

Schoop – *Familie verpflichtet.*

Januar 2021

*Das Magazin zum Generationen-
wechsel in der Schoop Gruppe*



DIE NACHFOLGE IST GEREGET.

*Das Familien-
unternehmen bleibt
in der Familie.*

Die Nachfolge ist geregelt 2

*Franziska und Adrian Schoop:
«Wir beide glauben an dieses Unternehmen»* 4

Vision, Mission und Werte 8

*Martin Schoop: Eine schöne Aufgabe und
eine gewaltige Herausforderung* 10

Aus dem Archiv 14

«Schoop – Familie verpflichtet.» So lautet der Titel des Magazins, das Sie in den Händen halten, und so lautet auch unsere Mission. Wir freuen uns, Ihnen mit dieser Publikation gute Neuigkeiten zu verkünden: Das Familienunternehmen bleibt im Eigentum der Familie Schoop. Wir – Adrian und Franziska – übernehmen es von unserem Vater Martin Schoop.

36 Jahre ist es her, seit ich, Martin Schoop, in dieses Unternehmen eingestiegen bin. Wenn ich zurückblicke, dann bin ich stolz, was wir alles erreichen konnten. Die Schoop Gruppe ist gewachsen, hat sich weiterentwickelt und einige Meilensteine erreicht. Dazu finden Sie mehr in diesem Magazin. Ich bin aber auch




dankbar – dankbar all den Menschen, die mich auf meinem Weg unterstützt haben: Mitarbeitende, Kundinnen und Kunden, Partner, Lieferanten und nicht zuletzt natürlich meine Familie, besonders meine Frau. Sie alle haben es möglich gemacht, dass Schoop zu dem geworden ist, was es heute ist. Ich freue mich sehr, dass ich das Unternehmen jetzt in die Hände von zweien meiner drei Kinder geben kann. Es ist nicht selbstverständlich, dass sie gewillt sind, diese Verantwortung zu übernehmen. Ich wünsche ihnen auf ihrem Weg alles Gute, Durchhaltevermögen und eine gute Portion Humor. Als Verwaltungsratspräsident werde ich ihnen gern weiterhin mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Wir, Adrian und Franziska, übernehmen nun also die volle operative Verantwortung für die Schoop Gruppe. Es ist eine Aufgabe, der wir mit viel Freude, aber auch einer grossen Portion Respekt gegenüberreten. Wir sind uns bewusst, dass wir zu diesem Zeitpunkt – mitten in einer Pandemie – noch ganz andere Herausforderungen zu meistern haben, als dies bei einer Übergabe eines Unternehmens sowie so schon der Fall ist. Wir sind überzeugt, dass wir – gemeinsam mit unseren Mitarbeitenden, Kundinnen und Kunden, Lieferanten und Partnern – diese Herausforderung meistern werden. Gemeinsam sind wir ein gutes Team. Wir ergänzen uns und kommunizieren offen und ehrlich miteinander. Das macht uns

stark – und wir sind natürlich dankbar, dass uns unser Vater als Verwaltungsratspräsident mit seinem grossen Wissen und seiner Erfahrung unterstützen wird.

Wir freuen uns, dass die Schoop-Geschichte weitergeht, und hoffen, dass wir auch weiterhin auf Ihre Unterstützung zählen können. Beim Lesen unseres Magazins wünschen wir Ihnen viel Vergnügen.

Martin, Franziska und Adrian Schoop



«WIR BEIDE GLAUBEN AN DIESES UNTER- NEHMEN».

Mit Adrian (1985) und Franziska (1992) Schoop übernehmen zwei der drei Kinder von Martin Schoop die Schoop Gruppe. Im Interview sprechen sie über Gemeinsamkeiten, Unterschiede und die Ziele, die sie verfolgen.

Franziska, was schätzt du besonders an Adrian?

Franziska: Er gibt mir offen Rückmeldung auf das, was ich tue, und ist dabei ehrlich. Ich weiss, dass ich mich auf ihn verlassen kann.

