



S schoop
gruppe

2020

Kundenmagazin der Schoop Gruppe



«Die neue Kampagne der Schoop Gruppe rückt die Mitarbeitenden ins Zentrum – denn sie sind es, die das Unternehmen ausmachen.»

Familie Schoop

Editorial	3
Unsere Lernenden	4
Schoop + Co. AG	8
Soba Inter AG	12
Tec-Joint AG	16
badenblüht!	18
Interna	20
Sicherheit wird grossgeschrieben	23
Schoop engagiert sich	24
KMU-Anlass	26

Editorial

Die Geschäftsleitung der Schoop Gruppe schaut zuversichtlich in die Zukunft und setzt weiterhin auf beste Qualität.

Das vergangene Jahr bot einige Herausforderungen. Rekordzahlen im Bereich des Wohnungsbaus dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Preiskampf enorm ist. Mitbewerber aus dem In- und Ausland unterbieten sich. Und die Prognosen stimmen nicht gerade optimistisch. Die Schweizer Wirtschaft wird die Abschwächung der internationalen Konjunktur stärker zu spüren bekommen. Wer gewinnbringend wirtschaften will, muss sich immer klarer von Marktbegleitern abheben.

Genau hier setzt die Schoop Gruppe auch in Zukunft an. Die Kundenzufriedenheit steht im Zentrum, die Qualität hat oberste Priorität. Das gilt für alle Unternehmen innerhalb der Gruppe. Daran arbeiten unsere Mitarbeitenden jeden Tag. Sie setzen sich dafür ein, dass der Name unserer Unternehmen nach aussen getragen wird. Sie sind unsere Visitenkarte. Unsere neue Werbekampagne stellt sie darum ins Zentrum. Auf Bussen, Plakatwänden und Riesenplakaten an unserer Fassade geben unsere Mitarbeitenden der Schoop Gruppe ein Gesicht.

Marketing wird immer wichtiger. Wir haben darum im letzten Jahr eine neue Stelle geschaffen und mit Mona Suter eine ausgewiesene Fachfrau auf diesem Gebiet eingestellt. Gemeinsam mit ihr werden wir im kommenden Jahr unseren Auftritt überarbeiten und eine neue Webseite lancieren.

Im vorliegenden Profil finden Sie Geschichten aus den einzelnen Bereichen. Sie erfahren, warum für den Gartenbau «grün» nicht nur ein Schlagwort ist und wie die Tec-Joint AG gemeinsam mit Kunden individuelle Produkte entwickelt. Wir berichten darüber, was es alles braucht, bis die Blumendekoration für einen Anlass perfekt ist, und wie verschiedene Bereiche innerhalb der Gruppe zusammenarbeiten. Mit fünf Kurzporträts unserer Lernenden geben wir einen Einblick in unsere Lehrberufe. Zudem stellen wir Ihnen die neue Verwaltungsrätin der Inter Grund AG, Isabelle Schoop, und den neuen Verwaltungsrat der Schoop Gruppe, Adrian Ill, vor. Und Sie erfahren, warum sich die Schoop Gruppe auch sportlich, kulturell und ökologisch engagiert.

Wir sind gerüstet für die Zukunft und bereit, Herausforderungen anzupacken. Ihnen danken wir für Ihr Interesse an der Schoop Gruppe, unseren Mitarbeitenden für ihren Einsatz im vergangenen Jahr, unseren Partnern für die gute Zusammenarbeit und allen Kundinnen und Kunden für ihre Treue.

Die Geschäftsleitung



«Lernende sichern unsere Zukunft.»

Die Ausbildung hat für die Schoop + Co. AG einen grossen Stellenwert. Seit dem Jahr 2000 hat das Unternehmen 115 Lernende ausgebildet, 26 davon sind immer noch im Unternehmen tätig. Ausbildungsplätze werden angeboten für Floristinnen/Floristen, Gärtnerinnen/Gärtner, kaufmännische Angestellte, Abdichterinnen/Abdichter und Spenglerinnen/Spengler. Alle Lehrstellen zu besetzen, gelingt nicht immer.



115

Lernende ausgebildet
seit dem Jahr 2000



26

davon sind noch
im Unternehmen



25

Ausbildungsplätze
im Angebot

«Die Lehrlinge sind für unser Unternehmen eine Bereicherung in jeder Hinsicht», sagt Alessandra Fumarola, zuständig für das Personal bei der Schoop + Co AG. In den Teams sorgen sie für neue Ideen und somit dafür, dass das Unternehmen dynamisch und innovativ bleibt – auch wenn dies natürlich manchmal zu Reibungen führen kann. Mehrere Studien haben gezeigt, dass gemischte Teams bessere Leistungen erbringen. Im Moment bildet die Schoop Gruppe 19 junge Frauen und Männer aus, und das in fünf verschiedenen Berufen. Ausbildungsplätze wären eigentlich 25 im Angebot, doch die Lehrstellen zu besetzen, ist nicht immer ganz einfach. Besonders die Baubranche kämpft mit Lehrlingsmangel.

«Es braucht Zeit und Geduld.»



«Unser Ziel ist es, dass wir möglichst viele Lernende haben, die auf ein EFZ hinarbeiten, also mit einem Eidgenössischen Fähigkeitszeugnis abschliessen», sagt Alessandra Fumarola. Das Unternehmen begleitet aber auch Jugendliche auf dem Weg zum EBA, dem Eidgenössischen Berufsattest. Jugendliche auszubilden braucht Zeit und Geduld. «Uns ist es wichtig, dass wir unsere Lernenden während ihrer Ausbildung unterstützen. Es ist normal, dass der eine oder die andere zwischendurch einmal einen Durchhänger hat oder dass es in der Schule nicht immer gleich gut läuft», sagt die Personalfachfrau. Ihr sei es wichtig, die Jugendlichen dann nicht hängen zu lassen. So kann es sein, dass man einmal Zeit zum Lernen zur Verfügung stellt oder jemanden ein Lehrjahr wiederholen lässt, wenn es keine andere Lösung gibt. «Wir haben gegenüber den Jugendlichen, die bei uns sind, eine grosse Verantwortung», sagt Alessandra Fumarola. «Die nehmen wir gerne wahr.»

