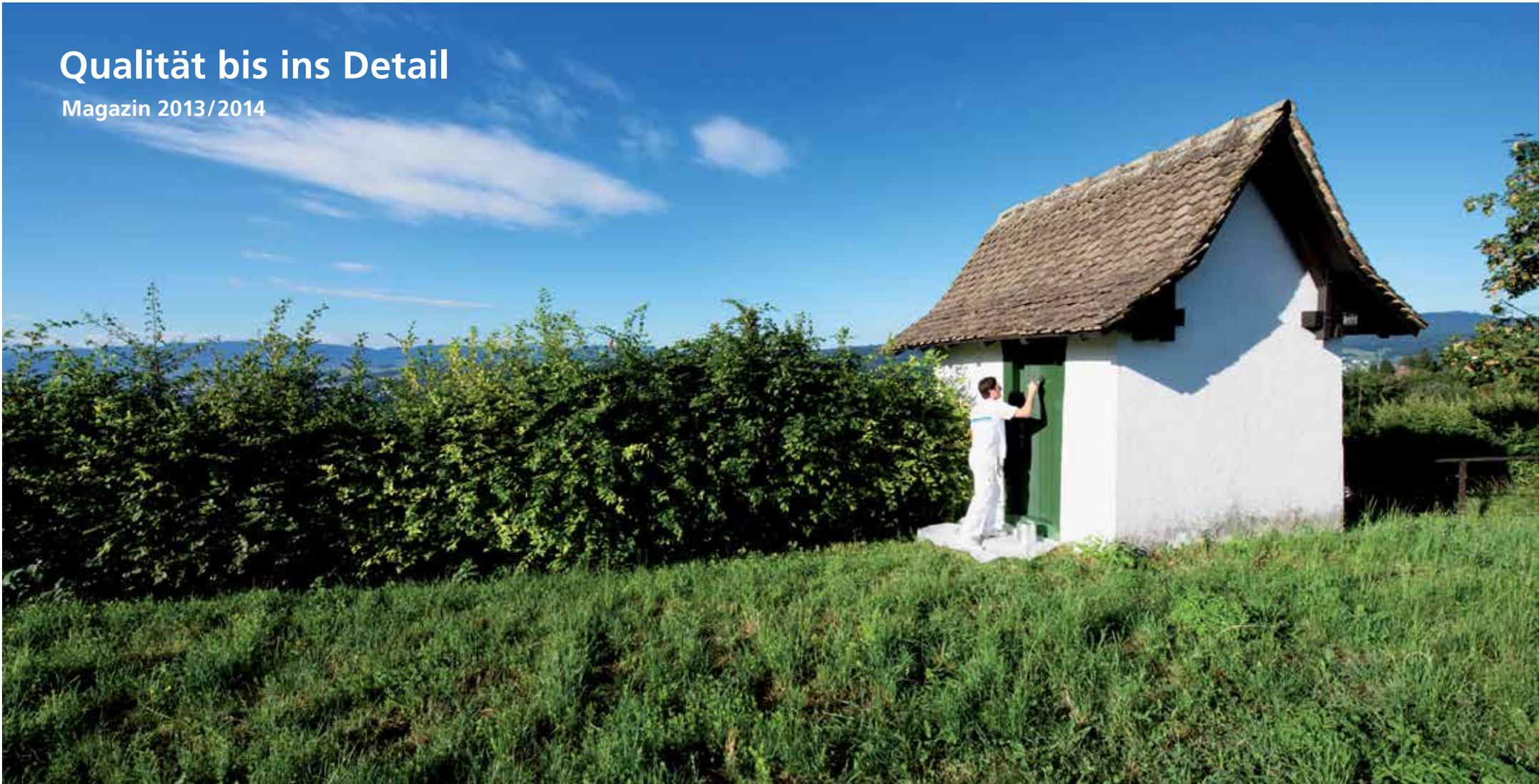


Qualität bis ins Detail

Magazin 2013/2014



Thema [Unterwegs mit Gennaro Villani: Kundenmaler in der Schlagenhaut-Filiale Zug](#) Seiten 4–7

Know-how [Sanierung: Eine optimale Planung ermöglicht Effizienz und Kostenersparnisse](#) Seite 8–9

Intern [Gruppenleiterausbildung: Fachwissen für Qualität, Kundenservice und Sicherheit](#) Seite 14–15

3 Editorial

Thema

- 4 Ein Tag im Leben von Kundenmaler Gennaro Villani

Know-how

- 8 Optimale Planung der Sanierung
9 Baudienstleistungen – alles aus einer Hand
10 Neue Gesetzeslage bei Baumängeln

Schaufenster

- 11 Fassaden: Gut aussehen und sparen
12 Schutz vor Elektrosmog im Schlafzimmer
13 Das alles macht Schlagenhauf

Schlagenhauf intern

- 14 Gruppenleiterausbildung: Ein internes Erfolgsrezept
16 Hinter den Kulissen
18 «Meine Berufswahl war eine glückliche Fügung» – ein Porträt
20 Welcome to the Club! Unsere neuen Lehrlinge
21 Kurzinfos – Projekt LUIS, die Sozialfirma, Sponsoring
22 Allen Jubilaren herzliche Gratulation!

Impressum

Herausgeber: Rolf Schlagenhauf AG, Meilen

Projektverantwortliche: Käthi Stromer

Konzept und Redaktion: open up, AG für Kommunikation und PR, Zürich

Realisation: plan b Grafik, Zürich

Fotografie: Thomas Flück Fotografie; Rolf Schlagenhauf AG

Druck: FO Print & Media AG, Egg

Kontakt: info@schlagenhauf.ch



Sehr geehrte Kundinnen und Kunden Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Als aktiver Akteur im Markt übernimmt eine Firma in verschiedensten Bereichen gesellschaftliche Verantwortung. Für Schlagenhauf heisst dies, sich über die gesetzlichen und regulatorischen Forderungen hinaus zu engagieren. Mit dieser Eigeninitiative möchten wir unseren Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung leisten. Denn ich bin der festen Überzeugung, dass wenn man gibt, man auch etwas zurückbekommt.

Dabei geht es nicht nur um ein kontinuierliches gesellschaftliches Engagement von Schlagenhauf. Ich betrachte es als selbstverständlich, unseren wirtschaftlichen Erfolg auch für die Unterstützung von Initiativen wie der Sozialfirma, dem Forschungsprojekt Luis oder der Unterstützung von Vereinen oder Sportlern einzusetzen. Genauso selbstverständlich erachte ich es als Unternehmer, Verantwortung zu übernehmen, Lehrlinge auszubilden oder im Materialbereich auf die Verwendung von Produkten mit einer hohen gesundheitlichen und ökologischen Verträglichkeit zu achten.

Gleichermassen sind wir als Marktteilnehmer den Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden verpflichtet. Dies, da über Schlagenhauf alle in eine mehr oder weniger direkte Beziehung gesetzt werden. Als Unternehmen sind wir nun gefordert, eine qualitativ hochwertige Dienstleistung zu wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten. Dies wiederum setzt voraus, dass wir die Beziehungen zu unseren Lieferanten pflegen und unseren Mitarbeitenden über Weiterbildungen das notwendige Fachwissen vermitteln.