Und du an Franziska, Adrian?

Adrian: Franziska ist sehr ausgeglichen und hat eine ruhige Art. Ich schätze ihre Inputs und ihre Unterstützung. Für mich ist es wichtig, dass ich mit Franziska eine Vertrauensperson an meiner Seite habe. Besonders, wenn es darum geht, wichtige Entscheide zu fällen, dann weiss ich, dass wir uns gegenseitig Sparringpartner sein können.

War für euch immer klar, dass ihr das Unternehmen einmal übernehmen würdet?

Franziska: Nein, das war für mich überhaupt nicht klar. In den letzten Jahren habe ich mich voll und ganz für badenblüht!, meinen Blumenladen in Baden eingesetzt. Vor etwa drei Jahren kam dann Adrian mit der Frage auf mich zu, ob ich mir vorstellen könnte, mit ihm das Unternehmen zu übernehmen.

Und da hast du sofort Ja gesagt?

Franziska: Nein, ich brauchte natürlich schon etwas Bedenkzeit, und wir haben auch innerhalb der Familie viele Gespräche geführt. Aber schliesslich hat es mich gereizt, dieses Familienunternehmen gemeinsam mit meinem älteren Bruder weiterzuführen.



Und wie war das bei dir, Adrian?

Adrian: Auch für mich war das nicht von Anfang an klar. Ich bin ja nach meinem Studium eher zufällig zur Soba Inter gekommen. Ich hatte andere interessante Angebote und wollte eigentlich gar nicht so früh ins Familienunternehmen einsteigen. Das Team passte, die Arbeit machte grossen Spass und schnell konnte ich zusammen mit den Mitarbeitenden die internationalen Vertriebspartner aufbauen. Zu wissen, dass unser Produkt zum Beispiel in Südamerika zum Einsatz kam, das war motivierend. So hat das eine das andere ergeben. Inzwischen bin ich acht Jahre dabei und seit 2013 in der Geschäftsleitung. Ich bin in die Aufgabe hineingewachsen und überzeugt, dass jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen ist, die Verantwortung gemeinsam mit Franziska ganz zu übernehmen.

Ihr habt noch eine Schwester, Isabelle. Wie hat sie auf die Übernahmepläne reagiert?

Adrian: In unserer Familie wurde das Thema sehr offen diskutiert – das war uns allen wichtig. Unser Vater hatte ein Papier geschrieben, das uns als Grundlage diente, und in dem er festhielt, welche Vorstellungen er hat. Wir haben einen guten Zusammenhalt in der Familie. Das ist eine wichtige Basis für vieles.

Franziska: Insbesondere für unsere Mutter war es das Wichtigste, dass es keinen Streit gibt.

Adrian: Wir haben die Karten immer offen auf den Tisch gelegt. Franziska und ich kaufen das Unternehmen zu gleichen Teilen per 30. Juni 2021. Den Preis haben wir in der Familie gemeinsam festgelegt, sodass es für alle stimmig ist.
Franziska: Für uns war wichtig, dass wir das

Unternehmen kaufen, also unser Geld investieren und so auch zeigen, dass wir bereit sind, Verantwortung zu übernehmen.

Wovor habt ihr besonders Respekt?

Franziska: Wir übernehmen ein funktionierendes Unternehmen – das schon einmal vorweg. Die Coronapandemie stellt aber auch für die Schoop Gruppe eine grosse Herausforderung dar. Ich persönlich weiss, dass ich noch vieles lernen muss. Ich habe kein Wirtschaftsstudium im Rücken wie Adrian und bin in einigen betriebswirtschaftlichen Themen sicher noch nicht so sattelfest. Zudem kennt man mich im Unternehmen noch nicht so gut, da ich erst seit 2018 in der Geschäftsleitung bin. Daher ist es mir jetzt sehr wichtig, präsent zu sein. Und ich stelle viele Fragen.



Die Zukunft von Soba Inter AG und badenblüht!