Auf der anderen Seite können sich Lernende bei der Schoop + Co. AG entfalten. Wenn sie bereit dazu sind und dies wollen, übernehmen sie früh Verantwortung. Sie lernen, auf eigenen Beinen zu stehen – auch wenn dies bedeutet, einmal einen Fehler zu machen. Mit Aktionen wie dem Lehrlingsanlass 2018, den die Lernenden selber geplant und durchgeführt haben, wird diese Eigenverantwortung zusätzlich gestärkt. Ein besonderes Projekt führt das Unternehmen mit der Ausbildung von Flüchtlingen durch. Von den drei jungen Männern, die den Weg zum Eidgenössischen Berufsattest begonnen hatten, haben zwei die Ausbildung abgeschlossen. «Das hat uns sehr gefreut, denn damit konnten wir den beiden eine Perspektive geben», so Alessandra Fumarola.

Und wie geht es für die Jugendlichen nach einer Lehre weiter? «Wenn es gewünscht und möglich ist, dann beschäftigen wir natürlich diejenigen, die wir ausgebildet haben, gerne weiter», sagt die Personalfachfrau. Schliesslich brauche das Unternehmen gut ausgebildete Fachkräfte, und es sei immer von Vorteil, wenn jemand die internen Abläufe bereits kenne. «Lernende sichern unsere Zukunft», davon ist Alessandra Fumarola überzeugt. Natürlich wird auf dem weiteren Berufsweg früher oder später die Weiterbildung zum Thema. Die Schoop Gruppe unterstützt ihre Mitarbeitenden auch in diesem Bereich und bietet ihnen so längerfristig eine Perspektive. Die Zahlen sprechen für sich: Von rund 115 Lernenden, die seit dem Jahr 2000 ausgebildet worden sind, sind 26 immer noch im Unternehmen.



Wir lernen bei Schoop

In fünf kurzen Porträts erzählen Lernende, warum sie sich für eine Lehre bei der Schoop Gruppe entschieden haben und was ihnen daran besonders gefällt. Alle fünf machen die Ausbildung mit Eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ).

Kaufmännische Angestellte

Deborah Dätwyler, 3. Lehrjahr bei Schoop + Co. AG
«In der Buchhaltung gefällt es mir am besten.»

«Ich bin sehr kreativ und wollte zuerst etwas in diesem Bereich machen», sagt Deborah Dätwyler. Dann hat sie sich aber fürs KV entschieden, weil ihr damit viele Möglichkeiten offenstehen. Den Entscheid hat sie nie bereut, die Kreativität lebt sie in ihrer Freizeit aus. Als Lernende hat sie in verschiedenen Bereichen gearbeitet: Soba Inter, Empfang, Gartenbau. «Am besten gefällt es mir hier in der Buchhaltung», sagt sie. Die Arbeit sei strukturiert und trotzdem abwechslungsreich. Die Umstellung von der Schule zur Lehre sei gross gewesen. «Das erste Lehrjahr war für mich schwierig, aber jetzt geht es mir gut.» Nach der Lehre könnte sich Deborah Dätwyler vorstellen, in der Buchhaltung zu bleiben oder für ein Jahr ins Ausland zu gehen. Japan fasziniert sie – wohin der Weg führt, ist noch offen.



Polybauer (neu Abdichter)

Edison Limani, 3. Lehrjahr bei Schoop + Co. AG
«An meinem Beruf gefällt mir alles.»

Edison Limani arbeitet im Moment auf einer Baustelle in Wettingen. Es ist kalt an diesem Wintermorgen, die Sonne kommt langsam hinter den Wolken hervor. Ursprünglich habe er eine Lehre als Automobilfachmann machen wollen. Als er jedoch als Polybauer bei Schoop geschnuppert hatte, gefiel ihm die Arbeit auf Anhieb. Eine Umstellung war am Anfang der Arbeitsweg: mit dem Töffli von Lenzburg nach Dättwil, auch im Winter. An seinem Beruf gefalle ihm alles. «Jetzt, da ich vieles schon kann, kann ich selbstständig arbeiten. Das macht Spass.» Im Winter sei es zwar manchmal sehr kalt, aber: «Nach zwei Wintern weiss ich jetzt, wie ich mich richtig anziehen muss.»



Gärtner

Lars Bucher, 3. Lehrjahr bei Schoop + Co. AG
«Ich wollte schon immer Gärtner werden.»

Ein Einfamilienhausquartier in Wohlenschwil. Die Kälte kriecht einem in die Knochen. Lars Bucher macht das nichts aus. «Wir erledigen heute Unterhaltsarbeiten in einem privaten Garten», erklärt er. «Im Büro zu sitzen, das wäre nichts für mich», sagt er. Er habe schon immer Gärtner werden wollen. «Der Beruf vereint so vieles: Handwerk, Pflanzenkunde, Kontakt mit Kundinnen und Kunden.» Bei Schoop sei er durch Zufall gelandet, dank einer Recherche im Internet. Die Umstellung von der Schule zur Lehre war hart. «Im Sommer beginnen wir um 6:30 Uhr. Das heisst für mich, dass ich um 5 Uhr aufstehen muss.» Lars Bucher hat sich aber daran gewöhnt und ist mit seiner Berufswahl glücklich. «Mir gefällt, dass ich am Abend sehe, was ich gemacht habe – und dass meine Arbeit Bestand hat. Bauen wir eine Treppe oder einen Vorplatz, dann gibt es diese meist nach Jahren noch.»



Spenglerin

Samira Braun, 1. Lehrjahr bei Schoop + Co. AG
«Mein Beruf ist sehr abwechslungsreich.»

«Als kleines Mädchen wollte ich Schreinerin werden – wie mein Vater», sagt Samira Braun. Dann habe sie aber gemerkt, dass sie lieber mit einem anderen Material als mit Holz arbeiten würde. «Ich habe als Metallbauerin und als Spenglerin geschnuppert», erzählt sie. Bereits zwei Jahre vor dem Schulabschluss sei klar gewesen, dass sie Spenglerin werden wolle. Eine Schnupperlehre bei Schoop hat sie dann davon überzeugt, dass das der richtige Arbeitgeber für sie ist. «Das Team ist super und die Arbeit sehr abwechslungsreich», sagt Samira Braun. Die Tage seien am Anfang lang gewesen. «Ich pendle mit ÖV von Windisch nach Dättwil. Das braucht Zeit, aber man gewöhnt sich daran.» Und sie freut sich auf ihren 16. Geburtstag – ab dann wird sie nämlich den Arbeitsweg mit dem E-Bike bewältigen können.



Floristin

Sara White, 2. Lehrjahr bei badenblüht!
«Ich arbeite sehr gerne mit Kunden.»

