

WER HAT'S ERFUNDEN?

ODER WIE EINE CLEVERE IDEE DIE SANITÄR-
UND HEIZUNGSBRANCHE NACHHALTIG VERÄNDERTE.



ROHRINNENSANIERUNGEN | DAS ORIGINAL | SCHWEIZWEIT FÜHREND SEIT 1985

WER HAT'S ERFUNDEN?

Ein Interview mit Werner Näf, Unternehmer, Ingenieur und Gründer der Naef GROUP mit Sitz in Freienbach/SZ, über seine Erfindung, die Rohrinnensanierung im Sanitärbereich. Werner Näf veränderte die Sanitär- und Heizungsbranche nachhaltig, indem er vor über 40 Jahren damit begann, marode Trinkwasserleitungen von innen herzusanieren, anstatt sie komplett zu ersetzen. Im Gespräch erzählt er, wie er auf die Idee gekommen ist und dass es etliche Hürden zu überwinden gab, bevor diese bahnbrechende Technik so funktionierte, wie sie es heute tut.

Grüezi Herr Näf, Sie machen auf mich den Eindruck eines Menschen, der mit sich im Reinen ist. Ist das so?

Ja, das stimmt. Mir geht es wirklich gut. Ich bin gesund, habe eine wunderbare Familie und das Glück, dass meine Kinder den Wunsch hatten, in die Firma einzusteigen, um so die Naef GROUP in zweiter Generation weiterzuführen.

Sie sind ein erfolgreicher Unternehmer geworden. Glauben Sie, dass es manchmal auch Glück braucht, um im Geschäftsleben Erfolg zu haben?

Absolut, davon bin ich überzeugt. Doch das alleine reicht natürlich nicht aus. Wichtig ist auch, dass man beharrlich ist, neugierig bleibt und vor allem an das glaubt, was man macht.

Wie und wann ist Ihnen das Glück zu Ihrer Zeit als Unternehmer denn schon begegnet?

Nun, wenn ich von Glück spreche, dann meine ich damit auch, Menschen

getroffen zu haben, die im Laufe meiner Karriere als Unternehmer wichtig waren. Darunter waren viele, die mich unterstützt haben, aber es gab auch einige, die nur an ihren eigenen Vorteil dachten. Wenn man etwas aufbaut, gehören Fehlschläge dazu, genauso wie die Tatsache, dass man auf Personen trifft, die einen *über den Tisch ziehen wollen*, wie man so schön sagt. Meist jedoch bin ich mit einem blauen Auge



davongekommen. Wichtiger war aber, dass ich jedes Mal etwas dabei gelernt habe und ein Gefühl dafür entwickeln

konnte, wer es ehrlich meint und wer nicht.

Ist es korrekt, dass Sie bereits 1985 damit begonnen haben, sich mit dem Thema Rohrinnensanierungen zu beschäftigen?

Ja, das ist richtig. Ich war Inhaber eines Ingenieurbüros und hatte als erster ein Analyseprogramm für den Unterhalt und die Sanierungsplanung ganzer Netze auf Kommunalebene entwickelt. Zufällig, anlässlich einer Veranstaltung, sprach mich der Verwalter eines grossen institutionellen Immobilienbesitzers an und fragte, ob es nicht möglich wäre, Unterputzleitungen im Sanitärbereich zu sanieren statt zu ersetzen. Die Idee war interessant und ich erarbeitete daraufhin eine Studie, mit dem Ergebnis, dass es tatsächlich nichts dergleichen gab, dass wohl aber ein grosser Markt¹ dafür bestehen würde.

Wie ging es weiter?



¹ Bis Mitte der Achtzigerjahre gab es bei Leitungsproblemen im Sanitärbereich nur eine Lösung: den Totalersatz aller Trinkwasser führenden Leitungen. Das bedeutete, dass ein Heim für längere Zeit unbewohnbar war. Zudem war so eine Totalsanierung sehr kostspielig.





