



## Gutes bewahren und Neues wagen

Magazin  
2024/2025

Intern

**Was heisst  
Innovation?**

SEITE 4

Schaufenster

**Renovieren unter  
Denkmalschutz**

SEITE 14

Intern

**Ruhestand nach  
22 Jahren Schlagenhauf**

SEITE 26

## 3 Editorial

## Intern

- 4 Innovation heisst auch, Bekanntes zu verbessern
- 10 Ein Tag im Leben von Gipser Enrico Kadar
- 18 «Ich war ein Patron alter Schule»
- 20 Unsere Jubilare
- 22 Unsere Lernenden
- 23 Kurznews
- 24 Erweiterte Geschäftsleitung der Schlagenhauf Gruppe
- 26 Vollgas bis zum letzten Tag

## Know-how

- 8 Eine lebendige Fassade
- 12 Boden ist nicht gleich Boden

## Schaufenster

- 14 Ein historischer Wohnraum
- 16 Schicht um Schicht den handwerklichen Wert erhalten

Alle unserer Leistungen finden  
Sie auf unserer Webseite



[www.schlagenhauf.ch](http://www.schlagenhauf.ch)

## Impressum

**Herausgeber:** Rolf Schlagenhauf AG, Meilen  
**Projektverantwortliche:** Fabienne Di Grazia  
**Konzept und Redaktion:** open up AG für Kommunikation und PR, Zürich  
**Realisation:** Partner & Partner AG, Winterthur  
**Fotografie:** Claudia Reinert, Winterthur, Till Forrer, Zürich,  
 Rolf Schlagenhauf AG, Meilen  
**Druck:** Staffel Medien AG, Zürich  
**Kontakt:** info@schlagenhauf.ch



### Sehr geehrte Kundinnen und Kunden Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Ganze 90 Jahre gibt es unser Unternehmen schon. Dass wir gerade in unserem Jubiläumsjahr mit dem «Swiss Arbeitgeber Award» als bester Arbeitgeber ausgezeichnet wurden, freut uns besonders. Ich danke den Mitarbeitenden, dass sie unser Unternehmen so gut bewertet haben.

Das Schlagenhauf Erfolgsrezept waren schon immer eine starke Kultur und die Förderung unserer Mitarbeitenden. In dieser Ausgabe des Schlagenhauf Magazins blicken wir mit meinem Vater Fritz Schlagenhauf zurück auf seine Zeit als Patron (S. 18). Technologisch hat sich seither einiges verändert, aber unsere Werte und die Liebe zum Handwerk sind geblieben.

Zu diesem Handwerk gehören zum Beispiel der Denkmalschutz oder die Baubiologie. Beides wird heute vermehrt nachgefragt. Deshalb fördern wir unter anderem unser Spezialwissen in diesen Bereichen. Zwei schöne Beispiele für unsere Arbeit an historischen Bauwerken finden Sie im Schaufenster (S. 14).

Doch nicht nur im Denkmalschutz ist unser Fachwissen gefragt. Wir setzen es auch regelmässig bei der Beratung unserer Kundinnen und Kunden ein. Darum ist uns die stetige Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden wichtig. Zudem halten wir die Augen offen für neue Technologien und Materialien. Im Leitartikel (S. 4) erzählt unser Innovationsleiter Eric Schwärzler, was es braucht, um am Ball und sich gleichzeitig treu zu bleiben.

Ein besonderer und grosser Dank gebührt unserem langjährigen Geschäftsleitungsmitglied Erwin Haas. Er geht per Ende Jahr in den wohlverdienten Ruhestand. Erwin ist ein Mann mit vielen Ideen. Mit diesen hat er in den letzten 22 Jahren die Schlagenhauf Gruppe massgeblich mitentwickelt und geprägt. Darum bin ich überzeugt, dass ihm die Ideen auch für seine Pension nicht ausgehen werden. Erwin erzählt uns im Portrait am Ende dieses Magazins (S. 26) von seinen Plänen dafür.

Auch die Schlagenhauf Gruppe hat Pläne für die Zukunft. In dieser Hauszeitung erfahren Sie mehr darüber und über unser Handwerk.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre,

Ihr Rolf Schlagenhauf



Eric Schwärzler ist Leiter Innovation bei Schlagenhaut. Er ist ausgebildeter Farbgestalter und hat einen CAS in Recht in der Denkmalpflege absolviert. Schwärzler ist begeisterter Handwerker. 2006 fing er als Maler bei Schlagenhaut an. 2015 übernahm er die Geschäftsführung der Pfeleiderer AG und wechselte 2023 schliesslich als Leiter Innovationen in die Gruppe.

# Innovation heisst auch, Bekanntes zu verbessern

Welches Fachwissen und welche Techniken sind im Moment besonders gefragt? Und was tut die Schlagenhaut Gruppe, um fachlich und technologisch am Ball zu bleiben? Das erzählt unser Innovationsleiter Eric Schwärzler im Interview.

## Eric Schwärzler, du hast Einblick in viele verschiedene Projekte. Was ist in der Kundenarbeit besonders wichtig?

Wir müssen langfristig denken. Das Ziel ist nicht, um jeden Preis den Auftrag zu bekommen und ihn dann möglichst schnell abzuwickeln. Eine persönliche und professionelle Kundenpflege bedeutet, dass wir uns aktiv um die Bedürfnisse und Anliegen unserer Kundinnen und Kunden kümmern und diese während des Auftrags gut beraten und auf dem neusten Stand halten. Wiederkehrende Kunden sind immer das Ziel.

## Sprechen wir über das Handwerk. Welche Innovationen bietet Schlagenhaut aktuell an?

Beim Thema Innovation ist mir wichtig, dass es dabei nicht immer nur um neue Produkte und Techniken geht, sondern auch darum, bereits Bekanntes weiterzuentwickeln. So ist zum Beispiel der Schutz vor Asbest immer noch ein Thema. Oft führt mangelndes Wissen dazu, dass Asbestprodukte nicht erkannt werden. Wir müssen darum unsere Mitarbeitenden darin laufend schulen, damit sie asbesthaltige Produkte erkennen und Proben fachgerecht entnehmen

können. Zudem gehören zum Thema «Bekanntes weiterzuentwickeln» unter anderem Akustikmassnahmen im Innen- und Aussenbereich, Begrünungen von Fassaden und die Versiegelungen von Anhydrit Böden.