Sara White strahlt, wenn sie von ihrer Lehre erzählt. Dabei wollte sie gar nicht von Anfang an Floristin werden. «Ich habe mich zuerst für den Beruf Fachfrau Betreuung interessiert», erzählt sie. Sie habe aber rasch gemerkt, dass sie sich dafür noch zu jung fühle. Bei verschiedenen Geschäften ist sie schnuppern gegangen, bei badenblüht! hat es ihr sofort gefallen. «Das Team ist super, und ich finde die Arbeit sehr abwechslungsreich. Mal dekorieren wir für einen Event, mal bin ich im Laden im direkten Kontakt mit Kundinnen und Kunden.» Dabei sei es nicht immer nur einfach herauszufinden, was jemand genau wünsche. «Wenn aber jemand glücklich und zufrieden den Laden verlässt, dann ist das das schönste Gefühl überhaupt.»

Gartenbau und Dach + Wand arbeiten Hand in Hand

Nicht immer arbeiten die beiden Bereiche der Schoop + Co. AG auf separaten Baustellen und an eigenen Projekten. Synergien können dann genutzt werden, wenn ein Bauherr Arbeiten aus beiden Bereichen benötigt; zum Beispiel beim Kantonsspital Aarau.





Auf der Baustelle auf dem Areal des Kantonsspitals (KSA) lässt man sich vom kalten Herbstwetter nicht von der Arbeit abhalten. Ein blauer Schoop-Bagger verschiebt Erde von einem Ort zum anderen, ein Arbeiter sorgt dafür, dass die Baustelle richtig gesichert ist. Hier arbeiten die beiden Bereiche Dach + Wand und Gartenbau Hand in Hand zusammen.

«Für uns ist dies natürlich erfreulich», sagt Stefan Aerni, Bereichsleiter Dach + Wand. Die Koordination gestalte sich einfacher, wenn alles aus dem gleichen Unternehmen komme. Der Bereich Dach + Wand ist beim KSA schon länger involviert. Überall, wo auf dem Areal im Zuge des Neubaus bauliche Massnahmen getroffen werden, dichten die Fachleute der Schoop die unterirdischen Gänge, die unter dem ganzen Areal verlaufen, ab. Dass der Gartenbau auf dieser speziellen Baustelle mit von der Partie ist, hat damit zu tun, dass im Zuge der Arbeiten die Veloabstellplätze verschoben werden müssen. Dieser Auftrag wird vom Gartenbau ausgeführt, und darum erledigt dieser jetzt auch gleich die Aushubarbeiten über den Gängen.

In Aarau gilt es mehrere Herausforderungen zu meistern: Einerseits geschehen alle Arbeiten unter laufendem Betrieb des KSA. Das bedeutet, dass die Rettungswege stets zugänglich sein müssen, und auch die Emissionen wie Lärm und Staub sollten sich in Grenzen halten. Andererseits wartet unter dem Boden manchmal auch die eine oder andere Überraschung. «Gerade hier lag der Gang um einige Meter tiefer als angenommen. Das bedeutet natürlich, dass mehr Aushub anfällt und die Arbeiten länger dauern», sagt Stefan Aerni. «Wir müssen halt immer flexibel bleiben.»



«Grün» ist beim Gartenbau Programm

Naturnahe Gärten, ressourcenschonende Maschinen, robuste Pflanzen – beim Bereich Gartenbau ist grün nicht nur ein Schlagwort.



45'800 m²

**Blumenrasen und
Blumenwiesen angesät**

«Die Vegetation verändert sich. Das können wir deutlich beobachten», sagt Andreas Dätwyler, Bereichsleiter Gartenbau. Den bei uns beliebten Thujen zum Beispiel machen die warmen und trockenen Sommer zu schaffen. «Für uns ist es wichtig, unsere Kundinnen und Kunden bereits bei der Auswahl der Pflanzen gut zu beraten», sagt Andreas Dätwyler. Dabei empfiehlt er auch mal, einen nicht genutzten Rasen in eine Blumenwiese umzuwandeln. «Das sieht nicht nur schön aus, sondern bietet auch einen Lebensraum für viele Insekten.» Die heißen Sommer haben auch andere Auswirkungen: Es werden mehr Pools in Privatgärten gewünscht und eingebaut – auch da kann der Gartenbau sein Know-how einbringen und exklusive Gärten planen und bauen.

Die Gärtnerinnen und Gärtner von Schoop sind in vielen Privatgärten unterwegs, erledigen Unterhaltsarbeiten und gestalten Gärten neu. Dabei achten sie auch auf die Ökologie. So werden sie zum Beispiel im Umgang mit biologischen Pflanzenschutzmitteln geschult. Aber auch der ressourcenschonende Umgang mit Maschinen und Fahrzeugen ist wichtig. Viele der Geräte sind mit Akkus ausgerüstet. Der Strom dafür kommt von der eigenen Photovoltaikanlage auf dem Dach des Werkhofs in Fislisbach.

Dach + Wand deckt das Kurtheater

Bereits in den 60er-Jahren war Schoop für den Bau des Daches auf dem Kurtheater Baden verantwortlich. Jetzt hat der Bereich Dach + Wand es saniert.

Der Umbau des Kurtheaters Baden ist ein 34-Millionen-Projekt, das während mehrerer Jahre immer wieder für Schlagzeilen gesorgt hat. Im April 2018 konnte dann endlich mit den Arbeiten begonnen werden, im Frühjahr 2020 sollten diese abgeschlossen sein. Mit von der Partie ist auch der Bereich Dach + Wand der Schoop + Co. AG.

Wie in den Archivunterlagen ersichtlich, war die Firma Schoop bereits in den 1960er-Jahren für die Erstellung der Fural-Eindeckung zuständig. Beim aktuellen Umbau wurde die komplette Eindeckung rückgebaut und die Unterkonstruktion mit einem zeitgemässen Unterdach versehen. Anschliessend wurden alle bestehenden Dächer sowie auch die Erweiterungsbauten mit neuen, bei Schoop eigens produzierten Furalblechen wieder eingedeckt.

«Es ist für uns natürlich schön, dass wir die Arbeit an diesem denkmalgeschützten Haus ausführen dürfen», sagt Stefan Aerni, Bereichsleiter von Dach + Wand. Die alten Akten lassen einen staunen. Alles ist fein säuberlich von Hand dokumentiert. «Das ist heute kaum mehr vorstellbar», sagt Stefan Aerni. Im Gegenteil: Für das Jahr 2020 steht in seinem Bereich die Digitalisierung im Zentrum. Diese soll in Zukunft die Arbeitsabläufe verbessern und die Prozesse beschleunigen. Auf den Baustellen aber zählt nach wie vor die qualitativ hochstehende Handwerksarbeit.



