

CONSTRUCTION & REAL ESTATE

by pøinters
12. Juli 2025

Komplexität. Wandel. Weitsicht.

Diese Ausgabe zeigt, wie Macherinnen und Macher aus der Bau- und Immobilienbranche Zukunft gestalten – mit innovativen Tools, visionärem Denken und strategischem Mut. Entdecken Sie Ideen und Impulse, die Transformation nicht nur begleiten, sondern vorantreiben.

4 Investments
Immobilien – die Eckpfeiler eines stabilen Portfolios



8 Nachhaltige Transformation
Nachhaltige Transformation des Gebäudebestands



16 Expertenpanel
Der Branche den Puls gefühlt

22 Nachhaltiges Bauen
Für heute bauen – und für die Zukunft



30 Stadt- und Raumplanung
Wie sehen die Lebensräume der Zukunft aus?



Redaktion: Inhalte erstellt von Pointers
Art Departement: Bodara GmbH, Büro für Gebrauchsgrafik, Tiffany Gretener (Art Direction)
Distributionskanal: Tages-Anzeiger
Druckerei: DZZ Druckzentrum AG

Die Inhalte mit dem Label «Insight» wurden in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickelt.

Cover: Windzephher

Herausgegeben von:
Pointers GmbH
Lorraine Acar
Schärenmoosstrasse 76
8052 Zürich, Schweiz

Verlässliche Regeln, klare Vorgaben

Haben Sie gewusst, dass jede zehnte Arbeitsstelle der Schweiz in der Bauwirtschaft liegt? Über 500 000 Beschäftigte schaffen das Fundament für die Schweizer Infrastruktur und Gebäude. Unbestritten ist die Schweizer Bauwirtschaft ein wichtiger Eckpfeiler der nationalen Wirtschaft. Sie prägt zusammen mit der Immobilienwirtschaft nicht nur das Erscheinungsbild des Landes, sondern ist zentraler Faktor für den Wohlstand. Rund zehn Prozent der gesamten Wertschöpfung der Schweiz stammt aus der Bauwirtschaft.

Doch wie viele andere Branchen steht auch die Bauwirtschaft derzeit vor einer Vielzahl von Herausforderungen. Die weltpolitischen und wirtschaftlichen Turbulenzen werfen ihre Schatten und ein hoher Fachkräftebedarf fordert uns zusätzlich. Dies wird auch an der Schweizer Bauwirtschaft sicher nicht spurlos vorbeigehen. Die Analyse der Konjunkturforschungsstelle KOF des ersten Quartals ging vor diesen Turbulenzen noch von einer stabilen Geschäftslage für den Projektierungssektor aus, wobei die ausführenden Unternehmen bereits zurückhaltender waren und ihr Urteil über die gegenwärtige Geschäftslage nach unten korrigierten. Wir sind dieses Jahr definitiv gefordert und müssen auch langfristig als Wertschöpfungskette fit bleiben und werden – sei es bei den Themen Fachkräften, Digitalisierung oder der Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer.

Partnerschaftliche Abwicklungsmodelle sind gefragt
Bauenschweiz setzt sich als Dachverband zusammen mit seinen Mitgliedern dafür ein, dass die Bauwirtschaft weiter floriert. Um die zahlreichen Herausforderungen als Chance zu packen, braucht es neben den für viele Bauprojekte bewährten Abläufen partnerschaftliche Abwicklungsmodelle. Die Bauwirtschaft äusserte sich bereits 2023 gemeinsam zu den Chancen einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit von der Bauherrschaft bis zum Ausbau – insbesondere auch im Kontext der steigenden Komplexität. Bei den neuen Abwicklungsmodellen wie der Projektallianz werden frühzeitig alle zentralen Akteure für den Bau oder die Sanierung einbezogen. Das Risiko wird gemeinsam getragen, Ziele und Verantwortung sowie die Transparenz noch mehr in den Mittelpunkt gerückt. In diese Richtung müssen wir grundsätzlich bei allen Projekten gehen, um die Komplexität zu stemmen. Eine neue Zusammenarbeitskultur braucht gerade zu Beginn eines Vorhabens mehr Zeit und Aufmerksamkeit, lohnt sich aber für den Projekterfolg und die Motivation der involvierten Akteure. Der Hebel für die richtigen Entscheide ist am grössten zu Beginn eines Projekts und braucht das geballte Wissen aller Beteiligten.

Klare Vorgaben beschleunigen den Wandel
Für eine Transformation hin zu emissionsarmem, zirkulärem und ressourcenschonendem Bauen und Sanieren waren die Entscheide der letzten eineinhalb Jahren mit dem Kreislaufartikel im Umweltschutz-



Ständerat Hans Wicki,
Präsident Bauenschweiz

gesetz oder den verankerten Zielen im Strom- und Klimagesetz ein Katalysator. Es wurde Klarheit geschaffen, wohin das Bauen und Sanieren gehen muss. Es braucht jedoch weiterhin klare Signale an Hauseigentümerschaft, Investorinnen und die Bauwirtschaft. Ein Abschwächen verlangsamt die angerollte Transformation. So setzt sich der Dachverband auch weiterhin für klare Rahmenbedingungen ein.

Ein Auszug an Themen die uns als Dachverband zudem beschäftigen: Letztes Jahr stand die Revision des Obligationenrechts in Sachen Baumängel im Fokus. Über das Netzwerk von Bauenschweiz und unseren Mitgliedern konnten wir ein deutliches Zeichen ins Parlament senden, was die Bauwirtschaft braucht, um den Gebäude- und Infrastrukturpark in der Schweiz auf Vordermann zu bringen. Wir haben gemeinsam die Abschaffung der Rügefrist und deren Verlängerung auf 60 Tage und ein Festhalten an der Verjährungsfrist von 5 Jahren verankert. Zusammen mit einer breiten Allianz von Wirtschaftsdachverbänden setzten wir uns zudem auch für die Anpassungen des Kartellrechts ein. Der Gesetzgeber lehnte eine Verbotsgesetzgebung bewusst ab, um volkswirtschaftlich sinnvolle Kooperationen nicht zu behindern. Dennoch führte das Bundesgericht 2016 mit dem GABA/Elmex-Urteil ein faktisches Verbot ein. Seither werden Abreden gebüsst, ohne die Schädlichkeit und Umstände darzulegen. Dies hat zu einer Überregulierung und Verunsicherung geführt, die die Unternehmen zwingt, auch auf nützliche Kooperationen zu verzichten. Das will der Nationalrat korrigieren und die vom Parlament überwiesenen Motionen Français und Wicki umsetzen. Auch dies gehört zu verlässlichen Rahmenbedingungen für die Unternehmen und Büros. Weiter befasst sich Bauenschweiz aktuell mit der Revision des Bauproduktgesetzes. Die zuständige Bundesstelle hat die Erarbeitung unter Einbezug der Bauenschweiz-Mitgliedern gestartet. Denn für die anstehende Modernisierung des Infrastruktur- und Gebäudeparks ist es auch zentral, dass ausreichend Baumaterial zur Verfügung steht.

Stillstand ist keine Option
Die Bauwirtschaft setzt auf zahlreiche weitere Initiativen der Berufs- und Fachverbände, um in neue sowie optimierte Baumaterialien zu investieren, mehr Fachkräfte zu gewinnen oder Aus- und Weiterbildungen weiterzuentwickeln. Stillstand ist in einer unsicheren weltpolitischen und wirtschaftlichen Lage keine Option. Deshalb wirken wir als äusserst schlank aufgestellter Dachverband gemeinsam mit unseren rund 80 Mitgliedsverbänden weiterhin für gute Rahmenbedingungen und halten die Wertschöpfungskette fit. Unsere politischen Erfolge belegen, dass Zusammenarbeit und einheitliches Auftreten mehr Wirkung erzielen. Nur als geeinte Bauwirtschaft können wir mehr erreichen. Dafür braucht es uns alle.



Cristina Schaffner,
Direktorin Bauenschweiz

«Im Mietrecht stehen wir am Scheideweg»

Michel Molinari, die Wirtschaft ist in unruhiges Fahrwasser geraten. Was bedeutet das für die Immobilienbranche?
Konjunktur, Inflation und Zinssätze sind für die binnenorientierte Immobilienwirtschaft zentrale Einflussfaktoren. Unsicherheit über deren Entwicklung ist Gift für die Eigentümer und Investoren.

Angesichts des Nachfrageüberhangs scheint der Investitionsbedarf aber ungebrochen zu sein.
In den letzten Jahren konnte die Woh-

nungsproduktion nicht mit dem Bevölkerungswachstum mithalten. In der Folge ist der Nachfragedruck vor allem in den Zentren gestiegen. Gleichzeitig reagieren Mietinteressenten sensibel auf gesamtwirtschaftliche Veränderungen. So hat beispielsweise die Nachfrage nach Mietwohnungen und Wohneigentum nach Massgabe der Suchabos auf den Immobilienplattformen zuletzt deutlich nachgegeben.

Sinken die Leitzinsen aufgrund der eingetrübten Wirtschaftsaussichten, so würde mindestens dies die Nachfrage ankurbeln.
Hier gilt es die Inflation und damit die reale Verzinsung des Eigenkapitals im Auge zu behalten. Über den Automatismus des Referenzzinssatzes werden beispielsweise die Bestandesmieten tendenziell sinken. Steigt aber gleichzeitig die Inflation, schmilzt die reale

Rendite wie Schnee an der Sonne – kein gutes Investitionsklima.

Wie beurteilen Sie vor diesem Hintergrund die jüngsten Vorstösse, das Mietrecht zu verschärfen?
In Sachen Mietrecht stehen wir am Scheideweg. Alle linken Vorstösse zielen darauf ab, die noch verbleibenden Marktkräfte am Wohnungsmarkt zu eliminieren. Wohin dies führt, zeigt sich am Beispiel Basel-Stadt mit der Wohnschutzverordnung. Die Folgen sind ein Vollstopp bei den Investitionen, mit langfristig verheerenden Auswirkungen für den Zustand der Liegenschaften und den gesamten Mietwohnungsmarkt. Ähnliches droht nun auch Zürich, wo ein vergleichbares Gesetz zur Diskussion steht. Dabei genügt ein Blick nach Genf, um die negativen Folgen dieser Regulierung zu begreifen. Zu den Verlierern gehören auch die Wohnungsmieter.

Was wäre zu tun?
Der Immobilienpark in der Schweiz muss kontinuierlich weiterentwickelt werden – Stichwort Nachhaltigkeit, CO₂-Absenkpfad, Energieeffizienz. Nachhaltigkeit schliesst eben auch wirtschaftliche Entfaltungsmöglichkeiten ein. Dafür und für alle Aspekte der Nachhaltigkeit müssen die Rahmenbedingungen stimmen.



Michel Molinari ist
Präsident von SVIT
Schweiz, der Berufs-
verband und die
Bildungsorganisation
der Immobilienwirt-
schaft.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.svit.ch

«Die Lösung ist einfach: Wir müssen mehr bauen!»

Es ist paradox: Die Schweiz braucht dringend mehr Wohnraum, doch knappe Bauflächen, Regulierungswahn und Einsprachen blockieren Projekte. Das kostet die Wirtschaft Milliarden und verhindert Investitionen. Anastasius Tschopp, CEO von SPSS, fordert ein Umdenken.

Herr Tschopp, vor zwei Jahren sagten Sie in einem Interview, dass die Schweizer Baufläche angesichts des Bevölkerungswachstums sehr begrenzt sei. Wie sieht dies 2025 aus?

Was Sie kaum überraschen wird: Die Baufläche hat sich in den letzten beiden Jahren nicht massgeblich vergrössert – leider (lacht). Nach wie vor dürfen nur rund acht Prozent des Bodens bebaut werden. Hinzu kommt die Problematik, dass diese acht Prozent bereits zu hohen Anteilen verbaut sind oder neue Bauten mit Einsprachen blockiert werden.

Setzt man nicht auch deshalb hierzulande auf Verdichtung?

Das stimmt, zumindest in der Theorie. Doch die «Not in my backyard»-Mentalität steht dieser Zielsetzung entgegen. Das Mittel der Einsprache, auch als «fünfte Landessprache» bekannt, ist äusserst prävalent und blockiert viele sinnvolle Projekte. Eine bedauerliche Entwicklung, zumal der Regulierungsdruck auf nationaler Ebene sowie in den Kantonen und Städten ohnehin hoch ist. Die Folge liegt auf der Hand: Es wird deutlich zu wenig gebaut in der Schweiz. Dabei müssten wir bereit sein, bestehende Objekte entweder zu verdichten oder, da wo nachhaltig und sinnvoll, abzureissen und neu und dichter zu bauen. Ausserdem müssen wir die Nutzung von Immobilien flexibler planen. Doch die derzeitige Entwicklung weist in eine andere Richtung. Das ist auch deshalb bedauerlich, weil sie zusätzlichen «bezahlbaren» Wohnungsbau unterbindet.

Wie kommt dadurch denn der «bezahlbare» Wohnungsbau zum Erliegen?

In der Vergangenheit gab es mehrere spannende Projekte, bei denen ein Anteil an Wohnungen in einem tieferen Preissegment ein Kernelement darstellte. Doch da der politische Wille fehlte, wurden sie letztlich nicht realisiert. Zusätzlicher bezahlbarer Wohnraum rückt somit leider in weite Ferne, denn man muss kein Wirtschaftsstudium absolviert haben, um zu erkennen, dass grosse Nachfrage plus kleines Angebot zu hohen Preisen füh-

The Real Estate Asset Managers:

Weitere Informationen finden Sie unter www.spssolutions.swiss



ren. Dabei wird auch unterschätzt, wie viele Pensionskassengelder jährlich investiert werden müssen. Es geht hier summa summarum um rund fünf Milliarden Franken an Vermögen von Schweizer Pensionskassen, die jährlich in Immobilien investiert werden. Wir alle haben eine Pensionskasse und diese investiert bis zu 30 Prozent in Schweizer Immobilien.

Sie haben den hohen Regulationsdruck in der Immobilienbranche angesprochen. Dürfte sich der Status Quo langfristig bessern, wenn die Nachfrage nach Wohnraum weiter steigt?

Bisher sieht es leider nicht danach aus. Was uns besonders Bauchschmerzen bereitet, sind Beispiele wie die Stadt Genf, die zeigen, was geschieht, wenn der Regulationsdschungel nicht gebändigt wird. Dort gibt es erhebliche Probleme im Wohnungsmarkt, die vor allem durch rigide Bauvorschriften und Wohnschutzbestimmungen verursacht werden. Dies führt zu einer Verknappung des Wohnraums, steigenden Mieten und einer geringen Investitionsbereitschaft. Das hat auch zur Folge, dass diejenigen Menschen, die günstigen Wohnraum am dringendsten benötigen, ihn nicht erhalten. Was allenfalls von der Idee her gut gemeint ist, hat oft eine ganz falsche Wirkung im Ziel.

Gibt es weitere negative Beispiele?

Basel hat sich bedauerlicherweise am schlechten Genfer Beispiel orientiert, scheint aber derzeit die Regulationshürden zumindest teilweise abzubauen. Auch die Wohnschutzinitiativen in Zürich zielen in eine ähnliche Richtung und sind nicht förderlich, wenn es darum geht, dringend benötigten Wohnraum zu erschliessen. Und wie gesagt, wird auch der bezahlbare Wohnungsbau damit ausgehebelt. Dass wir angesichts der nahenden Zehn-Millionen-Schweiz Verschärfungen im Mietrecht und Investitionswesen diskutieren, erachte ich als höchst bedenklich, denn dadurch verlieren wir alle, auch wirtschaftlich. Denn man darf nicht vergessen, dass rund 16% des Schweizer BIP direkt oder indirekt aus dem Immobiliensektor sowie benachbarten Bran-

chen stammen. Wir alle sind stark in die Immobilienbranche investiert, über unsere Pensionskassen halten wir zusammen ein paar 100 Milliarden an Immobilienwerten in der Schweiz. Die Immobilien generieren Rendite für die Pensionierten, also auch für uns in Zukunft.

Welche konkreten Benefits würden sich denn für die Gesellschaft ergeben, wenn man Bauprojekten den Weg einfacher ebnet würde?

Die Vorteile sind vielfältig. Platz und Kapital sind prinzipiell vorhanden. Würden Projekte nun nicht über Gebühr gebremst, könnten Investoren, allen voran Schweizer Pensionskassen, die Gelder für ihre Versicherten nachhaltig anlegen. Wenn auf diese Weise 70 000 bis 80 000 neue Wohnungen pro Jahr gebaut werden, würde daraus auch bezahlbarer Wohnungsbau entstehen. Auch aus ESG- und Klimasicht wäre es sinnvoll, moderne, verdichtete und energieeffizientere Wohnungen zu fördern, anstatt den Bestand ineffizient weitzernutzen zu müssen.

Sie haben in früheren Publikationen gesagt, dass wir eine «Immobilienstrategie benötigen, die gesamtschweizerisch ist». Wie sollte eine solche aussehen?

Es ist entscheidend, dass wir Infrastrukturen wie Schienen oder Strassen gemeinsam mit Wohnraum betrachten. Zum Beispiel könnte man durch den Ausbau von Bahnhöfen und ÖV-Angeboten das Bevölkerungswachstum in neue Gebiete verlagern und Hotspots entschärfen. Ferner wäre es sinnvoll, grössere Landabschnitte zu erschliessen, wo man schneller und höher bauen kann – eine Zone ohne Einsprache quasi. Und zu guter Letzt brauchen wir mehr Flexibilität in der Zonenplanung. Es muss möglich sein, dass man Bürobauten von heute in zehn oder 15 Jahren zu Wohnbauten umnutzen darf ohne grosse Auflage und Verfahren. Dann nämlich würde man die Büros heute schon entsprechend planen. All dies könnte auf einer übergeordneten Ebene strategisch beschlossen werden.

Wie agiert Swiss Prime Site Solutions in dem von Ihnen skizzierten anspruchsvollen Markt?

Es gibt hierzulande rund 2000 Pensionskassenlösungen, und 650 davon sind in unsere Produkte investiert. Darum wissen wir genau, wie diese Organisationen investieren möchten. Wir sind mit 130 Mitarbeitenden an den Standorten Genf, Zürich, Zug und München präsent. Damit agieren unsere Teams sehr nahe am Marktgeschehen und wissen, was mittelfristig aktuell werden könnte, wie Gebiete ausgebaut werden oder ob eine Bauzonenänderung ansteht. Dank unserer reichhaltigen Produktpalette können wir unser Portfolio, das nicht nur Anlagen im Wohnbereich umfasst, mit Gewerbeliegenschaften ergänzen. Das hilft uns, die Gesamtrenditen für unsere Investoren attraktiv zu halten.

Wie stellen Sie die Berücksichtigung von ESG-Kriterien sicher?

Das ist uns enorm wichtig. Wir verfolgen die 2050-Klimaziele und haben für jede Liegenschaft in unserem Portfolio einen Emissions-Absenkpfad definiert. Bei jedem Kauf führen wir eine umfassende Green Due Diligence durch. Wir profitieren zudem enorm von der Gesamtgruppe Swiss Prime Site; da können wir viel übernehmen und Synergien nutzen. Das Thema ist auch in der Geschäftsleitung stetig präsent und wird über alle Abteilungen hinweg gelebt.

Welche künftigen Entwicklungen sehen Sie auf Ihre Branche zukommen – und wie bereiten Sie sich darauf vor?

Wie bereits erwähnt, ist die De-Regulierung des Bauwesens und eine Verhinderung von weiteren mietrechtlichen Anpassungen, wie in Genf und Basel, aus meiner Sicht entscheidend, um die aktuellen Probleme zu lösen. Es muss also mehr gebaut werden. Dafür müssen wir flexibler sein, sowohl in der Zonennutzung als auch bei den Gebäuden selbst. Wir sollten agil im Denken bleiben und Zonen dynamisch entwickeln – man muss nicht alles für 100 Jahre unveränderlich bauen. Die Bedürfnisse ändern sich, und unsere Planung muss dieser Dynamik Rechnung tragen.



Der Akara Tower: 20-geschossiges, MINERGIE-zertifiziertes Wohnhochhaus an zentraler Lage in Baden mit Blick auf die Altstadt. Foto: SPSS



Anastasius Tschopp ist CEO von SPSS und seit fast 20 Jahren im Immobiliensektor tätig. Gemeinsam mit seinem 130-köpfigen Team nutzt er dieses Know-how im Interesse seiner Kundschaft.



Swiss Prime Site Solutions

Swiss Prime Site Solutions entwickelt **massgeschneiderte Dienstleistungen und Anlageprodukte** für Kunden im Immobiliensektor. Das Unternehmen verfügt über rund **CHF 13.3 Mrd. Assets under Management** und eine **Entwicklungs-Pipeline von CHF 1.5 Mrd.** Als Asset Manager besteht das Ziel von Swiss Prime Site Solutions darin, unabhängig vom Anlageumfeld solide und **attraktive Erträge mit geringem Risiko** zu erwirtschaften. Swiss Prime Site Solutions ist eine **Gruppengesellschaft von Swiss Prime Site** und wurde von der **FINMA als Fondsmanagerin** zugelassen.



Ein «rundes» Portfolio hat viele Gesichter – Immobilien dürfen aber keinesfalls fehlen. Foto: Unsplash

Immobilien – die Eckpfeiler eines stabilen Portfolios

Immobilieninvestitionen gelten seit jeher als eine der beständigsten und attraktivsten Anlageformen überhaupt. Gerade in Zeiten wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Unsicherheit bieten sie nicht nur einen «sicheren Anlage-Hafen», sondern auch das Potenzial für attraktive Renditen.

steigen, steigen in der Regel auch die Mieten und der Wert der Immobilien. Dies liegt daran, dass Sachwerte in Zeiten der Inflation ihre Kaufkraft besser bewahren als reines Geld. Zudem können Immobilien über die Zeit eine erhebliche Wertsteigerung erfahren, die durch Faktoren wie Bevölkerungswachstum, Urbanisierung und wirtschaftliche Entwicklung angetrieben wird. Eine sorgfältige Standortwahl und ein gutes Management können diese Wertentwicklung zusätzlich positiv beeinflussen.

Auch bei der indirekten Anlage in Immobilien profitieren Investoren von diesen Faktoren. Zu den gängigsten Anlagevehikeln gehören Immobilienaktien, Immobilienfonds (offen und geschlossen) und Real Estate Investment Trusts (REIT). Die Aufnahme von Immobilien in ein Anlageportfolio bietet hervorragende Diversifikationsmöglichkeiten. Immobilienkorrelieren oft weniger mit traditionellen Anlageklassen wie Aktien oder Anleihen, was dazu beitragen kann, das Gesamtrisiko des Portfolios zu reduzieren und dessen Stabilität zu erhöhen.

Ein Blick auf die Realität des Marktes

Obwohl die Vorteile von Immobilieninvestitionen offensichtlich sind, ist es wichtig zu betonen, dass der Zugang zum gesamten Spektrum an Anlagemöglichkeiten für private Anleger oft schwieriger ist als für institutionelle Investoren. Grosse institutionelle Anleger wie Pensionskassen oder Versicherungen verfügen über enorme Kapitalmengen und umfassendes Fachwissen. Dies ermöglicht es ihnen, in grossvolumige Projekte, spezialisierte Nischenmärkte oder direkt in grossflächige Entwicklungen zu investieren, die für Einzelpersonen unzugänglich sind.

Institutionelle Investoren können zudem von Skaleneffekten profitieren, bessere Konditionen bei Finanzierungen aushandeln und haben direkten Zugang zu Off-Market-Deals, bevor diese überhaupt der breiten Öffentlichkeit angeboten werden. Private Anleger hingegen sind oft auf kleinere Wohneinheiten, einzelne Gewerbeobjekte oder indirekte Beteiligungen über Immobilienfonds beschränkt. Obwohl auch diese Optionen attraktiv sein können, bleibt ihnen der Zugang zu den komplexeren, oft renditestärkeren und diversifizierteren Strategien der institutionellen Investoren häufig verwehrt. Allerdings kommt immer mehr Bewegung in den Markt und verschiedene Anbieter lancieren ein zunehmend breites Angebot. Es lohnt sich daher auch für private Anlegerinnen und Anleger, verschiedene Anbieter zu kontaktieren und sich darüber zu informieren, welche Opportunitäten bestehen. Dank dieses zunehmenden Facettenreichtums lassen sich heute Immobiliengefässe aussuchen oder zusammenstellen, die der persönlichen Anlagestrategie entsprechen – und auf diese Weise inflationsgeschützte Cashflow- und Werterenditen erzielen.

Die tragende Rolle der Immobilien

Die grobe Auslegeordnung dieses Artikels zeigt, dass Immobilieninvestitionen eine wichtige Säule eines ausgewogenen Anlageportfolios darstellen. Ihre Fähigkeit, stabile Erträge zu generieren, Inflationsschutz zu bieten und langfristig an Wert zu gewinnen, macht sie für viele Anleger attraktiv. Während private Anleger möglicherweise nicht den gleichen Zugang zu allen Segmenten des Immobilienmarktes haben wie institutionelle Akteure, gibt es dennoch zahlreiche Wege, von den Vorzügen dieser Anlageklasse zu profitieren. Eine sorgfältige Planung, gründliche Recherche und gegebenenfalls die Unterstützung durch Experten sind entscheidend für den Erfolg einer jeden Immobilieninvestition.

Zölle, Rezessionsängste, die sinkenden Bewertungen von Technologieunternehmen sowie anhaltende Inflation in vielen wichtigen Wirtschaftsräumen – alle diese Faktoren wirken sich nicht gerade stabilisierend auf die Finanzmärkte aus und gelten als Gründe für deren derzeitige Volatilität. Wie immer lautet die Empfehlung der Fachleute angesichts solcher Entwicklungen: Diversifizierung, Sektorrota-tion und alternative Strategien können dazu dienen, das eigene Portfolio breiter und stabiler abzustützen.

Vor diesem Hintergrund fällt der Fokus umso rascher auf die Immobilienanlagen. Dies verwundert nicht, denn wer Immobilien direkt besitzt, profitiert von regelmässigen Mieteinnahmen. Diese Erträge bieten den Anlegern einen kontinuierlichen Cashflow, der zur Deckung laufender Kosten, zur Reinvestition oder einfach zur Aufbesserung des persönlichen Einkommens genutzt werden kann. Im Gegensatz zu volatileren Anlageklassen wie Aktien, deren Dividenden stark schwanken können, sind Mieteinnahmen stabil und planbarer, insbesondere bei langfristigen Mietverträgen.

Schutz vor Inflation und Wertsteigerung

Immobilien gelten ferner als ausgezeichnete Inflationsschutz: Wenn die Lebenshaltungskosten

SIA-Aktionsplan Klima, Energie und Ressourcen: Jetzt setzen wir um

Die Bau- und Planungsbranche spielt eine Schlüsselrolle bei der Eindämmung des Klimawandels und dessen Auswirkungen auf unseren Lebensraum. Der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein (SIA) engagiert sich seit Jahren für eine nachhaltige Bauweise und verfolgt das Ziel, bis 2040 Netto-Null für Bauten im Betrieb und deren Erstellung zu

erreichen. Hierzu haben die SIA-Delegierten jüngst den Aktionsplan Klima, Energie und Ressourcen verabschiedet. Dieser bündelt in acht Handlungsfeldern Fachwissen und praxisorientierte Werkzeuge, die aufzeigen, wie Emissionen in Planung, Bau und Betrieb von Gebäuden gesenkt sowie Infrastrukturen besser an den Klimawandel angepasst wer-

den können. Ein bestehendes Instrument, welches die Bauherrschaften und Planenden auf ihrem Weg zu Netto-Null unterstützt, ist beispielsweise die neue Norm SIA 390/1 «Klimapfad – Treibhausgasbilanz über den Lebenszyklus von Gebäuden». Diese Norm ist wegweisend, weil sie ambitionierte Zielwerte für den CO₂-Fussabdruck über den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes bietet. Damit hat Klimaschutz im Bau nun konkrete Zielwerte.

Acht Handlungsfelder für einen zukunftsfähigen Lebensraum

Die Handlungsfelder zeigen auf, wo Massnahmen besonders wirksam sind: CO₂-Grenzwerte und Zielwerte helfen, den Treibhausgasausstoss systematisch zu senken. Bauen im Bestand ermöglicht ressourcenschonende Lösungen ohne Neubau. Nachhaltige Energieproduktion und Mobilität reduzieren den Einsatz fossiler Energien. Die sechs R – Rethink, Refuse, Reduce, Repair, Reuse, Recycle – fördern den verantwortungsvollen Umgang mit Materialien. Qua-

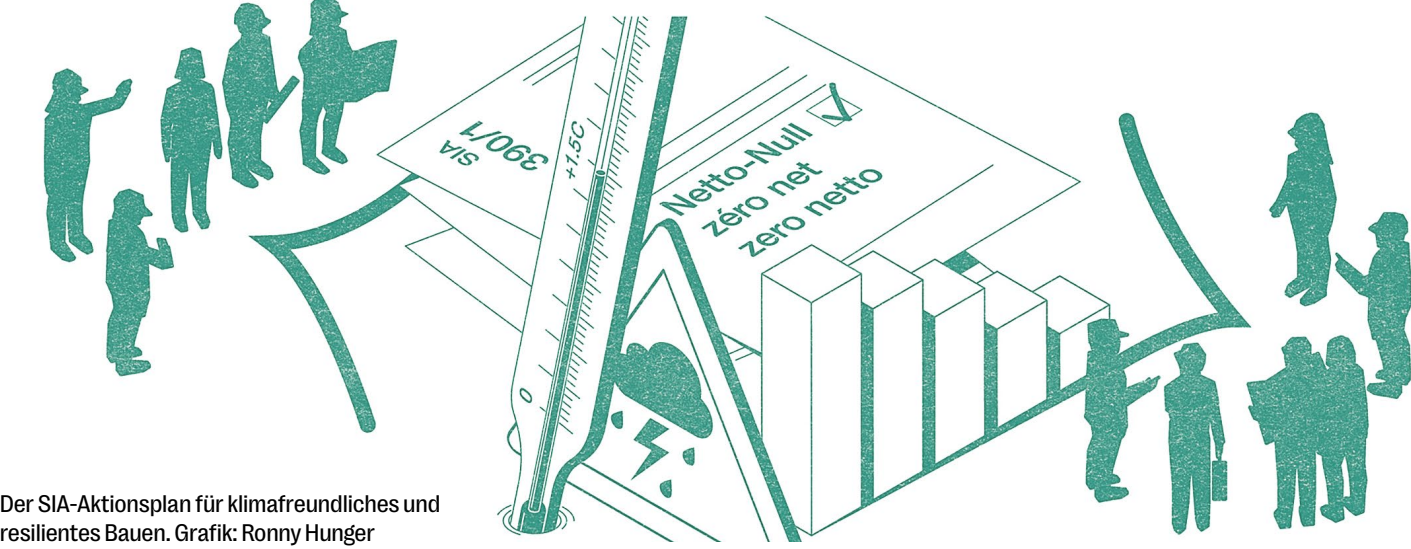
litätsvolle Innenentwicklung schafft verdichteten Lebensraum ohne zusätzliche Bodenversiegelung. Risikobasierte Klimaanpassung bereitet die gebaute Umwelt auf Extremereignisse vor. Und Negativemissionen helfen, unvermeidbare Emissionen auszugleichen. Der SIA setzt nun erste Massnahmen in diesen Handlungsfeldern um.

Netzwerk aus Expertinnen und Experten

Der SIA vereint unter seinem Dach über 16 000 Fachleute aus den Bereichen Ingenieurbauplanung, Architektur, Technik und Umwelt. Der Verein zeigt mit dem Aktionsplan: Nur interdisziplinär und gemeinsam gelingt die Transformation des Gebäudeparks.

sia

Mehr zum Aktionsplan auf der SIA-Webplattform: www.sia.ch



Der SIA-Aktionsplan für klimafreundliches und resilientes Bauen. Grafik: Ronny Hunger



Markstein Gruppe – Anlagegefässe mit soliden Werten und starken Perspektiven. Foto: © DETAIL AG Zürich

Exzellente Marktkenntnisse führen zu spannenden Investmentchancen

Immobilien gelten als attraktive Anlageklasse, doch der Zugang für private Investoren ist oft erschwert. Marco Uehlinger und Philipp Ricklin von der Markstein Gruppe erklären, wie ihr Unternehmen eigene Anlagegefässe entwickelt – und warum hierfür die Nähe zum Immobilienmarkt essenziell ist.

Herr Ricklin, Herr Uehlinger, warum entwickelt Markstein eigene Immobilien-Anlagegefässe – und welches Potenzial haben diese?

Marco Uehlinger: Der Grund für dieses Angebot liegt in der konstanten Nachfrage nach dieser Assetklasse, und zwar nicht nur von institutionellen Anlegern wie Pensionskassen, Banken oder Fonds, sondern auch von privaten Anlegerinnen und Anlegern. Das verwundert nicht, denn Immobilien stellen per se eine äusserst attraktive Anlageklasse dar, die in keinem Investmentuniversum fehlen sollten. Immobiliengefässe sind besonders für Anlegerinnen und Anleger interessant, welche Immobilien nicht direkt besitzen möchten: Die Anlagen bestehen aus Investmentvehikel und weisen, je nach Ausgestaltung des Gefässes, bestimmte Eigenschaften und Potenziale auf. So gibt es etwa Gefässe, die sich vor allem mit Neubauten beschäftigen, während andere vornehmlich Bestandsbauten oder besonders nachhaltige Immobilien in ihrem Portfolio vereinen. Dank dieses Facettenreichtums kann man sich exakt diejenigen Immobiliengefässe aussuchen, die der persönlichen Anlagestrategie entsprechen – und auf diese Weise inflationsgeschützte Cash-flow- und Werterenditen erzielen.

Philipp Ricklin: Ein wesentlicher Grund, der für die Markstein Gruppe als Anbieterin solcher Anlagegefässe spricht: Wir verfügen über enorme Erfahrung sowie Expertise in der Einwicklung und Realisierung von Immobilienprojekten. Die daraus resultierenden Fachkenntnisse sowie die Marktnähe fliessen direkt in unseren Asset-Bereich ein. Es entstehen also

Attraktive Anlageprodukte

Weitere Informationen finden Sie unter: www.markstein.ch/anlageprodukte



wertvolle Inhouse-Synergien zwischen unseren verschiedenen Fachabteilungen und Dienstleistungserbringern. Davon profitieren unsere Anlegerinnen und Anleger direkt.

Wie finden Sie für Ihre Kundschaft die passenden Immobiliengefässe?

Marco Uehlinger: Im Fokus steht für uns immer das Kundenziel: Was soll mit der Anlage erreicht werden und welche Werte und Vorstellungen sind gegeben? Natürlich müssen wir institutionelle Anleger anders ansprechen als private. Für Letztere entwickeln wir bei Markstein derzeit spannende Nischenprodukte, weil wir gemerkt haben, dass diese gerne in Immobilien investieren würden – aber über die grossen Banken keinen Zugang zu dieser Anlageklasse finden. Das ist verschenktes Potenzial, sowohl für die Anlegerinnen und Anleger als auch für die Immobilienwelt, die Kapital für spannende Projekte benötigt. Da wir bei Markstein tagtäglich in der Immobiliensphäre unterwegs sind, können wir mit kleinen Anlegerschaften persönlicher kommunizieren und für sie als vertrauenswürdige Boutique agieren, die ihnen ein überschaubares Angebot an Anlagemöglichkeiten bietet.

Philipp Ricklin: Oftmals geht es bei der konkreten Zielsetzung um Fragen wie: Verfolgt eine Investorin oder ein Investor eher einen lang- oder kurzfristigen Anlagehorizont? Steht die Auszahlung einer Dividende im Vordergrund? Oder wird vielleicht ein mittelfristiger Exit angestrebt? Alle diese Aspekte spielen eine Rolle und erlauben es uns, angebotsseitige Verfeinerungen vorzunehmen.

Das kann dann darin münden, dass Gefässe zum Einsatz kommen, die primär mit Entwicklungsbauten arbeiten, Bestandsbauten umfassen oder sich auf die Nachhaltigkeitsthematik fokussieren.

Sie haben die internen Synergien angesprochen. Wie wichtig ist eine breite Kenntnis des Immobilienmarktes, um ein umfassendes Angebot an Immobilienanlagen führen zu können?

Marco Uehlinger: Diese Expertise ist absolut essenziell, denn nur dank unserer Erfahrung sowie unserer Marktkennntnis können wir auch attraktive Nischen-Produkte entwickeln. Als führender Immobiliendienstleister sind wir mit unseren Leuten täglich «draussen» am Marktgeschehen, erhalten ungefilterte Informationen und können Trends und Entwicklungen antizipieren. Durch diese Stellung ergeben sich unter anderem attraktive Off-Market-Geschäfte, zu denen wir beispielsweise unseren institutionellen Anlegern Zugang verschaffen können.

Wie unterstützen Sie mit Ihren Immobiliengefässen unterschiedliche Anlagestrategien?

Philipp Ricklin: Der entscheidende Vorteil liegt darin, dass wir unsere Immobiliengefässe mit ihren unterschiedlichen Strategien selbst entwickeln und managen können. Das bedeutet, wir führen die entsprechenden Gesellschaften selbst. Wir unterstützen verschiedene Portfolios und Anlagestrategien zudem mit unseren Inhouse-Dienstleistungen. Letztlich geht es bei jeder guten Strategie darum, die Potenziale mit

tels einer vorausschauenden Planung ausschöpfen zu können. Und vorausschauend zu planen, gehört zu den Spezialitäten von Markstein.

Die Digitalisierung verändert alle Branchen grundlegend. Inwiefern tangieren KI und Co. Ihre Arbeit?

Philipp Ricklin: In all unseren Arbeitsfeldern nutzen wir digitale Technologien dort, wo es am meisten Sinn ergibt. Unsere Arbeit ist nach wie vor «ein People Business», doch smarte Tools für Marktrecherchen sowie zur Datenauswertung helfen uns durchaus, Transparenz und Vergleichbarkeit zu fördern und damit fundiertere Einschätzungen abzugeben.

Gerade Investitionsentscheide basieren nicht nur auf harten Kennzahlen, sondern auch auf Vertrauen. Wie wichtig ist die persönliche Betreuung und Kundennähe?

Philipp Ricklin: Diese Nähe ist quasi das A und O. Ich würde sogar sagen, dass sie ein Alleinstellungsmerkmal von uns darstellt: Wir haben die richtige Grösse, um auf die individuellen Wünsche der Anlegerinnen und Anleger eingehen zu können und da wir nicht «nur» im Investmentbereich tätig sind, sondern im Immobilienmarkt an sich agieren, zeigen wir Aktionärinnen und Aktionären auch gerne die Liegenschaften, in welche sie anlegen. Generell lässt sich sagen, dass der «Faktor Mensch» umso wichtiger wird, je kleiner ein Anlagegefäss ist. Denn da spielen Vertrauen, Transparenz sowie Authentizität für die Investoren eine grosse Rolle. Wir möchten die Menschen wirklich mit unseren Lösungen überzeugen und tun alles, damit sie sich bei uns wohlfühlen.

Marco Uehlinger: Die genannten Aspekte sind uns enorm wichtig, denn wir sind schliesslich keine anonyme Gesellschaft, sondern kennen unsere Aktionärinnen und Aktionäre. Wir gehen auf sie zu – und umgekehrt. Zudem wird die Tatsache geschätzt, dass wir sämtliche Aspekte aus einer Hand anbieten können: Wir suchen die Grundstücke selbst und begleiten sowohl die Entwicklung als auch die Realisierung. Dadurch sind wir sehr nahe am Produkt sowie an den verschiedenen Problemstellungen. Wir agieren mit Behörden und Unternehmen zusammen und arbeiten stets lösungsorientiert, um alle unsere Projekte gut voranzubringen. Dadurch entsteht ein enormer Mehrwert für die Anlegerschaft. Das ist auch der Grund, warum wir auch Gefässe für institutionelle Anleger entwickeln.

Wohnliegenschaften sind gefragt wie nie zuvor. Wird dieser Trend aufgrund der zu geringen Neubautätigkeit und der zunehmenden Regulierungen anhalten?

Marco Uehlinger: Wir sind auf dem Weg zur Zehn-Millionen-Schweiz, das ist eine Tatsache. Das Wachstum der Bevölkerung wird nicht abnehmen und Wohnraum wird dementsprechend zu einem noch knapperen Gut. Wir stehen an einem kritischen Punkt und ich sehe vorerst keine Entspannung auf uns zukommen.



Marco Uehlinger, CEO und VRP, leitet die Markstein Gruppe seit ihrer Gründung im Jahr 2002.



Philipp Ricklin, CEO der Markstein Advisory AG und Mitglied der Geschäftsleitung der Markstein Gruppe.



Als etablierte **Immobilien dienstleisterin** unterstützt die Markstein Gruppe private, institutionelle sowie öffentlich-rechtliche Kundinnen und Kunden. Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche **Portfolio /Assetmanagement, Bautreuhand** sowie **Transaktionsmanagement und Vermarktung**. Somit deckt sie den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft ab. Das engagierte Führungsteam, hervorragend ausgebildete Mitarbeitende sowie ein Netzwerk an Spezialisten verfügen über das Wissen und die Erfahrung, um kreative, innovative sowie attraktive Lösungen zu erarbeiten.

«Renditen und ESG stehen in keinem Widerspruch»

Die Seraina Investment Foundation setzt für Vorsorgeeinrichtungen auf mehr Weitsicht und Qualität. Ingo Bofinger, Geschäftsführer und Chief Business Officer, und Tobias Meyer, Chief Development & Construction Officer, über die Kunst verantwortungsvoller und nachhaltiger Investments.

Herr Bofinger, Herr Meyer, wie wichtig sind langfristige Anlagestrategien, um bei Immobilien Werte auf- und auszubauen?
Ingo Bofinger: Ein Immobilieninvestment kann nur als langfristige und strategische Allokation erfolgreich umgesetzt werden, insbesondere für institutionelle Anleger wie Pensionskassen. Langfristige Strategien sind auch deshalb notwendig, da auch die Megatrends wie Urbanisierung, Alterung der Gesellschaft, zunehmende «Versinglung», also die Zunahme von Einpersonenhaushalten, langfristig wirken. Dennoch bedarf es Flexibilität und Bandbreiten, um einerseits Marktopportunitäten nutzen oder auf lokale Marktereignisse reagieren zu können.

Tobias Meyer: Mit unseren Entwicklungen planen wir tatsächlich heute für die Zukunft. Gerade weil wir Projekte über Jahre entwickeln und realisieren und sich nicht alles antizipieren lässt, ist es wichtig, dass unsere Bauprojekte flexible Wohn- und Arbeitsformen ermöglichen. So ermöglichen z.B. neutrale Wohnungsgrundrisse die Nutzung für unterschiedliche Haushaltsformen und fördern die Diversität der Nutzer.

