

Mai 4/2006

LEADER®

Das Unternehmermagazin für den Wirtschaftsraum Espace Mittelland

LEADER - Das Unternehmermagazin für Espace Mittelland | www.leadermagazin.ch

ImmoPuls

Eine LEADER Special Edition zum Immobilienstandort Espace Mittelland | Mai 2006





Die Hypothek, die Ihre Bedürfnisse ins Zentrum stellt.

UBS finanziert mehr Eigenheime als jede andere Bank in der Schweiz. Vielleicht weil wir grossen Wert auf eine sorgfältige und umfassende Beratung legen. Im Gespräch mit Ihnen finden wir gemeinsam die Finanzierungslösung, die genau zu Ihren Bedürfnissen passt und Ihnen damit Sicherheit gibt. Abgestimmt auf Ihre Risikobereitschaft, Ihre finanzielle Situation und das aktuelle Zinsumfeld. Ob es um eine neue oder um eine bestehende Finanzierung geht, reden Sie doch in Ruhe mit Ihrem UBS-Berater. Weitere Informationen erhalten Sie bei UBS AG, Bubenbergplatz 3, 3011 Bern, Telefon 031-336 22 66 sowie bei allen anderen UBS Geschäftsstellen.

www.ubs.com/hypo



Basis für einen gesunden Wirtschaftsraum



Impressum Magazin LEADER

Verleger:	Natal Schnetzer
Redaktion:	Stefan Millius (Leitung) Marcel Baumgartner (Stv.) Michèle Widmer Dr. Stephan Ziegler Andrea Brülisauer Susi Zihler
Bildredaktion:	Marcel Baumgartner (Leitung) Jorma Müller Marcel Baumgartner
Titelbild:	Marcel Baumgartner
Redaktionsanschrift:	wortwerk Medien GmbH Neugasse 20 9000 St. Gallen Tel. 071 226 11 77 info@wortwerkmedien.ch www.wortwerkmedien.ch
Herausgeberin und Verlag:	MetroComm AG Gutenbergstrasse 26 3011 Bern Tel. 031 381 35 70 Fax 031 381 35 71 leader@metrocomm.ch www.metrocomm.ch
Verlagsleitung:	Natal Schnetzer
Objektleitung:	Willi Tobler
Layout/Satz:	MetroComm AG Nina Germann Zürcherstrasse 170 9014 St. Gallen satz@metrocomm.ch
Anzeigenmarketing:	MST MediaService Tobler Willi Tobler Sägegasse 2 3110 Münsingen Tel. 031 722 09 52 Fax 031 722 09 53 w-tobler@bluewin.ch
Marketingservice/ Aboverwaltung:	Irene Hauser
Abopreis:	Fr. 60.– für 8 Ausgaben
Produktion:	Druckerei Flawil

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

Wo gebaut wird, da geht etwas voran. Ganz egal, ob Raum für Wohnen oder Gewerbe und Industrie entsteht: Eine florierende Bauwirtschaft ist ein Indikator dafür, dass wieder investiert wird. Das muss nicht nur das Baugewerbe freuen, sondern jeden, der auf den Aufschwung hofft.

Natürlich muss jeder Investor, jedes Unternehmen selbst den Entscheid zu Gunsten eines Aus- oder Neubaus fällen. Ist das aber einmal geschehen, liegt der Ball bei den Behörden auf kantonaler und kommunaler Ebene. Sie sind aufgefordert, Baugesuche schnell und unkompliziert abzuwickeln und sich im Zweifelsfall für und nicht gegen das Projekt zu entscheiden. Natürlich bleibt den Verwaltungen nichts anderes übrig, als bei diesem Prozess den Rechtsweg zu beachten. Aber wann immer es möglich ist, den gesunden Menschenverstand vor bürokratische Schranken zu setzen, muss das geschehen – zum Wohl der Wirtschaft dieser Region.

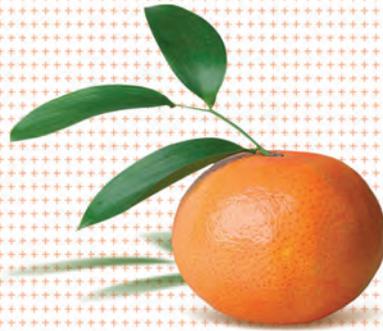
Die Anzeichen stehen gut im Espace Mittelland. Eine ganze Reihe grösserer Bauvorhaben steht in der Realisierung, anderes steckt in der Planungsphase. Die verschiedenen Wirtschaftsförderungen tun ihr Möglichstes, im Fall von Neuansiedlungen die vorhandenen Baulandressourcen aktiv zu vermarkten und so den anderen Regionen zuvor zu kommen. Hier wurde erkannt, dass passives Warten bei der herrschenden Konkurrenz unter den Kantonen und Gemeinden längst nicht mehr reicht.

Langfristig erfolgreich ist eine Standortpolitik dann, wenn alle Rädchen im Getriebe im Gleichtakt drehen. Es braucht Unternehmen, die zuzugs- oder ausbauwillig sind, Gemeinden, die sich aktiv um diese Betriebe mühen, Verwaltungen, die ihre Türen für die Wünsche der Unternehmen offen halten. Stimmen alle diese Voraussetzungen, so entscheiden sich künftig noch mehr Investoren und Betriebe dafür, im Espace Mittelland Wurzeln zu schlagen. Und das ist die Basis für einen gesunden Wirtschaftsraum.

Marcel Baumgartner
Chefredaktor



Jacky Gillmann, Präsident des Verwaltungsrates und CEO



Investition, die Früchte trägt.



Unsere Kunden auf dem Weg zum Erfolg zu begleiten ist unsere wichtigste Aufgabe. Wir gehen auf Ihre Bedürfnisse ein, beraten umfassend und entwickeln optimale Produkte. Deshalb legen wir bei der preisbewussten und termingerechten Betreuung von Bauwerken grössten Wert auf Qualität. Kontaktieren Sie uns – wir hören Ihnen gerne zu. Losinger Construction AG, +41 (0)58 4567 072, www.losinger.ch



Building solutions for a demanding world

MINERGIE®

Mehr Lebensqualität, tiefer Energieverbrauch
Meilleure qualité de vie, faible consommation d'énergie

**Besser bauen, besser leben.
Und auch in 20 Jahren noch modern.**



Ein MINERGIE®-Haus bietet mehr Lebensqualität bei markant tieferem Energieverbrauch. Natürlich können Sie auch schlechter bauen – aber warum sollten Sie?

Leben mit MINERGIE®

Telefon 0800 678 880
www.minergie.ch

Konkrete Beispiele belegen Bedeutung

Berner Wirtschaftsförderung gelingen Neuansiedlungen durch Standortattraktivität

Nicht nur in der Theorie ist die Bereitstellung passender Immobilien oder Grundstücke wichtig, um neue Firmen anzulocken. Denis Grisel, Leiter der Berner Wirtschaftsförderung, weist im Gespräch auf mehrere konkrete Fälle hin, bei denen Ansiedlungen dank der Vermittlung des optimalen Standorts zustande kamen.

INTERVIEW: STEFAN MILLIUS

BILD: ZVG.



Wie wichtig ist die Verfügbarkeit attraktiver Immobilien für die Standortattraktivität einer Region?

Denis Grisel: Die Verfügbarkeit attraktiver Immobilien spielt eine entscheidende Rolle, wenn alle anderen Rahmenbedingungen wie Steuern, Arbeitskräftepotential, Verkehr und so weiter stimmen. Bei der Ansiedlung der mexikanischen Firma CEMEX in Brügg bei Biel war die Liegenschaft «Solo» zum Beispiel ausschlaggebend für die Standortwahl.

Eine rasche Übersicht und Verfügbarkeit von Immobilien gilt als Standortvorteil. Wie steht es in Bezug darauf auf Ihre Region? Kommen Interessenten schnell und übersichtlich zu den relevanten Informationen?

Immobilien-Informationen sind jederzeit abrufbar auf unserer Liegenschafts- und Grundstück-Datenbank (www.berneinvest.com/immo). Diese Datenbank wird durch unsere Regionalpartner laufend aktualisiert.

Wie steht Ihr Kanton – vielleicht im Vergleich zur direkten Konkurrenz – punkto Verfügbarkeit von grossen überbaubaren Flächen, von grossem Gewerbe- und Industrieland, da?

Im Kanton Bern verfügen verschiedene Akteure über Landreserven: Private, Gemeinden und Burgergemeinden, der Kanton und sogar der Bund.

Der Kanton verfügt noch über einige Parzellen in Gewerbe- und Industriezonen. Er hat in den letzten Jahren viele Grundstücke veräussert. Er ist derzeit bestrebt, eigene Parzellen zu selektionieren, um sie für Industrie und Gewerbe bereit zu stellen.

Bei den Gemeinde-Grundstücken ist die Lage sehr unterschiedlich. Über Landreserven verfügen zum Beispiel Biel, Lyss und Thun.

Die Burgergemeinden besitzen Landreserven an verschiedenen Standorten im Kanton, so zum Beispiel in Lengnau und Münchenbuchsee.

Private haben grössere Landreserven in diversen Regionen des Kantons, zum Beispiel in Niederwangen. Der Kanton steht überdies mit dem Bund (VBS) in Verhandlungen zur optimierten Nutzung von attraktiven Grundstücken für Industrie und Gewerbe.

Der Kanton kann nur Leitlinien vorgeben, letztlich sind ja die Gemeinden für den Zonenplan auf ihrer Fläche zuständig. Wie läuft die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaftsförderung und Gemeinden, tragen die Gemeinden den Aspekten der Standortattraktivität aus Ihrer Sicht genügend Rechnung?

Die Zusammenarbeit mit den Gemeinden funktioniert in der Regel gut.

Sollen die Gemeinden Ihrer Meinung nach aktive Bodenpolitik betreiben, also beispielsweise Bauland erwerben und später an Interessierte veräussern?

Erfahrungsgemäss haben Gemeinden, die selbst eine aktive Bodenpolitik betreiben, die beste Ausgangslage.

Wenn ein Unternehmen an einem Standort interessiert ist, will es auch sicher gehen, dass sich ein Projekt dort in nützlicher Frist realisieren lässt. Wie schätzen Sie die behördlichen Verfahren in Ihrem Kanton ein, ist er in Bezug auf die Erteilung von Baubewilligungen und die weiteren Verfahrensschritte konkurrenzfähig?

Unsere Erfahrungen im Kanton Bern sind durchwegs positiv. Ein beispielhafter Fall ist die Ansiedlung des Conforama-Logistik-Zentrums in Niederbipp. Dort hat die Zusammenarbeit zwischen Investor, Wirtschaftsförderung und Gemeinde reibungslos und effizient funktioniert. Als Folge davon fielen die Bewilligungsfristen entsprechend kurz aus.

Wichtig ist die schnelle und optimale Zusammenarbeit

Der Solothurner Wirtschaftsförderer Urs Stuber im Interview

Wer als Standort attraktiv sein will, muss ein entsprechendes Immobilienangebot aufweisen können und dieses auch aktiv vermarkten. Urs Stuber, Leiter Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn, sagt im Gespräch, welche Strategie sein Kanton diesbezüglich eingeschlagen hat und wie sich die Massnahmen bereits ausbezahlt haben.

