

Schlafen wie die Fürsten

Er polstert und näht virtuos. Heinz Roth sorgt für gute Träume. Als Einziger in der Schweiz fertigt er noch Matratzen aus Rosshaar.

Caspar Heer (Text) und Helmut Wachter (Bild)



Fertigt aus Rossschweifhaaren «Bioklimaanlagen» für warme und kalte Nächte an: Heinz Roth (52) hat das Traditionshandwerk vor acht Jahren neu lanciert.

Es gibt nichts Vergleichbares auf Naturbasis», schwärmt Heinz Roth. Der gelernte Innendekorateur führt mit seiner Frau Nicole ein Bettengeschäft im bernischen Niederbipp. Seine Leidenschaft: handgefertigte Matratzen aus bestem Rosshaar, wie sie schon sein Vater und sein Grossvater herstellten.

Mit einer einfachen Maschine rupft er in seiner «Budig», der kleinen Werkstatt hinter dem Verkaufsraum, die grossen Säcke auf. Ihr Inhalt: Rosshaarzöpfe von der renommierten Spinnerei Toggenburger in Marthalen, der einzigen in der Schweiz. Zusammen mit seiner Frau legt Heinz Roth das drahtige Material auf dem Matratzenstoff aus, überdeckt es mit einem Wollvlies und vernäht alles mit präzisen Stichen. Was zunächst aussieht wie ein gestrandeter Wal, bekommt schliesslich mit den Bordüren und den Abheftern die typisch nostalgische Form im Steppjackenlook.

Zwölf Stunden, 40 Pferde

Zwölf Stunden Handarbeit und die kräftigen Schweifhaare von 40 Pferden stecken in einer Rosshaarmatratze. Das hat seinen Preis: Die rothschen Schlafunterlagen kosten mehr als industriell gefertigte Qualitätsmatratzen, bieten aber auch viel. «Wir verwenden nur das allerbeste Rosshaar. Und unsere erlesenen Matratzenstoffe kaufen wir bei kleinen Webereien in Frankreich ein.»

Eine Matratze hält ein halbes Leben lang. Das zu Spiralen versponnene Rosshaar setzt sich zwar mit der Zeit und verliert an Stützkraft, geht aber nicht kaputt. Man kann die Schlafunterlage alle zehn bis 15 Jahre aufarbeiten lassen und hat dann wieder ein neuwertiges Produkt. «Ausserdem wirkt das Material wie eine Bioklimaanlage», ergänzt Roth. «Es nimmt die vom Schläfer produzierte Feuchtigkeit optimal auf und gibt sie auch schnell wieder ab. Man schwitzt nicht und friert nie.»

Einst konnte sich nur der Adel solchen Schlafkomfort leisten, während das Volk auf

Laub- oder Strohsäcken nächtigte. Ab dem 19. Jahrhundert gehörten Rosshaarmatratzen aber zu jeder besseren Aussteuer – bis sie der billigere Schaumstoff verdrängte. Als Sohn eines Polsterers hat Roth den Abgang auf das Rosshaar hautnah miterlebt.

Junge urbane Kundschaft

Vor acht Jahren entschloss er sich, die Rosshaarmatratze neu zu lancieren. Berufskollegen reagierten skeptisch, doch das Vorhaben glückte. «Weil sich immer mehr Leute von Wegwerfprodukten abwenden und auf langlebige Naturprodukte setzen», stellt Roth fest. Seine Kunden stammen meist aus urbanen Gebieten – und sind erstaunlich jung. Zudem haben sie neben Geld auch Geduld. Denn die Lieferfrist für eine Roth-Matratze liegt bei ein bis zwei Monaten. Dafür hat man damit die Gewissheit, wie die Fürsten zu schlafen. ●

→ Mehr Bilder auf www.ubs.com/magazin

Übers Geld

1 Erster Lohn
Als Primarschüler habe ich für den Gärtner Laub gesammelt. Er brauchte es zum Abdecken der Pflanzen in Treibhäusern. Pro Sack gabs 20 Rappen.

2 Beste Investition
Unser Hund. Debbie hält uns auf Trab und zieht uns bei jedem Wetter an die frische Luft. Das ist besser als jedes Fitnessstudio.

3 Meine Bank
Ich schätze den persönlichen und langjährigen Kontakt mit meinem Berater bei UBS. Und die Tatsache, dass er nicht ruht. Obwohl ich sonst ja viel Verständnis für Schläfer habe.