Zukunftsorientierte und nachhaltige Immobilienentwicklung

Weitere Informationen finden Sie unter www.serainainvestmentfoundation.ch



Der verantwortungsvolle Umgang mit Kapital beschäftigt Vorsorgeeinrichtungen besonders. Wie beeinflusst das die Planung und Entwicklung Ihrer Immobiliengefässe?
IB: Institutionelle Anleger verwalten in der Regel die anvertrauten Vermögen im Rahmen eines Treuhandauftrages, daher sind Transparenz und eine einwandfreie Governance wichtige Säulen bei der Planung und Konzeption von Anlageprodukten. Gleichwohl hat Qualität ihren Preis. Es macht für Vorsorgeeinrichtungen keinen Sinn, sich Risiken einzukaufen, nur weil man ausschliesslich die Gebühren im Blick hat. Denn Vermögenseinbussen aufgrund nicht adäquaten Managements sind bei Immobilieninvestments nicht zu unterschätzen.

TM: Wir betreuen mit unseren Experten aus den Bereichen Investment Management, Business Development, Transaction Management, Development & Construction sowie Asset Management und Finance die Immobilienanlage vom Kauf über die Entwicklung und Realisierung bis in den Betrieb oder Verkauf

ganz direkt und umfassend. Diese «Hands-on» Arbeitsweise zeichnet uns aus. Wir steuern aktiv und schaffen dadurch Mehrwert, anstatt Vermögen passiv zu verwalten.

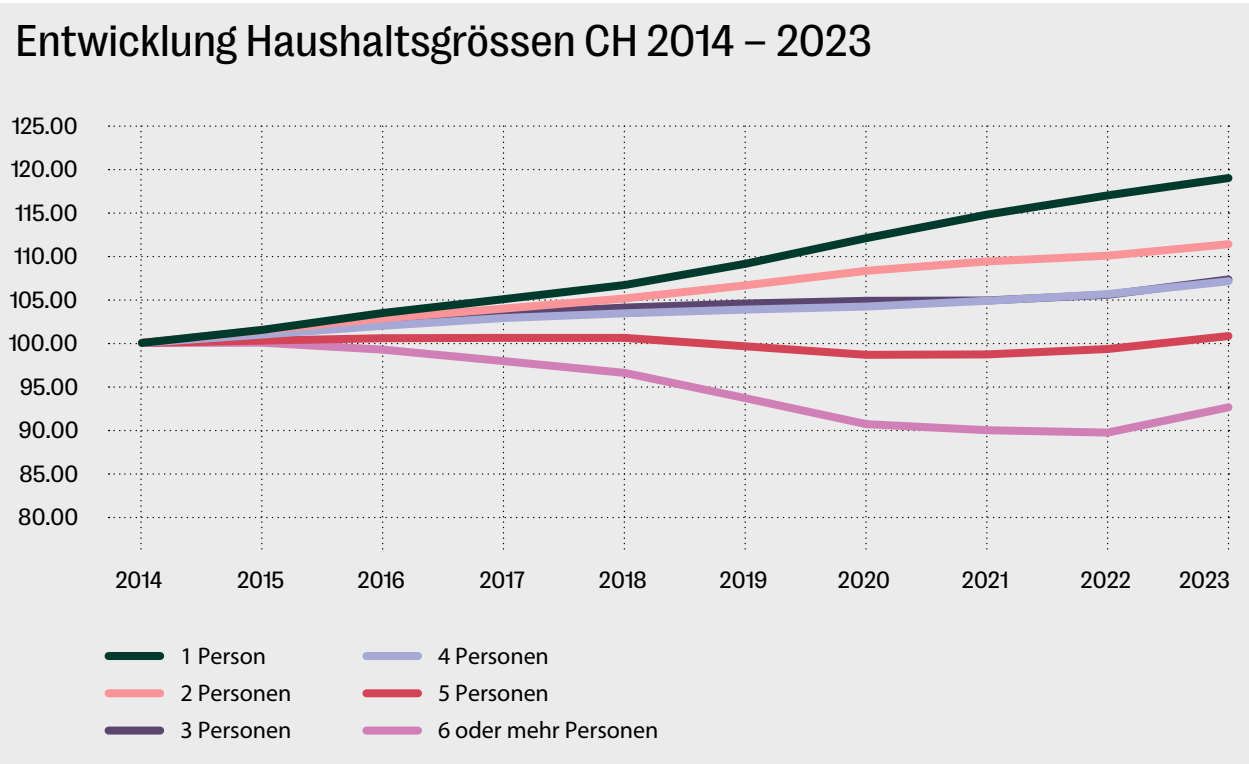
Ihre Stiftung verfolgt eine transparente Strategie, um nicht nur attraktive Renditen zu erzielen, sondern auch einen gesellschaftlich relevanten Beitrag zu leisten. Welche Chancen bietet dafür der Schweizer Markt?
TM: Attraktive Renditen und Investitionen in ESG stehen für uns in keinem Widerspruch. Wir sind überzeugt, dass nachhaltige Projektentwicklungen die Wirtschaftlichkeit und Marktfähigkeit verbessern und Wertstabilität generieren. Nachhaltige Überbauungen haben weniger Fluktuation und generieren eine höhere Nachfrage, was zur Werterhaltung beiträgt und die Erfolgsaussichten zukünftiger Transaktionen erhöht.

IB: Der Schweizer Markt ist für unsere Strategie sehr gut positioniert: Die Bevölkerung wächst immer weiter und bis auf die Grosshaushalte verzeichnen alle Haushaltsgrössen einen stetigen Zuwachs. Die Leerstandsraten bei Mietwohnungen sind weiter niedrig, gleichzeitig hat der Gebäudepark der Schweiz grossen Sanierungsbedarf. Über 50 Prozent aller Wohngebäude werden noch mit fossilen Energieträgern beheizt, der Anteil von Gas als primärer Energiequelle hat sich seit 1990 sogar mehr als verdoppelt. Zwar ist der Einsatz von Wärmepumpen zuletzt um knapp 20 Prozentpunkte gestiegen, aber bei rund 975 000 Wohngebäuden besteht weiterhin ein Umrüstungsbedarf in Höhe von CHF 34 Mia., allein um fossile Energiequellen zu ersetzen – bei Kosten pro Umrüstung von CHF 35 000. Mit dem Fokus auf Projektentwicklungen können wir den Bedarf an zusätzlicher Wohnfläche decken und auch lokal nachgefragte Dienstleistungen umsetzen, wie z.B. Handels- oder Büroflächen, KLTAs oder Flächen für medizinische Dienste. Nachhaltigkeit und ESG-Gesichtspunkte spielen hierbei immer eine wichtige Rolle.

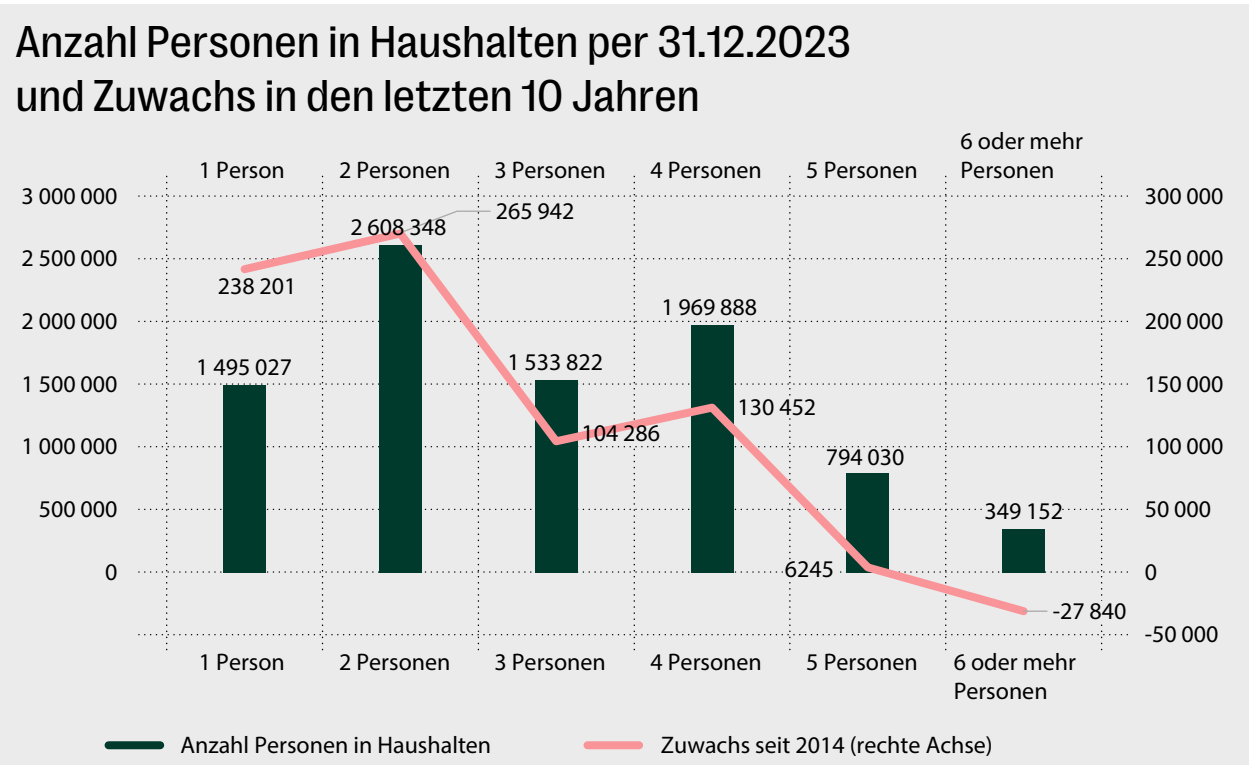
werden auf die Strasse gesetzt», als wenn berichtet wird, wie man partnerschaftlich nach Lösungen sucht. Diese einseitige Berichterstattung wird auch den vielen Tausend Beschäftigten in der Branche nicht gerecht, die mit sehr guter Ausbildung und hohem Engagement ein Commitment abgeben, hervorragendes leisten und die Zukunft gestalten wollen. Es ist dem Menschen eigen, neuen Entwicklungen kritisch zu begegnen, daher ist es wichtig, den Dialog zu führen und das Umfeld frühzeitig in den Prozess miteinzubinden. Wir haben hier sehr gute Erfahrungen gemacht, aber auch bei uns ist nicht alles perfekt und wir lernen stetig hinzu. Die Strategie der Schweiz, zu verdichten, ist richtig und wichtig, gleichzeitig ist das Wort «Verdichtung» in der Schweiz eher negativ besetzt – und das muss es absolut nicht, denn es gibt genügend Beispiele, die zeigen, dass Verdichtung funktioniert und intakte urbane Lebensräume schafft. Die Schweiz hat mit die besten Architekten und Planer weltweit.

TM: Gerade bei Umnutzungen von Bürogebäuden zu Wohnungen treffen wir auf viel Zuspruch. Wir können hier einen Beitrag mit unseren Projekten am Aeschenplatz in Basel, der Hohlstrasse und der Thurgauerstrasse in Zürich leisten. Wir entwickeln allein mit diesen drei Projekten 28 000 m² neue Wohnfläche. Natürlich sind auch Umnutzungen von Industriearealen eine ideale Art der Verdichtung. Auf dem Isola Areal in Breitenbach transformieren wir mit Gemeinde und Bevölkerung ein ehemaliges Industrieareal mit einer Grundstücksfläche von 114 000 m². Ab 2028 soll es mit der Realisierung der ersten Etappen losgehen und bis 2038 kann hier Wohnraum für bis zu 600 Personen entstehen. Auch Gewerbe und Dienstleistungen finden hier ihren Platz. Ein spannender Aspekt ist durchaus, dass die Branche gesellschaftliche Tendenzen umsetzt. Es geht manchmal vergessen, dass das Schweizer Volk 2013 eine Revision des Raumplanungsgesetzes (RPG) angenommen hat. Dieses fordert eine Verdichtung der Bebauung, was durch Sanierungen, Aufstockungen und Neubauten passiert. Für die Erreichung dieser Ziele leisten wir einen Beitrag.

Klarer Trend zu kleinen Haushalten – fast 50% der Schweizer leben in 1-2 Personenhaushalten



Quelle: Bundesamt für Statistik



Quelle: Bundesamt für Statistik

Sie setzen bewusst auf werterhaltende Investitionen, ESG-Kriterien und ein partnerschaftliches Verhältnis zu Mietenden, Eigentümer:innen und Stakeholdern?
IB: Ja absolut, wir gestalten Lebensräume für zukünftige Generationen und dies auf langfristige und nachhaltige Weise. Mit aktuell über 40 verschiedenen Projekten setzen wir auf Partnerschaft, da wir langfristig am Markt agieren und es auch unser Verständnis ist. Folglich liegt uns ein guter Umgang mit externen Partnern, Mietern, Behörden, Nachbarn oder Eigentümern am Herzen.

TM: Dabei fokussieren wir nicht nur auf das realisierte Bauprojekt, sondern sind auch im ganzen Prozess der Entwicklung und Zwischennutzung partnerschaftlich unterwegs. In dieser Zeit ist es uns möglich, Zwischenerträge zu generieren, wenn wir attraktive Flächen für eine Zwischennutzung anbieten und vermieten können. So vermieten wir z.B. am Aeschenplatz 6 in Basel, einem ehemaligen Bankgebäude, auf insgesamt fünf Etagen und vier Untergeschossen mit einer Gesamtfläche von ca. 20 000 m² vielfältige Flächen zur Zwischennutzung. Wir haben bereits heute aus einem abgeschotteten Bankgebäude ein offenes Haus für viele Möglichkeiten geschaffen. Über 90 Mieter aus den unterschiedlichsten Branchen arbeiten hier in kleinen bis grossen Offices und treffen sich in Sharing-Rooms, Pausenzonen oder im Garten.

Warum wird oftmals übersehen, wie sehr Immobilienentwickler und Bauherren aktiv neuen Wohnraum schaffen und damit massgeblich die Zukunft und Weiterentwicklung der Städte bestimmen? Schliesslich lassen sich viele moderne und nachhaltige Wohnbauten doch schnell entdecken.
IB: Eine Zeitungsauflage lässt sich natürlich viel besser verkaufen mit dem Titel «Mieter



Ingo Bofinger, Geschäftsführer und Chief Business Officer der Seraina Investment Foundation, verfügt über 35 Jahre Erfahrung im Bereich Immobilieninvestments.



Tobias Meyer ist Leiter Entwicklung & Bau der Seraina Investment Foundation und seit zwei Jahrzehnten in der Bau- und Immobilienbranche tätig.



seraina invest

Die Anlagegefässe der 2016 gegründeten Seraina Investment Foundation bieten Schweizer Personalvorsorgeeinrichtungen seit deren Lancierung eine Outperformance gegenüber dem KGAST Benchmark. Basis dafür sind erstklassige Entwicklungsprojekte, die von intensiven Auswahlverfahren, klar prognostizierten Wachstumsraten, einem umfassenden Entwicklungs-Knowhow und einem aktiven Asset Management begleitet werden. Die nachhaltigen Anlagelösungen bestehen vor allem aus einem Portfolio mit Schweizer Immobilienprojekten.

Herr Rutter, Herr Votta, die Spezialität von feyn liegt im Bereich der Hypotheken. Doch wenden sich die meisten Leute dafür nicht an ihre Hausbank?

Kevin Rutter: In der Schweiz geniesst die Hausbank noch immer einen hohen Status. Doch bei wichtigen Themen wie Gesundheit, Finanzplanung oder Nachlass wendet man sich auch hierzulande vermehrt an Experten. Diese Tendenz spüren wir bei den Hypotheken ebenfalls, wo es oftmals um hohe Beträge geht. Bis vor ein paar Jahren befanden wir uns in einem Tiefzinsumfeld, bei welchem gerade bei Hypothekarverlängerungen weniger stark verglichen wurde, da die Zinskosten meist abnahmen. Heute sind der Zinsmarkt sowie der Kreditappetit der einzelnen Institute volatiler, was das Vergleichen nicht einfach macht, jedoch vermehrt von Kunden gewünscht wird. Im Gegensatz zur Krankenkasse oder Natel-Abo kommen bei der Hypothek in der Regel nicht nur eine Handvoll Anbieter in Frage, sondern oftmals über zwanzig potenzielle Kapitalgeber. Hinzu kommt die Schwierigkeit, eine Hypothekarofferte objektiv beurteilen zu können, da nebst dem Zinssatz auch Faktoren wie Amortisation, Kreditstruktur oder vertragliche Komponenten wichtig sind. Genau hier setzen wir an, indem wir Vergleichbarkeit und Transparenz schaffen – und damit den Kundinnen und Kunden einen Mehrwert bieten.

Sandro Votta: Das Ganze ist auch ein Generationenthema: Ein neues Segment von Kundinnen und Kunden pflegt einen weniger persönlichen Kontakt zu ihrer Bank und betrachtet Hypotheken als austauschbares Gut, als reine «Commodity», die man durch eine neutrale Beratung vergleichen möchte. Für diese Klientel ist unser Angebot besonders wertvoll. Bei professionellen Immobilieninvestoren geht es oftmals auch um die Kreditbetreuung und Koordination mit verschiedenen Kapitalgebern. Dies ist nebst der Optimierung der Kredite auch ein Zeitgewinn für unsere Kunden.

Welche konkrete Lücke haben Sie im Markt für Hypothekenlösungen identifiziert, die Sie zur Gründung der feyn AG bewogen hat?

Kevin Rutter: Wir brechen vor allem die systemische Intransparenz auf und nehmen uns für unsere Kunden Zeit. Zeit, welche wir uns nehmen können, da wir uns auf ein einziges Produkt spezialisiert haben. Wir wissen genau, worauf man achten muss, und stehen im kontinuierlichen Austausch mit über 100 Kapitalgebern in der gesamten Schweiz. Dadurch können wir effizient die passende Lösung für unsere Kunden erarbeiten. Bemerkenswert ist, dass selbst sehr vermögende Kundinnen und Kunden, die für alle anderen finanziellen Belange Experten wie Treuhänder oder Anwälte konsultieren, das Thema Immobilien und Hypotheken oft selbst in die Hand nehmen. Das ist nicht nur ineffizient, sondern auch sehr zeitintensiv. Mit feyn haben wir daher einen Boutique-Ansatz gewählt, um unserer Kundschaft genau diejenigen massgeschneiderten Lösungen zu bieten, von denen sie am meisten profitieren.

Sandro Votta: Und unsere Dienstleistungen sind nicht nur für die Kreditnehmer vorteilhaft, sondern auch für die Kreditgeber, denen wir einen erheblichen Aufwand abnehmen. Eine Bank etwa entrichtet nur dann eine Gebühr an uns, wenn wir nebst der Kunden-Vermittlung auch



Auf dem Weg zu neuen Horizonten – die feyn AG setzt für ihre Kunden individuelle Lösungen um. Foto: ZVG

«Eine Standard-schablone passt so gut wie nie»

Eine Hypothek schliesst man einfach bei der Hausbank ab, oder? Mitnichten, betonen die Profis der feyn AG: Ihre Mission besteht darin, den Hypothekenmarkt transparenter zu gestalten – und mit massgeschneiderten Lösungen echten Kunden-Mehrwert zu schaffen.

die Dossier-Aufbereitung und Kreditanalyse übernehmen. Wir können den Kapitalgebern dadurch genau diejenige Kundschaft zuführen, die sie mit ihrem Angebot suchen. Selbstverständlich muss die Qualität stimmen; wir streben stets eine optimale Win-win-Situation an.

Über welchen Background verfügen Sie, dass Sie sich ein so umfassendes Netzwerk aufbauen konnten?

Kevin Rutter: Unsere 22 Mitarbeitenden in der Schweiz kommen alle aus der Bankenwelt. Sie haben das Handwerk von Grund auf gelernt und wissen genau, welche Hebel sie bewegen müssen. Unser Netzwerk umfasst zwar die gesamte Schweiz, ist aber auch regional stark verwurzelt, etwa in Lausanne, Genf, Lugano, Basel sowie Zürich. Dies hat uns in der Anfangsphase sehr geholfen, da man überall wichtige Kontakte pflegte. Dank unserer Netzwerke sowie unserer zufriede-

nen Kunden leben wir noch heute fast ausschliesslich von Weiterempfehlungen.

Die Schweizer Hypothekenlandschaft ist komplex. Wie navigieren Sie dieses Feld?

Kevin Rutter: Den Kern unseres Angebots bilden unsere Human-Ressourcen, unser Erfolg steht und fällt also mit der Kompetenz unserer Mitarbeitenden. Denn die Schweiz ist ein Land, in dem sich das Hypothekenthema nur schwer automatisieren lässt, da jede Anfrage äusserst individuell und regional unterschiedlich ist. Ob Eigenheim, Ferienwohnung oder Renditeliegenschaft – die Standardschablone passt oft nicht, und jede Situation muss individuell betrachtet werden.

Sandro Votta: Der hiesige Föderalismus macht es noch komplexer. Zudem sind wir ein KMU-Land. Fragen wie die genaue Erfassung des Einkommens kommen schnell auf. Alimente, Leasing, Dividenden etc.

führen dazu, dass Online-Plattformen die individuelle Realität schnell nicht mehr abbilden können und man nicht das wirklich optimale Angebot erhält – oder gar kein Angebot. Eine digitale Plattform bietet auch keinen Spielraum, doch wir können viel im zwischenmenschlichen Umgang bewirken.

Können Sie einen Fall schildern, in dem die feyn AG durch eine massgeschneiderte Lösung einen Mehrwert für einen Kunden schaffen konnte, den traditionelle Anbieter nicht bieten konnten?

Kevin Rutter: Aufgrund des hohen Grades an Individualität gibt es keinen Standardfall. Nehmen wir jedoch ein einfaches Beispiel für die Hypothek eines Luxusobjekts: Die Definition einer Luxusimmobilie variiert von Bank zu Bank. Manche setzen bei der Nettowohnfläche an, andere beim Preis. Hier kann sich die Bezahlung enorm

unterscheiden. Wenn wir also nur schon eruieren, um welche Art von Objekt es sich handelt und welche Bank aufgrund ihrer Luxus-Definition die beste Bezahlung bietet, haben wir bereits einen enormen Kunden-Mehrwert geschaffen.

Angesichts des aktuellen Zinsumfelds: Wie positioniert sich die feyn AG, um sowohl Hypothekennehmer als auch -geber bestmöglich zu beraten und zu unterstützen?

Sandro Votta: Das Zinsniveau spielt für uns keine Rolle, denn wir suchen stets die beste Lösung – unabhängig vom Umfeld, wir wollen das bestmögliche Angebot für unsere Kunden. Die Zinsseite ist aktuell relativ volatil. Der aktuelle Liquiditätssengpass bei vielen Banken macht sichtbar, dass die offerierten Hypothekarzinsen nicht immer mit dem Zinsmarkt korrelieren. Das macht die Vergleichbarkeit noch schwieriger – und unseren Service umso wichtiger. Ohne unsere Expertise wird die Auswahl zum Glücksspiel. Basel III sowie der Wegfall der Credit Suisse haben hier zusätzliche Dynamik eingebracht.

«Wir vereinfachen nicht nur unseren Kunden das Leben, sondern auch unseren Finanzierungspartnern»

Wie funktioniert ein Kunden-Onboarding?

Kevin Rutter: Auch dieser Prozess ist sehr individuell. Der Erstkontakt erfolgt per Meeting, Telefon oder E-Mail. Anschliessend definieren wir gemeinsam das weitere Vorgehen. Wenn wir einen Mehrwert bieten können, übergibt uns der Kunde sein Kreditdossier. Wir bereiten alles auf, bewerten, analysieren etc., bevor wir die Ausschreibung starten. Anschliessend begleiten wir den Kunden vom Erstkontakt bis zur Vertragsunterzeichnung – und darüber hinaus. Wir sehen uns als Verwalter auf der Hypothekenseite. Als Intermediär können sämtliche Prozesse über uns laufen, wir agieren als «Single Point of Contact». Gerade bei einem Immobilienportfolio, das bei verschiedenen Banken finanziert ist, können wir als zentraler Ansprechpartner vieles vereinfachen.

Welche Entwicklungen im Immobilienmarkt sehen Sie, die auf Ihr Unternehmen und damit Ihre Kundschaft Einfluss haben könnten?

Kevin Rutter: Wir stellen fest, dass in der Schweiz derzeit die grossen Kapitalgeber fehlen; mit der Credit Suisse haben wir einen wichtigen Marktplayer verloren, während der verbleibende Bankenmarkt die Kreditnachfrage mit Mühe zu decken versucht. Aufgrund der grossen Nachfrage nach Immobilien, der Stabilität unseres Standorts sowie unserer Währung sehen wir nach wie vor eine positive Entwicklung im Schweizer Immobilienmarkt. Kreditseitig arbeiten wir stets an der Suche von neuen Kapitalgebern – auch Institutionelle, welche teilweise noch wenig Erfahrung mit dem Hypothekarmarkt haben.



Kevin Rutter, Managing Partner. Verantwortet die Weiterentwicklung und das Wachstum in der Deutschschweiz. «Unsere Werbung ist Mund-zu-Mund Propaganda.»



Sandro Votta, Managing Partner, «Unterschiedliche Sprachen & Kulturen machen den Schweizer Hypothekarmarkt spannend und zugleich komplex.»



Weitere Informationen finden Sie unter: www.feyn.ch

feyn

Die feyn AG ist ein führendes Schweizer Unternehmen, das sich auf die Bereitstellung massgeschneiderter Hypothekenlösungen spezialisiert hat. Gegründet von Kevin Rutter und Sandro Votta, zielt feyn darauf ab, die oft undurchsichtige Schweizer Hypothekenlandschaft zu navigieren. **Durch ein Netzwerk von fünf Standorten schweizweit gewährleistet die feyn AG einen individuellen Service, der über standardisierte Online-Angebote hinausgeht.** Nebst Privatkunden betreut die feyn AG auch eine Vielzahl von professionellen Immobilieninvestoren.

Einheitliche Logik beim Bauen und Bewerten

Standards bilden den Handlungsrahmen fürs Bauen und Bewerten von Immobilien. Die Branche beklagt sich jedoch über die grosse Auswahl an in- und ausländischen Instrumenten. Dabei verfügt die Schweiz über ein konsistentes Standard-System, so dass ein Ausweichen auf ausländische Lösungen nicht nötig ist.

Welchen Standard fürs Bauen respektive Bestandsbewertung würden Sie einem international tätigen Immobilienbesitzer empfehlen?

Ich würde ihm dieselben Standards empfehlen wie einer kleinen, lokal ausgerichteten Pensionskasse, nämlich: Minergie respektive SNBS fürs Bauen, GEAK respektive SSREI für die Bestandsbewertung – je nachdem, ob der Fokus auf der Energie oder der umfassenden Nachhaltigkeit liegt.

Das sind aber die Schweizer Standards und internationale Mieter orientieren sich an international anerkannten Instrumenten!

Ausser der GEAK sind alle oben genannten Standards von GRESB und damit international anerkannt. Bauen ist etwas Lokales und entsprechend reflektieren die Standards die lokale Baukultur. In jedem Land wird nach den lokalen Gesetzen und Baunormen gebaut. Es ist nicht einsichtig, weshalb dies nicht auch für die Nachhaltigkeit gilt, wenn entsprechende Normen vorliegen.



Elvira Bieri führt die SSREI AG und war davor langjährige Managing Director der SGS.

Und wenn der Mieter auf ausländische Standards insistiert?

Meine Erfahrung im Umgang mit internationalen Akteuren zeigt, dass das eine Frage der Kommunikation ist. Auswärtige kennen die Schweizer Standards nicht, wenn man sie nicht aktiv aufklärt.

Welche Baunorm für Nachhaltigkeit haben Sie oben angesprochen?

Wir kennen in der Schweiz die SIA 112/1 «Nachhaltiges Bauen – Hochbau» seit 2004. Damit wurde ein einheitliches Verständnis für nachhaltiges Bauen geschaffen. Und darauf basieren auch der SNBS, d.h. der vom Bund lancierte und propagierte Standard, sowie der SSREI für die Bestandsbewertung. Diese Standards sind mit den Schweizer Baugesetzen und -normen abgestimmt.

Von der Anwendung ausländischer Standards würden Sie also abraten?

Es ist bestimmt nicht einfacher, mit ausländischen Instrumenten zu arbeiten. Wichtig ist, sich für eine Standard-Familie zu entscheiden, um inhaltliche Durchgängigkeit über den ganzen Lebenszyklus zu haben. Die Mischung aller Standards im Portfolio erschwert dessen Steuerung, weil dann verschiedene inhaltliche Logiken zur Anwendung kommen.



Hier mehr über den Bewertungsstandard erfahren: www.ssrei.ch



Nachhaltiger Wandel in der Bau- und Immobilienbranche. Foto: ZVG

Nachhaltige Transformation des Gebäudebestands

Die Immobilienbranche befindet sich mitten in der nachhaltigen Transformation.

Klimawandel und Wohnraumknappheit zwingen sie dazu.

Wie Elvira Bieri zeigt, können Standards helfen, diesen komplexen Prozess zu begleiten.

Gebäude sind in erster Linie da, um Raum zum Wohnen und Arbeiten anzubieten, und erfüllen daher ein Grundrecht des Menschen. Gebäude benötigen aber auch Energie und Wasser im Betrieb, verursachen CO₂-Emissionen und beim Abriss grosse Mengen an Abfall, beanspruchen Boden und haben bei der Erstellung Bedarf an Material und folglich an grauer Energie. Andererseits tragen Gebäude mit ihrem Aussenraum zur Biodiversität und zum örtlichen Klima bei. Zudem sind sie Orte des Rückzugs, aber – idealerweise als Teil eines Quartiers – auch der Begegnung. Schliesslich sind sie Finanzanlagen, deren Wert es zu erhalten und wenn möglich zu steigern gilt – nicht zuletzt, um unsere Renten zu sichern.

Gebäude beinhalten daher eine gesellschaftliche, wirtschaftliche und ökologische Dimension. Die nachhaltige Transformation ist eine Weiterentwicklung des Immobilienbestands, der all diesen Ebenen Rechnung trägt.

Klimawandel – erstes Gebot

An vorderster Front dieser Transformation steht die Bewältigung des Klimawandels, verursachen die Gebäude in der Schweiz doch 40% des lokalen Energieverbrauchs und etwa ein Drittel der CO₂-Emissionen. Die Immobilienbesitzer investieren daher gehörig in die Dämmung der Gebäudehüllen sowie in den Ersatz der fossilen durch erneuerbare Energieträger, um die CO₂-Emissionen bis 2050 auf null zu reduzieren. So verlangt es das Schweizer Klima- und Innovationsgesetz, das im Juni 2023 von der Stimmbevölkerung angenommen worden ist. Parallel dazu arbeitet Wirtschaft, Wissenschaft und Politik mit Hochdruck daran, das heutige Standardkonzept, nämlich Wärmepumpe kombiniert mit PV-Anlagen, in eine funktionierende Gesamtlösung zu überführen. Konkret geht es darum, den überschüssigen Sommerstrom aus den PV-Anlagen mittels Speicherung in den Winter zu transferieren, also in jene Periode, wo wir ihn am meisten benötigen. In der Befürch-

tung dessen, dass die bestehenden Technologien nicht ausreichen, um jederzeit Versorgungssicherheit zu gewährleisten, plädiert der Bundesrat neuerdings für Technologie-Offenheit und bezieht damit implizit wiederum die Atomkraft ein, welche in der Energiestrategie 2050 ausgeschlossen worden war.

Wohnraum schaffen – zweites Gebot

Die Transformation sieht sich nicht nur mit technischen Herausforderungen konfrontiert, sondern ist auch mit Zielkonflikten behaftet. So gehört die Schaffung des Wohnraums, der im Zuge des Wirtschaftswachstums und der damit einhergehenden Netto-Zuwanderung immer knapper wird, zur zweiten Herkules-Aufgabe der Immobilienbranche. Neuen Wohnraum im grossen Stil lässt sich mittels Neubauten auf der grünen Wiese oder Ersatzneubauten am besten realisieren. Getrieben durch die hohen Bodenpreise und gleichzeitig dem Ziel, eine adäquate Rendite zu erwirtschaften, charakterisieren sich diese Projekte durch hohe bauliche Verdichtung und hohe Nutzungsdichte. Doch einerseits ist das Bauland knapp und folglich das Potenzial an Neubauten limitiert, und andererseits bergen die Ersatzneubauten nicht nur das Risiko von sozialen Verwerfungen in sich, sondern stehen auch aufgrund der grauen Energie, die für die Erstellung benötigt wird, im Widerspruch zu den Klimazielen. Zudem würde ein allzu disruptives Vorgehen unsere, über Jahrhunderte gewachsene Baukultur empfindlich schädigen.

Daher ist mit dieser Option vorsichtig umzugehen, ohne sie dabei a priori auszuschliessen. Der neue Trend der Wiederverwendung von Baumaterialien mag diesem Problem entgegenwirken. Ob solche Konzepte jemals massentauglich sein werden, wird sich erweisen.

Es sind neue Konzepte gefragt

Passend hierzu sei die Raiffeisen erwähnt, welche in ihrer Publikation «Immobilien Schweiz – Q1 2024: Folgenschwere Nebenwirkungen des Mietrechts»

darlegt, dass es in der Schweiz – theoretisch – gar nicht an Wohnraum mangle, sondern an dessen Allokation. Der Schutz der Bestandsmiete in Kombination mit dem rasanten Anstieg der Marktmiete verhindert jene Dynamik im Markt, welche für eine gute Verteilung des Wohnraums nötig wäre. Kaum jemand tauscht eine günstige 5-Zimmer- gegen eine teurere 2-Zimmer-Wohnung. Ob es hierfür allerdings eine Änderung des Mietrechts erfordert, wie von der Raiffeisen vorgeschlagen, ist offen. Denn wenn mit einer Zusicherung der Bestandsmiete die Mieterschaft zu einem Wechsel in eine kleinere Wohnung motiviert und somit die grössere Wohnung wieder zu Marktmiete weitergegeben werden kann, so haben in der Summe beide Parteien profitiert. Transformation bedeutet demnach nicht nur zu bauen und zu sanieren, sondern auch, sich anders zu organisieren. Solche Konzepte würden die Verdichtung und den Zubau von neuen Kapazitäten nicht ersetzen, aber das Problem mildern.

Nichtsdestotrotz muss die Transformation in erster Linie bei der Weiterentwicklung des Bestands und nicht bei dessen Ersatz angesetzt werden, im Bewusstsein dessen, dass man nicht denselben Qualitäts-Level erreichen kann wie beim Neubau.

Standards als wichtige Werkzeuge

Nachhaltige Transformationen sind komplexe Prozesse, wo die Vor- und Nachteile der diversen Optionen vorsichtig gegeneinander abgewogen werden müssen, stets unter Berücksichtigung der gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und ökologischen Aspekte.

Konkret sind dabei die Stärken und Schwächen des Portfolios zu ermitteln – die sich mehrheitlich als Ertrags- und Kostenpotenziale manifestieren – und darauf basierend adäquate Massnahmen abzuleiten. Nachhaltigkeit hat somit viel mit Werterhalt zu tun. Standards wie der SNBS für den Bau und der SSREI für die Bewertung von Bestandsliegenschaften schaffen hier gezielt Abhilfe.

«Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher Aspekt unserer Arbeit»

Wer mit Olivier Leuenberger, CEO der F. Preisig AG, spricht, erhält Einblicke in die faszinierende Welt des Bauingenieurwesens. Dieser Berufsstand wirkt oft im Verborgenen, prägt aber unsere Gesellschaft massgeblich – denn diese Fachleute erstellen die «Lebensadern» von Gebäuden und Städten.

Herr Leuenberger, Bauingenieur:innen stehen selten im Rampenlicht – ausser, wenn etwas schief läuft. Doch welchen Beitrag leisten diese Fachleute täglich?
Es stimmt, dass wir oftmals Infrastrukturen planen und realisieren, die man nicht auf den ersten Blick sieht oder wahrnimmt. Dazu gehören etwa das gesamte Leitungswesen innerhalb und ausserhalb von Gebäuden sowie Abwasser- und Ver- / Entsorgungsthemen (Fernwärme, Strom, Wasser, Abwasser, etc.). Wenn man zu Hause den Wasserhahn aufdreht und frisches Wasser sprudelt, dann ist dies der Verdienst der Bauingenieurskunst. Auch bei der Elektrizitätsversorgung spielen wir eine Schlüsselrolle, denn Kabel gehören in Rohranlagen, die von uns geplant werden. Bei Gebäuden kümmern wir uns also ebenfalls um die Ebene «unter der Oberfläche», die dem Auge verborgen bleibt. Doch unsere Arbeit hat auch sehr sichtbare Seiten.

Welche augenfälligen Aspekte der Bauingenieurkunst prägen denn unser Landschaftsbild?
Strassen, Bahnen, Schienen – alle diese «Lebensadern» des modernen Lebens projektieren und realisieren Bauingenieur:innen, ebenso wie Brücken und Tunnels. Generell kann man festhalten, dass sich die Architekten:innen um die Gestaltung kümmern, doch das Dimensionieren sowie das Sicherstellen von Stabilität und Statik gehören zu unseren Aufgaben.

Wann stossen Bauingenieur:innen typischerweise zu einem Bauprojekt hinzu?
Wir sind von Anfang an dabei und begleiten ein Projekt von der Konzeption bis hin zum Abschluss. Betreffend Tragwerksplanung und Erschliessung der Medien wie Wasser, Strom, Kommunikation, Wärme geben wir den Takt vor. Umweltthemen wie Lärmschutzmassnahmen, Wildtierkorridore oder Gewässerrenaturierung spielen dabei eine wichtige Rolle. Ein Mammutprojekt, an dem ich damals direkt mitwirken durfte, war die Westumfahrung Zürich, für die unter anderem die Sihl renaturiert wurde. Solche Projekte bringen viele Aspekte und Aufgaben zusammen, die unseren Beruf spannend machen.

Solide gebaut, für eine verbindende Zukunft
Weitere Informationen finden Sie unter www.preisigag.ch



Dennoch kämpft die Baubranche mit einem eher negativen Image. Welche Projekte der F. Preisig AG zeigen für Sie die Faszination und Komplexität des Bauingenieurwesens auf?
Aktuell beschäftigt uns der Sechsstreifenausbau des Autobahnabschnitts zwischen Luterbach und Härkingen. Dieser Ausbau ist eine direkte Antwort auf die gestiegene Mobilität: Viele Autofahrer weichen bei Stau durch die Dörfer aus, was die Lebensqualität und Verkehrssicherheit in der Region reduziert. Obwohl dieses Projekt Land in Anspruch nimmt, suchen wir den engen Kontakt zu den Betroffenen, um optimale Lösungen zu finden. Wir legen grosses Augenmerk auf den Umweltschutz, werten zerschnittene Korridore wieder auf, renaturieren Bäche und setzen Lärmschutzmassnahmen um. Das macht unsere Arbeit abwechslungsreich und sinnstiftend.

Der Fachkräftemangel bleibt eine grosse Herausforderung. Was unternimmt Ihr Unternehmen, um junge Menschen für den Bauingenieursberuf zu begeistern?
Wir müssen bereit und willens sein, Nachwuchs auszubilden und zu fördern. Lernende sind enorm wichtig, besonders bei den Zeichnern:innen. Bei den Ingenieur:innen wiederum holen wir die Leute «direkt von den Hochschulen» und arbeiten sie nach dem «Götti-Prinzip» bei uns ein. Wir sehen unsere Mitarbeitenden dabei nicht als Praktikant:innen, sondern arbeiten entwickelnd und partnerschaftlich mit ihnen zusammen. Sie dürfen – und sollen – Eigenverantwortung übernehmen, ohne alleingelassen zu werden. Wir gehen auch bewusst auf individuelle Stärken ein, was eine starke Wir-Kultur schafft. Die erfahrenen Mitarbeitenden müssen dementsprechend dazu bereit sein, ihr Wissen zu teilen. Wenn dieses «Geben-und-Nehmen» in der Firma gelebt wird, kann auch der 55-Jährige noch etwas von der 20-Jährigen lernen.

Die digitale Transformation ist ein zentrales Thema. Wie verändert die Digitalisierung die Arbeit der Bauingenieur:innen?

Das ist ein wichtiger Prozess, obschon unser Berufsstand auf Veränderung eher träge reagiert. Doch wir bemühen uns um Offenheit, denn es gibt viele Potenziale für Effizienz- und Qualitätssteigerungen. BIM (Building Information Modeling) ist hierfür ein gutes Beispiel. Aber Technologie ersetzt die Ingenieur:innen nicht, denn digitale Modelle müssen mit präzisen Daten gefüttert und mögliche Konflikte in Bauprojekten erkannt und gelöst werden. KI und Digitalisierung sind daher kein Wundermittel gegen den Fachkräftemangel, sondern sie erhöhen die Anforderungen an die Mitarbeitenden. Es entstehen sogar neue Berufsbilder, was ich enorm spannend finde.

Nachhaltigkeit ist heute unverzichtbar. Sie haben bereits mehrere Praxisbeispiele genannt. Wie integrieren Sie Umwelt- und soziale Aspekte langfristig in Ihre Projekte?
Hier möchte ich festhalten: Nachhaltigkeit ist nicht einfach ein vorübergehender Hype, sondern ein wesentlicher Faktor unserer Arbeit. Wir müssen bewusst «enkeltaugliche» Projekte realisieren, deren Benefits sich über mehrere Generationen hinweg entfalten. Wir haben darum mit Überzeugung das «Swiss Triple Impact»-Programm durchlaufen – ein von «B Lab Switzerland» initiiertes Nachhaltigkeitsprogramm, das Unternehmen dabei unterstützt, ihren Beitrag zu den UN-Nachhaltigkeitszielen zu messen und eine konkrete Nachhaltigkeitsstrategie zu entwickeln. Zudem haben wir Richtlinien für nachhaltiges Bauen entwickelt, da unsere Projekte einen enormen Einfluss auf die bebaute und unbebaute Umwelt ausüben. Daher berücksichtigen wir zum Beispiel bei der Linienführung einer Strasse nicht einfach die günstigste, sondern die beste Lösung. Auch bei der Life-Cycle-Beratung der Bauherrschaft darf man nicht kurzfristig denken. Das erfordert Überzeugungsarbeit – und manchmal Kompromisse.

Führungsqualitäten werden auch im Bauingenieurwesen immer wichtiger. Welche Bedeutung hat Führung im Berufsalltag von Projektingenieuren?
Eine neue Generation mit einem neuen Mindset hat in den Arbeitsmarkt Einzug gehalten

– und für diese wollen wir offen sein und bleiben. Teilzeitarbeit bspw. war früher in unserer Branche undenkbar, doch heute darf man sich dem nicht verschliessen. Lieber haben wir Mitarbeitende, die zwar «nur» 60 Prozent angestellt sind, dafür aber Vollgas geben. Ein Umdenken ist auch im gegenseitigen Umgang sowie in der Führung wichtig. Wir haben daher verschiedene Leadership-Aufgaben auf Führungsteams verteilt, was insgesamt eine bessere Führung fördert und damit die Teamarbeit stärkt.