INTERVIEW: STEFAN MILLIUS

BILD: ZVG.

Wie wichtig ist die Verfügbarkeit attraktiver Immobilien für die Standortattraktivität einer Region?

Urs Stuber: Jedes Projekt wird irgendwann konkret realisiert. Und dazu braucht es naturgemäss Büro-, Produktions-, Lager- oder Verkaufsflächen. Je früher gute bestehende oder geplante Immobilien bzw. Bauland offeriert werden kann, desto besser!

Eine rasche Übersicht und Verfügbarkeit von Immobilien gilt als Standortvorteil. Wie steht es in Bezug darauf in Ihrer Region? Kommen Interessenten schnell und übersichtlich zu den relevanten Informationen?

Interessenten nach «kleineren» Objekten und Flächen empfehlen wir die Nutzung der vorhandenen, einschlägigen nationalen und regionalen Internet-Portale. Sei es als aktiv Suchender Inserent, oder als passiver Nachfrager bestehender Angebote. Eine eigene Datenbank bewirtschaften wir nicht beziehungsweise nicht mehr. Die Aktualität solcher Datenbanken kann durch kostenpflichtige Lösungen der Privatwirtschaft (die keine Kantonsgrenzen zu berücksichtigen haben) besser gewährleistet werden. Selbstverständlich arbeiten wir mit einigen dieser Datenbanken und Portale – zum Beispiel durch Verlinkungen – zusammen.

Interessenten nach grösseren Flächen beziehungsweise für bedeutendere Projekte betreuen wir von Anfang an aktiv und selber durch die Wirtschaftsförderung im Sinne unserer «one-stop-agency». Das heisst: Wir suchen Bauland oder konkrete Immobilien (und übrigens auch andere massgeschneiderte Lösungen) gezielt nach den Kriterien, Anforderungen und Wünschen des Investors beziehungsweise für zur optimalen Realisierung des Projektes.

Wie steht Ihr Kanton – vielleicht im Vergleich zur direkten Konkurrenz – punkto Verfügbarkeit von grossen überbaubaren Flächen, von grossem Gewerbe- und Industrieland, da?

Mit gewissen ausländischen Standorten kann in der Schweiz wohl kein Kanton echt konkurrenzieren. In Zentral-Osteuropa, in Asien und in zahlreichen andern Ländern werden Industriegrundstücke heute mehr und mehr stark subventioniert und erst noch in (steuerlich) privilegierten Arbeits- oder Sonderzonen angeboten. Innerhalb der Schweiz steht der Kanton Solothurn allerdings sehr gut da. Wir haben in sämtlichen Zentren von kantonaler oder überregionaler Bedeutung beträchtliche, eingezonte und erschlossene Baulandreserven. In Grenchen beispielsweise ist zusammenhängendes Industrieland von über 300'000 Quadratmetern verfügbar, und das direkt am Autobahnzubringer und Regionalflughafen.

Mit der Eröffnung der A5 ist die Nachfrage und erfreulicherweise auch die Zahl der realisierten Ansiedlungen und geplanten Projekte dort stark gestiegen. Das «positive Problem» der knappen Landreserven dürfte sich bereits in wenigen Jahren wieder abzeichnen, womit uns bald eine weitere erfreuliche Herausforderung bevorstehen wird: Die Erweiterung der Arbeitszone Grenchen-Süd beziehungsweise von dortigen Baulandreserven.

Der Kanton kann nur Leitlinien vorgeben, letztlich sind ja die Gemeinden für den Zonenplan auf ihrer Fläche zuständig. Wie läuft die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaftsförderung und Gemeinden, fragen die Gemeinden den Aspekten der Standortattraktivität aus Ihrer Sicht genügend Rechnung?

Selbstverständlich hat jede Gemeinde zuallererst ein Eigeninteresse, sich als attraktiven Wohn- und Arbeitsort zu positionieren. Nun, Sie sehen, bereits diese doppelte Zielsetzung (attraktiver Wohn- und Arbeitsort) birgt das Potenzial eines Zielkonfliktes in sich. Jede Zonenplan- und Baulanderweiterung muss deshalb vorerst auf kommunaler Seite sorgfältig vorbereitet, entwickelt und abgewogen werden. Vor den eigentlichen Zonenplänen erarbeiten Gemeinden heute oft Entwicklungsleitbilder. Weniger

verbindlich, aber doch mit klaren Visionen und Zielsetzungen können Bevölkerung, Behörden aber auch ansässige Betriebe vielleicht ohne in der Gemeinde stimmberechtigte Eigentümerschaft, sich gemeinsam an der Gemeindeentwicklung beteiligen. Wir sind hier in einem guten Dialog mit den Gemeinden und selbstverständlich mit dem Kantonalen Raumplanungsamt.

Gerade wenn es um einzelne, grössere Bauprojekte geht, ist die optimale und schnelle Zusammenarbeit zwischen Investor, Grundeigentümern, Gemeindebehörden, Bevölkerung und Kanton besonders wichtig. Am Beispiel des Briefzentrums in Härkingen haben wirklich alle am gleichen Strick und in die gleiche Richtung gezogen, womit das Projekt in Rekordzeit geplant und bewilligt werden konnte und jetzt realisiert wird. Bei einem weiteren Grossprojekt, dem «HVZ» (Holzverarbeitungszentrum mit Grosssägerei) in Luterbach hoffen wir ebenfalls auf eine baldige Realisierung.

Sollen die Gemeinden Ihrer Meinung nach aktive Bodenpolitik betreiben, also beispielsweise Bauland erwerben und später an Interessierte veräussern?

Natürlich gehört es nicht zu den staatlichen Aufgaben, eine aktive Bodenpolitik zu betreiben. Dennoch begrüssen wir es, wenn Gemeinden ihre Entwicklung nicht nur mittels Leitbild und Planungsinstrumenten, sondern auch als Grundeigentümer wahrnehmen. Der Kanton macht dies in beschränktem Ausmass auch. Gerade in der jüngsten Vergangenheit konnten einige namhafte Projekte dank eigenem Land oder der aktiven Beteiligung des Kantons an der Landbeschaffung im Kanton Solothurn angesiedelt werden. Bei der in der Schweiz naturgemäss grossen Zerstückelung des Bodens haben Sie oft für zusammenhängende Bauparzellen von 10'000 Quadratmetern bereits mehrere Grundeigentümer, darunter oft auch Erbgemeinschaften mit teilweise sehr heterogenen Interessen. Nicht zu



reden von den oft auch noch komplexen landwirtschaftlichen Pachtverhältnissen. Sie können sich vorstellen, welche unterschiedlichen Interessen (und Preisvorstellungen) angemeldet werden, sobald ein konkreter Kaufinteressent ein Projekt realisieren möchte. Hier kann die Gemeinde beziehungsweise der Kanton im übergeordneten Interesse und projektunabhängig und vorausschauend in der Tat eine wichtige Aufgabe übernehmen.

Um nochmals auf das Briefzentrum zurückzukommen: Der Kanton Solothurn hat über 100'000 Quadratmeter Land, welches für das Projekt der Post benötigt werden, von acht Grundeigentümern abgekauft und stellt dieses der Post im Baurecht zur Verfügung. Dies ist ein interessantes Modell einer für alle Beteiligten guten Lösung.

Wenn ein Unternehmen an einem Standort

interessiert ist, will es auch sicher gehen, dass sich ein Projekt dort in nützlicher Frist realisieren lässt. Wie schätzen Sie die behördlichen Verfahren in Ihrem Kanton ein, ist er in Bezug auf die Erteilung von Baubewilligungen und die weiteren Verfahrensschritte konkurrenzfähig?

Da haben Sie natürlich recht! Schnelligkeit und «time-to-market» gilt natürlich auch für die staatlichen Dienstleistungen und dazu zählen selbstverständlich auch die Bewilligungsverfahren. Wir haben hier im Kanton Solothurn gleich drei Vorteile:

Erstens werden Zonenplanänderungen, Nutzungsplanverfahren und Gestaltungspläne nach solothurnischem Baugesetz durch den Gemeinderat bzw. die Baukommission genehmigt und durch Regierungsratsbeschluss rechtskräftig. In den meisten anderen Kantonen befindet die Gemeindeversammlung über

diese Planungsinstrumente. Mit diesen einfacheren Beschlussverfahren sind wir deutlich (und nachweislich!) schneller als einige unserer Nachbarkantone.

Zweitens ist die Zusammenarbeit zwischen den involvierten Departementen und Ämtern durch eine klar definierte Verfahrensordnung eindeutig geregelt. Zudem wird für jedes amtsübergreifende Projekt ein Projektleiter bestimmt.

Drittens ist die Zusammenarbeit zwischen Investor, Gemeinde, Kantonalen Verwaltung und Regierungsrat durch die Überschaubarkeit des Kantons und die kundennahe «Verwaltungsstruktur» sehr direkt und dadurch auch effizient. Prozesse und Verfahren werden von Anfang an partnerschaftlich angegangen, womit im Kanton Solothurn nicht nur gute sondern auch schnelle Lösungen garantiert werden.

Anzeige



BOSCH

SIEMENS

GAGGENAU

Neu: Grosse Küchengeräte-Ausstellung in Bern

Lassen Sie sich kompetent beraten.



**Öffnungszeiten: Dienstag bis Freitag 13.30 – 17.30 Uhr
auch samstags geöffnet von 09.00 – 13.00 Uhr**

**BSH Hausgeräte AG
Steigerhubelstrasse 3
3008 Bern**

Tel. 031 398 28 48
Fax 031 398 28 39
ch-info.hausgeraete@bshg.com

Der 51-jährige Ueli Winzenried ist Betriebsökonom HWV und war zwischen 1980 und 1999 in leitender Führungsfunktion bei der F. Hoffmann-La-Roche AG im In- und Ausland tätig. Stationen waren Lima/Peru (Marketingleiter), Seoul/Korea (Divisionsleiter Pharma), Athen/Griechenland (Geschäftsführer der Tochtergesellschaft). Vier Jahre lang leitete er als Direktor und Mitglied der Divisionsleitung Diagnostics den Geschäftsbereich International bei Roche in Basel. Seit 1. Mai 1999 ist er Vorsitzender der Geschäftsleitung der Gebäudeversicherung Bern (GVB).



Unsere Basis ist die Solidarität

Im Gespräch mit Ueli Winzenried, Gebäudeversicherung Bern

Seit sieben Jahren ist Ueli Winzenried als Vorsitzender der Geschäftsleitung der Gebäudeversicherung Bern (GVB) im Amt. Im Gespräch sagt er, wieso das Monopol in diesem Bereich Sinn macht, weshalb die Gebäudeversicherung mit einer schlanken Struktur arbeiten kann und wie mit schwarzen Schafen im Versicherungsbereich umgegangen wird.

INTERVIEW: STEFAN MILLIUS

BILDER: GVB

Die Gebäudeversicherung Bern verfügt in ihrem Bereich über ein Monopol. Ein typischer Unternehmer reagiert auf diesen Begriff oft mit Ablehnung. Wie begründen Sie ihm gegenüber, dass hier nicht der Wettbewerb spielen soll?