Die Vernetzung der verschiedenen Interessengruppen nachhaltig zu gestalten, ist eine Grundhaltung und Herausforderung. Eine Herausforderung, der Schlagenhauf sich gerne stellt. Denn nicht nur die positiven Rückmeldungen unserer Kunden und Geschäftspartner freuen uns jedes Jahr aufs Neue. Dass unsere Mitarbeitenden Schlagenhauf am diesjährigen Swiss Arbeitgeber Award in die Top 30 der Schweizer Arbeitgeber gewählt haben, zeigt uns zusätzlich, dass ein Unternehmen für sein Engagement etwas zurückbekommt.

Gerne möchte ich Ihnen – Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitenden – für die Zusammenarbeit und das Vertrauen danken und wünsche allen eine anregende Lektüre.

Ihr Rolf Schlagenhauf

Ein Tag im Leben von Kundenmaler Gennaro Villani

Die Kundenmaler von Schlagenhauf sind immer schnell vor Ort. Sie erledigen für Privatkunden sorgfältig und effizient Kleinst- und Kleinarbeiten – im und ums Haus. Als erfahrene Allrounder verschönern sie Räume mit einem neuen Wandanstrich, streichen Türen und bessern Wände aus.

Die Firma Schlagenhauf ist die erste Adresse für Privatkunden, die Unterhalts- und Reparaturarbeiten zu erledigen haben. Dank den neun Standorten in den Kantonen Zürich und Zug sind die Mitarbeitenden von Schlagenhauf immer schnell zur Stelle. Für kleine und kleinste Maleraufträge in Privathaushalten sind die Kundenmalerinnen und Kundenmaler zuständig. Sie erledigen ganz unterschiedliche Aufträge – vom Ausbessern einer beschädigten Wand im Eingangsbereich, über das Aufpeppen des Wohnzimmers mit einer neuen Wandfarbe bis zum Streichen des in die Jahre gekommenen Briefkastens.

Kompetente Berater und Praktiker

Die Kundenmaler sind mit ihren Servicefahrzeugen, die ihnen als fahrbare Werkstätten dienen, jeweils schnell vor Ort und besprechen die Aufträge persönlich mit den Kunden und dies von der Planung, über die Farb- oder Materialwahl bis zur Umsetzung. Als erfahrene Berufsleute können sie stets eine kompetente und umfassende Beratung bieten – auch bei speziellen Projekten und Techniken. Dank ihrem Know-how wissen die Kundenmaler auch bei der praktischen Arbeit genau worauf es ankommt: Die Arbeiten wer-

den von ihnen präzise, routiniert und in dem Bewusstsein ausgeführt, dass gerade in bewohnten Räumen besonders grosse Sorgfalt und Rücksichtnahme geboten ist.

Kleinste bis grössere Aufträge sind willkommen

Auf den folgenden Seiten stellen wir die vielseitige Arbeit der Kundenmaler näher vor und blicken Gennaro Villani, Kundenmaler der Filiale Zug, einen Tag lang über die Schulter. Mit seinem Serviceauto ist er Tag für Tag in der Region unterwegs. Er nimmt Räume in Augenschein, berät Privatkunden und führt die gewünschten Arbeiten aus. In seinem Auftragsbuch stehen dabei ganz unterschiedliche Projekte. «Die Wünsche unserer Kunden sind vielfältig, von kleinsten bis zu aufwändigeren Malerarbeiten erledigen wir Kundenmaler alles», sagt Gennaro Villani. So streicht er an einem Tag, tapeziert am nächsten oder bessert aus – für den erfahrenen Maler gleicht deshalb kein Arbeitstag dem anderen. Und doch gibt es Dinge, die bleiben: Die gute Zusammenarbeit mit seinen Mitarbeitenden, die Freude an der Arbeit und der unternehmenseigene hohe Qualitätsanspruch. «Die positiven Rückmeldungen von unseren Kunden freuen mich immer ausgesprochen», sagt der Kundenmaler.



Gennaro Villani ist Kundenmaler in der Schlagenhauf-Filiale Zug und betreut Kunden in der ganzen Region.



6:30 Fröhlichmorgens bespricht G. Villani mit dem Projektleiter Vebija Alija in der Werkstatt seine Aufträge für den Tag.



7:00 Nachdem das Serviceauto mit dem notwendigen Material beladen ist, geht es direkt zum ersten Kunden nach Cham.

Gennaro Villani gefällt alles an seiner Arbeit. Seine Lieblingsbeschäftigung ist das Tapezieren. Dies weil er früher einmal während zwei Jahren als Tapezierer tätig war und diese Arbeit einen besonders hohen Anspruch an die handwerkliche Genauigkeit stellt. Bei der Arbeit ist er meist alleine unterwegs, mittags geht er aber oft mit seinen Arbeitskollegen essen.



7:15 Der Kundenmaler streicht eine Hausecke, die zuvor von einem Fassadenisoleur repariert worden ist. Für ein perfektes Ergebnis mischt er den Farbton gleich vor Ort nach.



8:40 Im Treppenhaus des Gebäudes bessert Gennaro Villani anschliessend gleich noch die beschädigte Wand aus – für ihn eine häufige Kleinarbeit.



10:45 Zurück im Betrieb stellt der Maler ein Modell für einen Kundenauftrag fertig. Er visualisiert die neue farbliche Gestaltung eines regionalen Gastronomiebetriebes.



11:40 Bevor es in die Mittagspause geht, besorgt Gennaro Villani im Magazin noch einige Materialien, die er für die Aufträge am Nachmittag benötigt.



12:50 Nach dem Mittag macht sich der Kundenmaler wieder auf den Weg zu einem nächsten Auftrag in Wettwil.

Gennaro Villani arbeitet seit 2001 bei der Firma Schlagenhaut und ist heute Kundenmaler am Standort Zug. Der 53-Jährige kam 1977 aus Italien in die Schweiz und erlernte hier das Malerhandwerk. Gennaro Villani wohnt mit seiner Frau in Abtwil im Kanton Aargau. Zum Ausgleich zur Arbeit schätzt er es, mit seiner Frau die Natur oder ein gutes Essen zu geniessen.



14:45 Nicht nur bei Renovationen ist der Kundenmaler tätig. In einem Neubau bespricht er mit dem Gipser von Schlagenhaut vor Ort den Status, um seine nächsten Einsätze zu koordinieren.



13:20 Dort streicht Gennaro Villani in einem Einfamilienhaus eine Küchendecke, die wegen eines Wasserschadens repariert werden musste.



17:15 Bevor es nach getaner Arbeit in den Feierabend geht, reinigt Gennaro Villani sorgfältig seine Arbeitsutensilien in der firmeneigenen, umweltfreundlichen Wasserspaltanlage. So ist alles für den nächsten Tag bereit.



15:55 Sein letzter Auftrag für den Tag führt den Kundenmaler nach Walchwil. In einem Einfamilienhaus veredelt er einen Türrahmen und eine Türe mit einem hochglänzenden, schwarzen Anstrich.

Kleinarbeiten

Diese und viele weitere Kleinarbeiten erledigt Ihr Schlagenhaut-Kundenmaler für Sie:

Innenarbeiten:

- Tüzzargen ausbessern
- Wandverfärbungen ausbessern
- einzelne Zimmer renovieren
- Türen streichen
- Wandbeschädigungen durch Bildaufhängungen ausbessern
- Lampen demontieren

Aussenarbeiten:

- Eingangstüre streichen
- Fensterläden spritzen
- Beschädigungen bei der Eingangstüre reparieren
- Briefkasten streichen
- Parkplatzmarkierungen erneuern

Optimale Planung der Sanierung

Eine umfassende Sanierung von Gebäuden zahlt sich in vielerlei Hinsicht aus. Mit einer professionellen Planung, die auch saisonale Aspekte berücksichtigt, werden die Sanierungsarbeiten effizient erledigt und Bauherren können bares Geld sparen.