## Und welche Angebote sind neu?

Beispielsweise Anstriche für den technischen Brandschutz. Das ist ein super spannendes Thema! Eine weitere spannende Innovation ist die in Inkiostro-Bianco-Tapete. Diese Tapete besteht aus feinem Gewebe aus Fiberglas. Sie ist sehr widerstandsfähig und wasserbeständig. Darum kann sie im Nassbereich, wie beispielsweise Duschen resp. Badezimmern und gar Böden benutzt werden. Eine kostensparende Innovation für unsere Kundschaft ist die Fassadenreinigung mit der Lanze. Wir kommen damit etwa 20 Meter in die Höhe. Es braucht also kein Gerüst und keine Hebebühne mehr, um Fassaden sauber zu halten.

## Wie wichtig ist Ökologie für die Kundschaft?

Sehr wichtig. Die Kunden wollen wissen, was in den Produkten drin ist. Grund dafür sind neben der Ökologie auch

Allergien. Die Baubiologie ist ein wichtiger Bereich für uns, in den wir investieren. Ziel ist, gesunde und ansprechende Räume zu gestalten.

## Die Baubranche ist nicht gerade als besonders ökologisch bekannt. Wie möchte Schlagenhaut sich für Mensch und Umwelt einsetzen?

Gerade, weil die Baubranche einiges an Ausstoss verursacht, ist es wichtig, etwas zu verbessern. In der Schweiz hinken wir hinterher, was die Produktherstellung und -verarbeitung angeht. Das ist eine Chance für uns als Unternehmen, eine Vorreiterrolle einzunehmen. Die Schlagenhaut Gruppe setzt auf umweltfreundliche Baumaterialien und Verfahren, um die Umweltbelastung zu minimieren. Zudem kaufen wir unser Material zu 100% in der Schweiz ein, um die Transportkosten zu minimieren. Bei der Mobilität setzen wir auf Transportfahrzeuge der Energieeffizienzklassen A und B. Das sind beispielsweise Hybridfahrzeuge und Elektroroller. Interne Besprechungen aber auch Kundenab-sprachen machen wir immer häufiger über digitale Kanäle. Dadurch und weil wir durch unser Filialsystem in der Nähe

der Kundschaft sind, können wir unnötige Fahrten minimieren. Den CO<sub>2</sub> Ausstoss, den wir nicht reduzieren können, kompensieren wir zu 100% über die kleine, uns bestens bekannte Stiftung KMU-Klima, zu der wir grosses Vertrauen haben. Im Moment kompensieren wir aber noch viel. Ziel ist, unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen stetig weiter zu verringern.

## Du hast am Anfang die Beratung angesprochen.

### In welchen Bereichen ist diese besonders wichtig?

Klassischerweise in der Farb- und Designberatung sowie bei der Materialität. Wir müssen fundiert erklären können, warum die Materialien und Farben passend sind und sich in das Gesamtkonzept einfügen müssen. In der Beratung haben wir den Vorteil, dass Schlagenhaut verschiedene Arbeitsgattungen unter einem Dach vereint. So kann beispielsweise die Malerin das Fachwissen ihres Gipser-Kollegen in die Beratung einfließen lassen. Für unsere Kundschaft aus der Immobilien-Verwaltung bieten wir zudem Schulungen an, zum Beispiel zum Thema Schimmel in Wohnräumen. Diese Beratungen, bei denen wir unser grosses Fachwissen und Know-how weitergeben können,

« In der Beratung haben wir den Vorteil, dass Schlagenhaut verschiedene Arbeitsgattungen vereint. »

machen uns Freude, da wir uns damit von unseren Mitbewerbern abheben und unseren Kundinnen und Kunden einen grossen Mehrwert bieten können.

**Eine Arbeit, die besonders viel Fachwissen voraussetzt, ist die Renovation von denkmalgeschützten Objekten.**

**Wie ist Schlagenhauf in diesem Bereich aufgestellt?**

Für die Denkmalpflege haben wir einige spezifisch dafür ausgebildete Mitarbeitende. Wir fördern bewusst die Anwendung von traditionellem Handwerk. Aber diese Tatsache müssen wir noch bekannter machen. Oft werden wir erst bei der Ausschreibung dazugeholt. Idealerweise würden wir von Anfang an bei der Planung mit am Tisch sitzen. Wir können nämlich Möglichkeiten und Lösungen aus der Praxis aufzeigen. Ich habe kürzlich einen CAS in «Recht in der Denkmalpflege» gemacht. Ich war der einzige «Büezer» im Kurs und habe von den anderen Teilnehmenden gehört, dass sie immer mehr Mühe haben, Handwerkerinnen und Handwerker zu finden, die das nötige Fachwissen mitbringen. Die Arbeit an denkmalgeschützten Gebäuden wird mehr und mehr zur Nische. Darum lohnt es sich für uns auf jeden Fall, in die Weiterbildung unserer Mitarbeitenden in diesem Bereich zu investieren.

**Kannst du ein Beispiel nennen, wie Schlagenhauf in der Denkmalpflege arbeitet?**

In den letzten Jahren durften wir bei unzähligen kleinen und grösseren Bauten der Denkmalpflege mitwirken. Die letzten spannenden Projekte waren Kirchen, die Innen-

sanierung des «weissen Schlosses» in Zürich oder ein wunderschöner Altbau im Zürcher Seefeld. Wir haben dort Schicht für Schicht abgetragen. Dabei haben wir alle Schichten dokumentiert und konnten so die Historie des Gebäudes aufzeigen.

**Was tut die Schlagenhauf Gruppe, damit die Mitarbeitenden fachlich auf dem neusten Stand sind?**

Die Investition in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie. Ich eruiere sinnvolle oder gar nötige Weiterbildungen und teile diese mit den Spartenleitern. Der Knackpunkt ist, die Mitarbeitenden dazu zu motivieren, effektiv eine Aus- oder Weiterbildung in Angriff zu nehmen. Ich war selbst acht Jahre lang Geschäftsführer und habe meinen Mitarbeitenden vermittelt, welchen Mehrwert Weiterbildungen haben: Sie können sich entwickeln und sich mit Berufskollegen austauschen. Bei den theoretischen und praktischen Weiterbildungen ist uns als Firma wichtig, dass spezifische Interessen gefördert werden. Wir wollen Know-how über Spezialarbeiten noch stärker fördern.

**Was bedeutet das?**

Wir haben unsere Mitarbeitenden zu Projektteams zusammengeschlossen. So können wir sicherstellen, dass jeder an Projekten arbeitet, die seinen Fähigkeiten und Interessen entsprechen. Dies trägt einerseits zur Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei, und andererseits

zur Effektivität und Qualität der Arbeit, was am Schluss unsere Kunden begeistert.