Ueli Winzenried: Die Basis des Gebäudeversicherungsmonopols ist die Solidarität. Das heisst, die GVB haftet unbeschränkt für Feuer- und Elementarschadenversicherung an Gebäuden im Kanton Bern zu kostengünstigen Prämien. Von besonderer politischer und volkswirtschaftlicher Bedeutung ist dabei der angemessene Ausgleich von guten und schlechten Risiken. Dadurch erfüllt das Gebäudeversicherungsmonopol eine wichtige sozial- und regionalpolitische Funktion. Zudem investiert die GVB rund 30 Millionen Franken jährlich für die Brandsicherheit und leistet damit einen Beitrag zur öffentlichen Sicherheit.

Viele Gebäudeversicherungen weisen darauf hin, dass sie aufgrund des Verzichts auf Akquisition, Werbung usw. eine sehr schlanke Administration haben. Wie sieht das im Fall Bern aus?

Dies spielt in der Tat bei der GVB eine wichtige Rolle. Ein Vergleich der Versicherungsprämien zwischen der GVB und den Privatversicherungen in den monopolfreien Kantonen zeigt denn auch, dass die GVB-Prämie rund 30 bis 50 Prozent tiefer liegt. Wenn die GVB es nicht mehr schafft, eindeutig «Preisleader» zu sein, muss die Frage der Aufhebung des Monopols zwingend gestellt werden.

Im letzten Jahr musste die GVB vor allem wegen der Hochwasserkatastrophe 49 Millionen Franken Rückstellungen für ein ausgeglichenes Resultat einsetzen. Wie viele solcher Rekordjahre können Sie verdauen? Und ab

Hochwasserkatastrophe (hier bei Brienz): Fast 50 Millionen Franken mussten die GVB zur Deckung der Schäden aus den Rückstellungen nehmen.



wann helfen nur noch Prämien erhöhungen?

Eine Schadenpotenzialstudie des geowissenschaftlichen Büros Geo7 und der SwissRe vom Jahr 2001 hat ergeben, dass die GVB mit einem grösstmöglichen Jahresschaden von rund 600 Millionen Franken rechnen muss. Ein Hagelgewitter über Bern, ähnlich dem Ereignis in Laupen im Jahr 1999, hätte diese Schadenlast zur Folge. 2005 betrug die Gebäudeschäden knapp 390 Millionen Franken. Dank dem effizienten Rückversicherungssystem, mit Reserven, Rückversicherung und dem Solidaritätsfonds der 19 Gebäudeversicherungskantone, kann ein extremes Schadenjahr wie 2005 verkraftet werden. Bei zwei solchen aufeinander folgenden «Rekordjahren» müsste vermutlich über eine Prämienhöhung diskutiert werden.

Als Reaktion auf die erwähnte Katastrophe hat die GVB eine Präventionsstiftung ins Leben gerufen, die präventionswirksame Vorhaben von Hauseigentümern finanziell unterstützt. Wie sind die ersten Reaktionen ausgefallen?

Primär war das Medienecho nach der Ankündigung sehr positiv. Die Bernische Stiftung zur Prävention von Gebäudeschäden wird im April 2006 die operative Tätigkeit aufnehmen. Inzwischen wurden bereits ca. 500'000 Franken für rund 250 Projekte beantragt und grösstenteils freigegeben. Die GVB rechnet nach Bekanntwerden mit einem zunehmenden Interesse. Die Investitionen dürften sich selbstverständlich erst bei einem nächsten Ereignis bezahlt machen, wenn damit grössere Schäden vermieden werden konnten.

Stichwort Versicherungsbetrug: Welche Rolle spielt dieser im Alltag der GVB?

Selbstverständlich gibt es überall schwarze Schafe, sowohl unter den Gebäudeeigentümern wie bei den Handwerksbetrieben, die Wiederherstellungsarbeiten ausführen. Mit einem entsprechenden Controlling versucht die GVB, solche Fälle zu erkennen. Dazu trägt auch unser Milizsystem mit den nebenamtlichen Schätzungsexperten bei. Diese Fachleute aus der Baubranche sind in den jeweiligen Regionen tätig und kennen die entsprechenden Preise und Gegebenheiten.

Immer mehr wird im MINERGIE®-Standard gebaut

Der Baustandard MINERGIE, steht für mehr Komfort, tieferen Energieverbrauch und längere Werterhaltung. Rund 5500 Gebäude wurden bereits nach dem Baustandard der Zukunft erstellt oder modernisiert. Ein Gespräch mit Franz Beyeler, Geschäftsführer MINERGIE®.



INTERVIEW: SELINA BACKES

FOTOS: ZVG

Durch was unterscheidet sich ein MINERGIE,- von einem konventionell gebauten Haus?

Das MINERGIE,-Haus bietet drei Vorteile: Komfortlüftung, weniger Energiekosten, bessere Werterhaltung. Die Komfortlüftung führt automatisch und permanent frische Luft in die Wohnräume. Im Wärmetauscher wird die abgekühlte verbrauchte Zimmerluft auf Raumtemperatur vorgewärmt. Dadurch wird viel Heizenergie gespart, wodurch sich der MINERGIE,-Standard auszeichnet.

Wie hoch ist die Einsparung?

Für Warmwasser macht der Wärmebedarf bei einem normalen Einfamilienhaus etwa einen Fünftel des gesamten Energieverbrauchs aus und vier Fünftel braucht es für das Heizen. Ein MINERGIE,-Haus braucht nur einen Fünftel der Energie eines Normalhauses. In Zahlen: ein konventionelles Haus mit Jahr 1970 oder älter braucht 20 Liter Heizöl pro Quadratmeter/Jahr, ein MINERGIE,-Haus 4 Liter pro Quadratmeter/Jahr.

Gibt es noch weitere Vorteile eines MINERGIE,-Hauses?

Viele Banken bieten günstigere Hypotheken für MINERGIE,-Häuser und auch Kantone fördern diesen Standard. Zudem hat die BKW für MINERGIE,-Hausbewohnern den speziellen günstigen Stromtarif '1to1energy easy minergie'.

Wie hoch sind die Mehrkosten für ein MINERGIE,-Haus?

Je nach Bauart liegt der Mehraufwand zur Erreichung des Standards bei zirka 6 Prozent.

Wie erfolgt der MINERGIE,-Nachweis?

Wir prüfen den Energienachweis, der für jeden Antrag zur Zertifizierung nötig ist. Die Ausführungskontrolle erfolgt durch den Architekten oder Planer. MINERGIE, prüft stichprobenweise Bauten. Werden dabei grössere Differenzen festgestellt, kann der Verein das Label entziehen und Sanktionen gegen die Verantwortlichen ergreifen.

MINERGIE, ist seit längerem ein Begriff, nun ist die Rede von MINERGIE-P,. Was versteht man darunter?

Da sind die Anforderungen betreffend Isolierungen

und Qualität der Materialien sowie der Bauausführung noch höher, was sich aber nur minim - und je länger je weniger - auf die Baukosten auswirkt. Der Vorteil eines MINERGIE-P,-Hauses ist der noch geringere Energieverbrauch: nur noch 3 Liter Heizöl pro Quadratmeter/Jahr.

Wie gefragt ist der MINERGIE,-Standard im Bereich gewerblicher Bauten?

Im Bereich Dienstleistungsbau werden schon rund 20 Prozent und im Bereich Wohnen 12 Prozent aller Neubauten nach MINERGIE,-Standard erstellt.

Hat die aktuelle Feinstaubdebatte dem Thema MINERGIE, geholfen?

Da liegt ein weiterer grosser Vorteil von MINERGIE,-Häusern: In der Lüftung kann der Feinstaub zurückgehalten und zudem können auch Pollenschutzfilter eingebaut werden. Mit anderen Worten: In einem MINERGIE,-Haus haben wir immer frische gesunde Luft.

Design und Funktionalität für Anspruchsvolle

Im Gespräch mit Claude Hofer, CEO der Möbelfabrik Fraubrunnen AG

Claude Hofer, CEO der erfolgreichen Möbelfabrik Fraubrunnen AG sagt im Interview, weshalb sein Unternehmen trotz Ikea und co. so erfolgreich ist, welche Produkte in Zukunft in sind und wie sein Geschäft in Zukunft aussehen wird.



INTERVIEW: SELINA BACKES
BILDER: ZVG

Während es in vielen Betrieben eher harzig läuft und die wirtschaftliche Lage in den vergangenen Jahren auch nicht gerade rosig war, muss die Möbelfabrik Fraubrunnen sogar ausbauen. Wie erklären Sie sich diesen Erfolg? Claude Hofer: Die in den vergangenen drei Jahren neu entwickelten, designorientierten Möbelkollektionen sind im Markt sehr erfolgreich und erfordern eine markante Ausweitung der Produktionskapazitäten.

Wann wird der Erweiterungsbau fertig gestellt sein? Was sind die Auswirkungen auf den gesamten Betrieb?

Seit Anfang November 2005 wird mit Hochdruck an diesem Erweiterungsbau gearbeitet. Die neuen Produktionshallen – 6300 Quadratmeter auf drei Etagen – werden mit teilweise neuen, modernsten maschinellen Anlagen und einem optimierten Produktionslayout im Sommer 2006 in Betrieb genommen. Für das Unternehmen ist das ein wichtiger Meilenstein. Die Lieferfristen können damit verkürzt, die Effizienz bei den Fertigungsprozessen noch mehr gesteigert und die Qualitätssicherung verbessert werden.

Gerade in der heutigen Zeit mit Ikea, Conforama und Co. ist es nicht selbstverständlich, dass sich ein Schweizer Unternehmen auf diesem harten Markt bewähren kann. Was schätzen die Kunden an Ihren Produkten?

Unsere Kunden suchen nicht Möbel, welche in Massen hergestellt werden. Vielmehr bieten wir ihnen individuelle Einrichtungslösungen mit aussergewöhnlichen, innovativen Produkten in einer klaren Formensprache und neuartigen funktionellen Werten.

Was können Sie bieten, was ein Billiganbieter nicht kann?

Für uns steht der Kunde mit seinen individuellen Wünschen im Zentrum. Mit unseren Einrichtungskonzepten können wir wirklich auf die Wünsche des Kunden eingehen, so zum Beispiel mit einer vielseitigen Material- und Farbauswahl innerhalb einer Modellkollektion oder auch mit gewissen Massänderungen. Zudem verfügen wir über eine hohe Fertigungskompetenz für anspruchsvolle, komplexe Möbelsysteme.

Im Möbelmarkt ist Kreativität und Innovation ein wichtiger Faktor. Was ist das Innovative an Ihren Möbel-Kreationen?

Nebst der klaren und schlichten Formensprache bieten unsere Produkte auch neuartige, wählbare funktionelle Lösungen, sowie eine hohe Flexibilität durch verschiedene, untereinander kombinierbare Teilsysteme. Unsere neueste technische Innovation heisst 'Design Link System'. Im Möbel integrierte Infrarot-Komponenten ermöglichen die Bedienung von Videogeräten und Stereo-Anlagen mit der Fernbedienung, auch wenn sie sich hinter geschlossenen Fronten befinden.