Die Soba Inter AG wird neu organisiert. Der Bereich Schutz und Sicherheit wird in die neu gegründete ABS Absturzsicherung AG, eine Tochtergesellschaft der Schoop + Co. AG, überführt. Die neue Firma ABS wird von Sandro Natuzzi geführt. Marc Sulser übernimmt die Soba Inter AG per 1. April 2021. Die Leitung von badenblüht! übernimmt Sarah Hutter. Sie ist diplomierte Meisterfloristin und arbeitet bereits seit Juni 2018 im Blumenladen. Mit ihrer fröhlichen und zuvorkommenden Art wird sie das Geschäft mit viel Herzblut weiterführen.

Adrian: Wir sehen Herausforderungen und Chancen – und wir sind sehr dankbar, dass wir das nicht allein machen müssen. Die Geschäftsleitung ist ein eingespieltes Team, auf das wir uns verlassen können. Und Lorenz Muntwyler wird uns in der Gruppenleitung verstärken.

Gibt es eine Aufteilung der Verantwortlichkeiten in diesem Dreierteam?

Franziska: Ja, die gibt es. Adrian ist der CEO und übernimmt für den Anfang die gesamte Personalverantwortung. Lorenz Muntwyler bleibt CFO und wird der neue Leiter Unternehmensentwicklung, und ich bin Stv. CEO und für Marketing und

Verkauf zuständig. Und übrigens: Unser Vater ist ja nicht ganz weg, sondern bleibt als Verwaltungsratspräsident nach wie vor Teil des Unternehmens.

Welche Rolle hat der Verwaltungsrat künftig?

Adrian: Er ist für die strategischen Diskussionen entscheidend. Wir haben mit Adrian Ill bereits einen externen Verwaltungsrat an Bord. Er hat uns im ganzen Prozess des Generationenwechsels eng begleitet und immer wieder die richtigen kritischen Fragen gestellt. Im Verlauf des nächsten Jahres möchten wir den Verwaltungsrat noch einmal mit einer Person, die von extern kommt, erweitern.



«Wir wollen für die Mitarbeitenden da sein.»

Was sind eure Ziele?

Franziska: Wir haben uns bewusst dafür entschieden, dass wir wachsen wollen. Diese Wachstumsstrategie wird von der ganzen Geschäftsleitung mitgetragen. Wir sehen in mehreren Abteilungen Potenzial, vor allem aber im Bereich Spenglerei und Flachdach.

Adrian: Wir sind überzeugt, dass die einzelnen Abteilungen mit einer besseren Vernetzung innerhalb des Unternehmens noch viel stärker voneinander profitieren können. Zudem gibt es einige Prozesse, die wir vereinfachen können – das Stichwort heisst hier Digitalisierung. Damit können wir effizienter werden und mehr Zeit investieren in das, was wirklich wichtig ist: den besten Service für unsere Kundinnen und Kunden.

Was ändert sich für die Mitarbeitenden?

Franziska: Grundsätzlich bleiben wir ein Familienunternehmen, wie wir es schon immer waren. Unsere Mission heisst: «Schoop – Familie verpflichtet.» Wir fühlen uns dem Unternehmen und den Mitarbeitenden gegenüber verpflichtet. Wir glauben an dieses Unternehmen, sonst würden wir den Schritt nicht machen.

Adrian: Unser Ziel ist es, dass alle unsere Vision kennen – «Jedes zweite Bauprojekt in unserer Wirtschaftsregion enthält ein Stück Schoop» – und sich dafür einsetzen. Wer bei uns arbeitet, soll sich als Teil der Schoop-Familie fühlen. Egal ob auf der Baustelle oder im Büro, alle sind wichtig und tragen ihren Teil dazu bei, dass es dem Unternehmen gut geht. Wir sind überzeugt: Mit Mitarbeitenden, die gemeinsam mit uns am gleichen Strick ziehen, können wir Grosses bewirken.

Wie wollt ihr dieses Bewusstsein stärken?

