Zeitschrift: Heimatbuch Meilen
Herausgeber: Vereinigung Heimatbuch Meilen
Band: 49 (2009)

Artikel: 75 Jahre Firma Schlagenhaufen Meilen
Autor: Peter, Heiner
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-953959

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 14.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Heiner Peter *

75 Jahre Firma Schlagenhauf Meilen

Aus einem Einmannbetrieb mit Velo samt Anhänger als alleinigem Transportmittel hat sich in 75 Jahren und drei Generationen ein fachlich komplexes Unternehmen mit zahlreichen Filialen entwickelt, das in jüngster Zeit ein repräsentatives Domizil beziehen konnte und sich in eine Aktiengesellschaft verwandelt hat. Der folgende Aufsatz schildert in der Art einer Familiensaga, auf welchen Wegen es dazu schrittweise gekommen ist.

In Meilen kennt man den Familiennamen Schlagenhauf seit mehr als hundert Jahren. Das aus Oberdigisheim (bei Messstetten auf der Schwäbischen Alb) stammende Ehepaar Gottlieb und Anna Marie Schlagenhauf-Eppler wurde im Jahr 1900 im Bezirkshauptort eingebürgert, zusammen mit ihrem 1879 noch in Oberdigisheim geborenen Sohn Martin. Dieser (im Zivilstandsregister als «Schreiner» vermerkt) heiratete 1904 die mit ihren Eltern im Haus «Himmel» an der Kirchgasse wohnende Ida Villforth, deren Grosseltern ebenfalls aus Baden-Württemberg stammten. Martin Schlagenhauf verstand wohl auch etwas von Landwirtschaft, denn er bearbeitete das grosse Wies- und Ackerland auf der Platte. Dieses konnte er schliesslich der Gemeinde Meilen für einen Franken pro Quadratmeter verkaufen und löste dafür so viel Geld, dass er imstande war, das ansehnliche mehrstöckige Haus bei der heutigen SBB-Unterführung Burgstrasse zu erbauen. Darin richtete er seine Schreinerei ein, welche später sein erstgeborener Sohn Ernst übernahm. Seinem zweitgeborenen Sohn Fritz erklärte er: «Du kannst lernen, was du willst, nur nicht Schreiner wie dein Bruder.» Also wählte Fritz den Malerberuf und wurde zum Ahnherrn der heutigen, in dritter Generation geführten Firma Rolf Schlagenhauf AG, welche dieses Jahr auf 75 Jahre ihres Bestehens zurückblicken kann.

Fritz Schlagenhauf senior: Die Gründungszeit Wenn ein Jüngling Maler werden will, muss er eine dreijährige Lehre bestehen. So erging es auch Fritz Schlagenhauf senior (1910–1990), der seine Lehrzeit beim Maler Deventer an der Dorfstrasse absolvierte, dort wo heute die Kunden der Papeterie Köhler bedient werden. Da es damals noch keine Berufsschule gab, besuchte der Lehrling parallel zur praktischen Ausbildung die Malerfachschule des Malermeisterverbandes vom Zürichsee und Umgebung in Wädenswil. Hier wurde unterrichtet in Fachzeichnen und dekorativem Malen, Rechnen, Buchführung sowie deutscher Sprache und Vaterlandskunde.

Serie 0.1926 № 3298
Serie

Unterstützungswanderschein
für die
Benützung der Naturalverpflegungsstationen
des schweizerisch-interkantonalen Verbandes.

LIVRET DE VOYAGE
de l'Union Intercantonale Suisse
pour les secours en nature à délivrer aux voyageurs nécessiteux

Dieser Wanderschein ist auf
Ce livret est délivré à
Schlagenhauf Friedrich, geb. 1910,
(Name — Nom)
v. Meilen, Zch., Maler.
(Heimat, Geburtsjahr, Gewerbe — Origine, an de naissance, profession)
ausgestellt worden von der Verpflegungsstation:
par la station de secours de:
Naturalverpflegungsstation
16. Okt. 1933.
Stempel der Ausfertigungsstelle mit Datum — Timbre et date)
MEIRINGEN
und zwar auf Grund folgender amtlicher Ausweisschriften:
sur la production des papiers ci-après:
Hrschein v. 29. Mai 1928.
(Paß, Heimatschein oder sonstige auf Seite 4 verzeichnete anerkannte)
(Passeport, acte d'origine ou autres papiers officiels reconnus valables, voir page 5)
F. Schlagenhauf
(Eigenhändige Unterschrift des Inhabers)
(Signature du porteur)

Nach gut bestandener Lehrabschlussprüfung im Frühling 1928 machte sich der junge Mann, alter Handwerkertradition folgend, auf die Walz. Zu diesem Zweck besorgte er sich einen «Unterstützungswanderschein für die Benützung der Naturalpflegestationen des schweizerisch-interkantonalen Verbandes». Es handelte sich um ein Wanderbüchlein, das dem Wanderburschen auf seiner Durchreise die Verabreichung einer Naturalverpflegung zusicherte. Dieses Privileg für ausgebildete Handwerksburschen war durch eine genaue «Ordnung» geregelt. Sie schrieb vor, unter welchen Umständen diese Hilfe erfolgte. So hiess es z. B. unter Punkt 4: «Im Zeitraum eines halben Jahres wird auf derselben Station dem nämlichen Durchreisenden nur ein Mittagessen oder Nachtquartier mit Abend- und Morgenessen bewilligt.»

