



# Es braucht Räume, die genügend Luft zum Denken lassen

Gesamtmanagement statt Werkbänke: Wo früher Transformatoren gebaut und Kräne repariert wurden, werden heute Gesamtlösungen geplant und neue Arbeitswelten realisiert. Aber der Pioniergeist und die Leidenschaften der ehemaligen Industriehalle sind geblieben. Nicht von ungefähr: Jan Schoch ist, so empfindet man ihn, eigentlich nie ganz zufrieden mit dem, was er gerade so erfolgreich tut. Er will mehr, mehr Innovationen, mehr Herausforderungen, mehr Zukunft, neue Geschäftsfelder.

Und dieser «unruhige Geist» hat ihn dann seinerzeit mit seinem Vater dazu gebracht, in Nacht und Nebelaktionen die Arealabgrenzungen zu übersteigen und im damals ziemlich verlotterten Sulzer Areal, am verkehrsgünstigen Tor der Stadt Winterthur gelegen, Visionen zu entwickeln, wie ein Arbeits- und Repräsentationsraum der Firma Schoch Büromöbel aussehen könnte. Galt es doch, Präsentationen von vielen Designlabels wie Lehni, Thonet, Vitra, Arper – und auch die innovativen Eigenprodukte von Ergodata – «würdevoll» zu präsentieren. Die «Halle39» schien dafür bestens geeignet: 10 Meter hoch, gross wie eine Kirche, mit Backsteinwänden, riesigen Betonpfeilern und einem Stahlfachwerk für die Krananlagen mit Dampf, Druckluft und Heisswasserleitungen, mit hohen Bogenfenstern und Shed-Dächern, mit Eisenbahnschienen im Boden, Manometern an den Wänden und Flaschenzügen an der Decke. Das hatte Charme und bot das richtige Ambiente. «Werkhaus» wurde das neue Haus der Brands fortan genannt, in Anlehnung an das Bauhaus in Dessau.

Bis es aber wirklich so weit war, bis alle Bauauflagen der Denkmalpflege, der Energiefachstelle, der Feuerpolizei, des Umweltamtes, der Baubehörde erfüllt waren ... Dafür waren viel Geduld, Geld und findige Ideen der eigenen Innenarchitekten und Jan Schochs nötig. Schliesslich ist die Synthese gelungen. Inzwischen ist das Werkhaus, nachdem sich der 10 000-Kubikmeter-Raum (mit inzwischen 35 Mitarbeitenden) als zu eng erwies, um einen Spickel von 250 Quadratmeter erweitert worden – längst mehr als «nur» ein Planungs-, Beratungs- und Ausstellungsort. Mittlerweile ist es auch ein beliebter Ort der Begegnung und des Genusses.

«Eigentlich waren wir es, die in dem düsteren, seit vielen Jahren leer stehenden Sulzer Areal in Winterthur «das Licht wieder angezündet» und sich für eine zeitgerechte Neunutzung eingesetzt haben. Ziel war es, Räume zu schaffen, die uns die richtigen Voraussetzungen zum effizienten Arbeiten, Gedankenaustausch und Präsentieren geben. Unsere Büroräume sind quasi die Visitenkarte unseres Tuns: Wir planen Büro- und Arbeitswelten.» So weit Jan Schoch, Inhaber und CEO der Büro Schoch Werkhaus AG, Sohn in vierter Generation der familieneigenen Schoch-Gruppe, zu der noch ein erfolgreicher Büromaterialversand und eine Papeterie gehören. Das, was er heute tut, ist ihm gleichwohl nicht in die Wiege gelegt worden, ist längst über das hinausgewachsen, was die Familie ihm als Basis geboten hat. Mit dem Gespür für alles, was die Zukunft bringen könnte, hat er das Schoch Werkhaus vom einfachen Büromöbelverkaufs-Betrieb zu einem erfolgreichen Planungsunternehmen gemacht, das zwar immer noch hauptsächlich Mobiliar und Medientechnik verkauft – und neu auch die eigenen Innovationen von Jan Schoch «by schoch» ... und zudem erfolgreich im Medienbereich für Büros tätig ist.

## Die Geschichte weiter-schreiben ...

1997 wurde das Werkhaus Schoch an der Zürcherstrasse in Winterthur eröffnet. In den ersten zwei Jahren besuchten etwa 2000 Neugierige, Kunden, Ortsansässige, ehemalige Sulzer Mitarbeitende – die übrigens dann stundenlang Kaffee tranken und Geschichten austauschten – das neue Domizil. Das war und ist spannend. Denn noch heute können sich Besucher diesem «Wow-Effekt» nicht entziehen.

Angesprochen auf die Aussage, dass sich bei der Offenheit der Räume

auch der Geist offen weiterentwickeln kann, meint Jan Schoch: «Bei uns waren das eigentlich drei Weiterentwicklungen. Die erste war, dass wir uns vom reinen Möbelverkäufer im Bereich von Gestaltung, Bürokonzepten, Innenausbau – seien das Büros im Rohbau oder gesamthafte Dienstleistungsketten bei geplanten Veränderungen – erfolgreich etablieren konnten. Das heisst, da verkaufen wir keine Ware, sondern planen, gestalten und machen das ganze Arbeitsplatzkonzept, vom Ausführungsplan, der Kostenermittlung bis zur Submission, Bauleitung und Abrechnung. Wir sind da sehr neutral, stehen aber auch klar dazu:

Wenn wir liefern können, liefern wir gerne. Wir bieten wirklich ein Carepaket für den Kunden von A bis Z.

