Die Gewerbegenehmigung für ein noch unbekanntes Gewerbe

Vision ist die Kunst, Unsichtbares zu sehen.
Jonathan Swift

Vater war wohl der erste Mensch der Welt, der einen Gewerbeschein zur »Erzeugung von Entstörungsgeräten für Störzonen« erhielt – zu einer Zeit, als die Wissenschaft den Einfluss von Störzonen noch belächelte oder gar vehement ablehnte. Am 23.02.1979 wurde ihm die Gewerbegenehmigung für eine Schutzvorrichtung gegen Erdstrahlen erteilt.

1977 wurde die Himmelsbach GmbH als eigenständige Firma gegründet, um sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von Erdbebenvorwarngeräten zu spezialisieren. Zwei Jahre später, 1979, entstand ein weiteres Unternehmen, das sich explizit auf den Vertrieb der Neutralisationsgeräte konzentrierte. Diese klare Trennung ermöglichte es, beide Geschäftsbereiche gezielt und effizient voranzutreiben.

Von Mitte der 1970er bis weit in die 1980er Jahre hinein sah Vater sich, trotz nachweislicher Erfolge, in der Öffentlichkeit häufig scharfer Kritik ausgesetzt. Man nannte ihn oft einen Wunderheiler oder Parapsychologen. Die Medien schwankten zwischen Anerkennung und Verunglimpfung: Mal war er ein legendärer Pionier oder Prophet, mal ein Spinner oder gar Verräter. Diese widersprüchliche öffentliche Wahrnehmung war auch für unsere Familie eine große Herausforderung.

Ein Beispiel dafür ist ein Artikel der Tageszeitung Kurier vom 29.03.1981, der unter der süffisanten Überschrift *»Weiser oder Wunderheiler, Scharlatan oder Genie?«* erschien: »*Man weiß nicht, was man davon halten soll: Da kommt ein gelernter Maschinenschlosser aus Villach, der aussieht, als hätten Fidel Castro und Wurzelsepp ein Pantscherl gehabt, und nennt sich Radiästhet, was auf gut Deutsch Wünschelrutengänger bedeutet. Er spricht von geheimnisvollen Erdstrahlen, die er angeblich entstören kann. Und plötzlich glaubt eine ganze Nation an Wunder. Was Rudolf Himmelsbach mit 53 Jahren eine neue Dimension eröffnet: Er ist auf seine alten Tage zum Propheten avanciert.«*

Dieser Artikel spiegelt die ambivalente Haltung wider, die meinen Vater stets begleitete. Doch trotz aller Widerstände ging er konsequent seinen Weg und gab nie auf. Er blieb seiner Vision treu und legte den Grundstein für das, was später die Himmelsbach GmbH werden sollte.

Doch nach unzähligen positiven Resonanzen nahmen in den 1980er Jahren schließlich sogar offizielle Stellen seine Forschungen und seine Arbeit zur Kenntnis. Das angemel-

dete Gewerbe war erfolgreich, und viele interessierte Kunden waren von den Fähigkeiten Rudolf Himmelsbachs überzeugt. Das Unternehmen florierte. Leider war mein Vater jedoch am wirtschaftlichen Erfolg und an der Vermarktung seiner Erfindungen nicht übermäßig interessiert. Ihm ging es einzig und allein um das Resultat und die nachhaltige Wirkung der von ihm konstruierten Lösungen. Er steckte bedenkenlos das gesamte Erwirtschaftete in seine Erfindungen, ohne Rücksicht auf die Firma oder die Familie zu nehmen – ein richtiger Erfinder eben, wie er im Buche steht.

Dies sorgte jedoch häufig für Ärger zwischen uns und führte zu Erfahrungen, bei denen ich mich durchzusetzen lernte. Vaters Unverständnis für das eigene Unternehmen und dessen Ruf, gepaart mit seiner Unfähigkeit, sich auch mit den finanziellen Belangen der Firma zu befassen, waren über die Jahre hinweg leider häufig Anlass zu heftigen Diskussionen und teilweise offenen Kämpfen.

So gab er beispielsweise viel von unserem Wissen und sogar streng geheime Unterlagen absolut bedenkenlos weiter. Ein nahezu betriebsfeindliches Vorgehen, da unser jahrzehntelang erlangtes Knowhow ein entscheidendes immaterielles Kapital darstellt. Ich musste immer dahinter sein, damit Papa unser wertvolles Wissen nicht einfach in die Welt hinausposaunte.