Der Teamgedanke ist zentral für jede Unternehmenskultur. Wie würden Sie die Kultur in Ihrem Unternehmen beschreiben?
Wir fördern bewusst die Stärken jedes einzelnen Teammitglieds. Der Umgang miteinander ist stets offen und respektvoll; wenn man etwas kundtun möchte, kann und soll man dies sachlich adressieren. Die Gegenseite hört zu, es entsteht ein Dialog. Im Idealfall finden wir dann die optimale Lösung, oder einen Kompromiss. Es kann auch vorkommen, dass man einen Stich-Entscheid fällen und Verantwortung übernehmen muss – davor darf man sich nicht drücken. Ein vielseitiges Team setzt ein starkes Wir-Gefühl voraus. Dazu tragen alle bei, was wir den Mitarbeitenden immer wieder vermitteln.

Wie gelingt es Ihnen, trotz wirtschaftlicher Herausforderungen und Fachkräftemangel hochwertige Bauwerke zu schaffen, die für eine «verbindende Zukunft» stehen?
Wir dürfen niemals stehenbleiben, bequem werden und sagen: «Es läuft ja alles ganz gut.» Denn es gibt immer Trends und Entwicklungen, die man erkennen, analysieren und antizipieren kann und muss. Wie etwa die Digitalisierung: Wir müssen heute darin investieren, obwohl es noch kein direktes «Cashback» gibt. Es geht darum, das Ganze voranzubringen und ein attraktiver Ausbildungsbetrieb zu sein, denn Nachwuchs ist für uns das A und O. Man muss auch bereit sein, mal einen Schritt zurückzugehen: Ich selbst habe alle Positionen in der Firma durchlaufen – und das möchte ich auch anderen ermöglichen.



Olivier Leuenberger, geboren 1974, ist seit 2018 Mitglied der Geschäftsleitung und seit 2019 CEO der F. Preisig AG.



Revitalisierung Werdenberger Binnenkanal. Foto: PeakFrames

FPREISIGAG

Die F. Preisig AG ist ein unabhängiges Bauingenieur- und Planerunternehmen in Familienbesitz mit rund 260 Expert:innen und Experten an acht Standorten in der Deutschschweiz. Sie entwickelt **innovative und nachhaltige Infrastruktur-lösungen**. Dabei verbindet sie **langjährige Erfahrung mit Leidenschaft**, um massgeschneiderte Lösungen in enger Zusammenarbeit mit ihren Partner:innen und Kund:innen zu realisieren. Hierfür setzt das Unternehmen auf **moderne Technologien**, geht **mutig neue Wege**, handelt **nachhaltig** und bewahrt gleichzeitig **Werte ihres Handwerks**.



Post Immobilien strebt hinsichtlich Nachhaltigkeit neue Horizonte an. Foto: ZVG

Wir wollen in der Nachhaltigkeit eine Vorbildrolle einnehmen.

Post Immobilien steuert und entwickelt das Immobilienportfolio der Schweizerischen Post mit rund 2200 Objekten in Eigentum und in Anmiete. Wir sprachen mit CEO Nadia von Veltheim über ambitionierte Nachhaltigkeitsziele sowie die Herausforderungen der Kreislaufwirtschaft.

Frau von Veltheim, bei der Post denkt man hierzulande sofort an Brief- und Paketversand. Doch wie setzt sich Ihr Unternehmen, Post Immobilien, genau zusammen?
Tatsächlich ist die Immobiliensparte der Post etwas weniger präsent in der öffentlichen Wahrnehmung. Dennoch sind wir ein zentraler Pfeiler des Konzerns. Post Immobilien bewirtschaftet und entwickelt als Immobilienspezialistin der Post das gesamte Immobilienportfolio. Wir unterstützen die Postbereiche bei der Umsetzung ihrer individuellen Flächenstrategien und sorgen dafür, dass jeder Konzernbereich und somit alle Mitarbeitenden eine funktionsfähige und attraktive Arbeitsumgebung haben. Daneben entwickeln wir u.a. auch Wohnprojekte, wenn wir beispielsweise Liegenschaften nicht mehr für unsere postalischen Zwecke benötigen.

Post Immobilien – die Immobilienprofis der Schweizerischen Post

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.immobilien.post.ch



Wie umfangreich ist das Portfolio von Post Immobilien?

Wir besitzen ein grosses, diversifiziertes Portfolio und bewirtschaften insgesamt über 2200 Objekte. Davon befinden sich 700 Objekte in unserem Eigentum. Unser Portfolio ist äusserst vielfältig – es reicht von nationalen Logistikzentren, Postautogaragen und Büro- und Wohngebäuden bis hin zu Postfilialen.

Post Immobilien erbringt einen Grossteil ihrer FM-Leistungen (Facility-Management) inhouse. Das erklärt auch die hohe Anzahl an Mitarbeitenden: Wir beschäftigen rund 1000 Personen und vereinen über 50 verschiedene Berufsbilder unter einem Dach – vom Elektriker über die Bauprojektleiterin bis hin zur Portfoliomanagerin.

Wie werden Sie der zunehmenden Forderung nach mehr Nachhaltigkeit gerecht?

Die Post verfolgt auf Konzernebene sehr ambitionierte Nachhaltigkeitsziele. Bis 2030 möchte sie im eigenen Betrieb klimaneutral sein und bis 2040 bereits Netto-Null-Emissionen erreichen. Wir als Post Immobilien leiten unsere Nachhaltigkeitsstrategie aus diesen Konzernzielen ab. Dabei fragen wir uns: Welche Beiträge können wir im Immobilienbereich leisten, um diese ambitionierten Ziele zu erreichen? Wir erachten es als unsere Verantwortung, eine Vorbildrolle in unserer Branche einzunehmen.

Wo können Sie hierfür konkret ansetzen?

Anfangs konzentrierten wir uns auf den Ersatz von Heizsystemen und die Installation von Photovoltaikanlagen. Wir erkannten jedoch rasch, dass wir damit zwar unseren CO₂-Fussabdruck reduzierten, aber keine ganzheitliche Lösung forcierten. Daher haben wir 2020 zunächst einen «Boxenstopp» eingelegt und nochmal eine ganzheitliche, strategische Auslegeordnung gemacht.

Was geschah nach diesem Boxenstopp?

Wir haben die Initiative «casa verde» lanciert und diese auf strategischer Ebene verankert. Ziel dieser Initiative ist ein ganzheitlicher Ansatz, der sicherstellt, dass ökonomisch und ökologisch sinnvolle Massnahmen umgesetzt werden. Dabei wird die Liegenschaft als Ganzes ins Zentrum gestellt. Unser Portfolio bietet grosse Potenziale für Investitionen in Nachhaltigkeitsmassnahmen, da ein grosser aufgelaufener Unterhaltsbedarf besteht. Dieses Momentum möchten wir nutzen, um ganzheitliche Massnahmen zu ergreifen, die über den reinen Heizungsersatz hinausgehen. Aktuell beschäftigen uns Themen wie energetische Sanierungen, der Einsatz energieeffizienter Technik sowie die Förderung der Biodiversität. Der Aspekt der «Kreislaufwirtschaft» steht ganz besonders in unserem Fokus.

Warum ist Kreislaufwirtschaft ein Thema für Sie?

Die Kreislaufwirtschaft steckt in der Baubranche noch in den Kinderschuhen. Die Umsetzung schreitet schleppend voran und viele Akteure wissen nicht, wie sie das Thema anpacken sollen. Da die Kreislaufwirtschaft für Post Immobilien von grosser Relevanz ist, interessiert mich das Thema sehr. Daher habe ich auch beschlossen, diese Thematik in meiner Masterarbeit zu vertiefen.

Welche Rolle spielt die Kreislaufwirtschaft Ihres Erachtens im Gebäudekontext?

Die Bau- und Immobilienbranche hat weltweit einen gewaltigen Einfluss auf den Ressourcen- und Energieverbrauch. Rund 50 Prozent der CO₂-Emissionen entstehen im Bauprozess und nicht im Betrieb. Diese Grenze verschiebt sich zunehmend, da die Betriebseffizienz von Bauten steigt. Daher muss der Fokus verstärkt auf den Bauprozess gelegt werden – dort liegt der grosse CO₂-Hebel. Ausserdem fliesst die Hälfte der weltweit gewon-

nenen Materialien in die Baubranche, die wiederum für 50 Prozent des globalen Abfallaufkommens verantwortlich ist. Wenn es uns also gelingt, den Ressourcenkreislauf hier zu aktivieren, birgt das ein gewaltiges Potenzial.

Gerne werden die initialen Kosten als Gegenargument ins Feld geführt.

Ich bin überzeugt, dass sich die Initialinvestitionen für die Kreislaufwirtschaft amortisieren, wenn man das Ganze langfristiger betrachtet. Einen weiteren Benefit sehe ich in der Unabhängigkeit: Wenn wir Ressourcen wiederverwenden, können wir uns zumindest in Teilen von globalen Lieferketten lösen und machen uns resilienter gegenüber geopolitischen Risiken. Wir müssen Gebäude daher vermehrt als Rohstofflager begreifen, aus denen sich Materialien nach ihrer Nutzung zurückgewinnen lassen, anstatt diese teuer zu entsorgen. Dazu ist es zwingend notwendig, modularer und standardisierter zu denken.

Wie möchten Sie die Prinzipien des Materialkreislaufs in Ihrem eigenen Unternehmen implementieren?

Wir haben von Anfang an signalisiert, dass wir das Thema ernst nehmen. Daher haben wir die Kreislaufwirtschaft, inklusive strategischer Massnahmen, verbindlich in der Immobilienstrategie festgelegt. Wir haben Ziel- und Grenzwerte für Neu- und Umbauten definiert, die auch in unsere Ausschreibungen einfließen und den Markt herausfordern: Ein Neu- oder Umbau etwa darf künftig nur noch eine bestimmte Menge CO₂ pro Quadratmeter verursachen. Zentral ist auch, unsere Ambitionen klar zu kommunizieren, ohne Greenwashing oder leere Phrasen. Wichtig ist zudem der Know-how-Aufbau innerhalb der Organisation: Wir möchten unsere Bestellkompetenz durchgehend schärfen und durch die Zusammenarbeit mit anderen Akteuren einen Mehrwert schaffen. Darum sind wir Mitglied der «Charta kreislaforientiertes Bauen» und Teil des «Netzwerk C33». Hier werden unter anderem durch regelmässigen Austausch neue Ideen gefördert.

Apropos neue Ideen: Auch der Fachnachwuchs ist essenziell für eine nachhaltige Baubranche. Wie gewinnen Sie junge Talente?

Wir verfolgen das übergeordnete Ziel, eine attraktive Arbeitgeberin zu sein. Wir haben das grosse Glück, bei Post Immobilien über ein spannendes Portfolio zu verfügen und sehr vieles intern abdecken zu können. Das macht die Arbeit spannend und vielfältig, auch im Vergleich zu anderen Playern. Ebenso bietet die Post mit modernen Arbeitsmodellen wie z.B. «Work everywhere» attraktive Arbeitsbedingungen. Allerdings sind wir noch zu wenig bekannt – daran arbeiten wir bei Post Immobilien aktiv. Wir stärken unser Employer Branding bewusst, ich selbst halte beispielsweise Fachvorträge an Universitäten und Hochschulen und wir haben auf LinkedIn in netter Kürze eine Community von 2800 Followern aufgebaut. Zudem sind wir stolz darauf, Lernende auszubilden und Trainees regelmässige Einsatzmöglichkeiten zu bieten.

Genauso wichtig wie das Gewinnen von neuen Talenten ist das Halten der bestehenden Mitarbeitenden. Wir setzen uns stark dafür ein, dass Führungspersonen und Mitarbeitende gemeinsam in die persönliche Weiterentwicklung investieren. Damit legen wir einen wichtigen Grundstein, um bestehende Talente zu halten.

Welche künftigen Entwicklungen werden Ihre Branche prägen – und wie kann sich Post Immobilien darauf vorbereiten?

Nebst den bereits genannten Themen sind Datenmanagement, Digitalisierung, Automatisierung und Künstliche Intelligenz für uns von entscheidender Bedeutung. Es wird sich in diesen Bereichen viel tun, beispielsweise in der Bewirtschaftung von Immobilien mithilfe von KI. Wir beobachten diese Entwicklungen genau und schicken unsere Mitarbeitenden gezielt in Weiterbildungen. Aber: Wir müssen nicht überall der «First Mover» sein (*lacht*).



Nadia von Veltheim ist seit 2020 CEO von Post Immobilien. Zuvor war sie u.a. bei Lidl Schweiz sowie der Migros in leitenden Funktionen tätig.

Die Post Immobilien Management und Services AG, kurz Post Immobilien, ist eine Konzerngesellschaft der Schweizerischen Post. Rund **1000 Mitarbeitende** arbeiten rund um die Uhr daran, der Post mit ihren rund **2200 Objekten** ein **umfassendes Gebäudemanagement** in der passenden Qualität anzubieten. Die Gesellschaft deckt das **gesamte Corporate-Real-Estate-Management** ab sowie die Bereiche **Portfoliomanagement, Facility-Management, Bauprojektmanagement, Immobilienentwicklung, Arbeitswelten** und **Betriebstechnik**.

Dekarbonisiert in die Zukunft: Hoval findet neue Wege

Die Energiewende ist in vollem Gange, und der Gebäudesektor spielt dabei die entscheidende Rolle. Doch wie lassen sich grosse Wohnbauten nachhaltig und effizient heizen und kühlen, ohne die Umwelt zu belasten? Luigi Di Cola, Geschäftsführer von Hoval Schweiz, kennt Lösungen.

Herr Di Cola, Hoval steht für hochwertige Heiz- und Raumklimalösungen. Ihr Unternehmen bietet auch Wärmepumpenlösungen für Mehrfamilienhäuser an. Was zeichnet diese Systeme aus?

Wir verfügen über ein breites Sortiment an Wärmepumpen, die speziell für Wohnbauten konzipiert sind. Sei es Neubau oder Sanierung, oder in klassischen Netzen, aber auch z.B. in Anergiesystemen, besser bekannt als Seethermie-Projekte. Ein Merkmal ist die Verwendung natürlicher Kältemittel – auch bei unseren leistungsstärkeren Systemen, was in der Branche noch eher selten ist. Darüber hinaus bieten unsere Geräte die Möglichkeit der Kaskadierung. Beispielsweise lassen sich mit unseren neuen Belaria® pro (40,50) Wärmepumpen, die speziell für Mehrfamilienhäuser ausgelegt sind, bis zu vier Geräte in einer Kaskade kombinieren. So ist eine effizient abgestufte Auslegung von Heiz- und Kühlsystemen bis zu 200 Kilowatt Leistung möglich. Und trotz ihres hohen Leistungsgrades sind die Geräte aussergewöhnlich leise.

Warum ist der Einsatz von natürlichen Kältemitteln so wichtig?

Mit unseren Wärmepumpen können Nutzer nicht nur in den Wintermonaten behagliche Wärme geniessen, sondern im Sommer auch ihre Innenräume kühlen – Stichwort freecooling. Bei der Auswahl der Kältemittel setzen wir auf natürliche Substanzen, die eine deutlich geringere Umweltbelastung darstellen als synthetische Alternativen. Dies ist ein zentraler Aspekt des Nachhaltigkeitsgedankens, der seit jeher das Fundament von Hoval bildet.

Die ganze Welt von Hoval auf einen Blick

Weitere Informationen finden Sie unter www.hoval.ch



Sie haben das breite Sortiment an mehrfamilienhaustauglichen Wärmepumpen erwähnt. Wie finden Kunden das passende System?

Hier kommt unser Lösungsmanagement-Ansatz zum Tragen. Jeder Kunde hat spezifische Anforderungen oder ein Problem, das er lösen möchte. Wir eruieren diese Bedürfnisse präzise und begleiten den Kunden über unsere Installations- und Servicepartner zur kompletten Lösung. Der Vorteil liegt darin, dass sich unsere Anlagen nahtlos in das bestehende Ökosystem des Kunden integrieren lassen. Anschliessend bieten wir ein umfassendes und nachhaltiges Lifecycle-Management durch unser erfahrenes Serviceteam an. Und zwar ein Leben lang.

Nachhaltiges Heizen gilt als wichtiger Hebel zur Erreichung der Netto-Null-Zielsetzung. Wie kann man diese Technologie umfassend implementieren?

Ein wesentlicher Punkt besteht darin, dass man bereits in der Planungsphase von Neubauten die nachhaltigsten und sinnvollsten Lösungen evaluiert und für die Implementierung auswählt. Wenn es um Raumklima, Warmwasseraufbereitung und Heizung geht, ist man mit einer Wärmepumpe bestens bedient. Insbesondere aus Sicht der CO₂-Reduktion ist diese Technologie hochinteressant, da sie keinerlei Emissionen freisetzt und aus Umweltgesichtspunkten eine hervorragende Lösung darstellt. Gekoppelt mit einer Solaranlage, steigt man sogar in ganz neue Nachhaltigkeitsphären auf.

Wie sieht es bei Sanierungen aus – wie erleichtert man die Installation?

Mit «Hoval Integrate» öffnen wir unsere Schnittstellen und ermöglichen eine reibungslose Einbindung in bestehende Hausautomationssysteme. Viele andere Lösungen sind proprietär; wir gehen bewusst einen anderen Weg und setzen auf Offenheit. Wir möchten Hindernisse abbauen, nicht zusätzliche errichten. Unsere Lösungen sind auf den Sanierungsgedanken ausgelegt. So können Lüftungs- oder Wärmeerzeugungsanlagen, die ihre Lebensdauer erreicht haben, meist mit wenig Aufwand ausgetauscht werden.

Und wie lassen sich die Anlagen steuern, wenn sie installiert sind?

Wir legen grossen Wert auf die Bereitstellung einer übersichtlichen Visualisierung für den Betreiber. Über die Hoval Supervisor Software kann etwa ein Facility-Management-Dienstleister die komplette Anlage auf einen Blick überwachen. Wir bieten dies kostengünstig an, um eine vollständige Übersicht über die Betriebszustände der Anlage zu gewährleisten. Der Betreiber kann zudem direkt eingreifen, Temperaturen anpassen und den Zustand jederzeit visualisieren.

Unsere Steuerungs- und Visualisierungsanwendungen werden individuell auf Basis einer grundlegenden Architektur entwickelt. Dank einer App-Anbindung ist die Steuerung auch mobil möglich. Gerade im Bereich der Fernwärmenutzung ist dies ein Riesenthema, da hier zusätzliche Einflussfaktoren hinzukommen. Darum ist praktische Visualisierung und Steuerung in diesem Feld wesentlich. Wenn wir von Hoval nach der Inbetriebnahme eine Anlage auch einen Wartungsvertrag mit dem Betreiber abschliessen, haben wir ebenfalls vollen Zugriff auf die Leitsystemvisualisierung und überwachen die Anlage im Kundenauftrag. Kümmert sich hingegen einer unserer Installationspartner darum, bieten wir dem Unternehmen mit «Hoval-Partner Connect» ein effizientes Steuerungsmodul an, mit dem sich Anlagen aufschalten und organisieren lassen.

Wie sieht die Kundenreise von der ersten Idee bis zur installierten Wärmepumpenlösung im Mehrfamilienhaus aus?

Das hängt davon ab, wann die Reise beginnt. Kommt der Installationspartner oder der Betreiber direkt auf uns zu? Ist ein Energieversorger im Hintergrund, spricht ein Fernwärmeprojekt? Wendet sich ein Installationspartner an uns, um für seinen Kunden eine Lösung zu finden, trifft sich der Planer mit unserem Planerberater, um die Kundenansprüche abzuklären. Auf dieser Grundlage beginnen wir mit der Konzeption und liefern dann fixfertige Lösungen. Das Leitsystem wird dem spezifischen Schema entsprechend angepasst.

Kommt hingegen der Betreiber einer Mehrfamilienhaussiedlung direkt auf uns zu, ist die Kundenreise etwas kürzer: Wir analysieren mit dem Installateur und dem Betreiber die Ist-Situation und sind auch oftmals unterstützend beim Planer in der Vorarbeit präsent. Anschliessend erstellen wir ein Angebot, das wir gemeinsam mit dem Installateur umsetzen. Wir ziehen hierfür den passenden Partner hinzu. Wir haben zudem viel mit Verwaltungen und Pensionskassen zu tun, die Bauvorhaben realisieren und ihr Portfolio dekarbonisieren möchten. Natürlich bieten wir auch hierfür Hand.

Oftmals werden die Kosten als Gegenargument für nachhaltige Heizsysteme angeführt. Was entgegnen Sie solchen Vorbehalten?

Ich glaube, im Neubau ist die Sachlage klar: Eine Wärmepumpe, sei es eine Luft-Wasser-Wärmepumpe oder eine Sole-Wärmepumpe, ist heutzutage Standard. Bei Sanierungen ist man eher mit den Gegenargumenten konfrontiert. Es gibt hier verschiedene Interessen. Beispielsweise empfindet ein Einfamilienhaus-

besitzer eine Wärmepumpe im Vergleich zu einer Ölheizung als teuer. Jedoch: Die Wärmepumpe benötigt heute weniger Strom als früher. Wenn zusätzlich eine Photovoltaikanlage installiert wird, sinken auch die Unterhaltskosten. Zudem erhält man je nach Situation staatliche Förderungen. Man muss die Investition langfristig betrachten: Der Öl- oder Gaspreis kann sich schnell ändern, und mit einer Wärmepumpe ist man zukunftssicher aufgestellt.

Die Digitalisierung spielt eine immer wichtigere Rolle im Gebäudemanagement. Welche Entwicklungen sehen Sie in Ihrem Bereich?

Die Vernetzung von Geräten im Gebäude ist ein spannendes Thema, doch hier ist eine Konsolidierung notwendig: Im Markt tummeln sich rund zehn Anbieter mit jeweils eigenen Apps; das muss vereinfacht werden. Wir müssen offene Systeme forcieren – das tun wir bei Hoval bereits. Mit der Vernetzung und der Online-Anbindung von Geräten wird eine intelligente Steuerung unerlässlich. Auch die dezentrale Wartung ist hochinteressant: Anstatt klassisch vor Ort zu sein, greifen wir online auf eine Anlage zu, und können so Anomalien entdecken, vorausschauende Wartung (Predictive Maintenance) erbringen und den Lebenszyklus der Anlagen verlängern. Eine Fahrt zum Kunden wird nur noch dann notwendig, wenn wirklich Hand angelegt werden muss. Dies bietet auch Installateuren die Möglichkeit, Piketteinsätze oder Einsätze an Wochenenden oder Feiertagen auf ein Minimum zu begrenzen – das auch zum Stichwort Fachkräftemangel.

Ebenfalls wichtig ist das Thema KI im Smart Home. Eine lernende Gebäudetechnik, die die Lebensgewohnheiten der Bewohner versteht und das Haus entsprechend heizt, kühlt oder die Stromtarife agil wechselt, um Kosten zu minimieren, erachte ich als hochspannend. Es gibt ein enormes Potenzial, und wir von Hoval Schweiz werden sehen, wie wir dieses für uns und unsere Kunden optimal nutzen können.

Luigi Di Cola, begann seine Berufslaufbahn mit einer Gebäudetechnik-Planerlehre. Später übernahm er leitende Funktionen in Firmen der HLKS-Branche und im Bauausbaugewerbe. Seit 2022 ist Luigi Di Cola CEO der Hoval Schweiz AG.



Hoval-Chef Luigi Di Cola kennt die Wege, die wirklich zu mehr Nachhaltigkeit führen. Foto: Haens Tobler

Hoval

Hoval zählt international zu den **führenden Unternehmen für Heiz- und Raumklimalösungen**. Mit mehr als **80 Jahren Erfahrung** gelingt es der Firmengruppe immer wieder, mit **aussergewöhnlichen Lösungen** und **technisch überlegenen Entwicklungen** zu begeistern. Diese **Führungsrolle** verpflichtet zu **Verantwortung für Energie und Umwelt**, der das Unternehmen mit einer **intelligenten Kombination unterschiedlicher Heiz-Technologien** und **individueller Raumklimalösungen** entspricht. Darüber hinaus sind **persönliche Beratung** und ein **umfassender Kundenservice** typisch für die Welt von Hoval.



H1 Zwhatt, Regensdorf: Holz-Hybrid für zukunftsfähiges Bauen. Foto: ZVG

Vorausgehen statt abwarten – so lautet das Credo von B3

B3 verfolgt den Anspruch, in der Baubranche vor auszudenken und voranzuschreiten. Philipp Brühwiler erklärt im Interview, warum hierfür Innovationsgeist und Eigeninitiative unerlässlich sind – und wie sich dadurch digitales und nachhaltiges Bauen fördern lassen.

Herr Brühwiler, B3 ist in der Baubranche für seine zukunftsorientierte Arbeitsweise bekannt. Worin liegt Ihr Antrieb?

Unser Grundgedanke lautet, dass man nicht immer auf externe Aufforderung warten sollte. Vielmehr lohnt es sich unserer Erfahrung nach oft, aus Eigeninitiative zu handeln und wichtige Themen proaktiv anzugehen. Dieses Mindset bildet das Fundament unserer Arbeitsweise. Fachlich wiederum setzen wir in unseren Kernbereichen Hoch- und Tiefbau sowie der Generalplanung und dem Baumanagement auf die Kombination von Dienstleistung und Technologie – ein Paket, das nur wenige Baudienstleistungsunternehmen in dieser Form anbieten können. Dank unserer breiten Aufstellung und unseres umfassenden Know-hows kommen wir unserer Vision jeden Tag einen Schritt näher: Wir sind in der Schweiz führend im modernen, digitalen und nachhaltigen Bauen.

Das ist eine ambitionierte Zielsetzung. Wo setzt B3 hierfür konkret an?

Wir widmen uns denjenigen Aspekten, die in diesem Kontext entscheidend sind. «Nachhaltigkeit» gehört hier natürlich dazu. Für uns beschränkt sich dieses Thema nicht allein auf die Ökologie, wir betrachten es auch aus der nomischen und gesellschaftlichen Perspektive. Erneut kommt dabei die für uns typische Eigeninitiative zum Tragen: Wir analysieren unsere Projekte in Eigenregie hinsichtlich Nachhaltigkeitsaspekten und initiieren entsprechende Massnahmen, um diese zu fördern. Unterstützt wird dieser Ansatz durch ein umfassendes Nachhaltigkeitstool, welches bereits

B3 – Engineering und Management am Bau

Weitere Informationen finden Sie unter: www.b-3.ch



in vielen Projekten Verwendung findet und in naher Zukunft flächendeckend zum Einsatz kommen wird. Den Kern dieser Anwendung bildet eine Kriterien-Matrix, anhand derer wir bauliche Massnahmen auf ihre Nachhaltigkeitsauswirkungen hin bewerten können. Daraus leiten wir einen Erfüllungsgrad (von null bis sechs) ab, der sich durch gezielte bauliche Massnahmen erhöhen lässt.

Und mit diesen Informationen treten Sie dann an die Bauherrschaft heran?

Genau, denn auf dieser konkreten Datenlage können wir sie wirklich umfassend beraten, etwa wenn es um die Frage geht, wie viel Gewicht man der Nachhaltigkeitsthematik im Projekt geben sollte und möchte. Das ist nicht zuletzt für die Budgetdiskussion wichtig: Häufig sind die initialen nachhaltigkeitsfördernden Baumassnahmen nicht kostenneutral. Aber: Sie können mittelfristig durchaus kostensenkend wirken. Tieferer Bewirtschaftungskosten sehen wir als ein gutes Beispiel für die ökonomische Seite der Nachhaltigkeit. Derartige Fakten sind wichtig für einen umfassenden Dialog mit der Bauherrschaft. Die grafischen Darstellungsmöglichkeiten unseres Tools sind hier ebenfalls Gold wert.

Sprechen wir über Ihre Kundschaft: Welche Gebäudearten bauen und sanieren sie – und wie beeinflusst das Ihre Arbeit?

Wir sind als Generalplaner häufig in den Bereichen Industrie, Infrastruktur und Sonder-/Spezialbauten tätig. Diese Projekte weisen häufig eine hohe Komplexität auf. Meist sind die Bauherren auch die späteren Nutzer der

Bauten. Das prägt unsere Beratung stark, da wir die Bedürfnisse der Kunden sehr direkt ins Projekt einfließen lassen können.

Welche Vorteile bringt die Digitalisierung für B3 und Ihre Bauherren?

Die Digitalisierung transformiert grundlegend die Art und Weise, wie wir arbeiten: Der Bauprozess wird besser und die Zusammenarbeit im Projektteam wird transparenter und effizienter. Zudem können wir als Berater mithilfe digitaler Modelle das Verständnis der Bauherrschaft deutlich verbessern: Wenn man etwa ein Projekt mithilfe eines VR-Modells visualisiert, werden viele Dinge einfacher nachvollziehbar. Die Planung gewinnt dadurch an Qualität, was sich wiederum deutlich auf die Nutzung sowie auf die Lebenszykluskosten der Bauten auswirkt.

Inwiefern?

Die aus dem digitalen Modell generierten Grundlagendaten lassen sich später für den Betrieb und das Facility-Management nutzen. Das Ziel muss dabei sein, die Bewirtschaftung effektiv zu unterstützen und die Lebenszykluskosten zu optimieren. Die Herausforderung besteht hier noch darin, die Daten in der erforderlichen Form und Tiefe zu übergeben.

Wir forcieren deshalb den modell- und datenbasierten Planungs- und Bauprozess konsequent: Methoden wie BIM2Design (BIM in der Planung), BIM2Cost (BIM in der Ausschreibung) sowie BIM2Field (BIM in der Ausführung) sind bei uns mittlerweile Standard. Durch wird es möglich, das digitale Gebäudemodell

nach Abschluss des Projekts in Form eines «digitalen Zwillings» in die Hände des Facility-Managements zu übergeben.

Können Sie Beispiele von Projekten nennen, bei denen dieser umfassende Ansatz angewandt wurde?

Aktuelle Projekte wie der Bahnhofplatz Olten, des Logistikzentrums von sonepar oder die Übungsanlage Andelfingen der GVZ sind beispielhaft dafür. Gerade bei der Planung des neuen Oltner Bahnhofplatzes, einem sehr zentralen Verkehrsknotenpunkt der Schweiz, kommen unzählige Ansprüche und Einflussfaktoren zusammen. Dass wir mithilfe eines Modells die Zusammenhänge und potenziellen Konflikte anhand realer Daten aufzeigen, visualisieren und antizipieren können, ist für so ein anspruchsvolles Projekt von unschätzbarem Wert. Dies spart uns wie auch den Bauherren Zeit, Ressourcen – und Nerven, vor allem in der Ausführung.

Welche Rolle spielt angesichts von digitalen Modellen und Lösungen die zwischenmenschliche Beratung?

Der «Faktor Mensch» verliert durch den Einsatz moderner Tools keineswegs an Relevanz, im Gegenteil. Wir glauben an eine nahe und individuelle Beratung und Begleitung. Dabei legen wir grössten Wert auf Authentizität und Ehrlichkeit. Denn gegenseitiges Vertrauen ist im Bauwesen keine Selbstverständlichkeit. Wir wirken dem, entgegen, indem wir transparent kommunizieren. Unsere Kollaborationsplattform «buildagil» ist ein wesentliches Werkzeug dafür.

Worum handelt es sich dabei genau?

Die Plattform dient als digitale Kommunikations- und Datendrehscheibe, mit der wir sicherstellen, dass alle Projektbeteiligten auf derselben, stets aktuellen Informationsgrundlage arbeiten und immer «im Loop» sind. Die Plattform hilft auch dabei, die Termine und Aufgaben im Projekt zu koordinieren, den Austausch zwischen den Projektbeteiligten zu erleichtern und Entscheidungen nachverfolgbar zu machen.

Eine solche Innovationskultur erfordert die richtigen Talente. Wie finden Sie die Leute, die diesen Weg mitgestalten möchten?

Der Fachkräftemangel ist auch für uns eine Challenge. Doch wir stellen fest, dass dieser durch die Steigerung der Attraktivität reduziert werden kann. Hier kommt uns unsere innovative Denkweise zugute – im Inhalt, in der Methode sowie in der Kultur. Dies erhöht unsere Chance, die passenden Fachkräfte zu gewinnen.

Welche weiteren Trends oder Entwicklungen sehen Sie, die B3 in den kommenden Jahren prägen werden?

Zwei Trends sind von zentraler Bedeutung. Künstliche Intelligenz (KI) ist das eine grosse Thema, das uns intensiv beschäftigt. Auch hier gehen wir den Weg des Proaktiven und haben KI bereits in etlichen Bereichen und Tätigkeiten verankert. Wir haben hierzu ein dediziertes Team innerhalb des Unternehmens, welches den Einsatz und die Implementierung von Technologien vorantreibt. Der zweite grosse Trend ist die Kreislaufwirtschaft. Auch hier möchten wir eine führende Rolle einnehmen. Und ja – natürlich ebenfalls proaktiv (*lacht*).



Philipp Brühwiler ist Mitglied der Gruppenleitung der B3 und kennt sich mit den Bedürfnissen und Herausforderungen der Baubranche bestens aus.



B3 bietet in den Feldern Hoch- und Tiefbau sowie der Generalplanung und dem Baumanagement eine einzigartige Kombination aus Dienstleistungen und Technologie. Hinzu kommt der zentrale Antrieb: Leidenschaft. Auf diese Weise setzen die Fachleute von B3 ihre bewährte Ingenieurskunst in Kombination mit zukunftsweisenden Methoden und Technologien zielführend ein, um den Projekterfolg der Kundinnen und Kunden zu sichern. Dabei wird seit 50 Jahren immer eine optimale Balance zwischen Form, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit angestrebt, in allen Disziplinen des Engineerings.

Immobilienexpertise – mit einer persönlichen Note

Was 2017 als Ein-Frau-Unternehmen begann, ist heute eine agile Immobilienboutique am Zürcher Central. Cavegn Immobilien fokussiert auf Verkauf und Vermarktung – insbesondere von Entwicklungsliegenschaften, Grundstücken, Mehrfamilien- und Geschäftshäusern.

Frau Cavegn, Ihr Unternehmen, die Cavegn Immobilien GmbH, hat sich von einem Ein-Frau-Betrieb zu einem Team aus Immobilienspezialisten entwickelt. Wie kam das und was waren die grössten Herausforderungen?

Als ich den Sprung in die Selbstständigkeit wagte, war der Markt für Immobilienvermarkterinnen und -vermarkter sowie Transaktionsprofis im Raum Zürich bereits hart umkämpft. Die grösste Herausforderung war, neben grossen, langjährig etablierten Playern überhaupt wahr- und ernst genommen zu werden. Ich wusste, worauf ich mich einliess – war mir aber auch bewusst, dass es in der Branche Optimierungspotenzial gab. Diese Chance wollte ich nutzen. Ich machte es mir daher von Beginn an zur Aufgabe, quasi eine «Bringschuld» gegenüber potenziellen Kunden zu erfüllen und deren Bedürfnisse täglich in den Mittelpunkt zu stellen. Bereits nach kurzer Zeit konnte ich meine Kunden mit attraktiven Anlageobjekten bedienen und meine Expertise sowie mein persönliches Engagement unter Beweis stellen. Da ich zuvor selbst auf der Kundenseite gestanden hatte, wusste ich aus erster Hand, dass es bei vielen Immobilientransaktionen genau daran fehlt und sich diese daher häufig wie eine «Abfertigung» anfühlten. Fachliche Expertise und das Persönliche bestimmen daher seither unsere Grundwerte.

Und nun feiert die Firma bereits ihr achtjähriges Bestehen.

Darauf bin ich sehr stolz, ebenso wie auf mein mittlerweile zehnköpfiges Team. Unser gemeinsames Ziel ist es, die führende Immobilienboutique im Raum Zürich zu werden. Wir betreuen hauptsächlich institutionelle Anleger wie Pensionskassen, Versicherungen und Fonds, richten uns aber auch an private Eigentümer von Anlageobjekten. Zudem suchen wir aktiv den Schulterschluss mit Genossenschaften, Stiftungen sowie Architekturbüros.



Stephanie Cavegn geht für ihre Kunden immer die Extrameile – weil Qualität kein Zufall ist. Foto: Saloon Creatives GmbH

cavegn immobilien

Immobilien können wir

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.cavegn-immobilien.ch



Als Immobilienboutique sind wir agil und kreativ, handeln unternehmerisch und nehmen unseren Auftraggeber als Partner wahr, für den wir unkompliziert und unbürokratisch die beste Lösung finden – dies machen wir anders als viele unserer Mitbewerber.

Sie betonen, «etwas anders» zu arbeiten als die Mitbewerber in der Immobilienbranche. Können Sie das näher ausführen?

Unser «Anderssein» lässt sich in zwei Bereiche unterteilen: fachliche Expertise und persönliche Empathie. Fachlich sind wir immer am Puls des Geschehens und nahe am Markt. Beispielsweise sind wir stark in den frühen Phasen von Projektentwicklungen engagiert, um gemeinsam mit dem Bauherrn das bestmögliche Produkt zu formen. Zwar nehmen wir bei vielen Investoren aufgrund der drohende Wohnschutz-Initiative in Zürich eine gewisse Zurückhaltung wahr, jedoch eröffnet dies Chancen in der Agglomeration. Da wir diesen Trend bereits länger auf dem Radar haben, kennen wir auch hier den Markt und heben uns von jenen Mitbewerbern ab, die nicht so schnell umschalten können.

Und die persönliche Empathie?

Diese ist ebenfalls essenziell. Vor allem für Privatpersonen ist eine Immobilientransaktion oft ein einmaliges, äusserst emotionales Ereignis. Für uns ist es selbstverständlich, unseren Kunden «an die Hand zu nehmen» und

psychologisches Fingerspitzengefühl zu beweisen. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist stets unser Antrieb. Daher messen wir auch aktiv die Kundenzufriedenheit, holen Feedbacks ein und führen Debriefings durch. Auch unsere Erreichbarkeit spielt eine zentrale Rolle – und ja, auch ich nehme natürlich täglich das Telefon ab, ganz egal, für wen im Team der Anruf ist.

Sie haben angesprochen, dass Sie oftmals bei der Entwicklung von Liegenschaften zum Zug kommen.

Das stimmt, denn wir sind in der Lage, tief in die Architektur und Grundrisse einzutauchen und unseren Kunden ehrlich das Potenzial, aber auch die Schwachpunkte eines Projekts aufzuzeigen. In den letzten Jahren haben wir häufig lange vor der Baueingabe Aufträge erhalten, um den Erfolg eines Projekts einzuschätzen. Wir bestimmen Zielgruppen, prüfen die Marktfähigkeit des Wohnungsmixes und Grundrisse und schätzen das Preissegment ein. Vor allem in Zürich, aber je nach Projekt auch in der ganzen Deutschschweiz, sind wir Spezialisten bei Neubauprojekten im Eigentums- und Mietsegment.

Wie geht es mit Cavegn Immobilien weiter? Wo sehen Sie die grössten Chancen und Herausforderungen für Ihr Unternehmen?

Der Trend geht auch in der Immobilienbranche immer mehr zur Digitalisierung und Optimierung von Prozessen. Unsere grösste Herausforderung wird sein, unsere persönliche Note und unser empathisches Engagement gegenüber unseren Kunden trotzdem beizubehalten. Während andere den Weg der Effizienz und Vereinheitlichung suchen, werden wir auch künftig die Extrameile für unsere Kunden gehen und massgeschneiderte Immobilienlösungen mit dem gewissen Etwas anbieten – wie man es eben nur in einer Boutique findet.

Stéphanie Cavegn absolvierte den MAS in Real Estate Management. Seit über zehn Jahren arbeitet sie in der Immobilienbranche und rief 2017 Cavegn Immobilien ins Leben.



Solar-Gewerbespeicher. Foto ELEKTRON AG

Herr Dietiker, die Elektron AG hat sich in den letzten 15 Jahren als Marktführer in der öffentlichen Beleuchtung etabliert. Was waren hier die prägenden Entwicklungen?

In diesem Feld haben wir in der Tat einen unglaublichen Wandel miterlebt. Der Übergang von konventionellen Lampen zu LED-Lösungen stellte einen echten Paradigmenwechsel dar. Gepaart mit innovativer Steuerung und Dimmung sind Energieeinsparungen von bis zu 80 Prozent möglich. Energie einzusparen ist dabei nur ein Teil der Antwort auf die Klimawende. Der andere ist, sich die Frage zu stellen, woher der Strom für unsere Beleuchtung in Zukunft kommt. Wir widmen uns diesem – mit voller Überzeugung.

War dies der Auslöser, um sich mit Solarenergie zu beschäftigen?

So ist es. Denn schnell wurde klar, dass effiziente Beleuchtung zwar äusserst nachhaltig ist, ihr volles Potenzial aber erst dann entfaltet, wenn man nachhaltige Energie nutzt – wie etwa Solarstrom. So entstand die Idee, das bestehende Fach-Know-how über Licht und Energie zu nutzen, um sich auch im Bereich der Energiespeicherlösungen zu engagieren. Denn das Thema Stromspeicherung wird immer zentraler – wir erleben quasi einen erneuten Paradigmenwechsel.

Sie sind vor zwei Jahren zu Elektron gestossen, um diesen Unternehmensbereich aufzubauen. Was hat Sie daran gereizt?

Mein ganzes Berufsleben drehte sich um nachhaltige Energie, sichere Versorgung und den Aufbau neuer Geschäftsfelder. Ein Element war dabei zentral: die zeitliche Abstimmung von Energie-Produktion und Energie-Verbrauch.

Für mich war die Aufgabe bei Elektron reizvoll, da ich mit meinem Team den Markt analysieren, Trends antizipieren und mir Gedanken machen konnte, welche Rolle Elektron in diesem Kontext wahrnehmen kann. Im Einfamilienhaussegment gab es bereits viele Anbieter für Energiespeicher, aber sobald man hochskalierte, etwa auf Schulhäuser oder Fabriken, klappte eine Lücke. Das ist problematisch, weil mit dem weiteren Ausbau der Solarenergie je nach Wetter und Sonnenstand Energiespitzen und -täler entstehen werden. Wir müssen darum sicherstellen, dass die Ver-

sorgung rund um die Uhr gewährleistet ist, wofür Energiespeicherlösungen unerlässlich sind. Genau hier setzt Elektron mit seinen Lösungen an.

Welche Technologie setzt Elektron ein, um im grossen Stil Solarenergie zu speichern?

Wir setzen auf eine Batterielösung, die auf Lithium-Eisenphosphat basiert. Diese Technologie bietet viele Vorteile: Sie enthält keine seltenen Erden oder problematischen Stoffe und kann optimal recycelt werden. Zudem stellt sie die sicherste Lithium-Ionen-Technologie auf dem Markt dar.

Wie sieht bei Elektron die Zusammenarbeit mit den Kunden aus?

Wir agieren schweizweit als Lösungsprofis und Berater für Elektroinstallateure und Planer. Diese wiederum beraten die Endkunden, also die Betreiber und Inhaber der Gebäude. Wir zeigen auf, was technisch möglich ist und welche Lösungen Sinn ergeben. Wir sind im Grunde die Enabler und bieten umfassenden technischen Support. Diese Rolle können wir auch deshalb so umfassend und motiviert wahrnehmen, weil Elektron über eine äusserst positive Firmenkultur verfügt.

