

 70 JAHRE

GUSSROHR

DAS MAGAZIN DER TMH HAGENBUCHER AG

Rohre und Armaturen
TMH Hagenbucher AG
Friesstrasse 19 · CH-8050 Zürich
T 044 306 47 48 · F 044 306 47 57
info@hagenbucher.ch

Aussengestaltung und Innovation
TMH Thomas Hagenbucher AG
Postfach · CH-8126 Zumikon
T 044 306 47 47 · F 044 306 47 57
aussengestaltung@hagenbucher.ch

Grabenlos
TPS Trenchless Piping Systems AG
Friesstrasse 19 · CH-8050 Zürich
T 044 306 47 54 · F 044 306 47 57
tpsag@tpsag.ch

AUSGABE 14 November/Dezember 2018

07 | 70 JAHRE – 7 FRAGEN

Langjährige Kunden melden sich zu Wort

08 | JUBILÄUM

Ein Einblick in die Firmengeschichte

15 | SCHWERPUNKT

Der zukünftige Geschäftsführer im Interview

Nun heisst es Abschied zu nehmen und Tschüss zu sagen

Nach rund 30 Jahren bei der Firma Hagenbucher und insgesamt 50 Jahren in der Wasserbranche wechsele ich in den Verwaltungsrat der Hagenbucher Gruppe und übergebe die operative Geschäftsführung meinem Nachfolger Marco Nussbaumer.

Rückblickend darf ich sagen, dass die letzten 30 Jahre eine ausgesprochen schöne und erfolgreiche Zeit waren. Ein Abschied ist in der Regel mit einem Dankeschön verbunden. Diese Gelegenheit möchte auch ich nutzen.

An erster Stelle bedanke ich mich bei Thomas Hagenbucher, der mir meine „Karriere“ überhaupt ermöglichte und mir das Vertrauen schenkte. In den letzten drei Jahrzehnten, davon zwölf Jahre als Geschäftsführer, durfte ich dazu beitragen, die Hagenbucher-Gruppe zu einer erfolgreichen Unternehmung in der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung aufzubauen.

Ein herzliches Dankeschön möchte ich auch all meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aussprechen, die mich, zum Teil über Jahrzehnte, auf meinem Weg begleitet und unterstützt haben. Ohne euch wäre diese Erfolgsgeschichte nicht möglich gewesen.

Zu einer erfolgreichen Unternehmung gehören natürlich auch zufriedene Kunden. Es macht mich stolz, auf eine so grosse Stammkundschaft zählen zu dürfen. Auch Ihnen gehört mein Dank für das entgegengebrachte Vertrauen und die Wertschätzung in unsere Firmengruppe und in meine Person.

Rückblickend wird mir bewusst, wie viele Menschen mir in 30 Jahren begegnet sind und mich begleitet haben. Gegenseitiger Respekt, Ehrlichkeit und Toleranz im Umgang mit Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten und Mitbewerbern hatten und haben für mich immer oberste Priorität und machen einen grossen Teil des Erfolges aus. Leider geraten diese Werte in unserer heutigen profitbezogenen und hektischen Welt immer mehr in den Hintergrund.

Zu guter Letzt die Antwort auf die immer wieder gestellte Frage an mich: «Was machst du nach deinem Rücktritt?» Ich freue mich, nicht mehr von Termindruck und dergleichen getrieben zu werden. Ich freue mich, mehr Zeit für meine Familie und Grosskinder zu haben. Ich freue mich, zusammen mit meiner Partnerin das Tessin zu geniessen. Ich freue mich, meine hoffentlich noch vorhandenen Handwerkerkünste in unserem Appenzeller Bauernhaus auf 1000 Metern Höhe anwenden zu können, ohne dass das Haus zu Schaden kommt.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen alles Gute und nur das Beste für die Zukunft.
Auf Wiedersehen!

Ihr Bruno Solenthaler



2-tägige Rohrverlegerkurse 2019

- Montag und Dienstag, 21. und 22. Januar 2019
- Montag und Dienstag, 28. und 29. Januar 2019

Es werden folgende Inhalte in Theorie und Praxis vermittelt:

- Aufbau Rohre, Formstücke, Verbindungstechnik und Schubsicherungen
- Rohranbohrung unter Druck
- Rohrmontage, Megaflexmontage, Ein-/Ausbaustücke, Schlagtest
- Armaturen-Schulung und Druckverlusttabelle
- Druckprobe, allgemeine Informationen, Etagentabelle
- Berechnung und Materialauszug für praktische Arbeit
- Rohrbearbeitung: Rohrschnitt, Abschälen, Anfasen, Bituminieren, Montage, Druckprobe, Demontage

Melden Sie sich bis am 14. Dezember 2018 per E-Mail an:
info@hagenbucher.ch
Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



INHALT

02 | EDITORIAL
Ein paar Worte zum Abschied

03 | EVENTS
Rohrverlegerkurse 2019

04 | GRABENLOS & ROHRE
Generationenprojekt «Circulago»

06 | AUSSENGESTALTUNG
Baumschutzsysteme

07 | 70 JAHRE HAGENBUCHER
Kundenstimmen, Rückblick

14 | SCHWERPUNKT
Der grosse Wechsel:
Übergabe der Geschäftsführung

16 | NEUE PRODUKTE
Infinity Absperrschieber

18 | RÜCKBLICK
Messe Bulle 2018

19 | EINBLICK
Neue Mitarbeiter & Jubilare

Das Generationenprojekt «Circulago» der WWZ AG

„Circulago“ wird die Stadt Zug und angrenzende Quartiere mit Wärme und Kälte aus der Energie des Zugersees versorgen. Von dort wird das Wasser in der Tiefe gefasst und zur Seewasserzentrale geleitet.

Die Energie des Seewassers wird mittels Wärmetauscher in einen unabhängigen zweiten Kreislauf – dem sogenannten Anergienetz - übergeben, der dann die städtischen Quartiere verbindet.

Hagenbucher erhielt den Auftrag, für dieses Anergienetz in einer ersten Etappe zweimal rund 1000 Meter (Vor- und Rücklauf) Kanal-Gussrohre DN 600 mit FZM-Panzer sowie zweimal ca. 860 Meter Kanal-Gussrohre DN 400 mit Epoxy-Außenbeschichtung zu liefern.

