

## Der Fliegentöter

Thomas Updike, Chef der Firma Aeroxon, die ein einfaches wie perfektes Produkt erfand

Man zieht sie aus der Rolle und hängt die klebrige Spirale an die Decke. Vor hundert Jahren hat der Urgroßvater von Thomas Updike den Fliegenfänger entwickelt. Ein auf Anhieb und bis heute perfektes Produkt.

HELMUT SCHNEIDER

**Waiblingen.** Wer kennt die Psychologie der Fliege besser als der Fliegentöter! Daher weiß Thomas Updike, dass die Fliege stets auf dem Rand des Glases landet und sie nicht leidet, wenn sie ihm auf den Leim gegangen ist und an der Klebespirale binnen zwei bis drei Stunden stirbt. Updikes Urgroßvater hat den Fliegenfänger vor hundert Jahren erfunden, ohne dass bis heute Grundlegendes an ihm verbessert wurde – das perfekte Produkt quasi.

In der Bahnhofstraße in Waiblingen hat die Doppelfirma Aeroxon/Kaiser ihren Sitz. Sie gehört zusammen und hat doch miteinander nichts zu tun. Der Firmengründer namens Kaiser war Konditor, produzierte Kaisers Hustenbonbons. Und erfand – weil Konditoreien nun mal Insekten anziehen – so nebenbei ein Mittel, ihrer Herr zu werden.

Allein über die besondere Beschaffenheit des Leims und die Spiralform des Fliegenfängers kann Updike lange philosophieren. Und darüber, dass mancher schwäbische Tüftler seinerzeit durch Versuch und Irrtum eine Lösung fand, welche die Wissenschaft erst Jahrzehnte später erklären konnte – das räumliche Sehen der Fliege etwa.

### Zur Person

**Geburtsjahr/-ort:** 1962 Morristown/US-Staat New Jersey

**Familienstand:** verheiratet, drei Kinder (Sohn 20, Tochter 18, Sohn 16)

**Hobbys:** Skifahren, Segeln – „aber eigentlich mein Beruf“

**Lieblingsbuch und/oder Autor:** Fiktionbücher (etwa Dan Brown) und Tageszeitungen, jeden Morgen eine dreiviertel Stunde lang

**Lebensspeise:** ein richtig gutes Steak – wie in den USA, Vorspeisen, und: „Ich liebe Fast Food“

**Traumland:** Schwabenland

**Vorbild:** mein Vater

**Berufswunsch als Kind:** Vieles und damit nichts Bestimmtes.



**DIE MACHER**

THOMAS UPDIKE  
IN WAIBLINGEN

Familienunternehmen prägen die Wirtschaft. Wir stellen Beispiele aus dem Südwesten vor und zeigen, welche Menschen dahinter stecken. (Folge 59)

Thomas Updike im spärlich eingerichteten Besprechungszimmer seiner Firma mit einem Aeroxon-Werbeplakat. An der Wand hängen die Portraits der jeweiligen Firmenchefs, hier das seines Vaters und Vorbilds John Updike. Foto: Helmut Schneider

Updike wird „Apdaik“ gesprochen – das klingt nicht sehr schwäbisch und ist es auch nicht. Die schwäbische Mutter des heutigen Firmenchefs lernte in den USA den Kaufmann John Updike kennen, ihren späteren Ehemann. Dass der wie der 2009 verstorbene Schriftsteller und häufige Nobelpreisnominierter hieß, brachte ihm in den USA häufig Verwechslungen und Ehrerbietungen ein. Denn der Name Updike ist auch dort sehr selten.

Thomas war 1964 zwei Jahre alt, als die Erbverhältnisse in der Firma geklärt und sein Vater gebeten wurde, in Waiblingen einzusteigen. John Updike kam, sprach kaum Deutsch, brachte dafür umso mehr Vertriebserfahrung mit und erweiterte das Produktspektrum. Aeroxon produzierte fortan auch die Fliegenklatsche sowie Ameisenköderdosen und später Fallen für Kleider- und Lebensmittelmotten. 40 Pro-

dukte hat die Firma heute im Programm. Auch deshalb, weil der Handel von einem Anbieter möglichst ein Vollsortiment verlangt. So macht der Fliegenfänger nur noch zehn Prozent des Aeroxon-Umsatzes aus. Die Verkaufsmenge ist aber über Jahre so stabil wie es vermutlich die Fliegenpopulation und der Verdross darüber auch sein wird.