In der Schweiz wird viel gebaut. Im Bereich Renovation von bestehenden Gebäuden herrscht aber erheblicher Nachholbedarf, so sind laut Experten hierzulande rund 1,5 Millionen Häuser sanierungsbedürftig. Eine regelmässige Erneuerung ist Grundvoraussetzung für den Werterhalt der Immobilie und bringt zahlreiche weitere Vorteile mit sich. So erfahren sanierte Gebäude eine Wertsteigerung und erzielen beim Wiederverkauf einen höheren Preis. Ausserdem punkten sie mit einem besseren Erscheinungsbild, was zu höheren Mieteinnahmen führt. Mit einer energetischen Sanierung sinken die Heizkosten und die Bewohner können sich über ein verbessertes Raumklima freuen. Die Sanierungsmassnahmen sind zudem von den Steuern absetzbar und energetische Sanierungen werden staatlich subventioniert.

Umfassende Beratung und sorgfältige Planung

Eine Gesamtanierung ist der schrittweisen Teilsanierung immer vorzuziehen, da nur so die Anschlüsse der verschiedenen Bauteile und die Materialien optimal aufeinander abgestimmt sind. Grund für eine teilweise Sanierung über mehrere Jahre kann beispielsweise die steuerliche Planung der Eigentümerschaft sein.

Die Planungsarbeiten für eine Gesamtanierung starten idealerweise im Herbst, denn so ist im Frühling alles bereit, um mit

der Sanierung zu beginnen. Die Spezialisten von Schlagenhaut klären die Bedürfnisse des Kunden ab, nehmen eine umfassende Analyse des Gebäudes vor und erstellen auf dieser Basis einen optimalen, möglichst kostengünstigen Sanierungsplan. Unter Umständen ist es sinnvoll, den Sanierungsbedarf mittels Thermographie-Aufnahmen sichtbar zu machen.

Bei einer Sanierung ist es wichtig, sorgfältig zu planen, da ein späteres Nachbessern immer teuer ist. Fachpersonen sorgen dafür, dass die Sanierungsarbeiten korrekt und effizient koordiniert und ausgeführt werden. Für die Aussensanierung beispielsweise gibt es verschiedene saisonale Aspekte zu berücksichtigen, da gewisse Arbeiten nicht das ganze Jahr durchführbar sind. So sind Malerarbeiten aber auch das Verputzen von Fassaden bei Tages- und Nachttemperaturen unter 5 Grad Celsius nicht möglich – ansonsten drohen Schäden.

Die Winterzeit richtig nutzen

Im Winter, wenn viele Aussenarbeiten wegen der Temperaturen nicht möglich sind, kann die Baueingabe vorgenommen werden und es ist die ideale Zeit für alle Arbeiten zur Innensanierung. Besonders attraktiv: Ausserhalb der Hauptsaison von Herbst bis Frühling können die Kosten aufgrund der geringeren Auslastung tiefer liegen, wenn der Sanierungszeitpunkt durch den Handwerker selber bestimmt werden kann. Ideale Arbeiten für diese Zeit sind beispielsweise das Streichen von Nebenräumen wie Keller oder Treppenhäuser. Auch das Isolieren der Kellerdecken und des Dachstocks bietet sich an. Da sie im Winter wegen den kurzen Tagen nicht nötig sind, können auch die Fensterläden neu gespritzt werden.

Sobald sich das Wetter bessert, können die ersten Arbeiten draussen starten. Im Frühling mit den Aussenarbeiten anzu-

fangen, ist das Optimalste für eine Gesamtanierung, weil dann die Arbeiten vor den Sommerferien beendet sind. Bei einer umfangreichen Sanierung wird bereits bei der Planung darauf geachtet, dass die Arbeiten nicht in die Sommerferien fallen, damit die Bewohner ihre Ferien auf dem Balkon oder im Garten geniessen können und dabei nicht durch ein Gerüst gestört werden. Ist dies für die Bewohner nicht relevant, können die Arbeiten auch im Sommer starten und das Gebäude erstrahlt so rechtzeitig vor dem Wintereinbruch in neuem Glanz.

Arbeiten nach Jahreszeit:



Herbst:

- Planung der Sanierung



Winter:

- Planung und Baueingabe
- Kellerdecken und Dachstock isolieren
- Nebenräume wie Keller oder Treppenhaus streichen
- Fensterläden spritzen
- Thermographie-Aufnahmen
- Planung im Hinblick auf die Stockwerkeigentümersammlung



Frühling:

- Vorbereitungsarbeiten für die Aussensanierung



Frühling und Sommer:

- Maler- und Verputzarbeiten
- Sanierung Fassade
- Aussendämmung



Als Baudienstleister führte Schlagenhaut bei diesem Mehrfamilienhaus folgende Arbeiten aus: Planung, Sanierung von Fenstern, Fensterbänken, Rollläden, Balkonen sowie Fassadendämmung, Wärmedämmung, Umgebungsarbeiten, Malerarbeiten innen und aussen, Spengler-, Elektro- sowie Sanitärarbeiten.



Baudienstleistungen – alles aus einer Hand

Die Abteilung Baudienstleistungen berät und begleitet Bauherren bei kleinen und mittelgrossen Sanierungsprojekten – vom ersten Beratungsgespräch bis zur Abnahme des Objektes. Wo nötig werden Partnerfirmen wie Fensterbauer oder Sanitärfirmen beigezogen, die das hohe unternehmenseigene Qualitätsverständnis teilen. Kunden können so die Gesamtverantwortung in die Hände von Fachleuten legen und haben stets einen kompetenten Ansprechpartner zur Seite. Dank der langjährigen Erfahrung der Firma Schlagenhaut im Bereich Umbauten und Sanierungen können sie sich darauf verlassen, dass alle Arbeiten äusserst effizient und zu ihrer vollsten Zufriedenheit erledigt werden.



Die Firma Schlagenhaut arbeitet erfolgreich mit verschiedenen Partnerunternehmen zusammen (im Bild: Stefan Koller mit Widmer Rollläden AG).

Neue Gesetzeslage bei Baumängeln

Auf dem Bau arbeiten zahlreiche Akteure zusammen, um ein Projekt zu verwirklichen. Gesetze und Normen regeln diese Zusammenarbeit und legen Verantwortlichkeiten fest – gerade auch im Falle von Baumängeln. Seit 2013 gelten neue Verjährungsfristen für mangelhafte, in Immobilien eingebaute Ware. Zusätzlich erfolgte im Frühjahr eine Revision der SIA-Baunorm 118. Ein Überblick.

Boris Grell, Sie sind als Fachanwalt auf Bau- und Immobilienrecht spezialisiert. Welches sind die neusten Entwicklungen im Bereich der Verjährungsfristen und der SIA-Baunorm 118? Boris Grell: Im Schweizer Obligationenrecht (OR) haben sich die Verjährungsvorschriften im Kauf- und Werkvertragsrecht geändert. So sieht das OR für Verkäufer und Werkunternehmer neu eine einheitliche fünfjährige Verjährungsfrist vor für in Immobilien eingebaute, bewegliche Waren, zum Beispiel undichte Fenster. Zusätzlich trat im Frühjahr eine Revision der SIA-Norm 118 in Kraft.