Die Gussrohre DN 600 wurden von der Firma TPS Trenchless Piping Systems AG mittels speziell für diese Anwendung entwickelten, fahrbaren Doppelrohrschellen in den Microtunnel mit einem Innen-Durchmesser von 1.6 Metern eingezogen. Dieser Microtunnel weist mehrere horizontale und vertikale Richtungsänderungen auf. Die formschlüssige

Steckmuffen-Verbindung der Rohre lässt eine Auslenkung von zwei Grad zu. Nur so war es möglich, den ganzen Rohrstrang in den Tunnel einzuziehen. Wie sorgfältig und exakt TPS dabei arbeitete, verrät die Tatsache, dass der Rohrstrang, über 500 Meter durch Kurven und Neigungen gezogen, lediglich mit einer Abweichung von 10 mm von der von den Ingenieuren theoretisch berechneten Stelle am Ende des Tunnels zum Vorschein kam. Bei einer technischen Panne, die bei solchen Projekten immer möglich ist, wäre die Leitung verloren gewesen, da der Microtunnel nach dem Einzug nicht mehr begehbar ist. Lediglich für eine Überwachungskamera besteht noch ein kleines Trassee.



Die Bauherrschaft verlangte den bestmöglichen Korrosionsschutz für die Rohre. Deshalb wurde das Kanal-Gussrohr mit Faserzementmörtel-Außenbeschichtung von Duktus eingesetzt. Es garantiert nicht nur einen perfekten Korrosionsschutz, sondern kann auch allfällig entstehendes Kondenswasser problemlos aufnehmen.

Die 400er-Rohre wurden mit Hilfe von vorgängig montierten Rohrschellen in einen Microtunnel der Stadt Zug verlegt, der gleichzeitig als Meteorwasserkanal dient. Dieser ist stellenweise eingestaut, sodass einige Gussrohre vollständig im Meteorwasser liegen.

Im Anergienetz wird dem Medium eine 7%-ige Ethanolmischung, ein Frostschutzmittel, beigemischt. Untersuchungen haben ergeben, dass die Innenbeschichtung der Kanal-Gussrohre aus Tonerde-Zement und diese Ethanolmischung absolut kompatibel sind.

Bei der Energieaufnahme und -abgabe können im Medium Temperaturschwankungen mit Differenzen von bis zu 20 Grad entstehen. Dies hat Einfluss auf die Längenausdehnung der Rohre. Gussrohre haben einen kleinen Ausdehnungskoeffizienten; ausserdem kann die BLS-Muffenverbindung durch ihr Spiel von rund 4mm in Längsrichtung (ohne Einfluss auf die Dichtwirkung und Schubsicherheit) auch die Funktion eines Kompensators übernehmen.

Das Projekt Circulago beweist, dass sechs Meter lange Gussrohre von Duktus/Hagenbucher auch für Anwendungen wie sie beim Bau von Anergienetzen vorausgesetzt werden, ideal geeignet sind.

Die Bauzeit für dieses Zuger Grossprojekt war äusserst knapp bemessen; es war deshalb wichtig, dass die Montage der Rohre zügig voran kam. Auch hier bewies die einbaufreundliche, druckstarke und gegebenenfalls auch leicht wieder lösbare BLS-Verbindung ihre ausgezeichnete Eignung.

Das Projekt in Zahlen:
1900 Meter Rohre DN 600 und DN 1000
163 Doppelrohrschellen
670 Spezialschrauben für die Schienen



Bild 1: Montage von Gussrohren DN 400 mit Zink-Epoxy-Beschichtung an der Industriestrasse.

Bild 2: Auf der Einbauseite des Tunnels herrschten sehr beengte Platzverhältnisse. Montage eines Rohres auf die speziell entwickelte Doppelrohrschelle.

Bild 3: Gut ersichtlich ist die Auslenkung der BLS-Muffenverbindung in der Längsachse.

Bild 4: Einzug von zwei Gussrohren gleichzeitig mittels Doppelrohrschelle.

Bild 5: Auf vormontierten Schienen rollen die von der anderen Seite aus gezogenen Rohrschellen langsam durch den Tunnel.

Hagenbucher-Baumschutzsysteme

Komplette Baumschutzsysteme spielen eine wichtige Rolle für Bäume im urbanen Umfeld.

Ein Baumschutzsystem muss verschiedene Kriterien erfüllen, damit ein frisch gepflanzter Baum gesund gedeihen und heranwachsen kann. Der Substratraum muss ein gewisses Volumen aufweisen, der Wurzelballen darf keinem Anpressdruck ausgesetzt werden und ein guter Luft-Wasser-Austausch muss gewährleistet sein. Zudem sollte der Stamm mit einem Stammschutzelement geschützt werden können. Das Hagenbucher-Baumschutzsystem erfüllt all diese Kriterien. Die Betonbaumpflanzquartiere haben Wurzelfenster, damit sich der Baum auch in Zukunft gut verankern kann. Die Gussbaumroste „2.0“ bieten dem Wurzelballen eine druckfreie Zone und lassen Luft und Wasser ungehindert zirkulieren. Kombiniert mit einem Stammschutzelement werden dem Baum die bestmöglichen Voraussetzungen geboten.



70 Jahre – 7 Fragen

Drei Wasserversorgungen (und langjährige Kunden) geben ihr Feedback.

1. Seit wann arbeitet Ihre Firma bereits mit Hagenbucher zusammen?
2. Warum fiel die Wahl jeweils auf die Rohre von Hagenbucher?
3. Was schätzen Sie an der langjährigen Zusammenarbeit besonders?
4. Werden wir nur älter oder auch besser?
5. Wenn Sie zurückdenken: Welches war das komplexeste Projekt, das Sie gemeinsam mit Hagenbucher umgesetzt haben?
6. Was sind die grössten Herausforderungen, die in der nahen Zukunft auf die Tätigkeiten einer Wasserversorgung warten?
7. Welche Ansprüche haben Sie für die Zusammenarbeit in den kommenden Jahren?



Ueli Haldi, ehem. Betriebsleiter WVS Wasserversorgung Saanen

Die Wasserversorgung Saanen verlegt bereits seit 1994 Buderus Rohre. Die FZM-Rohre, damals noch mit Tyton Sit Steckverbindung, entsprachen voll und ganz unseren Vorstellungen. Die Umstellung auf das BLS-System übertraf das noch, denn etwas Besseres gibt es nicht. Ich schätze die fortlaufenden Weiterbildungen wie die Rohrverlegerkurse sowie die kompetente Beratung der Mitarbeiter. Bleibt, wie ihr seid! Bei einer Erstverlegung 1995 mussten die Rohre per Helikopter verlegt werden, das war etwas Besonderes. Von 1995 bis 2017 wurden bei der WVS übrigens 36'221 Meter Rohre von Hagenbucher/Duktus verlegt. Ich erhoffe mir, weiterhin FZM-Rohre mit BLS-Schubsicherung verlegen zu können sowie gute Geschäftsabläufe für die kommenden Jahre. Ich zähle ausserdem weiterhin auf die gute Beratung des Aussendienstes sowie die gute Qualität der Hagenbucher-Produktpalette. Vielen Dank für eure Zuverlässigkeit und die gute Zusammenarbeit!



