

→ Curt Christian Dold
«I did it my way»

«Die Familie kommt für mich an erster Stelle»

Schon in jungem Alter hat Curt Christian Dold im Betrieb mitgearbeitet und die Abläufe von der Pike auf gelernt. Bevor er aber die Firmenleitung übernommen hat, ist er nach Südafrika ausgewandert. Mittlerweile kann der 73-jährige Curt Christian Dold auf eine langjährige Erfolgsgeschichte der Dold Gruppe zurückblicken. Trotz vollem Engagement für das Business stand für ihn die Familie aber immer an erster Stelle. Umso glücklicher macht es ihn, dass seine drei Söhne in der vierten Generation das Familienunternehmen auch in Zukunft weiterführen werden. Im Interview hat er uns an seinen Erfolgserlebnissen, aber auch schwierigen Zeiten im Laufe der Firmengeschichte teilhaben lassen.

Herr Dold, Sie haben die Entwicklung der Dold AG massgeblich geprägt. Worauf sind Sie besonders stolz in der 100-jährigen Geschichte?

Stolz bin ich, dass wir hier stehen, wo wir sind – als Firma, mit tollen, motivierten Mitarbeitern, und vor allem, dass meine drei Söhne voll und ganz hinter der Firma stehen. Sie machen alle mit Freude mit. Sie müssen nicht, aber dürfen und wollen. Ich wünsche mir, dass wir ein Familienunternehmen bleiben.

Nachdem Sie 1981 Geschäftsführer geworden sind, haben Sie 1996 die Firma Dold übernommen. Was war das für ein Gefühl, neuer Inhaber der Firma Dold AG zu sein?

Eine grosse Erleichterung. Als ich noch nicht im Besitz der Aktien war, stand ich die ganze Zeit unter Druck, die Firma könnte verkauft werden. Diese Situation war für mich sehr unbefriedigend, denn ich bin kein Verwalter. Wenn ich etwas mache, möchte ich, dass es vorwärtsgeht. Louis Mäder von Mäder Lacke hat davon Wind bekommen und wollte mich von der Dold AG weglocken und abwerben. Daraufhin habe ich meinem Vater ein Ultimatum gesetzt, entweder darf ich die Firma übernehmen oder ich bin weg. Nach einem Jahr

intensiver Verhandlungen habe ich meinem Vater die Firmenanteile zu 100% abgekauft. Dies war zu diesem Zeitpunkt ein sehr grosses finanzielles Risiko für mich, musste ich doch eine enorme Verschuldung auf mich nehmen. Geschenkt wurde mir nichts!

Sie waren bereits vor der Übernahme der Geschäftsführung mehrere Jahre in der Firma tätig. In welchem Bereich war das?

Ich habe bereits in jungen Jahren in der Dold AG gearbeitet. Unter anderem in der Produktion und so waren mir die internen Abläufe der Firma schon früh bekannt. Anschliessend war ich für ein Jahr in einer Lack- und Farbenfabrik in Norddeutschland tätig. Dort habe ich gelernt, wie eine Farben- und Lackfabrik funktioniert. Ich durfte in vielen Abteilungen mitarbeiten: im Labor, im Verkauf, in der Verwaltung. Vieles dort Erlernete konnte ich in der täglichen Arbeit bei der Dold AG gut einsetzen. Zurück in der Schweiz habe ich für vier Jahre berufsbegleitend eine betriebswirtschaftliche Ausbildung besucht. Während dieser Zeit war ich in unterschiedlichsten Funktionen in der Dold AG tätig.

Wie kam es dazu, dass Sie 1975 nach Kapstadt ausgewandert sind, und weshalb sind Sie zurück in die Schweiz gezogen?