Die Wanderzeit dauerte Monate und Jahre. Der tiefere Sinn der Wanderschaft bestand darin, das gelernte Handwerk anzuwenden und in der Fremde neue Leute und andere Arbeitsbedingungen kennen zu lernen. In den anhaltenden Krisenjahren muss es mühsam gewesen sein, immer wieder bei einem andern Malermeister anzuklopfen und um Arbeit zu bitten. Glücklicherweise konnte sich Fritz, falls nötig, im Elternhaus an der Kirchgasse ausruhen und stärken. Möglicherweise hat ihm 1931/32 auch sein Vater den Besuch der Maler-Fachschule Krempel in Zürich 4 während vier Monaten ermöglicht. Mit dem neuen Wissen – sein Abschlusszeugnis dokumentiert die Weiterbildung für Holzimitation und Schrift – wagte sich Fritz Schlagenhauf ins Welschland und fand Arbeit bei Joseph Bornicchia, Besitzer der Entreprise de Gypserie, Peinture in Neuchâtel. Vom Mai bis zum Oktober 1933 hat er dort fleissig gearbeitet und erhielt zum Abschied folgendes Schreiben: «Je suis content de ses services, et puis en faire de vifs éloges sur la conscience qu'il porte dans son travail et dans la bienfacture de tout ce qu'il fait.»
Nach den dortigen positiven Erfahrungen wagte es Fritz Schlagenhauf 1934 trotz wirtschaftlich und politisch bedrohlich schwieriger Zeit, sein eigenes Malergeschäft zu gründen. Mit einem Zeitungsinserat wurde verkündet:

Anzeige und Empfehlung

Teile der werten Einwohnerschaft von Meilen u. Umgeb. höflich mit, dass ich bei der oberen Brücke ein

Malergeschäft

eröffnet habe. Es soll mein Bestreben sein, durch gut ausgeführte Arbeiten und Verwendung des besten Materials, das Zutrauen einer geschätzen Kundschaft zu erwerbeu.

Ausführung sämtl. Maler-u. Tapezierarbeiten

Mit höflicher Empfehlung zeichnet hochachtungsvoll

F. Schlagenhauf
Malermeister - Tel. 927.133

Meilen, im Februar 1934.

Das Unterfangen verlangte nach dem Elan eines jungen und wagemutigen Handwerkers, denn in der Gemeinde Meilen existierten bereits eine ganze Anzahl von meist kleinen Malergeschäften. Wir heutigen, oftmals verwöhnten Zeitgenossen können uns nur schwer vorstellen, unter welchen Bedingungen sich dieses Handwerkerleben vor nunmehr 75 Jahren abspielte. Es wurde hart und fleissig während sechs Tagen in der Woche von morgens sieben Uhr bis abends spät gearbeitet. Man begab sich zu Fuss mit Handwagen oder per Velo mit Anhänger zur Kundschaft und brauchte dazu nichts anderes als Pinsel, Spachtel, Staubbürste, Glaspapier und einen Eimer mit selbst hergestellter Ölfarbe, Leimfarbe oder Kalk. Kundschaft fand Firmengründer Schlagenhauf seeauf und seeab bis nach Zürich. Seine Einnahmen notierte er fein säuberlich mit ungelenker Schrift in einem bis heute erhaltenen, grossformatigen Kassenbuch, das zum Staunen anregen kann. So liest man zum Beispiel in einem Eintrag vom

August 1938	2 x Streichen der Röhren	Fr. 18.–
	Spalierlatten 3 x gestrichen	Fr. 22.–
Juli 1946	Kellerfenster und Mansarden Zimmerfenster abgekratzt, geschliffen, vorgestrichen, gekittet und 2 x gestrichen	Fr. 25.–

Nur selten werden Angaben zum Stundenlohn gemacht. Dieser war 1934 auf Fr. 2.30 festgesetzt, 1947 auf Fr. 3.30. Meistens sind die Kassenbucheinträge mit einem Pauschalpreis angegeben, in welchem Arbeit und Material gemeinsam verrechnet waren.

Die Geschäftsgründung stand offensichtlich unter einem guten Stern. Schliesslich durfte ja der junge Maler zu Hause im «Himmel» bei seinen Eltern wohnen und seine erste Werkstatt im Keller des schon erwähnten Schreinereihauses im Winkel an der Dorfstrasse einrichten. Bald aber wurde der Platzbedarf für Werkzeuge, Kessel, Leitern und weiteres Zubehör grösser, so dass eine Verlagerung der Werkstatt an die Kirchgasse vollzogen wurde. Sie war gegenüber dem Elternhaus in jenem kleinen Gebäude anzutreffen, wo während Jahrzehnten Schuhmacher Michele Campanello arbeitete und heute dessen Nachfolger modern eingerichtet ist.

Aus den höchst bescheidenen Anfängen entwickelte sich das kleine Unternehmen bald so erfolgreich, dass an eine Familiengründung gedacht werden konnte. Der gesellige und mit einer schönen Stimme begabte Sänger fand in Emma Brunner aus Wetzikon eine liebenswürdige und ideale Gattin. Sie wurde nicht nur die treu besorgte Mutter eines Sohnes (Fritz junior) und einer Tochter (Ruth), sondern nahm Anteil an der Arbeit ihres Mannes. Dies war umso bedeuten-

Meilemer Firmenstandorte

Haus «Himmel und Hölle», Kirchgasse, 1895

Langjähriger Familien- und Firmensitz, Bahnweg, 1983

Heutiger Sitz der Firma Gebr. Schneider, Beugen, 1974

Heutiger Hauptsitz, Haus Cedrus, Seestrasse 1013, 2009

der, je bekannter der tüchtige Maler Schlagenhauf dank seiner vorzüglichen Arbeiten bei fairen Preisen wurde.

