

**Erinnerungen**

# Wasser- aufbereitung «as a Service»

*von Uwe Draabe, ehemaliger Eigentümer und Geschäftsführer von  
DRAABE, Hamburg*

Uwe Draabe ist der Sohn von Hans-Jürgen Draabe, der 1949 in Hamburg die Firma DRAABE gründete. Als Alleinimporteur für Defensor stieg DRAABE zum führenden Anbieter für Luftbefeuchtungssysteme in Deutschland auf. 1982 präsentierte Uwe Draabe die erste Eigenentwicklung des Unternehmens: einen transportablen Reinwasser-Container mit Umkehrosmose, den DRAABE in einem innovativen Mietsystem vertrieb. Nach dem Verkauf von DRAABE 2002 an die Walter Meier Holding baute Uwe Draabe – seiner Leidenschaft folgend – die kleine, feine Draabe Technologies GmbH auf, mit der er heute erfolgreich Schallplattenwaschmaschinen entwickelt und weltweit verkauft.

Mein Vater war schon bei meiner Geburt Generalimporteur für Defensor in Deutschland. Ich bin also mit Luftbefeuchtern aufgewachsen. Selbst in meinem Kinderzimmer stand ein Defensor Junior.

Ich habe früh angefangen, in der Firma meines Vaters zu jobben. Es gab viel zu tun, denn das Geschäft mit Defensor lief prächtig, vor allem den 505-er verkauften wir sehr gut. Zu Studenienzeiten war ich viel für DRAABE in Sachen Defensor unterwegs. Zum Beispiel habe ich Luftbefeuchtungsanlagen in Betrieb genommen oder Servicearbeiten durchgeführt.



Ende der 1970er-Jahre bekamen Defensor Zerstäuber allerdings ein Problem. Die Luftbefeuchter wurden meist mit unbehandeltem Leitungswasser betrieben. Das hatte zur Folge, dass sich bei der Zerstäubung in den Räumen

Mineralstoffe in Form von feinem Staub auf den Oberflächen absetzten. Das passte vor allem unseren Kunden in der Textil- und Druckindustrie nicht, deren Produktion zunehmend sauberer wurde. Deshalb begann Defensor, ein Gerät zur Wasseraufbereitung zu entwickeln. Doch die Geräte waren störanfällig, was auch ich zu spüren bekam. Immer öfter war ich abends und an Wochenenden unterwegs, um in den Wasseraufbereitungsgeräten unserer Kunden Pumpen oder Membrane auszutauschen.

Mein Vater und ich reisten mehrmals in die Schweiz, wo wir stets freundlich von Herrn Hans-Heiri Hürlimann, dem damaligen Direktor von Defensor, empfangen wurden. Das war ein eindrucksvoller, grossgewachsener Mann. Wir wollten ihn von unseren Ideen der Umkehrosmose überzeugen. Doch Herr Hürlimann hatte entschieden, die Entwicklung der Wasseraufbereitung auszulagern.

**«Min Jong, dann müssen wir das halt selber machen»,** sagte mir mein Vater.

Und ich wusste ja aus Erfahrung, wo das Hauptproblem lag: in den Membranen, die durch Bakterienkulturen angegriffen und durchlässig wurden. Deshalb habe ich neue Materialien ausprobiert und Membrane aus Polyamid statt aus Zellulose-Acetat herstellen lassen. Damit konnte ich das Problem der Verkeimung weitgehend lösen.

Der zweite Clou: Wir überlegten uns ein neues Vertriebssystem. Statt die Geräte zu verkaufen, wollten wir sie vermieten und in einem bestimmten Turnus bei den Kunden austauschen. So würden wir die technische Kontrolle behalten, und der Kunde hätte keine Anfangsinvestitionen und immer top gewartete Geräte der neuesten Generation. Heute würde man sagen: Wasseraufbereitung *«as a Service»*.

# DRAABE

Um den Austausch der Geräte zu vereinfachen, entwickelte ich eine Alubox, einen transportablen Container, in dem unser Gerät zur Umkehrosmose Platz hatte. 1982 war unsere erste Eigenentwicklung, der transportable Reinwasser-Container UO, marktreif.

Wir hatten es geschafft und das freute auch Herrn Hürlimann bei Defensor. Denn wir verkauften weiterhin Defensor und vermieteten jetzt zusätzlich DRAABE, und das war eine Win-Win-Win-Situation für DRAABE, Defensor und die Kunden. In den 1990er-Jahren hatten wir Hunderte von Mietkunden. Wir Hamburger würden sagen: *«Das lief wie geschnitten Brot.»*