Vor rund 14 Jahren haben wir dann erkannt, dass das Thema Medientechnik im Bürobereich sehr stark Fuss fasst. Die Rede ist nicht vom Beamer, den man im Mediamarkt kaufen kann und aufstellt, sondern da geht es um ein Gesamtpaket, um die Technik, Beratung, Programmierungen, von Beschallungsanlagen über richtig ausgestattete Sitzungszimmer bis hin zur High-end-Video- und Audio-Präsentation. Das ganze Know-how haben wir inhouse aufgebaut und setzen das heute auch für Schulen, in Kirchen, für Übertragungen in Altersheimen etc. ein. Damit sind wir zurzeit in der Schweiz einmalig.

## ... bis hin zu den neuen Geschäftsfeldern

«Ja, und für den dritten Bereich ist mein Frust von vor vier Jahren an der Orgatec in Köln verantwortlich. Ich bin drei Tage lang die Messe abgelaufen und habe mich nur für Büro-LED-Leuchten interessiert, wollte schauen, was der

**«Ich selbst bin der grösste Stressfaktor in der Unternehmung.»**





1-3 | AECOM Headquarter München,  
Bild links Sitzungszimmer  
4-5 | KESB Winterthur, neuer Behördensitz,  
RailCity Winterthur, Bild rechts Cafeteria



Markt hergibt. Das Ergebnis war frustrierend: nicht schön, nicht gut und unheimlich teuer. Konsequenz: Selber machen. Also habe ich eine normale Büroleuchte (4 x 55 Watt) genommen, bin zu einem auf LED-spezialisierten Hersteller in Winterthur gegangen, und wir haben bei einer guten Flasche Wein entschieden, eine LED-Stehleuchte namens JSL – Jan Schoch Leuchte – auf den Markt zu bringen. Aus der Nullserie mit 100 Stück ist eine Produktion mit inzwischen 2500 verkauften Exemplaren entstanden. Und klar ist es nicht bei der einen Jan Schoch Leuchte geblieben. Neu haben wir «My Chair» – einen Stuhl – entwickelt, der vom Start an ein Verkaufserreger war. Und ausserdem haben wir auch einen ganz banalen, aber sehr cleveren Garderoben-/Schirmständer lanciert. Einfach selber designt, entwickelt und vermarktet unter dem Label «by Schoch». Und wir haben noch mehr in der Pipeline. Die Veränderungen, die heute in der Bürowelt stattfinden, die workspace-Konzepte mit neuen Kommunikations- und Erholungszonen, sind so neu, so bewegend, dass das nur mit verschiedensten Netzwerkern möglich ist, die gemeinsam mit uns Ideen ausarbeiten und umsetzen. Das bedeutet: Wenn wir einen Kundenauftrag bearbeiten, steht immer als Erstes die Frage im Raum: Können wir das selber oder arbeiten wir mit unseren strategischen, starken Partnern zusammen?

Schliesslich ist das eine wahnsinnige Entwicklung, die wir, als Schoch-Gruppe da mitmachen. Unsere drei Unternehmen – Werkhaus, Büromaterial und Papeterie – sind zwar grundverschieden, haben sich aber gemeinsam weiterentwickelt und arbeiten überall da zusammen, wo es Sinn macht, wie zum Beispiel bei der IT, der Telefonie, im HR/Personalwesen sowie im Finanz- und Rechnungswesen.

«Wir sind also überall gut aufgestellt, um auch für zukünftige Herausforderungen gewappnet zu sein. Es ist ganz einfach spannend.»

jan.schoch@schochgruppe.ch | werkhaus.ch | by-schoch.ch

Das Gespräch führte Sigrid Hanke. Fotos: Werkhaus Schoch





6



8



7

6-7 | Kantine und Ruhezone, Google München

8 | JSL Stehleuchte by-schoch



11



9



12



10

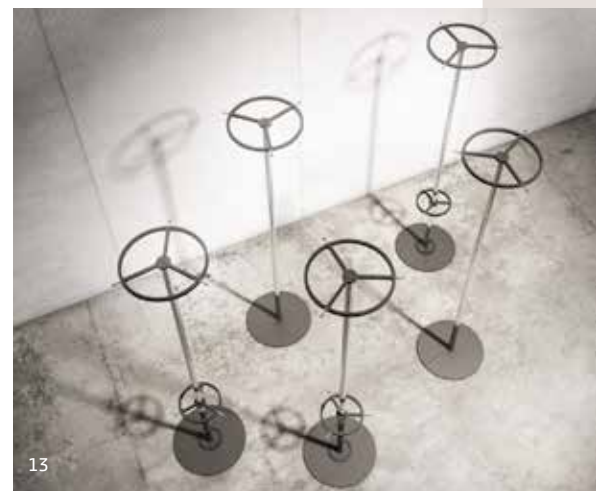
9 | drum'box für fokussiertes Arbeiten, Ergodata

10 | rail'cab Zugsabteil fürs Büro, Ergodata

11 | Schoch Werkhaus von aussen und innen

12 | my-chair Drehstuhl und Hocker, by-schoch

13 | Radius, der unauffällige Garderobenständler, by-schoch



13