

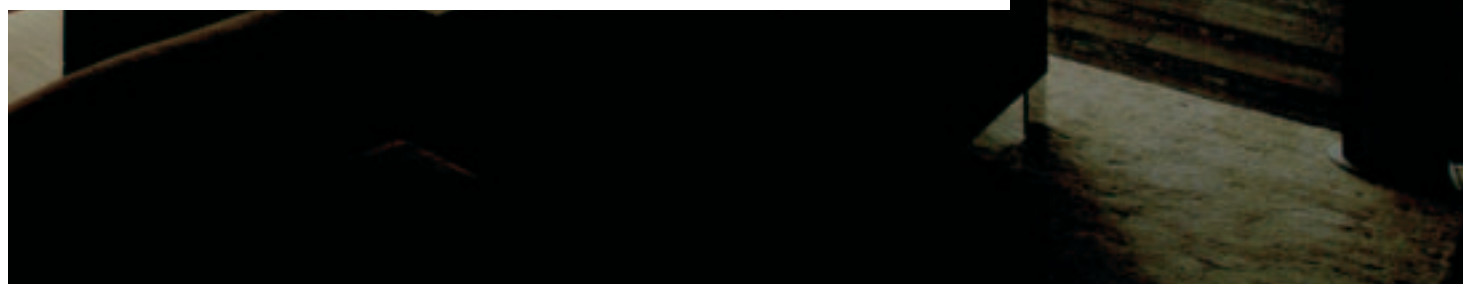
dimension3

Magazin unabhängiger Partner für Planung, Architektur und Bauen



GEMEINSAM AUFBAUEN.

13 Partner die Pläne und Ideen verwirklichen.



EDITORIAL.



Martin Hürlimann
abitare



Marco Bonardi
Bonardi Gipsergeschäft GmbH



Urs Clement
Brem & Schwarz AG



Richard Koch
Europhone AG



Moritz Küderli
Hydroplant AG



Vincenzo Iseri
Iseri GmbH



Pius Kistler
Teppich Kistler AG



Ivo Schwager
Lambda Dämmtechnik AG



Marco Blessano
Marco Blessano Fotografie



Heinz Keller
Trewag AG



Werner Köchli
Köchli Innendekorationen AG



Peter Zuberbühler
Zubag AG



Daniel Bächler
Bächler for Design

Liebe Leserin, lieber Leser

Ein Bau oder Umbau ist ein Gemeinschaftswerk vieler Spezialisten. Jeder ist auf jeden angewiesen. Wie beim Orchester, wo der Zuhörer die Stirn runzelt, wenn eine Geige einen Halbton daneben liegt, ist es auch beim Bauen: Die Qualität des Ganzen hängt von der Qualität der Einzelnen ab.

Genauso wie jedes Haus hat auch die Baubranche ihre Ecken und Kanten. Da wären Terminprobleme, bauliche Mängel aller Art und das über allem thronende Schreckgespenst des Budgets, das angeblich nie eingehalten wird. Klar, es gibt bei jedem Unterfangen Herausforderungen, die man nicht im Voraus planen kann. Und natürlich hat jede Branche ein paar nicht ganz so weisse Schafe, über die man spricht.

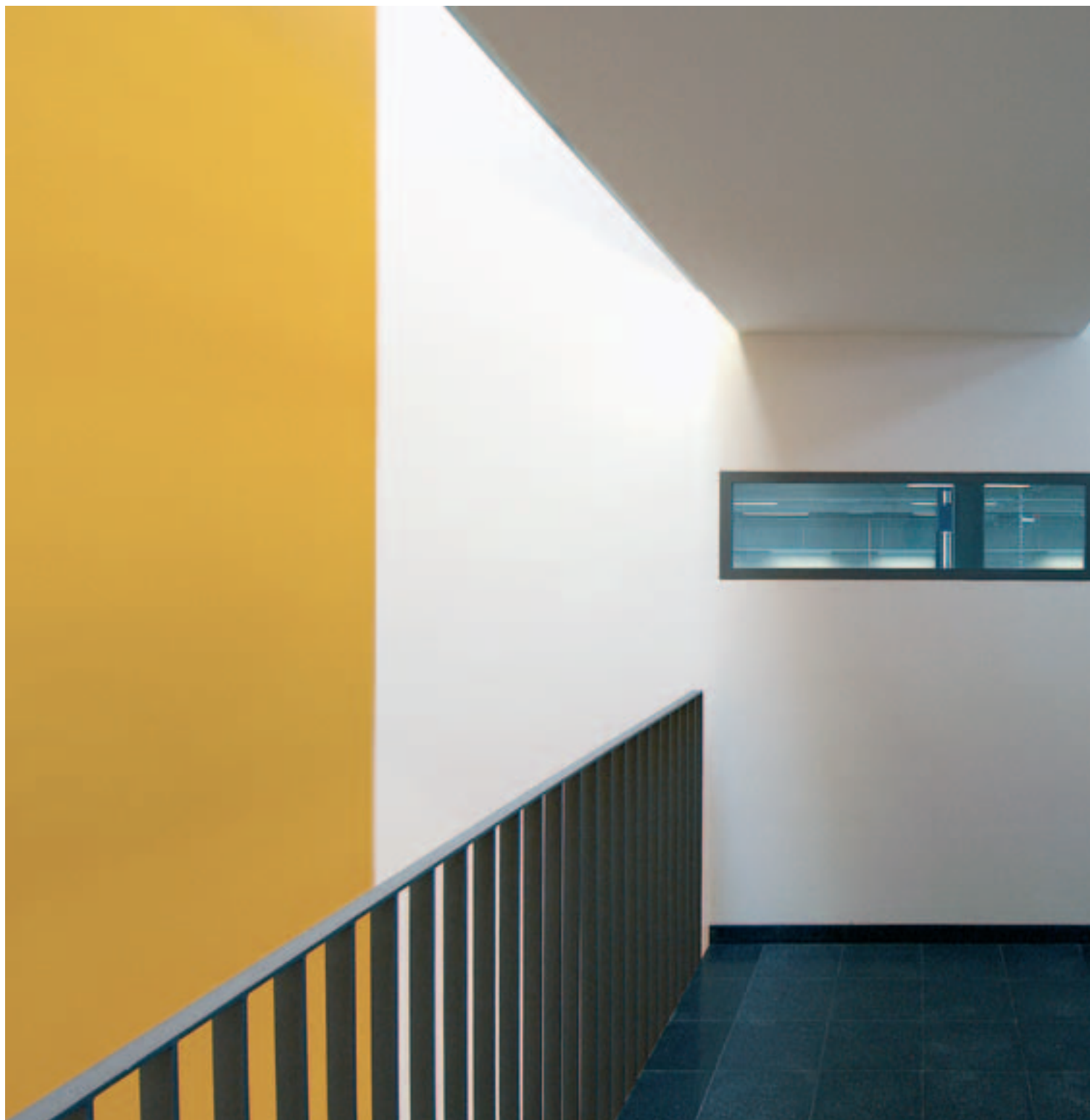
Aber: In den vergangenen zehn Jahren habe ich mit vielen Partnern zusammengearbeitet. Und glauben Sie mir, wenn ich einmal einen Partner gefunden habe, mit dem ich perfekt harmoniere, dessen Leistung und Preis/Leistung mich überzeugt, habe ich nur ungern wieder mit einem anderen gearbeitet.

Für diese Partner lege ich meine Hand ins Feuer. Viele von ihnen sind in dimension3, dem neuen Magazin, das Sie gerade in den Händen halten, porträtiert. Ich freue mich, dass wir diese erste Nummer unseres Gemeinschaftswerks herausgeben konnten.

Ihnen wünsche ich viel Vergnügen beim Lesen und Betrachten.

