlich zum 125-jährigen Jubiläum.

Ulrich Roth

Inhaber/CEO ROTH Immobilien Management AG



Herzliche Gratulation zum 125-jährigen Bestehen! Ein KMU über mehrere Generationen nachhaltig erfolgreich zu betreiben, verlangt grössten Respekt und Anerkennung. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Pärli AG schätzen wir sehr. Als Kunden werden wir immer zu unserer vollsten Zufriedenheit bedient. Ich zweifle deshalb nicht, dass auch die nächsten 125 Jahre für die Pärli AG erfolgreich verlaufen werden, und wünsche dazu alles Gute!

Marcel Oertle

Mitglied der Direktion Berner Kantonalbank AG



Bei der Firma Pärli schätzen wir die lokale Präsenz, die Professionalität und den guten Ausbildungsstand der Mitarbeiter und der Lehrlinge. Sie bearbeiten unsere kleinen

Projekte mit derselben Kompetenz und Präzision wie die Grossprojekte Tissot Arena oder den Neubau der Georg Fischer Machining Solutions in Biel. Bei Pärli weiss man was man hat: Qualität und Zuverlässigkeit.

Nik Liechti

Geschäftsleiter GLS Architekten AG

DIE BLUMEN!

Zum 125-Jahre-Jubiläum durfte Pärli zahlreiche Gratulationen entgegennehmen. Hier stellvertretend einige davon.



125 Jahre Pärli – eine typische Bieler Erfolgsgeschichte, zu welcher ich von ganzem Herzen gratuliere. Die Marke Pärli hat in Biel einen hervorragenden Ruf und kaum jemand, der sie nicht kennt. Das muss zuerst einmal jemand nachmachen!

Erich Fehr

Stadtpräsident



Pärli ist einer der grössten Haustechnik-Installationsbetriebe im Seeland und nimmt damit seit langem eine wichtige Stellung in der Entwicklung unserer Region ein. Als Unternehmer in fünfter Generation bin ich stolz darauf, dass unsere Firma seit Jahrzehnten partnerschaftlich mit der Pärli AG zusammenarbeiten darf. Herzliche Gratulation zum Firmenjubiläum – auf eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft!

Fabian Engel

F.+H. Engel AG & Präsident HIV
Kanton Bern, Sektion Biel-Seeland

WERBUNG MUSS SEIN

Von den frühesten Anzeigen über klassische Publireportagen und gediegene Broschüren bis hin zum top aktuellen Webauftritt – Pärli hat schon immer sämtliche Register moderner Kommunikation gezogen.



1920 Biel-Bienne-Lausanne-Milan:
Pärli setzt auf Expansion



1894

Unitas Closet: Im «Schweizer
Wirthe-Kalender» bricht die
Moderne an

1983 Der Zeit voraus:
Energie sparen mit Pärli



LOGO HISTORIE

1898

PÄRLI & BRUNSCHWYLER

1908

E. PÄRLI

1929

E. PÄRLI & Co.

1938

PÄRLI & C^{IE}

Um 1952

pärli+cie

1965

pärli+cie

1992

pärli



1992 Der Auftritt zum 100-Jahre-Jubiläum



2003 Pärli erobert das World Wide Web



2016 Ein Claim setzt sich durch

2017 Pärli auf allen Kanälen



Gesellschaftsvertrag:

Emil Albert Färlt von Hiespan
für die Verwaltung des Büch.

mit dem
 wird hierauf der
 und
Herrn Brunschweiler sein
 Herrschaften von Herrn Wasservorwerk
 wassersaft in hat ist fürte folgender
Schaftvertrag abgepfaffen worden
Dem Sir & Zweck.
 Brunschweiler seinen
 mit bej

1. Firma Sitz & Zweck.
 1. In einem Orte in Gemmezhofen vereinigen sich
 für die Jahre 1892, 1893, 1894, 1895, 1896, 1897, 1898, 1899, 1900, 1901, 1902, 1903, 1904, 1905, 1906, 1907, 1908, 1909, 1910, 1911, 1912, 1913, 1914, 1915, 1916, 1917, 1918, 1919, 1920, 1921, 1922, 1923, 1924, 1925, 1926, 1927, 1928, 1929, 1930, 1931, 1932, 1933, 1934, 1935, 1936, 1937, 1938, 1939, 1940, 1941, 1942, 1943, 1944, 1945, 1946, 1947, 1948, 1949, 1950, 1951, 1952, 1953, 1954, 1955, 1956, 1957, 1958, 1959, 1960, 1961, 1962, 1963, 1964, 1965, 1966, 1967, 1968, 1969, 1970, 1971, 1972, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 256

4. Verhältnisse der Genossenschaften unter sich
 Das wesentliche Merkmal der Genossenschaften ist die
 Selbstständigkeit der einzelnen Mitglieder bei der
 Verwaltung der gemeinsamen Angelegenheiten. In der
 Regel wird die Verwaltung der gemeinsamen Angelegenheiten
 durch einen Ausschuss von Mitgliedern besorgt, welcher
 von der Versammlung der Mitglieder gewählt wird. Die
 Versammlung der Mitglieder ist die oberste Gewalt in der
 Genossenschaft. Sie beschließt über die Aufnahme neuer
 Mitglieder, die Abgabe von Beiträgen, die Verwaltung der
 gemeinsamen Angelegenheiten, die Auflösung der
 Genossenschaft u. d. d. Die Mitglieder sind verpflichtet,
 ihren Beitrag zu zahlen und an der Verwaltung der
 gemeinsamen Angelegenheiten theilzunehmen. Die
 Genossenschaften sind in der Regel für die Dauer von
 15 Jahren aufgestellt. Nach Ablauf dieser Frist
 wird die Genossenschaft aufgelöst, es sei denn, dass
 die Mitglieder beschließen, sie zu erneuern.

Vor 125 Jahren

«Zwei Conto-Current-Credite» zu je 15000 Franken «behufs Gründung & Betreibung eines Installationsgeschäftes»: der Vertrag zwischen Emil Albert Pärli und Jean Brunschwyler.

pārli

PÄRLI AG

Renferstr. 4
2504 Biel

Tel. 032 344 05 05

info@paerli.ch

paerli.ch