Was bedeuten diese Änderungen für Unternehmen wie die Firma Schlagenhauf und deren Kunden? Bauunternehmer und indirekt auch die Kunden profitieren davon. Stellte man beispielsweise die Mangelhaftigkeit von Gipsplatten erst zwei Jahre nach dem Einkauf und Einbau fest, haftete der Bauunternehmer gegenüber dem Kunden zwar schon bisher fünf Jahre lang. Der Bauunternehmer konnte bislang aber den Lieferanten der defekten Gipsplatten nur während eines Jahres belangen. Neu sind die Verjährungsfristen für die Geltendmachung von Mängeln für Bauunternehmer und Kunden gegenüber ihren Vertragspartnern gleich lang. Das ist ein fairer Ansatz und auch ein Vorteil für den Bauherrn: Das Bauunternehmen bleibt erster Ansprechpartner, solche Mängelfälle können nun aber vom Bauunternehmer unter Einbezug des Lieferanten partnerschaftlich gelöst werden.

Was bedeutet die Verjährungsfrist von fünf Jahren genau? Während der Verjährungsfrist können Mängel und Schadenersatzansprüche, die sich daraus ergeben, gerügt werden. Wenn die Frist abgelaufen ist, beziehungsweise zuvor nicht rechtswirksam unterbrochen wurde, kann der Verkäufer respektive der Bauunternehmer nicht mehr belangt werden. Nur wenn der Bauunternehmer wissentlich mangelhafte Gipsplatten verbaute, ist er während zehn Jahren haftbar. Nicht geändert haben mit der neuen Regelung aber die Rügepflicht und Rügefrist, die für Kunden äusserst wichtig bleiben.

Wieso sollten Kunden die Rügepflicht unbedingt kennen? Wenn man einen Mangel feststellt, ist man nach der gesetzlichen Regelung nach wie vor verpflichtet, diesen Mangel sofort, also innert weniger Tage, gegenüber dem verantwortlichen Bauunternehmer oder Lieferanten zu rügen. Lässt man sich zu viel Zeit, sind die Mängelrechte verwirkt und die fünfjährige Verjährungsfrist ist sowieso nicht mehr relevant. Die Rügepflicht ist also zentral, trotzdem stolpern viele über diese Regelung.

Was bringen die SIA-Norm 118 und deren jüngste Revision? Die Norm regelt das vertragliche Verhältnis zwischen Bauherr und Handwerker beim Bauen, wobei

ein ausgewogenes Verhältnis der Rechte und Pflichten von Bauherrschaft und Bauunternehmer hergestellt werden soll. Damit sie zur Anwendung kommt, muss sie – im Gegensatz zum OR – aber ausdrücklich für anwendbar erklärt werden. Die vereinbarten Regelungen in der SIA-Norm 118 verdrängen in den meisten Fällen die werkvertraglichen Bestimmungen des OR. Beispielsweise räumt sie bei der Rügepflicht dem Bauherrn vorteilhaftere Rechte ein als im OR vorgesehen sind. So muss der Kunde nicht jeden Mangel sofort rügen. Er kann die festgestellten Mängel auflisten und innerhalb von zwei Jahren nach der Abnahme den verantwortlichen Bauunternehmer entsprechend informieren.

Die SIA-Norm 118 wurde nur sanft revidiert. Bemerkenswert und wichtig für den Kunden finde ich, dass – soweit nichts anderes vereinbart wurde – nach der revidierten SIA-Norm 118 eine allfällige Mehrwertsteuer im Werkpreis als nicht eingerechnet gilt. Der Bauunternehmer sollte darum bemüht sein, die zusätzlich geschuldete Mehrwertsteuer getrennt und offen auszuweisen.



Dr. Boris T. Grell,
Fachanwalt für Bau- und
Immobilienrecht

Gut aussehen und sparen

Die Fassade ist das Aushängeschild eines Gebäudes. Bei Ein-, Mehrfamilienhäusern oder Bürogebäuden spielt aber nicht nur die oberste Schicht eine Rolle. Dies gilt für Neu- und Bestandsbauten gleichermaßen.

Fassaden haben nicht nur eine optische Aufgabe. Als Schutz- und Dämmschicht haben sie einen massgeblichen Einfluss auf die Energiebilanz und das Raumklima eines Gebäudes. Wer von Anfang an richtig plant und regelmässig in die Pflege der Fassaden investiert, sorgt nicht nur für den Wohnkomfort der Gebäudenutzer. Er erhält beziehungsweise steigert zusätzlich den Wert und die Attraktivität der Immobilie. Bei den Fassadenarten gibt es zahlreiche Lösungsmöglichkeiten. Welches System im Bestands- oder Neubau berücksichtigt werden sollte, hängt von den Gegebenheiten und der Art des Gebäudes ab. Bei Schlagenhauf empfehlen wir, neben den Vor- und Nachteilen und den unmittelbaren Kosten auch die Lebenszykluskosten der unterschiedlichen Fassadentypen mit zu berücksichtigen.

Innovation unter dem Verputz

Unabhängig von der Fassadenart gilt ein besonderes Augenmerk der Aussendämmung, denn sie ist entscheidend für die Energieeffizienz eines Gebäudes. Bezüglich Wärmedämmvermögen, Schallschutz und Haltbarkeit unterscheiden sich die verschiedenen Dämmmaterialien nur wenig. Natürliche Materialien wie Zellulose, Holzfaserplatten sowie Stein- und Glaswolle kommen ebenso häufig zum Einsatz wie Dämmmaterialien aus expandiertem Polystyrol (EPS).

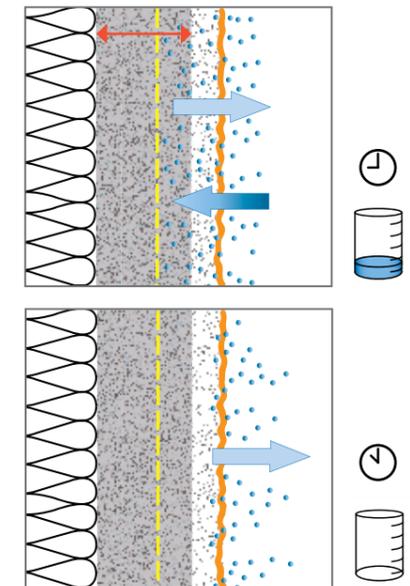
Wer nur wenig Platz für die Dämmung hat, kann mit Aerogel ein innovatives Produkt einsetzen. Das als Platte oder Rolle erhältliche Material besteht aus Luft sowie 3-4 % Kieselsäure/Quarzsand und hat einen zwei- bis dreimal besseren Dämmwert als EPS.

Schutz und Pflege

Fassaden sind täglich Beanspruchungen ausgesetzt, die im Laufe der Zeit ihre Spuren hinterlassen. Algen, Moose, Pilze greifen die Putzoberflächen an ebenso wie Wind, Schmutzpartikel und Temperaturschwankungen. Nur eine gut gepflegte Fassade erfüllt ihren Zweck optimal und schützt das Gebäude vor Kälte, Hitze und Feuchtigkeit durch Niederschlag oder Taufeuchte.

Für die optische Gestaltung und den Schutz gibt es eine grosse Auswahl an Aussenputzen. Um die Fassade vor Bewuchs zu schützen, können Farben mit Biozidzusätzen verwendet werden. Wer ein biozidfreies Produkt bevorzugt, kann den Putzaufbau zum Beispiel mit Aqua Pura Produkten machen. Der hydrophile Anstrich optimiert die Austrocknung der Oberfläche und das hydroaktive Dickschicht-System unterstützt die schnelle Rücktrocknung. Permanente Feuchtigkeit, also die Grundlage für Bewuchs, wird so vermieden.