Franziska: Ein Schritt dazu ist die App, die wir lanciert haben. Darüber können wir Informationen mit den Mitarbeitenden teilen, und auch sie können sich einbringen. Zudem werden wir wieder vermehrt und vor allem regelmässig auf den Baustellen unterwegs sein. Wichtig sind uns zudem regelmässige Teamanlässe, um den Zusammenhalt zu stärken.

Adrian: Wir wollen für die Mitarbeitenden da sein. Unsere Büros sind immer offen, und wir machen regelmässig Rundgänge durch die Produktion und besuchen Baustellen.

Franziska: Und es ist ja nicht so, dass es bisher keine Loyalität der Mitarbeitenden zum Unternehmen gab – im Gegenteil. Gerade das Coronajahr hat uns gezeigt, dass wir uns auf unser Team verlassen können. Und auf die Ankündigung, dass Adrian und ich das Unternehmen weiterführen, haben wir von vielen Mitarbeitenden positive Reaktionen bekommen. Das hat uns sehr gefreut.

Was passiert mit den Geschäftsbereichen, die ihr im Moment verantwortet?

Adrian: Wir beide geben sowohl die Leitung der Soba Inter AG als auch von badenblüht! ab, da diese Aufgaben nicht vereinbar wären mit der Führung des gesamten Unternehmens. Wir haben zum Glück für beide Bereiche bereits gute Lösungen gefunden (siehe Box).

Die Schoop + Co. AG hat sich immer auch als Sponsorin engagiert. Wollt ihr dieses Engagement weiterführen?

Franziska: Die Region Baden liegt uns am Herzen. Sport, Natur, Kultur sind uns wichtig. Wir werden sicherlich weiterhin Vereine, Institutionen oder Projekte sponsern, hinter denen wir stehen können.

Ihr stellt euch einer grossen Aufgabe – hat da neben Arbeit überhaupt noch etwas anderes Platz?

Franziska: Einen Ausgleich zu haben, ist für mich sehr wichtig. Ich bin viel in der Natur, reise gern und verbringe Zeit mit meinen Kolleginnen und Kollegen. Häufig gehen mein Mann und ich auch für ein Wochenende in die Berge oder ins Tessin. Da können wir richtig abschalten und den Arbeitsalltag hinter uns lassen.

Adrian: Die Politik ist meine zweite Leidenschaft. Zu politisieren und unsere Gesellschaft mitzugestalten, macht mir einfach grossen Spass. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass es mit einem guten Team möglich ist, sich zu engagieren, ohne dass das Unternehmen oder die Politik darunter leiden. Wichtig ist mir, dass ich alles mit einer gewissen Lockerheit machen kann. Meine Freizeit verbringe ich sehr gern draussen. Der Wald ist ja in der Schweiz nie weit weg, und das finde ich ein grosses Privileg.

Der Weg zum Ziel.

Vision, Mission und Werte sind für Adrian und Franziska Schoop mehr als nur Schlagworte. Sie sollen gelebt werden.

Gemeinsam mit der Geschäftsleitung sind Vision, Mission und Werte erarbeitet worden. Sie bringen auf den Punkt, wohin das Unternehmen sich entwickeln und wie es seine Ziele erreichen will. Alle Mitarbeitenden sollen sich als Teil der grossen Schoop-Familie verstehen und Vision, Mission und Werte mittragen. So bleibt das Unternehmen auch in Zukunft ein verlässlicher Partner für Kundinnen und Kunden, Lieferanten und Partner.

VISION



*Als ein seit 1955 in der Region verwurzelt
Familienunternehmen wollen wir ein unverzichtbarer
Bestandteil der regionalen Bauindustrie sein.*

*Jedes zweite Bauprojekt in
unserer Wirtschaftsregion
enthält ein Stück Schoop.*

MISSION



Schoop – Familie verpflichtet.