Die ersten Jahre nach dem Krieg Das Jahr 1944 blieb dem damals fünfjährigen Fritz junior unvergesslich. Vater Fritz hatte nämlich das Haus am Bahnweg 133 in Meilen erworben und zügelte mit seiner jungen Familie dorthin. Der neue Wohnort wurde für Jahrzehnte zugleich auch Firmensitz, wobei ein späterer An- und Ausbau die Platznot des sich rasch entwickelnden Unternehmens für lange Zeit behob. Noch aber lastete bis etliche Jahre nach Kriegsende die ganze Arbeit auf den breiten Schultern des strammen Firmengründers. Was immer er anpackte, führte er zuversichtlich zu einem guten Ende. Das sollte sich auch in der Firmenkasse erfreulich bemerkbar machen.
Der stetig wachsende Kundenkreis machte es 1951 möglich, den während 17 Jahren für die Transporte von Material verwendeten Veloanhänger durch ein erstes Auto zu ersetzen. Das war auch der Zeitpunkt zur Einstellung von Mitarbeitern, von denen natürlich jeder seinen Lohn nach Hause tragen wollte. Umso mehr musste für eine genügende Arbeitsauslastung gesorgt werden. Das war in den beginnenden Hochkonjunkturjahren der Nachkriegszeit relativ gut möglich. Zahlreiche neue Bauunternehmen waren auf die sogenannten Gastarbeiter angewiesen, die vor allem aus Italien als Saisonniers zu uns kamen. Dort wo Neubauten entstehen, hat bekanntlich das Handwerk goldenen Boden. Vater Schlagenhauf verstand die Zeichen der Zeit und konnte immer wieder neue Kundenkontakte gewinnen. Die Konsequenz davon war ein konstanter Ausbau der Firma mit immer noch mehr Malergesellen, mehr Material und mehr Firmenwagen, von denen sich am Bahnweg bald einmal ein halbes Dutzend aneinander reihte, vom Firmenchef an Wochenenden gelegentlich für Zeitungssammlungen oder Pfadiübungen zur Verfügung gestellt. Dank dem unentwegten grossen Einsatz von Fritz Schlagenhauf im «Aussendienst» und seiner Frau Emmy in der Administration wuchs das Unternehmen unaufhaltsam. Hier verdient die grossartige Mitarbeit von Mutter Schlagenhauf in der jahrelangen Aufbauphase des Geschäfts eine besondere Würdigung. Emmy Schlagenhauf besorgte während vieler Jahre die gesamte Büroarbeit, obschon sie mit dem Haushalt und ihren zwei Kindern und oft der Betreuung von Lehrlingen mehr als genug zu tun hatte. Sie war ganz einfach die Seele und der Mittelpunkt der Familie sowie des stetig wachsenden Handwerksunternehmens.

Fritz Schlagenhauf junior: Die zweite Generation rückt nach Dass sich ein Familienunternehmen über Jahrzehnte hinweg in gesunder Weise konstant weiterentwickelt, ist keine Selbstverständlichkeit. Aussenstehende mögen sich staunend fragen, wie das möglich sei. Mit der blossen Hände Arbeit jedenfalls ist es nicht getan. Es braucht einen intelligenten Kopf, der sämtliche nötigen Kenntnisse des Berufes gespeichert hat und in der Lage ist, dieses Wissen jederzeit

zielgerichtet an jedem Arbeitsplatz anzuwenden. Dazu gehört begleitend eine klare, einfache und ehrliche Berufsmoral. Firmengründer Fritz Schlagenhauf hat sie gelebt. Man wusste, dass man sich auf seine solide und saubere Arbeit zu reellen Preisen verlassen konnte. Es war ohne Zweifel ein Geschenk für das Unternehmerpaar, dass sein 1939 geborener Sohn Fritz schon als Knabe mit Interesse an der täglichen Arbeit des Vaters und der Mutter teilnehmen konnte. Zusammen mit seiner zwei Jahre jüngeren Schwester Ruth erlebte er die mit Arbeit ausgelasteten Jugendjahre im glücklichen Familienkreis. Nach dem Besuch der Sekundarschule in Meilen entschloss sich Fritz junior, den Beruf seines Vaters zu erlernen. Er fand die Lehrstelle bei Maler Angele in Männedorf, einem kleinen Betrieb mit zwei Angestellten. Dreieinhalb Jahre lang erwarb der «zweite Fritz» alle nötigen Grundkenntnisse, die ihm vor allem der von ihm verehrte, italienisch sprechende Vorarbeiter Rossi vermittelte. Im Winterhalbjahr, das oft für Malerbetriebe weniger arbeitsintensiv ist, galt es jeweils, per Kusschiff die Gewerbeschule (heute Berufsfachschule geheissen) in Wädenswil während anderthalb Tagen pro Woche zu besuchen. In der Malerklasse sassen sämtliche Lehrlinge der Zürichseegegend vom ersten bis zum vierten Lehrjahr. Von Lehrmädchen war damals in diesem Beruf (im ausgesprochenen Gegensatz zu heute) noch nichts zu sehen!

Nach bestandener Lehrabschlussprüfung machte sich Fritz junior wie einst sein Vater auf die Walz, allerdings per Zug nach Lausanne. Dort fand er Arbeit in einem Maler- und Gipsergeschäft mit rund zwanzig Arbeitern; so hatte Fritz täglich Gelegenheit, sein Meilemer «Français fédéral» zu perfektionieren. Nach nur neun Monaten wartete in Thun die Frühjahrs-Rekrutenschule für Motorfahrer. Im Sommer folgte die Unteroffiziersschule samt Abverdienen. Und weil man seine Qualifikationen zu schätzen wusste, wurde Fritz Schlagenhauf für die Offiziersschule vorgeschlagen. Den ersten Offiziersgrad verdiente Leutnant Schlagenhauf in der Sappeur-RS in Brugg ab. Dazu gehörten auch Motorfahrerrekruten aus dem Welschland und dem Tessin, denen gegenüber er erneut sein Französisch und zugleich sein ebenfalls in der Sekundarschule und in der Lehre erworbenes Italienisch anwenden konnte. Fritz Schlagenhauf betrachtet heute diese in kürzester Zeit absolvierten 60 Wochen Militärdienst als sehr wichtigen Beitrag für seine ganze Entwicklung. Er lernte, wie belastbar er auch unter harten Bedingungen sein konnte, übte sich im Organisieren von Ausbildungsprogrammen für eine Gruppe oder einen ganzen Zug von Soldaten und entwickelte seine Fähigkeit im Verstehen, Einschätzen und Führen von Menschen verschiedenster Herkunft. Dass seine späteren Dienstleistungen als Hauptmann immer auch wieder Gelegenheit zu Bekanntschaften boten, die sich schliesslich für die Firma positiv auswirkten, sei nur nebenbei erwähnt.