**Aqua Pura –
Dickschichtig,
mineralisch,
hydroaktiv**
Feuchtigkeit wird
sofort aufgenommen,
zwischen gespeichert
und wieder abgegeben.
So ist für eine schnelle
Rücktrocknung gesorgt.
Quelle: Greulot AG



Schutz vor Elektromog im Schlafzimmer



Für den Strahlenschutz bringen die Gipser von Schlagenhauf ein spezielles Abschirmgewebe im ganzen Raum an, das dank Verputz später unsichtbar ist.

Ein unsichtbar in die Wand integrierter Strahlenschutz verhindert wirksam, dass elektromagnetische Strahlung in Wohnräume gelangt.

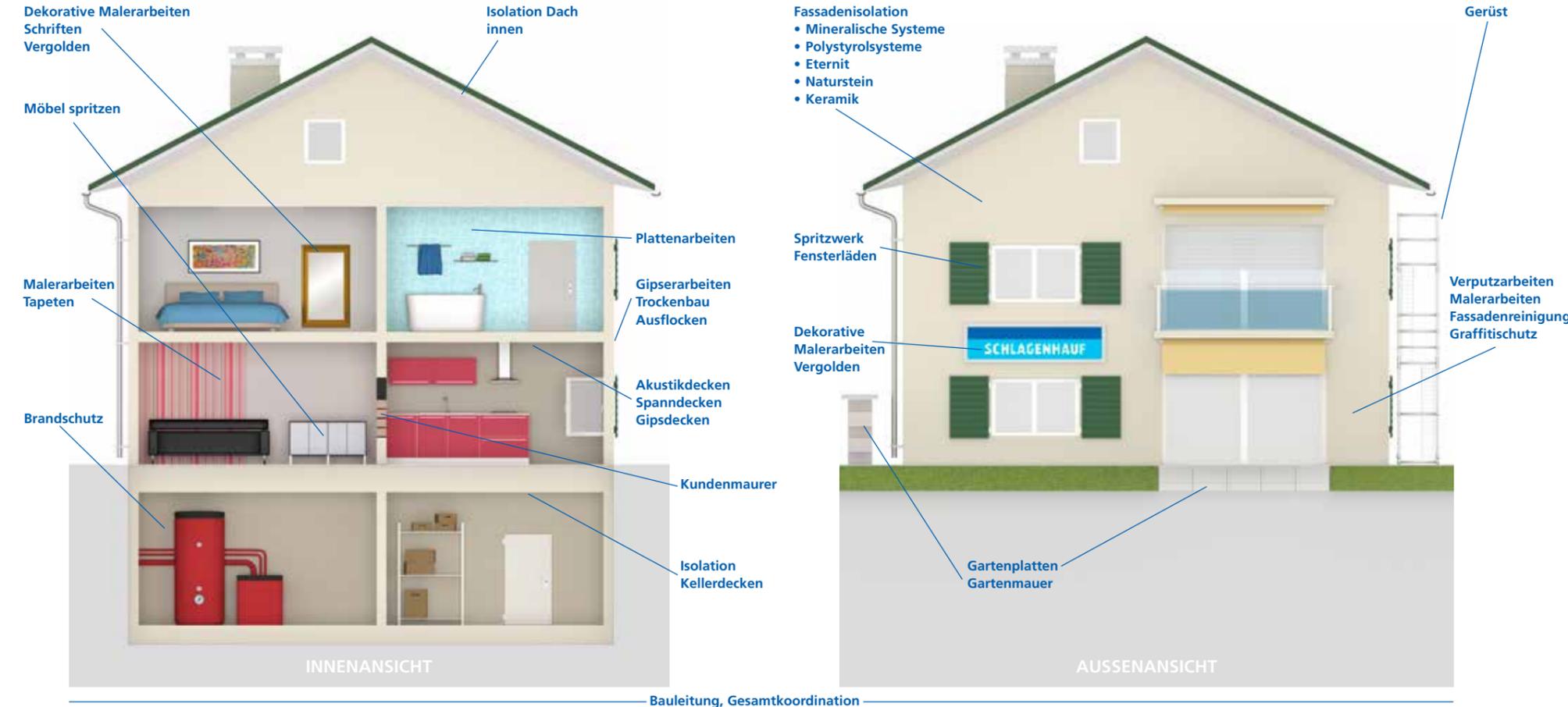
Hochspannungsleitungen, Radar, Satelliten-, Radio-, Fernsehsender sowie Mobiltelefone erzeugen elektrische und magnetische Felder. Dieser sogenannte Elektromog kann bei Mensch und Tier unterschiedliche biologische Reaktionen hervorrufen und beispielsweise die Hirnströme und die Schlafphasen beeinflussen. Um die Strahlung aus den Wohnräumen auszuschliessen, wird mit einem speziellen Abschirmgewebe ein baulicher Strahlenschutz erstellt. Er schützt sehr zuverlässig vor der elektromagnetischen Hochfrequenz-Strahlung. Diese wird beispielsweise von Mobilfunk-Stationen erzeugt. Ausserdem reduziert er auch niederfrequente elektrische Wechselfelder, wie sie durch Hochspannungsleitungen entstehen.

Unsichtbar in die Wand eingearbeitet

Für eine optimale Abschirmung der Räume sollten auch geeignete Fenster und Türen gewählt werden, weshalb sich die Lösung am besten für grössere Sanierungen oder Neubauten eignet. In einem ersten Schritt bringen die Spezialisten von Schlagenhauf einen Grundputz auf. Danach kommt das Strahlenschutznetz zum Einsatz, das aus Glasfaser besteht und eine elektroleitende Beschichtung aufweist. Die Gipser bringen es mit einer speziellen Klebemasse an den Wänden, auf Boden und Decke des Raumes an. Ein Elektriker fixiert danach die Überlappungen in den Ecken und an den Kanten und erdet die so entstehende Abschirmung. Anschliessend kann die Wand mit dem integrierten Netz von den Gipsern wie üblich verputzt werden. Der Strahlenschutz ist damit absolut unsichtbar eingearbeitet.

Das alles macht Schlagenhauf

Malen, Umbauen, Fassaden – hinter dieser Zusammenfassung der Dienstleistungen von Schlagenhauf verstecken sich viele Arbeiten, die auf den ersten Blick nicht ersichtlich sind. Einen Überblick verschafft die folgende Grafik.



Gruppenleiterausbildung: Ein internes Erfolgsrezept

Für Schlagenhauf ist die umfassende Weiterbildung der Mitarbeitenden eine wichtige Aufgabe. Auch 2013 wurde deshalb wieder eine interne Gruppenleiterausbildung durchgeführt. Von dem vermittelten Fachwissen profitieren die Kunden, aber auch die Mitarbeitenden selbst und damit auch das Unternehmen.