*Als Familienunternehmen der dritten Generation ist uns
sowohl Tradition als auch Innovation wichtig. Unserer Vision
und unseren Werten verpflichtet, wollen wir die allerbeste
Qualität und Leistung für unsere Kundinnen und Kunden
erbringen. Wir setzen deshalb den bisherigen Erfolgskurs fort.*

WERTE



*Die Schoop Gruppe verfolgt den Leitgedanken «Schoop, aus Tradition innovativ».
Neben den grundsätzlichen Werten, wie Freude an der Arbeit, Innovation und
Unternehmertum prägen wir zusätzlich folgende Werte:*

Familie und Tradition

*Die ganze Schoop Gruppe ist und bleibt eine Familie.
In der Bescheidenheit und Nähe liegt unsere Stärke.*

Erfolgreich und stark

*Wir sind besser als die Mitbewerber
in unseren Bereichen.*

Ehrlich und transparent

*Wir sind ehrlich zueinander
und kommunizieren offen.*

Schnell und schlank

*Wir halten die Entscheidungswege und Prozesse organisiert
und klar. So sorgen wir für Tempo und Qualität.*



«EINE
SCHÖNE
AUFGABE ...

... und eine gewaltige Herausforderung.»

Martin Schoop übergibt die Schoop Gruppe an seine Kinder Adrian und Franziska und tritt nach über 30 Jahren an der Spitze des Unternehmens von der operativen Führung zurück. Als Verwaltungsratspräsident bleibt er der Schoop + Co. AG verbunden.

Martin, war für dich immer klar, dass deine Kinder das Unternehmen einmal übernehmen würden?

Nein, überhaupt nicht. Und ich habe sie auch nie dahingehend beeinflusst. Alle meine Kinder haben ja einen eigenen Weg eingeschlagen. Meine Tochter Isabelle ist Lehrerin geworden, Adrian hat Wirtschaft und Recht studiert und Franziska hat sich als Floristin mit badenblüht! etwas Eigenes aufgebaut. Der Wunsch, in der Schoop Gruppe Verantwortung zu übernehmen, kam von Adrian und Franziska selber. Das freut mich natürlich, denn es ist immer schön, wenn es eine familieninterne Lösung gibt.

Auch du hattest das Unternehmen damals gemeinsam mit deinen Brüdern von deinem Vater übernommen.

Ja, das ist richtig. Wir haben das Unternehmen zu dritt übernommen. Später konnte ich meinen Brüdern ihren Anteil der Aktien abkaufen und das Unternehmen allein führen.

Wie hast du den Übergangsprozess von dir zu Adrian und Franziska erlebt?

Für mich war es enorm wichtig, dass während dieses Prozesses alles auf den Tisch kommt. Adrian und Franziska – aber auch meine Frau Brigitte und Isabelle – müssen voll und ganz hinter der Lösung stehen können und auch schwierige Themen müssen angesprochen werden. Ein solcher Generationenwechsel passiert nicht von heute auf morgen. Wir haben das in vielen Sitzungen und Workshops auch mit externer Unterstützung erarbeitet. Man muss sich bewusst sein: Die Übernahme eines solchen Unternehmens ist eine schöne Aufgabe, aber auch eine gewaltige Verantwortung.

Wie hatte denn für dich alles begonnen?

Ich hatte ja eine Lehre als Baumschulist absolviert – meine Leidenschaft lag also im wahrsten Sinne des Wortes immer im grünen Bereich. Mein Vater äusserte damals den Wunsch, dass ich ins Unternehmen kommen sollte. Die Schoop war in den Bereichen Spenglerei, Flachdach und Halbfabrikate tätig. Ich sagte meinem Vater, dass ich nur ins Unternehmen einsteigen würde, wenn ich etwas im Bereich Gartenbau aufbauen könne. Und so kam es, dass ich 1984 mit einem Renault R4 als Einmannbetrieb begonnen habe.

Heute hat der Gartenbau einen eigenen Werkhof in Fislisbach und eine Filiale in Lenzburg und total 82 Mitarbeitende ...