Ihr Daniel Bächler, Bächler for Design

INHALT.





abitare Einrichtung & Planung	6-7
Bächler for Design Architects/Interiors/Products	8-9
Bonardi Gipsergeschäft GmbH Gipsergeschäft	10-11
Brem&Schwarz AG Elektroinstallationen	12-13
Europhone AG Business Music Services	14-15
Hydroplant AG Grün im Raum	16-17
Isceri GmbH Keramik + Naturstein	18-19
Teppich Kistler AG Teppiche/Bodenbeläge/Parkett	20-21
Lambda Dämmtechnik AG Dämmtechnik	22-23
Marco Blessano Fotografie	24-25
Trewag AG Raumgestaltung mit System	26-27
Köchli Innendekorationen AG Innendekorationen	28-29
Zubag AG Metall- und Stahlbau	30-31

Impressum

Konzept, Gestaltung, Text, DTP: walder,werber uster

Bild Titelseite und Inhaltsverzeichnis

Marco Blessano Fotografie

MODERNISIERER IN DER ALPENWELT.

abitare

Reichsgasse 71, 7000 Chur
Tel. 081 252 65 68, www.abitare.ch

Martin Hürlimann war mit seinem Churer Inneneinrichtungsgeschäft abitare lange seiner Zeit voraus. Während man in Zürich Büros schon – so genannt – modern einrichtete, ernstete er mit seinen Vorschlägen im Bündnerland oft nur Kopfschütteln. «Sowas kauft doch niemand», war ein häufig gehörter Satz. Aber der gebürtige Zürcher hatte es nicht eilig. Sein Architekturbüro lief gut und das Einrichtungsgeschäft baute er nebenher auf.

Am Morgen arbeitete er in seinem Büro in Klosters oder pendelte zwischen Baustellen, die Nachmittage verbrachte er im Churer Showroom, wo er der erste Partner von USM Haller in seiner Region war.

Organisches Wachstum würde man das heute nennen. Denn über die Jahre glichen sich die Umsätze der Architektursparte und der Planung und Inneneinrichtung einander immer mehr an. Bis zum Punkt, wo er sich entschied, nur noch Letzteres weiter zu verfolgen.

Mittlerweile darf er auf erfolgreiche Projekte zurückblicken. Bereits vor 10 Jahren zeichnete er sich für den Ausbau der Volksbank

in St. Moritz verantwortlich, einem Bau, der im von konservativer Architektur geprägten Kanton für Aufsehen sorgte.

Mehrere Prestige-Objekte haben Martin Hürlimanns Portfolio unterdessen erweitert. Zum Beispiel das Zürcher Designhotel «Greulich», für das abitare alle Möbel und Textilien lieferte: eine Insel der Reduktion inmitten eines multikulturellen Arbeiterquartiers. Oder das viel gerühmte neue Hotel Castel in Zuoz, das innert Kürze zu einem der meist ausgezeichneten Vier-Sterne-Hotels der Schweiz wurde. Wieder seiner Zeit voraus war Martin Hürlimann, als er eine enge Zusammenarbeit



Strato Küche – Ausführung: Aluminium eloxiert, in Edelstahl, Eiche gebeizt.

mit dem Veltliner Küchenbauer STRATO aufbaute. Aus gemeinsam geplanten Küchen wurden schon bald allerlei Elemente von anderen Küchenbauern übernommen und gelten heute als Branchenstandards im oberen bis obersten Segment. Das muss aber nicht heissen, dass eine Küche von abitare gleich ein Vermögen kostet. Die Sorte gibts zwar auch – in den Millionen teuren Ferienhäusern lässt sich die Kundschaft ihre Herrschaftsküchen etwas Kosten. Hürlimann zeigt auf ein entsprechendes Bild im Buch von STRATOS. Ganz in Edelstahl mit Platz für reichlich Küchenpersonal. Dann blättert er weiter und präsentiert eine wunderschöne Küche in einem Einfamilienhaus; reduziert, klar, ausdrucksstark: «Und sie kostet einen Bruchteil der anderen».

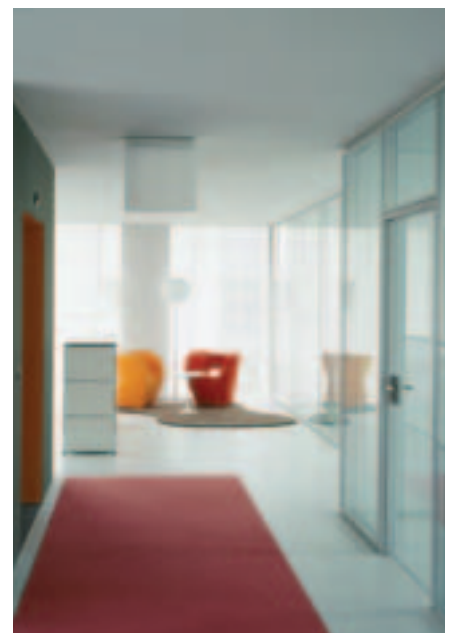
Eins ist Martin Hürlimann klar: Er will den beschrittenen Weg weiter gehen. Im Verkauf von Einzelstücken aus dem Showroom sieht er allerdings wenig Wachstum. Ihn interessieren Projekte, bei denen er von Anfang an mit im Boot sitzt, und zusammen mit Architekten und Bauherren ganze Einrichtungskonzepte planen kann. Dafür schlägt sein Herz. Vermutlich ist er auch in Zukunft seiner Zeit einen Schritt voraus. Bis jetzt hatte er damit jedenfalls Erfolg.



ÖKK Landquart Arbeitsräume.



ÖKK Landquart Besprechungszimmer.



ÖKK Landquart Aufenthaltszone.

MEHR ALS EIN DACH MIT VIER WÄNDEN.

Bächler for Design

Freiestrasse 206, 8032 Zürich
Tel. 043 455 90 30, Fax 043 455 90 31
www.b4d.ch

Er hätte in ein Architekturbüro einsteigen können. Aber diese Vorstellung reizte Daniel Bächler nicht. Er wollte etwas Neues, etwas Eigenes erschaffen. Und wer diese Seite an ihm kennen gelernt hat, hat bereits das Grundmuster der Denk- und Arbeitsweise des Zürcher Architekten verstanden.

Seit zehn Jahren entwirft und baut Bächler für private Auftraggeber und Unternehmen. Seine Kundenliste klingt wie die eines multinationalen Planungsbüros: Jelmoli, NIKE, Reuters, ifund services AG, Autogrill Italien, um nur einige zu nennen. Aber statt in einer umgebauten herrschaftlichen Villa oder einer riesigen Industrie-Loft trifft man ihn im Erd-

geschoss eines modernen Minergie-Wohnhauses an. Hier zeichnen Daniel Bächler und seine Mitarbeiter ihre Pläne. Alle Energie fliesst in die Arbeit.

Bächler blättert in Magazinen. Irgendwo entdeckt er ein Bild: «Dieses Material. Damit will ich ein Sitzmöbel beziehen». Man spürt bei ihm eine geradezu ansteckende Faszination, wenn er über die Verwendung neuer Materialien spricht. Man glaubt, eine Art seltene Kombination aus Tüftler und Ästhet vor sich zu haben. Denn nicht nur Neu- oder Umbauten gehören zu seinem Repertoire. Auch Innenarchitektur ist eins seiner Spezialgebiete. Und damit nicht genug. Er designt – manchmal auf Kundenwunsch, manchmal aus reiner Neugier – eigene Möbel. Für seine Auftraggeber hat das auch einen wirtschaftlichen Wert: Wieso drei verschiedene Firmen anheuern, wenn man alle Leistungen bei b4d erhält?

Und seine aktuellen Projekte? Zur Zeit kümmert er sich unter anderem um den Umbau eines 600 Jahre alten Hauses in den Bündner Bergen. Ein aufregender Job, muss er doch hier Harmonie zwischen dem Charakter eines uralten Gebäudes und den modernen Elementen schaffen, die ein Hausbewohner heutzutage wünscht.

Doch die Kreativität, die Suche nach Neuem, ist nur die eine Seite der Medaille. Auf der anderen stehen Geld- und Termindruck. «Man muss Kosten und Termine im Griff haben, dann entstehen auch keine Probleme», lautet Daniel Bächlers Fazit. Die Ideen werden dem Architekten und Designer noch lange nicht ausgehen. Bereits hinter der nächsten Ecke lauert vermutlich ein neues Material, aus dem eine aufgespannte Decke erschaffen will. Oder vielleicht auch eine Lampe – bei Daniel Bächler weiss man das nie im Voraus.



Moderne Industrie-Büro-Loft in Zürich City.



Spezielle Fitting-Rooms für die Firma NIKE.



Nike Shop/World of Sports/Jelmoli Zürich City.



Offene Küche in einer 400 m² grossen Privat-Industrie-Loft im Kanton Bern.

WO DER GIPS DIE FAMILIE ZUSAMMENHÄLT.