Gerätschaften für die Sanierung mit ANROSAN



Befüllen der Misch- und Dosiermaschine



Individuell abgestimmtes Abrasivgemisch

Die folgenden zwei Jahre suchte ich nach Lösungen und kam auf die Idee, die betroffenen Leitungen² innen sandzustrahlen und anschliessend neu zu beschichten. Unzählige Versuche waren nötig, bis ich endlich annehmbare Ergebnisse vorweisen konnte. Ich hatte ja absolutes Neuland betreten, selbst die Geräte und Maschinen, die wir für die Tests benötigten, wurden in Eigenregie entwickelt und hergestellt. Dank der Unterstützung eines Chemikers im freundschaftlichen Umfeld gelang es mir dann doch, eine funktionierende Rezeptur für die Beschichtung auf Epoxidbasis zu entwickeln. Diese wurde im Herbst 1987 vom Bundesamt für Gesundheit (BAG) für den Einsatz in Trinkwasserleitungen abgenommen. Zu meiner eigenen Überraschung gingen gleichzeitig erste

Lizenzen anfragen ein, zu einer Zeit als wir selber noch keine einzige «echte» Sanierung durchgeführt hatten. Fast gleichzeitig wurde mir auch ein Kaufangebot für meine neugegründete inter Techno AG unterbreitet. Die Offerte war verlockend, dennoch riet mir eine innere Stimme, nicht zu verkaufen. Auch diese Entscheidung war glücklich gewählt, denn die Erfolgsgeschichte hatte ja im Grunde erst richtig begonnen.

Dann haben Sie es nicht bereut, drangeblieben zu sein?

Hand aufs Herz, es hat schon Tage gegeben, da habe ich mich gefragt: Wofür das Ganze? Doch wie gesagt, Fehlschläge gehören dazu, und fällt man hin, rappelt man sich halt wieder auf. Dennoch, die Anfänge waren nicht

einfach. Die allererste Demosanierung beispielsweise, vor den einflussreichsten Liegenschaftsverwaltern aus dem Raum Zürich, ging vollends in die Hose.

Was war geschehen?

Das wussten wir zuerst auch nicht, doch mit jedem Rückschlag haben wir anschliessend auch die Technologie besser verstanden. Oftmals ging es nach dem Motto: kleine Ursache, grosse Wirkung.

Offensichtlich haben Sie aber dann eine Lösung für das Problem gefunden.

Genau. Das ist dann die Beharrlichkeit, die wichtig ist, damit man weitermacht. Umfallen, aufstehen, weitergehen – bis man wieder umfällt und so fort. Wir haben dadurch un-



² Wasserleitungen aus Eisen leiden mit der Zeit unter Korrosion, Verkalkung und Verkrustung. Bei Mischinstalltionen mit Kupfer und Kunststoff ist noch grösere Vorsicht geboten, denn sie benötigen besondere Beachtung. Oft ist das Wasser dann rostig oder der Wasserdruk ist zu tief. Im schlimmsten Fall kann es sogar sein, dass eine Leitung irgendwo leckt, was zur Folge hat, dass sich gesundheitsschädlicher Schimmelpilz an den Wänden bilden kann.





Gerätschaften für die Sanierung mit dem HAT-System / Mitarbeiter beim Sandstrahlen und anschliessenden Beschichten der Leitungen

glaublich viel gelernt, denn jede Sanierung war anders. Die Gegebenheiten waren nie dieselben. Jedes Objekt war quasi ein Sonderfall.

Sie haben vorhin etwas von Lizenzanfragen erwähnt. Was hatte es damit auf sich?

Stellen Sie sich vor, bereits nach kurzer Zeit hatten wir Lizzenzen an über dreissig Firmen in Europa und Nordamerika vergeben. Auch in der Schweiz fungierte die inter Techno AG nur noch als Lizenzgeberin und Engineeringbüro.

Hat das gut funktioniert?

Am Anfang schon, doch nach einiger Zeit spalteten sich gewisse Lizenznehmer ab. Sie kopierten und verfälschten das durchdachte und ausgeklügelte LSE-System, indem sie günstigere und vor allem nicht geeignete Beschichtungsmaterialien verwendeten. Es gab Schäden und kam zu Reklamationen. Nach einiger Zeit stellten wir fest, dass wir die Qualitätsicherung nicht mehr gewährleisten konnten. So haben wir uns schrittweise von der Lizenzvergabe zurückgezogen und damit begonnen, die Sanierung als Dienstleistung selber anzubieten.

Ein richtiger Entscheid?

Hundertprozentig! Nun waren wir wieder selber vor Ort, konnten an Details feilen, die Geräte und Prozesse optimieren und ganz wichtig: Wir lernten unsere Kunden und ihre Bedürfnisse wieder persönlich kennen. Vorher erfuhren wir alles nur noch auf indirektem Weg über unsere Lizenznehmer und mehr als einmal waren es bewusst Unwahrheiten, die uns zugetragen wurden. Jetzt war die Kommunikation wieder ungefiltert und direkt.

