

Sein Wäschesack schützt vor Viren – die Kasse klingelt wie nie zuvor

Ruedi Arnolds Erfindung vermindert das Ansteckungsrisiko durch kontaminierte Wäsche in Spitälern und Altersheimen. Aktuell macht er das Geschäft seines Lebens.



Kann sich vor Bestellungen kaum retten: Ruedi Arnold in der Lagerhalle seiner Firma in Worblaufen. Foto: Christian Pfander

Draussen sorgt sich die Schweiz wegen des **Coronavirus**. Und drinnen im Sitzungsraum seiner Chemie AG streicht Ruedi Arnold über eine gelbe Plastiktasche. Genau dieses Ding ist für ihn eine Antwort auf den Umgang mit den unsichtbaren Krankheitserregern. «Dieser Sack da», sagt der Unternehmer und raschelt dabei aufgeregt, «macht das Waschen in Grossbetrieben sicherer. Der Sack öffnet sich erst in der Waschmaschine – und das selbstständig!»

Für uns ist das Coronavirus eine Gefahr. Für Ruedi Arnold ist es vor allem eine Chance. Eine Chance, um die Dinge zu benennen, die ihn als Unternehmer schon so lange umtreiben. So spricht Arnold von der Hygiene, die dank seines wasserlöslichen Sacks bei den vielen Arbeitsschritten in Grossbetrieben garantiert ist. «Eine Ansteckung von Spitalmitarbeitern kann so verhindert werden.» Er zitiert zudem Untersuchungen, die Viren auf der Waschmaschinenoberfläche gefunden haben sollen, weil herkömmliche Wäschesäcke geöffnet werden mussten. Und er berichtet von kontaminierten Bettlaken, die noch drei Stunden lang ansteckend sein können. Er könnte ewig so weitermachen.

Ruedi Arnolds Zeit ist gekommen. Oder besser: die Zeit seiner Erfindung. Der Sack Solvo, patentiert 1998. Seit das Coronavirus die Schlagzeilen dominiert, kann er sich vor

Bestellungen kaum retten. Der Zähler steht aktuell bei plus 40 Prozent. Und mit jedem Tag, an dem sich die Lage im Land verschärft, wird die Nachfrage nach seinem Produkt steigen. Sein Personal stockt Arnold gerade von 17 auf etwa 25 Personen auf, das bestehende Lager an 350'000 Säcken will er verdoppeln. Seine Partner in England produzieren in diesen Stunden auf Hochtouren. Erhöhen könnte er problemlos auf über eine Million. Auf Ruedi Arnold wartet das Geschäft seines Lebens.

Schlaflose Nächte und Momente des Triumphs

Wäscheguru nennen sie ihn in der Branche. Geht es um saubere, keimfreie Textilien für Spitäler und Altersheime, ist Arnold mit seiner Berner Firma in der Schweiz führend. Viren, Bakterien, Keime bekämpft der 62-Jährige seit über 30 Jahren. Er weiss, mit welchen Mitteln den Krankheitserregern beizukommen ist. Und er hat ein Niedertemperaturverfahren entwickelt, das nicht nur den Energieverbrauch verringert hat, sondern auch den Einsatz von Chemikalien.

Sein Liebling aber, sein Produktfavorit, das ist der Solvosack. Dass dieser nun gefragt ist, erfüllt ihn mit Stolz und mit besonderer Genugtuung. Denn der Sack begleitet Ruedi Arnold seit einem Vierteljahrhundert. Zahlreiche schlaflose Nächte und Momente des Triumphs hat er ihm beschert. «Tränen, Freude, alles!», sagt er.

Auf einer Reittour durch den Schwarzwald ist ihm die Idee einst zugefallen. Einen wasserlöslichen Wäschesack gab es zwar bereits, ein Produkt aus den USA. «Aber das Problem war», erzählt Ruedi Arnold, «dass Teile des Plastiks sich nicht auflösten und die Abflussrohre verstopften.» Arnold und ein befreundeter Chemiker wollten es anders machen, so, dass sich der Sack nur an einem wasserlöslichen Streifen öffnen würde, damit der Rest dann entsorgt werden könnte.