Haben Sie für die kommende Zeit neue Möbelkreationen geplant?

Die Entwicklung neuer Modelle in unserem Unternehmen ist ein stetiger Prozess und eine grosse Herausforderung.



rung. Innovatives und kreatives Denken hat in unserem Unternehmen einen hohen Stellenwert und Tradition. Wir analysieren laufend den Markt, gehen auf neue Kundenbedürfnisse ein und setzen diese möglichst rasch um. Die kreativen Ideen entstehen im Produktentwicklungs-Team und werden dann effizient umgesetzt.

Können Sie einen Trend nennen, der in kom-mender Zeit aktuell sein wird?

TV-Flachbildschirme werden in Zukunft die Möblierung im Wohnzimmer stark beeinflussen und da können wir interessante ästhetische und funktionelle Lösungen anbieten.

Wo sehen Sie die Möbelfabrik Fraubrunnen AG in Zukunft?

Unser Ziel ist, die bereits erfolgreiche Marktposition beim Einrichtungsfachhandel – der Beratung, Lieferung und Montage ausführt – als kompetenter und leistungsstarker Partner noch weiter auszubauen. So wollen wir Wachstum generieren, was uns weiterhin ermöglicht, in moderne Infrastruktur zu investieren und auch neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Das Unternehmen in Kürze

Die Möbelfabrik Fraubrunnen AG gibt es seit 1912 und war bis Mitte der Achziger-Jahre für die Herstellung von klassischen Möbeln bekannt. 1986 übernahm Werner Hofer als Teilhaber in zweiter Generation das Unternehmen zu hundert Prozent und investierte danach in neue Strukturen und vor allem in die Entwicklung von neuen, modernen Produkten. Dank dieser bis heute konsequent angewandten Strategie ist das Unternehmen heute sehr erfolgreich und muss sogar seine Produktionsfläche erweitern. Der mehr als 6000 Quadratmeter grosse Erweiterungsbau wird im Juni dieses Jahres fertiggestellt sein. Die Möbelfabrik Fraubrunnen AG verkauft ihre Möbel über Einrichtungshäuser in der Schweiz, in Deutschland, Österreich und Holland und bietet Produkte für das mittlere bis obere Preissegment.

Seit 2004 steht die Möbelfabrik Fraubrunnen AG, die heute 78 Mitarbeitende beschäftigt, unter der operativen Leitung von Claude Hofer, dem Sohn von Werner Hofer und somit in dritter Generation. Claude Hofer hat mit einer designorientierten Produktstrategie eine umfassende Neuausrichtung des Unternehmens eingeleitet, das aber auch weiterhin auf modernes und innovatives Möbeldesign und hohe Funktionalität setzt.

Neue Produktlinien

In den Jahren 2004 und 2005 hat die Möbelfabrik Fraubrunnen AG die beiden Designkollektionen Traumart und Formart eingeführt. Die Möbel der jeweiligen Produktlinie sind untereinander flexibel kombinierbar. Formart bietet funktionale, schlichte Möbel für das Wohnzimmer, Traumart dasselbe für das Schlafzimmer. Die Möbel werden dabei in die Farbkombinationen Naturals (natürliche Farben), Colours (Farben mit Buntanteil, kräftige Wirkung) und Noncolours (Farben ohne Buntanteil, eher sachlich-nüchtern) unterteilt. Alle diese Farben sowie verschiedene Materialien wie Holz, Glas und Aluminium sind untereinander kombinierbar und ermöglichen so den individuellen Einsatz je nach Wunsch des Kunden.

Der Rest wird aus Zwang folgen

Markus Lüthi, Inhaber und Unternehmensleiter der FRIAP AG, einem Unternehmen, das Wärmepumpen und Solaranlagen zur ökologischen Energiegewinnung nutzt, äussert sich im Interview zu seinem Unternehmen, den ökologischen und ökonomischen Aspekten seiner Produkte und den Ansichten der Bevölkerung.



Die Friap AG mit Hauptsitz in Ittigen wurde 1974 gegründet und steht seit 1994 im Besitz und unter der Leitung von Markus Lüthi. Ursprünglich war Friap für seine Boiler bekannt, ist heute jedoch eines der populärsten Unternehmen für alternative Energien der Schweiz. Die Friap hat etwa 80 Mitarbeiter und hat heute Filialen in Ittigen, Dottikon, Ecublens und Chur.

INTERVIEW: SELINA BACKES
BILD: ZVG

Friap setzt sich für die Nutzung erneuerbarer Energien ein. Wird dieses Thema heute noch zu wenig stark beachtet oder wird heute off schon energietechnisch gut gebaut?

Markus Lüthi: Bewusstsein und Bereitschaft haben deutlich zugenommen. Doch es liegt noch (zu) vieles brach. Die Reise «in die richtige Richtung» hat erst begonnen.

Wie gross ist der Einfluss von beispielsweise Preiserhöhungen von Erdöl auf Ihr Geschäft? Merken Sie die grossen Preissprünge im vergangenen Jahr?

Markante Preiserhöhungen sensibilisieren für das Thema. Die positiven Folgen davon sind offensichtlich. Die Nachhaltigkeit ist jedoch eher gering. Wir sehen es beim Strassenverkehr: es wird kaum weniger Auto gefahren, obwohl das Benzin massiv teurer wurde.

Welche Vorteile bieten erneuerbare Energien ökologisch?

Erneuerbare Energien haben eine Vielzahl von Vorteilen, trotzdem hat jede Energienutzung ihren ökologischen Preis. Die Frage ist, welchen. Es gibt CO₂, Transporte, Luftqualität, Entsorgung, Herkunft und deren Gegebenheiten vor Ort, und vieles mehr. Ökologisch verantwortungsbewusst, heisst, sich damit auseinanderzusetzen und danach zu handeln. Es ist ein schönes Gefühl, Komfort zu konsumieren ohne die Umwelt unnötig zu belasten.

Was bieten Sie ökonomisch für den Hausbesitzer? Spart er längerfristig Geld mit einer Anlage von Ihnen?

Sparen kann nicht das primäre Motiv sein. Ökologisch bessere Lösungen ohne Mehrkosten sind meine Leitgedanken. Das schafft auch faktische Vorteile: Man ist unabhängiger, wird verschont vor «Lenkungssteuern», hat tiefere Betriebskosten. Der Spareffekt ist je nach Lösung und Betrachtung unterschiedlich.

Wie ist es mit den Anschaffungskosten System zur Nutzung von erneuerbarer Energie?

Sind diese heute noch massiv höher als für ein normales Isolierungs- und Heizungssystem?

Grundsätzlich gilt: Beim Neubau sind die Kosten etwa gleich hoch; bei einer Sanierung sind sie höher. Fast in jedem Fall ist es ökologisch und ökonomisch eine gute und rentable Investition.

Wie sieht energietechnisch Ihr Idealhaus aus?

Primär geht es darum, mit einer guten Dämmung und energiebewusster Architektur tiefstmöglichen Energiebedarf zu schaffen und diesen mit dem in kürzester Zeit erneuerbaren Energieträger zu decken. Dies sind dann also die Solarnutzung, Nutzung von Wärme aus Luft, Wasser und Erde. Mit intelligenten Speicherlösungen kann man die Wärme optimal managen.

Solarenergie ist ein gängiger Begriff, hingegen sind beispielsweise Wärmepumpen noch eher unbekannt. Wie bekämpfen Sie diese Unkenntnis beziehungsweise wie informieren Sie über die Möglichkeiten?

Da bin ich anderer Meinung. Wärmepumpen haben sich etabliert und sind bekannt. Unkenntnis ist kaum



das Problem. Wichtig scheint mir, dass alle beteiligten Partner aufgeschlossen und engagiert dazu sind. Noch zu oft wird aus Unkenntnis oder Unsicherheit der Ölbrenner einfach ersetzt – und weitere 15 Jahre fossile Energie sind gegeben. Dies ist sehr schade.

Heute gilt auch im Bauwesen oft das Motto Geiz ist geil. Kommt es oft vor, dass aus kurzfristigem Spardenken nicht die optimale energietechnische Lösung gewählt wird beim Häuserbau?

Ist hier «geil» erstrebenswert? Die Aspekte sind differrent. Wo der Hausbewohner Besitzer ist, kann oft mit korrekten Entscheidungsgrundlagen überzeugt werden. Wo aus reinen Renditegründen gebaut wird, ist zu selten Raum für optimale Lösungen; gute Energietechnik als Verkaufsargument ist zu rar. Wo Objekte vermietet werden, ist die Sensibilität eher gering, da die Nebenkosten kaum marktrelevant sind.

Wie sehen Sie das Potenzial der Nutzung erneuerbarer Energien in Zukunft? Oder anders gefragt: erneuerbare Energien zu nutzen ist ja eigentlich das logischste und nahelegenste der Welt. Wann erkennt dies der

Grossteil der Bevölkerung?

Jeder Versorgungsengpass, jeder Öl- und Gaspreisschock, jede politische Instabilität in den Herkunftsländern fossiler Energie, jeder Lastwagen zum Transport von Öl im Stauverkehr, usw. ist ein Beitrag zur Veränderung. Ein Teil der Bevölkerung geht aus Verantwortung voran, der Rest wird aus Sachzwang folgen. Wohlstand ist eine zwingende Voraussetzung dazu.

Sonnenkollektoren galten einige Zeit als Wundermittel, dann als ineffizient. Was sind sie wirklich? Wann macht der Einsatz von Sonnenkollektoren Sinn?

Es ist zu unterscheiden zwischen Kollektoren zur Stromproduktion (Photovoltaik) und Wärmeproduktion (thermische Solaranlagen). Ich kann mich nur zu thermischen Kollektoren äussern. Diese werden für Heizen und Wassererwärmung eingesetzt. FRIAP bietet keine Photovoltaik an. Thermische Solaranlagen machen Sinn, wenn mehr als etwa 25 Prozent zum Heizen und/oder zirka 50 Prozent für die Wassererwärmung erzielt werden. Das lässt sich bereits in der Planung zuverlässig berechnen. Die meisten Objekte liegen über diesen Werten.

Planen Sie in naher oder fernerer Zukunft Innovationen, welche noch neue Ansätze der Energienutzung legen?

Die FRIAP-Gruppe ist zu klein um zu forschen. Mit Entwicklungsarbeiten optimieren wir die bekannten Technologien. Die Priorität liegt auf Überzeugungsarbeit bei den Entscheidungsträgern im Markt.

Kann der Nutzungsgrad der bestehenden Energienutzungs-Möglichkeiten noch besser werden oder wird bereits das Optimum herausgeholt?

Wenn die bestehende Technologie breit eingesetzt wird, ist viel erreicht. Hier liegt der grosse Schritt. Der Quantensprung in der Technik ist getan, da sind noch kleine Optimierungen drin. Grosse Sprünge sind fern, könnten jedoch durch einen Technologiesprung wie beispielsweise die Nanotechnologie ausgelöst werden.