1999 wurde die Sanierungstechnologie auf Bodenheizungen ausgeweitet, HAT-System genannt. Wie kam es dazu?

Das war eher zufällig zustande gekommen. Einer unserer damaligen Nachbarn hatte eben auf über zweihundert Quadratmetern einen neuen Marmorfußboden verlegen lassen, als kurz darauf die Bodenheizung zu lecken begann. Ich erfuhr davon und schlug ihm vor, erstmals eine Sanierung der Heizungsleitungen von innen zu versuchen. Auch das hatte bis anhin niemand gewagt, denn die Rohrdurchmesser sind kleiner als bei Trinkwasserleitungen. Zudem sind die Leitungen teilweise bis zu hundert Meter lang und haben eine anspruchsvolle Geometrie, was eine Innenrohrsanierung noch schwieriger macht.

Und Ihr Nachbar ging darauf ein?

Ja, denn im Grunde gab es nichts zu verlieren. Die Alternative bestand lediglich darin, den Fußboden komplett aufzureißen und die Leitungen zu ersetzen, ein Unterfangen, das Monate gedauert hätte. Die Sanierung war ein Versuch. Wäre er nicht gelungen, was möglich gewesen wäre, hätte man halt am Ende eben doch aufreissen und ersetzen müssen.

Und, hat es funktioniert?

Ja, das hat es, und es war gleichzeitig der Startschuss zum HAT-System, mit dem wir nun seit über zwanzig Jahren höchst erfolgreich Bodenheizung sanieren.

Zurück zum LSE-System für die Sanierung der Trinkwasserleitungen. Im Jahre 2011 haben Sie ANROSAN³ eingeführt. Bis anhin wurde bei Trinkwasserleitungssanierungen mit Epoxidbeschichtungen gearbeitet, das hat sich im Grunde ja bewährt, weshalb also haben Sie mit der Entwicklung von ANROSAN begonnen?

Mitte der Neunzigerjahre kam der Verdacht auf, dass Bisphenol A, welches im Epoxidharz enthalten ist, zu einem gesundheitlichen Problem werden könnte. Ich erinnerte mich an



Ramon Näf | Geschäftsführung
HAT-Tech AG / Näf Tech AG



Sarah Näf | CFO, Geschäftskundenbetreuerin



Isabelle Näf | Buchhaltung

frühere Versuche, mit anorganischem Material zu beschichten, und begann mit Zement zu experimentieren. Zement ist jedoch ein enorm komplexes Produkt, das viel schwieriger zu verarbeiten ist, als man gemeinhin annehmen würde. Wieder kam mir der Zufall zu Hilfe, denn ich lernte den Manager eines internationalen Zementkonzerns kennen. Ich konnte ihn von meiner Idee überzeugen und er bot mir seine Hilfe bei der Entwicklung des Materials an. Das war überhaupt nicht selbstverständlich, denn die Mengen an Zement, die wir benötigten, waren homöopathisch im Vergleich mit dem Bedarf des Bauwesens. Die Entwicklungsphase von ANROSAN dauerte fünf Jahre. 2011 war das Produkt dann endlich marktreif. Zur ungefähr gleichen Zeit entschied das BAG, dass das Innenrohr einer Trinkwasserleitung wie eine Lebensmittelverpackung zu behandeln sei und somit kein Bisphenol A mehr ins Trinkwasser gelangen dürfe.

Heisst das, dass alle Rohre, die mit

Epoxidharz beschichtet wurden, Bisphenol A ins Trinkwasser abgegeben hatten?

Nein, gar nicht! Das Problem stellte sich erst, als frühere Lizenznehmer, aber auch Nachahmer unseres Systems, mit ungeeigneten Beschichtungsmaterialien zu arbeiten begannen. Was wir in jahrelanger Forschung entwickelt hatten und als Teil der Lizenzierungsvereinbarung verkauften, wollten einige plötzlich selber einkaufen, auf der Basis von billigen Produkten ab Stange. Daraus resultierte, dass deren Beschichtungsqualität nicht mehr mit der unsrigen zu vergleichen war. Und vor allem war sie nicht mit den Auflagen des BAG vereinbar. Wir haben daraufhin in Zusammenarbeit mit einem renommierten deutschen Labor ein Prüfverfahren definiert, welches nachwies, dass bei sachgerechter Verwendung unseres Beschichtungsmaterials kein Bisphenol A freigesetzt wird. Bis heute sind wir das einzige Sanierungsunternehmen, welches diesen Standard erreicht hat.