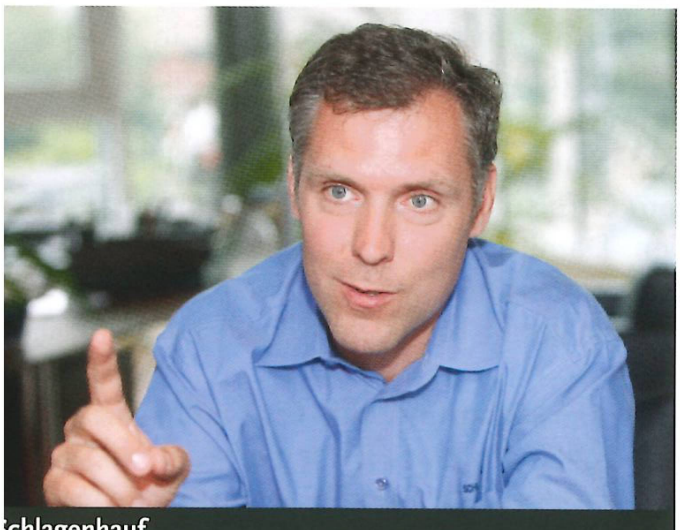
Noch einmal machte sich Malergeselle Fritz auf die Walz. Sein Ziel war 1962 die französische Metropole. Paris allerdings war vorerst

eine Enttäuschung, denn Fritz erhielt keine Arbeitsbewilligung und musste aus seinem Ersparten leben, was bei karger Ernährung gerade mal für drei Monate reichte. Die aufgezwungene Freizeit wusste er aber bestens zu nützen: Er hielt Ausschau nach Baustellen mit Malern und suchte dort das Gespräch mit dem Chef. Dank seinem guten Französisch fand er immer wieder Malermeister, die Gefallen fanden am schweizerischen Berufskollegen, ihn mitnahmen zur Besichtigung verschiedener Baustellen und ihn ab und zu sogar zum Essen einluden. Als seine Pariser Zeit abgelaufen war, machte sich der junge Fritz getrost nach Hause, denn er hatte eine für das väterliche Geschäft entscheidend wichtige Entdeckung gemacht.

Fritz Schlagenhauf junior im Geschäft des Vaters Malermeister Schlagenhauf, inzwischen auch nicht jünger geworden, war froh über die Mithilfe seines Sohnes. Voller Begeisterung berichtete Fritz seinem Vater von seiner Entdeckung in Paris. Dort bearbeiteten nämlich die Maler grössere Hausfassaden, indem sie anstelle von Leitern in eigener Regie Gerüste aufstellten, ohne dass man dafür ein Baugeschäft anstellen musste. Die heutige Devise «Alles aus einer Hand» nahm also eigentlich damals ihren Anfang. Es soll etwas gedauert haben, bis die Wunderidee des Sohnes die Zustimmung des Vaters endgültig

Schlagenhauf sen. mit Frau Emma

Fritz Schlagenhauf jun.



chlagenhauf

gefunden hatte. Dann aber ging es rasant vorwärts mit der Neuerung, und der Gerüstbau der Firma Schlagenhauf wurde zu einem Schlager. Berufsbegleitend besuchte der Junior die Malermeisterschule in Zürich und bestand darauf die Meisterprüfung in Bern mit Auszeichnung. Vater Fritz zögerte deshalb nicht, seinen Sohn als seinen Stellvertreter einzusetzen, sei es in der Kundenbetreuung, in der Baustellenkontrolle, beim Ausmessen von Räumen oder bei der Offertenstellung. Schliesslich erreichte das Geschäft Mitte der sechziger Jahre eine Arbeitskapazität für sechs voll beschäftigte Arbeiter.
Neben den italienischen Saisonniers traf man mehr und mehr auch Spanier auf Baustellen an. Dies mag für Fritz junior ein Grund gewesen sein, einen dreimonatigen Aufenthalt in Madrid einzuschalten und als dritte romanische Sprache Spanisch zu lernen. Natürlich schaute er sich auch dort wieder auf Baustellen um wie damals in Paris. Sein inzwischen geübtes Auge erkannte dabei bald, welche Arbeiter tüchtig und exakt arbeiteten. So brachte Fritz bei seiner Rückkehr nach Meilen fünf angeworbene Spanier mit, alles ausgezeichnete Handwerker, die nach der Winterpause immer wieder zurückkehrten. Im Lauf der Zeit arbeiteten im Malergeschäft Schlagenhauf rund zwanzig Spanier, von denen einige sesshaft wurden, ihre Familien in die Schweiz brachten und ihrem Chef während dreissig und vierzig Jahren die Treue hielten.