Im Kampf gegen, wie es der Firmenchef typologisch sauber umreißt, „fliegende und kriechende Insekten sowie Motten“, ist ihm nicht jedes Mittel recht. Die Waiblinger setzen schon immer auf Bio. Und sie blieben diesem Grundsatz auch zu einer Zeit treu, da das Wort und das Gesundheitsbewusstsein noch nicht so in Mode waren.

Noch erstaunlicher, dass John Updike, der Amerikaner, in dieser Sache so gar nicht amerikanisch war. Die Amerikaner erledigen die Lästlinge bis heute ausschließlich mit

der chemischen Keule aus der Spraydose. In Deutschland aber wurden vor zehn Jahren noch 60 Prozent der Gift zur Strecke gebracht, heute sind es nur noch 30 Prozent. Der hundert Jahre alte Fliegentöter wird damit von der Geschichte gewissermaßen bestätigt.

Im schnörkellos-sachlichen Besprechungsraum der Firma hängen neben einer Luftaufnahme des Firmenareals auch die Portraits der Vorgänger an der Wand. Der Vater ist für Thomas Updike nach wie vor Vorbild. Und die Familienfirma bedeutet für ihn wie so vielen seiner Klasse Freiheit und Verantwortung in einem. „Man ist seines Glückes Schmied“, sagt er, „aber auch seines Unglückes Schmied.“ Mit zwei, drei Fehlentscheidungen könne man ruinieren, was drei Generationen vor ihm aufgebaut haben. Wer seine Arbeit und seine Aufgabe in

dieser Tradition betrachte, lässt sich nicht so schnell von kurzfristigem Denken nervös machen oder verführen. Genau das macht für ihn den Unterschied zum Großunternehmen und zum Manager aus.

Der Fliegenfänger ist ein vollendetes und von drei Dutzend Firmen weltweit übernommenes Produkt. Bei den anderen Kampfmitteln sind Innovationen drin. Updike verweist auf die Kleidermotte, die früher mit unangenehm riechenden Mottenkugeln, dann mit Mottenpapier und inzwischen damit bekämpft wird, dass man ihr mit einem Sexuallockstoff eine Falle stellt.

Oder die Lebensmittelmotte – früher kaum bekannt, inzwischen aber häufiger und ungebeter Gast in

### Seines Glückes Schmied – aber auch seines Unglückes

mancher Speisekammer. Und weil die Globalisierung auch vor der Tierwelt nicht Halt macht, ist der asiatische Marienkäfer bis auf die Schwäbische Alb vorgedrungen, in den USA sei er schon eine regelrechte Plage, sagt Thomas Updike.

Er war früher öfters mit seinen Eltern im Land seiner Geburt, hat auch eineinhalb Jahre in Boston studiert, nach dem Abitur in Stuttgart und dem Studium der Fertigungswirtschaft in Reutlingen. Außer einem „verhandlungssicheren“ Englisch ist aber nicht viel Amerikanisches am schwäbischen Macher Thomas Updike hängen geblieben.

Auch davon weiß er Überraschendes zu erzählen. Und erst zum Wetter. Denn das ist für ihn kein Allerweltsthema, sondern fast so etwas wie eine betriebliche Existenzgrundlage. Nachts über 22 Grad, tags über 32 Grad und öfters Regen – so mögen es Menschen nicht unbedingt, aber die Fliegen. Und so mag es dann auch der Fliegentöter.

### Zum Unternehmen

**Gründung:** Im Jahr 1911 Marken Anmeldung für den Fliegenfänger

**Firmensitz:** Waiblingen

**Branche:** Schädlingsbekämpfung

**Umsatz:** 30 Millionen Euro, davon 19,4 Millionen bei Aeroxon

**Mitarbeiter:** beide Firmen beschäftigen in Waiblingen 120 Mitarbeiter und in Tschechien 50; auf Aeroxon entfallen dabei rund 100.

**Standorte:** Waiblingen, Tschechien, Vertrieb in Österreich

**Auslandsmärkte:** Europa, einschließlich Russland, teilweise auch Japan