Markus Braun, Chefmonteur IBI Industrielle Betriebe Interlaken

Wir arbeiten seit 1997 mit euch zusammen. Uns überzeugen vor allem die Druckstufen und das BLS-System – dieses System wird von unseren Monteuren extrem geschätzt. Aussendienstler Christian Bieri ist eine kompetente Ansprechperson, das schätze ich sehr. Ich selber bin nächstes Jahr dann auch bereits seit 40 Jahren bei der IBI tätig, ein sogenanntes Urgestein. Es ist aber immer wichtig, dass man nicht stehen bleibt. Ich denke, die Firma Hagenbucher ist sich dessen bewusst und für die Zukunft gut gewappnet. Wir versorgen auch in Zukunft ca. 15'000 Einwohner sowie Feriengäste mit einwandfreiem Trinkwasser. Und dafür brauchen wir ein qualitativ hochstehendes Rohr. Die IBI und Hagenbucher arbeiten seit 21 Jahren sehr erfolgreich zusammen und das versprechen wir uns auch von der Zukunft.



Urs Linder, Betriebsleiter der Alpen Energie Meiringen

Meines Wissens nach müsste die Zusammenarbeit seit ca. 1998 bestehen. Begonnen hat es mit der Tyton Sit-Verbindung, aufgrund der belastbaren Längsverbindungen, der modularen Verlegung und der Robustheit. Nachher haben wir auf das montagefreundliche BLS-System gewechselt. Ich schätze die Systemstabilität, also die Gewähr, dass die Produkte jeweils verfügbar sind sowie die kompetente Beratung. Komplexe Projekte waren u.a. verschiedene Spülbohrungen oder die Unterquerung des Bahnhofs Brünig. Die grösste Herausforderung ist die Gratwanderung zwischen dem perfekt abgesicherten und allen Vorschriften entsprechenden System und dem aktuellen Trend, dass alles möglichst billig sein muss. Dabei sind die Lebensdauer eines Produktes und die Langzeiterfahrung von unschätzbarem Wert. Ich habe den Anspruch auf qualitativ überdurchschnittliche Produkte, eine klare Preispolitik sowie kompetente Ansprechpersonen.

Thomas Hagenbucher blickt zurück

Die 70-jährige Firmengeschichte der Hagenbucher-Gruppe in vier Akten

1. Die Gründung der Einzelfirma „Werner Hagenbucher“ und der Eintritt in den Markt 1948 – 1958

Mein Grossvater hatte eine Milch- und Käsehandlung in Zürich. Die ganze Familie arbeitete in diesem Geschäft, so auch mein Vater, der sich dort schon bald durch sein grosses Verkaufsgeschick auszeichnete. Er wollte aber nicht Milchmann, sondern lieber Diplomat werden. Das war damals auch für Nichtakademiker möglich. Tatsächlich schaffte er die Eignungsprüfung und wurde 1946 in die Diplomatenschule in Bern aufgenommen. Seine erste Station im Ausland war Frankfurt am Main, wo er den Auftrag erhielt, die im Krieg weitgehend unterbrochenen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Schweiz und dem süd-deutschen Raum wiederzubeleben. So besuchte er damals auch den Generaldirektor der Buderus'schen Eisenwerke in Wetzlar. Dieser suchte einen Partner für seine Gussrohrsparte in der Schweiz. Zurück in der Heimat machte mein Vater daraufhin das, was man heute eine Marktstudie nennen würde und stellte fest, dass die Nachfrage nach sechs langen Kriegsjahren viel grösser war als der einheimische Gussrohr-Hersteller überhaupt bedienen konnte. Kurz entschlossen bewarb er sich selbst um diese Vertretung und gründete Ende Oktober 1948 seine erste Firma „Werner Hagenbucher Alleinvertreter für die Schweiz der Buderus'schen Druck- und Abflussrohre“. Obwohl schon damals keine Bank bereit war, ihm einen Gründerkredit zu gewähren, gelang es ihm aufgrund seines sofort gut laufenden Geschäftes, diese schwierige Anfangsphase zu überstehen. Sein Geschäftsmodell war einfach, aber effizient: Er belieferte praktisch nur den Handel und grosse Städte. Diese wurden auf Bestellung direkt beliefert, sodass kein Lager geführt werden musste und das Delkredere-Risiko gegen Null tendierte. Das Geschäftsvolumen wuchs in den Nachkriegsjahren stetig und bereits 1950 konnte die erste Umsatzmillion gefeiert werden. Die Wachstumsphase dauerte etwa bis 1958. Dann wurde in Europa sukzessive eine neue Marktordnung eingeführt.

2. Die bleierne Zeit 1959 – 1989

Diese neue Marktordnung bevorzugte die einheimischen Hersteller auf eine Art und Weise, die den sogenannten Kleinfirmen im Markt keine Chance auf ein geordnetes Wachstum mehr liess. Mein Vater beschloss deshalb in die

damals schon boomende Baubranche zu diversifizieren und baute eine Firma für elektrisch betriebene Baugeräte auf. Mit seinem Spitzenprodukt „Kangohammer“, ein elektrisch betriebener Bohr- und Spitzhammer, wurde er sogar für einige Jahre Marktführer in der Schweiz. Das Gerät wurde in England produziert. In den 80er-Jahren des letzten Jahrhunderts beschloss die englische Regierung – als Versuch, der grossen Arbeitslosigkeit Herr zu werden –, dass englische Hersteller bei Neuanstellungen vor allem ungelernete Kräfte aus den ehemaligen Kolonien berücksichtigen mussten. Die Auswirkungen waren wie befürchtet katastrophal; die Qualität der Produkte sank auf ein Niveau, das meinen Vater zwang, dieses Produkt in der Schweiz aus dem Verkauf zu nehmen. Er gründete eine neue Firma, die sich mit elektrischer Verbindungstechnik, der sogenannten „Crimptechnik“, befasste. Nach Anfangserfolgen zeichnete sich aber in den beginnenden 80er-Jahren der Niedergang des bearbeitenden Sektors unserer Industrie ab; BBC, Sulzer und



Der Firmengründer Werner Hagenbucher

andere verlegten ihre Fabrikation ins Ausland. Als Folge davon wurde der Markt in der Schweiz immer kleiner. Er entschied sich deshalb, die „Crimptechnik“ zu verkaufen und den Baumaschinenhandel einzustellen, um sich vorrangig wieder dem Rohrgeschäft zuzuwenden. Hier zeichnete sich nämlich eine Morgenröte ab, da die bestehende Marktordnung nicht mehr haltbar war.