Darauf bin ich natürlich stolz. Der Gartenbau hatte hier in Dättwil keinen Platz mehr, und der Werkhof in Fislisbach war natürlich ein Meilenstein. Überhaupt ist die Schoop Gruppe in den letzten 30 Jahren stark gewachsen – von 50 auf rund 200 Mitarbeitende insgesamt.

1989 hast du die Führung für die ganze Firmengruppe übernommen. Was hast du danach verändert?

Ziemlich rasch habe ich die verschiedenen Sparten eingeführt: Dach + Wand, Blech + Profil, Gartenbau und Soba Inter. Jede Sparte war ein eigenes Profitcenter mit eigener Rechnung. Zudem waren wir eines der ersten KMU in der Region, das sich nach ISO 9001 zertifizieren liess. Diese Zertifizierung war nicht nur gegen aussen wichtig, sondern führte auch dazu, dass wir die internen Abläufe und Arbeitsprozesse analysieren und zum Teil vereinfachen mussten.



Mit einem Renault R4 hat Martin Schoop begonnen – zu seinem Abschied bekam er einen solchen als Geschenk.

«Es freut mich immer wieder, wenn ich von der grossen Badener Schulhausplatzkreuzung in Richtung Schlossbergtunnel fahre und unsere Lärmschutzwände sehe, an denen wilder Wein und Efeu wächst.»

Die Führung eines solchen Unternehmens braucht viel Kraft. Woher nimmst du die?

Das ist schon richtig. Ich habe eigentlich immer gearbeitet, konnte schlecht abschalten. Ich bin sehr dankbar, dass ich das immer machen konnte. Neben der Familie, die mich immer unterstützt hat, waren und sind die Mitarbeitenden enorm wichtig für mich. Ich bin kein Chef, der ständig kontrollieren muss. Ich schenke den Mitarbeitenden das Vertrauen, lasse sie ihre Erfahrungen selber machen. Dabei dürfen sie auch mal einen Fehler machen – aber sie müssen zu diesem stehen können. Nur wenn man Fehler offenlegt, kann man sich verbessern und dafür sorgen, dass sie nicht ein zweites Mal passieren.

Welche Meilensteine sind für dich im Rückblick wichtig?

Ich habe früh erkannt, dass wir in unserem Land immer mehr bauen. Rasch war mir klar: Die Fassaden und Dächer müssen begrünt werden, damit wir der Natur etwas zurückgeben können, das wir ihr durch das Bauen weg-

nehmen. Ich war Mitbegründer der Schweizerischen Fachvereinigung Gebäudebegrünung (SFG). So haben wir auch bei uns früh begonnen, Flachdächer zu begrünen. Mein Ziel war: Jedes Flachdach in der Schweiz muss begrünt werden. Das hat bei Architekten und Bauherren anfangs viel Überzeugungsarbeit gebraucht, denn das Vorurteil war immer, dass Flachdächer schneller undicht werden als Steildächer und eine Begrünung dies sogar noch begünstigt. Ich habe viele Vorträge gehalten und Überzeugungsarbeit geleistet, und das in der ganzen Schweiz.

Gibt es für dich ein Referenzobjekt?

Ein Pionierprojekt war sicherlich die Begrünung des Flachdachs auf dem Badener Schulhaus Pfaffschappe. Für uns war es eines der ersten Projekte, das wir in diesem Bereich ausführen durften. Auch für die Stadt Baden war diese Dachbegrünung ein mutiger Schritt, denn das gab es vorher so noch nicht. Dass die Stadt dazu Hand geboten hat, finde ich grossartig. Und das Schöne ist, dass dieses Dach

auch heute noch funktioniert. Es ist für uns also ein gutes Referenzobjekt. Da wir im Bereich Gartenbau und im Bereich Flachdach und Spenglerei stark sind, konnten wir hier natürlich das Know-how aus mehreren Bereichen vereinen. Ich habe damals ein eigenes System für extensive Begrünung entwickelt, das heute noch eingesetzt wird. Damit wurden kleine Dächer von rund 50 Quadratmetern, aber auch riesige Dachflächen von bis zu 15 000 Quadratmetern begrünt. Ein solches Dach ist grösser als zwei Fussballfelder. Wir haben auch ein eigenes begrünbares Lärmschutzwandsystem entwickelt. Es freut mich immer wieder, wenn ich von der grossen Badener Schulhausplatzkreuzung in Richtung Schlossbergtunnel fahre und unsere Lärmschutzwände sehe, an denen wilder Wein und Efeu wächst.