Wenn ich Sie richtig verstanden habe, ist das heute aber nicht mehr von Belang, denn die Naef GROUP saniert Trinkwasserleitungen nur noch mit ANROSAN, also auf Basis von Zement?

Ja, das ist korrekt.

Im Jahre 1999 stieg Ihr Sohn Ramon, der heutige Geschäftsführer der Naef GROUP, ins Unternehmen ein. Wie muss man sich die Zusammenarbeit von Vater und Sohn vorstellen?

Ramon lernte die Sanierung von der Pike auf. Wir arbeiteten jahrelang im Team und führten zusammen eine Menge Sanierungen durch. Er war an der kontinuierlichen Entwicklung der Prozesse und Gerätschaften massgeblich beteiligt und ist so zu einem Experten auf seinem Gebiet geworden.

Was 1985 zusammen mit Ihrer Frau Anneliese begonnen hatte, entwickelte sich zu einem echten Familienunternehmen, selbst Ihre beiden Töchter arbeiten in der Naef

³ Das bis anhin einzige Innensanierungssystem für Trinkwasserleitungen, für welches eine Konformität aus lebensmittelrechtlicher Sicht nachgewiesen werden konnte, ist das ANROSAN-Verfahren. Die verwendete Beschichtung, welche vereinfacht gesagt aus flüssigem Stein besteht, ist natürlich und anorganisch. Zudem wurde für ANROSAN in Zusammenarbeit mit der akkreditierten Zertifizierungsgesellschaft DIN CERTCO zusätzlich ein Zertifizierungsprogramm ausgearbeitet, anhand dessen der gesamte Fachbetrieb Näf Tech AG sowie die Kriterien des Sanierungsverfahrens hinsichtlich einer fachgerechten Sanierung beschrieben wurden. ANROSAN hat sämtliche Prüfungen erfolgreich bestanden.



Anneliese Naf / Mitglied des Verwaltungsrats

GROUP. Ist es nicht eine grosse Herausforderung, Geschäft und Familie so eng verknüpft zu haben?

Doch natürlich, es gibt auch immer mal wieder Diskussionen. Fünf Köpfe, fünf Meinungen, und zuweilen kann es auch mal sehr emotional werden, doch am Ende des Tages geht es darum, dass jeder mit dem anderen respektvoll umgeht. Auch dann, wenn etwas gesagt werden muss, das der andere vielleicht nicht gerne hört. Wissen Sie, mir und meiner Frau Anneliese, die grossen Anteil an unserer Erfolgsgeschichte hat, war es stets wichtig, die Kinder

nicht einfach nur in der Firma «unterzubringen». Es war an ihnen, sich für eine Stelle zu bewerben. Und sie mussten unten anfangen, denn nur so war zu erkennen, welches Potential sie hatten und an welcher Position sie sich optimal entfalten würden.

Sie selber hatten sich ja nach Ihrer Lehre als Sanitär- und Heizungsmeonteur im Betrieb Ihres Vaters die Sporen abverdient. Wurde vielleicht dort schon der Keim für eine Fortsetzung der Tradition eines Familienunternehmens gelegt?

Nein, absolut nicht! Ganz im Gegenteil. Es war mein Vater, der wollte, dass ich bei ihm arbeitete. Ich liess mich darauf ein, doch schon bald zeichneten sich Konflikte ab, denn während ich vor Ideen nur so sprudelte, hielt mein Vater am Bestehenden eisern fest und stemmte sich mit Vehemenz gegen jede Veränderung. Unsere Vorstellungen, wie sich das Geschäft entwickeln sollte, gingen diametral auseinander, und so verliess ich den

elterlichen Betrieb nach einiger Zeit und orientierte mich neu. Ich arbeitete hart, um eine Weiterbildung als Techniker an der Abendschule finanzieren zu können. Es war ein steiniger Weg, doch es lohnte sich, ihn zu gehen. Wenn ich heute zurückblicke, hätte ich nie gedacht, dass meine spätere Erfindung die Sanitär- und Heizungsbranche grundlegend verändern würde.