Nach Absolvierung der HWV ging ich nach Sissach BL. Meine Familie mütterseits war an einer Weinhandlung beteiligt. Dort durfte ich als Verkaufsleiter einsteigen. Nach Erhalt des Weinhandelspatentes habe ich das Angebot für die Übernahme der Geschäftsleitung ausgeschlagen. Da mein Vater meinen Bruder dazu bewegt hatte, ein Chemiestudium wie er selbst zu absolvieren, war eigentlich früh schon vorgesehen, dass Richard, mein Bruder, die Dold AG zu einem späteren Zeitpunkt leiten und übernehmen sollte. Deshalb habe ich mich entschieden nach Südafrika, Kapstadt auszuwandern. Dort arbeitete ich für 2 Jahre im Controlling bei einer international tätigen Textilfirma mit über 3000 Mitarbeitern. Als es um die Verlängerung des Arbeitsverhältnisses ging, erhielt ich einen Hilferuf von meinem Vater, ich müsse unbedingt auf schnellstem Weg in die Schweiz zurückkommen. Die Dold AG war in dieser Zeit in arger Schieflage und ich müsse helfen, die Firma wieder auf Vordermann zu bringen.

Gab es schwierige Phasen in der Dold-Geschichte?

In meiner ersten Zeit nach der Rückkehr von Südafrika haben wir uns in einer mehr als nur prekären Situation befunden. Bevor ich wieder gestartet bin, haben 12 von 14 Kadermitarbeitern die Dold AG verlassen. So musste ich die Betriebsleitung, den Einkauf und auch den Verkauf im Alleingang übernehmen. Dank grossem Einsatz aller Beteiligten ist es uns jedoch gelungen, die Verlustphase hinter uns zu lassen.

Wie sind Sie zur IGP Pulvertechnik AG gekommen?

Die Dold AG war mit einem Fünftel Anteil Aktionärin der IGP. Nebst der Dold AG waren dies Gremolith, Landolt, Mäder und Schoch. 1988 hat die Firma Gremolith ihre Anteile an die IGP verkauft. Zu einem späteren Zeitpunkt entschlossen sich auch die Firmen Mäder, Landolt und Schoch, ihre Anteile zu verkaufen. Es ist mir gelungen, diese Firmenanteile zu übernehmen. Auch hier bin ich wieder ein grosses unternehmerisches Risiko eingegangen, musste ich doch eine sehr grosse Fremdfinanzierung eingehen, um alle Firmenanteile zu übernehmen. Diese Schuldenlast war zuweilen erdrückend, aber rückblickend kann ich mit grosser Zufriedenheit feststellen, dass alles gut aufgegangen ist.

Was ist ihr persönliches und das generelle Erfolgsgeheimnis der Dold AG?

Wir hatten schon immer einen sehr guten, persönlichen Austausch mit den wichtigsten



Curt Christian Dold

Rohstoffherstellern. So profitierten wir stets von den neuesten Rohstoffentwicklungen und hatten jeweils grossen Erfolg mit neuen Technologien. Für mich war der Kontakt mit den grössten Kunden enorm wichtig. Dadurch wusste ich, wo die Marktbedürfnisse lagen, und darauf haben wir unsere Organisation ausgerichtet. Innovation war schon immer der Treiber der Dold AG. Neben Produktinnovationen waren wir die Ersten, die ein ERP-System gemeinsam mit einem IT-Partner spezifisch für die Farben- und Lackindustrie entwickelt haben. Das Allerwichtigste sind jedoch die Mitarbeitenden, welche jeden Tag dafür sorgen, dass das Unternehmen erfolgreich sein kann.

Haben Sie noch eine lustige, spannende Firmenanekdote, die Sie uns erzählen möchten?

Durch einen persönlichen Kontakt wurde ich von einem russischen Geschäftsmann nach Sibirien eingeladen. Dort angekommen durfte ich eine Kühlschrankfabrik anschauen. Diese wollten ihren lösemittelhaltigen Lack durch ein wässriges System ersetzen. Der Jahresverbrauch lag bei etwa 3000 Tonnen. Wir entwickelten in vielen Laborstunden ein wässriges System, das den Transportweg bei sibirischer Kälte von bis zu -50 Grad unbeschadet übersteht und vor Ort appliziert werden konnte. Nach der ersten Lieferung von 20 Tonnen wurde die ganze Übung abgebrochen. Die Perestroika hatte sämtliche Generäle und Ansprechpersonen weggespült.

Was ist Ihr Wunsch bezüglich der Firma und Ihren Kindern?

Dass meine drei Söhne mit Leidenschaft und der gleichen Freude und Motivation die Dold Gruppe in die nächste Zeitepoche vorwärtskatapultieren.