**Und was tust du als Innovationsverantwortlicher, um wichtige Entwicklungen und Trends in Zukunft nicht zu verpassen?**

Ich muss immer die Augen offenhalten. Der enge Kontakt mit innovativen Kunden oder der klassische Messebesuch sind hilfreich, um Trends zu entdecken. Dazu stehe ich in engem Kontakt mit Lieferanten und Partnern. Wir testen manchmal Produkte, die noch gar nicht auf dem Markt sind. Sehr wichtig für unsere Entwicklung sind die Rückmeldungen der Teams, die auf der Baustelle unterwegs sind. Was fehlt ihnen? Was funktioniert noch nicht optimal? Wie anfangs erwähnt, geht es bei Innovationen nicht nur um neue Produkte, sondern auch darum, alte Strukturen und Prozesse aufzubrechen und neu aufzustellen.

« Ökologie ist sehr wichtig. Die Kunden wollen wissen, was in den Produkten drin ist. »





## Eine lebendige Fassade

**Bepflanzte Fassaden sehen schön aus, schützen Gebäude und wirken sich positiv auf das Stadtklima aus. Künftig möchte auch Schlagenhauf vermehrt Fassadenbegrünungen anbieten. Deshalb führen wir seit letztem Herbst Tests an drei Stellwänden am Hauptsitz in Meilen durch.**

Grün und frisch statt grau und langweilig: Immer mehr Gebäude in der Schweiz werden mit Pflanzen begrünt. Neben Dach- sind auch Fassadenbegrünungen sehr gefragt. Ihre Vorteile sind vielfältig:

- **Biodiversität:** Als künstlich geschaffene Lebensräume bieten die bepflanzten Fassaden diversen Tier- und Insektenarten wichtige Rückzugsorte, gerade in städtischen Gebieten.
- **Klima:** Das zusätzliche Grün hat einen positiven Einfluss auf das Stadtklima. Im Winter wirkt es wärmedämmend, im Sommer kühlt es das Gebäude und die Umgebung ab. Zudem binden die Fassaden Staub und Schadstoffe, was gut für das Mikroklima ist.
- **Fassaden- und Lärmschutz:** Der Pflanzenbewuchs schützt die darunterliegende Fassade vor Witterungsschäden und Sonnenstrahlung und wirkt schalldämmend.
- **Wohlbefinden und Ästhetik:** Viele Menschen fühlen sich wohl, wenn sie von Grün umgeben sind. Ausserdem sind Pflanzen schön anzuschauen und ein wichtiges Gestaltungselement für Architektinnen und Stadtplaner.

### Testwände sollen Klarheit schaffen

Schlagenhauf beobachtet schon länger, dass begrünte Fassaden immer wichtiger werden und die Nachfrage nach entsprechenden Angeboten stetig steigt. Deshalb bieten wir in Zukunft selbst Fassadenbegrünungen an. Ein erstes Projekt ist im vergangenen Mai gestartet. Das Ziel ist, dass wir von der Beratung über die Planung bis zur Umsetzung alles aus einer Hand anbieten und so unnötige Schnittstellen mit anderen Unternehmen vermeiden können.

Um zu wissen, wie sich der Pflanzenbewuchs auf verschiedene Materialien auswirkt, hat Schlagenhauf im Herbst 2023 drei grosse Testwände mit hinterlüfteten Fassaden mit unterschiedlichen Oberflächen (u.a. Naturstein) in Meilen aufgestellt. Diese sollen fünf bis zehn Jahre stehen bleiben und Erkenntnisse im Umgang mit sogenannt bodengebundenen Fassadenbegrünungen liefern. Im Gegensatz zu wandgebundenen Systemen werden die Pflanzen dabei in den Boden gesetzt und wachsen von dort mit oder ohne Kletterhilfe direkt an der Fassade hoch. Da die Pflanzen aus dem Boden genährt werden, ist kein aufwändiges Bewässerungssystem nötig. Schlagenhauf bietet vorerst nur bodengebundene Fassadenbegrünungen an.

### Baumschule liefert Pflanzen-Know-how

Damit eine Fassade bepflanzt werden kann, sind diverse Vorabklärungen nötig. Neben der jeweiligen Wandbeschaffenheit kommt es auf die Lage (z.B. Windexposition) und die Ausrichtung des Gebäudes an. Auch eine eingehende Bodenanalyse ist wichtig, um die passenden Pflanzen und allfälligen Kletterhilfen zu finden. Mögliche Beispiele für geeignete Pflanzen sind Efeu, Kletterrosen und Glyzinien. Mit der Bauer Baumschulen AG hat Schlagenhauf einen Partner an der Seite, der über das notwendige Fachwissen auf diesem Gebiet verfügt. Der Betrieb berät Schlagenhauf nicht nur beim laufenden Test in Meilen, sondern auch bei Kundenprojekten.

### Eine Investition in die Umwelt

Die Pflege von bodengebundenen Fassadenbegrünungen ist nicht sehr aufwändig: Das regelmässige, fachgerechte Zurückschneiden der Pflanzen reicht meistens aus. Expertinnen und Experten vergleichen den Aufwand mit dem Unterhalt eines Rasens. Was die Kosten angeht, sind bodengebundene Systeme zwar nicht günstig, aber sie kosten deutlich weniger als das Begrünen von anderen Aussenflächen. Für Schlagenhauf sind Fassadenbegrünungen eine wichtige Investition in die Umwelt. Damit können wir die Möglichkeiten nutzen, die eine Fassade bietet, und einen Beitrag für die Umwelt leisten.

### Unser grüner Partner

Für unsere Fassadenbegrünungen arbeiten wir eng mit der Bauer Baumschulen AG zusammen. Das familiengeführte Unternehmen ist an verschiedenen Standorten in der Region Basel tätig und beschäftigt rund 40 Mitarbeitende. Diese produzieren auf einer Fläche von zehn Hektaren ganz unterschiedliche Pflanzen für den Aussenbereich. Dazu zählen unter anderem Heckenpflanzen, Kletterpflanzen, Laubgehölze, Rosen, Stauden und Beeren- sowie Obstpflanzen.



Auf der Webseite der Bauer Baumschulen teilen die Profis ausserdem nützliche Tipps zum Gärtnern.



# Ein Tag im Leben von Gipser Enrico Kadar

**1** Enrico Kadar's Tag beginnt im Magazin in Winterthur. Hier bespricht er mit seinem Chef und dem Projektleiter den Ablauf auf der jeweiligen Baustelle: Was ist zu tun, welches Material wird gebraucht, was ist wichtig?