Nun der Blick nach vorne. Sie haben sich aus der operativen Geschäftsführung zurückgezogen. Ist Ihnen manchmal nicht langweilig?

(Werner Naf lacht) Während keiner Sekunde! Ich bin ja immer noch in etliche Projekte eingebunden und im Verwaltungsrat der Naef GROUP. Darüber hinaus unterstütze ich die Personen, die unsere Technologien kontinuierlich weiterentwickeln und das Qualitätsmanagement betreuen.

Und wie sehen die geschäftlichen Perspektiven aus? Wohin entwickelt sich die Naef GROUP?

MEILENSTEINE IN DER GESCHICHTE DER NAEF GROUP

1985	1987	1999	2011
Gründung des ersten unabhängigen Netzwerk- Engineeringbüros für Versorgungs- und Entsorgungsnetze der öffentlichen Hand.	Patentierung des LSE- Systems zur Innensanierung von Trinkwasser führenden Leitungen im Gebäude.	HAT-System - Markteinführung des ersten Rohrinnensanie- rungssystems für Bodenheizungen.	ANROSAN - Markteinführung des ersten Beschichtungs- systems auf rein mineralischer Basis für Trinkwasser fü- rende Leitungen.

Unsere Kinder machen einen Superjob und ich bin absolut davon überzeugt, dass sie die Naef GROUP mit Elan und innovativen Ideen in die Zukunft führen werden. Unser Netzwerk wird schweizweit vergrössert. Erst vor Kurzem haben wir im Welschland eine Niederlassung gegründet und einen Stützpunkt im Mittelland eröffnet. Diese Entwicklung soll weitergehen, jedoch so behutsam, dass wir nicht denselben Fehler machen wie damals mit den Lizenzvergaben. Ich will damit sagen, wir dürfen die Qualitätskontrolle unserer Dienstleistung nie mehr aus den Händen geben, sonst ist die Einhaltung des enorm hohen Standards, den wir bei jeder Sanierung anstreben, nicht mehr gewährleistet.

Eine letzte Frage, Herr Naf. Das Logo der Naef GROUP hat die Farbe grün. Ist das Zufall oder Absicht? Schliesslich würde die Farbe Blau, welche als Sinnbild für Wasser steht, doch auch ganz

gut passen.

Rot und Blau sind oft die Farben der Sanitär- und Heizungsbetriebe. Wir wollten uns bewusst nicht mit diesen in Konkurrenz stellen, denn sie sind unsere Partner. Vor allem auch bei der Einfräsetechnik⁴ arbeiten wir eng mit den ortsansässigen Heizungsmeiteuren zusammen. Doch zurück zu Ihrer Frage. Grün passt sehr gut zu unserer Kernkompetenz, schliesslich ist unsere Dienstleistung höchst nachhaltig. Früher, als es weder das HAT-System noch ANROSAN gab, wurde jeweils viel Bausubstanz vernichtet, indem Böden aufgespitzt, alte Leitungen herausgerissen und neue verlegt wurden. Dank dem HAT-System und ANROSAN sind nachhaltige und dauerhafte Sanierungen möglich. Ein wichtiger Beitrag für Umwelt und Ressourcen. Dazu möchte ich auch noch erwähnen, dass wir seit 2015 CO₂-neutral arbeiten, angelehnt an die ISO-Norm 50001. Sie sehen, die Farbe Grün passt.



⁴ Die Einfräsetechnik ist die effiziente, saubere und günstige Art, nachträglich eine Bodenheizung, zu installieren oder eine bestehende Bodenheizung, die nicht mehr saniert werden kann, zu ersetzen.

Herr Naf, vielen Dank für das Gespräch. Wir wünschen Ihnen weiterhin alles Gute.