Der Sohn als Unternehmer mit neuen Ideen Fritz junior wurde in wenigen Jahren eine wichtige Stütze der Geschäftsleitung und ein tatendurstiger Berufsmann. Dies zeigte sich darin, dass er einerseits im väterlichen Geschäft hilfreich anpackte und anderseits es wagte, 1967 in Zürich das Geschäft eines alten Malers zu erwerben, um es selbständig weiterzuführen und dank der anhaltenden Konjunktur rasch auszubauen. In kurzer Zeit waren dort 15 Arbeiter beschäftigt. Vater Schlagenhauf stellte der Filiale Zürich einen bewährten Mitarbeiter als Geschäftsleiter zur Verfügung.
Dabei kam für den Junior das Privatleben nicht zu kurz. Im Februar 1968 heiratete er seine geliebte Martha Meier, die er in den Engelberger Ferien kennen gelernt hatte. Sie stammt aus Nendeln im Fürstentum Liechtenstein, und darum fand die Hochzeit in festlichem Rahmen in Schellenberg (FL) statt. Die erste Wohnung des jungen Paares befand sich im Geschäftsdomizil am Bahnweg 133. Als sich dann 1971 zur erstgeborenen Tochter noch ein Zwillingspärchen gesellte, konnte am Ormisrain in Meilen ein neuer Familiensitz eingerichtet werden. Damit war der private Bereich vom Geschäft getrennt, was sich zweifellos bewährte. Frau Martha sorgte für Haus und Kinder und hielt ihrem Mann den Rücken frei für seinen anstrengenden Beruf.
1969, nur ein Jahr nach der Familiengründung, übernahm Fritz junior in Adliswil ein Malergeschäft aus den Händen eines Berufskollegen und vergrösserte auch dort den Betrieb, indem er neue Kräfte einstellte. Die rege Bautätigkeit im ganzen Kanton war auf

einem Höhepunkt angelangt und bot für Maler immer neue Arbeitsplätze. Bereits 1971 erwarb deshalb Fritz junior ein drittes, alteingesessenes Geschäft in Effretikon, das bald auch ein Dutzend Arbeiter beschäftigte.
Die Firma hatte aber auch für den Fall eines Rückgangs der Konjunktur vorgesorgt und sich frühzeitig gezielt auf Reparaturen in Altbauten spezialisiert. Seit der Übernahme des Zürcher Betriebs war man überdies im Gebiet der Gipsereiarbeiten tätig geworden, wie sie bei älteren Bauten immer wieder nötig sind. So war man denn gewappnet, als 1972 die erste Ölkrise den Bauboom stoppte und viele unvorbereitete Handwerksunternehmen in Schwierigkeiten brachte.

Wachtablösung mit voller Verantwortung Das Jahr 1975 ist in der Firmengeschichte des gross gewordenen Meilemer Malerunternehmens von denkwürdiger Bedeutung. Ende jenes Jahres übertrug der Firmengründer seinem Sohn Fritz Schlagenhauf junior die volle Verantwortung mit allen Rechten und Pflichten. Fritz Schlagenhauf junior hatte die Vorbereitungszeit für die kommende Übernahme genutzt, um sich im Sinne einer seiner Leitsprüche, «Wer rastet, der rostet», in mancherlei Art sowohl berufsbezogen als auch psychologisch intensiv weiterzubilden. Schliesslich war es existenziell wichtig, als Chef des nach wie vor wachsenden Unternehmens mit mittlerweile acht Filialbetrieben und gegen 200 Mitarbeitenden den richtigen Kontakt zu finden, wo immer er zum Rechten sehen musste. So konnte das vom Vater übernommene Geschäft über die schwierigen 70er-Jahre hinaus weiter gedeihen. Einerseits verstand Fritz Schlagenhauf junior es mit seinem gewinnenden Auftreten, stets neue Kunden zu erwerben, Privatleute wie auch grosse Industrie- und Gewerbefirmen. Anderseits aber erkannte er als Unternehmer immer wieder zusätzliche Verdienstmöglichkeiten in neuen Branchen, die dem Malerbetrieb nahestanden. Dazu gehören die schon erwähnten Gipsereiarbeiten und die in Feldmeilen eröffnete Spritzanlage. Beide Berufssparten sind nicht in besonderem Masse konjunkturgefährdet und deshalb verlässliche Einnahmequellen. Was aber dem Unternehmen einen besonderen Schub verpasste, war der Einstieg in die Fassadenisolation, gefolgt vom Fassadenbau mit Eternit, Keramik und Schiefer. Dass es dazu neue Spezialisten brauchte, versteht sich von selbst. Es waren bald auch Maurer gefragt, was die Verbindungen zum Baugewerbe festigte.
Diese breite Diversifikation stellt höchste Ansprüche an alle Mitarbeiter, vom Lehrling bis zum Geschäftsleiter und Inhaber des Unternehmens. Fritz Schlagenhauf wählte darum den Weg der internen Kommunikation und Weiterbildung, dokumentiert in der 1987 neu geschaffenen Hauszeitung. Auf diese Weise war es dem Firmenleiter möglich, jährlich in der Frühlingszeit für alle Mitarbeitenden Klarheit zu schaffen über den aktuellen Stand der Arbeitsauslastung, über anstehende Weiterbildungskurse für verschiedene Be-

Entwicklung der Malereitechnik:

Applikationstechniken:
Streichen mit Pinsel und Bürste
> Farbwalze bzw. -roller
> Spritzverfahren