3. Der Aufbruch mit BLS und FZM 1990 – 2000

Ausgerechnet in dieser Phase erlitt mein Vater einen Hirn-schlag und konnte fortan nur noch mühsam kommunizieren. Der Familienrat beauftragte mich in der Folge, die Geschäfte so lange weiterzuführen, bis mein Vater wieder in der Lage wäre, an die Spitze der Unternehmensgruppe zurückzukehren. Ich hatte vorgängig ein Jura-Studium abgeschlossen und acht Jahre bei der Grossbank, die damals noch

„Schweizerische Kreditanstalt“ hiess, gearbeitet. Ich wollte Banker werden, was zu dieser Zeit ein sehr angesehener Beruf war. Mein Start in das Rohrgeschäft verlief nicht gerade verheissungsvoll. Mir fehlten die Kontakte ebenso wie die Fachkenntnisse im Wasserbereich. Erschwerend kam hinzu, dass der Marktführer in diesen Jahren sein neues Polyurethan-innenbeschichtetes Rohrprogramm auf den Markt brachte. Das Rohr sah rein optisch gesehen hervorragend aus und war auch leichter als das ZM-innenbeschichtete Gussrohr, das – 1925 entwickelt – vielerorts als veraltet betrachtet wurde. In dieser Situation wurde mir schmerzlich bewusst, dass ein Überleben unseres Rohrhandels nur gewährleistet werden konnte, wenn wir unser Fachwissen erweitern sowie über neue, nachhaltige und zukunftsweisende Produkte verfügen würden. Als erstes engagierte ich deshalb Fachleute mit Praxiserfahrung, darunter den heutigen Geschäftsführer Bruno Solenthaler. Gemeinsam überlegten wir, wohin die Reise gehen sollte.



1984: Die ersten von uns gelieferten FZM-Rohre nach dem Einbau in Wetzikon. Deutlich erkennt man die Bandage, die die Aussenbeschichtung aus Zementmörtel stabilisiert und stützt. Damals wurden die FZM-Rohre noch aussen bituminiert; heute wird der Zementmörtel vor dem Auftrag auf das Rohr blau eingefärbt.



Einzug von Gussrohren DN 500 unter dem Bahndamm der SBB-Gotthardstrecke bei Oberwil ZG. Damals mussten im Graben weder Schutzkleidung noch Helm getragen werden. Die Zuschauer hatten aber damals noch Anzug- und Krawattenzwang; hier aber bereits mit Tenue-Erleichterung.

Unsere Wahl fiel dann auf das in Europa damals kaum bekannte Gussrohr mit einer Aussenbeschichtung aus Zementmörtel. Buderus hatte dieses Rohr gemeinsam mit anderen Herstellern entwickelt. Es sollte vor allem für Transportleitungen in inhomogenen und aggressiven Böden eingesetzt werden. Wir wandten deshalb unser Augenmerk vor allem auf Leitungen in diesem Bereich und konnten nach kurzer Einführungsphase bereits das erste Projekt abwickeln: Es war die Erschliessung des damals neuen Mercedes-Ersatzteillagers in Wetzikon, wo die Leitung durch Sumpf- und Moorboden geführt werden musste. Dann folgten weitere Transportleitungen im Mittelland. Der Durchbruch kam aber erst, als wir auch Städte und Gemeinden von diesem Rohrsystem überzeugen konnten. Prominentester Kunde ist bis heute die Wasserversorgung Zürich. Des Weiteren machten wir uns Gedanken, wie wir die Schubsicherung verbessern könnten; die bestehenden reibschlüssigen Schubsicherungen (Tyton-Sit) genügten zwar bei kleinen Nennweiten, sie konnten aber bei Einbaufehlern nicht zerstörungsfrei wieder geöffnet werden, was zu teuren Reparaturen führte. In dieser Zeit wurden die Tiroler Röhren- und Metallwerke in Hall im Tirol (Ö) von Buderus

übernommen. Die Tiroler hatten gemeinsam mit dem Schweizer Marktführer ein neues formschlüssiges Schubsicherungssystem entwickelt, das sich vor allem für hohe Drücke eignet und sich im Problemfall zerstörungsfrei wieder ausbauen lässt. Obwohl die Schubsicherung VRS (Von Roll Schubsicherung) benannt wurde, verkaufte der damalige Marktführer aus mir nicht bekannten Gründen das Patent an die Tiroler. Diese nutzten es vor allem beim Bau von Beschneidungsleitungen. Wir aber waren der Ansicht, dass dieses System auch für Transport- und Versorgungsleitungen im kommunalen Bereich eingesetzt werden könnte. Der Erfolg gab uns bald einmal Recht: VRS - oder BLS, wie es Buderus nach der Übernahme nannte - ist heute das wohl beste Schubsicherungssystem für Gussrohre im kleineren und mittleren Durchmesser-Bereich. Das Problem, dass die notwendige Schweissraupe bei abgelängten Rohren neu aufgebracht werden musste, lösten wir durch von uns selbst entwickelte und vorfabrizierte „Glattrohre“ in verschiedenen Längen. Glattrohre sind Rohre mit zwei Spitzenden ohne Muffe; auf beiden Spitzenden bringen wir dann in unserer Schweisserei je eine Schweissraupe auf.

1990 starb mein Vater und ich entschloss mich, die Firmengruppe zu übernehmen. Das war das erste und bisher auch einzige Mal, dass ich einen kommerziellen Kredit benötigte, um meine Mutter und meine fünf Geschwister auszuzahlen. Buderus hatte die Formstück-Produktion in den 90er-Jahren eingestellt. Wir mussten also einen neuen Lieferanten finden. Die Zusammenarbeit mit lokalen Anbietern verlief nicht immer reibungslos, weshalb wir uns entschieden, auf eigenen Füßen zu stehen. Wir wussten, dass die Firma Frischhut in Pfarrkirchen (D) für uns geeignete Formstücke herstellte. Sie war in der Schweiz aber schon durch die ARO AG in Rorschach vertreten. Kurz entschlossen machten wir der ARO ein Übernahmeangebot, das diese nach kurzer Bedenkzeit annahm. Wir übernahmen damals das gesamte Warenlager sowie das Personal und transportierten die ARO AG ins Mühlental nach Schaffhausen in die von uns gemietete Halle, in der die Firma GF vor mehr als 150 Jahren gegründet worden war. Um ein Komplettanbieter zu werden, fehlte uns nun noch ein erstklassiges Armaturenprogramm. Da war guter Rat teuer, denn aufgrund von verschiedenen Zusammenschlüssen standen nicht mehr viele Anbieter in Europa zur Verfügung. Erhard Armaturen AG in Heidenheim

(D) war sogar mit einer Tochterfirma in der Schweiz vertreten. Wir packten den Stier bei den Hörnern und machten der Mutterfirma ein Übernahmeangebot. Allerdings stiessen wir vorerst auf keine Gegenliebe: Der damalige Geschäftsführer von Erhard wollte nichts von einer Übernahme wissen und erklärte mir am Ende unseres Gesprächs, wenn denn eine Übernahme stattfinden müsse, dann würde Erhard uns übernehmen. Enttäuscht fuhren wir wieder nach Hause. Ein halbes Jahr später wurde jener Geschäftsführer entlassen und das Nachfolgegremium nahm wieder Kontakt mit uns auf. So kam es, dass wir mit Vertrag vom 28. Dezember 1999 (!) die Erhard Armaturen AG in Pratteln BL in unsere Gruppe übernehmen konnten. In späteren Jahren übernahmen wir ausserdem noch die Vertretungen von EWE, Braunschweig (D) für Anbohr-Ventile auf FZM-Rohre und Kettler, Dorsten (D) für Einbau-Garnituren.