450

Schneefangnoppen wurden
eigens für das Dach des
Kurtheaters produziert

Zielgerichtet in die Zukunft

Die Soba Inter ist in den vergangenen Jahren gewachsen. Für 2020 hat sich das Unternehmen einen neuen Leitsatz gegeben.

«Die Soba Inter AG ist ein international tätiges und innovatives Familienunternehmen, welches sich auf den Handel, die Herstellung sowie die Beratung von Nischenprodukten und Systemlösungen im Baugewerbe spezialisiert hat.» Dieser Leitsatz ist das Resultat eines Strategie-Prozesses, in den das Führungsteam der Soba Inter AG involviert war. In einem Workshop hat man gemeinsam erarbeitet, wie man in Zukunft auftreten will.



Pflanzenröge für Vulcano-Wohntürme, Zürich

Lager wird neu strukturiert



«Bisher sind unsere Lager auf vier Bereiche verteilt», sagt Adrian Schoop, Geschäftsführer der Soba Inter AG. Jetzt werden sie zentral zusammengeführt. Die Arbeitsabläufe können so effizienter gestaltet werden. «Für uns ist dies ein wichtiger Schritt, um unsere Prozesse einmal mehr optimieren zu können», sagt Adrian Schoop.



Soba Dilas, Koh Samui, Thailand

«Um auch auf dem hart umkämpften Markt Bestand zu haben, müssen wir genau wissen, wo unsere Stärken liegen und womit wir uns von anderen abgrenzen», sagt Geschäftsführer Adrian Schoop. Der Leitsatz sei darum wichtig, da er genau beschreibe, was die Soba Inter AG tue. «Wir versuchen, die einzelnen Geschäftsfelder klarer zu positionieren und so für die Zukunft fit zu sein.»



Schutz + Sicherheit neu aufgestellt

Der Bereich hat sich anders organisiert und mit Sandro Natuzzi einen neuen Leiter bekommen.

«Unser Fokus wird in Zukunft verstärkt auf den Bereichen Verkauf und Beratung liegen», sagt Bereichsleiter Sandro Natuzzi. Um dafür die optimalen Voraussetzungen zu schaffen, wurde auch das Team neu organisiert. Daniela Huber, die den Innendienst leitet, hat gleichzeitig die stellvertretende Bereichsleitung inne. Drei technische Verkaufsberater werden für Verkauf und Beratung zuständig sein. «Wir wollen präserter sein am Markt», sagt Sandro Natuzzi.

Wichtig bleibt der Bereich der Persönlichen Schutzausrüstung gegen Absturz (PSA), der von Renate Basler organisiert wird. «Wir können hier mit unserem breiten Sortiment viele verschiedene Kundenbedürfnisse abdecken», sagt Sandro Natuzzi. Die Schulungen werden weiterhin mit den bewährten Partnern durchgeführt. Im Bereich ABS will man die Schulungen weiter ausbauen.



440

Personen wurden 2019
in 63 Kursen erfolgreich
ausgebildet



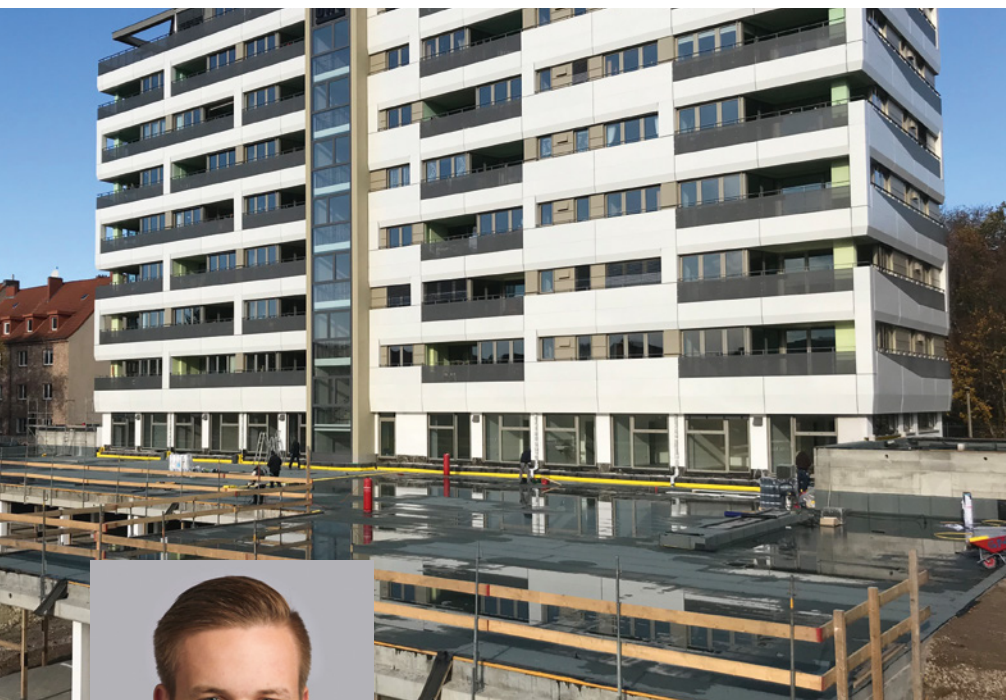
Bau + Systeme international erfolgreich

Mit den Fugenbandsystemen behauptet sich der Bereich seit Jahrzehnten am Markt. Neu unterstützt Cean Hausherr das Team.



206

Exporte wurden 2019
abgewickelt



Neu wird das Team von Bau + Systeme durch Cean Hausherr unterstützt. Er hat bei Schoop + Co. AG im Sommer 2019 die KV-Lehre abgeschlossen und ist jetzt als Sachbearbeiter tätig.



«Auch im letzten Jahr durften wir auf der ganzen Welt viele schöne Objekte realisieren», sagt Marc Sulser, Bereichsleiter Bau + Systeme. So wurden die Fugenbänder aus Dättwil zum Beispiel bei der Sanierung eines Hochhauses in Halle an der Saale (Deutschland) eingesetzt. «Mit der Sanierung entstand ein neues Parkdeck. Um die Fuge zwischen diesem und dem Wohngebäude abzudichten, hat man 26 Formteile mit einer Länge von insgesamt 81 Metern werkseitig vorkonfektioniert und einbaufertig ausgeliefert», so Marc Sulser. Eine zweite Etappe erfolgt im Jahr 2020. Dabei werden weitere Fugenbandsysteme an die bereits eingebauten Bänder anvulkanisiert.