Bonardi Gipsergeschäft GmbH

Pflanzschulstrasse 41, 8004 Zürich
Tel. 044 241 84 40, www.bonardi.ch

Drei Generationen der Familie Bonardi treffen im Geschäft aufeinander. Giuseppe, der Gründer hilft jeden Tag aus und bringt Material von Baustelle zu Baustelle. Sohn Marco führt seit bald 17 Jahren die Geschäfte. Und dessen zwei Söhne arbeiten bereits wieder im Betrieb mit: Ein «Family Business», wie es heute wahrscheinlich Seltenheitswert hat.

1953 zog Giuseppe Bonardi in die Schweiz. Auf Baustellen lernte er sein Handwerk. Und zwar so gut, dass er 1981 seinen eigenen Gipseriebetrieb gründete. «Zwei seiner Kollegen hatten sich ebenfalls selbständig gemacht», erklärt sein Sohn Marco. «Sie halfen sich gegenseitig aus. Eine teure Maschine, zum Beispiel, kaufte man zu dritt».

Marco Bonardi stiess über Umwege in den Betrieb seines Vaters. Erst liess er sich zum Automechaniker ausbilden, doch die hohen Kohlenmonoxyd-Werte in den Werkstätten

machten seinem Körper zu schaffen. Mit 25 Jahren wechselte er ins Gipsergeschäft, an die Seite seines Vaters. Und er führte bereits während mehreren Jahren erfolgreich den Betrieb, als er sich zu einer Zusatzlehre als Gipser entschied. «Die meisten meiner Klassenkameraden waren 19 oder 20», schmunzelt er heute. Im Moment bereitet er sich auf die Meisterprüfung vor. Kürzlich übernahm er zudem im Vorstand des Gipserverbandes Zürich das Ressort «Lehrlinge». Was passt, schliesslich war er selber erst vor kurzem einer.



Restaurants, Läden, Büros, Wohnungen – überall wo Zeitmanagement gefragt ist.

Und macht ein Gipser heute noch dasselbe wie damals, als sein Vater das Geschäft gründete? Ja, meint Marco Bonardi. Nach seiner Einschätzung hat sich die Arbeit der Gipser in den letzten 20 Jahren wenig verändert. Den grössten Durchbruch erlebte die Branche vor 30 Jahren mit der Einführung von Trockenverputz, der die Arbeit effizienter machte und die Bauzeit verkürzte. Allerdings sorgen immer komplexere Auflagen punkto Brand- und Schall schutz dafür, dass Bonardi und seine Kollegen regelmässig vor neuen Herausforderungen stehen. Aber das macht die Arbeit erst spannend. Zum Beispiel beim kürzlichen Umbau eines 650 Jahre alten Gebäudes in der Zürcher Altstadt. Auf der einen Seite steht der Brandschutz, auf der anderen Seite die Denkmalpflege, die akribisch darauf achtet, dass keine Materialien verwendet werden, die nicht schon zur Bauepoche eingesetzt wurden. «Je schwieriger die Aufgabe, desto mehr Spass macht sie», findet Marco Bonardi. Nämlich dann, wenn man bei einem Umbau nie weiss, was einen hinter einer Wand erwartet. Denn Wände und Decken erzählen immer die Geschichte eines Hauses und seiner Umbauten. Vermutlich trifft man die Bonardis deshalb äusserst selten auf einer Baustelle eines Neubaus an.



Deckensysteme wie: Gipsdecken, Lochplatten und BASWA acoustic.



Dekorative sowie anspruchsvolle Arbeiten.

GUT VERNETZT.

Brem & Schwarz AG

Baslerstrasse 125, 8048 Zürich
Tel. 044 438 62 32, Fax 044 438 62 33
www.brem-schwarz.ch

Als Urs Clement vor 23 Jahren bei Brem & Schwarz AG seine «Stifti» gemacht hat, hätte er sich nie erträumt, dass er eines Tages Inhaber seines Lehrbetriebs werden würde. Praktisch ohne Unterbruch hatte der eidgenössisch diplomierte Elektro-Installateur fast dreizehn Jahre im Unternehmen gearbeitet, als ihm 1996 der Firmengründer Jürg Brem die Verantwortung für sein Lebenswerk übertrug.

Dreiunddreissig Mitarbeiter zählt die Zürcher Elektroinstallationsfirma heute. Und auf jeden

von Ihnen kann Urs Clement sich verlassen: «Meine Mitarbeiter sprechen selber mit ihren Kunden, sie übernehmen die Verantwortung für ihre Arbeit». In diesen guten Beziehungen zu langjährigen Kunden sieht er den Hauptgrund für den hervorragenden Ruf seines Unternehmens. Das geht so weit, dass ein Kunde schon mal nach einem bestimmten Mitarbeiter verlangt. Und ist der in den Ferien, heisst es am Telefon: «Dann warte ich, bis er wieder zurück ist». Brem & Schwarz ist stolz auf seine Liste von langjährigen Kunden. Für die Confiserie Sprüngli, beispielsweise, hat Urs Clement schon vor über zwanzig Jahren als Lehrling gearbeitet. Und noch heute zählt Sprüngli auf die Arbeit von Urs Clement und seinem Team.

Seine Mitarbeiter setzt er dort ein, wo ihre Stärken liegen. «Natürlich können bei uns alle alles. Aber nicht jeder macht eine Arbeit gleich gern und ist gleich gut darin», beschreibt er seine Philosophie. Deshalb erstellen einige seiner Leute praktisch nur Netzwerke für Computer und Telefon, während andere klassische «Stromer» sind. Und die Aufforderung zur Eigenverantwortung scheint zu fruchten. Zwei Lehrlinge im vierten Ausbildungsjahr schickt er mittlerweile ohne Vorgesetzten auf Service. Und mit ihrer Arbeit ist nicht nur er zufrieden. Geschummelt wird übrigens nicht: «Die beiden haben Visitenkarten, auf denen «Lehrling» steht», beantwortet er amüsiert die Frage, ob er sie denn insgeheim zum Tarif eines ausgebildeten Installateurs verrechne.

Sorgen macht ihm allerdings der enorme Preisdruck in der Baubranche: «Von Neubausprojekten haben wir uns weitgehend verabschiedet», gibt er offen zu. Stattdessen zählt er darauf, dass ihm seine langjährige Kundschaft die Treue hält. Und diese scheint die erstklassige Arbeitsweise von Brem & Schwarz durchaus zu schätzen.



Showraum, gesamte Elektroinstallation.



Showraum, gesamte Elektroinstallation.



Besprechungsraum, gesamte Elektroinstallation.

HIER SPIELT DIE MUSIK.

Europhone AG

Fegistrasse 1, 8957 Spreitenbach
Tel. 056 418 40 00, Fax 056 418 40 01
www.europhone-ag.ch

Wer an der Zürcher Bahnhofstrasse «Kids Town», das Warenhaus für Kinder betritt, taucht in eine andere Welt ein. Überall gibt es Dinge zu entdecken. Jeder Bereich ist einzigartig gestaltet. Und wenn man genau hinhört, nimmt man an jeder Ecke neue Klänge wahr: sanfte Musik in der Puppenecke, Britpop bei den Baukasten. Der Klang untermalt die jeweilige Welt.

Szenenwechsel. Wir betreten eine Migros-Filiale. Kaum wahrnehmbar dringt Musik aus den Lautsprechern. Der Sound passt zur Tageszeit, später Morgen. Der Laden ist praktisch leer, hier und da tätigen Kundinnen ihre

Einkäufe. Ein paar Stunden später, zur Rush Hour, wird man andere Töne vernehmen: mehr Power, schnellere Beats. Die Kundschaft wirds eilig haben.

«Je nach Tageszeit ertönt eine andere Beschallung», erklärt Richard Koch, Geschäftsführer der Europhone AG in Spreitenbach das erprobte Konzept. Von hier stammt, was wir in Schweizer Supermärkten, Warenhäusern, Restaurants und Hotels an Musik hören. Und das ist viel. «Stille gibts praktisch kaum. Man würde sie als störend empfinden», so Koch weiter. Und er hat Recht. Auch wenn man nicht hinhört, Musik im Hintergrund ist angenehm. Und gehört zu Verkaufsflächen, wie Boden, Wände und Beleuchtung.

