

Was macht einen Unternehmer zum Unternehmer? Entschlossenheit? Tatkraft? Disziplin? Das sind zwar alles wesentliche Voraussetzungen für den Erfolg. Das Wichtigste aber ist: Ein Unternehmer wittert dort Chancen, wo andere nur die Risiken sehen. Mit seinem geschäftlichen Weitblick hatte Gottlieb Nestle eine Marktlücke erkannt, nämlich hobelfähige Ware bei den Sägewerken aufzukaufen und weiterzubearbeiten.

Bisher hatten die Zimmerleute vier Arbeitsgänge benötigt, um das Holz zu hobeln. Kaufte sie jetzt das mit der modernen vierseitigen Hobelmaschine bereits bearbeitete Holz, konnten sie viel Zeit und Aufwand sparen. So kam es zu einer raschen Entwicklung des jungen Unternehmens. Zum Kundentamm zählten bald nicht nur Abnehmer aus dem näheren Einzugsgebiet, sondern aus der Pfalz, aus Hessen und dem Ruhrgebiet.



NESTLE

besser vermessen

DIE MARKTLÜCKE SUCHEN UND FINDEN



Das Unternehmen in den 30er Jahren