Was zeichnet diese Kultur konkret aus?

Herr Engel, der Gründer und ehemalige Hauptaktionär, hat das Unternehmen in eine Stiftung überführt, deren Zweck darin besteht, innovative und sichere Arbeitsplätze zu fördern. Unsere Mitarbeitenden sind am Gewinn beteiligt und es wird laufend ins Unternehmen investiert. Diese «innere Flamme», dieser Antrieb, ist stets spürbar und macht uns attraktiv für neue Talente.

Die Solarenergie wird durch die aktuelle Marktsituation herausgefordert: Strom aus Solaranlagen, der am Mittag ins Netz eingespeist wird, bringt kaum Ertrag.

Das ist in der Tat eine Challenge. Sobald der Solarstrom ins Netz geht, ist sein Marktwert sehr tief oder sogar negativ, da es bei Sonnenschein ein Überangebot gibt. Das führt zu Frustration bei Endkunden und Installateuren. Es scheint mir daher wichtig, dass wir den «Pioniergeist» der Anfangszeiten der Solarnutzung wiederbeleben. Der Speicher erhöht den Eigenverbrauch, schafft mehr Flexibilität und ist ein wesentlicher Teil des an-

gesprochenen Paradigmenwechsels. Ein wichtiges Thema in diesem Zusammenhang ist die Vergütungslogik der Netzeinspeisung.

Warum ist diese Entwicklung zentral?

Im Jahr 2026 werden die Tarife, die man für eingespeisten Strom aus der eigenen Solaranlage erhält, erstens deutlich zurückgehen und zweitens wird die Vergütung erst nachträglich durch den gemittelten Marktpreis der vergangenen 3 Monate definiert. Wenn ich also 60 Prozent meiner Solar-Produktion quasi «verschenke», werde ich aktiv. Die Branche muss darauf vorbereitet sein und systematisch Speicher-Lösungen anbieten. Bis dahin machen wir uns intern fit, denn wir werden einen Batterie-Boom erleben.



Peter Dietiker verantwortet bei Elektron AG seit zwei Jahren den Auf- und Ausbau der Solar- und Zahlungssysteme.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.elektron.ch

ELEKTRON

Die Vision der Elektron AG ist es, Zukunft zu ermöglichen

Aus der Zusammenarbeit mit weltweit führenden Partnern formen wir individuelle Systeme von hoher technologischer Exzellenz – **passgenau für die Bedürfnisse der Solarbranche, von Städten und Gemeinden und der Industrie.** So gestaltet Elektron mit jedem Projekt ein Stück Zukunft – **effizient, nachhaltig und voller Möglichkeiten.**

Solarspeicher von ELEKTRON vertreiben die Dunkelheit

Wie kam es zum Einstieg in die Welt der Solarenergie und -Speicher?
Antworten von Peter Dietiker

Immobilienwerte im Spannungsfeld von Nachhaltigkeit und Lagequalität

Immobilieninvestoren verfolgen ambitionierte Akquisitionsziele und verschieben ihren Anlagefokus: Warum Agglomerationslagen an Attraktivität gewinnen, wie Nachhaltigkeitsmerkmale die Preisbereitschaft beeinflussen und warum die Schweiz im Transparenzindex hinterherhinkt, erklärt Daniel Macht, Managing Director bei JLL Schweiz.

Herr Macht, wie attraktiv ist es derzeit, Kapital in Immobilien anzulegen?
Sehr attraktiv! Die Renditeerwartung bei Schweizer Immobilien ist mindestens 150 Basispunkt höher als die Rendite der eidgenössischen Bundesobligationen. In kaum einem anderen Land ist der Spread zur risikofreien Kapitalanlage so attraktiv wie in der Schweiz. Ferner ist das Immobilienangebot in vielen Sektoren und Lagen knapp, gerade im Wohnbereich, was das Anlagerisiko zusätzlich reduziert.

Teilt die Schweizer Immobilieninvestorenschaft Ihre Einschätzung?
Ihr Anlageverhalten spricht dafür, dass ich mit dieser Einschätzung nicht allein dastehe. Der Appetit nach Immobilieninvestitionen ist nachweislich gestiegen: Seit Mitte 2024 sind wieder massiv mehr Kapitalzuflüsse in den Immobilienmarkt von institutionellen Anlegern erfolgt. Angesichts der bereits gezeichneten und angekündigten Kapitalerhöhungen im Jahr 2025 ist zu erwarten, dass dieses das Vorjahr (mit ca. fünf Milliarden Franken) übertreffen könnte.

Wer sind die aktivsten Käufergruppen am Immobilien-Transaktionsmarkt?
Vor allem Immobilienfonds haben hohe Kapitalzuflüsse verzeichnet und sind wachstumsbestrebt. Aber auch andere institutionelle Anleger, wie Anlagestiftungen und börsennotierte Immobilienaktiengesellschaften, verfügen wieder über mehr Liquidität. Eine weitere wichtige Käufergruppe sind Private, die im vergangenen Jahr für mehr als die Hälfte der unverbindlichen Kaufangebote im Rahmen von JLL-geführten Bieterverfahren verantwortlich waren. Mit der steigenden Investitionsbereitschaft institutioneller Anleger dürfte die Marktstellung privater Investoren jedoch wieder schwinden.

Welche Liegenschaftstypen sind am stärksten unter den Anlegern nachgefragt?
Spannenderweise haben Wohnobjekte an B/C-Lagen diejenigen an A-Lagen in der Beliebtheitsskala von der Pole-Position verdrängt. Gemäss unserer jüngsten Investorenumfrage messen rund 60 Prozent der Schweizer Investoren diesem Sektor das attraktivste Risiko-Rendite-Profil bei. Besonders gefragt sind Wohnliegen-

Marktnahe Immobilienbewertungen aus dem Hause JLL

Weitere Informationen finden Sie unter www.jll.ch



schaften in den Agglomerationen der Grosszentren, wo Bedenken hinsichtlich einer möglichen Überregulierung der Wohnungsmieten geringer ausfallen.

Welche Rendite kann ein Investor in der Stadt Zürich erwarten, wenn er in ein Mehrfamilienhaus investiert – und wie ist der Spread zur Agglomeration?
Die Spitzenrendite für Mehrfamilienhäuser an bester Lage in Zürich liegt aktuell bei rund zwei Prozent netto. Doch in den Agglomerationsgemeinden von Zürich dürfen Investoren rund 40 bis 60 Basispunkte höhere Renditen erwarten – und das bei kaum mehr Risiko. B-Standorte haben in jüngster Zeit eine noch stärkere Renditekompression erfahren als die Spitzenlagen in den Grossstädten. Mit zunehmendem Risiko der Regulierung von Wohnungsmieten in den Grosszentren dürfte der Rendite-Spread zwischen Stadt und Agglomeration weiter abnehmen oder womöglich sogar inexistent werden.

Müssen Liegenschaften, um derartige Spitzenrenditen erzielen zu können, auch erstklassige Nachhaltigkeitsmerkmale aufweisen?
Es ist korrekt, dass die Renditeerwartungen für nicht-nachhaltige Liegenschaften regelmässig höher sind als für vergleichbare Objekte mit besseren Nachhaltigkeitseigenschaften. Obwohl die Nachhaltigkeitsmerkmale bei Investitionsentscheiden unbestreitbar an Bedeutung gewonnen haben, behält die Grundregel der Immobilienwirtschaft «Lage, Lage, Lage» jedoch Gültigkeit: Das heisst, je besser die Lage, desto eher sind Investoren bereit, in Sachen Nachhaltigkeit Abstriche zu machen. In Spitzenlagen ist die Zahlungsbereitschaft selbst für die «grausten» Immobilien oftmals hoch.

Inwiefern halten Nachhaltigkeitskriterien in der Immobilienbewertung Einzug?
Nachhaltigkeitsaspekte beeinflussen die Marktwerte zweifelsohne und werden künftig noch stärker an Bedeutung gewinnen. Darum hat der Branchenverband RICS im Februar 2024 eine neue ESG-Richtlinie für Immobilienbewertungen publiziert, an welcher wir uns als internationaler Anbieter für Immobilienbewertungsdienstleistungen orientieren. Der Schwerpunkt

der Richtlinie liegt auf der Sensibilisierung von Immobilienbewertern und Finanzdienstleistern, um die Transparenz und Konsistenz im Umgang mit ESG-Merkmalen in der Berichterstattung zu erhöhen. Eine ESG-Datensammlung pro Liegenschaft soll es ermöglichen, die ESG-Aspekte in den Bewertungen überhaupt erst berücksichtigen zu können.

Und wie beeinflusst dies die Arbeit bei JLL?
Unsere Bewerter erfassen die Nachhaltigkeitsmerkmale der zu bewertenden Liegenschaften systematisch und beurteilen, wie sie das Bewertungsergebnis beeinflussen. Jeder JLL-Bewertungsbericht ist um eine Nachhaltigkeitsbeurteilung ergänzt, womit wir einen neuen Marktstandard setzen. Bedauerlicherweise bietet die vorhandene Datenlage vielfach noch nicht die erforderliche Transparenz.

Wie meinen Sie das?
Viele Eigentümerschaften können noch keine Angaben zu den Energieverbrauchskennzahlen ihrer Liegenschaften oder zur Effizienz der Gebäudehüllen vorlegen. Doch um Nachhaltigkeitsaspekte wirklich messbar zu machen, sind diese Angaben unerlässlich. Es liegt daher meines Erachtens in der Verantwortung aller Akteure, nicht nur der Bewerter, die Transparenz zu erhöhen. Als Bewerter leisten wir unseren Beitrag, indem wir die uns zugänglichen Nachhaltigkeitsmerkmale der Liegenschaften erfassen, um sie vergleichbar zu machen. Ausserdem beobachten wir den Transaktionsmarkt sukzessive, um allfällige Preismuster und Verhaltensweisen der Akquisiteure zu erkennen.

Und erkennen Sie ein Muster?
Wir erkennen zumindest einen klaren Trend, welcher mit zunehmender Dichte der Datenpunkte zu einem Muster werden könnte. Die Herausforderung besteht darin, dass aktuell nur ungenügende Marktnachweise für explizite Preisauf- oder -Abschläge vorliegen, die sich zweifelsfrei auf den Erfüllungsgrad des ESG-Standards zurückführen lassen. Dementsprechend berücksichtigen wir als Bewerter die von uns in diesem Kontext wahrgenommenen Eigenschaften des Objekts in unseren allgemeinen Bewertungsansätzen nach bestem Wissen und in Übereinstimmung mit unserer aktuellen

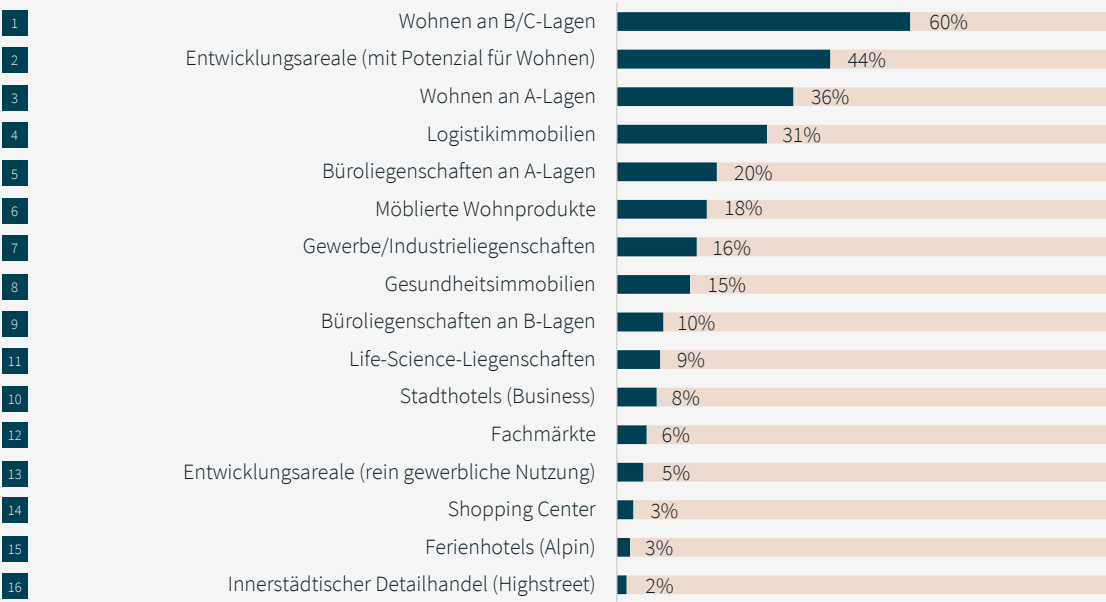
Wahrnehmung des relevanten Immobilienmarktes. Mit zunehmender Transparenz dürfte dies einfacher werden.

Ist mangelnde Transparenz ein Schweizer Phänomen?
Die Schweiz schneidet in Sachen Markttransparenz in der Tat nicht gut ab. Auf dem globalen Immobilientransparenzindex, welchen JLL zuletzt 2024 erhoben hat, belegt die Schweiz gerade einmal den 17. Platz. Unser Nachbar Deutschland geht mit besserem Beispiel voran und ist uns sieben Plätze voraus (Platz 10). Während beispielsweise in der EU die sog. Energieausweise für Liegenschaften schon längst obligatorisch sind, sind die Schweizerischen Gebäudeenergieausweise der Kantone (GEAK) meist nur freiwillig. Nur wenige Kantone haben den GEAK für bestimmte Situationen als obligatorisch eingeführt, weshalb dem Schätzungsexperten oft wichtige Informationen fehlen, welche für die Beurteilung der Nachhaltigkeit essenziell wären. Die hiesige Intransparenz betrifft nicht nur das Thema Nachhaltigkeit: Auch der Transaktionsmarkt erfreut sich in der Schweiz keiner hohen Transparenz, was das Bewerten von Liegenschaften anspruchsvoll macht. Denn ein Schätzungsexperte ist stets auf Vergleichsdaten angewiesen, die aber nur schwer zugänglich sind, weshalb für deren Erhebung dedizierte Marktkenntnisse erforderlich sind.

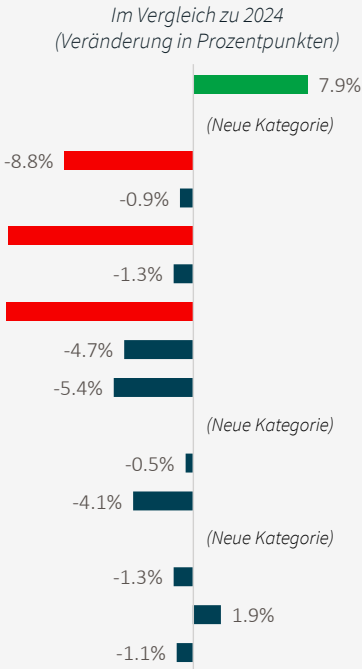
Wie geht JLL mit den beschriebenen Herausforderungen um?
Bei JLL geniessen wir das Privileg, dass wir über ein hauseigenes Transaktionsteam verfügen, welches Immobilientransaktionen im Auftrag der Verkäufer durchführt. Damit gewinnen unsere Bewerter wertvolle Einblicke in die Bieterverhalten bei Verkaufsprozessen und die Renditeerwartungen der Akquisiteure. Nebst dem definitiven Kaufpreis erlangen wir damit auch Einsicht in die Dichte der Kaufangebote und deren Spreads untereinander. Dies schafft direkten Mehrwert für unsere Kundschaft. Vor allem im Rahmen von Ankaufsprüfungen profitiert sie stark von unserer Nähe zum Transaktionsmarkt. Mit unseren hausinternen GEAK-Experten können wir der Marktwertermittlung ausserdem eine GEAK-Zertifizierung voranstellen, um die Messbarkeit der Nachhaltigkeitsmerkmale zu verbessern.

Beliebteste Sektoren gemäss JLL-Transaktionsmarktumfrage 2025*

Bei welchen Schweizer Immobilienanlagen erwarten Sie im Jahr 2025 – unabhängig von Ihren eigenen Anlagerichtlinien – das attraktivste Risiko-Rendite Verhältnis (Mehrfachauswahl möglich)?



*Befragungszeitraum Januar 2025, 147 teilnehmende Investoren, AuM CHF 320 Mrd. (rund 80% Marktabdeckung), Antworten stimmungsgewichtet



© 2025 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved



Daniel Macht, ist Managing Director und Leiter des Geschäftsbereichs Immobilienbewertung & Strategieberatung bei JLL Schweiz.



JLL Schweiz bietet mit einem Team von über **60 Expertinnen und Experten** an zwei Standorten in Zürich und Genf **umfassende Immobiliendienstleistungen** in den Bereichen Transaktionsmanagement, Vermietung & Mietervertretung sowie **Immobilienbewertung & Strategieberatung**. Im letztgenannten Bereich ist JLL Schweiz unabhängiger Schätzungsexperte für eine Vielzahl von Kunden, wie Immobilienfonds, Anlagestiftungen, Pensionskassen, Versicherungen und börsennotierten Immobilienaktiengesellschaften, und zählt zu den erfahreinsten Schätzungsexperten in der Schweiz.

«Wir schreiben die Erfolgsgeschichte des Baustoffs Lehm weiter»

Dass eine 160-jährige Geschichte nicht bedeuten muss, dass man «von gestern» ist, beweisen die Keller Unternehmungen. Inhaber Christian Keller und COO René Ganz erklären, wie sich moderne Technologien wie BIM und Robotik mit Baustoff-Klassikern wie Lehm verbinden lassen, um nachhaltiges Bauen zu fördern.

Herr Keller, Herr Ganz, es heisst immer, Mauerwerk sei die DNA von Keller. Was bedeutet das genau?

Christian Keller: Unsere geschichtlichen Wurzeln reichen über 160 Jahre zurück. Ursprünglich lag unser Fokus auf der Produktion von Backsteinen, und noch heute sind wir an deren Herstellern beteiligt. Doch im Laufe der Zeit haben sich die Keller Unternehmungen von einem reinen Ziegelproduzenten zu einem kompetenten Systemanbieter und Dienstleister im Bausektor entwickelt. Heute liegen unsere Kernkompetenzen in den Bereichen Fassaden, Trennwand- und Raum-in-Raum-Systeme, Engineering und Immobiliendienstleistungen. Obwohl Letztere zu einem wichtigen Standbein avanciert sind, bleiben Mauerwerk und Fassaden aus Klinker unser primäres Metier und damit unser Steckpferd.

Dennoch haben sich die Keller Unternehmungen der Digitalisierung nicht verschlossen.

René Ganz: Das ist absolut richtig. So bedeutsam unsere Herkunft für uns ist, so sehr pflegen wir auch eine moderne Seite. Technologien wie «Scan-to-BIM» spielen dabei eine relevante Rolle. Dies ist ein sehr neues Feld, in dem wir eng mit Partnern zusammenarbeiten. Dies ermöglicht es uns, nicht alles von Grund auf selbst entwickeln zu müssen. Wir bringen sozusagen unsere Mauer- und Fassaden-DNA ein, während unsere Partner die Digitalisierungsexpertise beisteuern – und diese Kombination kommt unseren Kunden zugute.

Können Sie die Technologie «Scan-to-BIM» als Beispiel für einen modernen Ansatz näher erläutern?

Christian Keller: «Scan-to-BIM» beschreibt einen Prozess, bei dem ein 3D-Laserscan eines bestehenden Gebäudes oder einer Struktur erstellt wird. Diese Daten werden anschliessend in ein BIM-Modell (Building Information Modeling) überführt. Dies ermöglicht die Erstellung eines hochpräzisen digitalen Abbilds des Ist-Zustands,



Ein familiengeführtes Unternehmen

Weitere Informationen finden Sie unter www.keller-unternehmungen.ch



das für vielfältige Zwecke, insbesondere für Umbauten und Sanierungen, genutzt werden kann. Dies hat auch den Vorteil, dass die menschlichen Fachleute nicht mehr stundenlang mit einem Messband durch ein Gebäude laufen müssen, sondern ihre Expertise anderweitig nutzen können.

Wofür setzt man die menschliche Expertise denn besser ein?

René Ganz: Die Beurteilung eines Bauwerks, beispielsweise im Rahmen einer Sanierung, und das Orchestrieren aller beteiligten Parteien – von den Architekten bis zur Bauherrschaft – sind Aufgaben, die den Menschen vorbehalten bleiben sollten. Der Bausektor befindet sich hier sicherlich nicht an der digitalen Front; dennoch halten digitale Lösungen zunehmend Einzug. Da dies ein junges Thema für uns ist, arbeiten wir, wie bereits erwähnt, mit Partnern zusammen, um agiler vorgehen zu können.

Digitalisierung auf der einen Seite – und auf der anderen Seite sind Keller Unternehmungen eine Wegbereiterin eines sehr klassischen Baustoffs: Lehm. Worum geht es dabei?

René Ganz: Der Lehm feiert als Baumaterial tatsächlich eine bemerkenswerte Renaissance. Der Hauptgrund dafür liegt im Zement, der, auch global betrachtet, ein enormer CO₂-Treiber ist. Man sucht daher vermehrt nach alternativen Baustoffen, die einen geringeren ökologischen Fussabdruck haben und mit den Prinzipien der Kreislaufwirtschaft kompatibel sind – hier geht es nicht um Recycling, sondern um Re-Use, also die vollständige Wiederverwendung von Ressourcen. Sein volles Potenzial entfaltet Lehm insbesondere im Zusammenspiel mit einem weiteren, klassischen und nachhaltigen Baustoff: Holz.

Warum sind Lehm und Holz ein Dreamteam für den nachhaltigen Bau?

Christian Keller: Beide Materialien lassen sich generell gut wiederverwenden, Holz alleine ist aber kein Alleskönner und die Holzressourcen

sind beschränkt, weswegen es an Ergänzungen und Alternativen bedarf. Lehm ist hier äusserst spannend, denn er kann Temperatur speichern sowie Feuchtigkeit aufnehmen und abgeben. Auf diese Weise wird das bei Holzbauten oft beanstandete trockene Klima vermieden. Holz und Lehm bilden also eine tolle Kombination. Daher wird intensiv daran geforscht, hybride Lösungen zu entwickeln und die optimale Verarbeitung von Lehmbaustoffen zu finden, um sie in die gewünschte Form zu bringen – sei es durch Giessen oder Stampfen – und direkt ohne Brennen zu verbauen. Aus Sicht der Kreislaufwirtschaft ist es von unschätzbarem Vorteil, dass der Urzustand von ungebranntem Lehm einfach wiederhergestellt werden kann: Durch die Zugabe von Wasser kann sehr einfach ein neuer Stein oder Lehmziegel geschaffen werden. Die Voraussetzung hierfür ist jedoch Erde mit einer bestimmten Qualität.

Auf welche Art von Lehmbaustoffen hat sich Keller denn spezialisiert?

René Ganz: Primär auf Stampflehm, Lehm-Holz-Lösungen sowie aus Lehmsteinen vorgefertigte Mauerwerkselemente. Zudem verfolgen wir Entwicklungen von weiteren lehm-basierten Baustoffen oder anderen regenerativen Baustoffen sehr nah und sind offen für Neues.

Wie lösen Sie die Materialfrage für Stampflehm bei Keller?

Christian Keller: Bei uns stammt das Material effektiv aus dem Aushub einer Baustelle, beispielsweise dem Erdreich, das beim Graben einer Tiefgarage anfällt. Oftmals muss dieses Material etwas aufbereitet werden, indem grobe Stücke ausgesiebt werden, da es sich sonst nicht stampfen lässt. Oder es ist zu plastisch und muss mit Sand vermischt werden. Idealerweise würde man den Lehm direkt auf der Baustelle stampfen, was noch nachhaltiger wäre, da auf diese Weise Transportwege wegfallen. Doch jedes Mal die benötigte Infrastruktur aufzubauen, stellt eine logistische Herausforderung dar. Wir verfügen daher über

ein Elementwerk, in dem der Lehm mithilfe von Robotern gestampft wird. Gleichzeitig optimieren wir die gestampften Elemente, um sie kostengünstig und flexibel liefern zu können.

Wo und wie setzt man den Stampflehm konkret ein?

René Ganz: Stampflehm wird heute vornehmlich in Wänden und vereinzelt auch Deckenelementen (zusammen mit Holz) eingesetzt. In Wänden kann der Stampflehm auch tragende Funktionen übernehmen, wenn dieser in ausreichender Wandstärke ausgeführt wird. Der Baustoff wurde aber schon viel früher in der Schweiz eingesetzt. So gibt es einige über 100 Jahre alte Gebäude aus Stampflehm, denen man das Material aber nicht ansieht, da diese verputzt wurden.

Gibt es ein aktuelles Projekt, bei dem Keller Lehm im grossen Stil verbaut?

René Ganz: Das Projekt Zwhatt in Regensdorf ist für uns das erste Vorhaben, bei dem wir dies in grossem Massstab umsetzen. Zudem planen wir in Winterthur Dättnuu zusammen mit Bolts-hauser Architekten ein Baufeld, bei welchem Bauteile aus Lehm eingesetzt werden sollen. Interessant sind auch aus Lehmstein gefertigte Mauerwerkselemente, da sie, ähnlich wie im Holzbau, eine Vorfertigung und anschliessend eine Installation per Modulbauweise ermöglichen. Generell möchten wir die Erfolgsgeschichte des Baustoffs Lehm weiterschreiben – aber mit Methoden wie Robotern und Digitalisierung neue Kapitel hinzufügen. Es geht uns also darum, alte und neue Technologien zu verbinden, um den CO₂-Fussabdruck zu minimieren.

Wie dürfte sich die Baubranche weiterentwickeln?

Christian Keller: Die Bauindustrie in Richtung CO₂ Neutralität zu entwickeln, wird sehr herausfordernd. Was mich jedoch positiv stimmt, ist eine neue Generation von Architektinnen und Architekten an den Hochschulen, die Wert darauf legt, neue Ideen im Dienste der Nachhaltigkeit voranzutreiben. Aber Materialien wie Beton und Stahl werden auch weiterhin benötigt; Lehm und Holz sind nur ein Teil der Lösung. Auch Keller baut selbstverständlich weiterhin Tiefgaragen aus Beton. Doch für viele Bauteile, wie Innenwände, Decken und Fassaden, können Lösungen aus Lehm und Holz helfen, den CO₂-Fussabdruck des Gebäudes zu reduzieren und es ermöglichen, dass Materialien später erneut verwendet werden können.

Wann sollte man Keller Unternehmungen zu einem Bauprojekt hinzuziehen, um solche und weitere Fragen zu adressieren?

René Ganz: Es ist entscheidend, uns so früh wie möglich im Prozess zu kontaktieren, am besten schon bei der ersten Ideenfindung. Denn das materialgerechte Planen ist entscheidend. Lehm hat andere Eigenschaften als zum Beispiel Beton und dem muss im architektonischen Entwurf sowie der konstruktiven Ausbildung des Tragewerkes und des Gebäudes Rechnung getragen werden. Nur mit materialgerechter Planung werden dauerhafte und damit nachhaltige Gebäude erstellt, die den normativen Anforderungen und der Kreislaufwirtschaft gerecht werden.



Christian Keller, CEO und Inhaber der Keller Unternehmungen in der 5. Generation, steht für Tradition und investiert in zukunftssträchtige und nachhaltige Technologien.



René Ganz, COO bei Keller Unternehmungen, entwickelt Dienstleistungen und Lösungen im Bereich Fassaden und Lehmelementbau mit Strategie und Weitblick weiter.



Visualisierung Baufeld IV – Architekturwettbewerb Boltschauser Architekten AG.

Der Branche den Puls gefühlt

Der Bau- und Immobilienbranche fehlt es derzeit nicht an Herausforderungen – gleichzeitig tun sich aber auch zahlreiche Chancen auf. Pointers wollte von erfahrenen Fachleuten wissen, welche Themen wichtig sind und wo jetzt Handlungsbedarf besteht.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Verdichtung

Der Schweizer Bau- und Immobilienmarkt steht vor grossen Herausforderungen. Die Nachfrage nach Wohnraum in Städten und gut erschlossenen Agglomerationen nimmt stetig zu – das Angebot hingegen kann nicht mithalten. Immer mehr Projekte weichen in periphere Lagen aus, was bestehende Infrastrukturen stark belastet und langfristig zu einem Wachstumsdilemma führt. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der innerstädtischen Verdichtung – dort, wo die Menschen leben wollen und müssen: in urbanen, zentral gelegenen Räumen.

Dafür braucht es mehr Mut, lösungsorientiertes Handeln und die Bereitschaft, neue Wege zu gehen. Neben flexibleren Bau- und Zonenplanungen, die eine bessere Ausnutzung bestehender Wohnzonen ermöglichen, kann serielles Bauen ein entscheidender Hebel. Durch standardisierte und industriell vorgefertigte Elemente können wir Wohnraum schneller, kostengünstiger und in hoher Qualität schaffen – selbst bei wachsendem Ressourcenmangel und steigendem Kostendruck. Serielles Bauen ermöglicht es, grosse Volumina effizient umzusetzen, ohne dabei auf architektonische Vielfalt oder Nachhaltigkeit zu verzichten.

Ebenso darf die Modernisierung und Umnutzung des bestehenden Gebäudeparks nicht unterschätzt werden. Gerade in den Städten bieten Bestandsimmobilien enormes Potenzial: Büro- und Gewerbeflächen, die durch den strukturellen Wandel in der Arbeitswelt ihren ursprünglichen Zweck verloren haben, können durch kluge Sanierung und Umnutzung in dringend benötigten Wohnraum transformiert werden. Eine konsequente Modernisierung bestehender Bauten ist nicht nur ressourcenschonender als Neubau, sondern leistet auch einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der Klimaziele.

Damit diese Potenziale zur Wirkung kommen, müssen Bewilligungsverfahren gestrafft, Einspra-

chen auf tatsächlich schützenswerte Interessen beschränkt und regulatorische Hürden abgebaut werden. Gleichzeitig gilt es, die Anforderungen an Ausbaustandards zu hinterfragen: Nicht jede Wohnung muss luxuriös ausgestattet sein – aber jede muss bezahlbar bleiben. Die kommenden Jahre sind entscheidend, um die Weichen zu stellen. Serielles Bauen und die Modernisierung des Bestands sind tragende Säulen einer nachhaltigen Verdichtungsstrategie, die ein Gleichgewicht zwischen Wohnraumbedarf, Bauqualität und ökologischer Verantwortung schafft.

Verdichtung ist dabei weit mehr als ein städtebauliches Konzept – sie ist eine soziale und wirtschaftliche Notwendigkeit. Ihre Umsetzung erfordert politischen Willen, regulatorische Offenheit und den Gestaltungswillen aller Akteure. Wer wirklich Wohnraum schaffen will, muss die Freiheitsgrade erhöhen – und mutig die Chancen nutzen, die moderne Bau- und Sanierungstechnologien bieten. Nur so wird Erschwinglichkeit zu einer gelebten Realität und nicht zu einem leeren Versprechen.



Adrian Wyss, Head Division Buildings, verantwortet die Entwicklungs-, Neubau- und Umbauaktivitäten von Implenia in der Schweiz und in Deutschland.

Wohnungsknappheit: Was hilft wirklich?

Die Verknappung von Wohnraum in den Grossstädten und teilweise auch den Agglomerationen ist eine Herausforderung. Pensionskassen, Versicherungen, Immobilienunternehmen und andere Investoren können helfen – wenn man sie denn lässt.

Die Nachfrage nach Wohnraum wird gross bleiben: Der Wohlstand in der Schweiz, eine älter werdende Bevölkerung mit kleineren Haushalten, Bevölkerungszunahme und Ansprüche an die Qualität werden in Kombination mit einer schwachen Neubautätigkeit auch in den kommenden Jahren den Wohnungsmarkt austrocknen. Damit jene, die auf dem Wohnungsmarkt eine Wohnung suchen, auch eine solche finden, müssen Investitionen in mehr Wohnraum attraktiver werden. Dafür müssen Bauvorschriften gelockert, Bewilligungsverfahren vereinfacht und beschleunigt werden – und der Staat darf nicht noch weiter in den Wohnungsmarkt eingreifen. Staatliche Hilfe muss so ausgerichtet werden, dass sie die Richtigen erreicht. Der bundesrätliche «Aktionsplan» hat vieles zu Papier gebracht, nun müssen Taten folgen. Was wir brauchen ist mehr Angebot im Markt, der die Bedürfnisse der Mieterinnen und Mieter abdeckt.

Ich identifiziere vier Bereiche, in denen es eine positive Entwicklung braucht, um zum Nutzen der Wohnungssuchenden die nötige Dynamik in der Angebotsentwicklung auszulösen:

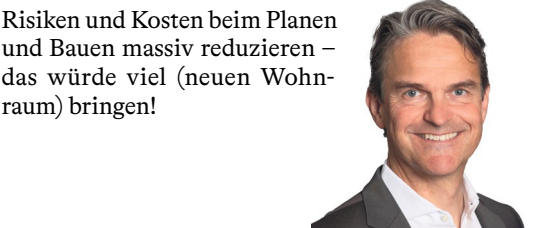
Erstens ist der Ruf nach Preisregulierung und allgemein strengeren Schutzvorschriften im Mietrecht gefährlich, er blockiert den Markt und macht Investitionen im Wohnungsbau riskant und unattraktiv. Das reduziert das bereits knappe Angebot vor allem in den Zentren weiter. Für mehr Angebot und Auswahl müssen die Investitionsbedingungen sicherer und attraktiver werden. Ein verschärfter Mieterschutz, ein Mietzinsdeckel und staatlich verordnete Mietpreise würden nicht nur die Angebotsknappheit verschärfen, sondern auch die Zweiklassengesellschaft weiter zementieren: Jene, die bereits eine Wohnung

haben, wären die Gewinner. Verlierer wären all jene, die eine Wohnung suchen, weil sich ihre Lebensverhältnisse verändern – das ist unfair. Längerfristig bewirkt nur eine angemessene Leerstandsquote einen wirksamen und fairen Mieterschutz.

Zweitens lässt sich das Problem auch mit immer mehr staatlich subventioniertem, gemeinnützigem Wohnungsbau nicht lösen. Der Staat verdrängt damit insbesondere bauwillige Investoren und Vermieter, kompliziert die Verdichtung und Entwicklung und verknappt das Angebot zusätzlich. Glücklicherweise, wer eine subventionierte Wohnung ergattert. Mehr Angebot für alle anderen? Fehlanzeige! Unterstützungsbedürftigen Personen soll der Staat vielmehr mit direkten Zuschüssen helfen, wo und solange sie diese wirklich brauchen. Bei staatlich verbilligten Wohnungen ist zweifelhaft, ob die Hilfe bei den richtigen Personen ankommt.

Negativ auf das Angebot und preistreibend auf die Finanzierung (und damit letztlich auf die Mieten) wirken – drittens – auch Forderungen, ausländischen Investoren den Zugang zum Schweizer Markt weiter zu erschweren.

Und viertens sind Städte und Kantone gefordert: Etwas massvollere Heimat- und Ortsbildschutz und denkmalpflegerische Auflagen, praxistauglichere Bau- und Zonenordnungen, raschere Bewilligungs- und Rechtsmittelverfahren würden die Risiken und Kosten beim Planen und Bauen massiv reduzieren – das würde viel (neuen Wohnraum) bringen!



Beat Walti ist Rechtsanwalt (Dr. iur.), Nationalrat FDP ZH und Präsident des Verband Immobilien Schweiz (VIS).

Im Spannungsfeld zwischen Erschwinglichkeit und Regulierung

Auf dem Schweizer Immobilienmarkt hat ein neuer Zyklus begonnen. Der inflationsbedingte Zinsanstieg ist Vergangenheit und die Zinsen nehmen wieder Kurs auf die rekordtiefen Niveaus vor der Corona-Pandemie. Gleichzeitig hat die Schweiz die jüngsten globalen Krisen vergleichsweise gut gemeistert. Die Nachfrage nach Wohnraum wird über die nächsten Jahre hoch bleiben, da die späten Boomer in Rente gehen und ihre Arbeitsplätze mehrheitlich durch Zuwanderer besetzt werden.

Die Voraussetzungen für einen florierenden Immobiliensektor sind demnach gegeben. Dennoch stehen nicht alle Ampeln auf Grün. Über Jahre gewachsene, hausgemachte Fehlentwicklungen bremsen den Wohnungsbau. Als Folge davon wird die chronische Unterversorgung den Wohnungsmarkt in den nächsten Jahren weiterhin prägen. Zum Malaise hat ein ganzes Bündel an Ursachen beigetragen, angefangen vom unbedachten Strategiewechsel bei der Raumplanung über Bundesgerichtsentscheide, die Einsprachen erleichtern, bis hin zu den Regulierungsfolgen nicht zu Ende gedachter Schutzmassnahmen etwa beim Mieter-, Lärm- und Ortsbildschutz. Die Konsequenzen sind auf Jahre hinaus steigende Immobilienpreise und Wohnungsmieten, da die Fehlanreize zwar erkannt sind, politische Lösungen aber noch länger auf sich warten lassen.

Mit der zunehmenden Wohnungsknappheit verschlechtert sich auch die Erschwinglichkeit. Während dieses Problem bislang primär den Erwerb von Wohneigentum betraf, geraten nun auch Mieterhaushalte immer stärker unter Druck. Einseitig und unfairerweise vor allem jene, die flexibel und mobil bleiben müssen. Die angespannte Lage wird dabei politisch instrumentalisiert, ohne das eigentliche Kernproblem – den Wohnungsmangel – zu beheben. Im Gegenteil: Die gewählten Lösungsansätze schwächen die Marktmechanismen und verschärfen langfristig die Ange-

botsknappheit zusätzlich. Die Rückkoppelung zwischen Wohnungsteuerung, regulatorischen Eingriffen und Angebotsverknappung durchschauen die Mieter und Stimmberechtigten zumeist nicht – nicht nur in den Zentren, sondern zunehmend auch in den Agglomerationen.

Immobilienakteuren bleibt nichts anderes übrig, als sich anzupassen. Das Manövrieren innerhalb von Zielkonflikten wird künftig an Bedeutung gewinnen. Einige Marktteilnehmer antworten darauf, indem sie vermehrt die Zentren meiden und ihre Investitionen- und Bautätigkeit in die weniger regulierten Agglomerationen verschieben. Andere setzen auf Spezialisierung in den überregulierten Märkten und sehen in überforderten, verkaufsbereiten privaten Eigentümern eine Chance, insbesondere bei Objekten, wo sich Sanierungen oder Neupositionierungen aufdrängen.

Hoch im Kurs dürften in Zukunft kreative Ansätze stehen, die auf eine effizientere Nutzung der vorhandenen Flächen abzielen – und so einen Beitrag zur Verbesserung der Erschwinglichkeit leisten. Auf Seiten der Bauwirtschaft ruht die Hoffnung dagegen auf der Technologie, um beispielsweise dank seriellen Bauens, die gleiche Anzahl Quadratmeter günstiger zu produzieren. Wer wirklich Wohnraum schaffen will, muss die Freiheitsgrade erhöhen – sonst bleibt Erschwinglichkeit ein leeres Versprechen.



Fredy Hasenmaile, Chefökonom von Raiffeisen Schweiz, ist ein Experte für den Schweizer Immobilienmarkt, den er seit 19 Jahren analysiert und berät.

It's the mindset, stupid!

Unsere internationalen Kontakte beschreiben den Schweizer Immobilienmarkt nicht selten als Insel der Glückseligen, die von herausfordernden Entwicklungen verschont bleibt. Sie irren, denn auch wir in der Schweiz stehen vor grossen Herausforderungen, von denen drei auf politischer, technologischer und ökologischer Ebene besonders erwähnenswert sind.

Heikle politische Entscheidungen

Der Wohnungsmarkt demonstriert uns gerade anschaulich den Zusammenhang zwischen Angebot und Nachfrage. Eine hohe Nachfrage trifft auf ein zu kleines Angebot und lässt die Mieten und Verkaufspreise steigen. Trotz dieser unwiderlegten Logik suchen unehrliche Politiker und kurzsichtige Marktteilnehmer das Heil im Preisdiktat und lehnen die Förderung von mehr Angebot ab. In Städten wie Genf oder Basel ist die Idee der Preismanipulation bei den Stimmbürgern auf offene Ohren gestossen, worauf diese Märkte prompt aus den Fugen geraten sind und sich das Wohnungsproblem massiv verschärft hat. Weitere politische Initiativen, die in eine ähnliche Richtung gehen, sind in den Startlöchern. Um diese Herausforderung zu meistern, sind ökonomisch versierte Politiker und vernünftige Stimmbürger gefragt, die weniger ihrer Ideologie und mehr der Logik der Märkte vertrauen.

Ungenutzte digitale Potenziale

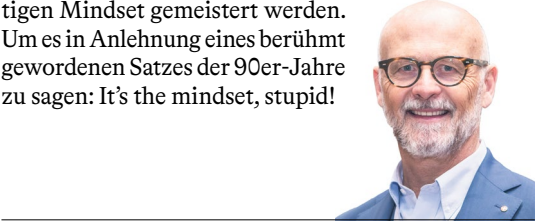
Digitale Technologien sorgen im Immobilienmarkt gerade für grosse Veränderungen. Verglichen mit BioTech, FinTech oder MedTech steckt PropTech aber trotz grosser Fortschritte noch immer in den Kinderschuhen. Das hängt mit den langen Produktzyklen unserer Branche zusammen, die nicht eben förderlich für schnelle Veränderungen sind. Allenfalls ist aber auch der Leidensdruck noch zu klein. Das Potenzial der Digitalisierung ist enorm, macht sie uns doch wirkungsvoller, schneller und effizienter und das sowohl in der

Entwicklung, der Finanzierung, dem Bau, der Vermarktung und dem Betrieb von Liegenschaften. Um die enormen Potenziale des technologischen Fortschritts nutzen zu können, braucht es nicht nur Geld, sondern vor allem innovative Entrepreneure, die bereit sind, in neue Ideen zu investieren.

Unerreichte Nachhaltigkeitsziele

Die Forderung nach nachhaltigem Handeln hat mittlerweile alle Wirtschaftsbereiche erfasst. Unser Industriezweig ist davon besonders betroffen, da der Immobilienpark einen grossen Einfluss auf die Umwelt hat. Nachdem bereits zahlreiche Ansätze umgesetzt sind und weitere auf dem Tisch liegen, geht es nun darum, die richtigen Prioritäten zu setzen und diese zu beschleunigen. Denn wenn die Erreichung unserer Nachhaltigkeitsziele zu langsam voranschreitet, laufen wir Gefahr, dass der Gesetzgeber noch stärker in den Markt eingreift. Oder wir verlieren die Unterstützung der Nutzerinnen und Nutzer, deren Zahlungsbereitschaft schlussendlich einen grossen Einfluss auf das Gelingen von Nachhaltigkeitsmassnahmen hat. Gesucht sind deshalb verantwortungsbewusste Eigentümer, die vorangehen, Initiative ergreifen und nachhaltige Immobilien gezielt fördern.