Farbsysteme:
Leimfarben
> Ölfarben
> Kunstharzfarben
> Dispersionen
> Silikonharzfarben
> Zweikomponenten-Industrielacke
> Hybridfarben

rufszweige sowie neu auftauchende Probleme in der sich ständig weiterentwickelnden Malereitechnik. Das Vorwort der Hauszeitung enthält aber immer auch den verdienten Dank an alle Mitarbeitenden. Darum werden in der Hauszeitung alle Dienstjubilare mit 10, 20, 25, 30 und mehr Dienstjahren besonders geehrt und mit Porträtaufnahmen vorgestellt.
Die stets einladend präsentierte Hauszeitung bietet eine hervorragende Gelegenheit für den Chef der Firma, im Vorwort Themen zur Sprache zu bringen, die ihm besonders am Herzen liegen. So erklärte er seinen Mitarbeitern in der ersten Ausgabe, wie die Firma Schlagenhauf die letzten zehn Jahre trotz enormer Schwierigkeiten auf dem gesamten Baumarkt gut hatte überstehen können. Der Zusammenschluss der einzelnen Filialen in den verschiedenen Regionen des Kantons bot (und bietet noch) einen grossen Vorteil gegenüber jeder Konkurrenz, bieten sie doch in schwierigen Zeiten Austausch- und Aushilfsmöglichkeiten.
Mitte Januar 1990 wurde der Firmengründer Fritz Schlagenhauf zu Grabe getragen. In der Hauszeitung Nr. 4 schrieb Fritz junior dazu die besinnlichen Worte: «So ein Ereignis kann uns, wenn wir uns etwas Zeit nehmen und darüber nachdenken, den Umstand des Vergänglichen ganz klar vor Augen führen. Ebenso deutlich können wir daraus ersehen, dass wir mit unserer wertvollen Zeit sorgfältig umgehen sollten.» Fritz junior geht es in den folgenden Hauszeitungen darum, seinen Mitarbeitern immer neu die Wichtigkeit ihrer eigenen Einstellung zur Arbeit und ihres Auftretens bei den Kunden bewusst zu machen. «Wir verhalten uns so, dass sie sich gerne an uns erinnern. (...) Wir wollen durch gute Zusammenarbeit, Einsatz, Verständnis und Achtung untereinander eine zufriedene Gemeinschaft sein.» Diese Sätze finden sich im 1992 geschaffenen Leitbild, das nicht nur in der Hauszeitung abgedruckt, sondern in sämtlichen Werkräumen und Büros gut sichtbar und für alle täglich lesbar angebracht wurde. Es hat sich seither bewährt und wurde gelegentlich redaktionell überarbeitet. Damit war die Bedeutung der Geschäftspsychologie für die gesamte Firma zweifellos neu erkannt. Um diese Gedanken weiter zu festigen, organisierte Fritz junior fortan Ausbildungsseminare vorerst für seine Kaderleute, dann aber auch für die Arbeiter an der Front.

Das Haus «Cedrus» an der Seestrasse 1013 in Obermeilen Neben betriebspsychologischen Fragen waren es natürlich die täglich anfallenden praktischen Geschäftsanliegen, die den Firmenchef unermüdlich auf Trab hielten. Man hatte schliesslich im Jahre 1993 eine Firma, deren Arbeitsbereiche folgende Sparten umfassten:

- Malerarbeiten
- Fassadenbau
- Fassadenisolierungen
- Betonsanierungen
- Kundenmaurer
- Gipserarbeiten
- Fassadenreinigungen
- Gerüstbau
- Bodenbeschichtungen.

Alle diese Bereiche erfordern viel Raum für das Material und die aufwendigen Arbeitsvorbereitungen. Im Verlauf der Jahrzehnte mussten immer wieder neue Lagerplätze gefunden werden. Fritz Schlagenhauf packte dieses Problem an mit einem mutigen Entschluss: Er sicherte sich an der Seestrasse in Obermeilen, hart an der Uetiker Grenze, ein beachtlich grosses Grundstück aus dem 1995 von der Chemischen Fabrik Uetikon zum Verkauf angebotenen Rotholz-Areal. Einem Architekturwettbewerb für das Neubauprojekt gab Fritz Schlagenhauf u. a. folgende Richtlinien mit: «Der Bauherr braucht kein Repräsentationsobjekt, sondern ein Gebäude, welches seinem Betrieb dient. Eine hohe Funktionalität, konstruktive und kostengünstige Lösungen, die sich bewähren, werden bei der Projektbewertung stark gewichtet.»
2001 war der vom Architekten-Team Graf/Weber/Wüstmann geplante und aus dem Architekturwettbewerb als Sieger hervorgegangene Geschäftsbau bezugsbereit. Wacker mitgeholfen hatten dabei selbstverständlich die betriebseigenen Maler, Gipser und Fassadenspezialisten. Das auf Säulen gestellte 60 Meter lange Haus bietet ebenerdig Platz für Autos, im ersten Stock für Büroräumlichkeiten der Firma. Der zweite Stock ist an die Allianz Suisse Versicherungs-Gesellschaft vermietet, und im dritten Stock mit bester Sicht auf See und Berge befinden sich vier Privatwohnungen. Mit der Zeit fanden sämtliche Materialien, die bisher an nicht weniger als zwölf verschiedenen Orten lagerten, Platz im Neubau, der seither das markante Zentrum der Geschäftsleitung ist.
Doch wie sollte das in imposanter Schlichtheit an der Seestrasse 1013 stehende Haus heissen? Ein guter Freund soll den Namen Haus «Cedrus» vorgeschlagen haben. Auf der gegenüberliegenden Strassenseite steht nämlich eine riesige alte Atlaszeder (Cedrus atlantica), deren Bild sich in allen Fenstern des Geschäftsbaus spiegelt. Nomen est omen! Die Zedern sind mächtige, immergrüne Waldbäume, deren wohlriechendes und dauerhaftes Holz seit dem Altertum genutzt wird: ein Zeichen also von höchster Qualität und Dauer.