Die regelmässige Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden ist für die Firma Schlagenhauf Basis der Kundenzufriedenheit und damit ihres Erfolgs. Deshalb führte das Unternehmen neben einer Reihe an weiteren Weiterbildungsangeboten in diesem Jahr auch wieder eine interne Gruppenleiterausbildung durch. «Wir haben viele motivierte Mitarbeiter mit grossem Potential. Mit dieser Ausbildung wollen wir ihnen die Möglichkeit geben, sich intern weiterzuentwickeln», erklärt Inhaber Rolf Schlagenhauf. Er fügt hinzu: «Von dem umfassenden Fachwissen profitieren vor allem auch unsere Kunden.» Im Arbeitsalltag führen Gruppenleiterinnen und Gruppenleiter selbständig eine Baustelle und sind damit eine tatkräftige Unterstützung für den Projektleiter oder den Geschäftsführer. Sie führen ihre Mitarbeitenden, übernehmen die Arbeitsvorbereitung, nehmen Untergrundprüfungen vor und messen Baustellen aus. Diese Tätigkeit erfordert neben einem umfassenden Fachwissen sowohl Durchsetzungsvermögen als auch grosse Zuverlässigkeit. 25 Maler, Gipser, Fassadenspezialisten und Maurer erhielten im diesjährigen Ausbildungsgang das nötige theoretische Rüstzeug für diese verantwortungsvolle Position. Sie waren

mit grosser Motivation bei der Sache: «Ich habe mich für die Ausbildung entschieden, weil es mich gereizt hat dazuzulernen und künftig mehr Verantwortung zu übernehmen», erklärt die 20-jährige Teilnehmerin Deborah Enguel, Malerin am Standort Meilen. Der 35-jährige Ljazam Sabani, Gipser in Meilen, sagt: «Ich möchte mich beruflich weiterentwickeln. Meiner Meinung nach sollte man nie aufhören dazuzulernen.»

Die Tätigkeit eines Gruppenleiters erfordert viel Fachwissen. Dieses vermittelten die Spartenleiter, der Sicherheitsbeauftragte und externe Schulungsleiter in Form von intensiven Lehreinheiten und Gruppenarbeiten. Die Teilnehmenden erarbeiteten sich aber auch einiges im Selbststudium und mit praktischen Arbeiten auf den Baustellen. Die Lehrinhalte reichten von kundenorientiertem Verhalten, über den Werkvertrag, Kalkulation, Arbeitssicherheit bis zu Motivation und menschenorientierter Führung. Projektleiter Alessandro Amato, der mit den Gipsern das Thema Berechnung praktisch bearbeitete, zieht eine positive Bilanz: «Wir konnten bis ins Detail gehen und die Teilnehmer sind nun bestens für die Praxis gerüstet.» Eine so umfassende Ausbildung ist in der Branche unüblich, zahlt sich aber aus, sagt Amato: «Es zeigt sich jeden Tag auf den Baustellen, welche grossen Fortschritte die Teilnehmer gemacht haben.»

Die Gruppenleiterausbildungen sind für die Firma Schlagenhauf ein grosser Erfolg. So sind Absolventen früherer Jahre dank ihrem grossen Engagement bereits zum Projektleiter aufgestiegen. Auch bei den Teilnehmenden stiess der Ausbildungsgang auf viel positive Resonanz. Deborah Enguel sagt: «Ich konnte bereits viele der erlernten Aspekte in die Praxis umsetzen. Das ist ein tolles Gefühl.»



Für die Erstellung der Kalkulationen und Offerten lernen die Gruppenleiter den korrekten Umgang mit den Messgeräten.



Im Beratungsgespräch sprechen die Gruppenleiter zum Beispiel mit Architekten oder Bauherren die Umsetzung der Bauvorhaben ab.

«Meiner Meinung nach sollte man nie aufhören dazuzulernen.»

Ljazam Sabani, Gipser in Meilen

Für Gruppenleiter ist Mitarbeiterführung ein zentrales Thema. In lockerer Atmosphäre lernen die Teilnehmer Verantwortung im Team zu übernehmen und Aufgaben zu bewältigen.



Hinter den Kulissen

Oft bekommt man sie nicht zu Gesicht oder kennt sie nur vom Telefon. Und dennoch spielt sie eine wichtige Rolle: die Administration. Als Entlastung für die ausführenden Betriebe, bietet sie bei Schlagenhauf Service für Kunden und Mitarbeiter.

Vom Abteilungsleiter bis zum Lehrling, die Mitarbeitenden in der Administration in Meilen verfolgen alle das gleiche Ziel: Sie wollen Kunden und Kollegen mit ihrer Arbeit unterstützen. Zu ihren vielseitigen Aufgaben gehören unter anderem die administrative Abwicklung der Aufträge, das Personal- und Rechnungswesen, Marketing und Kommunikation, IT sowie der Materialeinkauf.

In der Baubranche geht es hektisch zu und her. Da ist es wichtig, dass Kunden, Geschäftspartner und Arbeitskollegen

ohne lange Wege die relevanten Informationen erhalten. Mit ihrem Fach- und Sachwissen sorgen die langjährigen Mitarbeitenden der Administration dafür, dass Anfragen und Aufträge effizient abgewickelt werden. Wer mit ihnen zu tun hat, merkt schnell, dass seine Anliegen verstanden werden und er verlässlich Auskunft erhält.

Die zentrale Abwicklung der administrativen Aufgaben kommt nicht nur den Betrieben zugute. Auch die Kunden profitieren, da die Betriebe sich ganz auf sie konzentrieren können.

Kaufmännische Arbeiten

Geführt wird die Administration vom kaufmännischen Leiter **Christian Lana (1)**. Als Gesamtverantwortlicher für die Finanzbuchhaltung, die firmeneigene Pensionskasse und das Personalwesen entlastet er zusammen mit seinem Team die ausführenden Betriebe in vielen administrativen Belangen.

Assistiert wird er von **Jacqueline Meyer (10)**, die mit ihrem Fachwissen verlässliche Ansprechpartnerin für alle Bereiche ist. Ausserdem wird die Abteilung vom kaufmännischen Lehrling **Raphael Oppliger (6)** unterstützt. Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, Drucksachen, Messen oder Webseite, d.h. das gesamte Marketing und die Kommunikation liegen in der Verantwortung von **Käthi Stromer (11)**. Mit ihrer Arbeit sorgt sie dafür, dass die Dienstleistungen von Schlagenhauf bekannt sind und nachgefragt werden.

Personalwesen

Als Personalverantwortliche ist **Jolanda Bertsch (2)** vom ersten Tag an eine wichtige Anlaufstelle für alle Mitarbeitenden. Doch sie kümmert sich nicht nur um die Eintritte ins Unternehmen, sondern leitet die gesamte operative Personalarbeit und -betreuung.

Mit der zentralen Erfassung der Wochenzettel entlastet **Barbara Kägi (9)** die ausführenden Betriebe. Auf den Arbeitsblättern der einzelnen Mitarbeiter sind die geleisteten Stunden den für Kunden durchgeführten Arbeiten zugeordnet. So wird die Zusammenstellung der Aufwände Grundlage für Lohnabrechnungen als auch für die stundengenaue Verrechnung der Aufträge.

Mit bis zu 26 Lehrlingen ist Schlagenhauf ein wichtiger Ausbildungsbetrieb in der Region. Als Lehrlingsverantwortliche kümmert sich **Claudia Mettler** um die Anliegen der jungen Mitarbeiter. Sie unterstützt die Betriebe bereits im Auswahlprozess, organisiert Schnupperwochen und begleitet die Auszubildenden bis zum Lehrabschluss.

Kreditoren/ Debitoren

Malen, umbauen, renovieren, Fassaden erstellen; da wird viel Material benötigt. Als Verantwortlicher für die Kreditorenbuchhaltung steht **Thomas Appenzeller (8)** im regen Austausch mit dem Einkauf und den Projektleitern der verschiedenen Baustellen.