Die Palette an Musik bei Europhone deckt jedes Bedürfnis. Man muss sich das wie unterschiedliche Radiostationen vorstellen, die in

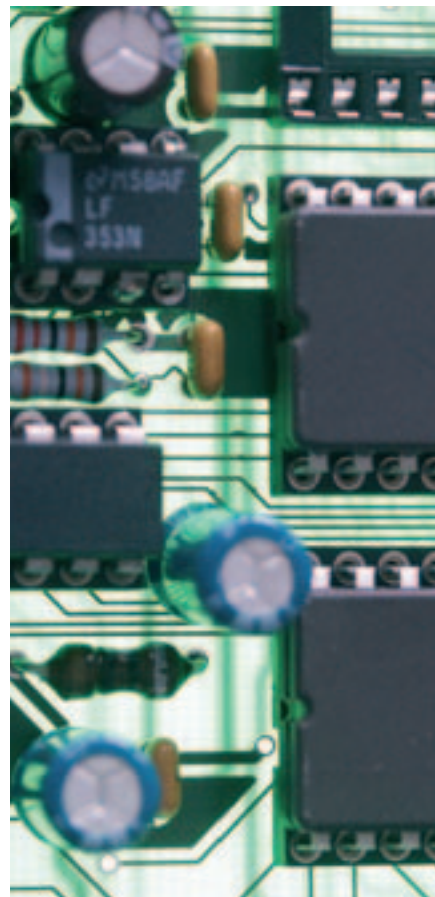
ganz Europa senden. Je nach Branche und Anforderungen wählt man diese oder jene. Ein Jeansshop braucht da etwas rauere Klänge als ein Drogerie-Fachmarkt. Und die obligate Migros-Unterbrecherwerbung für frische Erdbeeren ist bereits programmiert und wird direkt durch die Europhone AG eingespielt.

Auf Wunsch gibts die Musik auch via Internet. Ein Server steht im jeweiligen Laden, zwischen 2'000 und 5'000 Musikstücke sind darauf gespeichert. Ein Signal via Internet stellt das Programm zusammen. Es gibt sogar Ketten, wie zum Beispiel H&M, die für den Einsatz auf der ganzen Welt ein eigenes Musikprogramm haben.

Zu den Kunden von Europhone gehören die meisten grossen Schweizer Retail-Unternehmen. Aber auch kleine Geschäfte profitieren vom Service. Ein Abo bei Europhone

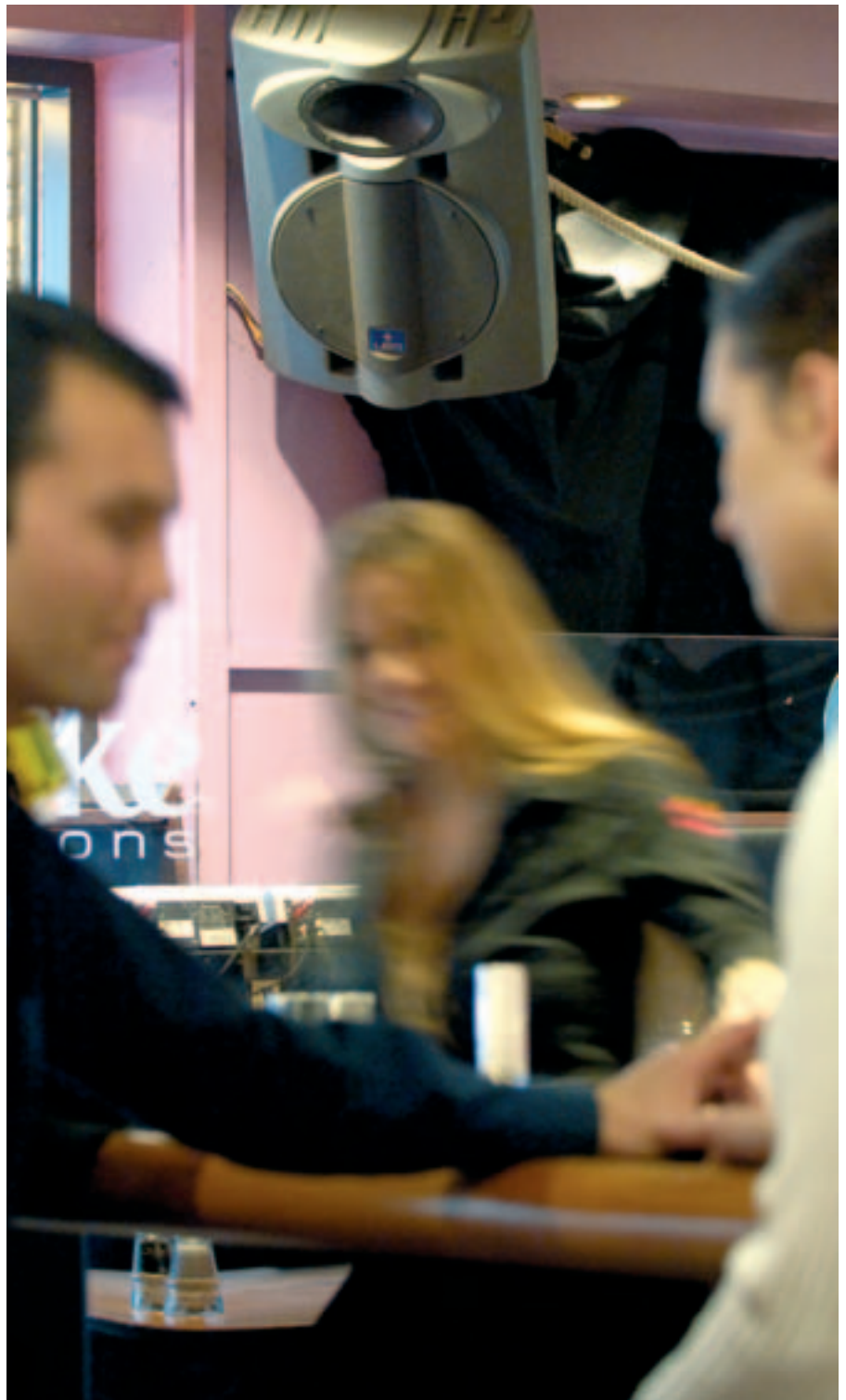


Einzigartige Musik für einzigartige Kunden.



Neueste Technologien aus eigener Entwicklung werden eingesetzt.

schlägt mit lediglich 60 Franken im Monat zu Buche, was nicht einmal den Kosten für drei CDs entspricht. Dafür ist die Vielfalt unendlich. Und auf Wunsch installiert Europhone auch Beschallungssysteme jeder Grösse. Mittlerweile sind die Musikfreaks von Europhone auch in den Gastrobereich vorgedrungen. Ein neues System spart den DJ und lässt via Touchscreen den passenden Sound zum jeweiligen Ambiente wählen. Die Zeiten, in denen die Barmaid zu Hause ihre alten CDs kopierte, dürften damit glücklicherweise endgültig vorbei sein.



Musik ist ein entscheidender Faktor für die Atmosphäre.

EINE GRÜNE WELT.

Hydroplant AG

Grossrietstrasse 7, 8606 Nänikon
Tel. 044 942 93 81, Fax 044 942 93 94
www.hydroplant.ch

Die Büros der Hydroplant AG sind möglicherweise eine Spur grüner als diejenigen eines Schweizer Durchschnittsunternehmens. Bereits am Eingang begrünnen den Besucher stattliche Agaven, Bäume und Sträucher aller Art. Hier am Hauptsitz arbeitet rund die Hälfte der 53 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und sie alle haben die noble Aufgabe, Arbeit und Alltag ihrer Mitmenschen zu verschönern – Leben in die Bude zu bringen, wie der Volksmund sagt.

«Innenbegrünung» nennt sich das konkret. Wobei «Innen» auch mal «Aussen» bedeuten kann. Besonders dann, wenn ein Architekt die Spezialisten von Hydroplant bereits

in der Planungsphase beizieht. Dann zeigen die ausgebildeten Gartenbauingenieure und Gärtner des Verkaufs-Teams, was sie können, wie Moritz Küderli, der Sohn des Firmengründers und CEOs Peter Küderli, erklärt.