Die dritte Malergeneration mit Rolf startbereit Während Fritz Schlagenhauf mit dem Neubauprojekt im Rotholz voll beschäftigt war, befand sich der 1971 geborene Sohn Rolf Schlagenhauf in den letzten Ausbildungsjahren vor dem Volleinstieg ins väterliche Geschäft. Nach der Sekundarschule in Meilen war es wie selbstverständlich, in dritter Generation der Unternehmerfamilie die begonnene Tradition fortzusetzen. Deshalb absolvierte er 1987–90 eine Malerlehre, und zwar in der Firma Abplanalp in Oetwil am See, bei dem erfahrenen Berufsmann, der eine gute Grundausbildung garantierte. Die theoretische Ausbildung erhielt er an der Kunstgewerbeschule in Zürich. Mit gutem Erfolg bestand Rolf Ende März 1990 die Lehrabschlussprüfung.
Vorerst folgte die Rekrutenschule als Motorfahrer bei der Genietruppe. Dass sich an die RS auch gleich noch die UO anschloss

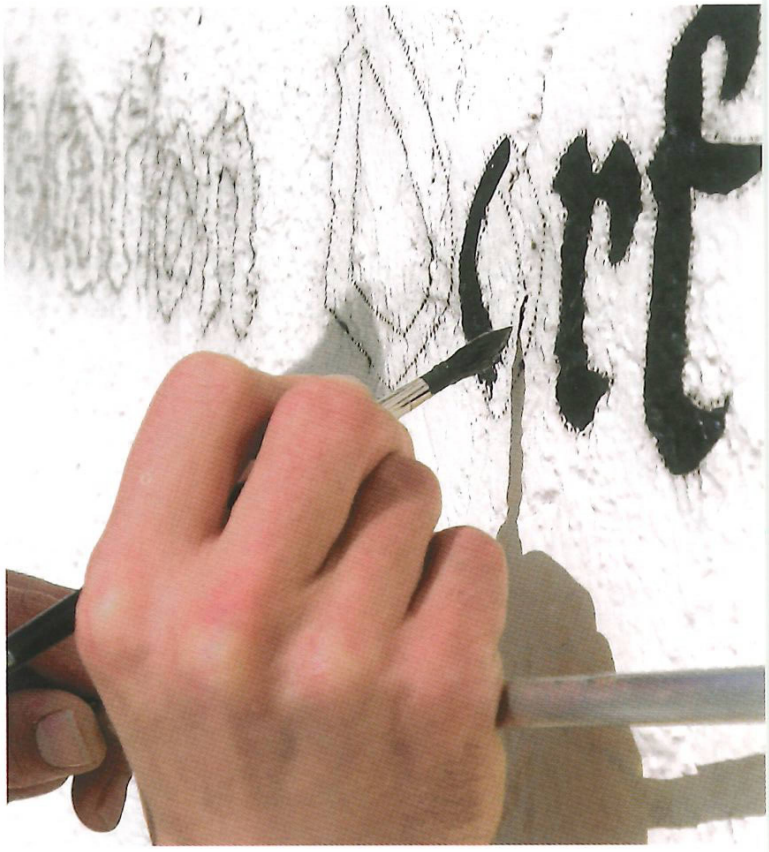
sowie die Offiziersausbildung, entsprach gewissermassen dem väterlichen Vorbild. Rolf bestätigt heute, dass gerade die militärische Aus- und Weiterbildung einen besonderen Stellenwert innerhalb seiner Persönlichkeitsentwicklung ausmacht. Vater Fritz Schlagenhauf war froh, dass sein Sohn die Zwischenzeiten der militärischen Ausbildung gerne zur Mithilfe im gross gewordenen Betrieb nutzte, dabei den umfangreichen Betrieb kennen lernte und auf eine Walz verzichtete. Auch liess sich Rolf 1991/92 am Institut Minerva in Zürich in zwölf verschiedenen Fächern weiterbilden, die alle für eine zukünftige Betriebsführung von grösster Wichtigkeit waren. Darauf nahm er die Ausbildung zum Malermeister in Angriff und erhielt 1995 den Meisterbrief. Berufsbegleitend liess sich Rolf in Zürich ergänzend zum Betriebsökonomen HWV (Höhere Wirtschafts- und Verwaltungsschule) ausbilden, heute Diplomierter Betriebsökonom FH genannt.

Der initiative Jungmeister gab sich mit der Assistenzarbeit im väterlichen Betrieb nicht zufrieden. Er gründete 1998 in Zug einen weiteren Filialbetrieb, den er zusammen mit einem Geschäftsführer erfolgreich führte. Bevor Rolf in die Fussstapfen des Vaters trat, sollte er, von diesem ermuntert, seine Walz in besonderer Weise doch noch erleben dürfen. Nur mit dem Rucksack auf dem Rücken,

Diverse Arbeitstechniken

durchstreifte er Mexiko, Kuba, Venezuela, Bolivien, Peru und Chile und landete schliesslich noch in Australien und Tasmanien, wo seine Tante Ruth seit Jahren ansässig ist. Auf den Tag genau ein halbes Jahr später kehrte er heim an den Zürichsee, um hier nun mit doppeltem Einsatz seinem Vater beizustehen.