2014

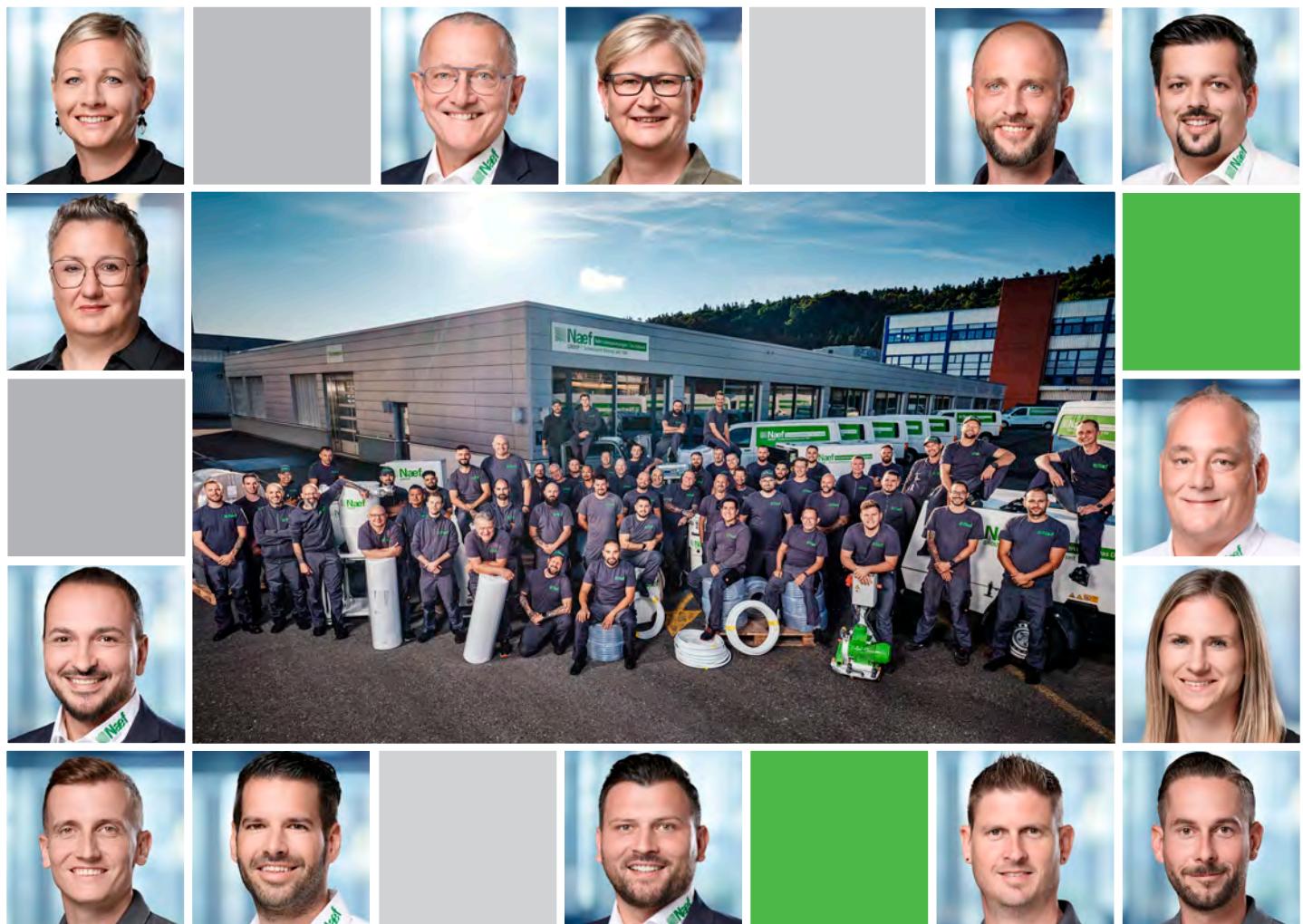
Seit 2014 verfolgen wir ein Energiemanagement, welches sich an die Norm ISO 50001 anlehnt. Damit nehmen wir eine Vorreiterrolle in Sachen Klimaschutz ein.

2025

Das Schweizer Familienunternehmen feiert sein 40-Jahr-Jubiläum und blickt auf eine Geschichte voller Innovationen und Erfolge zurück.

Die Naef GROUP aus Freienbach im Kanton Schwyz ist ein echtes Schweizer Familienunternehmen. Seit 1985 kümmern sich über achtzig Mitarbeitende um den Erhalt wasserführender Leitungen in Gebäuden. Die Naef GROUP ist vielfach zertifiziert und wurde mehrfach ausgezeichnet.

KONNTEN WIR SIE VON UNS ÜBERZEUGEN?



Naef GROUP

HAT-Tech AG | NäfTech AG
Wolleraustrasse 15N
8807 Freienbach

Tel. 044 786 79 00
www.naef-group.com
info@naef-group.com

 **Naef** Rohrinnensanierungen | Das Original
GROUP | Schweizweit führend seit 1985