Mittlerweile hatte die grabenlose Einbautechnik für Rohre so grosse Fortschritte gemacht, dass ein Einsatz auch in der Wasserversorgung verantwortet werden konnte. Eingesetzt wurden vorerst jedoch nur Kunststoff-Rohre, da selbst Fachleute glaubten, Gussrohre wären wegen der



Ein 100 Tonnen Buderus-Gussrohr-Transport hat 1985 den Güterbahnhof Limmattal erreicht und wird für die Weiterreise mit einem Werbebanner ausgerüstet.



Der damalige Verkaufsleiter Bruno Solenthaler während einer Verlege-Instruktion für FZM-Rohre im Jahr 1992.

Muffenaufweitung für den grabenlosen Einbau nicht geeignet. Uns lag aber sehr daran, das Gegenteil zu beweisen. Gemeinsam mit der Firma Trenchless Piping Systems aus Merishausen SH, kurz TPS, machten wir entsprechende Versuche und konnten bald einmal den Nachweis führen, dass Gussrohre sehr wohl selbst in rolligen Böden grabenlos eingebaut werden können. Im Jahr 2005 wurde dann auch die TPS AG Teil der Hagenbucher-Gruppe.

Als im Folge des Orkans „Lothar“ von 1999 vielerorts ein generelles Baumsterben in der Schweiz befürchtet wurde, entsannen wir uns, in einem Buderus-Katalog aus dem Beginn des 20. Jahrhunderts Zeichnungen von Baumrosten aus Gusseisen zur Verschönerung der Baumumgebung gesehen zu haben. Nachdem der individuelle Baumschutz generell in der Schweiz einen hohen Stellenwert erreicht hatte, erkundigten wir uns, ob Buderus diese Baumroste nicht wieder ins Programm aufnehmen könnte. Nach einer Modifikation der alten Modelle sagte Buderus zu und wir eröffneten eine neue Sparte in unserem Angebot. Diesmal nicht nur zur Verschönerung der Umgebung, sondern vor allem auch zum Schutz der Wurzelballen. Mittlerweile sind unsere Baumschutz-Vorrichtungen in fast allen Städten und vielen Gemeinden der Schweiz anzutreffen. Unser Prunkstück ist die Bahnhofstrasse in Zürich, wo rund 100 Baumroste mit Unterkonstruktion zum Abfangen von Radlasten von bis zu 7.5 Tonnen (!) aus unserem Angebot eingesetzt wurden. Im Laufe der Zeit nahmen wir zusätzlich auch Absperrpfosten, Abfallbehälter, Sitzbänke und Fahrradständer in unser Angebot auf.

4. Die Neustrukturierung und der Bezug des Kompetenzzentrums in Eglisau 2000 – heute

Bis Ende 2009 bestand die Hagenbucher-Gruppe aus einer Einzelfirma und zwei Aktiengesellschaften. Die Einzelfirma befasste sich mit Gussrohren, Formstücken und der Aussengestaltung, die TMH Erhard AG mit Armaturen und TPS AG mit dem grabenlosen Leitungsbau. So traten immer wieder Fälle auf, in denen eine Gemeinde für ein und dasselbe Projekt drei Rechnungen von uns erhielt. In dieser Situation entschlossen wir uns zur Restrukturierung der Gruppe:

- TMH Erhard AG wurde in TMH Hagenbucher AG umbenannt. Sie beschäftigt sich heute ausschliesslich mit dem Vertrieb von Gussrohren, Formstücken und Armaturen.
- Die Einzelfirma Thomas Hagenbucher wurde zur TMH Thomas Hagenbucher AG. Sie wurde in die zwei Bereiche

„Aussengestaltung“ und „Innovation“ gegliedert. Innovation befasst sich mit der Herstellung der Aussengestaltung von Gussrohren für spezielle Einsätze und mit der Herstellung von Glattrohren sowie der Konfektion von Kurzrohren in der von der Kundschaft gewünschten Rohrlänge. Eine weitgehend automatisierte Schweisserei bringt dort an der gewünschten Stelle die für die BLS-Schubsicherung benötigte Schweissraupe professionell auf den Rohrenden auf.



Die Bahnhofstrasse in Zürich nach der Fertigstellung. Die Baumroste aus Gusseisen wurden im von der Stadt Zürich gewünschten Spezial-Design gefertigt.

Auf der „BLS-Baustelle“ muss deshalb nicht mehr geschweisst werden. Das zweite Standbein der TMH Thomas Hagenbucher AG ist die Aussengestaltung im öffentlichen Raum mit ihren verschiedenen Facetten.

- Die TPS Trenchless Piping Systems AG ist als Dienstleister für den grabenlosen Leitungsbau Bestandteil der Hagenbucher-Gruppe.

Unsere Lagerbestände waren bis 2013 aufgeteilt auf die Standorte Embrach-Embraport, Embrach-Ziegelei und Mühlental in Schaffhausen. Diese Aufteilung auf drei Standorte war umständlich, ineffizient und personalintensiv. Wir suchten lange nach einem neuen Standort, wo wir nicht nur

die drei bestehenden Lager zusammenführen und die Produktionskapazität steigern, sondern auch noch einen Schulungsraum sowie einen Showroom einrichten konnten. 2013 hörten wir dann, dass die Firma Thurella ihren Standort bei der Mineralquelle in Eglisau aufgeben wollte. Wir entschlossen uns zur Anmietung und bauten die Lokalität nach unseren Vorstellungen um und aus. Endlich hatten wir genügend Lager- und Produktionskapazität! Das wirkte sich auch positiv auf den Geschäftsgang aus. Hagenbucher ist heute einer der führenden Anbieter auf dem Schweizer Markt. Das wollen wir, liebe Geschäftsfreunde und Kunden, mit Ihrer Unterstützung auch in Zukunft bleiben.



Wie man unschwer erkennen kann, ist beim Aufbringen des Faserzementmörtels (FZM) viel Fingerspitzengefühl gefragt. Man beachte auch die Bandage, die den Zementmörtel stabilisiert und beim Ablängen der Rohre dessen Ablösung auf Muffeneinstecktiefe erleichtert.