**2** Bevor es zur Baustelle geht, lädt der Gipser das nötige Material in den Transporter – auf diesem Bild ist es eine Gipskartonplatte.

**3** Nachdem Enrico Kadar den sogenannten Grundrenovierungsputz (GRP) mit Wasser angerührt hat, verteilt er die Masse gleichmässig auf seiner Glättkelle.



**4** Was machen wir wann? Enrico Kadar und der Lernende Maksim Abu Nil betrachten die Gebäudepläne. Da die Bewohnerinnen und Bewohner trotz laufender Sanierung im Haus wohnen, müssen die beiden wissen, in welchen Nasszellen sie die Sanitärelemente verkleiden können.



**6** In der jeweiligen Nasszelle nimmt Enrico Kadar zunächst die Masse der Sanitärelemente für die späteren Ausschnitte.

**5** Danach zeigt er Maksim Abu Nil, wie er diese Masse auf der Gipskartonplatte anzeichnen kann. Dabei handelt es sich um eine speziell für Nasszellen angefertigte, imprägnierte Gipskartonplatte.



**8** Fast geschafft: Enrico Kadar montiert die Gipskartonplatte an der Unterkonstruktion. Dieser Vorgang wird Beplankung genannt, wobei man zwischen einfachem – eine Lage – und doppeltem – zwei Lagen – Beplanken unterscheidet. Im letzten Schritt wird der Gipser die Wand noch verspachteln.



**7** Schliesslich greift der Gipser zum Kronenbohrer und schneidet die einzelnen Elemente aus.

# Boden ist nicht gleich Boden

**Welche Bodenbeläge eignen sich für welchen Raum? Wie sieht die richtige Bodenpflege aus? Und welches Material ist besonders ökologisch? Eine Übersicht.**

Parkett, Linoleum, Teppich oder Kork: Die meisten Menschen lassen sich von persönlichen Vorlieben leiten, wenn sie einen Fussboden für ihr Haus oder ihre Wohnung auswählen. «Dabei spielt vor allem die Optik eine grosse Rolle», sagt Jonas Ruppen, Geschäftsführer der Top Design AG. Trotz wechselnder Trends ist ein wahrer Klassiker nach wie vor hoch im Kurs: der Parkettboden. Bei rund 80 Prozent der Kundenprojekte verlegen die Spezialistinnen und Spezialisten der Top Design Parkett. Auch Linoleum ist in Privathaushalten beliebt, Laminat hingegen wird weniger oft gewählt. In öffentlichen Gebäuden und Büros kommen vor allem elastische Bodenbeläge wie Vinyl, PVC-Beläge und Teppichplatten zum Einsatz.

## Ein Belag für jeden Verwendungszweck

Welches Material für welchen Boden geeignet ist, hängt stark mit der jeweiligen Nutzung zusammen. Im privaten Wohnbereich ist laut Jonas Ruppen grundsätzlich «alles möglich». In Nasszellen wie Bädern und Küchen, wo Dinge herunterfallen können und Wasser verschüttet wird, eignen sich stabile Beläge, bei denen stehendes Wasser keinen Schaden anrichtet. Beispiele sind Vinyl und PVC-Beläge oder auch Plattenbeläge, die Mitarbeitende der Schlagenhaut Gruppe ausführen. Wenn jemand für seine Nasszellen einen Parkettboden wünscht, muss dieser zwingend geölt und nicht versiegelt sein. In öffentlichen Gebäuden wie etwa Spitälern und Gastrobetrieben sind Parkett- und

Teppichbeläge nicht empfehlenswert, weil die Räume sehr häufig gereinigt werden. PVC-Beläge und Linoleum sind passendere Alternativen – auch, weil es rutschfeste Oberflächen sind.

Solche Überlegungen fliessen in die Beratung der Kundinnen und Kunden von Top Design ein, doch Jonas Ruppen betont: «Unsere Rolle ist nicht, jemandem etwas auszureden respektive aufzuschwatzen. Wir geben lediglich Empfehlungen, die auf unseren Erfahrungen basieren.» Einzig, wenn etwas technisch nicht möglich sei, werde von der Idee abgeraten. Als Beispiel nennt er den Parkettboden im Keller.

## Steigende Nachfrage nach ökologischen Böden

Viele Kundinnen und Kunden achten heute aus ökologischen Gründen vermehrt darauf, einen Boden ohne Schadstoffe oder PVC zu wählen. Einige Hersteller verzichten auf bestimmte Lösungsmittel und Leime, andere setzen auf natürliche, mineralische Produkte (siehe Kasten). Mittlerweile gibt es sogar PVC-Beläge, die auf Naturbasis hergestellt werden. Wer einen möglichst ökologischen Boden möchte, ist mit Linoleum gut beraten. Wie Jonas Ruppen erklärt, handelt es sich dabei zu 95 Prozent um ein Naturprodukt. Ausserdem sei Linoleum langlebig und lasse sich gut anschleifen, reinigen und neu beschichten. «Wir haben schon Linoleumböden entfernt, die 60 Jahre alt waren und noch

intakt.» Ebenfalls langlebig, aber heutzutage eher teurer, ist ein Massivparkett. Mit der richtigen Pflege hält er 40 Jahre und mehr.

Apropos Pflege: Welches ist die richtige und wie oft braucht ein Boden eine Reinigung? «Leider gibt es kein allgemeingültiges Rezept, da jeder Boden andere Eigenschaften aufweist», sagt Jonas Ruppen. «Der wichtigste Tipp ist, ein Reinigungsmittel zu verwenden, das zum jeweiligen Material passt, und nicht eines für alle Beläge.» Generell bräuchten die meisten Böden aber gar keine intensivere Pflege als regelmässiges Staubsaugen und Feucht-Aufwischen.



Detaillierte Informationen zur Reinigung und Pflege von unterschiedlichen Bodenbelägen finden sich auf der Webseite von Top Design.



## Harmony Béton: natürlich und fugenlos

Harmony Béton ist ein dekorativer und fugenloser Zementspachtel für den Innenbereich. Der mineralische und wasserdiffusionsfähige Belag wird hauptsächlich in Nasszellen verwendet. Neben Böden eignet sich das Produkt auch für Wände und Möbel. Innerhalb der Schlagenhaut Gruppe ist der Malerbetrieb Effretikon spezialisiert auf Harmony Béton. Geschäftsführer Dejan Stankovic erklärt: «Das Besondere ist, dass jeder Harmony Béton ein Unikat ist, weil jede Beschichtung zu einem anderen Ergebnis führt.»