Es wäre wünschenswert, wenn der Bund aktiv würde

Im Gespräch mit Walter Straub, Geschäftsführer der FAMBAU Bern

Die FAMBAU wurde 1945 mit dem Ziel gegründet, ihren Mietern preisgünstige Wohnungen zu vermitteln. Inzwischen ist sie zu einer wichtigen Auftraggeberin der Berner Bauwirtschaft und eine der grössten Wohnbaugenossenschaften der Schweiz geworden. Das Wohnungsangebot von über 2700 Einheiten reicht vom Wohnstudio bis zur 6-Zimmerwohnung.



INTERVIEW: WILLI TOBLER

BILD: ZVG.

Herr Straub, hat die FAMBAU ausschliesslich preisgünstige Wohnungen zu vermieten?

Walter Straub: Mehrheitlich, denn die FAMBAU bezweckt ihren Mietern preisgünstigen Wohnraum zu vermitteln und diesen dauerhaft der Spekulation zu entziehen. Aber wir haben in unserem Angebot auch gehobenen Wohnstandard mit etwas höherem Preisniveau. Wir besitzen auch Wohnungen an bevorzugten Standorten wie Muri, Zollikofen und Bern-Mattenhof.

Wie gross ist die Nachfrage nach günstigen Wohnungen?

Nach wie vor besteht eine sehr grosse Nachfrage nach günstigen Wohnungen, vor allem in der Stadt Bern. Aber auch aus der Agglomeration und der weiteren Umgebung bekommen wir Anfragen. Dementsprechend lang sind die Wartelisten.

Nach welchen Kriterien erfolgt die Zuteilung?

An erster Stelle stehen Familien mit Kindern. Aber auch die Einkommensverhältnisse und weitere Faktoren spielen für die Zuteilung eine wichtige Rolle. Ganz wesentlich ist zudem, dass die Familie gute Voraussetzungen mitbringt, dass sie sich in der neuen Wohnung und im Quartier wohl fühlt. Bei der Zuteilung versuchen unsere Verwalterinnen diese Kriterien möglichst gerecht und treffend zu gewichten.

Ausgewogene Hausgemeinschaften sind der Schlüssel zu einem angenehmen «Wohlfühlklima» im Haus.

Sind neue Wohnungen geplant oder im Bau?

Im Juni ist unser Baubeginn für die Wohnüberbauung «come west» in Bern-Brünnen geplant. Wir werden 53 grosszügig bemessene 3 1/2- bis 6 Zimmerwohnungen erstellen. Die Überbauung besteht aus insgesamt dreizehn viergeschossigen Häusern, welche in zwei Gebäudegruppen mit offenen Zugängen untereinander verbunden sind. Speziell daran ist, dass die Gebäude jeweils nur eine Wohnung pro Geschoss haben. Damit entsteht der Charakter eines Einfamilienhauses mit den «eigenen» vier Wänden. Zur Überbauung gehören auch eine Autoeinstellhalle, ein weitläufiger Innenhof, Spiel- und Rasenflächen sowie Gemeinschaftsräume.

Sind weitere in Planung?

Zur Zeit noch nicht, aber wir sind stets auf der Suche nach günstigen Grundstücken für mindestens 20 Wohneinheiten. Momentan sind verschiedene Projekte in Prüfung, bei denen wir uns reelle Chancen ausrechnen.

Werden die Neubauten durch Generalunternehmen erstellt?

Nein, wir bevorzugen eher die konventionelle Lö-

sung mit Planern und direkten Aufträgen an die ausführenden Unternehmen.

Welchen Stellenwert hat das Facility Management?

Die Werterhaltung hat bei uns einen sehr hohen vorrangigen Stellenwert. Wir reinvestieren jährlich etwa dreissig Prozent unseres Umsatzvolumens in den Unterhalt und die Erneuerung unserer Liegenschaften. Die Werterhaltung unserer Bausubstanz ist uns ein wichtiges Anliegen und hat einen direkten Zusammenhang mit der von uns angebotenen Wohnqualität. Die Finanzierung erfolgt mehrheitlich aus den laufenden Mietzinsenträgen.

Wie steht es mit der eidgenössischen Wohnbauförderungspolitik?

Zur Zeit ist die politische Diskussion mit ungewissem Ausgang. Umso wünschenswerter wäre es wenn Bund und Kanton aktiv würden, insbesondere in der Schaffung von guten Rahmenbedingungen für den Bau von preisgünstigen Wohnungen.

Erfolg dank Schnelligkeit und Flexibilität

Loosli Badmöbel aus Wyssachen stellt Badmöbel für hohe Ansprüche her – seit bereits einem halben Jahrhundert gibt es das Unternehmen, das heute in zweiter Generation geführt wird. Mit einer neuen Badmöbellinie und verschiedenen Festivitäten begeht das Unternehmen seinen 50. Geburtstag.



TEXT: SELINA BACKES

Anfangen hat die Erfolgsgeschichte von Loosli Badmöbel vor 50 Jahren – als Einzelunternehmen. Paul Loosli, der Firmengründer, startete im Jahr 1956 mit der Produktion von zeitgemässen Produkten, die er je nach Marktsituation anpasste. Der zukunftsgerichtete Blick von Paul Loosli bewirkte, dass er jeden verdienten Franken direkt wieder in das Unternehmen – also in Maschinen und Gebäudeerweiterungen – investierte. Dabei war der Blick von Loosli immer auf den Markt ausgerichtet und er passte seine Produkte immer den Bedürfnissen des Marktes an. In den Anfangsjahren stellte Loosli traditionelle Wohn- und Schlafzimmerelemente aus massivem Holz her, später sah er ein, dass sich der Bereich Bauschreinerarbeiten besser entwickelte – also wurde er auch dort aktiv. Erst bei Dachausbauten oder Zimmertüren, dann kamen bald auch ganze Häuser mit der dazugehörigen Planung dazu. In all den Jahren bildete Paul Loosli stets auch Lehrlinge aus und war zudem als Fachlehrer im Nebenamt tätig.

Einstieg in neue Branche

Im Jahr 1975 kam die Anfrage eines ehemaligen Lehrlings, ob Loosli nicht Badmöbel herstellen würde. Da Paul Loosli grosses Potential in diesem Markt erkannte, stieg er mit seinem Unternehmen in diese

Branche ein – was dem Unternehmen Wachstumsraten von zwanzig bis dreissig Prozent pro Jahr brachte. Um all diese Aufträge bewältigen zu können, musste die Produktion stetig erweitert werden. Dank der kurzen Lieferfristen von drei Wochen ab Bestellung, war Loosli immer eine bis zwei Wochen schneller als die Konkurrenz und trotzdem erhielten die Kunden Massanfertigungen. Diese Schnelligkeit und Flexibilität sowie die stetige technische Weiterentwicklung hat sich bis heute erhalten und kann als Grund für den langjährigen Erfolg gesehen werden. 50 Jahre sind eine lange Zeit und in diesem halben Jahrhundert hat sich vieles verändert. Eines aber sei in all den Jahren gleich geblieben, sagt Manfred Loosli, der das Unternehmen in zweiter Generation führt: «Das sind die qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Denn ohne sie geht gar nichts.»

Retro-Trend

Dank dem modernen Maschinenpark können bei Loosli auch Küchen und Schränke preisgünstig hergestellt werden. Manfred Loosli: «Loosli will diesen Bereich ausbauen und vermehrt auch als Zulieferant für Kleinschreinereien aktiv werden. Unsere Hauptprodukte Küche/Bad werden durch die Abteilungen Schreinerei und Zimmerei ideal ergänzt.» Auf Pro-

dukteebene sieht Manfred Loosli bei seinen Produkten einen gewissen Retro-Trend: «Sowohl bei Küche wie auch im Bad ist der Trend Richtung Holz und Kombination Holz/Glas mit wieder mehr Farbe festzustellen. Auch kommen wieder die dunkleren Farben der 70er-Jahre stärker zum Tragen.»

Tag der offenen Tür

Das Unternehmen, das heute über hundert Mitarbeiter beschäftigt, feiert seinen Geburtstag mit einem Tag der offenen Tür am 10. Juni von 9 bis 14 Uhr, wo unter anderem Ivo Adam, der Kochweltmeister von 2002, auftreten wird. Ausserdem gibt es verschiedene Koch- und Gerätevorführungen. Am 9. und 10. Juni gibt es zudem je ein Fest mit etwa 500 Gästen. Schliesslich beschenkt sich das Unternehmen selbst nicht nur mit einer neuen Firmenbrochüre und Prospekten, sondern mit einer ganzen neuen Badmöbellinie, die zu Ehren des 50-Jahr-Jubiläums lanciert wird.

Wohneigentum bleibt ein begehrtes Gut

Wohneigentum bleibt trotz gestiegener Preise und anziehender Zinsen erschwinglich. Auch eine erhebliche Bautätigkeit vermochte bisher nicht den Nachfrageüberhang abzubauen. Im Mittelland rechnen wir mit stagnierenden Preisen auf heutigem Niveau.



Jörg Kaufmann

TEXT: JÖRG KAUFMANN*

Das Konjunkturbild in der Schweiz präsentiert sich zurzeit in hellen Farben und die Zeichen stehen gut, dass die Schweizer Wirtschaft auch im laufenden Jahr mit 2.3 Prozent überdurchschnittlich expandieren wird. Das Wirtschaftswachstum in der Region Mittelland liegt zwar leicht unter dem der Gesamtschweiz, mit der Präzisionsindustrie und der Telekommunikation verfügt die Region aber über Branchenschwerpunkte mit überdurchschnittlich viel Wachstumspotenzial. Dazu kommt der hohe Anteil

an öffentlicher Verwaltung am Branchenmix, der das Wirtschaftswachstum in konjunkturellen Aufschwungsphasen tendenziell unter- und in Abschwungsphasen überdurchschnittlich zur Schweiz verlaufen lässt.

Anziehende Wohnbautätigkeit im Espace Mittelland

Die meisten Regionen der Schweiz verzeichnen zurzeit eine Hochkonjunktur im Wohnungsbau, der gemäss neuesten Statistiken vorderhand noch anhalten sollte. Aufgrund der wirtschaftlichen Stärke und der Magnetwirkung auf Bevölkerung und Firmen ist die Wohnbautätigkeit in den Grosseeregionen Zürich und Genfersee besonders hoch. Zudem verzeichnen die Tourismusorte einen boomenden Zweitwohnungsmarkt. Auch im Mittelland hat die Wohnbautätigkeit in 2005 nochmals deutlich angezogen. Gemäss Bundesamt für Statistik wurden in der Agglomeration Bern 11 Prozent mehr neue Wohnungen als

im Vorjahr auf den Markt gebracht (CH +5%). Aufgrund der Baubewilligungen kann damit gerechnet werden, dass sich die starke Wohnbautätigkeit weiter fortsetzen wird. Allerdings steigen inzwischen die Leerstände sowohl im Mittelland (von 1.1% auf 1.2%), als auch in der Schweiz (Quote: 1.0%) wieder an. Davon betroffen sind im Mittelland hauptsächlich mittlere Mietwohnungen, aber auch Grosswohnungen sind wieder vermehrt verfügbar.