Und in den anderen Bereichen?

Was sich im Bereich Fugenbänder getan hat, ist gewaltig. Eigentlich gab es solche Bänder schon zur Zeit meines Vaters, aber die waren natürlich ganz anders aufgebaut. Heute wer-

den sie auf der ganzen Welt verbaut – so zum Beispiel zwischen 1996 und 1998 in der Köln Arena, der damals grössten Veranstaltungshalle Deutschlands, 1997 bei der Russian Savings Bank in Moskau – wo im Winter bis zu minus 30 Grad Celsius herrschen und die Bänder somit einiges aushalten müssen – oder beim Zürcher Hallenstadion, wo Fugenbänder aus Dättwil für den dichten Anschluss zwischen der renovierten Halle und dem Neubau sorgen. Ein Meilenstein war sicherlich auch der Aufbau des Bereichs Absturzsicherung. Als offizieller Vertriebspartner der Marke ABS können wir hier für jedes Bedürfnis das richtige Produkt anbieten. Bauherren, Planer und Architekten erhalten bei uns alles aus einer Hand. In unserem eigenen Schulungszentrum können wir Mitarbeitende aus verschiedensten Bereichen und Unternehmen im Umgang mit ihrer Persönlichen Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA) ausbilden.

Ein Bereich, in dem ihr euch in den letzten Jahren einen Namen gemacht habt, ist das Fural-Dach, richtig?

Ja. Fural war während vieler Jahre in Vergessenheit geraten. Wir haben dann aber gemerkt, dass eine Nachfrage besteht, weil einige Dächer, die mit diesem System gedeckt wurden, jetzt in ein Alter kommen, in dem sie saniert werden müssen – und oft sind diese Dächer auf Gebäuden, die denkmalgeschützt sind. So konnten wir zum Beispiel das Dach auf dem Badener Kurtheater, das wir in den 1950er-Jahren erstellt hatten, jetzt sanieren. Auch andere Objekte wie

die Schulanlagen Untermoos und Chriesiweg in Zürich, die Sigmairsschule in Innsbruck oder die Kirche St. Jacobi in Berlin-Kreuzberg wurden Fural gedeckt. Und es gab sogar Anfragen aus Australien für eine Bibliothek in Melbourne oder ein Gebäude in Canberra.

In der Arbeitsweise hat sich wahrscheinlich auch einiges verändert, oder?

Ja natürlich. Ich habe die ganze Digitalisierung mitgemacht. Als ich begonnen habe, war die IBM-Kugelkopf der letzte Schrei. Und wir waren stolz darauf, einen Telex zu haben. Heute trägt jeder einen Minicomputer mit sich herum. Der Wandel ist gewaltig. Im Moment steht bei uns ein weiterer grosser Schritt an. Wir führen verschiedene Systeme zusammen und rüsten die Mitarbeitenden mit iPads aus. Das ist wichtig, um unser Unternehmen für die Zukunft fit zu machen.

Du hast dich immer auch im Bereich Sponsoring engagiert. Warum?

Die Region liegt mir am Herzen – darum haben wir als Firma die Handballmannschaft Städtli 1 oder den FC Baden, das Kurtheater oder die Restaurierung der Spanischbrödlbahn unterstützt. Besonders wichtig war mir immer das Ökosponsoring im Badener Wald. Hier sponsern wir den Eibenwald Unterwilerberg, der mit über 1200 Eiben einzigartig ist, mit einem jährlichen Beitrag. So können wir der Umwelt etwas zurückgeben.

Wenn du auf die Erlebnisse im Unternehmen zurückschaust, gibt es für dich ein Highlight?