Alle drei Herausforderungen haben eines gemeinsam: Sie können nur mit dem richtigen Mindset gemeistert werden. Um es in Anlehnung eines berühmten gewordenen Satzes der 90er-Jahre zu sagen: It's the mindset, stupid!



Dr. Roman H. Bolliger, vernetzt mit seinem Branchennetzwerk Swiss Circle seit 30 Jahren Entscheidungsträger aus der Immobilien- und Baubranche.

Herr Righetti, Herr Scherer, Herr Grünwald – wer mit Bauherrschaften spricht, hört oft, dass insbesondere das Managen eines Bauprojektes Kopfzerbrechen bereitet. Warum ist das der Fall?

Marc Righetti: Das hängt meist mit der Tatsache zusammen, dass die Bestellung, beziehungsweise das Ziel des jeweiligen Projekts, nicht ausreichend formuliert ist. Dadurch wird sehr häufig «im Blindflug» drauflosgearbeitet, um irgendwelche Termine einzuhalten. Erst am Phasenende zeigt sich dann jeweils, dass das vorliegende Resultat nicht den Bedürfnissen der Bauherrschaft entspricht – und dies führt dann zu den klassischen Optimierungsrunden.

Peter Scherer: Häufig wird die Bestellung und damit auch die Komplexität des Vorhabens unterschätzt. Man geht davon aus, dass man einfach die passenden Planer und Unternehmen zusammenbringen muss und das Projekt dann automatisch zum Erfolg wird. Und weil man es auf die exakt gleiche Weise schon die letzten zehn Male irgendwie über die Ziellinie geschafft hat, besteht wenig Zweifel an diesem Vorgehen. Doch die Projektbeteiligten, die Planenden und Ausführenden, werden häufig über den niedrigsten Preis evaluiert im Glauben, dass man die Leistung und damit die Ergebnisse standardisiert bestellen kann. Aber dies ist ein Trugschluss, gerade weil Projekte immer komplex sind.

Wo liegen denn bei komplexen Bauvorhaben die grössten Verbesserungspotenziale?

Samuel Grünwald: Definitiv im Formulieren der Ziele, im Aufstellen des Prozesses und Spielregeln sowie später in der Einhaltung der getroffenen Vereinbarungen. Die Relevanz von integrativen Prozessen in der Planung und Realisierung kann ich hier kaum genug betonen: Man muss zwingend verschiedene Perspektiven, Arbeitsweisen und Prozesse berücksichtigen und zusammenbringen. Konkret gilt es, Zusammenarbeitsmodelle zwischen Unternehmern und Planern (z.B. Werkgruppen) zu formulieren und die Expertise der verschiedenen Unternehmen in die Planung zu integrieren. Weil diese Aspekte wichtige Weichenstellungen im Projekt darstellen, versuchen wir, die Bauherrschaft so früh wie möglich abzuholen und ihnen maximale Entscheidungsflexibilität zu gewähren.

Warum ist Flexibilität in der Entscheidungsfindung so wichtig?

Marc Righetti: Weil es enorm anspruchsvoll ist, in einem grossen Projekt Entscheidungen treffen zu müssen; denn dadurch trägt man für die nachfolgenden Abläufe die Verantwortung. Das ist doppelt schwierig in einem unkoordinierten Projekt, weil man oft Entscheidungen zu fällen hat, für die man noch gar nicht über die notwendigen Informationen verfügt. Wir versuchen daher, unseren Bauherrschaften Entscheidungen so lange wie möglich offenzuhalten und sicherzustellen, dass nur Weichen gestellt werden müssen, die phasengerecht sind. Oder anders ausgedrückt: Wer sich zu früh mit Detailfragen herumschlagen muss, verzettelt sich. Darum legen wir Wert auf eine sinnvolle Entscheidungsarchitektur.



Marc Righetti. Foto: Nora Brumm



Peter Scherer. Foto: Nora Brumm



Samuel Grünwald. Foto: Nora Brumm



Team Meeting. Foto: Nora Brumm, foundbyheart photography

Ziellandung statt Blindflug – dank Prozessmanagement

Ein Bauprojekt ist eine Reise voller Herausforderungen. Für einen erfolgreichen Verlauf – vom Entwurf bis zur Schlüsselübergabe – reicht technisches Know-how allein nicht aus. Die Righetti Partner Group zeigt, wie strukturiertes Prozessmanagement zum Erfolg führt.

Wie helfen Sie bei Righetti Partner den Bauherrschaften dabei, koordiniert im Projekt voranzuschreiten?

Peter Scherer: Der Kern unserer Dienstleistung ist die Gestaltung und Moderation des Prozesses. Darunter versteht man die Organisation des Zusammenspiels der Beteiligten und damit die Gestaltung des Prozesses zwischen ihnen. Wir schaffen damit die Grundlage, dass die Beteiligten das Projekt aktiv zum Erfolg bringen können. Zu diesem Zweck stellen wir eine saubere und kritisch-reflektierte Analyse sicher, welche die Grundlage für die Kunden- und Projektziele bildet sowie als Basis für den Prozess dient. Bei der Moderation handelt es sich um einen agilen Prozess – es geht nicht darum, zu dirigieren und zu «befehlen», vielmehr stehen kontinuierliches Analysieren, Kommunizieren und Adaptieren im Zentrum.

Samuel Grünwald: Konkret wirken wir etwa bei der Gestaltung von Beschaffungs-

prozessen mit, schnüren Gewerke und Planungsleistungen zu sinnvollen Werkgruppen und streben Sicherheit und Fairness für sämtliche Parteien an. Auch das Schaffen von Transparenz durch eine laufende Kommunikation von wichtigen Daten ist essenziell.

Gibt es einen Praxiscase, der aufzeigt, wie Sie als Brückenbauer Synergien und Kollaboration bei einem Projekt fördern?

Marc Righetti: Als Moderatoren sind wir sehr direkt in die Prozesse involviert und haben dabei die Verantwortung, dass das Team mit dem Projekt sowie den anfallenden Aufgaben mitwächst. Dabei geht es meist darum, alle in den «gleichen Film» zu bringen und dann diesen Status zu erhalten – durch Übersicht, gemeinsame Ziele, Prozesse und Spielregeln. Der Status-Quo ist dann natürlich nicht starr, sondern wir entwickeln ihn im Rahmen der auftretenden Fragestellungen weiter.

Samuel Grünwald: So steuern wir beispielsweise Prozesse, indem wir Optionen während dem Vorprojekt, dem Bauprojekt sowie der Beschaffung eröffnen. Zudem kümmern wir uns mit dem gesamten Planungsteam um die «Planung der Planung» bei jedem Phasenstart. Indem wir also für jede Phase das «Drehbuch» gemeinsam festlegen, verringern wir die Gefahr für Entscheidungen, die nicht phasengerecht sind.

Eine Moderation gelingt nur dann, wenn die Beteiligten «mitspielen». Welche Rolle spielt hierfür das Personal Ihrer Kunden?

Marc Righetti: Die Mitarbeitenden unserer Kunden und Partner spielen tatsächlich eine Schlüsselrolle und der Anspruch an eine solche Moderation gleicht einem Hochleistungsport. Denn nicht alle Projektbeteiligten sind in der Lage oder willens, die geforderten Leistungen zu erbrin-

gen. Darum bringen wir im Rahmen regelmässiger Team-Sitzungen und kleiner Reviews erfolgreiche Anwendungen – aber auch Lehren aus den Projekten – in die Breite. Dies stärkt das Wir-Gefühl und steigert die Kooperationsbereitschaft.

Samuel Grünwald: Zudem fördern wir im Rahmen von Schulungen das interdisziplinäre Mitwirken und übertragen gleichzeitig Verantwortung. Schulungen sind auch ein optimales Mittel, um gemeinsam versteckte Verbesserungsmöglichkeiten zu erkennen und diese zu nutzen, was sehr direkt mit Erfahrung sowie dem Mindset zu tun hat. Durch internes Coaching, das Stellen der passenden Fragen sowie richtiges Zuhören schärfen wir dieses Mindset. Die Folge davon: Die Projektpartner werden «wacher» und bringen sich mehr ein.

«Ein Bauprojekt ist kein Sprint, sondern ein Langstreckenlauf mit vielen Etappen.»

Lean, BIM und VDC gelten als Schlüsselansätze und -technologien, um Effizienz und Transparenz bei Bauprojekten zu fördern. Stellen sie die essenziellen Erfolgsfaktoren dar?

Peter Scherer: Nein, denn es handelt sich dabei um Methoden und Technologien, welche ein spezifisches Mindset sowie verschiedene Prinzipien voraussetzen, um sie zielgerichtet einsetzen zu können. Wir müssen aber auf einer höheren Ebene ansetzen und zuerst gemeinsame Werte (Denkweise, Grundsätze, etc.) schaffen und vermitteln. Dann erst kann man die Arbeitsweisen (Ablauf, Logik) adaptieren und Technologien zielführend einsetzen.

Welche Entwicklungen sehen Sie auf Ihre Branche und Ihre Kunden zukommen – und wie richtet sich Righetti Partner im Interesse der Kunden darauf aus?

Marc Righetti: Die Komplexität im Bausektor nimmt zu – die Bedingungen verändern sich ständig und der Druck auf die Akteure steigt durch mehr Regulierung (CO₂, Kosten, Termine etc.). Damit vergrössert sich auch der Bedarf nach einem professionellen Management der verschiedenen Interessen. Oder anders ausgedrückt: Moderation wird im Projektkontext noch wichtiger.

Samuel Grünwald: Erneut muss man hier die Wichtigkeit der integrativen Prozesse hervorheben. Generell sollte die Branche zurückfinden zum gegenseitigen Vertrauen (und dem Handschlag). Doch der Aufbau von Vertrauen ist wesentlich schwieriger als der Aufbau von Wissen. Wir werden künftig feststellen, dass gute Unternehmen immer stärker ausgelastet sind – und die weniger guten eben nicht. Dies macht die Suche nach wirklich geeigneten Realisierungspartnern umso anspruchsvoller – und der Beschaffungsprozess sowie die Art der Zusammenarbeit werden immer stärker zu entscheidenden Erfolgskriterien.

Marc Righetti, CEO, Gründer, VRP, Dozent. Projektsteuerung mit Fokus auf Bauökonomie, Organisation- und Teamentwicklung.

Peter Scherer, Partner, GL-Mitglied, Professor für Digitales Bauen, FHNW, Fokus auf digitale, integrierte Zusammenarbeit, Moderation und Strategie.

Samuel Grünwald, Partner, GL-Mitglied, Baumanagement, Bauökonomie & Wettbewerbe. Fokus auf Projektleitung, Prozesse und Zusammenarbeit.

RIGHETTI PARTNER GROUP

Seit über **15 Jahren** macht die Righetti Partner Group AG den **Projekterfolg** ihrer Kund:innen planbar. Sie begleitet Bauvorhaben **von der ersten Idee bis zur Schlüsselübergabe** – digital, effizient und vorausschauend. Mit klaren Prozessen, modernen Methoden und einem interdisziplinären Team entstehen Lösungen, die Übersicht schaffen, Entscheidungen erleichtern und Projekte sicher ins Ziel führen. So entstehen **flexible, kostenbewusste und verlässliche Ergebnisse, die überzeugen.**

Weitere Informationen finden Sie unter: www.righettipartner.ch

«Ohne nachhaltige Investitionen heute wird es morgen teurer»

Die Apleona Schweiz AG ist eine führende Anbieterin im Facility- und Real-Estate-Management-Bereich. Apleona «lebt» Immobilien und setzt sich heute in der Dienstleistungserbringung stark mit den zunehmenden Nachhaltigkeitsforderungen sowie mit dem herausfordernden Marktumfeld auseinander.

Herr Rohner, Apleona Schweiz ist im Bereich Facility und Real Estate Management führend. Welche Themen beschäftigen den hiesigen Immobilienmarkt – und welche Herausforderungen und Chancen orten Sie?

Michael Rohner: Aktuell beschäftigt die Branche vor allem die Wohnungsknappheit und die Mietzinsentwicklung. Ein zentrales Anliegen ist zudem die Erreichung der Netto-Null-Ziele bis 2050. Generell sind die ESG-Thematik (Environment, Social, Governance) und die gesamte Energiefrage von höchster Relevanz. Auch auf politischer Ebene beobachten wir spannende Entwicklungen. Dazu zählen etwa Bestrebungen in Basel, Mietpreisanpassungen wieder mehr zu flexibilisieren, um dem sich abzeichnenden Investitions- und Renovationsrückstand entgegenzuwirken. Auch in Zürich steht hierzu bald eine Abstimmung zum Ausbau des Mieterschutzes an. Die Schweiz will zudem mit den aktuellen Zonenordnungen in den Zentren verdichten, wobei die Umsetzung noch an Fahrt gewinnen muss. Und nicht zuletzt stehen Portfoliohalter und institutionelle Anleger, wie Pensionskassen, weiterhin vor der Aufgabe, nachhaltige Renditen zu erwirtschaften.

Sie haben erwähnt, dass die Energie- und ESG-Thematik essenziell ist. Warum ist das so?

Michael Rohner: Die ESG-Faktoren sind zentral, weil sie über die ökologische Dimension hinaus auch die sozialen Aspekte der Nachhaltigkeit abdecken sowie die Qualität der Unternehmensführung abbilden. Im Grunde hat das ESG-Rating einen globalen Standard geschaffen, der Transparenz am Kapitalmarkt herstellt. Dies ermöglicht es Anlegern, fundierte Entscheidungen darüber zu treffen, in welche Art von Organisation oder Produkt sie investieren möchten. Wer etwa beim Kauf von Immobilienfonds auf das ESG-Rating achtet, kann als Investorin oder Investor Einfluss auf Nachhaltigkeitsbestrebungen nehmen. Dieser Mechanismus für Transparenz ist von grosser Bedeutung, weshalb wir uns als Apleona hier stark engagieren.

Die ganze Welt von Apleona auf einen Blick

Weitere Informationen finden Sie unter www.apleona.ch



Oft werden hohe Investitionskosten als Gegenargument gegen die Förderung von Nachhaltigkeit und ESG-Aspekten angeführt. Wie begegnen Sie diesem Argument?

Michael Rohner: Man muss diese Thematik grundphilosophisch betrachten: Wollen wir den nächsten Generationen nicht eine lebenswerte Welt übergeben? Gegen diesen Anspruch gibt es keine vernünftigen Argumente. Und gerade die Immobilienbranche kann einen enormen Beitrag leisten, da rund 30 Prozent des CO₂-Ausstosses in unserer Branche anfallen. Und selbst aus rein rationaler Perspektive zeigt sich: Alles, was wir heute nicht korrigieren, wird in Zukunft noch wesentlich teurer. Die Immobilienbranche hat erkannt, dass Nachhaltigkeitsinvestitionen einen Mehrwert für sie schaffen, da sie zu Energieeinsparungen und dem Werterhalt der Liegenschaften beitragen. Ferner ist es eine Frage des Images. Allerdings verfolgen wir in der Schweiz nicht nur den Ansatz, das Verhalten der Menschen zu ändern (Menschen verzichten nicht gerne), sondern setzen auf Technologie und Innovation.

Hier kommt Ihre Expertise ins Spiel, Frau Rangognini, als Leiterin Digital Solutions und Transformation bei Apleona Schweiz. Mit welchen Themen beschäftigen Sie sich?

Laura Rangognini: Die Kernfrage lautet: Wie schaffen wir eine Balance zwischen Stabilität und Weiterentwicklung? Um diese sicherzustellen, müssen digitale Lösungen sowohl technisch eingeführt werden als auch im Alltag der Menschen «ankommen» und sie im Real-Estate- und Facility-Management sinnvoll unterstützen. Es gilt daher, die Mitarbeitenden zu begleiten und zu befähigen, mit den neuen Systemen optimal umzugehen.

Das klingt anspruchsvoll.

Laura Rangognini: Das ist es, doch die Aufgabe ist auch äusserst spannend. Wir stellen fest, dass technische Barrieren oft weniger gravierend sind als mentale. Daher widmen wir uns intensiv dem Change Management, auch im Dialog mit unseren Kunden. Gleichzeitig ist uns bewusst, dass eine Transformation regelmässige «Verschnauf-

pausen» benötigt. Wir nehmen nicht jeden Hype mit, sondern geben den Menschen den Raum, sich an Neues heranzutasten.

Welchen Mehrwert bieten digitale Technologien und Daten für Ihr Unternehmen?

Laura Rangognini: Im Moment ist vor allem Datentransparenz essenziell. Wir müssen Daten sammeln, analysieren, interpretieren und daraus eine stabile Entscheidungsgrundlage schaffen, damit wir die bestmöglichen Massnahmen ergreifen können. Hierbei geht es um Messgrössen wie Energieverbrauch, Emissionen und Abfall. Doch auch der soziale Aspekt spielt eine Rolle: Wir möchten ein optimales Arbeitsumfeld schaffen, die Gebäudenutzung analysieren sowie die Zufriedenheit in den von uns bewirtschafteten Gebäuden fördern. Auf der Kundenseite hilft die Datentransparenz natürlich auch, um unsere Leistungen mess- und bewertbar zu machen.

Wie fügt sich diese Expertise in das Dienstleistungs- und Produktportfolio von Apleona Schweiz ein?

Michael Rohner: Im Kontext der ESG-Thematik ist die Lieferbarkeit von Daten zentral, etwa im Energiemonitoring. Hier geht es darum, Daten zu erfassen, zu visualisieren und darauf ein Energiemanagement aufzubauen, das steuerbar ist, CO₂ reduziert, den Energieeinsatz und am Ende natürlich auch das ESG-Rating verbessert.

Laura Rangognini: Konkret sind das Lösungen wie z. B. intelligente und automatisierte Steuerung der technischen Anlagen im Gebäudemanagement. Das Wichtigste ist aber, dass wir die Durchgängigkeit der Daten fördern und ein «digitales Ökosystem» bieten, in das auch die Systeme der Kunden interdisziplinär und unterbruchsfrei eingebunden werden können.

Welche Rolle spielt «Green Real Estate» dabei?

Michael Rohner: «Green Real Estate» ist unser umfassender Ansatz, mit dem wir u.a. die Disziplin der CO₂-Reduktion in unser Leistungsspektrum integrieren und die dafür notwendigen Massnahmen bündeln. Dies ist schon heute Teil unseres integralen Gebäudemanagement-

konzepts. Wir konzentrieren die gesamte erforderliche Kompetenz intern und verankern sie in unserer DNA. Zudem unterstützen wir auch die Mitarbeitenden bei unseren Kunden, wichtige Themen zu erkennen und zu lösen. Die Immobilienbranche hat hinsichtlich der CO₂-Reduktion im Vergleich zu anderen Branchen in den letzten 35 Jahren schon viel erreicht – die nächsten 25 Jahre werden aber noch herausfordernder, denn es gibt wie gesagt noch viel zu tun.

Laura Rangognini: «Green Real Estate»-Lösungen haben meistens auch eine digitale Seite. Dies benötigt unsere Unterstützung. Es geht um Reportings sowie die Bereitstellung von Entscheidungsgrundlagen, indem Daten strukturiert aufbereitet werden.

Welche Entwicklungen werden für Apleona Schweiz künftig zentral sein?

Michael Rohner: Der Fachkräftemangel stellt eine Herausforderung dar. Doch ich bin überzeugt, dass Apleona Schweiz eine spannende Arbeitgeberin ist und in Zukunft noch stärker sein wird. Wir decken bei uns alle Berufsbilder rund um Immobilienmanagement ab, wodurch wir viele Chancen bieten, Teil der Nachhaltigkeitsstrategie der Schweiz sein zu dürfen. Wir dürfen uns nicht durch Formalismus selbst im Wege stehen – gerade in der Bau- und Immobilienbranche. Dementsprechend müssen wir beispielsweise den Rückstand an verfügbarem Wohnraum abbauen. Dies ist in einem stabilen politischen Umfeld, einem sozialen Staat und hochwertigen Immobilien durchaus möglich. Dafür muss die Immobilienbranche jedoch weiterhin eine stabile Rendite erwirtschaften können, um die notwendigen Investitionen zu tätigen. Dafür setzen wir uns täglich für unsere Kunden ein und schaffen nachhaltigen Mehrwert.

Laura Rangognini: Wir befinden uns mitten in der Transformation, aber es gibt noch viel Potenzial. Das Thema KI ist hier ein Schlagwort. Sie verändert unsere Arbeitsweisen – und wir müssen diesen Wandel zulassen und begrüßen. Change Management wird dementsprechend noch stärker an Bedeutung gewinnen und uns beschäftigen. Letztlich geht es vor allem um eines: das Miteinander!



Neue Perspektiven, neue Chancen – dafür setzt man sich bei Apleona ein. Foto: Apleona Schweiz AG



Michael Rohner führt als CEO die Apleona Schweiz AG und setzt sich seit vielen Jahren mit Engagement und Herzblut für die Mitarbeitenden und Kunden ein.



Laura Rangognini steuert die digitale Roadmap und engagiert sich für eine Arbeitswelt, die Effizienz und den Faktor Mensch gleichermaßen berücksichtigt.

APLEONA

Apleona Schweiz ist seit über 30 Jahren im **Bereich Gebäude- und Immobilienmanagement** auf dem Schweizer Markt aktiv. Mit über 1700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bietet das Unternehmen klassische Dienstleistungen von der Immobilienbewirtschaftung bis hin zu technisch und infrastrukturell anspruchsvollem Gebäudemanagement an. Als Teil der Apleona Gruppe **mit über 40 000 Mitarbeitenden in Europa** und einem Jahresumsatz von mehr als 4 Milliarden Euro profitiert Apleona Schweiz von einem starken Netzwerk. Mit einer **flächendeckenden Präsenz von Genf bis St. Gallen** sichert das Unternehmen hohe Qualität durch eigene Teams schweizweit vor Ort.



HORTUS in Allschwil bei Basel setzt einen neuen Standard für Nachhaltigkeit: Die graue Erstellungs-Energie ist in rund 30 Jahren amortisiert, danach ist HORTUS energiepositiv. Die Klimatechnik ist von der Erich Keller AG. Foto: ZVG

Angenehme Kühle schaffen – mit natürlichen Methoden

Wenn Sie diese Zeilen mitten im Hochsommer lesen, ist die Chance hoch, dass Sie schwitzen. Eine Klimaanlage könnte helfen – doch das wäre das Gegenteil von nachhaltig. Christoph Diem, Leiter Klimatechnik bei der Erich Keller AG, kennt einen viel besseren Weg, um einen kühlen Kopf zu bewahren.

Herr Diem, zum Zeitpunkt dieses Interviews zeigt das Thermometer in der Redaktion sommerliche 28 Grad an. Ehrlich gesagt: Angenehm ist das nicht. Was kann man dagegen tun?

Am besten wäre es natürlich, wenn das Gebäude, in dem Sie arbeiten, im Rahmen einer schlaun Stadt- und Siedlungsplanung wärmetechnisch optimiert worden wäre. Aber da Sie bereits unter der Hitze leiden, betrachten wir zuerst einmal die grundlegenden Massnahmen für Innenräume. Ein essenzieller Punkt, den viele Leute nicht verstehen wollen, lautet: Das allseits beliebte «Lüfteln» bringt nichts. Es ist also ein Trugschluss, dass ein offenes Fenster im Sommer Abkühlung bringt, im Gegenteil: Wer während der warmen Jahreszeit gegen 16 Uhr an einem offenen Fenster sitzt, wird sich über kurz oder lang in einer Sauna wiederfinden. Da bleibt einem nichts anderes übrig, als die Hitze mit geschlossenen Fenstern «auszusperren» und den direkten Sonneneinfall mit Aussenbeschattung abzufangen. Gleichzeitig ist es ratsam, nachts alle Fenster zu öffnen und den Kamineffekt zu nutzen, der durch den natürlichen Durchzug entsteht. Bei Tropennächten, die wir hierzulande mittlerweile auch regelmässig erleben, ist der Kühlungseffekt allerdings geringer.

Sie haben gesagt, eine intelligente Stadt- und Siedlungsplanung kann einen positiven Einfluss auf das Klima in Gebäuden haben. Wie genau?

Ein schönes Beispiel hierfür liefert die Stadt

Angenehmes Klima – nachhaltig gedacht

Weitere Informationen finden Sie unter: www.erichkeller.com



Zürich mit der «Fachplanung Hitzeminderung»: Diese identifiziert die wichtigsten Handlungsfelder und entwickelt konkrete Massnahmen für die Limmatstadt, mit denen sich Hitze in Gebäuden und auf städtischem Grund minimieren lässt. Das ist deshalb zentral, da sich dicht bebaute Gebiete als sogenannte «Wärmeinseln» überdurchschnittlich stark erhitzen und die Einwohnerinnen und Einwohner der urbanen Zentren darum besonders unter den hohen Temperaturen leiden. Ein wichtiges Handlungsfeld wird mit dem Begriff «Schwammstadt» umschrieben: Dabei geht es darum, so viel Regenwasser wie möglich zurückzubehalten und das schnelle Abfließen in die Flüsse zu verhindern. Die simpelste Methode besteht darin, ein grosses Regenfass aufzustellen und daraus den Garten zu giesen oder bei Flachdächern den Ablauf ins Meteorwasser etwas zu erhöhen. Das stehende Wasser verdunstet, wodurch es zur sogenannten «Verdunstungskühlung» kommt. Kombiniert man dies mit weiteren Massnahmen, wie einer umsichtigen Begrünung (Bäume spenden Schatten und regulieren das Klima), ergibt sich ein kühlender Effekt für Plätze und Gebäude. Die bekannte Europaallee in Zürich ist daher ein Paradebeispiel dafür, wie man es nicht machen sollte.

Welche Fehler wurden denn in der Europaallee begangen?

Man hat letztlich einen Betonkorridor mit versiegelten Böden geschaffen, der kaum Begrünung aufweist. Die Sonne heizt dadurch den ganzen Tag lang sowohl die Gebäude als

auch den Boden auf, weswegen die Siedlung an einem Sommernachmittag einem Backofen gleichkommt. Auch abends, wenn die Sonne weg ist, wird man im Aussenraum von den erhitzten Fassaden sowie vom Boden heiss angestrahlt. Was man also benötigt, ist eine umfassende Begrünung der Aussenflächen sowie eine gezielte Beschattung, die Gebäude vor direkter Sonneneinstrahlung schützt. Gleichzeitig sorgt eine intelligente Klimatisierung im Sommer für ein behagliches Raumklima – und senkt parallel dazu den Energieverbrauch.

Die Erich Keller AG verbindet Innenausbau, Design und Technik zu einer harmonischen Einheit. Wie kam es zur Etablierung des Bereichs «Klimatechnik»?

Den eigentlichen Startschuss dafür markierte ein Projekt mit der Heinrich-Böll-Stiftung in Berlin. Die Stiftung wollte ein nachhaltiges Gebäude bauen, das sich durch einen geringen Energieverbrauch sowie ein angenehmes Raumklima auszeichnete. Im Rahmen dieses Vorhabens haben wir vor 17 Jahren erstmals unser «Rio-Therm-System mit adiabater Kälte» zur Anwendung gebracht.

Was zeichnet das Rio-Therm-System aus?

Mit dem Rio-Therm-System nutzen wir Lowtech-Lösungen, die raumnah temperierte Zustände erzeugen. Aussen erzeugte Kälte wird über einen geschlossenen Wasserkreislauf ins Gebäude transportiert und dort effizient abgegeben. Mit dem System können wir ganz-

jährig ein konstantes und angenehmes Raumklima garantieren. Wir setzen dafür auf adiabate Kältetechnik, bei der Kälte durch das Verdunsten von Wasser erzeugt wird – ein Prozess, der dem natürlichen Verhalten von Bäumen ähnelt. Dadurch erreichen wir einen mindestens zehnmal geringeren Stromverbrauch im Vergleich zu herkömmlichen Systemen, was sowohl ökonomische als auch ökologische Vorteile bietet.

Welche Praxiserfahrungen belegen den Erfolg dieser Technologie?

Unser Referenzprojekt im Swisscom Businesspark Ittigen mit 22 000 Quadratmetern Bürofläche wurde Minergie-P-Eco zertifiziert und ist seit mehr als zehn Jahren erfolgreich in Betrieb. Diese langjährige Erfolgsgeschichte bestätigt, dass unsere innovativen und energiesparenden Klimatechnologien in anspruchsvollen Geschäftsgebäuden sowohl wirtschaftlich als auch ökologisch überzeugen. Darauf sind wir sehr stolz, denn dieser Success Case bekräftigt uns auch in unserem damaligen Entscheid, als Schweizer KMU eine neue Nische zu finden und sie zu besetzen. Dafür waren sowohl viel Zeit als auch grosse Anstrengungen nötig. Doch genau hier liegt ein entscheidender Vorteil eines Schweizer KMU: Man denkt langfristig und umsichtig – Werte, die wir bei der Erich Keller AG jeden Tag leben dürfen.

Wie führen Sie neue Kunden zu einer nachhaltigen Kühl-Lösung?

Den Startpunkt markiert immer das Erstgespräch. Wenn jemand mit einem Anliegen zu uns kommt, eruieren wir zuerst die genauen Bedürfnisse. Wenn es möglich ist, zeigen wir unseren potenziellen Kunden stets eine Referenzanlage – das fördert das Verständnis am besten, denn so kann man direkt «am Objekt» erklären, worin die Vorteile unserer Lösungen liegen. Und dann beginnen die Ideen meist förmlich zu sprudeln. Aber unsere Arbeit ist nicht mit dem Abschluss des Projekts getan, auch nach dem Implementieren des Rio-Therm-Systems sorgen wir dafür, dass die Zufriedenheit unserer Kunden möglichst langfristig Bestand hat. Wir nehmen immer eine technische Abnahme des Systems vor und stehen bei Fragen und Serviceanliegen stets zur Stelle. Das führt dazu, dass uns viele Kunden weiterempfehlen, und auf diese positive Mund-zu-Mund-Propaganda sind wir sehr stolz. Gleichzeitig versuchen wir, unsere Expertise so breit wie möglich nutzbar zu machen.

Wie tun Sie das?

Kürzlich konnten wir etwa die Aufmerksamkeit der Technischen Hochschule Berlin gewinnen. Die Teilnehmenden des Masterstudiengangs besuchten das Projekt FRAMEZ mit 450 kW adiabater Kälte – und es war enorm spannend, unser Fachwissen an die technischen Innovatoren von morgen weiterzugeben. Wenn sich solche Chancen bieten, nutzen wir sie mit Freude.



Christoph Diem, Leiter Klimatechnik bei der Erich Keller AG, sorgt mit seinem Fachwissen dafür, dass in Kundengebäuden ein optimales Klima herrscht.



Clever statt kompliziert – Innovation mit Substanz

Die Erich Keller AG ist ein inhabergeführtes Thurgauer Unternehmen, in der Basis eine Schreinerei – und heute ein interdisziplinäres Team aus Ingenieuren und Handwerkern das echte Lösungen schafft. Ob Communication Desks, Talky.ch oder Klimatechnik für grosse Immobilienprojekte: Innovation entsteht durch Vereinfachung – als «Clever-Tech», auf das Wesentliche reduziert und technisch überzeugt. Akustik, Thermodynamik und Luftführung fliessen in jedes Projekt ein – Nachhaltigkeit ist dabei keine Floskel, sondern konsequent gelebter Grundwert.

«Zugänge sollten flexibel und modular sein»

dormakaba entwickelt Zugangslösungen, die überall auf der Welt Gebäude sicherer, effizienter und zukunftsfähiger machen. Beat Aeschimann, Bereichsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung dormakaba Schweiz AG, über digitale Schliesssysteme und eine Schweizer Erfolgsgeschichte.

Herr Aeschimann, wie sehr können smarte Zugangslösungen das Wohnen, Arbeiten oder Reisen jetzt und in Zukunft beeinflussen?

Die zentrale Idee ist, den Personenfluss bei insgesamt steigenden Sicherheitsansprüchen der Gesellschaft sicherzustellen. Wir gestalten die Übergänge von öffentlichen Bereichen zu Bereichen, die nur einem bestimmten Personenkreis zugänglich sind, fliegend und reibungslos. Wenn wir von neuen urbanen Hubs sprechen, sprechen wir von Gebäuden mit unterschiedlichen Nutzungen, also von Geschäften, Wohnungen, Büros und Gesundheitseinrichtungen, die direkt nebeneinander liegen. Gleichzeitig gewähren die nahtlosen Übergänge dort auch einen besseren Umgang mit der Ressource Raum. Gebäude bleiben und werden dadurch zukunftsfähig, dass sie flexibel anpassbar und leicht umgestaltbar sind. In diesem Sinne sollten Zutrittsysteme und Zugänge flexibel und modular sein.

Längst geht es darum, dass Schliesssysteme mitdenken, also automatische Überprüfungen durchführen, Öffnungsintervalle anpassen oder Zugänge zu kritischen Infrastrukturen absichern. Der klassische Schlüsselbund hat ausgedient?

Ob Sie nun einen physischen Schlüsselbund oder ein elektronisches Zutrittsmedium haben, spielt für die eigentliche Öffnung keine Rolle. Die Idee bleibt die gleiche. Allerdings wird es eine zunehmende Co-Existenz von elektronischen und mechanischen Schlüsseln geben. Für den mechanischen Schlüssel und seine Beliebtheit spricht die Langlebigkeit. Er funktioniert ohne Energie und ist wirtschaftlich – und nicht jede Tür muss flexibel verwaltet werden. Elektronische Zutrittsmedien und ihre Komponenten erlauben dagegen eine hohe Flexibilität bei der Vergabe von Zutrittsrechten, die durch mobil gesteuerte Zutritts- oder Zugangsrechte, die keine spezifische Identifikation erfordern, nochmals potenziert wird. Entscheidend ist, die Bedürfnisse im Einzelfall anzuschauen, um die passende Lösung zu finden. Beispielsweise gelten bei kritischer In-

For every place that matters

Weitere Informationen finden Sie unter www.dormakaba.ch



frastruktur ganz andere Sicherheitsanforderungen als im privaten Wohnen. Gleichzeitig lassen sich über unsere webbasierten Applikationen, die alle relevanten Betriebs- und Leistungsdaten einer automatischen Tür zeigen, Ausfälle oder Wartungsintervalle frühzeitig berechnen, was zu weniger Türausfällen führt und gleichzeitig mehr Remote-Interventionen zulässt. Weniger Anfahrten für Reparaturen sind nötig, Flucht- und Rettungswege stehen ohne Unterbrechung zur Verfügung – der gesamte Personenfluss und Betrieb verläuft praktisch reibungslos.

Wie unterstützen zunehmend digitale Infrastrukturen den Lebenszyklus moderner Häuser?

Bereits bei der Planung und beim Bau nutzen Architekten und Bauherren heute digitale Zwillinge, um Gebäude zu simulieren und zu optimieren. Auch Zutrittslösungen lassen sich bei BIM einfach in die Bauplanung integrieren. Mit unserem EntriWorX EcoSystem können Sie frühzeitig alle Zutritts Herausforderungen voraussagen und lösen. Das erhöht die Planungs- und Revisionssicherheit. Mit einem smarten Access Management lassen sich dann im Betrieb alle Zugangsrechte flexibel und trotzdem nachvollziehbar verwalten. Zusätzlich können Sie Türsysteme, Sensoren oder Kameras mit anderen Gebäudefunktionen wie Beleuchtung, Heizung oder Alarmanlagen vernetzen. Digitale Infrastrukturen und massgeschneiderte Webapplikationen tragen dann dazu bei, dass Türsysteme vernetzt werden und länger reibungsfrei funktionieren, weil sie bedarfsgerecht gewartet werden können. Moderne Zutrittsysteme müssen allerdings nicht nur physisch, sondern auch digital geschützt sein, was ein wachsendes Feld für dormakaba darstellt. Beim Lebenszyklus von Gebäuden spielen auch Nachhaltigkeit und Effizienz eine immer grössere Rolle. Eine intelligente, automatische Steuerung von Türen und Zugängen sorgt dafür, dass Energie eingespart wird, wo Türen zu oft und zu lange geöffnet waren. Unser Motion IQ öffnet Türen nur dann au-

tomatisch und ohne spezifische Identifikation, wenn es notwendig ist. Das reduziert den Energieverbrauch. Digitale Infrastrukturen ermöglichen es auch, bestehende Gebäude einfach mit neuen Zutrittslösungen nachzurüsten. Wenn sich ein Haus verändert, lassen sich digitale Plattformen einfach erweitern und an die neuen Anforderungen anpassen.

Sie optimieren mit den intelligenten Zutrittsystemen also auch Man Power, weil Wartungen, Reparaturen oder auch kurzfristige Termine vor Ort, etwa bei Notfällen, leichter steuerbar sind?

Richtig. Allgemein optimieren digitale Zutrittsysteme Ressourcen, weil Service-Wege, Routen und Wartungen besser geplant werden können und unnötige Kosten dadurch vermieden werden. Zutritte können schneller und kurzfristiger geplant werden, gleichzeitig muss niemand, der irgendwo reinkommen soll, warten oder gar wieder wegfahren, weil kein physischer Schlüssel verfügbar ist. Techniker etwa, die in Gebäuden nach wie vor gebraucht werden, können leichter an die Orte kommen, wo sie tätig werden sollen.

Welche Zutrittslösungen werden momentan am meisten nachgefragt?

Es zeichnet sich eine Veränderung von lokal installierten hin zu cloudbasierten Lösungen ab, die Kundinnen und Kunden hinsichtlich der eigenen IT-Infrastruktur und des eigenen IT-Know-hows entlasten. Sie müssen sich damit weniger um die IT-Sicherheit und die Verfügbarkeit kümmern. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach energieeffizienten Lösungen und damit nach intelligent automatisierten Türen. Besonders Grosskunden möchten energieeffizienter bauen und sehen bei smarten Zutrittslösungen sehr deutlich die Potentiale der Kostenreduktion und Energieeinsparung für den ganzen Lebenszyklus eines Gebäudes.

Auch für Mehrfamilienhäuser bieten Sie ein spezielles Remote-Zutrittsmanagement an. Wie funktioniert das?

Mit dormakaba resivo können Sie Zutrittsrechte komplett online steuern. Wenn zum Beispiel ein Mieterwechsel passiert, werden alle alten Zutrittsrechte gelöscht und die neuen Mietenden erhalten Zugriff auf die Home-App. Diese können dann Zutrittsrechte individuell vergeben, beispielsweise an Familienmitglieder oder für bestimmte Zeiten an Hausmeister und externe Dienstleister. Immobilienverwaltungen können auch Parkplätze oder Zusatzräume freigeben. In der Schweiz etabliert sich bei resivo vor allem der hybride Ansatz, also eine Mischung von Mechanik mit physischem Schlüssel und digitaler Zutrittsverwaltung.

dormakaba ist eine Schweizer Erfolgsgeschichte. Was bedeutet das für Ihre Kundinnen und Kunden?

dormakaba ist eine Schweizer Firma mit Wurzeln in Deutschland und der Schweiz. 2025 feiern wir einen besonderen Meilenstein: zehn Jahre dormakaba. Wir leben die Schweizer Werte und die Lust an der Präzision. Swiss-Made ist ein wichtiges Fundament, das wir mit unserer Feinmechanik ähnlich wie die Uhrenindustrie mitgestalten und von dem wir auch international profitieren. Unser Werk in Wetzikon produziert Schlüssel für die Schweiz, sorgt für hohe Qualität, den hohen juristischen, organisatorischen und technischen Schutz von Schliessanlagen sowie schnelle Lieferzeiten. Der Kaba-Wendeschlüssel hat einen Standard in der Schweiz gesetzt, dem Kunden immer noch vertrauen. Diesen Anspruch wollen wir beibehalten und auch die soziale Verantwortung als Schweizer Firma und Arbeitgeber wahrnehmen. Eine Besonderheit ist unser Fundschlüsselservice: Kaba-Schlüssel können bei jedem Post-Briefkasten eingeworfen werden und landen automatisch bei dormakaba in Wetzikon. Von dort werden die Schlüssel an den Besitzer zurückgeführt. Das ist ein schönes Beispiel für einen Service, der ohne Absprachen entstand und aufrechterhalten wird. Denn Schlüssel sind etwas Emotionales und oft auch sehr Privates. Dieser Tatsache trägt dormakaba weiterhin Rechnung.



Flexibler Zutritt für Wohnen, Arbeit und Freizeit im Bernapark. Foto: dormakaba Schweiz AG



Beat Aeschimann ist seit 2012 für dormakaba tätig. Seit 2022 ist er Head of Marketing & Product Management Switzerland und Mitglied der Geschäftsleitung dormakaba Schweiz AG.



dormakaba ist ein weltweit **führender Anbieter für Zutrittslösungen**. Das Unternehmen definiert Zutritt neu, indem es Branchenstandards für **intelligente Systeme und nachhaltige Lösungen** über den gesamten Gebäudelebenszyklus hinweg setzt. Mit mehr als 15 000 Mitarbeitenden in 130 Ländern unterstützt dormakaba seine Kunden mit einem **breiten, innovativen Portfolio** an integrierten Zutrittsprodukten, -lösungen und -dienstleistungen, die sich nahtlos in Gebäudeökosysteme integrieren und so sichere und nachhaltige Orte schaffen, an denen sich Menschen reibungslos bewegen können.

Kontinuität trifft auf Vision

Seit fast 40 Jahren steht Walde Immobilien für Expertise und Vertrauen im Schweizer Immobiliensektor. Nun sitzt mit Claudio F. Walde die zweite Generation am Steuer – und führt das erfolgreiche Familienunternehmen in die Zukunft. Worauf legt der neue CEO besonders Wert?

Herr Walde, vergangenes Jahr haben Sie die Unternehmensführung von Ihrem Vater übernommen. Wie haben Sie diesen Schritt erlebt?

Dieser Generationenwechsel war natürlich mit vielen Gedanken verbunden. Ein Familienunternehmen stellt ein besonderes Konstrukt dar; Beruf und Privates lassen sich kaum trennen und es sind viele Emotionen im Spiel. Selbstverständlich schwingt ein gewisser Stolz mit, zu sehen, dass das Unternehmen weiterbesteht, erfolgreich und eigenfinanziert ist und Arbeitsplätze schafft. Gleichzeitig empfinde ich enormen Respekt vor meiner Aufgabe sowie der damit einhergehenden Verantwortung. Mein Ziel besteht darum darin, den Erwartungen, sowohl extern als auch intern, gerecht zu werden.

War es für Sie stets klar gewesen, dass Sie dereinst den Familienbetrieb übernehmen würden?