Preise noch mit leichtem Aufwärtspotential

Im Markt für Stockwerkeigentum ist aber weiterhin ein Nachfrageüberhang zu beobachten, der sich entsprechend auf die Preise ausgewirkt hat: Die Angebotspreise für Stockwerkeigentum in der Region Bern sind seit dem Jahr 2000 um zirka 18 Prozent, angezogen (Schweiz ca. +25%). Trotz diesem deutlichen Anstieg bleiben Eigentumswohnungen im Vergleich zur Kaufkraft der Einwohner und den Fremdfinanzie-

rungskosten im Durchschnitt gut bezahlbar. Der Preisanstieg der letzten Jahre muss zudem im Lichte der übertriebenen Wertvernichtung während der Immobilienkrise der 90er Jahre gesehen werden. Einzig an Erstklassstandorten in den Regionen Zürich und Genfersee sowie in den Tourismushochburgen sind die Preise als hoch zu bezeichnen. Ähnlich stark sind die Preise im Einfamilienhausbereich angestiegen (14%), inzwischen sind in diesem Wohnungssegment jedoch gewisse Sättigungstendenzen feststellbar.

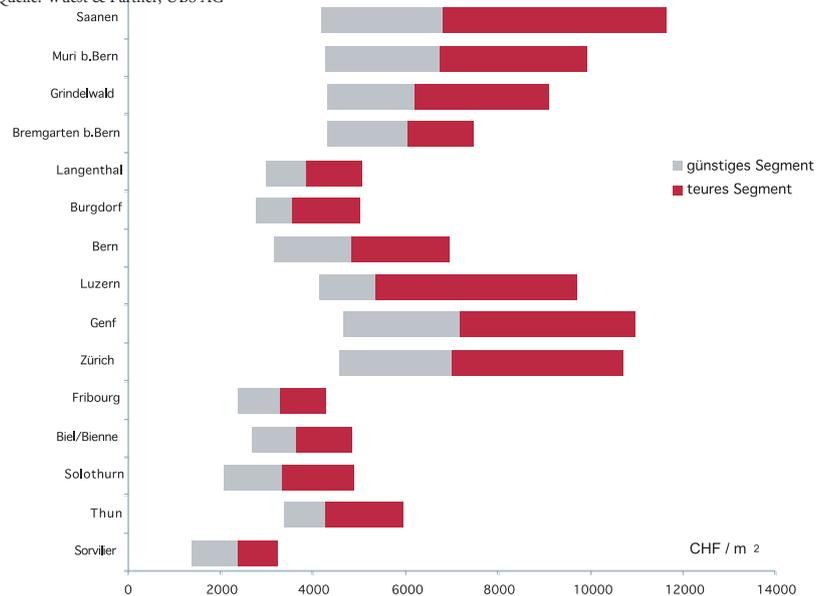
Nachfrage treiber auch weiterhin vorhanden

Aufgrund einer positiven Konjunkturprognose und einem moderaten Bevölkerungswachstum kann auch mittelfristig eine robuste Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt im Espace Mittelland erwartet werden. Trotz einem graduellen Zinsanstieg rechnen wir deshalb mit stabilen oder gar leicht steigenden Wohneigentumspreisen. Die im Vergleich zu anderen Regionen ungünstige Steuerbelastung natürlicher Personen wirkt sich nur bedingt negativ auf den Wohnungsmarkt aus, weil diese Mehrbelastung durch relativ günstige Immobilienpreise neutralisiert wird. Ein einfaches Beispiel für einen Verheirateten mit 100'000 Franken steuerbarem Einkommen soll dies verdeutlichen: Während er in Biel im Vergleich zur steuergünstigen Stadt Zug rund 10'000 Franken mehr Steuern pro Jahr abliefern muss, spart er bei den Wohnkosten in Biel gut 16'000 Franken. Erst bei höheren Einkommen wirkt sich der Steuernachteil aufgrund einer unterschiedlichen Progression insgesamt negativ auf die Gesamtkosten (Steuern und Wohnen) aus. In der langen Frist könnte der Wohnungsmarkt im Mittelland durch einen sich abzeichnenden Bevölkerungsrückgang nach dem Jahr 2015 überdurchschnittlich strapaziert werden.

**Jörg Kaufmann, ist Direktor und Leiter der UBS Region Mittelland*

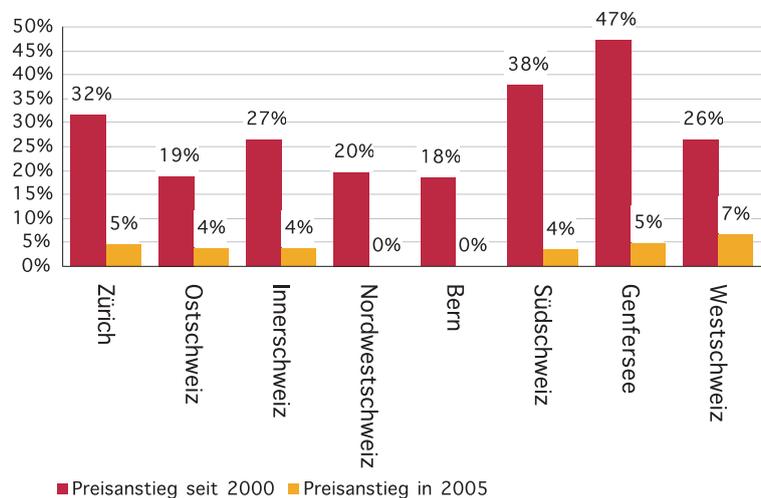
Moderater Preisanstieg in der Region Bern (für Stockwerkeigentum)

Quelle: Wüest & Partner, UBS AG



Angebotspreise für Stockwerkeigentum

Quelle: Wüest & Partner, UBS AG





Wir vermieten repräsentative und fertig ausgebaute

Büroflächen

von 25 m² bis 750 m². Räume frei unterteilbar. Empfangsdienst und Restaurant im Hause.

Ist der Berner Technopark auch bald Ihre neue Büroadresse? Eine hervorragende Infrastruktur vereint an Top-Standort dynamische High-Tech-Firmen.

Weitere Auskünfte und Dokumentation:
Berner Technopark
c/o Ascom Pensionskasse
Abt. Immobilien
Belpstrasse 37, 3000 Bern 14
Tel. direkt: 031 999 40 96
E-Mail: monika.haemmerli@ascom.ch
www.bernertechnopark.ch

Frauenkappelen im Westen von Bern



Büro- und Dienstleistungsflächen ab 100 m² – 3600 m² zu vermieten

IMPRO AG

Tel. 031 926 34 70, improag@tiscali.ch



Sie suchen einen neuen Firmensitz an zentraler Verkehrslage mit genügend Parkplätzen für Ihre Kunden und Mitarbeiter?

Wir haben die ideale Lösung für Sie!

Zu vermieten

**Büroräume 4. und 5. OG
mit flexibler Flächenaufteilung
von 250m² bis 1'400m²
ab Mitte 2007.**

**Autobahnanschluss in alle
Richtungen, Restaurant im EG.**

Preis nach Absprache.

Interessiert?
Melden Sie sich bei

INTERSPORT Management AG
Susanne Ruchti, Obere Zollgasse 75, 3072 Ostermündigen
Tel. 031 930 73 00 oder unter susanne.ruchti@intersport.ch

LEADER[®]

Das Unternehmernmagazin für den Wirtschaftsraum Espace Mittelland

Abos erhältlich unter Tel. 071 272 80 50

www.leadermagazin.ch
leader@metrocomm.ch



MetroComm AG | Zürcherstrasse 170 | 9014 St.Gallen

Führende Fachmärkte investieren in den Hallmatt-Parc

In Niederwangen entstehen attraktive Einkaufswelten

Der Hallmatt-Parc wächst. Bei der Autobahnausfahrt Niederwangen entsteht ein attraktiver Business- und Einkaufspark im Grünen. In diesem Sommer erhält der Hallmatt-Parc Zuzug von bedeutenden Unternehmen. Die projektorientierte Zusammenarbeit von Grundeigentümern, Bauherren und der Gemeinde Köniz ermöglicht eine rasche Umsetzung der Projekte.

Die Dipl. Ing. Fust AG plant im Hallmatt-Parc ein Gewerbe-, Ausstellungs- und Bürogebäude mit 9000 Quadratmetern Fläche – bestmöglich mit öffentlichen und privaten Verkehrsmitteln erreichbar.



Einkaufswelt im Grünen. Direkt an Autobahn und S-Bahn entstehen im Hallmatt-Parc attraktive Fachmärkte für Haushalt, Heim und Hobby.

TEXT: HANNES TREIER*

Was als Entwicklungsschwerpunkt Juch-Hallmatt mit dem Einkaufsgeschäft Dipl. Ing. Fust AG, der Maag Technik AG und der Marti-Garage AG begann, wird diesen Sommer zum Hallmatt-Parc mit bedeutenden Neu- und Ausbauten. Westlich von Bern entsteht eine neue Einkaufswelt für Gewerbe, Heim, Haushalt und Hobby und Freizeit mit einem vielfältigen Angebot. Das Gelände reicht bis auf das Gebiet der Stadt Bern mit dem seit längerem bestehenden Sportgeschäft Vaucher und einer soeben eröffneten Porsche-Center. Die hervorragende Anbindung an den Privatverkehr wie an die S-Bahn und eine neue Buslinie bildet die Voraussetzung für attraktive Verkaufsflächen.

Zuzug von Schwergewichten steigert Attraktivität

Im Sommer öffnet das erste BAUHAUS Fachcenter der Schweiz im Hallmatt-Parc seine Tore. Auf 11'400 Quadratmetern Fläche werden rund 120'000 Artikel für Profis und Private angeboten. Zudem entsteht mit Babywelt Casabambi AG ein Fachmarkt für Babyartikel. Die Dipl. Ing. Fust AG erweitert die beste-

hende Verkaufsfläche für Heimelektronik, Elektrohaushaltsgeräte, Küche und Bad um rund 2000 Quadratmeter für Drittnutzer. Weitere Projekte sind in Planung – zum Beispiel ein Büro-, Gewerbe- und Ausstellungsgebäude mit 9'000 Quadratmetern Fläche, welches an Dritte vermietet werden soll. Die Erschliessung mit Wasser und Abwasser ist mehrheitlich bereits erfolgt, die Ausführungsplanung für die restlichen Flächen abgeschlossen.

Grünflächen eingeplant

Die Realisierung weiterer Bauten kann jederzeit an die Hand genommen und rasch verwirklicht werden. Die sorgfältige Planung des Entwicklungsschwerpunktes stellt dabei sicher, dass nicht nur eine zufällige Ansammlung von Gebäuden entsteht, sondern ein angenehmer Einkaufspark unweit der Stadt Bern. Die Detailerschliessung des Geländes, die Sanierung der Hallmattstrasse und die Renaturierung des Moosbaches und des Stadtbaches tragen hierzu entscheidend bei. Der Hallmatt-Parc zeigt, dass eine aktive Ansiedlungspolitik in unserer Region mit den Interessen des Naturschutzes vereinbar sind. Die frühzeitige Zusam-

menarbeit aller Beteiligten machte dies möglich.

