

# LEBENS LAUF

Name:

Martin Vogel  
Gempenstrasse 17  
4413 Büren  
Tel. P: 061 933 06 27  
Tel G: 061 933 06 24  
Fax: 061 933 06 27  
Natel: 079 415 85 69



Zivilstand:

Geschieden  
2 erwachsene Kinder (Ariane und Patrick)

Schulbildung:

4 Jahre Primarschule in Basel  
4 Jahre Sekundarschule in Basel  
1 Jahr Berufswahlklasse Holz-Metall in Basel

Berufsbildung:

1976 – 1980 4 Jahre Mechanikerlehre bei der Firma Jrion in Riehen  
1980 – August 1981 Mechaniker bei der Firma Jrion  
August 1981 bis April 1982 Div. Firmen in Temporäreinsätzen  
Mai 1982 bis 1990 Firma Holzmag in Münchenstein, 4 Jahre Service Monteur ganze Schweiz – 4 Jahre Aussendienstmitarbeiter  
August 1990 Firmengründung

Hobbys:

Fussball (Senioren F.C.Zwingen)  
Seit 1970 bin ich aktiver und bekennender Fan des FC Basel.

Verwaltungsratsmandate:

Verwaltungsrat der Martin Vogel AG – Büren

Berufsverbände:

tencoswiss (Verband des Maschinen- und Werkzeughandels)  
Mitglied Gruppe Holz, und Kassarevisor Gesamtverband.  
HBT Holzbearbeitungstechnik Schweiz (Mitglied)

Gewerbeverbände:

Gewerbeverein Dorneckberg (16 Jahre im Vorstand davon 7 Jahre Vizepräsident und 8 Jahre Präsident, Ok-Mitglied von diversen Gewerbeausstellungen) Mitglied und Ehrenmitglied  
Kantonal- Solothurnischer Gewerbeverband (Vizepräsident Zentralvorstand), Verantwortlicher für die „Region Nord“ (Schwarzbubenland)  
Gewerbeverein Bubendorf (Mitglied)

- Arbeits- und Projektgruppen: „Vater“ des Schwarzbubentalers,  
Lehrbetriebsverbund des Forum Regio Plus und Promotion Laufental  
Imagekampagne Schwarzbubenland – Laufental des Forum Regio Plus und Promotion Laufental
- Vereine: Schwarzbubenland Tourismus (aktiver Einsatz als Standpersonal bei verschiedenen Gewerbeausstellungen und der HESO 2012)  
Forum-Regio-Plus  
FC Basel (Freimitglied)  
FC Zwingen (Aktivmitglied)  
FC Schwarz-Weiss Basel (Passivmitglied und Kassarevisor)  
TV St. Josef – Basel (Aktivmitglied)  
Die Antigge (Fasnachtsgesellschaft Basel Aktivmitglied)  
Ruesser 89 (Tambourengruppe Aktivmitglied)
- Musikgesellschaft Büren (Passivmitglied und ehemaliger Theaterspieler)  
Gemischter Chor (Passivmitglied)  
Natur- und Vogelschutzverein (Passivmitglied)  
Feldschützengesellschaft (Passivmitglied)
- Premium Park Supporters (FC Basel - Mitglied)  
FCB Fan – Club Regio  
FCB Fan – Club Bebbi  
FCB Fan – Club St. Jakob
- Andere Tätigkeiten: Sponsor von verschiedenen Veranstaltungen.  
Aktive Mithilfe bei Veranstaltungen, Messen und Vereinen im Bereich Service , Zulieferung und Standpersonal

In einfachen Verhältnissen bin ich, mit 2 älteren Brüdern und einer jüngeren Schwester, im Kleinbasel (Bläsiquartier) aufgewachsen. Die Wohnung hatte ein Etagen WC. Dusche oder Bad waren nicht vorhanden. Mein Vater arbeitete bei der Sandoz als „Fabrikarbeiter“ meine Mutter führte den Haushalt. Meine Eltern hatten einen Schrebergarten, wo vor allem Gemüse und Salate, für den Eigengebrauch, angepflanzt wurde. Wir „durften“ dort fleissig mithelfen. 1970 zogen wir von der Klybeckstrasse an den Ormalingerweg. Der neue Wohnort ist am Stadtrand im Bäumlihofquartier (Nähe Kraftwerk). Und zum ersten Mal hatten wir das WC in der Wohnung und ein Badezimmer mit Dusche. Sämtliche Schulen besuchte ich in den entsprechenden Schulhäusern der Quartiere.

Mein ehemaliges Berufsziel war Lokführer. Also war eine 4 jährige handwerkliche Ausbildung gefordert, Ich Entschied mich für den Mechaniker und schloss diese bei der Firma Jriion in Riehen ab. Die bauten Längskreissägen für die Holzbearbeitungsbetriebe also, Schreinereien, Zimmereien und Möbelindustrie usw.