Pünktlichkeit war für Vater oberstes Gebot, Verspätungen von fünf Minuten wurden von ihm mit heftigen Vorwürfen vergolten. Zumindest galt »gefälligst pünktlich zu sein« für seine Mitarbeiter, die Familie und auch unsere Kunden. Sich selbst hatte er von dieser gestrengen Regel selbstverständlich ausgenommen und kam zu einer Verabredung, wann immer es ihm beliebte.

Ebenso wie Pünktlichkeit forderte Papa eine unerschütterliche Arbeitsmoral. Selbst wenn ich krank war und Fieber hatte, holte mich Vater, wenn er etwas benötigte. Einmal musste ich ihn mit 38 Grad Fieber begleiten, um ein Grundstück auf geopathogene Störzonen auszumessen. Das war an einem kalten Novembertag, und es herrschte ein eisiger Wind. Dennoch wagte ich nicht, ihm zu widersprechen. Hinterher war meine Lunge eine einzige Störzone. Vater tat meine Lungenentzündung mit einem verlegenen Lächeln ab und meinte lapidar: »Des wird schon wieder!«

Was das Business anbelangte, war Papa zu gutgläubig und ließ sich oft von falschen Versprechungen verleiten. Oftmals hatte er voreilig Verträge unterschrieben, ohne das Kleingedruckte zu lesen, und ich durfte die Firma wieder herausboxen – was uns oft eine Stange Geld kostete. Auch lag es immer wieder an mir, meinen Vater dazu zu bringen, die erbrachten Lieferungen und Arbeiten auch zu verrechnen oder mir wenigstens die dafür erforderlichen Unterlagen zu bringen, damit ich sie fakturieren konnte.

Darum beteiligte Vater mich auch von Anfang an am Betrieb und überließ mir alle finanziellen Aufgaben und wirtschaftlichen Belange. Zur Zeit der GmbH-Gründung am 08.03.1977 war ich siebzehn Jahre alt und noch in der Handelsschule. Doch mit Unterstützung meiner Betriebswirtschaftsprofessorin kümmerte ich mich schon um die Umsatzsteuervoranmeldungen beim Finanzamt.

Die herausfordernde Aufgabe, Vaters Sammelsurium an Ideen auch wirtschaftlich umzusetzen und marktreif zu machen, lag also von Anfang an bei mir. Gleich nach meinem Schulabschluss übernahm ich die alleinige wirtschaftliche Verantwortung im Betrieb und wurde 1985, mit dreiundzwanzig Jahren, Geschäftsführerin. Mit meinem Geschäftssinn und neuen Ideen für Marketingmaßnahmen konnte ich für unsere Produkte und Dienstleistungen deutlich mehr Sichtbarkeit erzielen. Wir nahmen an Messen in Österreich und Deutschland teil, und zahlreiche Berichte und Artikel in den Medien machten uns in der Öffentlichkeit immer bekannter. Bereits fünf Jahre später, 1990, hatten wir zwanzig Mitarbeiter.

Die Erfolgsgeschichten unserer Kunden und die Ergebnisse der Forschungsprojekte, die ich leitete und penibel dokumentierte, bestärkten mich damals wie auch heute darin, dass wir auf dem richtigen Weg waren und sind.

So gesehen waren wir als Vater und Tochter ein perfektes Team. Wir bauten gemeinsam ein breites Netzwerk aus wissenschaftlichen Beratern, Ärzten und Physikern auf, um unsere Forschungen weiter voranzutreiben. Mein Vater war ein wichtiger Teil des gesamten Teams und wurde auch mehrmals von anderen Forschern für Studien beauftragt und zu Projekten hinzugezogen. Seine Arbeitstechnik beruhte gleichermaßen auf traditionellem Wissen und modernen Erfindungen.

Durch unsere Zusammenarbeit konnten wir zahlreiche innovative Lösungen entwickeln und erfolgreich vermarkten. Papa brachte seine visionären Ideen ins Unternehmen ein, und ich sorgte für deren wirtschaftliche Tragfähigkeit und Marktreife. Unsere so unterschiedlichen Fähigkeiten und Perspektiven ergänzten sich also perfekt – und so gelang es uns gemeinsam, ein Unternehmen aufzubauen, das nicht nur wirtschaftlich erfolgreich war, sondern auch einen echten Mehrwert für unsere Kunden bietet.

Dieser Erfolg war jedoch nur durch das unermüdliche Engagement möglich, das wir beide in die Himmelsbach GmbH steckten. Die vielen Nächte, die ich mit Buchhaltung und Geschäftsstrategien verbrachte, und die unzähligen Stunden, die mein Vater in seine Erfindungen investierte, zahlten sich aus. Gemeinsam erschufen wir ein Unternehmen, das bis heute besteht und weiter wächst.