Hallmatt-Parc als Marke

Die Grundeigentümer und Bauherren haben ein Interesse an der Steigerung des Bekanntheitsgrades des Hallmatt-Parcs. Mit der Ausarbeitung eines eigenen Namens und eines Logos soll der Hallmatt-Parc zu einer Marke werden, welche für die hervorragende Erreichbarkeit, die gute Erschliessung und das angenehme Einkaufen und Arbeiten steht. Der Ausschuss, bestehend aus Vertreterinnen und Vertretern der Grundeigentümer und der Gemeinde Köniz, will den Standort weiter fördern und bei potentiellen Kundinnen und Kunden aus dem Raum Bern und Freiburg als attraktive Einkaufszone verankern. Der Hallmatt-Parc will von der Kaufkraft der Grossregion Bern und der Westschweiz profitieren. Für die Gemeinde Köniz entsteht so eine bedeutende Zahl neuer Arbeitsplätze mit Zukunftsperspektive.

**Hannes Treier ist Projektkoordinator ESP Juch Hallmatt / Hallmatt-Parc clo reflecta ag, Schwarztortstrasse 56, 3000 Bern 14*

Zweiter grosser Standort im Raum Bern

Mit dem Business-Park Köniz schafft die Swisscom im Raum Bern neben dem Hauptsitz der Gruppe in Worblaufen einen zweiten grossen Standort. Mit einer Nutzfläche von 35'000 Quadratmetern ist der Business-Park Köniz derzeit eines der grössten Minergie-Projekte der Schweiz. Der Bau kostete rund 100 Millionen Franken.



Ein ausgeklügeltes Konzept

Das Gebäude des Businessparks ist rund 150 Meter lang und beinhaltet zwei Untergeschosse, ein Erd- und fünf Obergeschosse, wobei das Dachgeschoss als Attika ausgeführt ist. Der Grundriss umschreibt einen kammförmigen Gebäudekomplex mit vier Fingern und einer leicht gebogenen Längsfassade. Diese wird durch mehrere Einschnitte ab dem zweiten Obergeschoss unterbrochen. Auf der anderen Seite des Gebäudes definiert die Kammform drei Innenhöfe. Im nördlichen Kopfbau werden der Empfang und darüber ein Restaurant für die Verpflegung der Angestellten eingerichtet. Die Erschliessung der Büros in den vier verschiedenen Sektoren des Business-Parks erfolgt über fünf Duplex-Liftanlagen mit jeweils zwei Aufzügen, wobei die Küche des Personalrestaurants einen eigenen Warenlift enthält. In den Untergeschossen entstehen neben den Technik- und Lagerräumen ein internes Fitnessstudio sowie die Einstellhalle mit rund 250 Parkplätzen.

In den Business-Park an der Waldeggstrasse in Köniz zieht Swisscom Mobile alle Mitarbeitenden aus dem bisherigen Hauptsitz an der Schwarztorstrasse in Bern zusammen sowie jene aus den sechs weiteren Standorten in Bern und Ostermundigen. Eines der bedeutendsten und zukunftsträchtigsten Schweizer Unternehmen hat sich für den Standort Köniz entschieden, eine Tatsache, über die sich nicht zuletzt der Gemeinderat von Köniz hoch erfreuen konnte. Mit der Realisierung des Business Parks und der geplanten Wohnüberbauung in unmittelbarer Nähe erfährt der 37'955-Seelen-Ort die angestrebte Attraktivitätssteigerung. Den Entscheid für Köniz – und nicht wie bisher für Bern – ist wohl auf das rasche Baubewilligungsverfahren und die optimale Erschliessung des Standorts mit dem öffentlichen Verkehr zurückzuführen.

Grösstes Hochbauprojekt

Nicht nur das Bewilligungsverfahren ging schnell von statten, auch der Bau geht zügig voran. Bereits neun Monate nach dem Spatenstich wurde am 9. Dezember 2005 im «Business-Park Köniz» Aufrichte gefeiert. Es ist das derzeit grösste Hochbauprojekt im Kanton Bern. Im Herbst dieses Jahres will Swisscom Mobile das Gebäude als neuen Hauptsitz beziehen. Etwa 2000 Mitarbeitende des Kommunikationsunternehmens werden im Businesspark Köniz ab Anfang Oktober 2006 ihren neuen Arbeitsplatz

beziehen, darunter 1300 von Swisscom Mobile. Beim Neubau in Köniz ist die Swisscom, beziehungsweise deren Immobiliengesellschaft, für die Projektabwicklung zuständig.

Grosses und wichtiges Bauvorhaben

Für die Totalunternehmerin Losinger Construction AG stellte dieses Bauvorhaben ein grosses und wichtiges Projekt dar. Zusammen mit der Krattinger Page Architekten AG initiierte die Firma Losinger das Projekt den Business-Parks und suchte anschliessend Mieter und Investor. Bauherrin ist die Credit Suisse Asset Management als Vertreterin des Immobilienfonds CS REF Property Plus. Credit Suisse hat rund 100 Millionen Franken in den Neubau investiert und wird das Gebäude ab Herbst 2006 an Swisscom vermieten.

Besonders an der Bauweise des «Business-Parks» ist, dass es im Minergie-Standard gebaut wird; Minergie ist der wichtigste Energiestandard in der Schweiz für Niedrigenergie- und für Passivhäuser. Neben einer hochwertigen Gebäudeisolation verfügt der Neubau über eine Wärmepumpe, die rund 70 Prozent der Heizlast abdeckt. Über einen Monoblock wird die Frischluft erwärmt und in die Lüftung eingespeist. Für die restlichen 30 Prozent der Leistung kommt eine Gasheizung auf. Der Business Park ist derzeit das grösste Minergie-Projekt, das in der Schweiz realisiert wird.



Neues Logistikcenter inmitten des Goldenen Dreiecks

Im grössten Logistik-Cluster der Schweiz werden 7056 Quadratmeter neu erstellte Logistikflächen im Gazeley-Gebäude vermietet. Gazeley, Europas führendes Bauunternehmen für Logistik-Immobilien, hat die Bauarbeiten an seinem ersten Schweizer Distributionscenter im September 2005 nach gerade einmal sechs Monaten Bauzeit beendet.



Das Logistikcenter wird betrieben von Norbert Dentressangle Logistics, einem in Paris börsenkotierten Unternehmen und einer der führenden internationalen Anbieter von Transport- und Logistikdienstleistungen. Mit den Bauarbeiten des Gebäudes wurde die französische Firma GSE betraut, die schon einige Jahre mit Gazeley zusammenarbeitet. GSE ist Europas führende Hochbaufirma für schlüsselfertige Logistik- und Industriegebäude.

Idealer Standort

Nun steht an der Industriestrasse in Niederbipp das wohl modernste Logistikcenter der Schweiz mit einer maximalen internen Flexibilität für die Nutzung als logistische Basis. Für Logistik und Distribution ist der Standort ideal gelegen: Das Gebäude wurde im Herzen von Europa erstellt, am Knotenpunkt zweier Haupt-Verkehrsrouten, zwischen Holland und Italien sowie Osteuropa und Iberien. Daneben gehört der Standort zu den grössten logistischen Ballungszentren innerhalb der Schweiz. Er weist ausgezeichnete strategische Transportverbindungen auf,

mitten im wohlhabenden «goldenen Dreieck» zwischen den drei Städten Zürich, Basel und Bern und ihren Agglomerationen von insgesamt drei Millionen Menschen. Niederbipp liegt nur zwei Minuten weit entfernt von der meist befahrenen Autobahn der Schweiz, der A1 zwischen Zürich und Bern. Die Autobahnausfahrt Oensingen ist nur 1,5 Kilometer entfernt. Basel und Bern sind innerhalb von 30 Minuten zu erreichen, für die Fahrt nach Zürich sind rund 40 Minuten einzurechnen. Das Logistikcenter liegt zudem unmittelbar an der Bahnlinie von Zürich nach Biel und Genf.

Sich entwickelnde Industriezone

Das Center liegt in einer sich rege entwickelnden Industriezone. Das Nachbarschaftsbild ist geprägt von weiteren Logistikcentern namhafter, international tätiger Firmen wie Puma, Galliker, Conforama, Hörmann, NES AG und vielen mehr. Die Zufahrt via Industriestrasse ist optimal gegeben, und zahlreiche Parkplätze sind vorhanden.

Steckbrief

Objektart: Miete (mindestens drei Jahre)
Nutzfläche : 7000 m²
Kubatur: 84'000 m³
Baujahr: 2005
Verfügbar ab: sofort

Preis/m²/Jahr: 130 Franken
Parkplatz: vorhanden
Büros: vorhanden
Hallenhöhe: 12 Meter
Maximale Bodenbelastung: 5000 kg/m²
Autobahnanschluss: 1500 m
Kontaktperson: Florian Kuprecht, kuprecht@perform.ch;
Tel. +41 44- 226 30 01



Neuer Direktor der Frutiger Immobilien AG in Thun ist **STEFAN CREUS**. In dieser Funktion leitet er auch den Bereich Generalunternehmung und ist Mitglied der Geschäftsleitung. Stefan Creus studierte Architektur mit Abschluss als dipl. Architekt ETH. Anschliessend folgte das Nachdiplomstudium PM Bau an der Hochschule für Technik+Architektur (HTA) in Luzern und zurzeit ein berufsbegleitendes Studium zum Executive Master of Business Administration an der Universität St. Gallen. Seine ersten Erfahrungen als Architekt holte er sich in einem grösseren Architekturbüro in Zürich. Nach zweieinhalb Jahren wechselte er 1999 zur einem der grössten Generalunternehmen der Schweiz, wo er als Teamleiter Projekte wie der neue Hauptsitz der «Zürich Schweiz» und das neue Zürcher Hallenstadion baute. Bei der Frutiger AG will Stefan Creus mit seinem Team von 25 Mitarbeitenden neu auch den Markt in der Westschweiz für Wohn- und Wirtschaftsimmobilien bearbeiten. Die Frutiger AG beschäftigt gesamt-haft 1700 Mitarbeitende und ist eines der grössten Unternehmen im Schweizer Baumarkt.



MANFRED GUBLER ist Direktor der neugegründeten Firma FAVORA in Busswil. Die FAVORA, eine Tochterunternehmung der BAUTECH, spezialisiert sich auf die Planung, Erstellung und den Verkauf von Einfamilienhäusern in Holzelement-Konstruktion. Ökologie und Minergiestandard sind denn auch die Hauptmerkmale dieser speziellen Häuser. Manfred Gubler, im Seeland aufgewachsen, studierte in Zürich und schloss sein Studium als dipl. Arch. ETH ab. 1991 trat er in die BAUTECH ein und übernahm die Projektleitung spezieller Bauvorhaben. Ab 2002 ist er Unter-

nehmensleiter in zweiter Generation mit demselben Verständnis für die Weiterentwicklung der Marke BAUTECH. In den vergangenen vier Jahren sind neue Haustypen lanciert und die Präsenz der Marke BAUTECH im Markt noch verstärkt worden. BAUTECH mit Hauptsitz in Busswil und Filialen in Aarau, Nyon, Schwyz und Winterthur beschäftigt 60 Mitarbeitende in einem verschworenen Team, das Hand in Hand arbeitet und das für die Firma und ihre Kunden gemeinsam den Erfolg will. Seit der Unternehmensgründung 1965 sind über 4'000 Einfamilienhäuser in der ganzen Schweiz erstellt worden.