Nach der RS jobbte ich ein wenig umher und ging dann zur Firma Holzmag in Münchenstein. Die Firma war im Handel von Holzbearbeitungsmaschinen tätig. Als Servicemonteur lieferte und montierte ich Neumaschinen aus, führte den Reparaturservice gesamtschweizerisch aus, wobei Bestellungen von Ersatzteilen auch zu meinem Ressort gehörten. Nach 4 Jahren erhielt ich die Gelegenheit in den Aussendienst zu gehen. Nun verkaufte ich, die von der Mechanik her bekannten Maschinen. Ich musste lehren, dass den Kunden nicht die Grösse des Kugellagers, sondern die Anzahl der verstellbaren Drehzahlen einer Kehlspindel und Stärke der Motoren usw. interessierte. So kam ich manchmal mit „kurzen“ Hosen aus einem Verkaufsgespräch. Was

geblieben ist, war meine Kundennähe und soweit als möglich montierte ich alle verkauften Maschinen selber.

Nach weiteren 4 Jahren hatte ich das Gefühl, ich könne in der Firma Holzmag nichts mehr bewegen. Die Faust im Sack machen und denken mein Chef ist ein Hornochse lag mir nicht. Ich machte eine Auslegeordnung und habe festgestellt, dass ich für die Holzbearbeitungsbranche ein Fachwissen und bereits gute Kundenkontakte hatte. Der Lokführer war in weite Ferne gerückt. Ich wusste auch, dass auf dem Markt immer wieder nach einer „fahrende Brikettierpresse“ nachgefragt wurde.

Eine auf einem Anhänger montierte hydraulische Maschine drückt die, vom Spänesilo des Schreiners abgesaugten Späne zusammen und macht so ein Holzbriketts draus. Das war es. Ich hatte die Idee. Ich startete eine Werbeaktion mit einer fiktiven Firma um den Markt auszuloten. Die Kundenadressen hatte ich ja von meinem Job her. Der Rücklauf war phänomenal. Anstelle dass die Kunden nach weiteren Infos verlangten, bestellten Sie meine Dienstleistung. Und jetzt? Aufträge und keine Maschine. Geld hatte ich nicht viel, nur das bisschen von der Pensionskasse. Eine Familie mit 2 Kindern war auch noch zu ernähren.

Mit meiner Idee fand ich eine Bank die mir den ersten Anhänger mit 2 Maschinen finanzierte. Das war 1990 in einer Wirtschaftlich flauen Zeit und mit 200'000 Arbeitslosen. Bald merkte ich, dass 2 Brikettierpressen zu wenig sind und baute ein Jahr später eine zweiten Anhänger mit 4 Maschinen. Um im Markt die Nische ganz auszufüllen baute ich ein weiteres Jahr später einen weiteren Anhänger ebenfalls 4 Maschinen. Und das bei einem Potential von lediglich 15'000 Betrieben in der Schweiz. Bald war ich auf dem Markt als „Vogel vo Büre“ bekannt.

Mittlerweile bieten wir nebst dem Lohnbrikettieren auch Absauganlagen an. Hier können wir auf die Generalvertretung der Dänischen Firma Nedermann Filtration zählen. Die Weltweite Nr. 3 auf Absauganlagen.

Doch es gab nicht nur gute Zeiten. Der Anfang war Hart. Da ich gesamtschweizerisch tätig war, ging ich am Montag auf Achse und kam in der Regel Freitags wieder nach Hause. Die Tage waren meist mit mehr als 12 Stunden Arbeit ausgefüllt. Die Hydraulischen Pressen hatten so Ihre Kinderkrankheiten und waren sehr oft defekt. Die Pressen habe ich meist selber repariert, vor Ort beim Kunden. Samstag und Sonntag hatte ich das Büro zu erledigen.

Wenn ich zurückdenke frage ich mich immer wieder; wie habe ich das nur geschafft, und das ohne grosse eigene finanziellen Mittel, ohne Marketingausbildung, und höheren Schulabschluss? Meine Erfolgsgeheimnisse sind:

- Eine einmalige Geschäftsidee
- Ein Ziel vor Augen
- Herzblut Herzblut und nochmals Herzblut
- Engagement und Mut
- Ausdauer ohne Ende, denn Edison hat die Glühbirne auch erst nach dem 1'000 versucht erfunden.
- Freude an der Sache
- Lernerfolg bei Duing
- Auf den Bauch hören
- ein intaktes Netzwerk, ich muss nicht alles wissen, aber wissen wo wer es weiss.
- Sich immer für die Sache einsetzen.

Ich freue mich weiterhin für Sie tätig zu sein.