# Ein historischer Wohnraum

Das Team Schlagenhauf durfte in Mettmenstetten ein unter Denkmalschutz stehendes Einfamilienhaus renovieren. Das Gipser- und das Malerteam verliehen dem Innenraum neuen Glanz.

Bei der Renovation eines denkmalgeschützten Hauses gibt es Richtlinien, die es zu beachten gilt. Diese dienen dazu, die historische Bausubstanz möglichst originalgetreu zu erhalten. Dadurch kommen traditionelle Techniken zum Einsatz, die nicht mehr häufig angewendet werden.

Das Gipser-Team der Schlagenhauf-Filiale in Baar war beim Einfamilienhaus in Mettmenstetten für einen neuen Kalkputz zuständig. Das Maler-Team um Roger Anker veredelte den Putz anschliessend mit einer mineralischen Farbe und beschichtete die Wandkassetten aus Holz mit einer passenden Ölfarbe.

Mineralische Anstriche sind offenporige Anstriche. Sie können sozusagen «atmen» und sorgen so für ein besseres Raumklima. Trotz dieser Vorteile werden sie relativ selten benutzt, da die Verarbeitung aufwändiger ist als mit modernen Anstrichstoffen. Sie können nicht gespritzt, sondern nur mit Pinsel oder Bürste aufgetragen werden. Zudem benötigen Kalkfarben und auch Ölfarben eine viel längere Trocknungszeit als moderne Farben. Es muss mit einem bis zwei Tagen gerechnet werden.

Sich für die traditionellen Anstriche Zeit zu nehmen, lohnt sich aber. Dies zeigt das Beispiel aus Mettmenstetten: Der historische Charakter des Hauses kommt nach der Renovation wieder wunderbar zur Geltung.



«Ich arbeite gerne mit traditionellen Anstrichstoffen. Die mineralische Farbe, die wir bei diesem Objekt verwendet haben, ist nachhaltig und trägt zu einem guten Raumklima bei.»

Roger Anker, Geschäftsführer Malerarbeiten bei Schlagenhauf Team Baar

[www.schlagenhauf.ch/referenzen](http://www.schlagenhauf.ch/referenzen)



# Schicht um Schicht den handwerklichen Wert erhalten

Bei der Sanierung eines Mehrfamilienhauses aus dem Jahr 1912 in Zürich waren diverse Schlagenhaut-Teams involviert. Der wichtigste Grundsatz lautete: möglichst viel von der historischen Bausubstanz erhalten.

Die über 110-jährige Geschichte des Mehrfamilienhauses in Zürich-Hottingen sollte nach den umfassenden Sanierungsarbeiten weiterhin sichtbar sein. Gleichzeitig war es der Eigentümerin wichtig, dass das Gebäude den heutigen Anforderungen an Wohnkomfort und Brandschutz entspricht sowie Massnahmen zur Verbesserung des Schallschutzes getroffen werden. Das zuständige Architekturbüro Bee Ronner Architekten AG verfolgte das Ziel, so wenig wie möglich zu verändern und alle Elemente zu erhalten, die in einem guten Zustand waren und einen handwerklichen Wert hatten. Aus diesem Grund untersuchte das Büro, welchen Alterswert die einzelnen Bauteile haben und unter welchen Bedingungen sie erstellt wurden. «Am Ende sollte wieder ein ganzheitliches Haus entstehen, das alle Zeiten harmonisch miteinander vereint», erklärt Architektin Saskia Hirschi von der Bee Ronner Architekten AG. Das Büro übernahm auch die Bauleitung der Sanierung.

Um die bestehenden fünf Wohnungen zu modernisieren, waren einige Neuerungen nötig. So wurden überall neue

Nasszellen und Küchen eingebaut und die Haustechnik wurde erneuert. Alle Wohnungen erhielten zudem neue Wohnungstüren und Balkone. Die Raumstruktur und die Oberflächen (u. a. Böden) konnten hingegen grösstenteils erhalten werden. Der ehemalige Estrich erfuhr eine wesentliche Veränderung: Er wurde in eine neue Dachwohnung mit Terrasse umgebaut.

Basierend auf einem ausgeklügelten Farbkonzept, das das zuständige Schlagenhaut-Team gemeinsam mit der Bee Ronner Architekten AG erarbeitet hatte, erhielt das gesamte Mehrfamilienhaus – Wohnungen, Treppenhaus, Fassade – einen neuen Anstrich. Das hellgrüne Gebäude mit den dunkelgrünen Fensterläden fügt sich schön in die bestehende Häuserzeile an der Minervastrasse ein.

Für das umfangreiche, mehrjährige Bauprojekt wurden diverse Spezialistinnen und Spezialisten der Schlagenhaut Gruppe hinzugezogen. Die Pfeleiderer AG und das Institut «Haus der Farbe» standen bereits bei den Bau-

untersuchungen im Einsatz. Sie trugen unter anderem die bestehenden Beschichtungen an den alten Fenstern im Treppenhaus ab, um die Farbgebung und Materialisierung nachzuverfolgen und Empfehlungen zum Aufbau zu geben. Das Gipser-Team Schlagenhaut aus Zürich war für die Gipser- und Baumeisterarbeiten verantwortlich, das Maurer-Team Zürich für die Plattenarbeiten, die Top Design AG der Schlagenhaut Gruppe für die Bodenbelagsarbeiten, die Malerinnen und Maler der Pfeleiderer AG für den Anstrich und die Gerüstbauer für den Auf- und Abbau des Baugerüsts.

Dass so viele unterschiedliche Personen in das Bauprojekt involviert waren, machte die Arbeit von Architektin Saskia Hirschi spannend, aber auch herausfordernd. Alle Parteien zur richtigen Zeit abzuholen und die Termine einzuhalten, sei nicht immer einfach gewesen, sagt sie rückblickend. «Die Phase der Realisierung war streng, aber mit dem Endergebnis sind wir sehr zufrieden, denn es ist uns gelungen, die Veränderungen subtil in das historische Haus einfließen zu lassen.»



«Am Resultat sieht man, dass die Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen der Schlagenhaut Gruppe produktiv war. Wir haben dasselbe Ziel verfolgt und standen während des gesamten Projekts in engem Austausch.»

Saskia Hirschi, Architektin

[www.schlagenhaut.ch/referenzen](http://www.schlagenhaut.ch/referenzen)



# «Ich war ein Patron alter Schule»

Die Schlagenhaut Gruppe feiert dieses Jahr ihr 90-jähriges Jubiläum. Über 32 Jahre lang führte Fritz Schlagenhaut den Betrieb in zweiter Generation. Er setzte dabei auf den klaren Führungsstil, den er im Militär gelernt hatte.

