

## «Ich möchte gerne mal erleben, was Langeweile ist»

**Bernhard Kunz führt seit diesem Jahr keine Liquidationen mehr durch. In über 40 Jahren hat er bei Hunderten Firmen die Insolvenz verhindert, indem er Damenstrümpfe, Spitalbetten oder Michel-Jordi-Uhren an neue Besitzer vermittelte.**



---

Martina Cantieni.

---

Bernhard Kunz hat sich in seiner Tätigkeit als Liquidator viel Wissen aus den unterschiedlichsten Branchen angeeignet. Bild: Paco Carrascosa

Wie so vieles im Leben hat auch die berufliche Laufbahn von Bernhard Kunz mit einem Zufall begonnen. Um ein bisschen Geld für die bevorstehende Auswanderung nach Australien zu verdienen, heuerte er Anfang der 1970er-Jahre vorübergehend in einem Teppichgeschäft an. Doch das Geschäft lief nicht, und schon bald mussten die Waren liquidiert werden. «Ich wusste damals nicht einmal, was liquidieren bedeutet», sagt Kunz und lacht. Offenbar hat es der damals gut 20-jährige aber schnell verstanden, denn die Liquidation der Teppiche verlief so erfolgreich, dass ein Lieferant auf ihn aufmerksam wurde und ihm gleich einen weiteren Auftrag vermittelte.

1976 gründete der heute 65-Jährige die Bernhard Kunz Liquidations AG und legte damit den Grundstein zu einer erfolgreichen Karriere: Über vier Jahrzehnte lang führte seine Firma in der ganzen Schweiz Hunderte grosse und kleine Liquidationen in nahezu allen Branchen durch.

### **Für diesen Beruf gibt es kein Lehrbuch**

Nun hat Bernhard Kunz aber einen Schlussstrich gezogen, wenn auch nur einen sanften. Infolge ungelöster Nachfolge führt sein Unternehmen mit Hauptsitz in Regensdorf seit Anfang Jahr keine Liquidationsverkäufe mehr durch, steht interessierten Unternehmern aber weiterhin beratend zur Seite. «Meine Frau und ich haben in den letzten vier Jahrzehnten sehr viel gearbeitet, oft von Montagmorgen um 6 Uhr bis Samstagabend spät. Und manchmal zusätzlich noch am Sonntag.» Irgendwann sei einfach genug. «Ich möchte gerne mal erleben, was Langeweile ist», sagt Kunz. Denn so etwas habe er weder in seinem Beruf noch in seinem Privatleben je kennengelernt.

«Ich hatte fast jeden Tag einen anderen Arbeitsweg und mit einer neuen Branche zu tun. Mehr Abwechslung geht nicht.»

Wenn Bernhard Kunz von unterschiedlichen Branchen spricht, ist das nicht nur so daher gesagt. Tatsächlich gibt es fast keine Sparte, mit der er sich beruflich nie befasst hat. «Ich bin zwar nirgends zu 100 Prozent sattelfest, weiss aber von fast allem ein bisschen», erzählt der 65-Jährige. So hat er sich zeitweise intensiv mit verschiedenen Steinsorten befasst, als es um die Liquidation eines Ladens für Edelsteine ging, und sich kurz darauf wieder mit den unterschiedlichen Modems einer Telecomfirma und der Liquidation eines Spitals auseinander gesetzt. «Man muss stets wissen, wo der Markt für die zu liquidierenden Waren ist», sagt der Regensdorfer. Jedes Geschäft sei anders. «In diesem Beruf braucht man viel Fantasie, denn ein Lehrbuch gibt es nicht.» Vielfach hat er auch eine Fachperson hinzugezogen. «In der Damenboutique konnte ich zwar beurteilen, welche Waren qualitativ hochwertig sind, doch ob etwas gerade «en vogue» ist, konnten andere besser einschätzen.»

### **Für Kurt Aeschbacher verkaufte er Foulards**

In all den Jahren hat sich die Liquidationsfirma einen Namen in der ganzen Schweiz gemacht. Deshalb war Inhaber Bernhard Kunz auch in diversen Fernsehsendungen zu Gast - etwa bei Kurt Aeschbacher. Dieser Auftritt verhalf ihm gleich zu einem weiteren Auftrag. «Aeschbacher hat mich kurz nach der Sendung gefragt, ob ich für sein eigenes Geschäft eine Liquidation durchführen könne und so habe ich seine Foulards verkauft», erzählt Kunz.

Der Fernsehmann war nicht der einzige Prominente, der auf die Arbeit und das Wissen von Bernhard Kunz vertraute. Als 2003 der Hype um Michel Jordis Uhren mit Kühen- und Edelweissmotiven definitiv vorbei war, rettete die Regensdorfer Liquidationsfirma den bekannten Geschäftsmann vor dem drohenden Konkurs. «Wir haben im Hotel Schweizerhof beim Zürcher Hauptbahnhof eine Art Laden aufgebaut», erinnert sich Kunz. «Während dreier Wochen sind die Leute bis auf den Bahnhofplatz angestanden. Zu dieser Zeit haben wir alle 30 Sekunden eine Michel-Jordi-Uhr verkauft.»

Doch nicht alle Liquidationen liefen über mehrere Wochen. Bei Restaurants oder Hotels dauerte das Ganze meist nur wenige Stunden. «Gab es zum Beispiel einen Weinkeller, so haben sich die Leute um die besten Flaschen geprügelt», sagt Kunz. Und als vor einigen Jahren ein Schloss kurz vor dem Konkurs stand, campierten die Leute ausgerüstet mit Decken und Kaffeekannen vor Ort.

### **Ein Konkurs ist keine Schande**

Inventar aus Schlössern, berühmte Uhren, Edelsteine oder wertvolle Weinflaschen: Für einen Aussenstehenden wäre es eigentlich nahe liegend, dass sich der Chef die besten Stücke jeweils selbst gekauft hat. Doch Kunz winkt entschieden ab. «Ich habe mich bewusst immer abgegrenzt und bin allgemein kein warenbezogener Mensch.» Für ihn sei es immer das Wichtigste gewesen, dass er für seine Auftraggeber einen guten Abschluss machen konnte. «Wenn jemand in dritter oder vierter Generation ein Geschäft führt und vor dem Konkurs steht, fühlt er sich oft als Versager. Dabei ist meist einfach der Markt nicht mehr der gleiche wie vor einigen Jahrzehnten», erzählt Kunz. Sein Ziel sei es immer gewesen, dass sein Auftraggeber nach der Liquidation wieder mit geradem Rücken durchs Dorf laufen konnte. Und das hat Kunz mit seinem Geschick als Verkäufer, als Administrator und seinem Wissen im Marketing meist auch geschafft.

### **Auswandern ist vorerst kein Thema**

Trotz seines Erfolgs ist der gebürtige Innerschweizer bis heute bescheiden geblieben. Und jetzt, da er und seine Frau beruflich kürzer getreten sind und wieder mehr Zeit für ihre einstigen Auswanderungspläne hätten, möchten sie am liebsten einfach in ihrem Haus in Regensdorf bleiben. «Eigentlich waren wir all die Jahre genug unterwegs», sagt Bernhard Kunz, «aber wer weiss schon, was morgen ist». (Zürcher Unterländer)