Ich wollte immer Teil der Firma sein, darum kann ich die Frage mit «Ja» beantworten. Meine Eltern übten auch keinerlei Druck auf mich aus, im Gegenteil: Sie legten mir nahe, meine Spuren zuerst anderswo zu verdienen, was sich als sehr sinnvoll erwies. Nun freue ich mich enorm, die Geschicke von Walde Immobilien lenken zu können. Die Arbeit

ist zwar herausfordernd, aber bereitet mir auch grossen Spass. Ich schätze die Zusammenarbeit mit dem Team sowie die konstruktiven Diskussionen, die wir führen – selbst bei allfälligen Meinungsverschiedenheiten. Diese starke Wir-Kultur, die meine Eltern kultiviert haben, werde ich fortführen, ebenso wie den erstklassigen Kundenumgang, der uns auszeichnet.

Ihre Eltern haben das Unternehmen seit 1985 geprägt. Reden sie Ihnen manchmal «noch drein» und wie bringen Sie ihre Erfahrung und Expertise mit Ihren eigenen Visionen in Einklang?

Meine Eltern haben Walde Immobilien tatsächlich gemeinsam zu dem Unternehmen gemacht, das es heute ist – man spürt, dass die beiden ein starkes Team sind. Mir redet aber niemand «drein»; es ist vielmehr ein angeregtes Debattieren (lacht). Die beiden haben sich aus den operativen Prozessen zurückgezogen, wir pflegen aber einen offenen Austausch. Zudem sind meine Eltern noch im Verwaltungsrat präsent, womit der Firma ihr enormes Wissen, ihre Erfahrung sowie ihr Netzwerk nach wie vor zur Verfügung stehen. Diese Ressourcen nutzen wir, um Walde Immobilien nachhaltig weiterzuentwickeln.

Immobilienkompetenz seit 1985

Weitere Informationen auf www.walde.ch



Mehr als 10 000 vermittelte Liegenschaften in bald 40 Jahren sind eine beeindruckende Bilanz. Wohin soll der künftige Weg für Walde Immobilien nun führen?

Ein wichtiger Vorteil eines Familienunternehmens besteht darin, dass man langfristig denken darf. Ich möchte das Unternehmen meinen Nachkommen in mindestens ebenso gutem Zustand übergeben, wie ich es übernommen habe. Um dies sicherzustellen, muss Walde Immobilien der beste Ansprechpartner bleiben, wenn es um Immobilienanliegen in unseren Marktgebieten geht. Der persönliche Kundenservice ist auch im heutigen digitalen Zeitalter essenziell. Meine Vision lautet daher, Prozesse zu optimieren und Technologien pragmatisch und sinnstiftend zu nutzen, damit unsere Beraterinnen und Berater ihre zwischenmenschlichen Fertigkeiten gezielt einbringen und so Mehrwert für unsere Kundschaft schaffen können.

Der Immobilienmarkt ist schnelllebig, das Käuferverhalten wandelt sich. Wie stellt sich Walde Immobilien unter Ihrer Führung diesen Herausforderungen?

Diese Frage stellen wir uns regelmässig – und seit Langem. Daraus haben wir eine hohe Agilität entwickelt und noch immer trägt diese Voraussicht Früchte. Die für Familienunternehmen typische Langfristigkeit im Denken stellt hier erneut einen Vorteil dar: Wir bilden unter anderem finanzielle Rücklagen und reinvestieren regelmässig in unseren Betrieb. Dadurch sind wir in der Lage, erstklassige, motivierte und interessierte Fachleute zu gewinnen, die aktuelle Marktentwicklungen beobachten, interpretieren und daraus die richtigen Schlüsse ziehen. Als agiler Betrieb können wir dann rasch aus diesen Ideen Massnahmen ableiten und umsetzen. Moderne digitale Tools unterstützen uns dabei, Abläufe automatisiert und optimiert im Hintergrund laufen zu lassen. Auf diese Weise bleiben wir am Puls der Zeit, auch was die Möglichkeiten von KI betrifft. All dies hilft uns, den «Faktor Mensch» noch mehr ins Zentrum zu rücken und den Austausch mit unseren Kunden zu verbessern.

Ihr Unternehmen ist auf den Verkauf und die Vermarktung von Immobilien spezialisiert. Gerade im Verkauf ist eine marktgerechte Bewertung zentral. Worauf achtet man bei Walde hierbei?

Heute sind zwar enorm viele Daten vorhanden, doch diese muss man interpretieren können, um einen Mehrwert aus dem Informationsdschungel zu ziehen. Mit Weiterbildungen und Schulungen bleiben unsere Leute diesbezüglich am Ball. Wichtig ist auch, dass wir eine Grösse erreicht haben, die es uns erlaubt, entscheidende Transaktionen durchzuführen, wodurch wir mittlerweile über sehr starke Referenzen verfügen.

Das Herz eines jeden Betriebs ist das Team. Wie fördern Sie die Wir-Kultur im Unternehmen, um Werte wie Engagement, Professionalität und Wertschätzung zu leben?

Ein Team aus fachübergreifenden Profis führt zu Erfolg. Und diese Erfolge muss man nicht nur gemeinsam erzielen, sondern auch feiern dürfen. Das liegt mir sehr am Herzen. Gleichzeitig ist es mir ein zentrales Anliegen, dass wir alle an einem Strang ziehen. Das Fundament hierfür bilden eine offene Feedbackkultur sowie ein konstruktiver Austausch. Darüber hinaus helfen unsere kurzen Entscheidungswege dabei, allfällige Unstimmigkeiten rasch aus dem Weg zu räumen. Diese DNA spiegelt sich in unseren Mitarbeitenden wider.

Im Internetzeitalter stellt sich für manche Immobilienbesitzerinnen und -besitzer die Frage, ob sie ihr Objekt nicht ohne Makler verkaufen könnten – so wie man etwa beim Autoverkauf vorgeht. Wie sieht Ihr Rat aus?

Da stelle ich immer die Frage: Wie viel vom eigenen Vermögen steckt im Fahrzeug? Mit Sicherheit deutlich weniger als in einer Immobilie. Ich bin der Überzeugung, dass sowohl der Kauf als auch der Verkauf eines Objekts einschneidende Prozesse sind, die für die meisten Menschen eine «Once-in-a-lifetime»-Angelegenheit darstellen. Aufgrund dieser enormen Wichtigkeit stellt professionelle Unterstützung einen gewaltigen Mehrwert dar. Und die Kosten eines Profis sind im Vergleich zum wirtschaftlichen und prozessualen Mehrwert, den ein erfolgreiches Immobiliengeschäft mit sich bringt, vernachlässigbar.

Wenn Sie an das 40-Jahr-Jubiläum von Walde Immobilien in diesem Oktober denken – welche Schwerpunkte möchten Sie setzen, um die Erfolgsgeschichte Ihres Unternehmens nachhaltig weiterzuführen?

Exzellente Mitarbeitende sind unser höchstes Gut. Darum sind wir stetig am Rekrutieren und müssen die Attraktivität unseres Unternehmens sicherstellen. Ebenfalls entscheidend: Das herausragende Kundenerlebnis müssen wir weiterhin pflegen und unsere Klientinnen und Klienten mit einer positiven Dienstleistung überraschen. Zu diesem Zweck schaffen wir regelmässig «Extrameilen-Momente». Diese Qualitätsmerkmale erachte ich als essenziell für den Erfolg von Walde – heute, morgen und übermorgen.

Claudio F. Walde, 32 Jahre alt, absolvierte einen Bachelor in Maschinenbau und einen Master in MTEC an der ETH Zürich. Seine Karriere startete er bei EY im Bereich FS Strategy, bevor er ins Familienunternehmen wechselte.

WALDE

Walde Immobilien wurde **1985** von Marianne und Gerhard E. Walde gegründet und zählt zu den **grössten Immobilienvermarktern der Deutschschweiz**. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Zollikon ZH vermittelt jährlich rund **400 Liegenschaften**, darunter bestehende **Wohn- und Anlageimmobilien sowie Neubauprojekte und Ferienimmobilien**. Das Familienunternehmen beschäftigt über **80 Mitarbeitende** in zehn Geschäftsstellen.



Claudio F. Walde, CEO. Foto: ZVG

Wohnqualität,
Umwelt und
Wirtschaft in
der Balance

Durch ihre strategische Ausrichtung, nachhaltige Wohnprojekte zu realisieren, müssen teilweise ältere Bestandsliegenschaften weichen. Die Vertina Anlagestiftung zeigt auf, welche Kriterien für die Neubaustrategie sprechen.

Herr Altieri, in Ihrem Wohnportfolio haben Sie einige Bestandsliegenschaften, welche kurzfristig einem Neubau weichen werden. Weshalb bevorzugen Sie in diesen Fällen den Neubau gegenüber einer grosszyklischen Sanierung?
Die Strategie der Vertina Anlagestiftung ist es, nachhaltigen Wohnraum an attraktiven Standorten zu realisieren. Da wir in Bezug auf die Nachhaltigkeit keine Kompromisse eingehen wollen, ist es unser Ziel, jede Liegenschaft zertifizieren zu lassen. Die hohen Anforderungen sind aus wirtschaftlicher Sicht durch Sanierungen kaum umsetzbar. Unsere Projekte befinden sich an sehr guten Standorten und verfügen über Ausnutzungspotenzial, welches wir nur durch den Neubau realisieren können. Der Neubau bietet zudem die Möglichkeit, die Wohnqualität für unsere Mieter spürbar zu erhöhen.



Danilo Altieri, Geschäftsführer der Vertina Anlagestiftung, welche sich mit der Projektentwicklung und Realisation von zertifizierten Wohnbauten in der Schweiz beschäftigt.

Inwiefern kann die Wohnqualität durch einen Neubau verbessert werden?
Die älteren Liegenschaften in unserem Wohnportfolio schränken die Mieterschaft aufgrund nicht mehr zeitgemässer Bauweise (z.B. Barrierefreiheit) ein, was wir verhindern möchten. Wir planen und realisieren Wohnliegenschaften, welche durch flexible Wohnungsgrundrisse den heutigen und auch den morgigen Anforderungen entsprechen. Durch eine sorgfältige Wahl der eingesetzten Materialien, optimal belichtete Räume sowie Fokus auf die Umgebung und Natur entstehen für unsere Mieter Wohnungen, in welchen sie sich zu Hause fühlen können. Die nachhaltige Bauweise führt ausserdem zu einem tieferen Energieverbrauch und somit auch zu tieferen Nebenkosten.

Können die Energieeinsparungen in Ihren Neubauprojekten mit Zahlen belegt werden?
Die Energieintensität unserer abgeschlossenen Neubauprojekte liegt bei 48 kWh/m² und ist somit 50% tiefer als diejenige des Benchmarks der KGAST (Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen). Die Treibhausgasemissionen (CO₂-Emissionsintensität Scope 1 und 2) betragen mit 2 kg CO₂e/m² sogar nur knapp 14% des erwähnten Benchmarks. Im direkten Vergleich mit den älteren Bestandsliegenschaften, betragen die Treibhausgasemissionen des Neubauportfolios nur gerade 6%.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.vertina.ch

Für heute bauen –
und für die Zukunft

Die Forderung, dass der Immobilien- und Bausektor seine Nachhaltigkeitspflichten wahrnehmen soll, wird immer lauter. Aber was bedeutet «nachhaltiges Bauen» tatsächlich? Orientierung bietet nebst ESG auch der SNBS (Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz).

Die ESG-Kriterien (Environmental, Social and Governance) finden heute in fast jeder Branche Anwendung und umfassen im Kern drei wichtige nachhaltigkeitsbezogene Verantwortungsbereiche von Unternehmen. Konkret beschäftigen sie sich mit Umwelt- und Klimathemen sowie sozialen und unternehmensbezogenen Herausforderungen. Im Kontext der Bautätigkeit können die ESG-Kriterien auf verschiedenen Ebenen Wirkung entfalten und dabei sowohl operative Arbeiten auf der Baustelle (Wasserverbrauch, CO₂-Emissionen) als auch Investitionsentscheidungen für zukünftige Projekte tangieren. Während die ESG-Faktoren weltweit genutzt werden, handelt es sich beim Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS) um ein umfassendes Zertifizierungssystem für nachhaltige Gebäude und Areale hierzulande. Um nachhaltig im Sinne des SNBS zu bauen, müssen Bauherren die Bedürfnisse von Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt gleichermassen in ihrer Tätigkeit berücksichtigen und diesen möglichst in der Planung, dem Bau und dem Betrieb ihrer Objekte Rechnung tragen.

So wirds gemacht
Wie funktioniert das konkret? Betrachten wir hierzu zuerst die umweltbezogene Empfehlungen (Ökologie): Wesentlich sind in erster Linie Massnahmen für Klimaschutz und CO₂-Reduktion. Dies kann etwa bedeuten, dass man einen hohen Anteil erneuerbarer Energien bei der Erstellung und dem Betrieb verwendet sowie beim Bau, wenn immer möglich, Ressourcen schont. Nebst den ökologischen Aspekten legt der SNBS auch einen starken Fokus auf soziale Empfehlungen (Gesellschaft). Um eine hohe Qualität der Entwicklung zu gewährleisten, sollten Bauherren etwa ein vielfältiges Einkauf- und Freizeitangebot in unmittelbarer Nähe schaffen und eine gute

Erreichbarkeit sicherstellen. Zudem ist eine hohe Gebrauchsqualität sowohl im Innen- als auch im Aussenraum essenziell. Planungen sollten stets das Wohlbefinden und die Gesundheit der Nutzer fördern, indem ein hoher Komfort im Innenraum gewährleistet wird. Darüber hinaus gilt es, gesellschaftsrelevante Aspekte zu berücksichtigen: Eine breite Nutzungsvielfalt, die Integration des Gebäudes in sein Umfeld sowie eine hindernisfreie Bauweise erhöhen die Attraktivität für vielfältige Anspruchsgruppen. Indem Bauherren diese Punkte während des gesamten Lebenszyklus eines Projekts berücksichtigen, können sie sicherstellen, dass ihr Bauvorhaben den ganzheitlichen Nachhaltigkeitskriterien des SNBS entspricht und langfristig Wert für Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt schafft. Ein weiterer zentraler Pfeiler des SNBS sind die wirtschaftlichen Empfehlungen. Hier steht die Optimierung der Lebenszykluskosten im Vordergrund. Das bedeutet, nicht nur die reinen Errichtungskosten zu betrachten, sondern auch Betriebs-, Instandhaltungs- und Rückbaukosten über die gesamte Lebensdauer des Objekts zu optimieren. Entscheidend ist auch die Sicherung der Nutzbarkeit und der Werterhalt. Dies wird durch eine gute, langlebige Bausubstanz und flexible Konzepte erreicht, die auf unterschiedliche Bedürfnisse eingehen können und somit eine lange Nutzbarkeit und den Werterhalt des Gebäudes sichern. Zudem sollten die Planung und der Bau einen positiven Beitrag zur Regionalökonomie leisten und die Angebote und Nutzungen des Objekts oder Areals mit der Umgebung vernetzen.

Auch kritische Stimmen
Obschon das nachhaltige Bauen immer mehr an Bedeutung gewinnt und seine Vorteile auf der Hand

liegen, gibt es auch verschiedene Kritikpunkte und Herausforderungen, die in diesem Zusammenhang regelmässig vorgebracht werden. Ein häufig genanntes Problem bezieht sich auf die höheren Initialkosten: Nachhaltige Baustoffe, energieeffiziente Technologien und zertifizierte Bauweisen können in der Anschaffung teurer sein als konventionelle Lösungen. Dies schreckt Bauherren, insbesondere in Zeiten knapper Budgets, oft ab und wird von manchen Akteuren als zusätzlicher Bremsklotz erachtet. Allerdings wird dabei oft übersehen, dass sich diese Mehrkosten über den Lebenszyklus des Gebäudes durch geringere Betriebs-, Energie- und Wartungskosten amortisieren können. Des Weiteren wird auch die hohe Komplexität der Planung und Umsetzung bemängelt. Nachhaltiges Bauen erfordert ein umfassendes Fachwissen und eine enge Zusammenarbeit aller Beteiligten – von der Planung über die Materialauswahl bis hin zur Ausführung. Die Integration verschiedener Nachhaltigkeitskriterien und die Einhaltung von Zertifizierungsstandards können den Prozess in der Tat aufwendiger gestalten. In diesem Zusammenhang kann man auch die damit einhergehende Regulierung und Bürokratie als Herausforderung verstehen: Die Vielzahl an Normen, Standards und Fördermöglichkeiten kann für Bauherren und Planer unübersichtlich wirken und den Prozess zusätzlich erschweren. Trotz dieser berechtigten Kritikpunkte ist es entscheidend zu betonen, dass sich die Branche ständig weiterentwickelt. Innovationen bei Materialien und Technologien, eine zunehmende Standardisierung sowie staatliche Förderungen und Anreize tragen dazu bei, diese Herausforderungen schrittweise zu überwinden – und nachhaltiges Bauen für eine breitere Masse zugänglich zu machen.



Hoch hinaus: Die Baubranche muss schon heute an die Zukunft denken. Foto: Unsplash



Central Malley - ein neues Quartier im Westen von Lausanne. Foto: © SBB CFF FFS

«Mobilität und Immobilienentwicklung gehören zusammen»

SBB Immobilien prüft und nutzt je nach Möglichkeit das Potenzial stillgelegter Bahnflächen, um daraus zukunftsgerichtete Lebens- und Arbeitsräume zu entwickeln. Die Leiterin Development von SBB Immobilien, Salomé Mall, über urbane Areale mit Zukunft und Mobilitätsanschluss.

Salomé Mall, jeder, der regelmässig mit der SBB fährt, bewegt sich an den Flächen vorbei, auf denen Sie neue Quartiere errichten. Auf welche Flächen richten Sie Ihr Hauptaugenmerk?

Die SBB richtet ihr Hauptaugenmerk bei der Entwicklung neuer, integrierter Quartiere auf Flächen, die nicht mehr für den Bahnbetrieb benötigt werden. Ziel ist es, diese Areale in lebendige und nachhaltige Stadtquartiere umzuwandeln. Dabei stehen zentrale Lagen, insbesondere in Bahnhofsnähe, im Fokus. Dies ermöglicht eine optimale Anbindung an den öffentlichen Verkehr und trägt zur Verdich-

SBB Immobilie am Puls der Mobilität

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.sbb.ch/immobilien.ch

tung sowie zur Reduzierung der Zersiedelung bei. Ein Beispiel ist das Lindareal in Winterthur, das mittelfristig nicht mehr für den Bahnbetrieb benötigt wird. Hier soll ein neues Quartier entstehen, das durch eine Mischung aus Wohnungen, Gewerbe, Dienstleistungen und öffentlichen Freiräumen geprägt sein wird. Die Planung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Stadt Winterthur und dem Kanton Zürich.

Wo die Städte Schwierigkeiten mit der Verdichtung haben, kommen Sie mit bereits vorhandenen Flächen ins Spiel – und wollen bewusst ganzheitlich denken. Was sind dabei die besonderen Herausforderungen?

Bei der Verdichtung auf bereits vorhandenen Flächen der SBB geht es darum, sozialen, ökologischen, ökonomischen und städtebaulichen Aspekten gleichsam Rechnung zu tragen. Dabei spielen Themen wie öffentliche Räume, Mobilität, Energie, Architektur, Baukultur, Nachhaltigkeit und Lebensqualität eine zentrale Rolle. Die spezifische Lage vieler dieser Areale – oft in lärmbelasteten oder verkehrsreichen Gebieten – erfordert oft auch kreative Ansätze, um eine hohe Lebensqualität und Funktionalität zu gewährleisten. Wir wollen Wohnen auch dort wieder möglich machen, wo es zuvor nicht oder nicht mehr möglich war. Eine gute Verkehrsanbindung und ein komfortables Wohnen sollen ineinandergreifen.

Sie legen Wert darauf, dass jedes Areal seine eigene Geschichte hat. Was bedeutet das für die Planung?

Die SBB legt bei der Arealentwicklung in der Tat grossen Wert darauf, die Geschichte jedes

Areals zu bewahren und weiterzuerzählen. Dies bedeutet, dass historische Gebäude und deren ursprüngliche Nutzung, wo sinnvoll und möglich in die Planung integriert werden. Ein Beispiel ist die «Werkstadt Zürich», wo die industrielle Geschichte des Standorts durch sanfte Sanierungen der historischen Gebäude fortgeführt wird. Die Identität und der Charakter des Orts bleiben erhalten, während neue Nutzungen wie urbane Produktion und Kreativwirtschaft gefördert werden.

Wie wichtig sind Ihnen Nachhaltigkeit und ein breiter Nutzen für möglichst viele Menschen?

Die SBB übernimmt als grösste Anbieterin von nachhaltiger Mobilität in der Schweiz Verantwortung. Sie verpflichtet sich zu einer umfassenden Nachhaltigkeit – wirtschaftlich, ökologisch und sozial. Wir halbieren bis 2030 unsere betrieblichen Treibhausgasemissionen gegenüber dem Basisjahr 2018. Bis 2040 wollen wir Netto-Null sein. Bei SBB Immobilien achten wir darauf, die endliche Ressource «Boden» umsichtig zu nutzen und verdichten im Zentrum an gut erschlossenen Lagen. Weiter kümmern wir uns auch intensiv um den Gebäudebetrieb: Ein Teil der Immobilien verfügte zum Beispiel noch über Öl- oder Gasheizungen, weswegen wir Programme lanciert haben, um unsere Emissionen zu reduzieren. Ausserdem investieren wir in Photovoltaik. Nebst dem Gebäudebetrieb ist aber auch das ökologische Bauen nach anerkannten Nachhaltigkeitsstandards ein zentrales Thema, welches immer wichtig war und in Zukunft noch wichtiger wird. Für die Verminderung von Emissionen während der Bauphase geben wir den Planern ambitionierte

CO₂-Zielwerte vor, um den ökologischen Fussabdruck eines Gebäudes tief zu halten. Und schliesslich nehmen wir uns auch der Kreislaufwirtschaft an. All das unter Beachtung der Wirtschaftlichkeit. Die Nachhaltigkeit der Gebäude strahlt letztlich auch auf die Nutzung ab – denn Menschen schätzen an den Standort angepasste, nach den neuesten Erkenntnissen gebaute Wohnungen oder Gewerbeflächen, die Gemeinschaft fördern.

In vielen Städten mutieren die klassischen Bahnhofsviertel, beispielsweise dank neuer Hotelbauten, wieder zu «ersten Adressen». Was bedeutet das für die bereits bestehenden Bahnhöfe und die Zukunft ungenutzter Bahnflächen?

Die SBB verfolgt bei der Entwicklung von Bahnhofsarealen das Ziel, diese optimal für den öffentlichen Verkehr zu nutzen und gleichzeitig neue Nutzungen zu ermöglichen. Die Bahnhöfe und deren angrenzenden Areale kommen also als City-Mittelpunkte zurück – innovativ, vielfältig und vor allem nahe an den Bedürfnissen der lokalen Bevölkerung. Dies umfasst die Schaffung von individuell passenden Wohn- und Gewerbeflächen an zentralen Lagen mit verschiedenen Preisniveaus, nahe am öffentlichen Verkehr und in enger Zusammenarbeit mit Städten und Gemeinden. Wichtig ist: Die Erträge aus diesen Projekten fliessen vollständig und nachhaltig in das Bahnsystem zurück.

Sie wollen mit durchmischten Quartieren auch die «15-Minuten-Stadt» fördern. Wie sehr kann dies das Arbeiten und Leben in der Stadt verändern oder verbessern?

Wir wollen mit der Entwicklung durchmischter Quartiere die Lebensqualität in urbanen Räumen erhöhen, auch entlang der Idee der «15-Minuten-Stadt». Dies bedeutet, dass alle alltäglichen Wege – wie zum Beispiel zur Arbeit, zum Einkaufen oder zur Schule – innerhalb von 15 Minuten zu Fuss, mit dem Velo oder mit dem öffentlichen Verkehr erreichbar sein sollen. Solche Quartiere sollen eine belebte Atmosphäre schaffen, in der Wohnen, Arbeiten, Verweilen und Mobilität optimal miteinander verbunden sind.

An welchen Projekten arbeiten Sie gerade?

Aktuell arbeiten wir in der ganzen Schweiz an rund 150 Anlageprojekten in unterschiedlichen Stadien, von der Studie bis zur Fertigstellung. Grösstes Projekt ist aktuell «Central Malley» in Prilly im Kanton Waadt, das 2026 eröffnet wird. Dort wird in den nächsten zehn Jahren noch viel passieren, nicht nur seitens der SBB – es gibt in dieser Vorortsgemeinde von Lausanne einen Entwicklungsboom. Dann Luzern Rösslimatt mit zwei Gebäuden, eines davon wird durch die Hochschule und das andere für Gewerbe genutzt. Oder das Projekt Volta in Basel, wo wir zusammen mit dem Kanton ein grosses Industrieareal in ein Wohn- und Arbeitsareal transformieren.

Das Bahn- und das Baugeschäft sollen sich gegenseitig befruchten und ergänzen. Kann man das so sagen?

Ja, die SBB sieht Mobilität und Immobilienentwicklung als eng miteinander verknüpft und strebt eine integrierte Entwicklung an. Eine integrierte Planung von Raum und Mobilität ist natürlich komplex und braucht Zeit. Wenn am Ende des Umnutzungsprozesses ein belebter Ort entstanden ist, waren wir erfolgreich: Die Menschen sollen in ihrer Mobilität und der Nutzung der Bahn unterstützt werden, aber möglichst auch in ihrem Alltag, beim täglichen Bedarf. Die SBB verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz: Wir wollen nicht nur wirtschaftlich erfolgreich sein, sondern auch soziale und ökologische Verantwortung übernehmen. Dafür verdichten wir bestehende Strukturen, schaffen dort wo möglich neue Grünflächen und verbessern die Aufenthaltsqualität an unseren Standorten. Ziel ist es, Lebensraum zu gestalten, der ökologisch sinnvoll, sozial verträglich und finanziell nachhaltig ist, um die Erträge vollumfänglich wieder in das Bahnsystem fliessen lassen zu können.



Salomé Mall ist bei SBB Immobilien Leiterin Development und Mitglied der Geschäftsleitung. Sie ist Beiratsmitglied von Espace-Suisse und Stiftungsrätin der Stiftung Baukultur Schweiz.

SBB Immobilien ist mit den Bahnhöfen und den Anlage- und Betriebsobjekten ein wichtiger **Teil der integrierten Bahn**, die Personenverkehr, Infrastruktur, Immobilien und Güterverkehr unter einem Dach vereint. Ziel ist es, die Bahnhöfe für Kund:innen **attraktiv zu gestalten**, das Bahnhofsumfeld und den Zugang zur Bahn weiterzuentwickeln sowie SBB Betriebsgebäude **effizient zu unterhalten**. SBB Immobilien legt Wert auf Energiesparen, nachhaltiges Bauen und Kreislaufwirtschaft. Alle Erträge, die SBB Immobilien in den Bahnhöfen und mit den Quartieren erwirtschaftet, fliessen vollständig in das Bahnsystem zurück.



Immobilie der Zukunft. Foto: ZVG

Immobilien, das Herzstück der Energiewende

Elektromobilität und energieeffiziente Gebäude werden immer wichtiger. Doch um deren Potenziale nutzen zu können, sind smarte Lösungen gefragt. Genau damit unterstützt die Enotea institutionelle Immobilieneigentümer:innen – und setzt dabei auf einen «Rundum-sorglos-Ansatz».

Herr Frei, Herr Zogg, Enotea betreibt u.a. Ladestationen für die Elektromobilität und richtet sich mit seinem Angebot an die Eigentümer:innen grösserer Immobilienportfolios. Wie kam es dazu?

Dominik Frei: Ursprünglich standen wir vor allem in der Rolle der Projektleiter mit Immobilieneigentümern in Kontakt. Nach der erfolgreichen Planung und Installation der Ladestationen zogen wir uns jeweils aus den Projekten zurück. Doch es zeigte sich, dass viele Liegenschaftsverwaltungen mit dem Betrieb der Ladeinfrastrukturen sowie den technischen Fragen der Mieter überfordert waren. Dies war der ausschlaggebende Punkt, an dem wir begannen, die Eigentümerschaften in diesem Feld aktiv zu unterstützen.

Warum tun sich Immobilieneigentümerschaften schwer mit der E-Mobilität?

Philipp Zogg: Weil bis vor fünf oder sechs Jahren in diesem Bereich noch zahlreiche Fragen offenstanden. Selbst Elektrotechnik-Fachleute waren lange unsicher, ob sich die E-Mobilität durchsetzen würde – und vermieden es daher, das notwendige technische Fachwissen aufzubauen. Zudem ist es ein kleiner, aber sehr wichtiger Teil einer Immobilie, welcher ausschliesslich durch Spezialisierung eines Teams bestmöglich abgedeckt werden kann. Die Immobilieneigentümer waren noch weiter von diesem Thema entfernt und daher nicht vorbereitet, als die Anfragen nach Ladelösungen seitens der Mieter:innen zunahmen. Genau diese Lücke haben wir gefüllt, zum Vorteil aller Beteiligten.

Wie ist Ihnen das gelungen?

Dominik Frei: Enotea profitiert als Geschäftseinheit der simplee AG von deren Expertise und führenden Position im Bereich Elektromobilität. Die simplee AG bietet eine breite Palette an Produkten und Dienstleistungen an, die auf die Anforderungen moderner Elektrofahrzeuge zugeschnitten sind. Dieses Wissen und die Erfahrung

Nachhaltige Immobilien zukunfts-sicher gestalten

Weitere Informationen finden Sie unter: www.enotea.ch



bung bündelt Enotea, um Immobilieneigentümer umfassend zu betreuen, wodurch sich diese auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Dazu gehört auch, dass wir die Thematik auf strategischer Ebene mit den institutionellen Eigentümer:innen erörtern und in ihren Portfolios verankern. Kernfragen wie die Zielsetzung für einzelne Liegenschaften, die Zusammensetzung der Immobilienportfolios und wie Elektromobilität diese nachhaltiger gestalten kann, stehen im Mittelpunkt unserer Arbeit.

Philipp Zogg: Sobald die Strategie formuliert ist, leiten wir daraus die operativen Prozesse ab, denken sie weiter und passen sie bedarfsgerecht an. Die meisten Immobilieneigentümerschaften möchten keine eigenen Teams für die Elektromobilität aufbauen, sondern bevorzugen es, diese Aufgabe auszulagern. Genau hier kommen wir ins Spiel – wir nennen das unseren «Rundum-sorglos-Ansatz». Dieser wurde über die Jahre immer umfassender.

Was entwickelte sich konkret daraus?

Dominik Frei: Wenn man die Themen «Elektromobilität» und nachhaltige Energien im Gebäudekontext vertieft, wird deutlich, dass diverse periphere Themen ebenfalls eine grosse Rolle spielen. Daher konzentrieren wir uns bei Enotea nicht mehr ausschliesslich auf die Elektromobilität, sondern kümmern uns um das gesamte Thema der «nachhaltigen Immobilien».

Philipp Zogg: Das ist eine logische Erweiterung unserer Mission, denn wir sind davon überzeugt, dass die Immobilien von morgen das Herzstück der Energiewende darstellen. Aus diesem Grund gestalten wir gemeinsam mit unserer Immobilienpartnern eine zukunftsfähige Energiewelt – mit integrierten Lösungen für saubere Energie in Immobilien, von der Erzeugung bis zur Nutzung. Durch die Verbindung von Photovoltaik-Anlagen, Energiemanagement, Speichersystemen und grossen Verbrauchern, maximieren wir die Nutzung der selbst erzeugten Energie und erhöhen dadurch nachhaltig die Rentabilität.

Welchen konkreten Mehrwert schafft Enotea durch seine Dienstleistungen für institutionelle Immobilieneigentümer?

Philipp Zogg: Wir agieren in vier zentralen Handlungsfeldern: Zeitgewinnung (Entlastung der Eigentümer:innen, Verkürzung der Reaktionszeiten), Qualitätssteigerung (Professionalisierung aller Prozesse), Kostenoptimierung (durch skalierbare Konzepte) sowie Koordination und Kommunikation mit den Stakeholdern. Wir sind für alle Anspruchsgruppen der «Single Point of Contact», was E-Mobility, Energiemanagement sowie den Betrieb der PV-Anlagen betrifft.

Dominik Frei: Wir haben bereits den Rundum-sorglos-Ansatz erwähnt, doch nebst dem Effizienz- und Zeitgewinn profitieren unsere Partner auch wirtschaftlich: Wenn eine Eigentümerschaft hundert Liegenschaften in einem Portfolio hat, können wir durch das strategische Umsetzen der Energie- und Ladethematik über den gesamten Immobilienbestand hinweg enorme Einspareffekte erzielen. Dies erhöht die Rentabilität langfristig – auch, weil die Mieterschaft zufriedener ist, Parkplätze besser vermietet werden können und es zu weniger Mieterwechseln kommt.

Wie finden Sie für neue Partner die optimale Lösung?

Dominik Frei: Am Anfang jeder Partnerschaft steht ein klärendes Erstgespräch. Dabei geht es darum, die Ausgangslage, die individuellen Bedürfnisse des Partners sowie die Voraussetzungen der Liegenschaften zu verstehen. Darauf basierend erstellen wir ein Konzept, welches wir den Entscheidungsträger:innen präsentieren. Um dies am Beispiel der E-Mobilität zu veranschaulichen: Wir klären strategische Fragen, wie z.B. die Art der Mieterschaft und deren Ansprüche, die Anzahl der Parkplätze und ob im konkreten Fall die Installation anderer Lösungen, wie etwa DC Ladestationen, sinnvoll ist oder nicht.

Und wenn das Konzept grünes Licht erhalten hat?

Philipp Zogg: Dann führen wir das gesamte Projekt bis zum Schluss und kümmern uns um sämtliche Aspekte, von der Kommunikation mit den Stakeholdern über die Budgetplanung und Einhaltung bis hin zur Installation und Inbetriebnahme. Wir übernehmen die volle Verantwortung für diese Themen. Zudem stellen wir sicher, dass sich die Eigentümerschaft um so wenige Aspekte wie möglich kümmern muss. Sobald die Anlage fertiggestellt ist und einwandfrei funktioniert, übernimmt unser Betriebs-Team. Natürlich haben wir nach wie vor ein Auge auf aktuelle Entwicklungen: Wenn wir etwa zum Schluss kommen, dass eine neuartige Batteriespeicherlösung für eine Siedlung Sinn ergibt, tragen wir diese Idee an die Eigentümer:innen heran.

Dominik Frei: Hier ist es wichtig zu betonen, dass wir immer aus der Perspektive der Eigentümer:innen und in ihrem Interesse handeln – wir verkaufen keine Ladestation mehr als nötig, sondern sind an einer langfristigen Lösung und Kooperation interessiert. Dies schafft Vertrauen und festigt eine langjährige Partnerschaft.

Apropos künftige Themen – welche Entwicklungen könnten in Ihrer Branche wichtig werden?

Dominik Frei: In Zukunft werden immer mehr Themen im Zusammenhang mit der Nutzung selbstproduzierter Energie relevant sein. Diese Themen sind bei uns bereits präsent. Wir müssen die Entwicklungen auf dem Radar haben, damit wir institutionelle Immobilieneigentümer optimal beraten können. Mit dem Energiemanagement können wir die Immobilien attraktiver und ESG-konformer gestalten. Mittel- bis langfristig wird sicherlich die Bidirektionalität der E-Fahrzeuge ein wichtiges Thema werden. Diese bietet aus Nachhaltigkeitsicht enorme Möglichkeiten, befindet sich aber noch in einem frühen Anfangsstadium.

Um Innovation zu festigen, brauchen Sie gute Mitarbeitende. Wie finden Sie Talente?

Philipp Zogg: Wir verfügen glücklicherweise über ein Team, das aus hervorragend ausgebildeten Fachkräften mit anspruchsvollen Qualifikationen in den Bereichen Installation, Energie- und Elektrotechnik besteht. Viele von ihnen sind erfahrene Projektleiter, mit grossem Fachwissen und Engagement. Was uns zudem besonders auszeichnet: Wir lernen voneinander, teilen unser Know-how und unsere Erfahrungen aktiv und leben eine echte Team-Kultur. Zudem sind wir bestrebt, allen Mitarbeitenden eine attraktive Entwicklungsperspektive zu bieten. Als junges, agiles Unternehmen mit klarer Vision wollen wir stetig wachsen und uns weiterentwickeln – unsere Projekte sind zukunftsorientiert und unsere Kunden richtig spannend. Daraus resultiert ein sehr attraktives Arbeitsumfeld, das Talente und Spezialist:innen aus der Branche anzieht.



Dominik Frei, Teamlead Beratung & Projektentwicklung, seit fast 10 Jahren in der Umsetzung nachhaltiger Immobilienprojekte – mit Fokus auf Zukunftsfähigkeit und Exzellenz.



Philipp Zogg, Teamlead Betrieb, verbindet Prozess-erfahrung mit Begeisterung für ganzheitliche Lösungen – sowie einem feinen Gespür für Menschen.



Enotea übernimmt für Immobilieneigentümer die **strategische Beratung, Projektausführung, den Betrieb sowie Abrechnung und Support** von nachhaltigen Immobilien und agiert als **Single Point of Contact**. Das Unternehmen mit Sitz in Dübendorf zählt bereits viele **institutionelle Immobilieneigentümer: innen** wie zu Bspw. Banken, Pensionskassen, Versicherungen und Genossenschaften zu seinen Kunden und ist in der **ganzen Schweiz** mehrsprachig engagiert. Das Team durfte bereits mehr als **550 Projekte** erfolgreich umsetzen.

«Gebäude brauchen klare, messbare Ziele»

Integrale Lösungen sind die Basis für ein besseres Bauen. Die 2017 gegründete avo ag lebt es vor. Andreas Vogt, Geschäftsführer und Head Engineering, und Christof Gämperle, Head Consulting, erklären ihr Erfolgsdreieck aus Beratung, Betreuung und Umsetzung.

Herr Vogt, Herr Gämperle, Sie haben sich mit Ihrem Unternehmen der Beratung und Dienstleistung im Bau verschrieben. Wo setzen Sie an?

Christof Gämperle: Aus unserer langjährigen Erfahrung wissen wir, dass das Bauen mehr und mehr in einzelne Disziplinen aufgespaltet wurde und wird. Die am Bau Beteiligten denken – auch wenn sie es bestreiten – meist in ihrer eigenen Disziplin: Architekten achten auf Ästhetik, Ingenieure auf ihren spezifischen Fachbereich, Ausführende auf ihr Gewerk. Das führt in der Gesamtbetrachtung zu suboptimalen Lösungen. Ein Gebäude soll nicht entweder ansprechend gestaltet oder funktional sein, wirtschaftlich oder ökologisch. Wir setzen alles daran, diese scheinbare Dialektik aufzulösen.

Wie wichtig ist dieses interdisziplinäre Denken für die Baukompetenzen?

Andreas Vogt: Bauherren, Entwickler und Architekten sprechen zwar oft viele Themen eines Gebäudes auf einmal an – es folgt dann allerdings jenseits dieser scheinbaren Gesamtsicht häufig ein kleinteiliges Gegeneinander. Der Überblick geht meist verloren. *CG* ergänzt: Da helfen auch Methoden wie Building Information Modeling (BIM) und Lean Construction wenig, weil diese Methoden auf Koordination und Effizienz im Bauprozess fokussiert sind. Mit anderen Worten: Auch ein wenig funktionales unwirtschaftliches und nicht ökologisches Gebäude kann mit BIM und Lean Construction effizient gebaut werden. Zentral ist für uns, die aufgrund von Ausbildung und Erfahrung erlangte Prägung und Denkweise der Beteiligten aufzubrechen. Wir setzen deshalb der Aufgabenstellung angepasste Teams mit unterschiedlichem Background ein, arbeiten interdisziplinär und betrachten Projekte in jeder Phase aus allen Blickwinkeln.

Was kann man anders machen?

CG: Es ist erstaunlich, wie viele Bauherren gleich zu Beginn eines Bauvorhabens entscheidende Fehler machen. Sie beauftragen einen Architekten mit einer Studie oder führen einen Architekturwettbewerb durch, ohne sich zu überlegen,

Wir verändern das Morgen richtungsweisend

Wie, finden Sie unter nachfolgendem Link www.avoag.com



welche Ziele erreicht werden sollen. Zur Begleitung der Studien und Wettbewerbe ziehen sie dann auch noch einen Architekten bei. Verwundert stellen sie dann spätestens mit dem Einzug fest, dass sie zwar ein ansprechend gestaltetes Gebäude haben, das allerdings weder funktional noch ökologisch und letztlich auch nicht wirtschaftlich ist. Für uns ist es essenziell, in einer ersten Phase klare Ziele und damit die Anforderungen an das künftige Gebäude bzw. die Infrastruktur zu definieren. Klar heisst dabei für uns «messbar», und zwar sowohl bezüglich der Kosten, der Ökologie und der sozialen Aspekte. Erst wenn die Ziele definiert und verifiziert sind, startet der Planungs- und Projektierungsprozess, wobei in jeder Phase geprüft wird, ob die Ziele eingehalten werden können. Werden Abweichungen festgestellt, sind nicht die Ziele anzupassen, sondern Massnahmen zu definieren, welche die Zielerreichung sicherstellen.

Wie sehr gewinnt der Lebenszyklus eines Bauwerks an Bedeutung für die Planung und spätere Bewirtschaftung?

CG: Wer die Nachhaltigkeit ernst nimmt, darf ein Gebäude nur mit einer Lebenszyklusbeurteilung planen, realisieren, nutzen und letztlich wieder in den Rohstoffkreislauf zurückführen. Aktuell steht dabei CO₂ bei praktisch allen Bauvorhaben an erster Stelle. So wird Holz als CO₂-neutraler Baustoff gepriesen, Beton und Stahl sind etwas verpönt. Das ist im Grundsatz richtig, stimmt aber nur, wenn der gesamte Prozess – von der Herkunft des Holzes über die Verarbeitung und Behandlung bis zur Entsorgung – nachhaltig ist. Und selbst dann können sich Beton und Stahl als nachhaltiger erweisen, wenn es bspw. darum geht, hohe Lasten abzutragen und gleichzeitig ein möglichst flexibles Gebäude zu erhalten. Es ist mit anderen Worten nachhaltiger, Beton und Stahl einzusetzen. Die Lebenszykluskosten hängen von vielen Faktoren ab, nicht nur von den eingesetzten Materialien.

Sie beraten auch bei Verfahrens- und Vergabefragen. Werden Zweitmeinungen zu selten eingeholt?

CG: Wir vertreten den Standpunkt, dass Zweitmeinungen helfen sollen, den eigenen Standpunkt zu reflektieren. Wer eine Zweitmeinung mit der klaren Absicht einholt, lediglich die eigene Position zu festigen bzw. zu rechtfertigen, sollte sich das Geld für den Rechtsstreit sparen. Und beim Bauen gibt es dafür einen klaren Grundsatz: Bei Bauprozessen gibt es praktisch nur Verlierer, selbst wenn man gewinnt. Eine Zweitmeinung soll somit eingeholt werden, wenn man zur Vermeidung eines Rechtsstreits bereit ist, die eigene Meinung zu überdenken. Das kann Bauchschmerzen bereiten, weil auch eigene Fehler aufgedeckt werden. Das ist aber immer weniger schmerzhaft, als blind gegen eine Wand zu laufen und sich ernsthafte Verletzungen zuzuziehen.