## Herr Schlagenhaut, erwarteten Ihre Eltern von Ihnen, dass Sie eine Malerlehre machen?

Nein, niemand zwang mich dazu. Mein Grossvater mütterlicherseits besass ein grosses, erfolgreiches Bauunternehmen in Zürich. Eine Lehre als Tiefbautechniker schien mir spannender als die Aussicht, einmal ein Budeli mit drei bis vier Mitarbeitern zu übernehmen. Doch meine kluge Mutter warnte mich vor zu viel Familie. Im Bauunternehmen arbeiteten bereits zwei Brüder und eine Schwester meiner Mutter. Leider kam es so, wie meine Mutter befürchtet hatte: Das Geschäft musste verkauft werden. Ich konnte mich noch rechtzeitig für eine Malerlehre entscheiden.

## Machten Sie die Lehre und die Ausbildung zum Malermeister im elterlichen Betrieb?

Die Lehre machte ich in einem Malergeschäft in Männedorf. Sie dauerte damals dreieinhalb Jahre. Gewerbeschule fand nur im Winter statt. Anschliessend an die Lehre arbeitete ich ein Jahr als Maler in Lausanne. Mir fiel auf, dass im Welschland Maler- und Gipserarbeiten aus einer Hand angeboten wurden. Ich wunderte mich darüber, denn in der Deutschschweiz war das nicht üblich. Zum Malermeister bildete ich mich dann im Betrieb meines Vaters weiter.



Fritz Schlagenhaut trat 1960 in den kleinen väterlichen Malerbetrieb mit vier Mitarbeitern ein. 1972 übernahm er die Geschäftsführung. Als er 2004 sein Geschäft an die dritte Generation Rolf Schlagenhaut übergab, war die Anzahl der Mitarbeitenden auf rund 120 Fachleute aus verschiedenen handwerklichen Disziplinen angewachsen.

## War es einfach für Sie, als Sohn ins elterliche Geschäft einzusteigen?

Es war allen Mitarbeitern klar, dass ich nach dem Militär und dem Abverdienen als Verstärkung dazukommen würde, und man freute sich auf mich.

## Hatten Sie einen grosszügigen Vater, der Sie förderte und Ihnen Verantwortung übertrug? So, wie Sie es mit Ihrem Sohn Rolf handhabten?

Mein Vater war grossartig. Er liess mir freie Hand. Ich konnte alles umsetzen, was ich in Sachen Führung im Militär gelernt hatte. Er unterstützte mich, als ich in Zürich ein kleines Malergeschäft kaufen konnte. Er stellte mir einen Vorarbeiter aus seinem Betrieb zur Seite, und er liess mich den Betrieb auf eigene Rechnung führen, obschon ich noch bei ihm angestellt war. Genau gleich gingen wir vor, als ich Betriebe in Adliswil und Effretikon eröffnete.

## Sie besaßen also drei Malerbetriebe und waren im Betrieb Ihres Vaters angestellt. War Ihnen das nicht genug?

Ich wollte unseren Kunden auch andere handwerkliche Leistungen anbieten, doch ich war unsicher, was Erfolg haben könnte. Paris brachte die Erleuchtung!

## Paris?

In Paris wollte ich mich in meinem Beruf weiterbilden. Etwas blauäugig reiste ich ohne Arbeitsbewilligung in die französi-

sche Hauptstadt. Vor Ort musste ich feststellen, dass die Franzosen dem Schweizer keine Erlaubnis zur Erwerbstätigkeit erteilten. Ich fragte deshalb jeden Maler, den ich in der Stadt beim Arbeiten sah, nach seinem Betrieb. In den Betrieben bat ich, mich auf Baustellen mitzunehmen, damit ich sehen konnte, wie man in Paris arbeitete. Zu meinem grossen Erstaunen erhielt ich keine einzige Absage. So lernte ich die Grossstadt kennen, wurde häufig zum Mittagessen eingeladen und erfuhr, dass die Malerbetriebe dort auch im Gerüstbau tätig waren. Wieder in Zürich, konnte ich meinen Vater davon überzeugen, Gerüste zu kaufen. Von Anfang an florierte der Gerüstbau hervorragend!

## Sie sagen, Sie seien ein Patron gewesen.

### Was ist der Unterschied zwischen einem Manager und einem Patron?

Ein Manager ist dem VR-Präsidenten Rechenschaft schuldig, muss hinterfragen, abwägen, sich politisch absichern, viele Konzepte ausarbeiten, die dann häufig nicht realisiert werden.

Ein Patron entscheidet schnell, erarbeitet Ziele im Team und terminiert Meilensteine. Er will Resultate sehen. Er legt vielleicht nicht jedes Wort auf die Goldwaage, doch er ist da, wenn es ihn braucht. Er kennt seine Mitarbeitenden und sieht in ihnen nicht nur die Arbeitskraft, sondern auch den individuellen Menschen. Leider gehört er zu einer aussterbenden Gattung.

