

Erinnerungen

Beim zweiten Anlauf

von Steve Verney, Gründer JS Humidifiers

Steve Verney gründete JS Humidifiers 1982 in London. Das „J“ steht für Jackie, Steves Frau, das „S“ für Steve. Im Jahr 1994 zog das Unternehmen von London an die südenglische Küste nach Rustington, West Sussex. Dort ist es auch heute noch ansässig - seit 2011 als Teil von Conair, jetzt firmierend als Conair Ltd.





„Wir waren immer bodenständige Ingenieure, keine Blender. Qualität und Service standen an erster Stelle. Wir waren nie Golfer – zu langweilig – aber wir sind immer gesegelt! Segeln verbindet Technik, Leidenschaft, Spass und Teamgeist, die Markenzeichen meines Unternehmens JS Humidifiers. Das Unternehmen hatte sogar seine eigene Yacht «Juliet Sierra», der nautische Name für unsere Firmeninitialen.“

Ich habe JS Humidifiers 1982 in London gegründet. Es begann mit einem Produkt und einer Angestellten: meiner Frau Jackie. Die Firma befand sich in meiner Garage, kaum jemand glaubte an meinen Erfolg. Freunde sagten: „Steve, in Grossbritannien regnet es fast jeden Tag, warum sollte jemand der Luft noch mehr Feuchtigkeit hinzufügen?“

Im ersten Geschäftsjahr machten wir 41'725 £ Umsatz, hauptsächlich in der Druck- und Textilindustrie. Ich war aber überzeugt, dass meine JetSpray-Technologie Vorteile gegenüber der Konkurrenz hatte. Mein System basierte auf

Druckluft, durch die Leitungswasser direkt zerstäubt wurde. Es brauchte also keinen Wassertank, der immer keimfällig war. Dadurch war JetSpray hygienischer als als andere Lösungen im Markt.

Tatsächlich wurde JetSpray ein Bestseller. Ich brauchte Unterstützung und stellte meinen Bruder Mike an, der damals in Australien Cricketbälle verkaufte.

Unser Umsatz verüffachte sich im zweiten Jahr unseres Bestehens also brauchten wir mehr Leute. Rik Prowen, ein Lehrer für Naturwissenschaften, der zunächst in den Schulferien für uns arbeitete, quittierte seinen Job um ab 1. Januar 1985 Vollzeit für uns zu arbeiten. Rik wurde zu einem wichtigen Mitglied meines Spitzenteams.



Mike Verney

Es regnete weiter in England und wir wuchsen weiter – trotz aller Unkenrufe. Mit JetSpray fanden wir nun Kunden auf der ganzen

Welt. Gleichzeitig übernahmen wir den Vertrieb ausländischer Marken. Mit diesem breit gefächerten Portfolio wurde JS in Grossbritannien zum Marktführer für gewerbliche Luftbefeuchtungssysteme. 1994 erhielten wir die Möglichkeit, den weltbesten Dampfbefeuchter, den Defensor Mk4, zu vertreiben. 2003 betrug unser Umsatz 5 Millionen £.

Der Mk4 war sowohl für JS als auch für die Walter Meier Holding, die Besitzerin von Defensor, ein Glücksfall. Doch das passte nicht allen. Wie William Shakespeare einst schrieb: „Der Weg der wahren Liebe ist nie ganz eben.“ 2003 trat die Firma AxAir, die aus der Fusion von Defensor und Condair hervorgegangen war, an mich heran: Sie wollten ihr gesamtes Sortiment in Grossbritannien verkaufen und zu diesem Zweck unsere Firma kaufen! Doch ich war nicht bereit, JS zu verkaufen – wir hatten zu viel Spass daran, unabhängig zu sein. Also beendeten wir unsere Partnerschaft mit AxAir. Wir fanden Alternativen und setzten unser Wachstum fort.

2010 erzielten wir mit 65 Mitarbeitenden knapp 9 Millionen Pfund Umsatz. Indirekt blieben wir mit der Walter Meier Holding in Kontakt, da wir Leuten wie Martin Jola und Ruedi Strebel immer wieder auf Messen und Konferenzen begegneten. Ich schätzte sie als Experten aus unserer Defensor-Zeit. Unsere Tür stand immer offen für Defensor und Condair, schliesslich waren sie die

weltweit führende Marken in der Luftbefeuchtung und wir hatten grossen Respekt vor ihrer technischen Professionalität. So erfuhr ich irgendwann, dass Silvan Meier, der damals als Leiter viel frischen Wind in die Walter Meier Holding brachte, sich gerne mit uns treffen wollte.

Im September 2010 trafen Rik, Jackie, Mike und ich Silvan und seinen CFO Jochen Nutz im Hotel Baillifscourt am Climping Beach, wo wir immer unsere allerwichtigsten Geschäftspartner trafen. Als Silvan das Wort ergriff, wurde uns sofort klar: Dieser Mann hat eine Vision und teilt unsere Leidenschaft für Luftbefeuchtung! Er wollte ein globales Unternehmen mit einem gebündelten Fachwissen aus aller Welt gründen! Und er liess keinen Zweifel daran, dass er nach Grossbritannien zurück-

kehren wollte, am liebsten mit uns.

Ich war zu diesem Zeitpunkt 60 Jahre alt. Ich erinnerte mich an meinen Vater, der frühzeitig in den Ruhestand gegangen war und danach noch ein schönes, langes Leben als Pensionär genossen hatte. Es wäre toll, es ihm gleich zu tun, dachte ich.

Also beriet ich mich mit Jackie, Mike und Rik. Wir alle sahen in den Plänen von Silvan auch eine Chance für unsere Mitarbeitenden, die Teil eines weltweit führenden Unternehmens würden, mit Möglichkeiten, die JS allein nie bieten konnte.

Wir gingen zurück in den Sitzungssaal und ich drehte den Spieß um. Ich erinnerte Silvan an die erfolglose Übernahmediskus-

sion im Jahr 2003. Dann sagte ich ihm, dass die Situation nun eine andere wäre und wir einem Verkauf nicht abgeneigt wären, falls die Konditionen stimmten.

Wir wurden uns schnell einig und freuten uns 2011, Teil der Walter Meier Holding zu werden. Um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten, blieben Jackie und ich ein weiteres Jahr im Unternehmen und Rik noch zwei Jahre, um das Rebranding zu Condair zu managen. Die meisten unserer Kolleginnen und Kollegen arbeiten heute noch bei Condair, und einige, wie Tony Fleming, Carl und Debbie Batchelor, Nat Wheeler und Duncan Buxton, sind in der internationalen Gruppe tätig. Das Unternehmen floriert weiterhin - es hat sich für alle Beteiligten gelohnt.

Wir von der alten Garde haben Condair verlassen – wir und Juliet Sierra. Sie ist mit uns gekommen. Wir haben uns vom Geschäft verabschiedet, aber segeln tun wir immer noch leidenschaftlich gern – ob bei Sonnenschein oder Regen.“



Von links nach rechts:
Tim Scott, Silvan Meier, Oliver Zimmermann, Tony Fleming