2019 wurde zudem die gesamte Fugenbanddokumentation übersichtlicher und anwenderfreundlich gestaltet. Sie steht unter www.soba-inter.com/downloadcenter bereit.

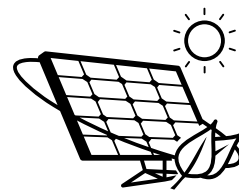
Blech + Profil profitiert vom Solarboom

Der Bereich liefert für die Firma Pliasys aus Würenlingen Unterkonstruktionen für Solaranlagen. Die Zusammenarbeit ist ein Gewinn für beide Seiten, der Markt wächst.



In Zeiten von Klimawandel und Diskussionen zum Thema Nachhaltigkeit sind Solaranlagen hoch im Kurs. Das spürt auch der Bereich Blech + Profil der Soba Inter AG. «Wir arbeiten mit der Firma Pliasys AG zusammen und stellen Unterkonstruktionen für Solaranlagen her», sagt Michèle Mosimann, Bereichsleiterin Blech + Profil. Der Umsatz in diesem Bereich hat sich innerhalb von zwei Jahren versechsfacht – eine enorme Steigerung. «Die Zusammenarbeit funktioniert tadellos», sagt Michèle Mosimann.

Blech + Profil nimmt aber nicht nur Aufträge von Grosskunden entgegen. «Wir stellen alles her, was technisch machbar ist», sagt Michèle Mosimann. Dabei spielt es keine Rolle, ob es um ein Firmengeschenk, eine Geburtstagsüberraschung oder einen Dekorationsartikel geht oder ob es nur ein Einzelstück ist oder eine Serie. Auch ausgefallene Wünsche zu erfüllen, ist möglich. «Kürzlich haben wir für jemanden ein Motorrad gemacht. Dieses steht jetzt als rostender Blickfang im Garten.»



23

Tonnen CO₂ hat die Solaranlage auf unserem Gebäude in Fislisbach 2019 eingespart



Tec-Joint AG feiert ihr 10-Jahre-Jubiläum

Das Unternehmen in Altdorf verarbeitet Gummi und Kunststoffe sowie die verschiedensten Werkstoffe. Ein Einblick in die Produktion.



Ein Mitarbeiter beschickt ein gelbes Rohmaterial in ein Walzwerk. Es riecht leicht nach warmem Gummi. Wenn während des Auswalzens Luft aus dem Gummi entweicht, knallt es. «Es braucht Übung, um den Rohgummi richtig zu dosieren», sagt Richard Gisler, Geschäftsführer der Tec-Joint AG in Altdorf. Das benötigte Zwischenprodukt darf keine Löcher und Lufteinschlüsse aufweisen. Der Rohgummi wird über mehrere Walzen geführt, bis er die gewünschte Dicke hat. Die definitiven Eigenschaften von Gummi erhält das ausgewalzte Rohmaterial dann auf einer anderen Maschine, in der es vulkanisiert und dabei gleichzeitig je nach Kundenwunsch mit anderen Materialien verbunden wird.

Gründung der Tec-Joint AG innerhalb der Schoop Gruppe

Richard Gisler übernimmt die Geschäftsführung

Umstellung auf das Qualitätssicherungssystem SQS

Das Unternehmen beschäftigt 17 Mitarbeitende



Rückblick



«Unsere Stärke ist die Entwicklung von Nischenprodukten», sagt Geschäftsführer Richard Gisler. So hat die Tec-Joint AG zum Beispiel gemeinsam mit einem Partner für den österreichischen Markt das Produkt TopLINE entwickelt. «Mit diesem Anschlussband wird die Abdichtung von Fenstern und Türanschlüssen viel einfacher und effizienter.» Auch innerhalb der Schoop Gruppe arbeitet man zusammen. So hat die Tec-Joint AG für die Soba Inter eine Beständigkeitsprüfung im Chlorwasser für Fugenbänder und Dilatationsbleche durchgeführt.

Ausblick



Die Tec-Joint AG will präsenter werden am Markt. Ein Auftritt von Geschäftsführer Richard Gisler an einem Forum für Spezialisten aus dem Bereich Werkstoffe, das im Dezember stattgefunden hat, war ein erster Schritt in diese Richtung. «Mit der Unterstützung der neuen Marketingleiterin, die bei der Schoop Gruppe eingestellt wurde, wollen wir 2020 unsere Sichtbarkeit erhöhen. Das ist für uns wichtig, um auf dem hart umkämpften Markt bestehen zu können», sagt Richard Gisler.

Die Arbeiten, die in diesem Werk gemacht werden, lernt man nicht in einer klassischen Ausbildung. «Learning on the job» heisst das Stichwort. Gibt es Abgänge bei den Mitarbeitenden, so geht viel Know-how verloren. «Gute Leute zu finden und diese längerfristig zu behalten, ist eine Herausforderung», sagt Richard Gisler. Viele Produkte werden gemeinsam mit Partnern entwickelt. «Das macht unsere Aufgabe enorm abwechslungsreich.»



120'000 kg

Rohgummi-Mischung
verarbeitet





badenblüht! dekoriert für den Rotary Ball

Der Blumenladen am Theaterplatz bietet die passende Dekoration für jeden Anlass.



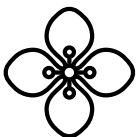
Früher Samstagmorgen in der Werkstatt von badenblüht! in Dättwil. Sarah Hutter, Sarah Führer und Sara White sind schon konzentriert bei der Arbeit. Auf den Tischen stehen Glasvasen in allen Grössen, aus dem Lautsprecher erklingt Musik. Die Stimmung ist gut. Die drei Frauen arbeiten an der Dekoration für den 5. Rotary Ball, der an diesem Abend im Trafo Baden stattfindet. «Dieses Jahr ist die Dekoration ganz in Weiss», sagt Sarah Hutter, stellvertretende Geschäftsführerin von badenblüht!, und fügt hinzu: «Die Amaryllis zum Beispiel werden eine Woche vor dem Anlass angeliefert. Wir kontrollieren regelmässig, ob sie sich im richtigen Tempo öffnen, damit sie für den Abend perfekt aussehen.»

Am späten Nachmittag in Baden werden die fertigen Arrangements auf den Tischen verteilt, die grossen Vasen stehen neben der Bühne. Zum Schluss streuen die Floristinnen weisse Rosenblätter auf die Tische. Sie kontrollieren jeden Tisch, rücken da etwas zurecht, verschieben dort einen Kerzenständer. «Wir wollen, dass es am Schluss perfekt aussieht», sagt Sarah Hutter. Das haben sie einmal mehr geschafft.