Wer beim Wort «Hydrokultur» übrigens an einen staubigen Ficus im Plastikkübel mit den obligaten braunen Kügelchen denkt, sollte sich ernsthaft die Zeit nehmen das Sortiment des Nänikoner Unternehmens genauer unter die Lupe zu nehmen. Über 1000 Gefässe, vom stilvollen Metallkubus bis hin zu Korbgeflechtem, lassen sich mit Exemplaren aus der eigenen Gärtnerei bepflanzen. Unter anderem mit ausgefallenen Sukkulenten oder dem australischen Grasbaum, einem derzeit besonders gefragten Zeitgenossen, der mit seinem skurrilen Aussehen einfach aus dem Land der Kängurus und Schnabeltiere stammen muss. Wie alle Pflanzen im Sortiment

scheint sich auch der Grasbaum in Hydrokultur-Gefässen wohl zu fühlen. Und die Vorteile liegen auch für den Menschen auf der Hand: wenig giessen, keine lästigen Fliegen, keine Bildung von Schimmelpilz.

Apropos Giessen: Wer mit seiner Innenbegrünung überhaupt nichts zu tun haben möchte (ausser sie zu bewundern), kann sogar einen Vollservice bei Hydroplant abonnieren. Das erfahrene Aussendienst-Team kümmert sich nämlich mit viel Hingabe um alle seine Schützlinge. Beliebt ist auch ein Teil-Service, bei dem man ausser Wasser nachzugiessen, nichts machen muss. Hydroplant übernimmt den Rest.

«Und was ist das?», fragen wir Moritz Küderli stirnrunzelnd. «Unser neuestes Produkt. Eine grüne Wand. Eine bepflanzen, lebendige grüne Wand», klärt er auf. Was es nicht alles gibt, im Land der Innenbegrünung. Faszinierend...



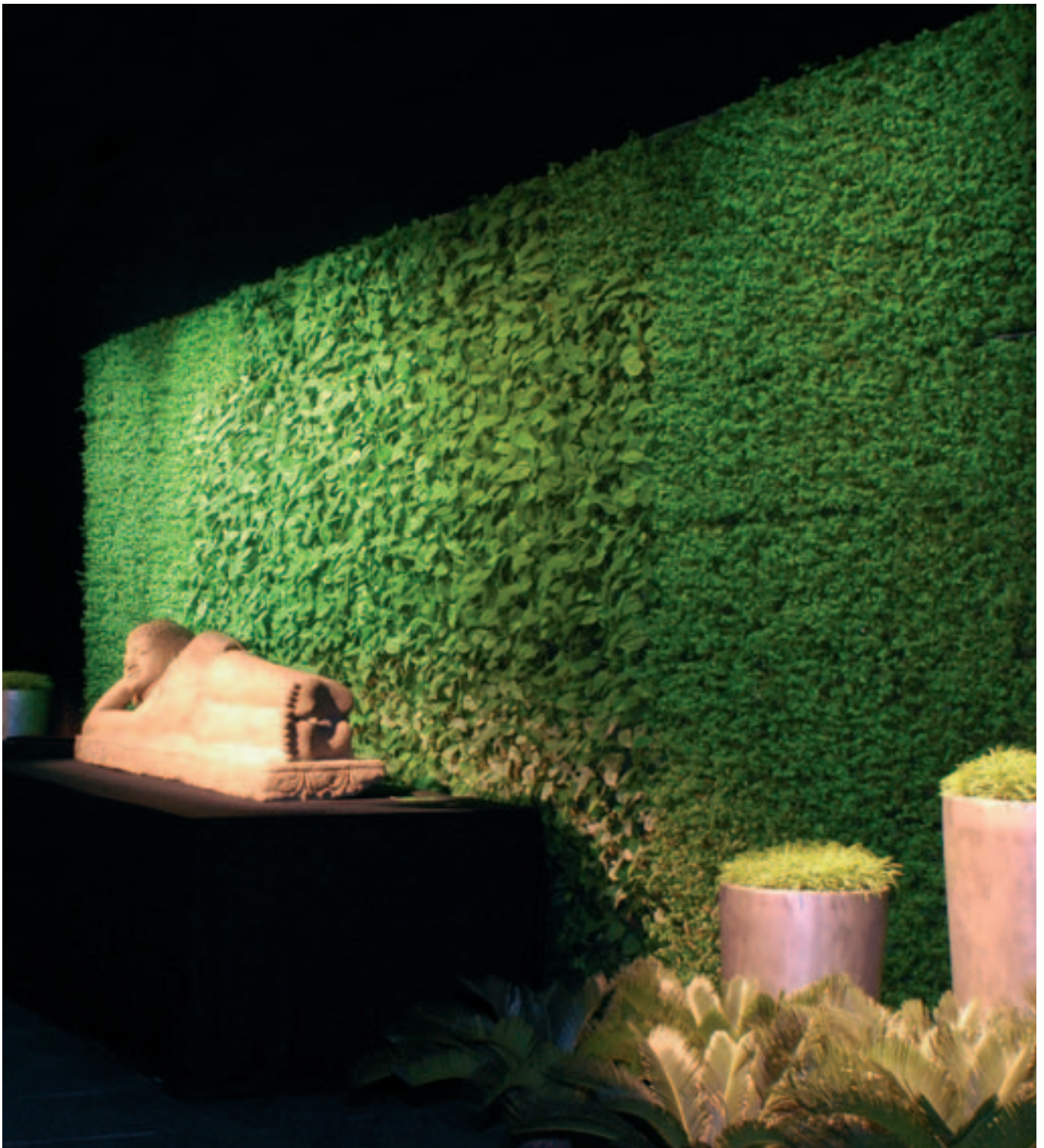
Eigenkreation, Belenus plant furniture.



Lebendige Räume mit Pflanzen.



Edles Kunststoffgefäss mit Sansevieria.



Die lebendige grüne Wand. Sie ist eine biologische Luftbefeuchtungsanlage.

IN STEIN GEMEISSELT.

Isceri GmbH, Keramik + Naturstein

Staldenweg 3, 8102 Oberengstringen
Tel. 044 750 63 58, Fax 044 750 63 91
www.isceri.ch

Unter dem Begriff «Lehrling» versteht man jemanden, der in eine Firma eintritt um einen Beruf, um ein Handwerk zu erlernen. Bei Vincenzo Isceri war das anders. Als er seine Lehrstelle in Zürich antrat, hatte er bereits jahrelange Erfahrung im Verlegen von Keramik-/Steinplattenböden und -wänden. In seiner italienischen Heimat hatte er die langen Sommerferien genutzt, um auf Baustellen zu arbeiten. Als der damalige Teenager seinen Vater, einen Musiker der oft in der Schweiz arbeitete, hier besuchte, traf er seine heutige Frau und entschied sich hier zu bleiben. Das Paar heiratete. Und der Rest ist sowohl Familien- als auch Firmengeschichte. Das Haus der Isceris und gleichzeitig Firmensitz der «ISCERI GmbH Keramik + Naturstein» in Oberengstringen gleicht einem Showroom. Und hat auch oft diese Funktion. Bereits der Parkplatz vor dem Haus fällt auf: beige, deutscher Juma-Stein, unregelmässig gebrochen und verlegt. Anscheinend ein besonders widerstandsfähiger – der grosse Geländewagen scheint ihm jedenfalls nichts anzuhaben. Verschiedene Splitmosaïke zieren den Eingangs- und Wohnbereich. Jedes einzelne davon hat Vincenzo Isceri selber konzipiert und verlegt. Mitunter seine liebste Tätigkeit, weil sie ein hohes Können und entsprechende Kreativität erfordert. Leider kommt er nicht allzu oft dazu, solche Mosaïke für Kunden auszuarbeiten: Einerseits vielleicht, weil die Schweizer oft das Schlichte lieben. Andererseits, weil die Kundschaft den Gedanken nicht erträgt, dass ihre teuren Platten zerschlagen werden – was nota bene in der Natur des Splitmosaïks liegt.

Gleich nach der Lehre hat Vincenzo Isceri sich damals selbständig gemacht und zuerst als Unterakkordant gearbeitet, dann immer mehr eigene Aufträge gewonnen. Durch Fleiss zum einen, aber vor allem durch exakte Arbeit und seiner Ehrfurcht vor Pünktlichkeit. Denn termingenaue Fertigstellung erspart Ärger – ihm genauso wie der Bauherrschaft. Arbeiten umfassen Neubau- genauso wie Umbauprojekte. Zu seinen Kunden gehören etwa das Hotel Walhalla in Zürich und das Museum

Rietberg. Oder die Werkstätten der BMW-Garage Binelli & Ehrsam, die er kürzlich mit neuen Fliesenböden ausstattete – während daneben an Autos weitergearbeitet wurde. Neben den Platten- und Natursteinlieferanten in der Schweiz bezieht Vincenzo Isceri Marmor und Granit direkt aus Italien. Wobei er lange Zeit mit der Suche nach zuverlässigen Lieferanten verbracht hat. Heutzutage reist er jedes Jahr zweimal nach Verona, dem Zentrum des Marmorhandels. Während einer Ferienreise nach Brasilien fuhr er sogar den Umweg

nach Minhas Gerais, um die Herkunftsstätte von «Azul Macauba» zu besuchen, einem der ungewöhnlichsten und begehrtesten Steine der Welt.