STEPHAN SCHMUCKLI ist neu Direktor der Regionaldirektion Securitas Thun. Nach der Ausbildung zum Primarlehrer und dreijähriger Lehrtätigkeit, arbeitete er während vier Jahren bei verschiedenen Banken, zuletzt als Ausbildungs-Organisator Finanzen. Mit seinem Eintritt 1991 begann seine Karriere bei der Securitas AG in der Regionaldirektion Bern. Zuerst während sieben Jahren als Personalchef (Absolvierung des Nachdiplomstudiums, Personalwesen SNP an der HWV Olten) und anschliessend zwei Jahre als Betriebsleiter. Die letzten viereinhalb Jahre leitete er die Filiale in Biel. Berufsbegleitend studierte er an der Universität St. Gallen und schloss letzten Sommer mit dem KMU-Diplom HSG ab. Die Regionaldirektion Thun mit 170 Mitarbeitenden betreut zum Oberland auch das Mittelland bis Langenthal. Das Ziel von Stephan Schmuckli ist das gute Image der Securitas als Marktleader weiter zu festigen und den unterschiedlichsten Bedürfnissen der Kunden massgeschneiderte Lösungen für die verschiedenen Bewachungs- und Spezialdienstleistungen zu bieten. Die Securitas mit 11 Regionaldirektionen beschäftigt gesamtschweizerisch 6000 Mitarbeitende.



Seit 1. Januar 2006 ist **MARTIN SCHOLL** Direktor und CEO der SABAG AG in Biel. Die Sabag-Filiale

gehört zur Sabag-Gruppe, die schweizweit im Sanitär- und Baufachhandel tätig ist. Scholl absolvierte nach einer kaufmännischen Lehre verschiedene Kaderschulen im In- und Ausland. Letzter Ausbildungsschritt war ein berufsbegleitendes Studium zum Executive Master of Business Administration an der GSBA in Zürich und an der SUNY in New York. Parallel dazu verlief seine berufliche Karriere: KV-Lehre in der öffentlichen Verwaltung, Banklaufbahn bis zum Kommerzchef und Prokuristen beim Schweizerischen Bankverein (heute UBS), Unternehmensleiter, Bereichsleiter und letztlich Mitglied der Konzernleitung der WMH Walter Meier Holding AG, Stäfa wo er zuletzt die Bereiche WMH Heating und Axair Distribution mit über 850 Mitarbeitenden erfolgreich leitete.

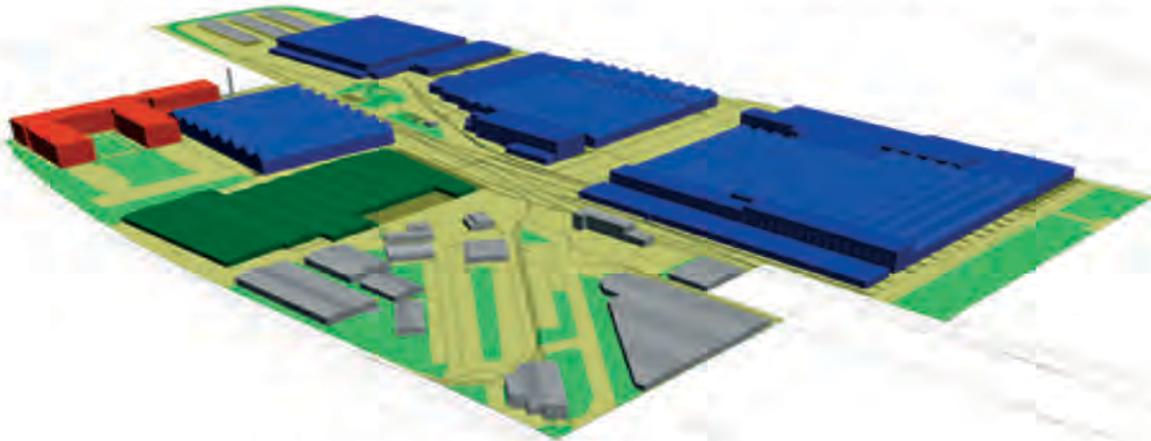
Die SABAG AG Biel erzielt mit 225 Mitarbeitenden einen Umsatz von über 110 Millionen Franken. im Bereich Sanitär- und Baufachhandel inklusive keramischen Platten und verfügt über eine eigene Küchen- und Badezimmermöbel-Produktion sowie eine Stahlbiegerei.



JEAN-PIERRE WEYERMANN ist neuer Präsident des FIABCI, dem internationalem Verband der Immobilienberufe, dem 1,5 Millionen Mitglieder aus 50 Staaten angehören. Allen ist gemeinsam, dass sie mehrjährige Erfahrung in der Immobilienwirtschaft und eine hohe fachliche Kompetenz nachweisen können. Jean-Pierre Weyermann kennt das Immobilien-Business als Makler- und Schätzungsexperte aufgrund seiner 25jährigen Erfahrung aus dem FF. Seine Ausbildung und die ersten Stationen waren beim Bund. Danach wechselte er in die Privatwirtschaft. In einem Ingenieurbüro lernte er das Immobiliengeschäft umfassend kennen. Gleichzeitig liess er sich zum dipl. Immobilienreuhänder und -schätzer ausbilden. Weitere Stationen waren die Betreuung von Privat- und Geschäftsimmobilien in verschiedenen Immobilienfirmen. Während sechs Jahren leitete er auch eine grosse Immobilienfirma im Kanton Freiburg. Zudem ist er Prüfungsexperte bei der Schatzungskammer. Neu hat er nebst dem Präsidium des FIABCI auch seine eigene Firma, Weyermann Immobilien AG in Muri, deren Kerngeschäft die Vermittlung und das Schätzen von Immobilien ist.

Pratteln *west*

Industrie- und Dienstleistungs-Zentrum



Ihr Standort mit Entwicklungsmöglichkeiten Zu verkaufen Industriearreal mit Produktions-, Büro- und Lagergebäuden

Suchen Sie nach dem idealen Standort für Ihr Unternehmen in der Region Basel?

Die Eigentümerin Lischac AG verkauft und vermietet im Industrie- und Dienstleistungs-Zentrum Pratteln West Produktions-, Büro- und Lagergebäude. Pratteln West verfügt über ein Areal von 110'000 m², davon ¼ überbaut. Das ganze Gelände ist der Industriezone zugeordnet. Genügend Parkplätze stehen für das Gesamtareal sowie für einzelne Liegenschaften zur Verfügung. Pratteln West liegt an bester Lage im Grossraum Basel, mit einem Einzugsgebiet >500'000 Einwohner, mit Anschluss an öffentlichen Verkehr, SBB und Strassenbahn sowie Autobahn A2 und A3, Transitachse Nord/Süd.

Baufelder

Über das gesamte Areal wurde ein Masterplan erstellt, welcher 5 verschieden grosse Baufelder zwischen 15'000 und 30'000 m² aufweist. Die Baufelder werden Investoren oder Projektentwicklern zum Kauf angeboten.

Einzelne Baufelder sind mit Objekten überbaut, welche kurz-, mittel- und langfristig vermietet sind. Die Areale sind für Nutzungen wie Büros, Gewerbe, Logistik Ausbildungsstätten sowie Dienstleistungseinrichtungen geeignet.

Wirtschaftsraum Basel

Ausgehend von der Basler Agglomeration, kann der grenzüberschreitende Wirtschaftsraum auf das Gebiet mit den Städten Basel, Mulhouse, Colmar und Freiburg ausgedehnt werden, das 1995 als Regio TriRhena institutionalisiert wurde. Dieses Gebiet mit rund 2.2 Mio. Einwohnern erstreckt sich auf Schweizer Seite von Laufenburg bis Porrentruy und deckt somit, zusätzlich zu den beiden Basel, Gebiete der Kantone Aargau, Solothurn und Jura ab. Hinzu kommen das elsässische Département Haut-Rhin und in Baden-Württemberg die grenznahen Landkreise der Regionen Hochrhein-Bodensee und Südlicher Oberrhein.

Geschichte

1945 wurde in Pratteln die Schindler Waggon AG, ein Rollmaterialunternehmen, auf dem heutigen Lischac-Areal gegründet. Dieses entwickelte sich im Laufe der Jahre zu einem der führenden Rollmaterialhersteller in der Schweiz und beschäftigte in dieser Anlage mehr als 1'000 Mitarbeitende.

1997 verkauft Schindler ihr Waggongeschäft an ABB Daimler Benz Transportation. Lischac schliesst mit dem Käufer einen langfristigen Mietvertrag. Nach verschiedenen Zusammenschlüssen und weiteren Firmenkonzentrationen übernimmt Bombardier Transportation (Switzerland) AG die Aktivitäten in Pratteln.

Im März 2004 informiert Bombardier, dass das Werk Pratteln im Rahmen einer Konzernrestrukturierung per Ende 2005 geschlossen werden soll.

Zurzeit sind alle Bürogebäude sowie einzelne Produktions- und Lagerhallen wieder vermietet.

Weitere Informationen: www.lischac.ch

Pratteln *west*
Industrie- und Dienstleistungs-Zentrum

Lischac AG
Hohenrainstrasse 10
4133 Pratteln
Tel. +41 61 825 62 11

Internet ist da, wo Sie sind.

Mobile Unlimited – willkommen im Hotspot Schweiz.



Jetzt können Sie auch auf der Baustelle Ihre Warenbestände und Termine verwalten oder E-Mails beantworten. Denn Mobile Unlimited ermöglicht Ihnen den automatischen Zugriff auf ein breitbandiges Datennetz, neu sogar auf HSDPA (bis zu 1,8 Mbit/s). Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem persönlichen Berater, im Swisscom Shop, im Fachgeschäft oder **unter www.swisscom-mobile.ch**



**Einzigartig:
5 Technologien, 1 PC-Karte**

CHF **99.-***

Mobile Unlimited

HSDPA

Unlimited PC Card für
HSDPA/UMTS/EDGE/GPRS/WLAN

Jetzt 30 Tage unverbindlich testen!**

* Bei Abschluss eines neuen Abos NATEL® data basic sowie einer Data Option 1000 (Minstdauer jeweils 24 Monate, CHF 10.-/Mt. für NATEL® data basic, CHF 79.-/Mt. für Data Option 1000). Exkl. SIM-Karte CHF 40.-. Preis ohne Abo und Data Option 1000 CHF 599.-. Preisänderungen vorbehalten.

** Entspricht Mobile Unlimited nicht Ihren Erwartungen, geben Sie das Package gegen Vorweisen der Quittung innerhalb 30 Tagen im Swisscom Shop zurück. Die Kosten für SIM- und PC-Karte werden rückerstattet, die Abogebühren und die nationalen Verkehrsgebühren bis 1 GB erlassen. Angebot gültig bis 31.5.06.

swisscom mobile

Einfach verbunden.