450

Blumensträuße gehen
am Muttertag über den
Ladentisch



10'000

Hortensien wurden für
einen einzigen Auftrag
gebraucht

Onlineshop und Blumenabo



badenblüht! hat für alle das richtige Angebot. Wer keine Zeit hat, direkt im Laden am Theaterplatz in Baden einzukaufen, kann Gestecke und Sträuße ganz bequem von zu Hause aus übers Internet bestellen. Im Onlineshop unter www.badenblüht.ch können Kundinnen und Kunden Farbe und Grösse der gewünschten Artikel selber bestimmen. Für Unternehmen bietet sich das Blumenabo an. Frische und saisongerechte Sträuße und Gestecke werden regelmässig angeliefert.

Wir gratulieren zum Jubiläum

In diesem Jahr dürfen sechs Mitarbeiter ein Jubiläum feiern. Die Geschäftsleitung dankt ihnen für die langjährige Treue und den täglichen Einsatz und freut sich auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.



Vlnr: Francesco Scacco, 10-Jahre-Jubiläum Dach + Wand,
Mario Mörbitz, 10-Jahre-Jubiläum Dach + Wand,
Christian Müller, 20-Jahre-Jubiläum Gartenbau Fislisbach,
Joel André de Sousa A., 10-Jahre-Jubiläum Gartenbau Fislisbach,
Tobias Weber, 10-Jahre-Jubiläum Gartenbau Fislisbach
(auf dem Bild fehlt: Marcel Meier, 30 Jahre Jubiläum Dach + Wand).



90

Jahre Berufserfahrung
vereint auf einem Bild

Ein neues Gesicht bei Soba Inter AG

Bei der Soba Inter AG wurde mit der Funktion des Technischen Leiters Schutz + Sicherheit eine neue Stelle geschaffen, die von Stephan Furrer besetzt wird. Die Bereichsleitung Schutz + Sicherheit hat Sandro Natuzzi übernommen. Die beiden arbeiten eng zusammen.

Der 41-jährige Sandro Natuzzi ist in der Branche kein Unbekannter. Seit Jahren hat er bereits im Bereich Schutz + Sicherheit gearbeitet und dabei viel Erfahrung gesammelt. Bei der Soba Inter AG tritt er jetzt eine neue Herausforderung an. «Ich freue mich, dass ich mich hier vermehrt strategisch einbringen kann und auch für die Personalführung zuständig bin», sagt Sandro Natuzzi. Er hat sich im neuen Team rasch eingelebt. Der Vater eines bald siebenjährigen Sohnes engagiert sich in seiner Freizeit als Co-Präsident der Schulpflege in Kölliken. «Ich finde es schön, mit diesem Engagement der Gesellschaft etwas zurückzugeben.»



Stephan Furrer übernimmt die neu geschaffene Stelle des Technischen Leiters.

In dieser Funktion wird er als technischer Verkaufsberater tätig sein. «Ich bin für die Sicherstellung der Produktesicherheit zuständig», sagt Stephan Furrer. Das beinhaltet zum Beispiel Zertifizierungen oder Zulassungen. «Ein wichtiger Teil ist natürlich der Kundendienst. Die Kunden kommen mit Anliegen zuerst zu mir.» Für Stephan Furrer ist die Aufgabe nicht neu. Er freut sich, dass er gewisse Aufgaben abgeben und sich wieder auf seine Kernkompetenzen konzentrieren kann. «Als Technischer Leiter kann ich mich voll mit meinem Know-how einbringen.»

Neue Gesichter im Verwaltungsrat

Im vergangenen Jahr wurden eine neue Verwaltungsrätin und ein neuer Verwaltungsrat ernannt. Isabelle Schoop steigt bei der Inter Grund AG ein, Adrian Ill bei der Schoop Gruppe.



inter grund

Isabelle Schoop (32) ist die mittlere der drei Schoop-Geschwister. Als Einzige war sie bisher nicht im Unternehmen tätig. Die Mutter von zwei Kindern unterrichtet an der Mittel- und der Oberstufe. Jetzt nimmt sie als Verwaltungsrätin der Inter Grund AG eine neue Herausforderung an. «Ich freue mich, in Zukunft auch Teil der Firma zu sein», sagt sie. Diese habe sie schliesslich schon als Kind geprägt. Zur Inter Grund AG stösst sie, weil sie ein grosses Interesse mitbringt für alles, was Immobilien und Bau betrifft. «Es ist auch ein Vorteil, dass ich von aussen komme. So kann ich neue Gedanken aus einem anderen Blickwinkel einbringen», sagt sie. Auch wenn sie als Verwaltungsrätin primär strategisch arbeiten wird, wird sie immer wieder bei Bausitzungen dabei sein. «So kann ich mir Know-how erarbeiten und mich weiterentwickeln.»



schoop

Adrian Ill (55), Vater von drei Kindern, hat in seinem Leben schon einige Unternehmen gegründet und geführt. «Mich fordert es heraus, eine Firma am Markt zu positionieren, sie erfolgreich zu machen», sagt er. Strategien zu entwickeln, das interessiert ihn. In verschiedenen Firmen bringt er sein Know-how als Verwaltungsrat ein. Operativ ist er bei der Firma SOBRADO tätig. Die Schoop Gruppe hat er als Versicherungsbroker begleitet. Er kennt und schätzt sowohl Martin als auch Adrian Schoop. «Ich beobachte das Unternehmen seit ca. 15 Jahren und bin beeindruckt, welche Entwicklung es gemacht hat.» Adrian Ill hat darum auch nicht gezögert, als er als Verwaltungsrat angefragt wurde. «Ich freue mich darauf, das Unternehmen auf seinem weiteren Weg zu begleiten und Inputs von aussen zu geben. Und ich habe bereits angekündigt, dass ich mich nicht scheuen werde, auch unbequeme Fragen zu stellen.»

Ein Tag für die Sicherheit



Für den Sicherheitsbeauftragten (SIBE) Stefan Schläppi ist der 20. Januar 2020 ein wichtiger Tag. Die ganze Belegschaft wird dann zum Thema Sicherheit und Gesundheitsschutz geschult. Die Organisation dieses Tages bedeutet einiges an Aufwand.