Den ungewöhnlichsten Teil des Hauses/Showrooms, bildet die Waschküche: Hier hat der Familienvater über die Jahre allerlei Kachel- und Plattenreste zu einem wilden Potpourri an Verlegetechniken und Formen zusammengefügt. Zum Spass, wie er verrät.

Egal, was man aus Stein alles machen kann, Vincenzo Isceri kann's.



Terrassenboden in Oberengstringen.



Hayek-Gebäude (Swatch) in Zürich.



Giorgio Armani, Zürich.

AUF NATIONALEM PARKETT.

Teppich Kistler AG

Schützematt 2, 5316 Gippingen
Tel. 056 245 55 70, Fax 056 245 55 80
www.teppich-kistler.ch

Ohne es zu wissen, standen viele von uns schon auf Böden der Firma Teppich Kistler AG. Zum Beispiel in Migros-Fachmärkten, Ex-Libris-Läden oder in den 22 Spitälern die auch auf der Referenzliste stehen. Denn für diese Kunden ist die im Gippingen (Aargau) ansässige Firma seit Jahren tätig – und zwar schweizweit. Teppich Kistler verlegt im Wohnbereich, in Badezimmern, aber auch in Überbauungen mit bis zu 270 Wohnungen. Wie

schafft es ein KMU aus der «Provinz» ein Unternehmen dieser Grössenordnung über Jahre erfolgreich zu betreuen? Ein wichtiges Anliegen ist die Beratung. Denkanstösse vermitteln. Dem Kunden Vor- und Nachteile der verschiedenen Beläge zu erklären. Nachträglich Probleme zu lösen ist müssig. Wie kann ein KMU konkurrenzfähig sein? Effizient einkaufen und organisieren. Zum Beispiel: Parkett im Polnischen Werk aufladen und direkt auf der Baustelle abladen und verlegen. Kistler Teppiche verlegt alle Böden ausser Stein- und Keramikplatten. Nicht, weil seine Mitarbeiter das nicht könnten, sondern weil man laut Pius Kistler einfach irgendwo eine

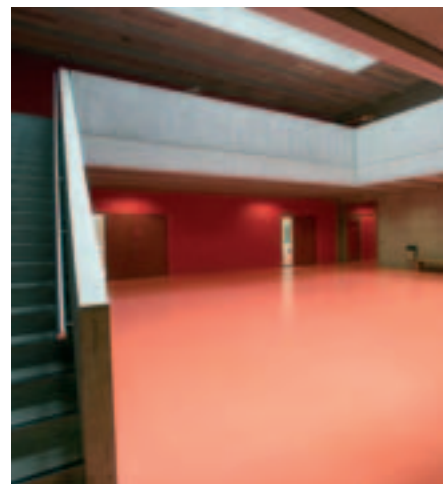
Grenze ziehen muss. Die Auswahl an 2000 Teppichmustern und Holzböden in unzähligen Verlegearten in dem Showroom in Gippingen überzeugt denn auch. Willkommen ist übrigens jeder – nur Stöckelschuhe müssen gemäss Verbotsschild an der Tür draussen bleiben. Abgesehen davon kann man bei Kistler fast jede Art von Holz oder Teppich haben. Wenns sein muss, wird auf der ganzen Welt nach einem bestimmten Holz gesucht. Von seiner innovativen Seite zeigt sich Kistler Teppiche, wenns um hochspezialisierte Anwendungen geht: So hat das Unternehmen zusammen mit einem Lieferanten eine spezielle Reinraumtechnik entwickelt, die unter ande-



Frieseteppich im Wohnbereich.



Strapazierboden in Einkaufszentrum.



Eingefärbter Gussboden in Empfangshalle.

rem in Operationssälen oder so genannten «Gifträumen», beispielsweise bei Pharmaherstellern, eingesetzt wird. Ein Produkt, das exklusiv bei Kistler erhältlich ist und auch nach zehn Jahren noch keinen Makel aufweist – im Gegensatz zu herkömmlichen Materialien. Übrigens: Dass gewisse Leute einen Parkettboden, der jahrzehntelang halten würde, schon nach wenigen Jahren heraus reißen wollen, versteht er nicht. Vielleicht spielt da sein ursprünglicher Berufswunsch eine Rolle – Pius Kistler wäre eigentlich gerne Förster geworden. Die Nähe zum Holz ist ihm auf alle Fälle geblieben.



Parkett in Eiche mocca als Schiffsboden verlegt.

DER HIMMELBAUER.

Lambda Dämmtechnik AG

Postfach 109, 5605 Dottikon
Tel. 056 624 42 70, Fax 056 624 42 78
www.lambda.ch

Ivo Schwager ist ein viel beschäftigter Mann. Wenn er nicht gerade auf einer Baustelle ist, befindet er sich vermutlich auf dem Weg dorthin. Er und seine Firma Lambda Dämmtechnik AG sind überall dort gefragt, wo Standardlösungen unerwünscht sind. Doch was um alles in der Welt ist «Dämmtechnik» überhaupt?

Das Lexikon weiss auf diese Frage keine Antwort. Ivo Schwager hingegen schon: Decken- und Innenausbau. Von der quadratischen Deckenplatte (wir erinnern uns an die alten

gelochten Exemplare in Mitarbeiterkantinen – nach einigen Jahren von Staub und Rauch gelb bis grau eingefärbt), bis hin zu plastifizierten Wandverkleidungen und textilen Deckenbespannungen: Lambda Dämmtechnik machts möglich.

Und das ist durchaus so zu verstehen, wies gemeint ist: Ivo Schwager kennt Architekten, ihre Wünsche und Ideen seit 40 Jahren. Und er weiss, wie man sie umsetzt. Er kennt Materialien, weiss, wo, wie, in welcher Grösse und – vor allem – in welchem Zeitraum was hergestellt werden kann. Und punkto Effizienz versetzt er manchen in Erstaunen: «Drei Wochen vor Eröffnung der neuen Sportabteilung bei Jelmoli, habe ich einen Anruf gekriegt». Es ging um ein Deckensegel mit

zwölf Metern Durchmesser das auf zwei Niveaus auch als Projektionsleinwand dienen sollte. Drei Wochen später war sie da, fertig montiert. Zur Zufriedenheit aller.

Nach dem Geheimnis seines Erfolgs befragt, gibt Ivo Schwager erstaunlich simple Antworten: «Ich habe lange in der Produktion gearbeitet und weiss, was geht und was nicht geht». Zudem arbeitet er seit über zehn Jahren mit denselben Akkordanten zusammen. Ein eingespieltes Team also. Im Büro halten seine Frau und seine Tochter die Fäden zusammen – im Jobsharing für jeweils zwei Wochen am Stück. Und selbstverständlich hat auch die Informationstechnologie bei Lambda Dämmtechnik Einzug gehalten – in Form eines speziell für die Firma entwickelten Computerprogramms: «Auf jeder Baustelle haben wir einen Laptop dabei. Und bis zur letzten Schraube ist darauf jeder Auftrag genau dokumentiert».

Hat denn schon mal etwas nicht geklappt? Kann man sich ja gut vorstellen. Ein Material taugt plötzlich nichts mehr. Oder die Feuerpolizei schüttelt auf einmal den Kopf. «Glücklicherweise ist bis jetzt alles rund gelaufen». Und das musste es auch – denn Ivo Schwager hat manchmal unter extremen Bedingungen gearbeitet: Zum Beispiel, als er während exakt dreiwöchigen Revisionsphasen Innenräume von Atomkraftwerken verkleidete. Ein einziges Terminproblem, und womöglich bricht die Stromversorgung zusammen. Wer mit dieser Art von Druck umgehen kann, schafft wohl alles.