Er ist robust und löst sich trotzdem im warmen Wasser auf: Wäschesack Solvo. Foto: Christian Pfander

Die Idee war gut, die Realisierung schwierig. Denn dieser simple Sack hatte ein vertracktes Anforderungsprofil. So sollte er sich bei Kontakt mit warmem Wasser von aussen an einer Naht öffnen, gleichzeitig aber beim Transport von nasser Wäsche innen reissfest und robust bleiben. «Die Haltbarkeit, das war lange unser grosses Problem.» Nach drei Jahren Tüftelei, die eine Viertelmillion Franken gekostet hatte, musste er sich schliesslich bei Prototyp 130 ernsthaft fragen, ob das Ganze seinem KMU nicht einmal gar das Genick brechen könnte.

Die Preise zu erhöhen, kommt für ihn nicht infrage

Doch Ruedi Arnold, diplomierter Laborant und Verkaufsleiter, hielt durch. Irgendwann hatte er den richtigen Sack, den richtigen Polymerstreifen, der sich im richtigen Moment auflöst. Und der Chef der Chemie AG aus Worblaufen bei Bern trat damit an die Öffentlichkeit – und diese bestand aus gerade mal 25 Fachmitarbeitern im Altersheim von Villmergen AG. Sie waren es, die die Präsentation seiner Weltneuheit nicht uninteressiert zur Kenntnis nahmen.

Die Nachfrage sei bald da gewesen – sogar in Australien, sagt Arnold. «Wir merkten jedoch, dass wir den Sack besser bewerben mussten.» In den Jahren danach wurde der Solvosack zum solid verkauften Produkt im Angebot des Betriebs, zu einem Bestandteil in vielen grossen Waschküchen des Landes.

Einige Betriebe scheinen aber noch heute auf den Solvosack verzichten zu können. Ruedi Arnold schüttelt bei dieser Vorstellung den Kopf, scheint die Viren sehen zu können, die beim Öffnen eines Wäschesacks umherschwirren.

Er sitzt scheinbar auf Gold

Doch geht es nach dem Unternehmer, dürfte zumindest dieser Virenherd bald der Vergangenheit angehören. Er ist bereit zu liefern. An alle. Auch Private. Die Preise dabei wegen der gesteigerten Nachfrage zu erhöhen, kommt für ihn nicht infrage. «60 Rappen pro Sack, das bleibt», sagt er. Er sei zwar Unternehmer, wolle natürlich Geld verdienen, aber sich am Coronavirus zu bereichern, sei nicht seine Schublade. Auch Hamsterkäufe von einigen wenigen werde er nicht zulassen. Letzte Woche bot ihm ein Unbekannter 50'000 Exemplare Mundschutz an – zu überhöhten Preisen. Ruedi Arnold lehnte ab. Dabei hätte er bei einem Weiterverkauf Gewinn machen können. «Aber das ist eben nicht mein Stil.»

Desinfektionsmittel für die Hände, für harte Oberflächen, für Textilien. Alle diese Produkte, die Keime abwehren, vernichten, unschädlich machen, stapeln sich im Lager seiner Firma. Von seinem Büro aus kann er direkt durch ein Fenster darauf runterschauen.

Zweistellige Millionenumsatz – Tendenz steigend

Er hätte nie geglaubt, dass sich eines Tages Menschen um genau diese Produkte, die er schon so lange hortet und einsetzt, streiten. Doch mit diesem Coronavirus, das die Schweizerinnen und Schweizer innert Tagen zu einem Volk von Virologen gemacht hat, sitzt er scheinbar auf Gold. Der zweistellige Millionenumsatz, den seine Firma macht, dürfte sich in diesem Jahr erhöhen. Dazu wird auch sein Sack beitragen. Seine Erfindung.

Diese könne bald vielleicht noch wichtiger werden, behauptet Arnold. «Denn falls es mal einen Engpass bei den Desinfektionsmitteln geben würde... Der Solvosack eignet sich sehr gut zur sicheren Lagerung von kontaminierter Wäsche.» Da ist er wieder ganz der begeisterte Verkäufer.