Ein Sicherheitstag wie derjenige vom 20. Januar 2020 wird nur alle fünf Jahre durchgeführt. Er ist für alle Mitarbeitenden obligatorisch. Nebst der Schulung dient der Tag auch dazu, den Zusammenhalt zu stärken. «Wir möchten, dass die Gruppen gemischt sind, sodass sich die Leute, die bei uns in den verschiedenen Abteilungen arbeiten, kennenlernen können», sagt Stefan Schläppi. Bei vielen Posten sollen die Mitarbeitenden selber aktiv werden. «Das macht mehr Spass.»

Stefan Schläppi, Projektleiter Service/Unterhalt beim Bereich Dach + Wand und Sicherheitsbeauftragter (SIBE) der Schoop Gruppe, zeigt auf die Excel-Tabelle, in der fein säuberlich der Tagesablauf für den Sicherheitstag notiert ist: «Wenn 160 Mitarbeitende an einem Tag geschult werden sollen, muss das gut organisiert sein.»



Acht Posten werden an diesem Tag absolviert. Da geht es unter anderem um Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit, um das Auffrischen von Erster Hilfe, um das richtige Verhalten bei Unfällen mit Strom oder auch um die Auswirkungen von Suchtmitteln auf die Wahrnehmung von Körper und Umwelt. Zwei Posten werden durch interne Fachpersonen geschult, für alle anderen kommen Spezialisten von extern zum Einsatz. Wichtig ist es dem SIBE auch, Mitarbeitende dafür zu sensibilisieren, was es für ein Unternehmen bedeutet, wenn die Angestellten krankheits- oder unfallhalber ausfallen.



Schoop engagiert sich

Für Martin Schoop ist es wichtig, der Gesellschaft etwas zurückzugeben. Das tut das Unternehmen mit verschiedenen Sponsoring-Engagements. Einige werden hier vorgestellt.



Die Spanischbrödlbahn hat für die Stadt Baden eine grosse Bedeutung. Der erste Zug, der in der Schweiz verkehrte, sorgte für eine rasche Verbindung zwischen Baden und Zürich und damit für eine Blüte der Bäder. Zur Badenfahrt 1937 liess das damalige Badenfahrtskomitee eine Nachbildung der Bahn für die Strasse bauen. Diese Bahn ist auch heute noch regelmässig unterwegs. Um den Fortbestand der Bahn zu sichern, gründeten die CityCom Baden, der Verein Badenfahrt und der Stadtturnverein (STV) Baden im Jahr 2019 den Verein Spanischbrödlbahn.

«Wir finanzieren uns primär über Sponsoringpartner», sagt Hansruedi Hagen, Präsident des STV Baden und Initiator des neuen Vereins. Der Verein Spanischbrödlbahn verfügt selber über keine finanziellen Mittel. Daher hat er Unternehmen gesucht, die Know-how mitbringen und so zum Erhalt der Bahn beitragen können. «Wir finden das eine gute Sache», sagt Stefan Aerni, Bereichsleiter Dach + Wand bei der Schoop + Co. AG. Darum habe man beschlossen, als Sponsor einzusteigen.

Das Dach des Wagens der Spanischbrödlbahn besteht im Moment aus Dachpappe und ist in einem schlechten Zustand. Im ersten Quartal 2020 wird der Wagen daher in die Werkstatt nach Dättwil gebracht, und das Dach wird durch ein Metaldach ersetzt. «Wir freuen uns auf diese anspruchsvolle Arbeit und werden dabei sicherlich auch unsere Lernenden integrieren», sagt Stefan Aerni. Und auch Hansruedi Hagen ist überzeugt: «Dieses Engagement ist für beide Seiten ein Gewinn.»



Die Spanischbrödlbahn ist das ganze Jahr viel unterwegs und kann für private Fahrten oder Kundenanlässe gebucht werden. Auskunft und Kontaktangaben findet man auf der Webseite: www.spanischbroedlibahn.ch.



Fotograf: zVg

Goldsponsor bei «Städtli 1»

«Ein Engagement wie das der Firma Schoop ist für unseren Verein überlebenswichtig», sagt Jürg Kappeler, Geschäftsführer der GmbH der 1. Mannschaft Handball des STV Baden. 250'000 Franken muss die GmbH jedes Jahr auftreiben, um den Betrieb zu sichern. Und dabei wird der grösste Teil der Arbeit ehrenamtlich geleistet. Seit sieben Jahren gehört Schoop zu den Goldsponsoren. «Jürg Kappeler war mein Primarlehrer», sagt Martin Schoop. Als er mit der Anfrage für ein Sponsoring auf ihn zugekommen sei, habe er nicht lange gezögert. «Der Verein hat das Ziel, bis 2022 in die Nationalliga A aufzusteigen», sagt Jürg Kappeler. Im Moment sieht es gut aus, denn das Team spielt eine starke Saison. Das freut auch Martin Schoop: «Ich bin stolz, wenn die Mannschaft gewinnt, und drücke immer die Daumen.»

Eine Patenschaft für den Eibenwald

Schon 2007 hat die Schoop Gruppe die Patenschaft für den Eibenwald, das Naturwaldreservat im Gebiet Unterwilerberg, übernommen – zu einer Zeit, als Klimaschutz noch nicht in aller Munde war. «Wir machten das damals schon aus Überzeugung und waren bei den Ersten, die ein solches Engagement eingingen», sagt Martin Schoop. Die innovative Idee des Ökosponsorings kam von Badens damaligem Stadtoberförster Georg Schoop. Mit diesem Engagement kann das Unternehmen der Umwelt etwas zurückgeben und gleichzeitig direkt etwas Sinnvolles für die Umwelt der Region tun. Im «Urwald» Unterwilerberg wachsen über 1'200 Eiben. Er ist einer der grössten und schönsten Eibenwälder in der Schweiz. Seit 1961 wird hier kein Holz mehr genutzt. Der Wald am steilen Hang war jedoch schon früher wenig produktiv. Einzelne Bäume sind deshalb bis zu 200 Jahre alt.