Ja klar – zum 60-Jahr-Jubiläum der Schoop luden wir 2015 alle Mitarbeitenden auf eine Reise nach Berlin ein. Das war grossartig und wird nicht nur mir noch lange in Erinnerung bleiben.

Und jetzt? Lehnst du dich zurück und geniesst das Leben?

Sicher nicht! Ich habe allen gesagt, dass es strengstens verboten ist, mir einen Sessel zu schenken. Ich bin kein Mensch, der nichts tun kann. Als Verwaltungsratspräsident bleibe ich ja in der strategischen Führung des Unternehmens. Zudem habe ich eine Immobilienfirma, die Inter Grund, mit der ich vermehrt Projekte realisieren möchte. In dieser Firma arbeiten übrigens auch meine Tochter Isabelle und meine Frau Brigitte ist Mitglied des Verwaltungsrats. Das eine oder andere Amt führe ich weiter. Ich bin in verschiedenen Verwaltungsräten und Verbänden tätig und Präsident des Stiftungsrates unserer eigenen Vorsorgestiftung – ich bin also noch gut ausgelastet. Aber natürlich freue ich mich, die operative Leitung in die Hände meiner Kinder zu übergeben. Ich war dauernd unter Strom und bin froh, dass ich jetzt etwas entspannen kann. Ich kann gut loslassen und habe vielleicht jetzt wieder etwas mehr Zeit für meine Enkelkinder, Ausflüge mit meiner Frau Brigitte oder meine Hobbys.

Zum 60-Jahr-Jubiläum lud Martin Schoop seine Gäste in den Eibenwald im Badener Wald. Dieses Ökosponsoring ist dem gelernten Baumschulist sehr wichtig.

Inter Grund AG

Die Firma Inter Grund AG bleibt im Besitz von Martin Schoop und wurde aus der Schoop Gruppe herausgelöst. Sie wird von Martin Schoop gemeinsam mit seiner Frau Brigitte und seiner Tochter Isabelle geführt. Das Unternehmen plant, projiziert und realisiert Wohnbauten für private Bauherren, Firmen und institutionelle Anleger. Weitere Informationen finden Sie unter www.intergrund.ch.



Aus dem Archiv.

Traugott Schoop, der Vater von Martin Schoop, gründete die Firma 1955.



In diesem Gebäude an der Mellingerstrasse in Baden nahm Traugott Schoop am 1. Januar 1955 den Betrieb als Schoop + Co., vormals Josef Kaufmann, auf.



1946 trat Traugott Schoop (Mitte) als Geschäftsführer, Vorarbeiter und «Mädchen für alles» in die Spenglerei Josef Kaufmann ein (Gebrüder Kaufmann links im Bild).

Einer der ersten Serienaufträge: Aluboxen für die Biskuitfabrik Caviezel, welche zeitgemäss mit dem Leiterwagen ausgeliefert wurden.



Im Februar 1961 zog das Unternehmen an den jetzigen Standort in Dättwil.





Die selber hergestellten Halbfabrikate «Soba-Produkte» wurden ab 1976 vom neu gegründeten Handelsunternehmen Soba Inter AG vertrieben.



Ein Bild von 1975. Rund um das Firmengebäude ist noch kaum etwas anderes gebaut worden.



Martin Schoop gründete 1984 den Bereich Gartenbau, ausgestattet mit einem einzigen Firmenfahrzeug, einem Renault R4.



Bereits vor 40 Jahren brauchte es für das Gruppenbild deutlich mehr Platz.

2015 feierte die Schoop + Co. AG das 60-Jahr-Jubiläum. Die Reise nach Berlin mit den Mitarbeitenden wird allen noch lange in Erinnerung bleiben.



Die Räumlichkeiten in Dättwil sind zu eng geworden. 2016 konnte der Gartenbau den neuen Werkhof in Fislisbach beziehen.



1996 wurde der Bereich Gartenbau erweitert und eine Filiale in Lenzburg eröffnet.