## Heute läuft bei der Planung nichts mehr ohne Computer. Hat sich im EDV-Zeitalter auch das Handwerk verändert?

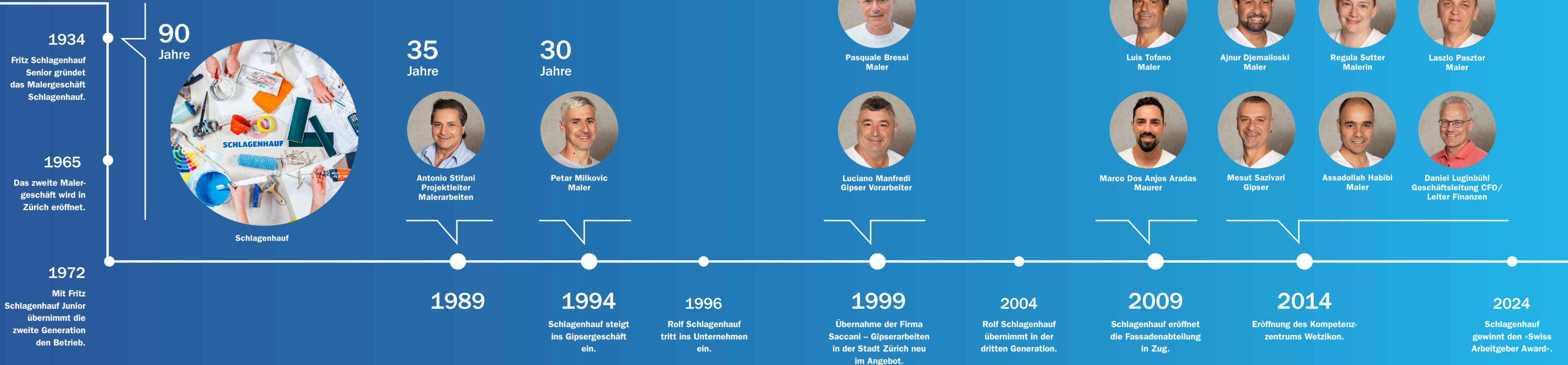
Vielleicht sind die Werkzeuge ergonomischer geworden und die Arbeitszeit ist kürzer. Doch das Handwerk an und für sich ist und bleibt analog. Das Know-how, die Freude an der Arbeit mit den Händen und die Zufriedenheit über das Resultat werden sich wohl nie ändern. Ich erlebe diese Freude heute täglich, wenn ich unterwegs bin. In diesem Haus haben wir die Böden und die Fassade erneuert, in der nächsten Überbauung wurden durch unsere Gebäudehüllensanierung hunderte von Litern Öl gespart, dort sprach man noch lange über die gewagte Fassadenfarbe, die bereits Nachahmer gefunden hat, das Kloster Engelberg erstrahlt wie neu dank unserer Arbeit. Am liebsten würde ich gar nicht aufhören mit Aufzählen.



Das ganze Interview mit Fritz Schlagenhaut lesen Sie hier.

# Gratulation zum Jubiläum!

Kommen Sie mit auf eine Zeitreise mit Schlagenhaut.



**Ester Stein**  
Malerin EFZ  
Rüti  
*Wäre als Tier  
ein Koalabär.*

**Halid Macit**  
Gipser-Trockenbauer EFZ  
Zürich  
*Sport schauen macht  
ihm gute Laune.*

**Emanuele Clemente**  
Maler EFZ  
Baden  
*Macht am liebsten  
in Italien Ferien.*

**Nemanja Gavrilovic**  
Maler EFZ  
Zürich  
*Wollte als Kind  
Informatiker werden.*

**Karim Velić**  
Gipser-Trockenbauer EFZ  
Baar  
*Gutes Essen macht  
ihm gute Laune.*

## Unsere Lernenden



**Fazel Sultanj**  
Integrationsvorlehre  
Maler, Zürich  
*Musik macht ihm  
gute Laune.*

**Anika Häcker**  
Malerin EFZ  
Meilen  
*Würde gerne die Zeit  
stoppen können.*

**Samuel Donno**  
Betriebliches  
Vorbereitungsjahr Maler  
Adliswil  
*Wollte als Kind  
Feuerwehrmann werden.*

**Raja Hotak**  
Malerpraktiker EBA  
Baar  
*Würde gerne fliegen  
können.*

**Milad Mohammadi**  
Boden- und Parkettleger EFZ  
Zürich  
*Möchte gerne die Schweiz  
kennenzulernen.*

**Manuel Alazar**  
Gipser-Trockenbauer EFZ  
Zürich  
*Wäre als Tier ein Löwe.*

## Kurznews



### Auszeichnung als bester Arbeitgeber

Grund zur Freude! Die Schlagenhauf Gruppe hat den «Swiss Arbeitgeber Award» erhalten. Die Swiss Arbeitgeber Awards zeichnen jedes Jahr die besten Arbeitgeber des Landes aus. Bei der diesjährigen Ausgabe haben 153 Unternehmen teilgenommen.

Wer den Preis bekommt, entscheiden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie füllen einen Fragebogen aus und bewerten die Unternehmen dabei in verschiedenen Kategorien. Die Arbeitgeber Awards sind branchenübergreifend. Es ist ein schönes Zeichen, dass sich Schlagenhauf als eine Unternehmensgruppe aus der Baubranche durchsetzen konnte und so gezeigt hat, dass es auch in unserer Branche möglich ist, attraktive Arbeitsbedingungen zu bieten.



### Auf dem Elektroller zu Ihnen unterwegs

Wir setzen auf umweltfreundliche Fortbewegungsmittel. Mit unseren beiden Elektrollern sind wir nicht nur mobil, sondern auch ökologisch unterwegs. Diese nachhaltige Alternative unterstützt unsere Mission, die Umwelt zu schützen, unseren CO2-Fussabdruck zu minimieren und schnell und flexibel bei unseren Kundinnen und Kunden zu sein.

### Gerüstbau nicht mehr im Angebot

Wir konzentrieren uns stärker auf unser Kerngeschäft. Darum bieten wir den Gerüstbau nicht mehr als Dienstleistung mit eigenen Mitarbeitenden an. Neu arbeiten wir bei Bedarf mit Unternehmen zusammen, die auf dieses Gebiet spezialisiert sind. Unsere Projektleiterinnen und Projektleiter kümmern sich darum, dass Sie trotzdem weiterhin alles aus einer Hand erhalten.



# Erweiterte Geschäftsleitung der Schlagenhauf Gruppe

Dürfen wir vorstellen: unsere vier neuen Mitglieder der erweiterten Geschäftsleitung. Sie sorgen dafür, dass wir unsere Kundinnen und Kunden noch spezialisierter und effizienter beraten.

## Silvio Luck

Spartenleiter Gips, Fassaden,  
Maurer, Gesamtanierungen

Meilen

«Jeder Mensch möchte erfolgreich sein und es ist meine Aufgabe, dass meine Mitarbeitenden dieses Ziel erreichen können. Aus meiner Sicht ist es die Wertschätzung, die zählt. Ich allein kann nichts bewegen, dazu brauche ich jede einzelne Mitarbeiterin und jeden einzelnen Mitarbeiter.»



## Asan Veliji

Leiter Kalkulation & Controlling

Meilen

«Durch eine genaue Kalkulation und wettbewerbsfähige Preisgestaltung können wir uns auf dem Markt weiterhin gut positionieren. Wir möchten mehr Sicherheit in der Führung von Projekten gewinnen, Risiken minimieren und gleichzeitig die qualitativen Ansprüche unserer Kundinnen und Kunden gewährleisten.»

## Dusko Kovacic

Leiter Key Account & Innovation

Meilen

«Ich bin an der Schnittstelle zwischen Kundschaft und unseren Handwerkerinnen und Handwerkern. Ich möchte dabei alle Interessensgruppen gut vertreten. Mir ist ausserdem wichtig, für eine nachhaltige Zukunft zu sorgen.»