Ob mit Kleinarbeiten oder der Sanierung ganzer Wohnungen, die Mitarbeitenden von Schlagenhauf schaffen und erhalten Werte. Frau **Elsbeth Walther (5)** kümmert sich nach Abschluss eines Projektes um die korrekte Verrechnung der geleisteten Arbeit.

Die Kundenzahlungen werden durch **Susanne Fischer (7)** geprüft und den Projekten zugeordnet. Wird eine Zahlung nicht innert Frist beglichen, nimmt sie mit dem verantwortlichen Projektleiter Kontakt auf und fragt nach, was der Grund für den Ausstand sein könnte.

Einkauf, Devisierung, Zentrale

Farben, Pinsel, Rollen, Abdeckplanen, Verputze, Dämmmaterial, Plättli, Gerüste bis hin zu Fahrzeugen – für die Abwicklung der Aufträge kommt in den Schlagenhauf-Betrieben einiges zusammen. Damit auch die Materialkosten wettbewerbsfähig bleiben, kümmert sich **Marcel Boll (12)** um den zentralen Einkauf.

Bei grösseren Projekten werden die Arbeitsaufträge durch Architekten und Planer bereits im Vorfeld definiert und devisiert, das heisst als Ausschreibung an Schlagenhauf weitergeleitet. **Ursula Ramundo (4)** erstellt auf dieser Basis dann in Zusammenarbeit mit den ausführenden Betrieben die gewünschten Offerten.

Damit auch bei den zahlreichen Kleinarbeiten, die Schlagenhauf ausführt, von Anfang an Transparenz herrscht, erstellt **Dominique Baumli (3)** vorab die entsprechenden Offerten. Am Empfang und am Telefon ist sie ausserdem die erste Ansprechperson für alle Anfragen von Kunden und Mitarbeitenden.



«Meine Berufswahl war eine glückliche Fügung»

Michi Staub kam zufällig zum Malerberuf. Bereits seit neun Jahren erledigt der Kundenmaler für die Firma Schlagenhauf im Raum Zürich eine Vielzahl von Arbeiten. Nicht nur sein Aussehen fällt auf, auch sein Interesse für japanische Zierbäume und Schlangen ist eher ungewöhnlich.



Trotz seines nicht alltäglichen Aussehens genießt Michi Staub die Sympathie seiner Kunden.

«Damals kam es mir eher wie ein Zufall vor. Aus heutiger Sicht kann ich sagen, es war eine glückliche Fügung», sagt Michi Staub rückblickend über seine Berufswahl. Nach dem Abschluss der Schule war er sich zuerst unsicher, welchen Beruf er erlernen sollte. Auf die Empfehlung eines Freundes hin, absolvierte er einige Schnupper-Arbeitstage bei einem Maler. Dabei machte er seine Sache so gut, dass dieser ihm eine Lehrstelle anbot. Zur Firma Schlagenhauf kam der heute 32-Jährige vor rund neun Jahren. Nachdem er einige Zeit temporär für das Unternehmen gearbeitet hatte, wechselte er in eine Festanstellung. Er, der schon in verschiedenen Maler-Betrieben tätig gewesen war, entschied sich sehr bewusst für die Stelle: «Hier ist das zwischenmenschliche Klima ein anderes als vielerorts. Die Mitarbeitenden sind allesamt motiviert und der einzelne Mensch und seine geleistete Arbeit werden wertgeschätzt. Das ist mir wichtig», erklärt er.

Kleinarbeiten im Privathaushalt

Heute ist der Adliswiler als Kundenmaler im Raum Zürich tätig. Michi Staub erledigt dabei sämtliche Kleinst- und Kleinarbeiten, die in Privathaushalten anfallen. Kennzeichnend für seinen Arbeitstag ist deshalb, dass kein Tag wie der andere ist. So verwandelt der Maler beispielsweise an einem Tag mit dem richtigen Anstrich einen unscheinbaren Raum in ein einladendes Wohnzimmer und verschönert am anderen Tag ein Kinderzimmer. «Ich schätze es, dass ich bei Feierabend genau sehe, was ich den ganzen Tag

geleistet habe», sagt Staub. Auch dass er im Sommer oft draussen an der frischen Luft arbeiten kann, sagt ihm zu. Nach möglichen beruflichen Zukunftsplänen gefragt antwortet der Kundenmaler schlicht: «Mein vielseitiger Beruf erfüllt mich, ich möchte nichts anderes machen.»

Entspannung mit Bonsais und Schlangen

Michi Staub hat in seinem Berufsalltag viel direkten Kundenkontakt. Auf diesem Weg erhalten seine Mitarbeiter und er immer wieder positive Rückmeldungen zu ihrer Arbeit. Gerade ältere Kunden suchen auch gerne ein kurzes Gespräch. «Das ist mir jeweils sehr sympathisch und auch gut für uns als Dienstleister, weil wir so unsere Kundschaft und ihre Bedürfnisse noch besser kennenlernen», sagt der Maler. Besonders gerne führt Michi Staub Arbeiten aus, bei denen er kreativ sein kann und zu kräftigen Farben greifen darf. Ein besonders schönes Projekt ist ihm gut in Erinnerung geblieben. Vor einiger Zeit konnte er mit Mitarbeitenden am Zürcher Bahnhofplatz einen aufwändig mit Malereien und Skulpturen verzierten Altbau streichen. «Das aussergewöhnliche Gebäude hat mich fasziniert. Da Techniken zur Anwendung kamen, die ansonsten im Berufsalltag nur wenig genutzt werden, war die Arbeit fachlich anspruchsvoll», erinnert sich Staub. Kreativ betätigt sich Michi Staub auch in seiner Freizeit. Er züchtet hobbymässig Bonsai-Bäume. Die kleinen Bäumchen, die nach einer traditionellen japanischen Art der Gartenkunst ästhetisch gestaltet werden, faszinieren den Maler: «Vereinfacht gesagt, ist es die Kunst, einen kleinen Baum in einer Tonschale wie seine grossen Brüder in der Natur aussehen zu lassen.» Zu diesem hier-

«Das aussergewöhnliche Gebäude hat mich fasziniert. Da Techniken zur Anwendung kamen, die ansonsten im Berufsalltag nur wenig genutzt werden, war die Arbeit fachlich anspruchsvoll.»



zulande eher ungewöhnlichen Hobby kam er über ein Buch. «Die spezielle Form der Bäumchen hat mich so fasziniert, dass ich mehr darüber erfahren wollte, wie man sie kreiert», erklärt er. Bonsais können aus den meisten einheimischen Baum- und verholzenden Straucharten gezüchtet werden. «Man kann die Bäume aus Samen oder Trieben ziehen oder einen kleinen Baum entsprechend zurückschneiden», erklärt der Hobbyzüchter. Anschliessend bringt er die Bäumchen mit dem richtigen Schnitt und mithilfe von Drähten nach und nach in die gewünschte Form. Das ist aber eine wahrhaftige Geduldsprobe, denn in seiner charakteristischen Form zeigt sich das Bäumchen erst nach rund vier bis fünf Jahren. Neben der Bonsai-Zucht kümmert sich Michi Staub in seiner Freizeit um seine zwei Kornnattern. Dabei studiert er das aussergewöhnliche Verhalten der Tiere, die bis zu 1.50 Meter lang werden können.