«Ziel des Bauprozesses ist es, aus Schnittstellen Nahtstellen zu machen.»

Wo liegen aktuell die Herausforderungen beim «baustellengerechten Engineering»?

AV: Die Herausforderungen im heutigen Engineering liegen vielfach in der zeitgerechten – über Änderungen informiert sind und diese korrekt umgesetzt werden. Auch die Planung ist heute mehr denn je in Disziplinen aufgespaltet und dies unabhängig, in welchen digitalen Systemen (BIM etc.) die Planung erfolgt. Schnittstellen sind das Resultat davon. Die übergeordnete, interdisziplinäre Koordination dieser Schnittstellen ist somit unabdingbar. Ziel ist es, aus Schnittstellen Nahtstellen zu machen.

Ohne Neu- oder Umbauten werden die Klimaziele nicht zu erreichen sein. Was bedeutet das für die gegenwärtige und zukünftige Projektentwicklung? Wird sie leichter oder schwerer?

CG: Projektentwicklung wird definitiv schwieriger. Kulturlandschutz, Bauvorschriften, Forderungen nach günstigem Wohnraum, demokratische Mitwirkung, Heimatschutz, Energieanforderungen, Standards von Verbänden – um nur einige zu nennen – fordern die Projektentwickler enorm. Beklagt wird dann, dass es so schwierig sei, in vernünftiger Frist zum Ziel zu kommen. Teilweise sind die Entwickler selbst daran schuld, weil sie über Jahrzehnte hinweg Grenzen nicht nur ausgereizt, sondern eben teilweise auch überschritten haben. Teilweise ist es aber auch das Unvermögen der Politik. Bestes Beispiel ist die vielgepriesene Harmonisierung der Bauvorschriften. Anstatt sich in einem ersten Schritt zu fragen, welche Vorschriften notwendig sind, wurden alle möglichen Vorschriften beinahe schweizweit harmonisiert, unabhängig davon, ob notwendig oder nicht. So wird nun zwar die Ausnutzungsziffer weitgehend gleich berechnet, die Notwendigkeit wurde aber nicht hinterfragt. Dort müssen wir ansetzen und dazu haben wir eine klare Meinung: Gebäudeform und -ausdehnung sollen auf die Formel «Länge, Breite, Höhe und Abstände» reduziert werden. Das nur schon deshalb, weil die Ausnutzungsziffer nicht die effektive Nutzung festlegt, sondern eine reine Verhältniszahl zwischen nutzbarer Fläche und Grundstücksfläche darstellt. Ob im Gebäude 5 oder gar 15 Menschen wohnen oder arbeiten, definiert sie nicht, das wäre aber effektiv die «Ausnutzung». Und derartige Fragen haben eben auch sehr viel mit den Klimazielen zu tun. Wollen wir diese erreichen, müssen wir die Gebäudestempel bei grösseren Volumina verkleinern. Das gelingt nur, wenn wir höher und kompakter bauen. Allein das verringert den Kulturlandverbrauch, reduziert insgesamt die Gebäudehüllen und reduziert die Kosten pro Quadratmeter Geschossfläche.



The Circle. Foto: bildographie.swiss



Andreas Vogt, ist als Gründer der avo ag Geschäftsführer, Head Engineering und Vorsitzender der Geschäftsleitung. Er hat einen Abschluss als Bauingenieur ETH sowie als Wirtschaftsingenieur.



Christof Gämperle, Head Consulting und Senior Consultant, ist bei der avo ag auch Mitglied der Geschäftsführung. Er ist zudem CFO einer Elektroinstallationsunternehmung in der Ostschweiz.



Die Gründung der avo ag durch Andreas Vogt im Jahre 2017 war der Start in eine neue Unternehmensphilosophie. Getragen wird diese Philosophie von einer Passion: **«Wir wollen zu jeder Zeit das Beste für Sie erreichen und legen dabei höchsten Wert auf Nachhaltigkeit und Innovation.»** Seit der Gründung wurden die Kerntätigkeiten entlang des Bauprozesses kontinuierlich erweitert. Heute deckt die avo ag viele Gebiete des Consultings, der Baudienstleistungen, des Engineerings sowie der Projektentwicklung ab. Alleinstellungsmerkmal ist die integrale Betrachtung, von der Technik über die Finanzen bis zu juristischen Aspekten.

«LessTech ist der Paradigmenwechsel in der Planung»

Das LessTech-Prinzip von AFC steht für eine intelligente, zielorientierte Gebäudeplanung, die bewusst auf Überdimensionierung verzichtet. Die beiden CEOs Dr. Daniel Gubler und Dr. Philip Lengweiler erläutern die «Weniger-und-Besser-Technik» der Zukunft.

Herr Dr. Gubler, Herr Dr. Lengweiler, Ihr Leitsatz lautet: «Das nachhaltigste Bauteil ist jenes, das nicht existiert.» Welchen Ansatz verfolgen Sie mit LessTech?
Dr. Daniel Gubler: Dieser Satz bringt unseren Ansatz auf den Punkt. Bei AFC verfolgen wir mit LessTech einen Paradigmenwechsel in der Planung: Weg von der reinen Technikorientierung – hin zu einem Denken in Bedürfnissen. Wir fragen also nicht, welche Anlage wir installieren müssen, sondern welches Ziel wir überhaupt erreichen wollen. Das kann etwa ein angenehmes Raumklima sein – nicht automatisch eine Lüftungsanlage. Diese Differenzierung ermöglicht es uns, unnötige Technik zu vermeiden und die Planung radikal zu vereinfachen.

Dr. Philip Lengweiler: LessTech bedeutet für uns, Gebäude auf ihre funktionalen Anforderungen hin zu analysieren – und daraus ein möglichst einfaches, aber wirkungsvolles System zu entwickeln. Dabei schauen wir ganzheitlich auf das Gebäude, seine Nutzung, seine Struktur und auf Elemente, die ohnehin vorhanden sind. Diese sogenannten «Sowieso-Elemente», wie zum Beispiel eine Tiefgaragenzufahrt, können in die Funktionslogik integriert werden – in dem Fall etwa als Luftvolumen für die Belüftung. So entstehen Lösungen, die nicht nur technisch schlanker, sondern auch wirtschaftlich und ökologisch überlegen sind.

DG: Wichtig ist dabei auch der methodische Unterbau. Mit unserem digitalen Prüfstand können wir das Zusammenwirken aller Elemente quantifizieren – also exakt nachvollziehen, wie einzelne Komponenten zum Erreichen eines Zielwertes beitragen. Diese datenbasierte Vorgehensweise schafft Planungssicherheit und verhindert sowohl Überdimensionierung als auch riskante Unterdimensionierung.

PL: Ergänzend bringen wir unser technisches und regulatorisches Know-how gezielt ein. Es gibt in Normen und Richtlinien oft Spielräume, die durch kluge Interpretation echte Vereinfachungen ermöglichen – ohne Abstriche bei Sicherheit oder Komfort. Diese Spielräume zu erkennen und kreativ zu nutzen, ist Teil unserer Kompetenz und unseres Selbstverständnisses als Planer.

Gebäudeplanung neu gedacht – entdecken Sie die Lösungen der AFC AG.

Weitere Informationen finden Sie unter www.afc.ch



Ihr Ziel sind Gebäude mit weniger Technik, aber mehr Wirkung. Welche klassischen Denkfehler sollten wir beim Planen und Bauen korrigieren?

PL: Ein grundlegender Fehler liegt darin, dass wir Gebäude zu oft aus Sicht der Gewerke und Techniksysteme planen – und nicht aus Sicht der Menschen, die sie nutzen. Das Bedürfnis eines Nutzers ist nicht «eine Heizung», sondern «es soll angenehm warm sein». Und auch «warm» ist kein fixer Wert, sondern hängt von vielen Faktoren ab: vom Aktivitätsgrad, der Luftbewegung, der Oberflächentemperatur. Wenn wir diese Bedürfnisse ganzheitlich verstehen, können wir viel präziser – und vor allem einfacher – planen.

DG: Ein zweiter typischer Denkfehler ist die Sicherheitslogik in der Planung: Aus Angst, etwas zu knapp zu dimensionieren, schlagen wir an vielen Stellen kräftig drauf – sogenannte «Angstzuschläge». Diese führen zu überdimensionierten Anlagen, die teuer im Bau, ineffizient im Betrieb und oft unnötig komplex sind. Dabei gäbe es gerade heute mit digitalen Werkzeugen genügend Möglichkeiten, belastbare Zielwerte festzulegen und Planungen daran zu orientieren.

PL: Genau. Es braucht eine Rückbesinnung auf die Frage: Was will der Bauherr wirklich – und was braucht der Betreiber im Alltag? Wenn wir diese Perspektive konsequent einnehmen, ergeben sich automatisch schlankere Lösungen. Statt jeder Fachdisziplin ihren eigenen Spielraum zu lassen, setzen wir auf eine integrale Betrachtung, in der alles auf die Gesamtwirkung hin abgestimmt wird.

DG: Weniger Technik bedeutet nicht weniger Qualität – im Gegenteil: Es bedeutet, dass jede Komponente einen klaren Zweck erfüllt, gut eingebettet ist ins Gesamtsystem und langfristig wirkt. Das schafft nicht nur Effizienz, sondern auch Vertrauen.

Was sind die wichtigsten Punkte Ihres LessTech-Prinzips?

PL: LessTech steht für drei zentrale Prinzipien: keine Überdimensionierung, keine Res-

ourcenverschwendung und keine unnötigen Schwachstellen. Das bedeutet: Wir planen nur so viel Technik, wie tatsächlich gebraucht wird – und nutzen dabei konsequent das, was ohnehin vorhanden ist. Weniger komplexe Systeme bedeuten weniger potenzielle Fehlerquellen und damit auch weniger Projekt- und Betriebsrisiken.

DG: Die Vorteile zeigen sich auf mehreren Ebenen. Erstens: Die Gebäude werden robuster, weil sie technisch einfacher und klarer strukturiert sind. Zweitens: Die Erstellungskosten sinken, weil wir keine überflüssigen Anlagen einbauen. Und drittens: Der Betrieb wird günstiger – sowohl energetisch als auch im Unterhalt. Das steigert nicht nur die Effizienz, sondern auch die Wirtschaftlichkeit über den gesamten Lebenszyklus.

PL: Zusätzlich schafft die Methode Raum für mehr Qualität in der Planung. Denn wenn wir frühzeitig die richtigen Fragen stellen – etwa: Was soll dieses Gebäude leisten? Welche Komfort- und Nachhaltigkeitsziele sind wirklich relevant? – dann können wir sehr gezielt planen. Das spart nicht nur Geld, sondern reduziert auch die Anzahl späterer Anpassungen, die oft teuer und zeitkritisch sind.

DG: LessTech ist kein Sparprogramm, sondern ein Präzisionsinstrument. Es hilft uns, intelligente, robuste und zukunftsfähige Gebäude zu realisieren – mit weniger Technik, aber mehr Wirkung.

Wie sehr helfen Simulationen, um nachhaltige Lösungen für Bauherren, Architekten und Planer zu finden?

PL: Simulationen sind für uns der zentrale Beleg dafür, dass eine LessTech-Lösung auch wirklich funktioniert. Sie schaffen Planungssicherheit – und zwar nicht nur in der Entwurfsphase, sondern auch bei späteren Änderungen im Projektverlauf. Gerade bei schlanken Systemen ist es entscheidend, ihre Wirkung präzise nachzuweisen. Und das gelingt am besten mit einem digitalen Prüfstand.

DG: Unser digitales Simulationsmodell ist im Prinzip ein virtuelles Abbild des realen Gebäudes. Es bildet dessen thermisches Verhalten unter realistischen Bedingungen nach – inklusive der bauphysikalischen Eigenschaften, Nutzungsszenarien und klimatischen Einflüsse. So können wir dynamische Energieflüsse sichtbar machen und sehr konkret beurteilen, wie sich eine geplante Lösung auf Komfort, installierte Leistung und Energieverbrauch auswirkt.

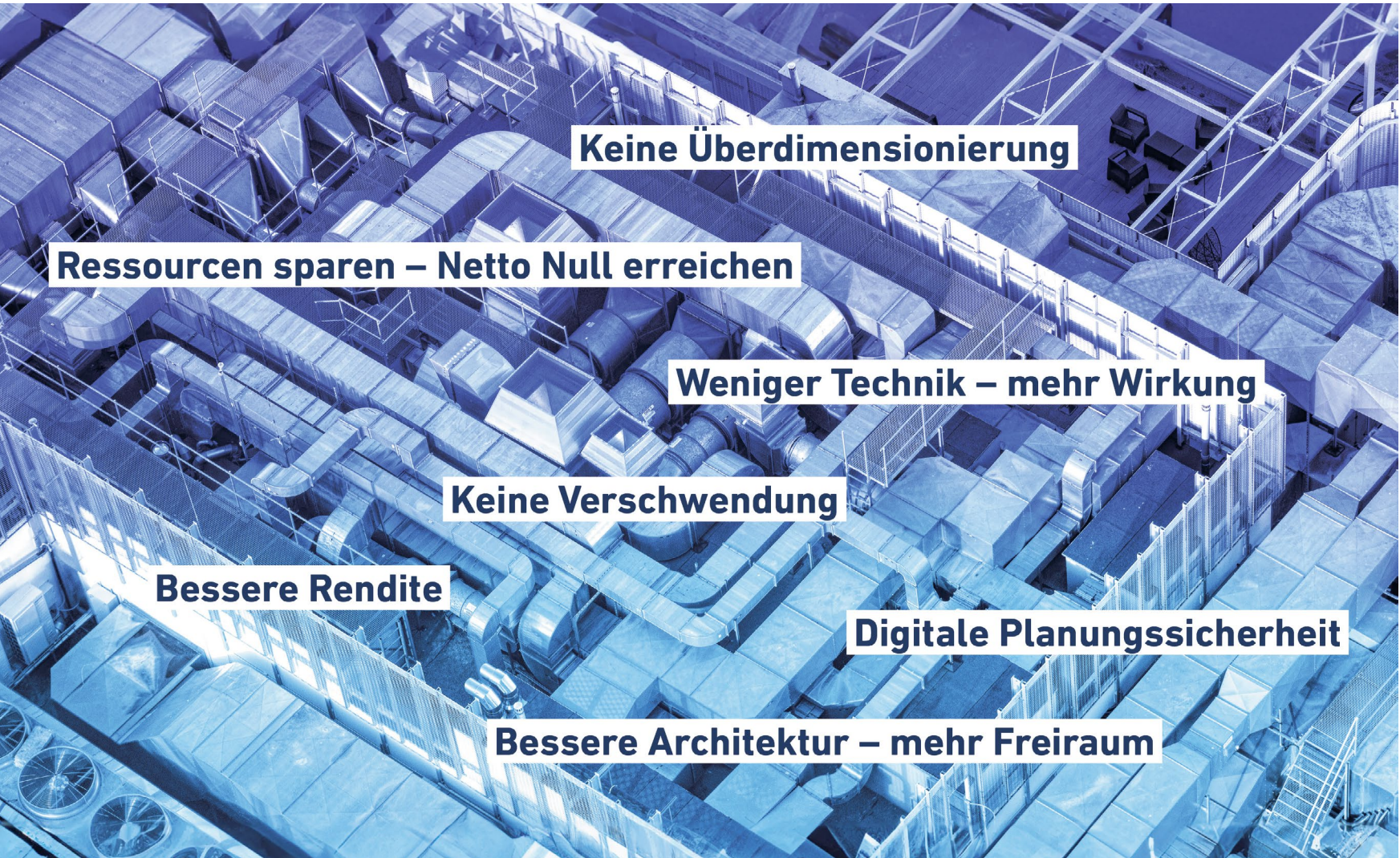
Sie sehen Gebäude als dynamische Systeme mit eigenen Lebenszyklen. Was heisst das für die Begleitung und Planung von Projekten?

DG: Ein Gebäude ist kein statisches Objekt – es verändert sich ständig: durch Nutzung, Umnutzung, Alterung, technologische Entwicklungen oder regulatorische Anforderungen. Deshalb endet für uns gute Planung nicht mit der Baueingabe oder der Inbetriebnahme. Wir denken Projekte vom ersten Konzept bis weit in den Betrieb hinein – und bieten auch genau dafür unsere Unterstützung an.

PL: Unser Anspruch ist es, nachhaltige Lösungen zu entwickeln, die über den gesamten Lebenszyklus hinweg funktionieren. Dafür setzen wir auf digitale Zwillinge, die nach Projektabschluss weiter gepflegt werden. Sie werden mit Betriebsdaten ergänzt, sodass wir in der Betriebsphase Monitoring, Nachjustierung und ESG-Dokumentation kontinuierlich begleiten können.

DG: Das eröffnet viele Möglichkeiten: Wir sehen, wie sich Systeme verhalten, können Verschleiß frühzeitig erkennen, Energieverbrauch optimieren und Betreiber aktiv unterstützen. Diese Verbindung aus Planungskompetenz und Betriebsexpertise ist in der Branche noch selten – und aus unserer Sicht ein Schlüssel zu echter Nachhaltigkeit.

PL: Und das ist auch wirtschaftlich sinnvoll: Nur wenn ein Gebäude langfristig gut funktioniert, erfüllt es seinen Zweck. Unser Lifecycle-Ansatz stellt sicher, dass Investitionen dauerhaft wirken – und nicht nur auf dem Papier nachhaltig sind.



Das AFC LessTech Prinzip: Keine Überdimensionierung, keine Verschwendung. Foto: ZVG



Dr. Daniel Gubler ist Co-CEO und Verwaltungsrat der AFC AG. Der Maschineningenieur ist zudem Mitglied des Fachbeirats Nachhaltigkeit der Flughafenregion Zürich.



Dr. Philip Lengweiler ist Co-CEO und Verwaltungsrat der AFC AG. Als Betriebs- und Produktioningenieur ist er seit über 20 Jahren Mitglied der Geschäftsleitung von AFC.



AFC
ENERGIE + SICHERHEIT

Als unabhängiges Ingenieurbüro mit 30 Jahren Erfahrung begleitet die AFC AG Bauherren, Architekten und Planer bei komplexen Bauprojekten. AFC entwickelt **simulationsbasierte Sicherheits- und Energiekonzepte**, die höchste Effizienz mit maximalem Komfort und wirkungsvollem Brandschutz vereinen. Als Enabler unterstützt AFC ihre Kunden dabei, innerhalb der regulatorischen Vorgaben nachhaltige, wirtschaftliche und ästhetisch überzeugende Lösungen zu realisieren. AFC vereint **Ingenieurstudien, Erfahrung und interdisziplinäres Fachwissen**, um ganzheitlich abgestimmte Gebäudekonzepte zu realisieren.

Herr Putz, die Avelon AG gilt als Pionierin im Bereich der Immobilien-Clouds. Wie entstand damals die Idee, diesen Weg einzuschlagen?

Unsere Dienstleistungen und Produkte finden primär Anwendung in gewerblichen und industriellen Gebäuden, Bürokomplexen sowie an Bahnanlagen und dem Flughafen. Unser Anspruch bestand stets darin, die Betreiber dieser Immobilien zu unterstützen, ihre Objekte optimal zu bewirtschaften und zu steuern. Darüber hinaus wollten wir den Eigentümern und Managern grosser Immobilienportfolios die Möglichkeit eröffnen, ihre Bestände effizient zu optimieren. In beiden Fällen war und ist ein ganzheitlicher Ansatz nötig, der sich auf drei zentrale Säulen stützt: den rechtlichen Rahmen, die operativen Prozesse sowie die Attraktivität für die Mieter. Für uns bei Avelon stand früh fest, dass wir auf der Prozessebene mit unseren innovativen Cloud-Lösungen einen enormen Mehrwert generieren konnten.

Wo lag denn hinsichtlich der Prozesse damals «der Hund begraben»?

Die grundlegende Problematik ist damals wie heute dieselbe: Die relevanten Informationen erreichen die entscheidenden Akteure nicht – oder nicht zeitgerecht. Obwohl es heutzutage diverse Cloud-Lösungen und Apps gibt, die alle auf der gleichen Datenquelle basieren, sind diese oft parallelisiert und in Silos getrennt, anstatt eine durchgängige Integration zu ermöglichen. Unser Ziel bestand daher darin, diese Informationen zusammenzuführen und die bestehenden Sollbruchstellen aufzulösen.

Es geht hierbei konkret um eine Vielzahl von Themen, von Energiemanagement und Betriebsoptimierung über unternehmensübergreifende Kollaboration bis hin zu Nebenkostenabrechnungen und ESG-/Media-Reporting. Eine unüberschaubare Menge an Herausforderungen tauchte auf. Wir haben uns damals das Ziel des «Empowerments unserer Kunden» auf die Fahne geschrieben – und auch heute noch ist dies unser zentraler Antrieb.

Wozu genau möchten Sie Ihre Kunden denn bemächtigen?

Sie sollen in die Lage versetzt werden, ihre Portfolios besser zu verstehen, eigenständig zu lenken, zu verwalten und diese sowohl im täglichen Betrieb als auch im Sinne einer Portfoliooptimierung ideal auszurichten. Hierfür ist eine signifikante Vereinfachung der Prozesse unerlässlich. Projekte werden dadurch kostengünstiger und die Betriebsverantwortlichen können autonom agieren. Es geht darum, die Funktionsweise des Gesamtprozesses zu optimieren und Ansatzpunkte für Verbesserungen zu identifizieren. In diesem Kontext streben wir eine Konvergenz der Systeme an, wofür unser innovativer Ansatz der «Building Cybernetics» zum Tragen kommt.

Worum handelt es sich dabei?

Building Cybernetics steht für die Kunst des Lenkens von Gebäuden und Portfolios zum Vorteil von Nutzern, Betreibern und Eigentümern. Zu diesem Zweck misst, analysiert und optimiert Building Cybernetics die Performance des Gebäudes und berechnet automatisch alle notwendigen Daten – sei es für den ESG-Report oder die Nebenkostenabrechnungen. Building Cybernetics beinhaltet zu-



Ist auch auf einem Avelon-System und profitiert davon: die Hamburger Speicherstadt. Foto: iStock

«Wir streben das Empowerment unserer Kunden an»

In Gebäuden ruht ein enormes Potenzial für mehr Nachhaltigkeit. Doch wie hebt man diesen Schatz, wenn Informationen in Silos gefangen sind? Hier setzt die Avelon AG an. Wir sprachen mit CEO Leo Putz darüber, wie «Building Cybernetics» die Immobilienbranche revolutioniert.

dem ein Gebäudemanagementsystem der nächsten Generation, das Einzelintelligenzen verschmilzt und die Schwarminelligenz orchestriert.

Können Sie ein konkretes Projekt nennen, in dem dieser Ansatz erfolgreich umgesetzt wurde?

Ein relativ aktuelles Projekt haben wir gemeinsam mit Zürich Versicherungen realisiert: Als landesweit agierender Player sind die Schweizer Portfolios auf die Avelon Cloud aufgeschaltet. Erfasst werden Daten aus verschiedensten Quellen, wie Versorgerrechnungen, Abfragen von Servern der Versorger, Solaranlagen und Technik vor Ort. Wo notwendig und sinnvoll, waren unsere Teams vor Ort, um mit Technik eine zielgerichtete Vernetzung zu gewährleisten. Nun können das ESG-Reporting, das Energiemanagement sowie das Massnahmen-Tracking auf einem völlig neuen Niveau erbracht werden. Die

Gruppe kann mithilfe von 2700 IoT-Geräten (Internet of Things) 540 Liegenschaften zentral verwalten und diverse Services automatisiert ablaufen lassen. Dies wird durch die Tatsache ermöglicht, dass Building Cybernetics für echte Kollaborationsplattformen steht.

Sie haben das ESG-Reporting angesprochen. Gerade bei professionell genutzten Liegenschaften sind die Anforderungen daran sehr hoch.

Das ist korrekt, doch leider versprüht das Reporting der Nachhaltigkeitsbemühungen einen ähnlichen Charme wie das Ausfüllen einer Steuererklärung. In beiden Fällen kommt man jedoch um die Erledigung nicht herum. Weil es aber oftmals als mühsame Aufgabe empfunden wird, hakt man den ESG-Bericht möglichst schnell ab, ohne zu fragen, was man daraus machen kann. Das ist bedauerlich. Wir wollen dazu beitragen, dass

dieses Thema Mehrwerte schafft, die für die Akteure attraktiv sind. Damit schaffen wir durch mehr Transparenz einen Zeitgewinn. Bei uns gilt der Leitsatz: «Technology follows function.» Wir definieren also ein Ziel und richten die Technologie auf dessen Erreichung aus, nicht umgekehrt.

Aus welchen Quellen gewinnen Sie ESG-relevante Daten?

Die Bandbreite reicht von der einzelnen Versorger-Rechnung über Messungen vor Ort bis hin zu Serverdaten von Versorgern oder von PV-Anbietern. Damit binden unsere Lösungen effizient Daten anderer ein, inklusive Stadtwerken, Wasserversorgern, Elektrizitäts- und Gasversorgern. Wir liefern die volle Palette an Informationen, die auch in ESG-Audits und -Reportings einfließen. Ein weiterer Vorteil: Gerade in grossen Immobilienportfolios gibt es enorme Bewegun-

gen, wie Transaktionen, Aufstockung, Sanierung – diese können wir mit unserem System zeitlich präzise abbilden.

Wie werden Kunden im Rahmen eines Onboardings an die passende Lösung herangeführt?

Die Reise beginnt stets beim individuellen Kunden-Painpoint, der die Ausgangslage der Lösung ist. Dabei streben wir keine Kundenbindung im Sinne eines Lock-ins an, sondern setzen wie gesagt auf Empowerment. Dank der Modularität unserer Lösungen kann diese mit den Anforderungen und Zielen der Kunden mitwachsen, Dienstleister frei einbinden – und somit maximale Handlungsfähigkeit garantieren.

«Höhere Mieter-Attraktivität und bessere Prozesse sind Argumente für die Avelon Cloud.»

Avelon zeichnet sich durch hohe Innovationskraft aus. Dafür bedarf es junger Talente. Wie finden Sie diese?

Wir befinden uns in der glücklichen Lage, dass es bei unserer Arbeit darum geht, Dinge zu verbessern, die eine enorme Wirkung entfalten sowie signifikante CO₂-Reduktionen ermöglichen. Damit ist in unserer Tätigkeit eine grosse Sinnhaftigkeit quasi intrinsisch gegeben. Hinzu kommt unser spannendes Kundenportfolio, das grosse Versicherungen ebenso umfasst wie führende Mobilitätsdienstleister und Universitätskliniken. Man kann bei uns also viel bewirken, was uns für junge, innovative Talente besonders attraktiv macht. Zudem pflegen wir keine Fehlerkultur, keine Bestrafungskultur; man muss Dinge ausprobieren und dabei scheitern dürfen, denn nur so entsteht Innovation.

Welche künftigen Hot Topics sehen Sie auf Ihre Branche zukommen?

Drei Aspekte sind meines Erachtens von zentraler Bedeutung: Erstens ist die Künstliche Intelligenz (KI) natürlich ein wichtiges Thema, das aber pragmatisch betrachtet werden muss. Wir verfolgen bereits seit mehreren Jahren erfolgreiche Ansätze in diesem Bereich. An zweiter Stelle steht die bessere Aussagekraft aus Datenmengen. Hier gibt es viel Potenzial, und wir engagieren uns hier bereits intensiv. Der dritte Punkt ist das Weiterdenken von BIM (Building Information Modelling) für einen pragmatischen Betrieb. Das digitale Planungsmodell soll vernünftig in die Betriebsphase übernommen werden, wobei es Mehrwert bringt. Im Bereich «Energie» funktioniert dies bereits sehr gut und ermöglicht das Empowerment und das Verständnis der Menschen vor Ort. Ein Planungswerkzeug wird somit zu einem praktischen Betriebswerkzeug – in einer etwas vereinfachten, Browser-tauglichen Form. Dieses Beispiel zeigt, worum es uns letztlich geht: Wir wollen Leute dazu bringen, coole Dinge zu nutzen und dabei Mehrwert zu schaffen, anstatt ihnen Technologie vorzuschreiben. Das ist Teil der Kunst, Immobilien geschickt zu lenken.



Leo Putz, Geschäftsführer der Avelon AG, leitet seit fast 15 Jahren die Geschicke des Unternehmens.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.avelon.com



Die **Produkte und Dienstleistungen** von **Avelon** werden seit über **20 Jahren** im **professionellen Gebäudebetrieb** eingesetzt, von **gewerblichen und industriellen Gebäuden** über **Bürogebäuden** bis hin zu **Flughafen und Bahnanlagen**. Bereits zwei Jahre nach der Gründung wurde Avelon **2003 mit dem Swiss Technology Award** ausgezeichnet. Seitdem vertrauen viele **namhafte Unternehmen** auf die **Schweizer Lösungen – hierzulande sowie im Ausland**.

Das digitale Dossier – Wohneigentum leicht gemacht

Geht es um «Wohneigentum», spielen nebst finanziellen Aspekten oftmals auch die Emotionen eine Schlüsselrolle. Mit dem Eigentum kommen darüber hinaus auch viele Fragen auf: Wo bewahre ich wichtige Dokumente auf? Wann ist welche Wartung fällig? Wie plane ich eine Sanierung richtig? Genau hier setzt myky an.

Tiziano, wie hast du die Informationen rund um dein Wohneigentum organisiert? Früher war alles verstreut – Bundesordner im Regal, Dokumente lokal oder in der Cloud gespeichert. Etwas zu finden oder auf den neuesten Stand zu bringen, war oft mühsam und zeitraubend. Heute ist das ganz anders: Die wichtigsten Unterlagen und Informationen habe ich digital in meinem myky-Dossier abgelegt. Dort sind sie sicher gespeichert, jederzeit griffbereit – egal wo ich bin. Und wenn nötig, kann ich sie ganz einfach zum Beispiel mit meiner Bankberaterin teilen.

Ist dieses Dossier das Herzstück der Plattform myky? Absolut. Aber das Dossier ist weit mehr als nur eine sichere Ablage für Dokumente – es ist ein intelligentes System, das Wohneigentümer:innen dabei unterstützt, ihre Immobilie aktiv und vorausschauend zu managen, verantwortungsvoll zu erhalten und zu sanieren. Im myky-Dossier findet man neben der bereits erwähnten Dokumentenablage eine Vielzahl praktischer Tools – vom Sanierungsrechner über den Solarrechner bis hin zum Wartungsplaner. So begleitet myky Wohneigentümer:innen und Wohneigentümer vom laufenden Betrieb ihres Zuhauses über die Sanierungsplanung bis hin zur energetischen Optimierung. Dabei legen wir grossen Wert auf Transparenz: myky zeigt auf, welche Massnahmen zu welchem Zeitpunkt sinnvoll sind – sowohl ökologisch als auch ökonomisch. Wir erweitern die Funktionen im myky-Dossier laufend: Neuerdings unterstützen wir Nutzer:innen auch beim Thema «Steuern und Eigenheim». Bereits heute profitieren sie von hilfreichen Projektvorlagen und Checklisten – beispielsweise für den Einbau einer Solaranlage oder den Ersatz von Fenstern. Und wer Unterstützung braucht, hat direkten Zugang zu unserem Netzwerk mit über 4500 geprüften Expert:innen und Handwerksbetrieben in der ganzen Schweiz.

Wie kam es zu der Idee, eine solche Plattform zu entwickeln? Die Idee entstand während meiner Zeit bei der GVB Gruppe. Das Eigenheim ist oft die grösste und wichtigste Wertanlage. Und da es

Sanieren, sparen, Wert sichern – alles an einem Ort.

Weitere Informationen finden Sie unter www.myky.ch



sich gleichzeitig auch um den eigenen Lebensraum handelt, ist das Thema stark emotional besetzt. Wir erkannten, dass es eine Lücke gab: Es fehlte an einer Lösung, die Eigentümer:innen dabei unterstützt, ihr Eigenheim ökonomischer und ökologischer zu nutzen, zu betreiben – und zu entwickeln.

Wenn im Zusammenhang mit Immobilien von Nachhaltigkeit gesprochen wird, liegt der Fokus mehrheitlich auf der Umweltthematik. Wie gross ist hier deiner Meinung nach das Verbesserungspotenzial? Dieses ist sehr gross, denn die Fakten sprechen eine deutliche Sprache: Ein grosser Teil des Schweizer Gebäudeparks wurde vor 1990 gebaut und fossile Brennstoffe sind im Betrieb von Immobilien nach wie vor grosse CO₂-Versucher. Dementsprechend müssen viele dieser Häuser energetisch aber auch hinsichtlich Komfort und den Bedürfnissen angepasst saniert werden. Ferner sehen wir einen klaren Trend, dass neue Eigentümer:innen keine Ölheizungen mehr übernehmen möchten und somit der Werterhalt in Gefahr ist. Doch eine Sanierung ist bekanntermassen ein kompliziertes sowie aufwendiges Unterfangen. Hier ist dringender Unterstützungsbedarf vorhanden, den wir mit myky anbieten. Es ist uns ein grosses Anliegen, dass wir gemeinsam unsere Verantwortung wahrnehmen – sei es durch den Einsatz energieeffizienter Bauweisen, qualitativ guter Produkte oder auch nur durch mehr Biodiversität im eigenen Garten.

Wie erleichtert myky das Verwalten des Eigenheims konkret? Der Schlüssel liegt meines Erachtens darin, die bestehende ineffiziente Fragmentierung von verschiedenen Lösungen zu überwinden und durch eine digitale Drehscheibe Interoperabilität und Netzwerkeffekte zu ermöglichen. Besonders private Wohneigentümer:innen, die oft vor komplizierten Verwaltungs- oder Sanierungsaufgaben stehen, profitieren von benutzerfreundlichen digitalen Lösungen. Ein solcher digitaler Hub mit einer intelligenten Assistenz kann durch komplizierte Prozesse hindurchführen und die relevanten Partner vernetzen – zum Beispiel bei einer Sanierung,

bei der wir Eigentümer:innen von der Finanzierung über die Prävention, Versicherung und Realisierung bis hin zum Betrieb begleiten. Viele Wohneigentümer:innen stehen vor der Herausforderung, ihre Immobilie effizient zu verwalten, Sanierungen sinnvoll zu planen oder aktuelle gesetzliche Anforderungen zu erfüllen. Oft sind dafür mehrere Einzellösungen im Einsatz, die schlecht miteinander vernetzt sind und den Alltag unnötig kompliziert machen. Genau hier setzen wir an: myky vereint alle wichtigen Funktionen und Informationen zum Eigenheim an einem Ort. Mit dem digitalen Hausdossier können wichtige Dokumente, Informationen und Werkzeuge zentral verwaltet werden. Gleichzeitig erleichtert myky die Zusammenarbeit mit Banken, Handwerksbetrieben oder Berater:innen, indem Zugriffsrechte flexibel vergeben werden können. Dadurch entstehen effiziente Abläufe, mehr Transparenz und eine spürbare Entlastung für die Eigentümerschaft.

«Das Eigenheim ist oft die grösste und wichtigste Wertanlage.»

Wann ging es mit myky so richtig los, und wie habt ihr die Plattform schliesslich realisiert? Die Idee des digitalen Hausdossiers, das datengetrieben ist und die «leblosen» Informationen in Bundesordnern nutzbar und teilbar macht, nahm dank innovativer Partner schon früh Gestalt an. Allerdings realisierten wir bald, dass wir für die Umsetzung dieser Vision weitere Partner an Bord holen wollten. Mit der Gründung des Unternehmens 2023

konnten wir immer mehr wertvolle Wegbegleiter für unsere Idee gewinnen. Heute hat myky nebst seinen Gründungspartnern Berner Kantonalbank BEKB, Gebäudeversicherung Bern GVB und insgesamt 18 weitere Kantonalbanken viele weitere Partner an seiner Seite.

Wie funktioniert die Registrierung für Eigentümer:innen, die myky nutzen möchten? Wir haben den Einstieg ganz bewusst einfach gestaltet: Die Registrierung auf myky.ch ist kostenlos. Nach dem Anlegen eines Profils ist das digitale Zuhause sofort einsatzbereit. Datensicherheit hat dabei oberste Priorität – myky wird auf einer Plattform betrieben, die von den Kantonalbanken getragen wird und ein sehr hohes Sicherheitsniveau gewährleistet. Ausschliesslich die Wohneigentümer:innen haben Zugriff auf die darin hinterlegten Informationen. Auf Wunsch können aber, wie bereits erwähnt, bestimmte Dokumente oder Daten gezielt mit Dritten geteilt werden. So bleibt die volle Kontrolle darüber, wer welche Informationen einsehen darf, jederzeit gewährleistet. Gleichzeitig wird das Dossier zur zentralen Anlaufstelle für alle Themen rund ums Eigenheim: von Wartung über Modernisierung bis hin zu Planung und Finanzierung. Dadurch werden Abläufe vereinfacht, Zeit gespart und für mehr Übersicht gesorgt – ganz ohne Papierchaos oder unübersichtliche Datenmengen.

myky ermöglicht auch «Sonderangebote» mithilfe der Partner. Das stimmt, wir haben beispielsweise Vergünstigungen auf eine Gebäudetechnikversicherung auf der Plattform. Oder die Berner Kantonalbank BEKB hat in diesem Jahr die myky Hypothek lanciert. Wohneigentümer:innen in den Kantonen Bern und Solothurn können seither von Vorzugszinsen profitieren, wenn sie durch eine energetische Sanierung ein myky-CO₂-Rating von A oder B erreichen. Dies gilt auch bei der Erneuerung einer Finanzierungsranch oder bei Erhöhungsbeträgen bestehender Liegenschaften. Damit schaffen wir einen konkreten Anreiz für mehr Nachhaltigkeit, was eine klare Win-win-Situation darstellt.



myky ist der Schlüssel fürs digitale Zuhause. Foto: Unsplash



Tiziano Lenoci ist CEO der myky AG, bringt Erfahrung aus der Baubranche und dem Gebäudeversicherungssektor mit und verfügt über langjährige Expertise zu digitalen Plattformen.



Seit 2023 besteht die **myky AG**, in die **Kantonalbanken** und eine **Gebäudeversicherung** investiert sind. Die **innovative Plattform** ermöglicht **Wohneigentümer:innen** mit nützlichen Services, sich **regional zu vernetzen**, das **Eigenheim effizienter zu bewirtschaften** und die **Werthaltigkeit der Immobilie zu stärken**. Das Team baut die Plattform **myky.ch** und das Angebot stetig aus und treibt mit rund **30 Partnern** die Entwicklung des **intelligenten digitalen Hausdossiers** voran.

«Ich bin bewusst in die Gegenrichtung gesegelt»

Mario Cortesi, Gründer und CEO der MCI Holding AG, ist ein Querdenker. Genau diese Qualität kommt seinen Kunden zugute, wenn es um nachhaltige Immobilienprojekte mit spannendem Entwicklungspotenzial geht. Wir wollten wissen, warum sich sein «Gegen-den-Strom-Schwimmen» so gut bewährt.

Herr Cortesi, die von Ihnen gegründete MCI Holding AG vertritt den Anspruch, «Lebensräume an den besten Orten zu schaffen». Wie gehen Sie vor, um diesem Leitgedanken gerecht zu werden?
Wir sind stets auf der Suche nach geeigneten Parzellen und Projekten in der Deutschschweiz, bei denen wir ein spannendes Potenzial für die Realisierung anspruchsvoller Immobilienvorhaben erkennen. Dabei liegt unser Fokus bewusst nicht auf den klassischen A-Lagen, sondern wir konzentrieren uns vielmehr auf die sogenannten C- und D-Lagen. Das mag überraschen, da sich diese Objekte und Grundstücke oft in der Agglomeration und abseits der urbanen Zentren befinden, sprich in vermeintlich weniger attraktiven Gebieten.

Warum verfolgen Sie diesen Ansatz?
Weil ich bereits vor rund einem Jahrzehnt erkannt habe, dass das althergebrachte Immobiliencredo «Lage, Lage, Lage!» seine Gültigkeit verliert, sobald in den Zentren kein Entwicklungspotenzial mehr vorhanden ist. Ich habe es mir daher zur Aufgabe gemacht, nicht dort mitzumischen, wo sich bereits alle

tummeln, sondern mich auf die Randgebiete zu konzentrieren, wo man noch wirklich etwas bewirken kann. Ich bin bewusst in eine andere Richtung gesegelt als der Rest. Die heutige Entwicklung gibt mir recht: Die Agglomerationen sind längst von den sich unaufhörlich ausbreitenden Städten verschluckt worden. Der Siedlungsdruck erreicht die Randgebiete und führt – weil dort eben noch mehr Platz vorhanden ist – zu deutlich spannenderen Projekten und Chancen als bei den A-Lagen. Überdies bin ich persönlich eher ein Land- und Bergmensch, weshalb unser Claim «Lebensräume an den besten Orten» für mich genau diese etwas abseits gelegenen Ortschaften beschreibt.

Die Immobilienentwicklung wird derzeit stark von «Basel III» beeinflusst. Welche Herausforderungen ergeben sich daraus für Ihr Unternehmen und die Branche?
«Basel III» und die damit einhergehenden erhöhten Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen für Banken waren für uns sehr einschneidend. Und damit waren und sind wir nicht allein. Die Banken sind nun noch zö-

Die ganze Welt von MCI auf einen Blick

Weitere Informationen finden Sie unter: www.mcigroup.ch



gerlicher bei der Vergabe von Baukrediten, was naturgemäss keine Dynamik in die Bau- und Wohnungsmarkt bringt. Hier kommt uns von der MCI Holding jedoch die Tatsache zugute, dass wir uns bereits seit Längerem proaktiv auf Alternativprodukte fokussiert haben – ganz im Sinne unseres Kernwertes «Innovation». Denn schon vor Basel III haben wir realisiert, dass sich die Bau- und Immobilienbranche in einem enormen Umbruch befindet; alles verändert sich, auch das Maklerwesen sowie die Strategie der Banken. Die Inflation, die Corona-Pandemie, der Zinsanstieg, die generell restriktiveren Handlungsweisen der Finanzinstitute – all dies und noch mehr waren deutliche Warnzeichen. Ich habe daher frühzeitig angeregt, dass wir Alternativprodukte lancieren und fördern, die nicht über das klassische Bankenprodukt finanziert werden.

Wie sind Sie dabei vorgegangen, und wie sehen diese Alternativprodukte konkret aus?

Unter anderem haben wir eine Investorenkampagne gestartet und Partizipationsscheine für eines unserer Unternehmen ausgegeben (die verschiedenen Unternehmen sind in der MCI Group gebündelt). Auf diese Weise haben wir, ähnlich wie ein Start-up, die notwendigen Mittel «geraised». Wir sind zuversichtlich, dass wir in den nächsten Jahren noch deutlich mehr Mittel akquirieren können. Auf diese Weise ermöglichen wir es auch Kleininvestoren, am Immobilienmarkt teilzuhaben und bringen neues Kapital in den Markt, der darauf absolut angewiesen ist. Denn eines ist glasklar: Wir befinden uns in der Schweiz im Vergleich zum Ausland immer noch in einer hervorragenden wirtschaftlichen Lage. Doch genau deshalb benötigen wir dringend neuen Wohnraum. Obwohl 70 Prozent der Menschen in der Schweiz Wohneigentum anstreben, werden selbst bei vorhandenen finanziellen Mitteln wichtige Projekte verhindert. Wir suchen daher aktiv nach Lösungen, wie man die Schaffung von Wohnfläche vorantreiben kann, sowohl im Bereich Eigentum als auch bei Mietobjekten.