## Aymen Blili

Spartenleiter Maler

Meilen

«Ich möchte zusammen mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Marktführerschaft unseres Unternehmens weiter ausbauen. Das schaffen wir dank unserer Liebe zum Handwerk und indem wir Verantwortung übernehmen. Die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden ist dabei ein zentrales Thema.»



# Vollgas bis zum letzten Tag

**Erwin Haas arbeitet seit über 20 Jahren bei Schlagenhauf. Kurz vor seiner Pensionierung blickt der operative Leiter zurück auf seine Zeit bei uns und erzählt von seinen Plänen für den «Ruhestand».**

«Kreuzfahrten werde ich keine machen», sagt Erwin Haas lachend. «Aber du musst aufhören, solange noch alles gut ist.»

Es ist Frühsommer. Am Hauptsitz von Schlagenhauf in Meilen spricht der langjährige operative Leiter über die Pläne nach seiner Frühpensionierung. Ende 2024 ist Schluss. Mit 60 Jahren geht Erwin Haas in Pension, seine Frau ebenfalls. Es sei der richtige Zeitpunkt für beide, erklärt Haas. «Wir sind noch topfit und möchten noch viele Dinge unternehmen, die wir in jungen Jahren auch gemacht haben.» Konkret plant das Ehepaar, mit dem Zelt über die Via Alpina zu wandern. Die Fernwanderung führt von Monaco nach Triest, das sind rund 2500 Kilometer und knapp 150'000 Höhenmeter. Und sonst? Mehr Zeit mit den Kindern und Enkelkindern verbringen, das eigene Gitarrenspiel verbessern, die Englischkenntnisse auf Vordermann bringen, vielleicht noch Spanisch lernen – Haas hat viele Ideen für seine Zeit als Pensionär. Selbstbestimmt und spontan seine Ideen umsetzen zu können, darauf freue er sich, sagt er lachend.



Das war auch während seines Berufslebens so. Gelernt hatte Haas ursprünglich Hochbauzeichner, später machte er die Ausbildung zum Maurer und schliesslich die Bauführerschule. «Eigentlich wollte ich mein Leben lang Maurer bleiben, denn auf dem Bau kann man so sein, wie man ist.»

Im März 2002 änderte sich das. In der Branche ging das Gerücht um, dass Fritz Schlagenhauf eine Person suche, die den Bereich hinterlüftete Fassaden übernehmen sollte. Zwar kannte Haas das Unternehmen im Vorfeld nicht, doch nach einem Gespräch mit dem damaligen Geschäftsleiter Fritz Schlagenhauf stand der Wechsel für den jungen Bauführer fest. «Der neue Bereich reizte mich, aber zu Beginn war es eine grosse Herausforderung», erzählt er. «Mein Glück war, dass ich sensationell gute Mitarbeitende hatte, von denen ich viel lernen durfte.»

Das «Dream-Team», wie Haas es nennt, beeindruckte den neuen Bereichsleiter bereits am ersten Tag. Selbst Frühaufsteher erinnert er sich gut daran, dass alle pünktlich für die Vorstellungsrunde da gewesen waren, «und das vor 6 Uhr am Morgen».

Zwei Jahre nach seinem Einstand bei Schlagenhauf übernahm Haas die Leitung der operativen Betriebe und blieb dieser Funktion bis heute treu. «Das Unternehmen hat sich in den letzten 20 Jahren stark verändert, sodass es mir nie langweilig wurde.» Eine der grössten Entwicklungen liegt für Haas in der Kommunikation. Früher habe man Dinge am Telefon besprochen und verbindlich abgemacht. «Heute läuft vieles über E-Mails, da vermisse ich manchmal die Verbindlichkeit.» Mit der Digitalisierung an sich kommt Haas gut klar, schliesslich mache sie viele Prozesse im Arbeitsalltag einfacher und effizienter. Aber: «Gerade junge Leute müssen den richtigen Umgang damit lernen, weil man sich in der digitalen Welt schnell verlieren kann», findet der operative Leiter. «Auch für meine vier Kinder und fünf Enkelkinder ist das eine grosse Herausforderung, die sie aber sehr gut meistern.»

Apropos junge Leute: Die Aus- und Weiterbildung von jungen Fachkräften lag Haas stets am Herzen. Stolz erklärt er, dass rund ein Drittel des heutigen Kaders aus Personen bestehe, die Schlagenhauf gezielt gefördert hat. Ausserdem ist er überzeugt, dass ein guter Generationenmix für

den Erfolg der Firma weiterhin wichtig sein wird. «Die Jungen bringen Power auf die Baustelle, die Älteren die nötige Erfahrung und Ruhe.»

Das Gespräch am Hauptsitz neigt sich dem Ende zu. Haas muss zum nächsten Termin. Ob er – wenige Monate vor seinem Abgang – noch eine Botschaft an seine Kolleginnen und Kollegen habe? Haas überlegt. Dann lacht er und sagt: «Schaut, dass ihr die Freude am Handwerk nicht verliert, und seid ehrlich zueinander.»

Malerarbeiten ✳ Spritzwerk ✳ Tapeten ✳ Farbberatung ✳ Schimmelsanierung ✳ Dekorationsmalerei ✳ Fassadenreinigung  
Gipserarbeiten ✳ Abriebe & Verputze ✳ Leicht- & Trockenbau ✳ Ausflocken ✳ Akustik ✳ Stuckaturen & Profilstäbe  
Kundenmaurer und Plattenarbeiten ✳ Keramische Wand- und Bodenbeläge ✳ Natursteine  
Hinterlüftete Fassadensysteme ✳ Eternit ✳ Naturstein ✳ Keramik ✳ verputzt hinterlüftet  
Verputzte Aussenwärmedämmungen ✳ Mineralische Systeme ✳ Polystyrolsysteme  
Gesamtsanierungen ✳ Gebäudehüllensanierung ✳ Innensanierung  
Bodenbeläge ✳ Parkett ✳ Hartbeläge ✳ Textilbeläge

## SCHLAGENHAUF

Rolf Schlagenhaut AG

Seestrasse 1013, 8706 Meilen

Telefon: 0848 044 044, Fax: 0848 044 045

info@schlagenhaut.ch, www.schlagenhaut.ch

✳ Meilen (Hauptsitz) ✳ Adliswil ✳ Baar ✳ Baden ✳ Effretikon  
✳ Küsnacht ZH ✳ Männedorf ✳ Rüti ✳ Wetzikon ✳ Winterthur ✳ Zürich

Schlagenhaut Gruppe



TOP DESIGN  
PARKETT UND BODENBELÄGE