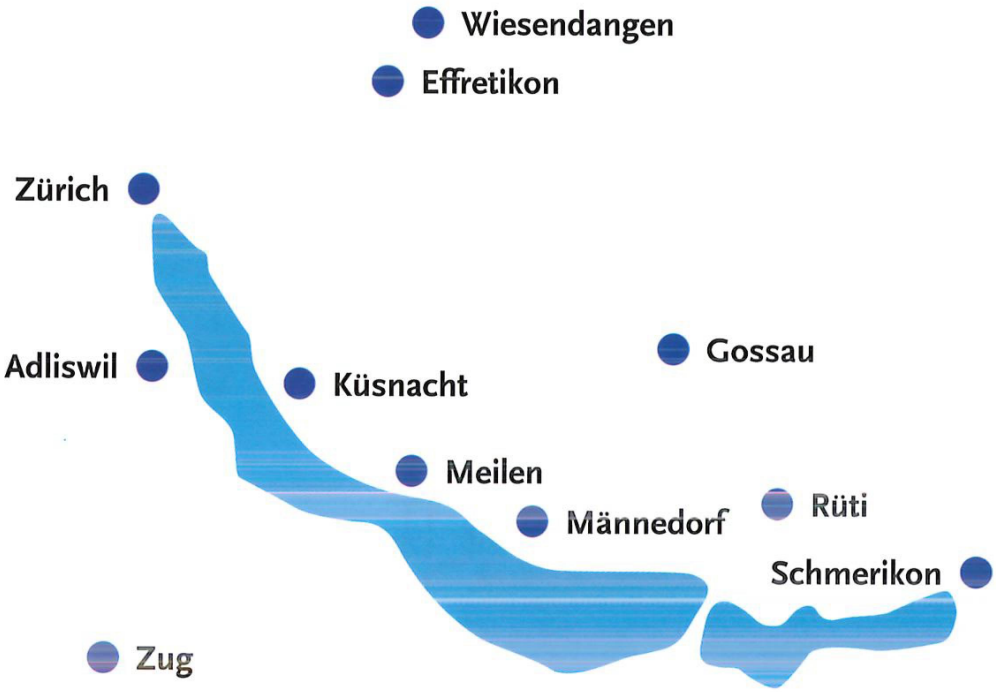
Von der Einzelfirma zur AG: Die dritte Generation am Ball Der Ausdruck «am Ball» darf sicher gewählt werden, um damit die Übergabe der operativen Geschäftsleitung Ende 2003 an Rolf Schlagenhauf zu charakterisieren. Das Bild einer Fussballmannschaft wurde von Fritz Schlagenhauf in Hauszeitung und Ansprachen beim Jahresschlussfest der Firma oftmals gebraucht. Im Editorial der Hauszeitung 2004/05 bestätigt Rolf Schlagenhauf zuhanden der Mitarbeiter und der Kunden: «Es liegt mir daran, unsere langjährige Geschäftspolitik beizubehalten. Die Maler- Gipser-, Maurer- und Fassadenarbeiten werden wir weiterhin in der hohen Qualität garantieren, die Sie seit Jahrzehnten von Schlagenhauf gewohnt sind.»
Einen neuen Schwerpunkt legte Rolf Schlagenhauf unter dem Stichwort «Qualitätssicherung». Er übernahm damit den seit Jahren bereits in vielen Bereichen der Geschäftswelt und der Schulen vorherrschenden Trend, um bessere Ergebnisse erzielen zu können.



Nicht alltägliche Arbeiten wie Schiffsrenovationen und Aufmalen von Schriften.

Schon Vater Fritz hatte mit seinen Weiterbildungsveranstaltungen begonnen, in dieser Richtung Einfluss auf die Leistungen aller Mitarbeiter zu nehmen. Nun aber sollte das Bewusstsein der Qualitätssicherung im ganzen Betrieb gestärkt werden, weil nur so der ständige Konkurrenzkampf betreffend Preis und Leistung erfolgreich zu bestehen ist.
Firmenchef Rolf führte eine weitere Neuerung ein mit einem bisher in dieser Weise nicht bekannten systematischen Absenzenmanagement, verursachen doch vermeidbare Absenzen hohe Kosten bei der Produktivität, bei den Sozialversicherungen und bei der beruflichen Vorsorge. Im Wirtschaftsmagazin «Bilanz» (13/2006) schildert er, wie die Firma während zweier Jahre mit aktivem Absenzenmanagement und neuen Anreizsystemen eine Reduktion von rund 30 % aller Ausfallstunden, gemessen an den vorhergehenden Jahren, erreicht hat.
In der erstmals farbig gedruckten Hauszeitung 2008/2009 teilt der junge Firmenchef die Umwandlung des bisherigen Familienbetriebs von einer Einzelfirma in die Aktiengesellschaft Rolf Schlagenhauf AG mit und begründet diesen Schritt damit, die Zukunft der Firma langfristig sichern zu können. Für die Kundschaft wird sich dadurch nichts ändern. Weiterhin werden Fachkompetenz und Beratung, Ausführung und Qualität mit dem Namen Schlagenhauf verbunden sein. Der dritte Firmenchef Schlagenhauf wird es zu seiner wichtigsten Lebensaufgabe machen, das Erbe zu erhalten und vielleicht sogar dereinst einer vierten Generation weiterzugeben. In diesem Sinne wird das 75-Jahr-Jubiläum der Traditionsunternehmung Schlagenhauf willkommene Impulse geben zur Bewältigung der aktuell eher schwierigen Wirtschaftssituation des Jahres 2009. Das Motto soll heissen: «ad multos annos».

* **Prof. Dr. Heiner Peter** war jahrelang Präsident und Redaktor des «Heimatbuchs».



Heutige Standorte in der Region.

Leitbild der Firma Schlagenhauf

Kunden	Wir übertreffen die Erwartungen unserer Kunden. Durch unsere Dienstleistungen sind wir einzigartig und heben uns von unseren Mitbewerbern ab.
Mitarbeiter	Unsere motivierten Mitarbeiter sind fachlich qualifiziert und verfügen über soziale Kompetenz. Sie identifizieren sich mit den unternehmerischen Zielen.
Arbeitssicherheit	Durch Schulung der Mitarbeiter und durch strenge Kontrolle der Ausrüstung und der Baustellen wollen wir das Unfallrisiko minimieren.
Teamverhalten	Durch die interne Koordination unserer Arbeitsgattungen treten wir als Einheit auf und garantieren für unsere Kunden einen reibungslosen Bauablauf.
Prozesse	Wir arbeiten nachhaltig und ertragsorientiert, Alle unsere Prozesse werden laufend optimiert und den Marktbedürfnissen angepasst.
Partner / Lieferanten	Durch die selektive Auswahl unserer Partner erhalten wir die Qualität in der Bauausführung.
Umfeld	Wir nehmen unsere Verantwortung für unser wirtschaftliches, ökologisches und soziales Umfeld wahr.