Unsere Hallen für Produktion, Lager, Schweisserei, Entwicklung und Schulung im Kompetenzzentrum in Eglisau.

Bruno Solenthaler feiert sein 30-jähriges Firmenjubiläum

von Thomas Hagenbucher

Am 1. März 1988 trat Bruno Solenthaler als Kundenberater und Instruktor für zementmörtel-ummantelte Gussrohre in unsere Dienste und feiert so heuer sein 30-jähriges Wirken bei der Hagenbucher Gruppe. Er lebt damit unser Firmen-Credo, die Mitarbeiter langfristig für die Erfüllung ihrer Aufgaben zu motivieren und damit das wertvolle Know-how innerhalb der Gruppe zu erhalten. Die Geschäftsleitung gratuliert herzlich.

Ich lernte Bruno Solenthaler im Sommer 1987 an der GV des Schweizerischen Brunnenmeisterverbandes in Interlaken kennen, als wir zufällig beim Mittagessen am gleichen Tisch sasssen. Im Gespräch erfuhr ich, dass er eine Lehre als Sanitär-Installateur absolviert hatte und sich auch im Rohrleitungsbau für die Wasserversorgung gut auskannte. Ich war begeistert, denn er erfüllte genau das Profil für einen zusätzlichen Mitarbeiter, wie ich ihn mir für unsere damals noch kleine Gruppe gewünscht, aber bisher nicht gefunden hatte. Ein Problem war lediglich, dass er in St. Gallen wohnte und nicht nach Zürich umziehen wollte. Nachdem er sich aber an seiner damaligen Stelle nicht mehr wohl fühlte, kam es am 30. Dezember 1987 doch noch zur Vertragsunterzeichnung mit Stellenantritt per 1. März 1988. Bruno arbeitete sich rasch in die Belange unserer Firma ein. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen – der Markt wurde damals vom Marktführer weitestgehend beherrscht – hatte er bald Erfolg und wurde deshalb 1992 zum Verkaufsleiter eines Stabes von seinerzeit allerdings lediglich drei Aussendienst-Mitarbeitern ernannt. Zur Jahrtausendwende erreichten wir im Rohrbereich erstmals einen achtstelligen Umsatz. In den folgenden Jahren verlief die Entwicklung unserer Firmengruppe weiterhin sehr positiv; so war es nur folgerichtig, dass er nach dem Rücktritt des vorherigen Geschäftsführers per 1. Oktober 2007 von der Geschäftsleitung zu dessen Nachfolger ernannt wurde. Auch hier bewies er seine Talente, gelang es ihm doch, die bis heute auf über 60 Mitarbeiter gewachsene Gruppe auf dem Erfolgskurs zu halten. Er verstand es auch in schwierigen Phasen – und deren gab es einige – stetiges Wachstum zu generieren und die Kunden mit Argumenten und nicht mit ausserordentlichen Zugeständnissen zu überzeugen. Bruno hat sich über die Jahre ein Fachwissen angeeignet, das von unseren Kunden geschätzt und gerne genutzt wird. Dennoch hat er die Bodenhaftung nie verloren; an seinem kommunikativen und

freundlichen Auftreten hat sich nichts geändert.

Hagenbucher ist heute nicht mehr nur in der kommunalen Wasserversorgung engagiert, das reine Gussrohrgeschäft hat sich unter seiner umsichtigen Führung um Anwendungen im Bereich Armaturen, Kanalisation, Turbinenleitungen, Beschneidungen, Baumschutz und Aussengestaltung im öffentlichen Bereich erweitert. Ich habe an Bruno immer grosse Anforderungen gestellt, er hat diese aber meist sogar noch übertroffen und sich auch durch Schicksalsschläge niemals entmutigen lassen. Ich muss zugeben: Diesen Erfolg hätte ich dem schmalen Burschen, der er 1987 noch war, bei allem Optimismus dann doch nicht zugetraut. Umso mehr freut es mich, dass er sich entschlossen hat, nach der Stabsübergabe an seinen Nachfolger Marco Nussbaumer, per 1. Januar 2019 in den Verwaltungsrat der TMH Hagenbucher AG überzutreten und damit der Gruppe bei der Bewältigung neuer Herausforderungen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Thomas Hagenbucher
Präsident des Verwaltungsrats der Hagenbucher-Gruppe



7 Fragen an den neuen Geschäftsführer: Marco Nussbaumer im Interview

Dürfen wir vorstellen? Per 1. Januar 2019 übernimmt Marco Nussbaumer die Geschäftsführung der Hagenbucher-Gruppe.

Was hast du bisher beruflich gemacht?

Ich bin 1975 im Kanton Zug geboren und wohne heute noch dort. Auf die Lehre als Tiefbauzeichner folgte das Studium zum Bauingenieur. Nach verschiedenen leitenden Funktionen sowie als Mitglied der Geschäftsleitung in Ingenieurbüros, übernahm ich bei der SBB und im Tiefbauamt des Kantons Luzern die Projektleiter-Funktion. Vor dem Wechsel zur Hagenbucher-Gruppe war ich rund acht Jahre lang Leiter Anlagenbau Gas, Wasser und Wärme bei der WWZ. Nach dem Grundstudium bildete ich mich mit Nachdiplomstudiengängen zum Wirtschaftsingenieur und zum Projektmanager Bau weiter.

Du bist seit April 2018 Teil der Hagenbucher-Familie. Bist du gut angekommen?

Mein Start war richtig positiv. Die Kolleginnen und Kollegen haben mich in einem angenehmen Klima freundlich und offen empfangen. Hohe Priorität hatte meine Unterstützung im Projekt Circulago der WWZ in Zug, bei dem die Hagenbucher-Gruppe mit ihren Produkten und Dienstleistungen überzeugen durfte. Weiter gab es bereits viele Begegnungen und interessante Gespräche mit unseren Kunden und Lieferanten.

Worauf freust du dich in deiner neuen Position am meisten?

Auf die vielfältigen Herausforderungen, die der Berufsalltag so mit sich bringt. Mein Ziel ist es, zusammen mit meinen Mitarbeitenden unsere erfolgreiche Marktposition zu behaupten und die Kundenbedürfnisse zur vollen Zufriedenheit zu erfüllen. Es ist mir ein Anliegen, unseren Mitarbeitenden ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten.

Was sind deine Stärken?

Ich setze mir selber gern ehrgeizige Ziele und verfolge diese engagiert. Mein Umfeld kennt meine analytische und strukturierte Denkweise, sowie meine Fähigkeit, „Nägel mit Köpfen“ zu machen.

Wie lauten deine Führungsgrundsätze?