Jelmoli Zürich – Neu gestaltete Deckenpartie mit indirekter Beleuchtung über Gehwegen
im Erdgeschoss mit Ladenteil Teuscher.



Jemoli Zürich Sportabteilung 4. OG – Montage Decken- und Wandkonstruktion für Spanndecken und Beamerleinwand im Lichthof.



Jemoli Zürich Sportabteilung 4. OG – Decken- und Beleuchtungsmodule mit integrierten Kühlpaneelen über ganze Ladenfläche 3000 m².

MIT DEM FINGER AM AUSLÖSER.

Marco Blessano Fotografie

Seestrasse 110, 8610 Uster
Tel. 044 942 22 72, Fax 044 943 66 45
www.blessano.ch

Marco Blessano gehört zu den glücklichen Menschen, die ihr Hobby zum Beruf gemacht haben. Seit bald zehn Jahren arbeitet er als selbständiger Fotograf mit eigenem Studio. Zu seinen Lieblingsmotiven gehören Menschen und Architektur. Wobei Architektur mit Menschen mitunter zu den schwierigsten Aufträgen gehört.

Dass er heute häufig im Auftrag von Architekten, Banken oder Privaten mit der Kamera in der Hand unterwegs ist, überrascht nicht. Einst studierte er selber eine Weile Architektur an der ETH. Doch statt sein Studium zu beenden, begann er, in der Immobilienbranche zu arbeiten, genauer: Er musste Ferienwohnungen an den Mann, respektive an die Frau bringen.

Und stellte dabei fest, dass in seinen Katalogen zwar die Immobilie abgebildet ist, das Beste, nämlich die Aussicht aus dem Fenster oder vom Balkon, jedoch fehlte. Kurzerhand

drehte er den Spiess um – und zeigte, was das Auge des Feriengastes tatsächlich erwartete. Heute hat der Zürcher Oberländer ein Portfolio, das sich sehen lassen kann. Bank Hofmann, Schuhhaus Walder, SR Technics sind nur einige seiner Kunden. Unzählige Male hat er für Freddy Burger Management Stimmungen eingefangen, hat Firmenchefs für Kuoni porträtiert, Broschüren für Migrosbank bebildert, hat scheinbar unscheinbaren Räumen Leben eingehaucht. Dabei ist er unzähligen grossen und kleinen Problemen begegnet, die es zu meistern galt. «Ein Architekt sieht sein Werk



Design Funktion AG, Weiningen.

gern in absoluter Leere», führt Marco Blessano ein Beispiel an. Dass aber beispielsweise eine Ladenpassage bereits am frühen Morgen mit Reinigungspersonal bevölkert ist, vergisst man gern. So musste der Fotograf oft seine Ausrüstung wieder zusammen packen und geduldig auf eine nächste Gelegenheit warten, um die perfekte Leere eines Raumes abzulichten.

Sein Studio teilt er übrigens mit einem Partner. Woraus eine interessante Symbiose entsteht, wie Marco Blessano ausführt: Dieser besitzt nämlich einen Farbpigmentdrucker, von dem Blessano begeistert ist. «Bautafeln, Beschriftungen, auf Papier oder Plastik...» zählt er auf. Und natürlich vergrößert er damit besonders gern seine eigenen Werke. Denn Rahmen und Aufziehen gehören zum Service.

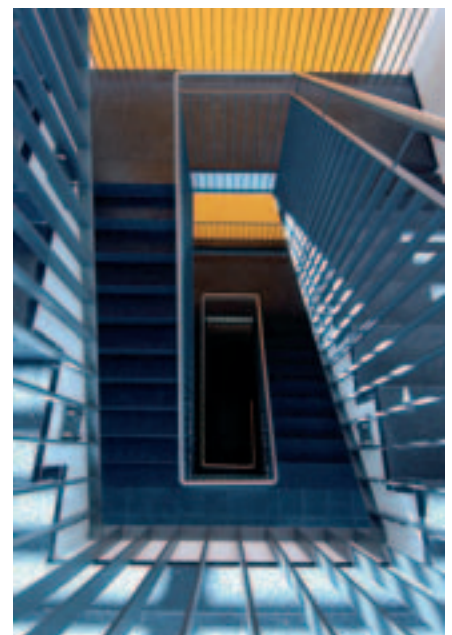
Wovon träumt ein Mann wie er? «Mit der Kamera in der Hand New York entdecken». Ein Traum, der bestimmt bald in Erfüllung geht.



Hotel Zürichberg, Zürich.



Basel Asset Management, LLC NY.



CH Architekten, Volketswil.

TRENNUNGSGELÜSTE.

Trewag AG

Industriestrasse 1, 8117 Fällanden
Tel. 044 806 22 22, Fax 044 806 22 20
www.trewag.ch

«Trennwände mit System» stellt Trewag AG in Fällanden her. Wobei man sich vom Begriff «System» nicht in die Irre führen lassen darf: Denn anstatt starre Vorgaben zu machen, laden eben diese Systeme von Trewag geradezu dazu ein, nicht alltägliche Ideen umzusetzen. Ideen, die auf der funktionalen und auf der ästhetischen Ebene gleichsam punkten. «System Blättler» nennt sich die bewährte Linie von Trewag. Eine fixe Raumabtrennung, bereits in den frühen Sechzigerjahren entwickelt. Damals gelangte der Trend zu Sys-

temwänden von den USA nach Europa. Die Blättler AG, zu der Zeit noch eine Schreinerei, experimentierte mit dieser neuen Idee – und mit Aluminium, das kurz davor stand, seinen Siegeszug als Werkstoff anzutreten. Der Trend zu einer flexibleren Gestaltung der Arbeitsräume setzte sich bei Unternehmen schnell durch. Das Wirtschaftswunder sorgte dafür, dass Firmen innert kurzer Zeit um ein Vielfaches wuchsen. Die Mitarbeiterzahlen in den Büros multiplizierten sich – und die Trennwände von Blättler fanden regen Absatz.

Ende der Achtzigerjahre stiess Heinz Keller, der das Unternehmen vor acht Jahren vom damaligen Besitzer übernahm, als Planer zur Blättler AG. Zuvor hatte der gelernte Möbel-

schreiner in Zimbabwe eine Ausbildungswerkstatt aufgebaut und war im Holzhandel tätig. 1991 kaufte die Blättler AG den Konkurrenten Trewag, dessen Namen sie später übernahm.

«Ohne die Führungserfahrung aus Afrika hätte ich diesen Schritt kaum gewagt», erklärt Heinz Keller. Nach dem Kauf begann er damit, behutsam eine neue Firmenphilosophie aufzubauen. «Ich wollte, dass jeder Mitarbeiter mehr Verantwortung übernimmt, dass wir ein Team werden». Nach seinem Verständnis von Führung sollte der Betrieb auch dann funktionieren, wenn der Chef für einmal nicht anwesend ist.

Dann, 2002, folgte der nächste grosse Schritt: Trewag begann mit der Entwicklung eines völlig neuen Raumtrennsystems. Hauptmerkmal: Es sollte nicht vom Boden bis zur Decke reichen. Vor allem Unternehmen in sogenannten Trendbranchen hatten begonnen, auf die herkömmlichen Arbeitsplatzmodelle zu verzichten. In stillgelegten Fabriken machten sich plötzlich Designer und Werbeagenturen breit. Doch auch Privatpersonen suchten nach Loftwohnungen, nach offenem Raum, Luft, Licht.

Was, wenn das junge Paar ein Jahr nach dem Einzug in der fantastischen 200-Quadratmeter-Loft plötzlich Nachwuchs erwartet?

Genau hier setzt «trewag 02» an: Wände, die nicht fest verankert, sondern flexibel sind und den Raum als Ganzes erhalten. Schnell aufgestellt, schnell abgebaut und dennoch Sichtschutz zum einen und hohe Lärmabsorption zum anderen garantieren. Und dabei in verschiedenen Materialien von geölten MDF-Platten bis hin zu transluzenten Gussplatten hergestellt werden können. Dieses System, das bereits in Werkstätten, Büros oder im Messebau auf grosse Nachfrage stiess, eignet sich nämlich genauso perfekt für den Einsatz in Privatwohnungen oder Häusern. Überall dort, wo räumliche Trennung und Schallschutz gewünscht sind, ohne das Raumgefühl zu beeinträchtigen. Dank den geringen Kosten können das durchaus auch Mietwohnungen sein. Schon heute stösst «trewag 02» im Privatgebrauch auf ein grosses Interesse. Und Heinz Keller und sein Team haben eben erst damit angefangen, diesen Markt zu bearbeiten. Der Erfolg ist vorprogrammiert.