«In meinem Elternhaus hielten wir immer Tiere wie Hasen, Fische, Vögel. Die Schlangen sind natürlich etwas weniger alltäglich, dafür aber auch um einiges interessanter für mich», sagt Michi Staub lachend.

Welcome to the Club! Unsere neuen Lehrlinge

Sophia Muheim

- ↑ Velofahren und lesen
- ↓ Putzen, aufräumen, kochen

Sandro Meier

- ↑ Fussball spielen
- ↓ Tanzen

Carmen Bovay-Zwicky

- ↑ Am Meer sitzen und Musik hören
- ↓ Warten, beispielsweise an der Kasse

Raoul Kindhauser

- ↑ Draussen Kollegen treffen
- ↓ Drinnen sein und rumhängen

Esra Güvendiren

- ↑ Bewegung und Fussball
- ↓ Wenn Menschen lügen



Projekt LUIS

Bereits seit 2009 setzt Schlagenhauf mit dem für das Unternehmen entwickelten Farben-Standard EcoColor auf emissionsarme Innenraumfarben. Nun unterstützt Schlagenhauf «LUIS», ein Forschungsprojekt von Bau- und Umweltchemie AG, welches unter der Gesamtleitung des Vereins Lunge Zürich steht. Dies mit dem Ziel eine weitere Verbesserung der Farben zu erreichen.

Denn chemische Schadstoffe, die durch Einrichtungsgegenstände, Reinigungsmittel aber beispielsweise auch durch Farben in die Raumluft gelangen, können die menschlichen Lungenfunktionen beeinträchtigen. Die Kohlendioxidkonzentration wiederum hat einen grossen Einfluss auf die Leistungsfähigkeit.

Deshalb wird im Rahmen des Projektes die Innenraumluft in circa 75 Schulhäusern des Kantons Zürich gemessen und bewertet, um festzustellen, wie es um die Qualität der Innenraumluft in Schulhäusern steht. Die notwendigen Innenraumluftmessungen nimmt die Firma Bau- und Umweltchemie AG vor. Start der Messkampagne war im September 2013, das Projekt wird spätestens Anfang 2015 abgeschlossen sein.

Die Sozialfirma

Der Wirtschaft gelingt es zunehmend weniger, Menschen mit einer Leistungsbeeinträchtigung in den Arbeitsprozess zu integrieren. Diese Lücke im Arbeitsmarkt schliesst die gemeinnützige Aktiengesellschaft «DieSozialfirma AG», die komplett auf staatliche Subventionen verzichtet. 2009 von Rolf Schlagenhauf mitgegründet, bietet sie leistungsbeeinträchtigten Menschen Dauerarbeitsplätze mit orts- und branchenüblichen Löhnen und ermöglicht es ihnen so, in der Arbeitswelt wieder Fuss zu fassen. Damit entlastet sie die öffentliche Hand genauso wie Versicherungen. Für ihr Engagement erhielt die «Sozialfirma» 2011 den Spezialpreis Social Entrepreneurship Start-Up Award der SUVA. Da die innovative Firma bewusst auf staatliche Unterstützung verzichtet, ist sie aber auf den Einsatz der Wirtschaft angewiesen. Unternehmen, die nachhaltig soziale Verantwortung übernehmen wollen, können die «DieSozialfirma AG» mit dem Kauf eines Sozialzertifikates als Sozialpartner unterstützen.



Weitere Informationen dazu erhalten Sie unter www.diesozialfirma.ch oder von Rolf Schlagenhauf: info@schlagenhauf.ch.



Sponsoring

Seit 2007 sponsert die Firma Schlagenhauf den Squashspieler Nicolas Müller aus Hirzel. Das Ausnahmetalent hat bis heute sieben Schweizermeistertitel gewonnen, den letzten 2013. Als Nummer 21 der Weltrangliste kann er auch international Erfolge verbuchen, tritt rund um den Globus an Turnieren an und ist damit der beste Squashspieler der Schweiz. Die Firma Schlagenhauf ist stolz, Nicolas Müller auf seinem sportlichen Weg unterstützen zu dürfen und wünscht ihm weiterhin viel Erfolg!

25 Jahre

Elsbeth Walther

«Meine Tätigkeit gefällt mir sehr und unser gutes Arbeitsklima motiviert mich immer wieder aufs Neue.»



20 Jahre

Vincenzo D'Agnese

«Wir sind ein tolles Team, auch aus diesem Grund arbeite ich bereits seit meinem Lehrabschluss hier.»



10 Jahre

Franco Restaino

«Ich habe einen spannenden Beruf. Als Kundenmaler erledige ich gerne auch aussergewöhnliche Arbeiten.»



10 Jahre

Ursula Ramundo

«In meinem Team ist immer viel los, dabei gibt es aber auch immer etwas zu lachen, das gefällt mir.»



20 Jahre

Marco Pepe

«Ich habe schon meine Lehre hier absolviert. Viele Arbeitskollegen sind für mich gute Freunde geworden.»



25 Jahre

Ursula Annaheim

«In meinem vielfältigen Job habe ich viel Kontakt zu Mitarbeitenden und Kunden – das schätze ich enorm.»



10 Jahre

Laura Gyger

«Die Firma Schlagenhauf bietet viele spannende Aufstiegsmöglichkeiten, das motiviert mich.»



30 Jahre

Francesco Amorelli

«Meine Arbeit gefällt mir rundum und in all den Jahren hatte ich immer sehr engagierte Vorgesetzte.»



10 Jahre

Eberhard Hörle

«Meine Arbeitstage sind nie monoton. Täglich gibt es neue Aufgaben und Herausforderungen anzupacken.»



10 Jahre

Rifet Ejupi

«Meine abwechslungsreiche Arbeit macht mir Spass und auch meine Mitarbeitenden schätze ich sehr.»



Allen Jubilaren herzliche Gratulation!

Miteinander

Bei der täglichen Arbeit stehen die Kunden von Schlagenhauf im Mittelpunkt. Damit diese stets die beste Qualität erhalten, braucht das Unternehmen motivierte Mitarbeitende und verlässliche Lieferanten. Um sich bei beiden für den Einsatz und die Zusammenarbeit zu bedanken, lädt Schlagenhauf regelmässig zum Mitarbeiter-Sommerfest sowie Partner-Apéro. Dieses Jahr waren die Mitarbeitenden inklusive Familien ans Weidfäscht Beef eingeladen, während die Geschäftspartner am Firmensitz in Meilen bewirtet wurden.



Malerarbeiten » Dekorationsmalerei » Spritzwerk » Tapezierarbeiten » Graffitischutz » Gerüstbau
Gipserarbeiten » Trockenbau » Verputzarbeiten » Brandschutz » Akustik » Spanndecken
Hinterlüftete Fassadensysteme » Eternit » Naturstein » Keramik
Verputzte Aussenwärmedämmungen » Mineralische Systeme » Polystyrolsysteme
Kundenmaurer Plattenarbeiten » Keramische Wand- und Bodenbeläge » Natursteine
Baudienstleistungen » Energetische Gebäudehüllensanierung » Gesamtanierungen



SCHLAGENHAUF

Rolf Schlagenhaut AG
Seestrasse 1013, 8706 Meilen
Telefon: 0848 044 044, Fax: 0848 044 045
info@schlagenhauf.ch, www.schlagenhauf.ch

» Meilen (Hauptsitz) » Adliswil » Effretikon » Gossau ZH
» Küsnacht ZH » Rüti » Winterthur » Zug » Zürich