Neuer Co-Sponsor des Kurtheaters

Das Badener Kurtheater wird erweitert und saniert. Dadurch musste auch das Dach zurückgebaut und wieder neu aufgebaut werden. «Es ist für uns eine Ehre, dass wir das Furdach, das wir vor rund 60 Jahren auf dem Kurtheater gemacht haben, jetzt neu machen dürfen», erklärt Martin Schoop. Aus dem unternehmerischen Engagement ist jetzt auch ein Sponsoring entstanden. Neu unterstützt die Schoop Gruppe das Kurtheater mit einem grösseren Beitrag und gehört somit zu den Co-Sponsoren. «Kulturelle Engagements sind wichtig, denn Häuser wie das Kurtheater könnten ohne Unterstützung nicht überleben», sagt Martin Schoop. Informationen zum Thema Furdach finden Sie auf der Webseite von Soba Inter: www.soba-inter.com



Der KMU-Anlass in einem etwas anderen Ambiente

Bereits zum 5. Mal lud die Schoop Gruppe in Dättwil zu einem KMU-Anlass. Das Thema «Familienunternehmen und ihre Geheimrezepte» inspirierte die Organisatoren, die Bühne einmal etwas anders zu gestalten. So begrüßten Adrian und Franziska Schoop – gemeinsam mit Familienhund Lia – die über 200 Gäste am 11. September 2019 in einem Wohnzimmer der 70er-Jahre.

«Wir freuen uns, dass die KMU-Familie heute Abend bei uns zu Gast ist», sagte Adrian Schoop. Seine Schwester Franziska hatte eine Lösung für all jene parat, die keinen Platz mehr in der Werkhalle gefunden hatten. «Wir haben dieses Jahr einen Livestream eingerichtet, sodass alle, die es interessiert, von zu Hause oder dem Büro aus zuschauen können», sagte sie.



Marianne Wildi, Präsidentin der Aargauischen Industrie- und Handelskammer und CEO der Hypothekarbank Lenzburg, überbrachte ein Grusswort. «Der Unterschied eines Familienunternehmens zu einem anderen Unternehmen ist für mich klar: Plant man in einem KMU für die nächsten fünf bis zehn Jahre, so denkt man im Familienunternehmen in Generationen.» Dabei dürfe man trotzdem nicht auf Altbewährtem beharren, sondern müsse stets überraschend und kreativ bleiben, sagte sie. Moderator Fabian Hägler bat die vier Podiumsgäste, auf dem

Sofa Platz zu nehmen. Sabine Bellefeuille-Burri, Dano Dreyer, Roger Kuratle und Daniel Walder berichteten aus ihren Familienunternehmen. Während Dano Dreyer die Werbeagentur MACH in zweiter Generation von seinem Vater übernommen hat, ist Daniel Walder bereits in der sechsten Generation im Schuhhaus Walder tätig. Auffallend: Bei allen Gästen sind auch Geschwister im Unternehmen tätig.



Die Nachfolgeregelung war in der Diskussion ein grosses Thema. Alle Gäste hatten die Firmenübernahme als positiv erlebt. Jedoch ist Familie nicht gleich Familie. Sabine Bellefeuille-Burri machte einen klaren Unterschied zwischen der Wahlfamilie im Unternehmen, zu der auch Geschäftsleitungsmitglieder gehören, und der Blutsfamilie. Bei ihnen seien die beiden Ebenen immer getrennt gewesen, sagte sie. «Schon meine Grossmutter hat jeweils den Braten beim Sonntagsessen gleich wieder abgeräumt, wenn über das Geschäft diskutiert wurde.» Bei Roger Kuratle hingegen war die Firma daheim immer wieder Thema. «Ich habe den Eindruck, dass ich frei entschieden habe, ins Unternehmen einzusteigen, aber ich denke schon, dass mein Vater uns da etwas gelenkt hat», sagte er schmunzelnd.

Klare Abmachungen seien zentral bei einem Generationenwechsel. Die Erwartungen müssten geklärt sein, so Kuratle. Und ein Blick von aussen – zum Beispiel, indem externe Fachleute im Verwaltungsrat Einsitz nehmen – sei wichtig, da waren sich fast alle einig. Bei einem kleineren Unternehmen wie dem ihren sei das natürlich ein bisschen anders, sagte Dano Dreyer. «Da mein

Vater und ich aber sehr verschieden sind, haben wir eigentlich immer einen Blick von aussen aufeinander – und natürlich fetzt das ab und zu auch richtig.»

Eine Frage aus dem Livestream brachte das Gespräch auf die Konkurrenzfähigkeit. Dano Dreyer betonte, dass man in erster Linie überzeugt sein müsse von dem, was man mache. Auch Sabine Bellefeuille-Burri und Roger Kuratle waren der Meinung, dass man nicht zu stark auf andere fokussieren, sondern den eigenen Weg gehen sollte. Und Daniel Walder sagte: «Um konkurrenzfähig zu bleiben, muss man besser sein als die anderen – und wenn das nicht geht, dann muss man halt anders sein als die Besseren.»

Bei der Verabschiedung rief Adrian Schoop die Gäste auf, ein Andenken mit nach Hause zu nehmen. Dieses Jahr hatte Schoop speziell für den Anlass Fotorahmen produziert. In einer Fotobox konnte man sich als Bluts- oder Wahlfamilie fotografieren lassen, und für besonders Kreative standen Verkleidungsgegenstände zur Verfügung. Die Gelegenheit wurde rege genutzt, und das eine oder andere Büro ist jetzt wahrscheinlich um einen Farbtupfer reicher. Rege genutzt wurde auch die Möglichkeit, sich untereinander auszutauschen und mit den Podiumsgästen ins Gespräch zu kommen.

**Schoop + Co. AG**

Im Grund 15
5405 Baden-Dättwil

Tel. +41 56 483 35 35
Fax +41 56 483 35 36
info@schoop.com
www.schoop.com

Schoop + Co. AG

Dorfstrasse 36
5442 Fislisbach

Tel. +41 56 483 35 05
Fax +41 56 483 35 55
gartenbau@schoop.com
www.schoop.com

Schoop + Co. AG

Othmarsingerstrasse 12
5600 Lenzburg

Tel. +41 62 891 23 30
Fax +41 62 892 08 30
lenzburg@schoop.com
www.schoop.com

**Soba Inter AG**

Im Grund 15
5405 Baden-Dättwil

Tel. +41 56 483 35 20
Fax +41 56 483 35 22
info@soba-inter.com
www.soba-inter.com

**Inter Grund AG**

Im Grund 15
5405 Baden-Dättwil

Tel. +41 56 483 35 70
Fax +41 56 483 35 36
info@intergrund.ch
www.intergrund.ch

**Tec-Joint AG**

Industriezone Schächenwald
6460 Altdorf

Tel. +41 41 875 75 55
Fax +41 41 875 75 60
info@tec-joint.ch
www.tec-joint.ch



badenblüht!
Franziska Schoop Floristik

badenblüht!

Theaterplatz 12, 5400 Baden
Tel. +41 56 22170 15, Mobile +41 79 755 34 73
info@badenblueht.ch, www.badenblueht.ch