ETH Höggerberg, Arbeitsplätze in der Bibliothek (System Blättler).



Belimo AG Hinwil, mobile Raumtrennelemente (trewag 02).



Soius Showroom Zug (trewag 02).

ABTEILUNG FEINSTOFFLICHES.

Köchli Innendekorationen AG

Giesshübelstrasse 106, 8045 Zürich
Tel. 044 463 66 97, Fax 044 463 20 64

«Ich mache mich selbständig, kannst du für mich nähen?». Der Anrufer: Werner Köchli, der sich nach zehn Jahren bei Möbel Pfister dazu entschlossen hat, seinen eigenen Weg zu gehen. Am anderen Ende der Leitung: seine Schwester Jolanda. Sie willigt ohne zu zögern ein und näht für Werner Köchlis Kunden erste Vorhänge im Bastelraum ihres Wohnhauses.

Fünfundzwanzig Jahre sind seit jenem Anruf vergangen – Werner Köchli und Jolanda Schneiter sind noch immer ein Team. In seinem Showroom an der Zürcher Giesshübelstrasse erzählt er von einem Vierteljahrhundert als Innendekorateur. Die Wände sind behangen mit unzähligen Mustervorhängen. Etwa 1500 an der Zahl, und davon je bis zu zehn verschiedene Farbvarianten. An Auswahl mangelt es jedenfalls nicht. Neben den klassischen Vorhängen zeigt Köchli auch alternative Systeme: Rollos, Vertikallamellen, Flächenvorhänge, Plisse – letztere gibts

für Wintergärten in allen möglichen Grössen und Formaten. Alles nach Mass, denn Fertigvorhänge sucht man bei ihm vergeblich.

An einem bestimmten Auftragsvolumen ist der Inhaber nicht interessiert. Vom Küchenvorhängli für eine alte Dame im Quartier bis hin zur Einrichtung ganzer Villen hat Werner Köchli über die Jahre Aufträge jeder Grösse gemacht. Wichtig ist ihm der persönliche Kontakt zu seinen Kunden. Zu einem ersten Gespräch trifft man sich immer in dem Raum, der dekoriert werden soll. Dort versucht er den Geschmack seiner Auftraggeber zu erfassen.



Das neue Folding Panel System von Silent Gliss.

sen und hält auch mit seiner Meinung nicht zurück. Beispielsweise, wenn es um Modifarben geht: «Solche Trends vergehen schnell wieder. Und dann verleidet ein Vorhang». Denn mehr als alle fünf bis zehn Jahre wechselt die durchschnittliche Kundschaft ihre Einrichtung nicht.

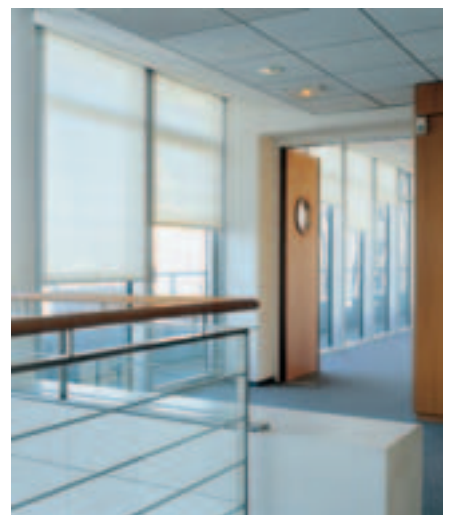
Und wer macht denn die Montage? «Ich natürlich», lacht Werner Köchli. Und zwar auch am Samstag oder Sonntag, wenns sein soll. Zu einigen seiner Kunden hat er mittlerweile ein so gutes Verhältnis, dass er kurzfristig anruft, wenn er gerade in der Gegend ist und den frisch fertig genähten Vorhang im Kofferraum hat. Bei Werner Köchli gibts eben nichts von der Stange. Und das ist gut so.



Dekorative textile Akzente in Wohn- und Schlafräumen.



Harmonisches Farbenspiel.



Sonnen- und Sichtschutz.

WINTERGÄRTEN FÜR JEDE SAISON.

Zubag AG

Gewerbestrasse 6, 8737 Gommiswald
Tel. 055 285 80 60, Fax 055 285 80 61
www.zubag.ch

Irgendwann Anfang der Achtzigerjahre haben Herr und Frau Schweizer entdeckt, dass sie ihre Gartensitzplätze auch im Winter nutzen können. Respektive im Herbst, im frühen Frühling und während der Hälfte des Sommers; nämlich dann, wenns regnet – der Wintergarten müsste demnach eigentlich «Ganzjahresgarten» heissen.

Diesen Trend erkannte damals die Metallbau-firma Zubag AG in Gommiswald. Hier werden Wintergärten für jeden Bedarf hergestellt. Und mit der Herstellung ist auch gleich das wichtigste Merkmal erwähnt: «Die meisten unserer Konkurrenten lassen ihre Wintergärten fast fixfertig im Ausland herstellen. Bei uns wird inhouse produziert», unterstreicht Peter Zuberbühler, der gegenwärtige

Geschäftsführer und Sohn des Firmengründers Kurt Zuberbühler. In Montage und Produktion beschäftigt er zwanzig Mitarbeiter. Bei etwa zwei Drittel seiner Aufträge handelt es sich um Erweiterungen bestehender Häuser. Das sind meist Eigenheimbesitzer, die nach fünf oder zehn, manchmal bis zu zwanzig Jahren mehr aus ihrem Domizil machen möchten. Und mehr kann sowohl eine simple Balkonverglasung sein als auch eine komplexe, angebaute Wintergartenkonstruktion. Nicht selten sind die Monteure bei Zubag auf den Transport mit Helikopter angewiesen: «Ein Wintergarten verlässt unser Werk bereits zusammengeschweisst. Vor Ort wird er nur noch fertig montiert und die Glaselemente werden eingefügt». Der Montage voraus geht in jedem Fall eine sorgfältige Vermessung und Planung. Die ist nicht zuletzt deshalb so wichtig, weil ein Wintergarten immer ein schwieriges Mikroklima besitzt. Und angelaufene Scheiben sieht niemand gern.

Manchmal haben interessierte Kunden bereits klare Vorstellungen, wie ihr neuer gläserner Anbau auszusehen hat. Und manchmal besteht nicht die kleinste Idee in den Köpfen. Kein Problem: Im 150 Quadratmeter grossen Showroom zeigt Peter Zuberbühler seiner Kundschaft fertige Wintergärten und jede Menge einzelner Elemente. Da wird zum Beispiel entschieden, ob eine Kippschiebetür geben soll oder lieber eine Faltschiebewand. Beide haben ihre Vor- und Nachteile. Oder man sieht modische Glas/Metall-Konstruktionen in hellen Grautönen, die man heutzutage an Stelle von Weiss oder dunklen Farben häufiger wählt.

Doch Peter Zuberbühler hat auch für Freunde des architektonischen Minimalismus' etwas auf Lager: Schiebewände von Vitrosca. Diese Schweizer Erfindung reduziert den Rahmen auf ein Minimum und verwendet das Glas selber als statisches Element. Das Resultat: verschiebbare Fensterfronten mit praktisch ungetrübter Sicht.

Dass Zubag auch mit eigenen Innovationen aufwarten kann, stellt das Unternehmen mit dem so genannten «Rondodrom» unter Beweis. Eine selbst entwickelte Glaskuppel mit einer Fläche von 50 oder 78 Quadratmetern. Sie ist schnell auf- und wieder abgebaut und bildet damit eine hervorragende Alternative zu Markisen und kleineren Festzelten. Mit dem Vorteil der Rundumsicht. Und wie bei jeder Form des Wintergartens: auch bei Regen und Schnee. Denn bereits wurde das System in verschiedenen Skiorten ausprobiert. Und in diesem kalt-feucht-fröhlichen Umfeld für tauglich befunden.



Moderne Treppenhausverglasung mit darüberliegendem Wintergarten zwischen zwei Altbauten.



Südländisches Ambiente im unisolierten Wintergarten hoch über dem Walensee.



Wärmegeämmter Wohnraumwintergarten mit Whirlpool, inkl. Heizung und Aussenbeschattung.