Ich bin davon überzeugt, dass die eigenen Mitarbeitenden eine der wichtigsten Ressourcen einer Unternehmung sind. Folglich trägt deren Motivation und Engagement massgeblich zum Unternehmenserfolg bei. Ich fordere und fördere die Erreichung von vorgegebenen Zielen und gewähre entsprechende Handlungs- und Gestaltungsfreiräume. Und ich orientiere mich an unseren Kunden und ihren Bedürfnissen.

Was sind deiner Meinung nach die Stärken der Firma Hagenbucher?

Wir dürfen uns über ausgezeichnete Kundenbeziehungen freuen. Unser Produktsortiment überzeugt auf der ganzen Linie und bewegt sich im Premiumbereich. Und unsere Mitarbeiter stehen zu 100 Prozent für die Firma ein. Hagenbucher ist für die Kunden nicht einfach nur Lieferant, sondern ein kompetenter und zuverlässiger Partner bei der Realisierung ihrer Projekte.

Worauf wirst du bei deiner Arbeit besonderen Wert legen?

Für mich hat die Kommunikation einen übergeordneten Stellenwert – intern wie extern. Intern gilt es, den Informationsfluss unter den über 60 Angestellten bei Hagenbucher sicherzustellen, aber auch auf die Art und Weise der Kommunikation Wert zu legen. Was die externe Kommunikation betrifft, so arbeiten wir zur Zeit an einer neuen Homepage, welche für unsere Kunden einen Mehrwert bieten soll. Wir arbeiten auch an neuen Kommunikationswegen wie zum Beispiel der Etablierung eines E-Mail-Newsletters. Mit unseren externen Bezugsgruppen möchte ich offen, ehrlich, informativ und zeitnah kommunizieren.

Demnächst bei uns im Sortiment: INFINITY weichdichtender Absperrschieber

Als neuestes Produkt im bewährten Armaturensortiment stellt INFINITY eine neue Generation weichdichtender Absperrschieber dar.

Vorteile:

- **Niedriges Betätigungsmoment:**
Mit seiner neuen Keil- und Schaffttechnologie sorgt der INFINITY für einen reibungslosen Betrieb mit niedrigen Drehmomenten.
- **Längere Lebensdauer:**
Neues Führungssystem (Keil mit Gleitschuhen) um die nach europäischen Normen vorgeschriebene Dauerprüfung mit 2500 Zyklen problemlos zu erfüllen.
- **Korrosionsbeständigkeit:**
Hochwertige Materialien. Breites Sortiment an Beschichtungen. Die gewindelose Haube (bis DN300) ermöglicht eine durchgängige und nahtlose Beschichtung.
- **Geringe Druckverluste:**
Freier und gerader Durchgang von DN40 bis DN600, um einen beschränkungsreichen Durchfluss des Mediums zu ermöglichen.
- **Dichtheit:**
Neue Keilbauform mit verstärkter Elastomerdicke an den Dichtungsbereichen zur Verbesserung der Dichtheit.

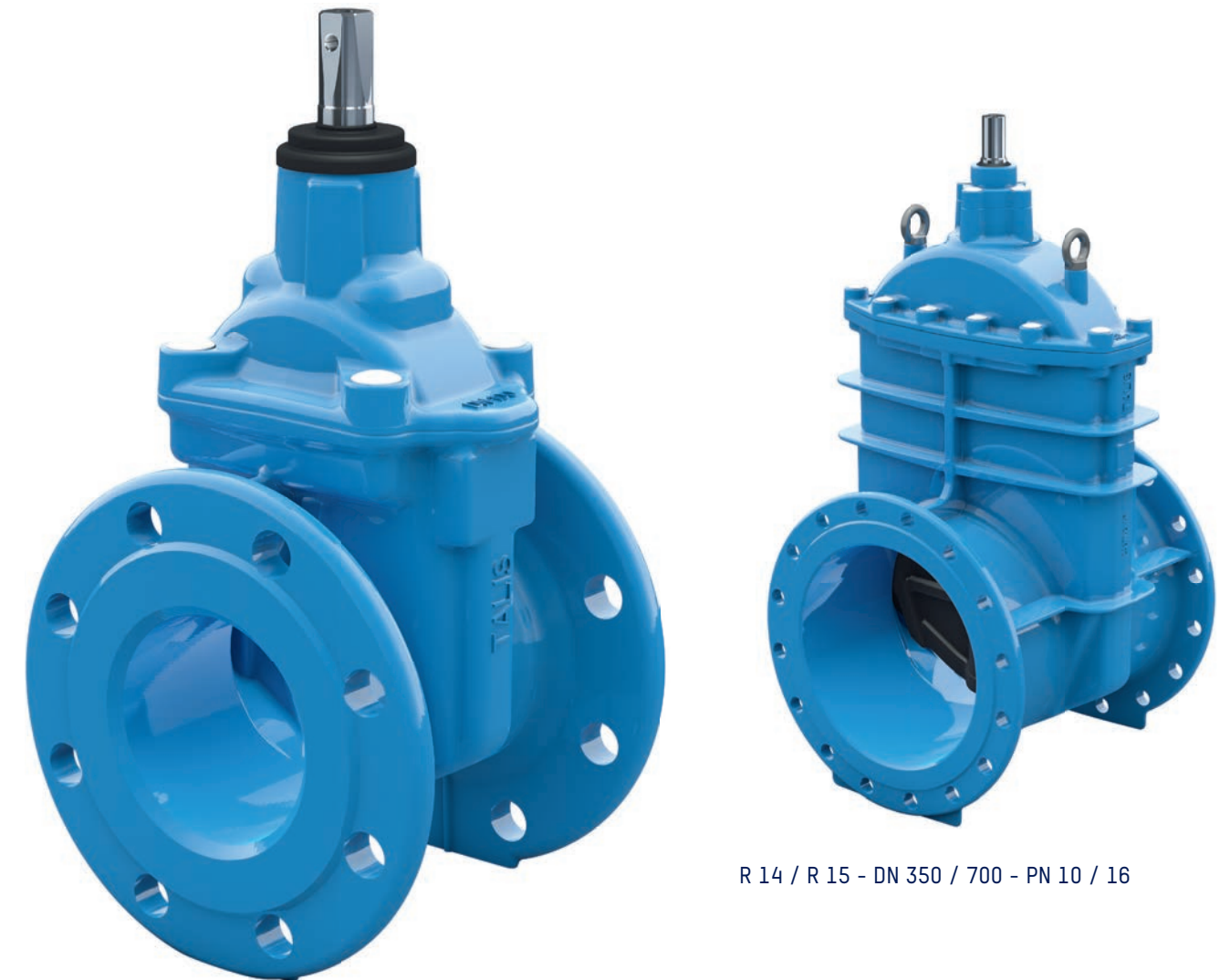
Einsatzbereich:

Die Absperrschieber können sowohl im Rahmen von Neuinstallationen als auch für Sanierungen, Ausseninstallationen, Erdverlegungen, im Armaturenschacht oder in Gebäuden eingesetzt werden.

Der Einsatz von Absperrschiebern ermöglicht dem Nutzer folgendes:

- Einsatz der Wasserverteilung an allen Punkten im Netzwerk (in offener oder geschlossener Stellung)
- Absperrungen vor oder nach Regelarmaturen, Hydranten, Be- und Entlüftungsventilen, Pumpen etc.
- Durchführung von Wartungsarbeiten am Netzwerk (Teilabsperzung des Netzwerks)
- Stoppung des Durchflusses im Rohr im Falle einer Störung oder eines Vorfalles mit einem Rohr
- Entleeren der Wassertanks oder von Wasserleitungsabschnitten

Anwendungsgebiete:



R 14 / R 15 - DN 40 / 300 - PN 10 / 16

R 14 / R 15 - DN 350 / 700 - PN 10 / 16

Technische Daten:

- **Nenn Durchmesser (DN):** DN40 bis DN600
- **Baulänge:** Langes Gehäuse (Serie R15) und kurzes Gehäuse (Serie R14), gemäss EN 558
- **Schliessrichtung:** Schliessen im oder gegen den Uhrzeigersinn
- **Nenndruck (PN):** PN16
- **Flanschbohrung:** PN10 oder PN16 gemäss EN 1092-2
- **Betriebstemperatur:**
 - Epoxid-Beschichtung: -10 bis 50°C
 - Email-Beschichtung: -10 bis 50°C
- **Wasserdichtheit:** Klasse A gemäss EN 12266-1

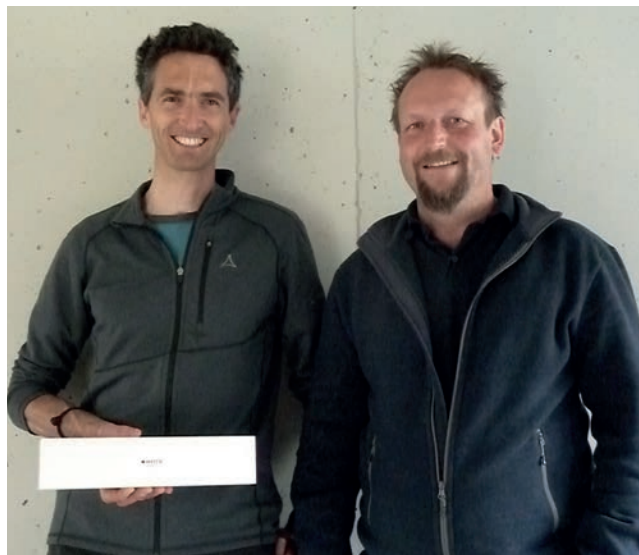
Die Baureihe INFINITY ersetzt den weichdichtenden Schieber Multamed Premium. Erhältlich ab 2019.

Messe «aqua pro gaz» 2018 in Bulle

Vom 7. bis 9. Februar 2018 waren wir wieder an unserem Messestand anzutreffen: An der «aqua pro gaz» für die Bereiche Trinkwasser, Abwasser und Gas in Bulle FR.



Wie funktioniert eigentlich das montagefreundliche BLS-System? Unsere Aussendienst-Mitarbeiter bei ihrem Einsatz am Hagenbucher-Stand.



Richard Matter (Aussendienst VS) überreicht dem diesjährigen Gewinner unseres Wettbewerbs den Hauptpreis: Didier Jacquemettaz, Leiter technischer Service der Gemeinde Arbaz, gewinnt eine Apple Watch. Herzlichen Glückwunsch!



IMPRESSUM
Herausgeber: TMH Hagenbucher AG
Redaktion: Pamela Bauer
Konzept und Gestaltung: Pamela Bauer
Druck: Sprüngli Druck AG, Zürich
Versand durch: WBZ, Reinach
Bildnachweis: Die Rechte aller Bilder liegen bei TMH Hagenbucher AG

Anschrift der Redaktion:
TMH Hagenbucher AG
Friesstrasse 19 • CH 8050-Zürich
T 044 306 47 48 • F 044 306 47 57
marketing@hagenbucher.ch

www.hagenbucher.ch

Ausgabe 14, November 2018

Die Verwendung von Bild- und Textmaterial (auch auszugsweise) ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung der TMH Hagenbucher AG gestattet.

© TMH Hagenbucher AG

Mitarbeiter

EINTRITTE: Wir freuen uns, Ihnen mitzuteilen, dass

PAMELA BAUER

als Verantwortliche für Marketing & PR in der Hagenbucher-Gruppe tätig ist.

PLINIO BERROA MONTAÑO

als Schweißer zu Hagenbucher gestossen ist.

MARIE MABILLARD

die Armaturen-Abteilung im französischsprachigen Bereich unterstützt.

ELMAR MAIER

als Mitarbeiter der Produktion das Beschichtungsteam verstärkt.

BEAT MÜLLER

im Bereich Armaturen die neu geschaffene Stelle als Projektleiter übernommen hat.

OLIVIA NIEDERMANN

als Sachbearbeiterin Personalwesen und Buchhaltung zur Hagenbucher-Gruppe gestossen ist.

MARCO NUSSBAUMER

als CEO die Geschäftsführung der Hagenbucher-Gruppe übernimmt.

JUBILARE

10 JAHRE:

ANGELINA DI DARIO

unterstützt die Hagenbucher-Gruppe seit 10 Jahren mit viel Herz und Fachkompetenz.

ANDREAS ZOLLINGER

begann 2008 als Lager-Mitarbeiter in unserem Kompetenz-Zentrum in Eglisau.

15 JAHRE:

THOMAS MÜLLER

trat 2003 als Sachbearbeiter Innendienst der Hagenbucher-Gruppe bei.

HANS-RUDOLF GLANZMANN

bereichert seit 15 Jahren unser Kompetenz-Zentrum in Eglisau.

BEAT WEBER

ist ebenfalls seit 2003 tatkräftiger Produktionsmitarbeiter in Eglisau.

20 JAHRE:

KURT FREI

hält uns bereits seit 20 Jahren die Treue und hat nun wohlverdient sein Pensum auf 40% reduziert.

30 JAHRE:

BRUNO SOLENTHALER

zieht sich nach 30 Jahren in der Hagenbucher-Gruppe als Geschäftsführer zurück. Er wird uns aber als geschätztes Mitglied des Verwaltungsrates erhalten bleiben.

Wir bedanken uns bei allen Jubilaren für den geleisteten Einsatz und die wertvolle Mitarbeit in den vergangenen Jahren. Wir wünschen allen weiterhin viel Erfolg und eine gute Zusammenarbeit in unserem Unternehmen.