Wie kommt dieser innovative Investitionsansatz in Ihren aktuellen Projekten zum Tragen?

Wir bringen neue Investoren in den Markt, was belebend auf die Branche wirkt. Zudem kann man auf diese Weise eine gewisse Demokratisierung des Immobilienmarktes bewirken, während der Sektor von mehr Kapital profitiert. Das ist eine optimale Win-win-Situation. Doch nicht nur hinsichtlich Finanzierung, sondern ganz generell bemühen wir uns bei unseren Projekten um innovative Ansätze.

Können Sie uns einige Beispiele nennen?

Aktuell bauen wir 19 Wohnungen und haben bereits weitere 70 Wohnungen im Holzbau «in der Pipeline». Wenn immer möglich, setzen wir dabei auf den Einsatz heimischer Hölzer. Den Holzbau «made in Switzerland» erachte ich als besonders spannend, da er ökologisch sowie ökonomisch nachhaltig ist und die Bautätigkeit erheblich beschleunigt; wir sparen vier bis sechs Monate gegenüber konventionellen Bauweisen ein, was wiederum Zinsen spart. Auf diese Weise haben wir in den letzten fünf Jahren bereits 100 Wohnungen realisiert. Auch hier waren wir Vorreiter: Bei Mehrfamilienhäusern in Holzbauweise waren viele Marktteilnehmer noch eher zurückhaltend und skeptisch. Doch da ich frü-

her Maler war, weiss ich aus erster Hand, wie die Situation auf dem Bau aussieht. Schon bei der Gründung der MCI Holding habe ich mir daher gesagt, dass man innovativ sein und bleiben muss. Man darf sich nicht beirren lassen – und das haben wir auch nicht getan.

Nachhaltigkeit ist bei MCI generell ein zentrales Thema.

Absolut. Die CO₂-Reduktion ist ein Kernthema und die Förderung von Nachhaltigkeit – in Verbindung mit Schönheit – ist unsere Mission. Auch das hat mit meinem beruflichen Hintergrund zu tun: Ich weiss, wie auf Baustellen gearbeitet wird, was funktioniert und was nicht – und wo dementsprechend Verbesserungspotenzial besteht. Durch meinen beruflichen Werdegang habe ich eine andere, direktere Perspektive, was für die Gruppe wie auch unsere Kunden einen Vorteil darstellt.

Was hat es mit dem Start-up Evodrop auf sich?

Evodrop stellt hochwertige Wasserfilter her, welche die Qualität des Trinkwassers massiv erhöhen. Ich kenne einen der Gründer. Auf Mallorca besitze ich eine Finca, dort habe ich einen solchen Filter eingebaut, da das Wasser dort chlorhaltig ist. Die Ergebnisse sind erstklassig; das Wasser aus dem Hahn ist jetzt besser als das aus dem Supermarkt. Auch hierzulande haben wir im städtischen Bereich gewisse Probleme mit dem Trinkwasser; es enthält Rückstände von Hormonen und Medikamenten etc., die Kläranlagen können dies nicht herausfiltern. Deshalb habe ich das Start-up Evodrop mit Freude unterstützt und implementiere deren Produkte, wenn möglich, in unsere Bau- und Sanierungsprojekte.

Mario Cortesi, geboren am 14. November 1982 aus Poschiavo in Graubünden, ist Gründer und CEO der MCI Holding AG, Buchautor und Speaker.

Nicht verpassen
Ab August läuft bei der MCO Real Estate AG die zweite Investoren-Kampagne, dort können auch Kleinanleger partizipieren. Alles Wissenswerte findet man auf conda.ch oder man richtet sich an management@mcigroup.ch.



Folgt keinen Trends, sondern setzt sie: Mario Cortesi, Gründer der MCI Holding AG. Foto: ZVG



Die MCI Holding AG ist ein zukunftsorientiertes Immobilienentwicklungsunternehmen, das sich der Schaffung von Lebensräumen an den besten Orten in der Deutschschweiz verschrieben hat. Ihre Expertise erstreckt sich über den Kauf, Verkauf, die Planung und die Beratung von Immobilien, wobei sie alle Dienstleistungen aus einer Hand erbringt. Als erfahrener Bauherr realisiert die MCI Holding eigene Immobilienprojekte in enger Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern aus den Bereichen Investment, Planung und Realisation.

Schweizer PropTechs mit neuen Rekorden

Mit über 460 aktiven PropTechs wurde in der Schweiz soeben ein neuer Rekord aufgestellt. Die innovativen und ambitionierten Entrepreneur:innen, welche diese PropTechs gründen, orten in der Schweizer Immobilien- und Baubranche ein grosses Potenzial für Digitalisierung und Innovation. Dem Gebäudepark kommt in dieser Transformation nach wie vor eine äusserst wichtige Rolle zu. Immobilien sind Dreh- und Angelpunkt der menschlichen Existenz; in ihnen wird gewohnt, gearbeitet und gelebt. Zudem benötigen und binden Immobilien grosse Mengen an Ressourcen wie Energie, Rohstoffe und Kapital. Vor diesem Hintergrund ist die Bedeutung der digitalen Transformation für die Immobilienwirtschaft offensichtlich. Hier wirken PropTechs seit beinahe zehn Jahren an vorderster Stelle mit und kreieren neue Ansätze. Sie entwickeln Lösungen, welche die Immobilienbranche in der Digitalisierung voranbringen. Ihr Wirken hat sich dabei in den vergangenen Jahren stark professionalisiert.

KI auf dem Vormarsch

So könnte sich die Digitalisierung zum neuen Branchenstandard entwickeln. Daher ist es absolut logisch, dass der nächste epochale Schritt, die Künstliche Intelligenz (KI), auch in die Immobilienbranche Einzug findet. Bereits heute finden sich in unserer Branche Beispiele, wo die KI menschliche Arbeit ersetzt, etwa in der Immobilienvermarktung oder -bewirtschaftung. In anderen Bereichen ist sie weniger sichtbar, entfaltet aber trotzdem eine grosse Wirkung. Die Anzahl KI-basierter Anwendungen wird in nächster Zukunft wohl stark zunehmen.



Lars Sommerer leitet das Innovationsnetzwerk SwissPropTech und moderiert die digitale Transformation der Schweizer Immobilien- und Baubranche.

Der Mensch bleibt

Menschliche Interaktionen werden weiterhin die Basis bilden. Doch wie die PropTechs durch ihre Lösungen die Branche aufgerüstet und digitalisiert haben, wird die KI Möglichkeiten aufzeigen, an welche wir heute noch nicht zu denken wagen. So ist es umso wichtiger, dass die Branche ihren Hunger nach neuen Lösungen nicht verliert und sich über die aktuellsten Innovationen informiert. SwissPropTech bietet die Plattform dazu und bringt als Innovationsnetzwerk PropTechs und etablierte Immobilien- und Bauunternehmen zusammen. Mit seinen vielfältigen Aktivitäten sowohl auf digitaler und analoger Ebene erhalten seine Mitglieder eine Bühne, um Innovationsthemen zu präsentieren und zu diskutieren. Die verschiedenen Mitgliedschaften bieten PropTechs sämtlicher Grösse eine Lösung. Gemeinsam moderieren wir die digitale Transformation der Schweizer Immobilien- und Baubranche.



SwissPropTech
Innovation in Real Estate & Construction



Mehr Information finden Sie unter: www.swissproptech.ch

Wie sehen die Lebensräume der Zukunft aus?

Die Schweiz sieht sich im Bereich der Raumentwicklung mit einer Reihe umfassender Trends und Herausforderungen konfrontiert, die verschiedene Aspekte der Gesellschaft, Wirtschaft, Umwelt und Infrastruktur betreffen. Das «Raumkonzept Schweiz» schafft Orientierung – und zeigt Chancen auf.

Wohin soll es gehen mit der Schweiz? Welche Entwicklungen sind zu erwarten und wie kann man diesen raumplanerisch begegnen? Diese Fragen stehen im Kern des «Raumkonzepts Schweiz», ein Orientierungsrahmen für die künftige Raumentwicklung, bei dem das Bundesamt für Raumentwicklung ARE federführend war. Das Besondere dabei: Es handelt sich um das erste Strategiedokument zu diesem Thema, das von allen Staatsebenen gemeinsam entwickelt und getragen wird. Die ursprüngliche Version stammt aus dem Jahr 2012, bis 2026 soll es aktualisiert werden.

Welche Punkte werden im Raumkonzept aufgegriffen? Primär liefert es Informationen zu allgemeinen Trends und Herausforderungen, die im Jahr 2025 ebenfalls Gültigkeit haben und durch aktuelle Entwicklungen sogar bestätigt wurden. An erster Stelle steht das Wachstum sowie die Alterung der Gesellschaft: Die hiesige Bevölkerung wird voraussichtlich weiterwachsen und bis 2045 über zehn Millionen Einwohner erreichen (wobei andere Hochrechnungen diesen Meilenstein schon 2035 erreicht sehen).

«Die Bevölkerung wird auf über 10 Millionen anwachsen.»

Über ein Viertel der Menschen wird dann älter als 65 Jahre sein. Dies führt zu einer Zunahme der Ansprüche an den Raum und zu unvermeidlichen Zielkonflikten zwischen Schutz- und Nutzungsansprüchen. Gleichzeitig intensivieren sich durch das Bevölkerungswachstum die Raumnutzung sowie der Flächenverbrauch: Der Flächenverbrauch pro Kopf ist schweizweit weiter angestiegen und liegt bei über 400 Quadratmetern Siedlungsfläche pro Person. Dies führt dazu, dass Kulturland und vielfältige Bodenfunktionen unter Druck geraten und Landwirtschaftsflächen verschwinden, oft auf Kosten hochwertiger Ackerflächen

Der Impact durch das Klima

Natürlich hat auch der Klimawandel Auswirkungen auf die Schweizer Raumplanung. Extreme Wetterereignisse, Naturrisiken und Migrationsbewegungen nehmen zu. Obschon sich der katastrophale Bergsturz in Blatten nicht restlos auf den Klimawandel zurückführen lässt, führt das Abschmelzen der Gletscher und anderweitiger Eisflächen in den Bergregionen zweifelsfrei zu Problemen. Die Biodiversität in der Schweiz befindet sich ebenfalls in einem beunruhigenden Zustand, fast die Hälfte der untersuchten Lebensräume und über ein Drittel der Tier- und Pflanzenarten sind bedroht.

Steil nach oben zeigt die Kurve hingegen beim Verkehr: Dieser nimmt voraussichtlich weiter zu, im Personenverkehr um ein Viertel und im Güterverkehr um mehr als ein Drittel bis 2040. Das hat nicht nur ökologische, sondern auch ökonomische Folgen. Die volkswirtschaftlichen Gesamtkosten des motorisierten Strassen- und Schienenverkehrs beliefen sich 2014 auf nahezu 86 Milliarden Franken, wobei der motorisierte Individualverkehr rund das Siebenfache an externen Kosten des Schienenverkehrs verursacht.

Kein Schwarzmalen

Allerdings werden im Raumkonzept nicht nur Probleme aufgezeigt, sondern auch die Chancen betont, die eine umsichtige Raumplanung bietet. Ein wesentlicher Hebel besteht etwa in einer ressourcenschonenden und ansprechenden Gestaltung von Siedlungen. Durch die Verdichtung können Siedlungslandschaften an Qualität gewinnen und besser in ihr Umfeld eingebettet werden. Attraktive Grünräume, gut gestaltete Siedlungsränder sowie wertvolle Naher-



Könnte so die Zukunft der verdichteten Schweiz aussehen? Foto: Unsplash

holungsgebiete erhöhen die Lebensqualität von Siedlungen. Eine hohe Dichte könne vor allem dann Akzeptanz finden, wenn sie qualitativ hochwertig ist und eine ausreichende Grundversorgung sowie angemessene Erschliessung bietet. Zudem fällt in dicht gebauten Siedlungen der Umstieg vom motorisierten Individualverkehr auf den öffentlichen Verkehr leichter, was sich positiv auf die Umwelt und die Folgekosten auswirkt.

Wie müssen Städte aussehen?

Gemäss ARE stellt die Gestaltung von Stadträumen, die zum Radfahren und Zu-Fuss-Gehen anregen und durch funktionale Durchmischung lange Wege vermeiden, eine zentrale künftige Chance dar. Neuartige Fortbewegungsformen (wie die allseits beliebten E-Scooter) können die multimodale Mobilität ergänzen und den Anteil des Rad- und Fussverkehrs erhöhen, da sie flächenschonend sind und den Bedarf an Parkplätzen reduzieren. Gleichzeitig gilt es, das Potenzial der Agglomerationsgürtel zu erhöhen: Die Verdichtung und qualitative Aufwertung der städtischen Randgebiete, die bereits heute über drei Viertel der Schweizer Bevölkerung beheimaten und meist gut an den öffentlichen Verkehr angebunden sind, sei eine der zentralen städtebaulichen Aufgaben der kommenden Jahre.

Ebenfalls spannend ist die Nutzung brachliegender Flächen: Ein grosses Potenzial für die Innenent-

wicklung liegt in ungenutzten Industriearealen und verwaisten Gebäudeflächen. Dies ermöglicht es Industrie und Gewerbe, sich vermehrt im bestehenden Siedlungsgebiet niederzulassen. Partizipativ erarbeitete und breit abgestützte Lösungsansätze unterstützen die Siedlungsentwicklung «nach innen» zusätzlich: Verdichtungen, die auf einer Gesamtsicht beruhen und sich in bestehende Quartiere einfügen, finden meist eine grössere Zustimmung in der Bevölkerung als vorgefasste Pläne von Fachleuten

Alles schön und gut, aber...

Zusammenfassend bietet die Städteplanung durch gezielte Innenentwicklung und eine starke Betonung der Baukultur die Chance, die Lebensqualität zu steigern, Ressourcen zu schonen, die Mobilität nachhaltiger zu gestalten und den gesellschaftlichen Zusammenhalt zu fördern. Wer sich allerdings mit den Akteuren der Immobilien- und Baubranche austauscht, erkennt schnell: Strenge Regulation und lange Genehmigungszeiten sowie fehlende Anreize zur Verdichtung machen es schwierig, die notwendigen baulichen Massnahmen umzusetzen, die im Raumkonzept angeregt werden. Die Wohnungsknappheit ist gerade in den Schweizer Städten eine Tatsache, die sich mittelfristig nicht auffangen lässt. Es dürfte daher spannend sein zu sehen, ob und wie die aktualisierte Version des Raumkonzepts im kommenden Jahr auf diese Tatsache eingeht.

Herr Rizza, die Corenta AG feiert heuer ihr Zehn-Jahr-Jubiläum. Welches waren die grössten Veränderungen in dieser Zeit – sowohl für die Firma als auch die Branche, in der Sie tätig sind?

Es war zweifellos eine ereignisreiche Dekade. Intern war das signifikante Wachstum unseres Unternehmens eine der Hauptentwicklungen. Aus einem Start-up sind wir zu einem Team von 24 Fachkräften und zwei Standorten herangewachsen, was den Aufbau robuster Strukturen erforderte. Parallel dazu hat die Baubranche eine tiefgreifende Transformation erlebt: Während im Jahr 2015 die Digitalisierung noch in den Kinderschuhen steckte und Building Information Modeling (BIM) als zukunftsweisendes Konzept galt, ist es heute ein etablierter Standard. Weitere entscheidende Veränderungen stellen die drastische Verschärfung des Fachkräftemangels sowie das Aufkommen neuer Arbeitsmethoden wie Remote-Work dar – ein Konzept, das vor zehn Jahren noch vielerorts verpönt war.

Welches waren die zentralen Weichenstellungen, die man für den Erfolg der Corenta AG hatte vornehmen müssen?

Zu Beginn unserer Geschäftstätigkeit waren erhebliche Investitionen notwendig, da die Akzeptanz von BIM sowie die Präferenz für spezifische Softwarelösungen noch ungewiss waren. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem Aufbau von Know-how bei unseren Mitarbeitenden durch gezielte Schulungen und Weiterbildungen. Während anfänglich der Fokus auf der digitalen Modellierung von Bauprojekten – dem «M» in BIM – lag, verschiebt sich die Kernfrage heute zunehmend auf das «I», also die Information. Es geht darum, wie sich spezifische Informationen, wie beispielsweise die Leistung einer Wandleuchte, präzise in das Modell integrieren lassen, um eine realitätsgetreue Abbildung zu gewährleisten. Dies ist die zentrale Herausforderung, der wir uns stellen.

Welches sind heute die aktuellen Hot Topics, die Ihre Kunden beschäftigen?

Ein Thema, das zunehmend an Relevanz gewinnt, ist BIM2FM (Building Information Modeling to Facility Management). Hier geht es darum, das digitale BIM-Modell eines Gebäudes für das Facility Management nutzbar zu machen, um dessen Bewirtschaftung zu optimieren. Wir setzen dieses Konzept verstärkt für institutionelle Kunden um, denn angesichts der wachsenden Komplexität der Gebäudebewirtschaftung, insbesondere im Hinblick auf die Optimierung und Wartung bietet ein solcher digitaler Zwilling immense Vorteile – etwa bei der Minimierung des Energieverbrauchs. Wir von der Corenta AG konzentrieren uns primär auf die Begleitung von kommerziellen und industriellen Grossprojekten, weniger auf den Wohnungsbau. Bei diesen Vorhaben ist Schnelligkeit von entscheidender Bedeutung, da vieles parallel abläuft und die Planung teilweise auf einer noch unvollständigen Faktengrundlage erfolgen muss. Wir stellen zudem fest, dass Anfragen an uns tendenziell kurzfristiger erfolgen, was ebenfalls mit dem Fachkräftemangel in der Branche zusammenhängt.

Wie adressieren Sie diese Problematik?

Die Lösung liegt in der Implementierung durchgängiger Kollaborationsprozesse – wofür BIM natürlich geradezu prädestiniert ist.



Wird der Bleistift durch KI hinfällig? Foto: Shutterstock

«Mut zur Innovation ist gefordert»

Vor zehn Jahren setzte die Corenta AG auf die digitale Planungsmethodik BIM. Ein weiser Entscheid, denn dadurch konnte sie für ihre Kunden erstklassige Elektroengineering- und Gebäudeautomationsdienstleistungen erbringen.

niert ist. Um jedoch die Effizienzsteigerung durch diese Massnahmen zu gewährleisten, ist ein fundiertes Onboarding der Beteiligten unerlässlich. Ein weiterer vielversprechender Ansatz ist das Lean Management, welches zunehmend in unserer Branche bereits in der Planungsphase Einzug hält. Ziel ist es hierbei, Planungsfehler übergeordnet zu minimieren und Probleme bereits in der frühen Planungsphase zu identifizieren.

Also ist auch im Jubiläumsjahr der Corenta AG keine Langeweile zu befürchten?

Nein, keineswegs (lacht). Es ist eine äusserst spannende Zeit für uns, die Mut zur Innovation sowie die Bereitschaft erfordert, über sich selbst hinauszuwachsen. Als junges Team mit einem Durchschnittsalter der Partner von 42 Jahren ticken wir anders als ein klassisches Büro. Dies ermöglicht es uns, innovative

Köpfe anzuziehen, die im Rahmen von Grossprojekten einen echten Beitrag leisten möchten.

Zu den Kernkompetenzen der Corenta AG zählen die Fachbereiche Gebäudeautomation, Smart Energy und Inbetriebsetzung. Wie tragen diese zur Lösung der Kundenherausforderungen bei?

Wir agieren als kompetenter Planungspartner für Bauherren, Investoren, Generalplaner und Architekten, wenn es um Lösungen für die elektrotechnische Gebäudeausrüstung geht. Die Gebäudeautomationsplanung bieten wir sozusagen «on top» an. Dieses Feld ist breit gefächert und bietet im Zusammenhang mit BIM vielfältige Möglichkeiten. In diesem Kontext kümmern wir uns zudem frühzeitig um die vielfältigen technischen Schnittstellen im Projekt und können dadurch sehr viel zu einem reibungslosen Planungs-, Beschaffungs-

und Bauablauf beitragen. Des Weiteren spielen die Inbetriebsetzung sowie das Commissioning eine Schlüsselrolle.

Worum geht es bei der Inbetriebsetzung/Commissioning?

Wir zeigen unseren Kunden auf, wie sie in den finalen Phasen eines Projekts Fehler vermeiden können, die sich gerade in dieser kritischen Phase äusserst negativ auswirken können. Wir präsentieren den optimalen Weg für eine termingerechte Übergabe, die den qualitativen Ansprüchen genügt. Gerade in der Schlussphase eines Projekts kann aufgrund des enormen Termindrucks sehr viel Zeit verloren gehen, wenn die Abläufe nicht optimal aufeinander abgestimmt sind. Wir bringen darum frischen Wind in die oft ausgelagerten Teams, welche bereits mehrere Jahre intensiv miteinander am Projekt gearbeitet haben und führen den Prozess gemeinsam zum erfolgreichen Abschluss.

Welche Dienstleistungen erbringen Sie im Feld «Smart Energy»?

Hier liegt der Fokus unter anderem auf Photovoltaikanlagen, die heute einen deutlich höheren Stellenwert besitzen als früher. Es genügt dabei nicht mehr, die Anlagen zu installieren; sie müssen vielmehr als integraler Bestandteil eines Gesamtsystems betrachtet und optimiert werden.

Wie sehen typische Projekte aus, an denen Corenta teilnimmt?

Wir werden vor allem zu technisch anspruchsvollen Vorhaben hinzugezogen. Diese können sowohl gross als auch klein sein, weisen aber stets eine signifikante technische Herausforderung auf. Letztendlich geht es immer darum, die individuellen Anforderungen der institutionellen Bauherren zu erfüllen – und diese unterscheiden sich von Kunde zu Kunde.

«Unsere partnerschaftliche Firmenkultur bringen wir auch in die Projekte ein.»

Wie kommt es, dass Sie als KMU regelmässig an Gross- und Leuchtturmprojekten teilnehmen?

Wir haben den Vorteil, dass diese Entscheidungen oftmals personenbezogen gefällt werden und auf direkten Empfehlungen beruhen. Während Firmenreferenzen zweifellos relevant sind, suchen Kunden dennoch den richtigen Partner mit der passenden Erfahrung, mit dem sie auch auf der zwischenmenschlichen Ebene harmonisieren. Unsere teamorientierte, partnerschaftliche Firmenkultur bringen wir auch in die Projekte ein. Zudem denken wir über die Gewerkegrenzen hinaus, stets die gemeinsamen Projektziele vor Augen. Dank unseres erstklassigen Teams sind wir hier optimal aufgestellt. Bei Corenta verfügen wir zudem über einen sehr hohen Anteil an Projektleitern und Ingenieuren, was unseren Spezialisierungsgrad unterstreicht. Zudem können wir als KMU dynamischer agieren als ein Grossunternehmen.

Welche Trends und künftigen Entwicklungen sehen Sie auf Ihrer Branche zukommen?

Sicher ist: Die Planungsmethodik wird unaufhaltsam digitaler werden. Der KI-Boom wird sich ebenfalls fortsetzen, und der Einsatz von entsprechenden Anwendungen wird unerlässlich sein – auch, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Wir sind zudem der Ansicht, dass IPD – integrales Projektmanagement – an Bedeutung gewinnen wird. Hierbei wird die Verantwortung zwischen Bauherren- und Planerseite geteilt, was sowohl Risiken als auch Gewinne umfasst. Dies ist ein disruptiver Ansatz, der sich noch in den Anfängen befindet. Die Vorteile liegen darin, dass man im Bestreben, ein exzellentes Projekt zu realisieren, Chancen und Risiken transparent aufbereitet – was stark auf Vertrauen basiert. Dies könnte eine langfristige Verbesserung in der Branche bewirken, und wir beobachten diese Entwicklung mit grossem Interesse.



Davide Rizza trägt die Erfolgsgeschichte der Corenta AG als Mitgründer und steht dem Unternehmen neu als CEO vor.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.corenta.ch



Gebäude-Elektroengineering

Als zuverlässiger, unabhängiger und kompetenter Partner übernimmt die Corenta AG den gesamten Planungsprozess des Gebäude-Elektro-engineerings. Ihr Ziel ist es, einen langfristigen und sicheren Betrieb sämtlicher Anlagen zu gewährleisten.

Durch eine ganzheitliche Betrachtungsweise erarbeitet das Unternehmen Lösungen und Konzepte, die sowohl technisch als auch wirtschaftlich individuell auf die Kunden zugeschnitten sind. Des Weiteren legt die Corenta AG grossen Wert auf einen sparsamen Umgang mit Ressourcen.

H&B Real Estate ist seit 25 Jahren ein zentraler Akteur in der Schweizer Immobilienwelt. Welche Entwicklungen sind in der Branche derzeit aktuell?

Andreas Naef: Als etablierter Marktplayer mit 130 Mitarbeitenden an zwei Standorten wissen wir in der Tat sehr genau, wie der hiesige Immobilienmarkt aufgestellt ist. Aus meiner Asset-Management-Perspektive nehme ich aktuell wahr, dass bspw. die Zinssenkungen die Immobilienpreise in die Höhe treiben. Somit sind Akquisen weniger rentabel und die Optimierung der Bestandesimmobilien rückt wieder mehr in den Fokus. Hier kann man viel Wert schaffen, wenn der Bestand und sein Potenzial analysiert werden und man sich einen Plan zur Realisierung dieser Chancen zurechtlegt. In diesem Prozess stellen sich viele Fragen: Welche Nutzungen sind gewinnbringend? Kann ich diese in der Liegenschaft realisieren? Und wie gehe ich am besten vor? Es spielen viele Faktoren und Abhängigkeiten hinein und wir können mit unserer Erfahrung und Know-how für einen gepflegten und strukturierten Prozess sorgen, welcher die Ideen und Bedürfnisse unserer Kunden stets mitnimmt. Dann sind grundlegende gesellschaftliche, politische und technologische Entwicklungen prävalent, weil es u.a. um die Frage geht, wie das Bevölkerungswachstum und die neuen Arbeits- und Wohnformen die Flächennachfrage beeinflussen oder wie die Zukunft des stationären Handels aussieht. Solche Bewegungen stellen auch uns immer wieder auf den Prüfstand. Hier reichen uns unsere Erfahrung und Marktnähe sowie unsere breite Expertise zum Vorteil.

Stefan Styger: Wenn wir den Blick über die gesamte Schweiz schweifen lassen, sehen wir punktuelle Entwicklungen wie etwa in Basel-Stadt, wo der Immobilienmarkt derzeit sehr protektionistisch gehandhabt wird – eine Stossrichtung, die man bereits in Genf beobachtet und die auch in Zürich oder gar national bevorstehen könnte. Um die Folgen solcher Entwicklungen abzuschätzen, ist es hilfreich, dass wir gesamtschweizerisch in verschiedenen Bereichen tätig sind und dadurch Veränderungen antizipieren sowie Learnings übertragen können. Mit jedem neuen Zyklus auf dem Markt verändern sich unsere Aufgaben sowie die Ansprüche der Investoren und Eigentümer. Angesichts dieser Entwicklungen, sowie der schieren Geschwindigkeit, mit der sie erfolgen, muss man Gebäude ganzheitlich und langfristig betrachten. Nur so lassen sich die komplexen Zusammenhänge erkennen, ohne dass man den Fokus auf den operativen Alltag verliert. Genau dies leben wir bei H&B Real Estate Tag für Tag.

Die Bestandesbauten in der Schweiz gelten als enorme CO₂-Verursacher. Welche Rolle spielen Sanierungen?

Leonie Stauffer: Wichtig ist natürlich, dass bauliche Optimierungen verhältnismässig und rentabel erfolgen. Durch gezielte Massnahmen zur Energieeffizienzsteigerung sinkt nicht nur der CO₂-Ausstoss, sondern die langfristigen Liegenschaftskosten können erheblich gesenkt werden. Sofern man also die richtigen Massnahmen ergreift, ist dies auf lange Sicht sehr attraktiv für Gebäudeeigentümer. Viele Gebäude haben z.B. noch fossile Heizsysteme, sind nicht ausreichend isoliert oder haben Potenzial für die Produktion von Strom zur Selbstverwendung. Natürlich



Von links: Stefan Styger, Leonie Stauffer, Andreas Naef. Foto: ZVG

Den Fokus geschärft – für noch mehr Kundennutzen

Rasant wechselnde wirtschaftliche Rahmenbedingungen, politische, geopolitische sowie gesellschaftliche Themen und die Digitalisierung machen den Schweizer Immobilienmarkt komplexer und dynamischer denn je. Wie agiert ein etablierter Player wie H&B Real Estate in diesem Umfeld? Unter anderem durch das Einführen neuer Services, wie unser Gespräch zeigt.

spielt für uns bei einer Sanierung oder punktuellen Massnahmen die Zielsetzung des Eigentümers zum Thema Umwelt die zentrale Rolle: Zusammen mit dem Kunden entwickeln wir passende Massnahmen oder Projekte, inklusive Layoutplanung. Neben den Bestimmungen rund um den Umweltschutz ist man bei baulichen Themen mit vielen weiteren Regulierungen konfrontiert, sodass es wertvoll ist, einen erfahrenen und kompetenten Partner wie uns an der Seite zu haben.

Sie haben die «Layoutplanung» angesprochen. Worum geht es dabei?

Leonie Stauffer: Layoutplanung bedeutet, vereinfacht gesagt, Flächen- und Grundrissgestaltung und verbindet funktionale, technische und wirtschaftliche Aspekte. Es gilt, für die aktuelle Nachfrage passende und gewinnbringende Flächen zu generieren, welche aber auch langfristig eine möglichst hohe Flexibilität für die sich

verändernden Bedürfnisse und Märkte bieten. Diese Überlegungen stehen am Anfang eines Projektes und fliessen u.a. in Machbarkeitsstudien für Sanierungs- oder Ausbauprojekte und in Layoutstudien für Neu- oder Wiedervermietungen ein. Gerade bei Sanierungen ist dies ein grosses Thema, da bestehende Räumlichkeiten neu gedacht und an die heutige Zeit angepasst werden, etwa was Raumstruktur, technische Anforderungen und zeitgemässes Design betrifft. Auch bei Gewerbeflächen ist dies wichtig, da durch Layoutstudien die ideale Raumteilung erschaffen wird.

H&B tritt neu mit einem erweiterten Dienstleistungsportfolio im Markt auf. Welche Services kommen hinzu – und warum lanciert man diese gerade jetzt?

Stefan Styger: Wir tun dies, da nun der ideale Zeitpunkt gekommen ist, um mit unserer Erfahrung sowie Kompetenz neue, fokussierte Dienstleistungen für

unsere Kunden zu erschliessen. Konkret bieten wir künftig Asset- und Portfolio-Management-Dienstleistungen sowie Bau- und Projektmanagement an. Darüber hinaus unterstützen wir Kunden vertieft mit massgeschneiderten Services: Wir beraten, begleiten und unterstützen auf strategischer und operativer Ebene, z.B. bei Neupositionierungen, um dem sich verändernden Markt langfristig gerecht zu werden, oder um wichtige Vermarktungsimpulse zu geben, baurechtliche Schwierigkeiten zu lösen sowie anspruchsvolle Verhandlungen mit diversen Anspruchsgruppen zu führen – stets massgeschneidert auf die Kundenbedürfnisse. Sämtliche dieser Services haben wir bereits erbracht, aber meist als Teil umfassender Mandate für einige ausgewählte Kunden ohne aktiven Markenauftritt. Doch jetzt sehen wir die Zeit gekommen, diese Felder gezielt und als eigenständige Dienstleistungen zu bearbeiten.

Andreas Naef: Der Zeitpunkt ist auch deshalb ideal, weil eine gewisse Unsicherheit am Markt herrscht und aufgrund der dynamischen Zeiten ein grösserer Bedarf nach unserer Expertise besteht. H&B verfügt über Erfahrung sowohl in der Breite als auch in der Tiefe und kann beratend zur Seite stehen. Die Branche hat sich professionalisiert, die Impulse werden immer schneller. Mit diesem neuen Angebot richten wir uns vor allem an Family Offices, private Eigentümer sowie Pensionskassen.

Die bisherigen Kernkompetenzen von H&B, sprich die Bewirtschaftung von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie die Vermarktung und das Transaction Management, bleiben also unverändert?

Stefan Styger: Absolut. Und das Know-how sowie die Erfahrung der verschiedenen Bereiche werden interdisziplinär zwischen den Abteilungen fliessen und letztlich unseren Kunden zugutekommen. Uns treibt immer das Kundenbedürfnis an. Unsere Philosophie besteht darin, für unsere Eigentümer ein nachhaltiges Ökosystem für ihre Immobilien aufzubauen und den gesamten Lebenszyklus, beginnend bei der Positionierung vor dem Spatenstich über die Vermarktung bis hin zur Bewirtschaftung, aus einer Hand abdecken zu können. Mit unserem erweiterten Fokus werden wir vollständig zum «One-Stop-Shop» für alle Immobilienangelegenheiten.

Andreas Naef: Diese Philosophie bildet die DNA von H&B, seit 25 Jahren. Es geht dabei um das Wertmanagement: einerseits um die Immobilie als Wert, aber auch darum, was dem Kunden wichtig ist, welche Werte er hat. Aus diesem Grund sind wir gleichzeitig operativ und strategisch unterwegs und schaffen so einen Mehrwert für unsere Kunden. Auf dieser Grundlage betreiben wir seit 15 Jahren unser Asset/Portfolio Management und seit fünf Jahren unser Baumanagement – jedoch wie gesagt bisher für wenige ausgewählte Kunden.

Da wir bereits von Nähe sprechen: H&B hat 2023 einen Standort in Basel eröffnet. Was war die strategische Überlegung dahinter?

Stefan Styger: Wir sind seit jeher in Basel präsent, sowohl im Wohn- als auch im Büro/Gewerbe- und Retailbereich. Und da wir mittlerweile sehr nahe am regionalen Marktgeschehen agieren, war es uns wichtig, nebst Zürich auch physisch in Basel einen Standort zu betreiben. Wir wollen «Baseldytisch» mit den Leuten sprechen, vor Ort sein und unsere Kompetenz noch besser einbringen. Und da wir überdies Allianzpartner des in London ansässigen Immobiliendienstleisters Savills plc sind, können wir unseren Kunden ebenfalls Zugang zu einem internationalen Netzwerk mit internationalen Fachspezialisten und exklusiven Kontakten bieten. Der interne Wissensaustausch mit Savills fliesst kontinuierlich in die Beratungs- und Dienstleistungsqualität von H&B Real Estate ein.

Stefan Styger, Leiter Business Development, Mitglied der Geschäftsleitung, verantwortet den Aufbau der neuen Dienstleistungen und stärkt das Team, diese erfolgreich, mit Freude, Leidenschaft und Kompetenz umzusetzen.

Leonie Stauffer, Projektleiterin Baumanagement, verbindet Organisationstalent und technisches Verständnis mit ihrem Flair, Räume neu zu denken – um Kundennideen in gute Lösungen umzusetzen.

Andreas Naef, Leiter Asset Management und Jurist, hat seit 20 Jahren Freude an der Optimierung von herausfordernden Immobilienbeständen.

 Die ganze Welt von H&B auf einen Blick: www.hbre.ch



Volle Transparenz und Planbarkeit durch klare Kompetenzzuweisung im Feld – mit Yarowa wird's möglich. Foto: ZVG

Visionäre Gedanken für FM-Auftragsvergaben

Das Delegieren von Aufgaben sollte Zeit sparen und Nerven schonen. Doch das Auftragsmanagement im Immobilienbereich kämpft oftmals mit Intransparenz, Doppelspurigkeiten sowie unklaren Verantwortlichkeiten. Hier schafft Yarowa mit einem innovativen Plattform-Ansatz Abhilfe.

Herr Kägi, Herr Eggmann, Yarowa hat eine Auftragsmanagementplattform entwickelt, mit der unter anderem Versicherungen sowie die Wohnungswirtschaft sämtliche Aufträge an Dienstleister zentral organisieren können. Wie kam es zur Idee hinter der Plattform?

Cyril Kägi: Die Initialzündung entstand aus der Erkenntnis heraus, dass in den genannten Branchen ein erheblicher Anteil an Aufträgen unstrukturiert und auch aus zweiter oder gar dritter Hand vergeben wurde. Dies führte wiederholt zu chaotischen Abläufen, mangelnder Transparenz sowie unnötigen Doppelspurigkeiten in der Abrechnung. Konkret verhält es sich so, dass in unserem Kerngeschäft, dem Auftragsmanagement, rund 30 bis 40 Prozent aller Aufträge nicht direkt von den Bewirtschaftern vergeben werden, sondern von Drittpersonen – wie im Falle der Wohnwirtschaft etwa von Facility-Management-Providern (FM).

Warum kommt es zu dieser Situation?

Cyril Kägi: Für grosse Verwaltungen, die umfangreiche Immobilien betreuen, ist es durchaus sinnvoll, den vor Ort tätigen Hauswarten und FM-Profis gewisse Kompetenzen einzuräumen. Dazu gehört auch die situative Vergabe von Aufträgen. Dies kann beispielsweise bedeuten, dass das Hauswartungsteam die Reparatur einer defekten Waschmaschine einem bewährten und nahegelegenen Handwerksbetrieb anvertraut. Auf diese Weise kann schnell und agil im Sinne der Mieterschaft gehandelt werden, weil der Reparaturvorgang wesentlich rascher vonstattengeht, als wenn das Anliegen erst den gesamten Verwaltungsapparat durchlaufen müsste. Die Schattenseite dieses pragmatischen Ansatzes ist jedoch, dass plötzlich Rechnungen auftauchen, deren

Führendes digitales Auftragsmanagementsystem der Schweiz

Weitere Informationen finden Sie unter: www.yarowa.com



Herkunft den Verantwortlichen in der Verwaltung oft unklar ist. Diese Situation birgt ein erhebliches Fehlerpotenzial und generiert zusätzlichen Klärungsaufwand.

Wie haben Sie ursprünglich herausgefunden, dass dieses Problem besteht?

Cyril Kägi: Ich führte früher selbst eine Handwerkerfirma mit 50 Mitarbeitenden und erlebte aus erster Hand, dass Bewirtschafter oft Schwierigkeiten mit dem Management von Aufträgen an ihre Dienstleister hatten. Es gab viele Prozessbrüche aufseiten der Bewirtschaftung, aber auch aufseiten der Dienstleister, da sie von manchen Bewirtschaftern Aufträge über diverse unterschiedliche Kanäle erhielten. Dass das Problem der Drittvergabe allerdings so akut ist, lernten wir vor allem durch unsere Kunden, allen voran von Marco Kissling, Head Digital Products & Ecosystems und Markus Steinmann, Senior Product Owner Facility Management Services von Wincasa. Deren Einsichten und Feedbacks waren sehr wertvoll für uns und trugen massgeblich dazu bei, dass wir die Idee unserer Plattform weiterentwickeln und schärfen konnten.

Bendicht Eggmann: Das Know-how von Wincasa stellte eine echte Bereicherung für uns dar. Zusammen mit Wincasa haben wir den Praxisfall dann intensiv «im Feld» bei allen Stakeholdern abgeklärt und über ein Jahr lang an der Lösung gefeilt. Derzeit lassen wir unsere Hypothesen von den wichtigsten FM-Providern von Wincasa verifizieren. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass unsere Plattform wirklich allen Bedürfnissen der verschiedenen Anspruchsgruppen gerecht wird, bevor wir die komplexe Lösung umsetzen. Andere grosse Bewirtschaftungen zeigen ebenfalls grosses Interesse an der Lösung dieser Problematik.

Also richtet sich die Yarowa-Plattform mit der neuen Erweiterung nicht «nur» an die Verantwortlichen aus der Bewirtschaftung und der Versicherungsbranche, sondern auch an die Unternehmen, die von ihnen Aufträge erhalten – sprich die externen Dienstleister?

Cyril Kägi: Genauso ist es. Wir haben eine praktische Drehscheibe zwischen all diesen Akteuren geschaffen. Dies ist beispielsweise auch dann von grossem Vorteil, wenn es um die Einhaltung und Abwicklung von Serviceverträgen geht. Nehmen wir an, ein Dienstleister stellt fest, dass der Aufzug einer Wohnsiedlung nicht ordnungsgemäss funktioniert. Er kann nun über die Yarowa-Plattform selbst die Reparatur beantragen. Der Auftrag wird erteilt, der Lift wird repariert, und die Verwaltung kann präzise einsehen, woher die Rechnung stammt und auf welche Position sie sich bezieht. Diese neue Lösung wird ein echter Gamechanger sein und ist nahezu fertiggestellt. Derzeit lassen wir die neuen Lösungen, wie erwähnt, von ausgewählten FM-Providern wie auch Dienstleistern testen. Im Jahr 2026 wird die innovative Erweiterung der Plattform dann lanciert.

Bendicht Eggmann: Damit schaffen wir eine echte Win-Win-Win-Situation – für die Verwaltungen, die Dienstleister und letztlich auch für die Mieterschaft. Transparenz und klar definierte Zuständigkeiten sind dabei entscheidend: Wer darf was tun, und welche Handwerker sind wofür verantwortlich? Solche Kernfragen klären wir ein für alle Mal. So wird der gesamte Auftragsprozess – von der Beauftragung bis zur Abrechnung – deutlich effizienter: Weniger E-Mails, weniger Medienbrüche, weniger manuelle Nacharbeit. «Ein Auftrag, ein System, volle Kontrolle», lautet das Motto. Gerade im Rechnungspro-

zess bringt das grosse Vorteile: Denn häufig fehlen FM-Providern bei der Weitergabe von Aufträgen wichtige Informationen – entsprechend fehleranfällig sind die Rechnungen. Wincasa alleine etwa bearbeitet jährlich über 50 000 solcher Fälle – das zeigt das grosse Optimierungspotenzial.

Und wie begleiten Sie bei Yarowa Ihre Kunden bei der Umsetzung?

Cyril Kägi: Wir begleiten unsere Kunden sehr eng. Dazu setzen wir auf Customer Success Manager und engagierte Projektleiter. Doch wir betrachten auch jeden einzelnen Dienstleister als Kunden: Es ist uns ein grosses Anliegen, stets zu eruieren, was für sie zumutbar ist und wie die Plattform auch für sie optimal funktionieren muss. Wir streben eine ausgewogene Lösung an, damit alle Stakeholder unsere Tools effektiv nutzen können. Um dies zu gewährleisten, führen wir regelmässig Umfragen durch und holen aktiv Feedback ein. Wir sind heute der grösste Lösungsanbieter für B2B-Auftragsmanagement in der Schweiz. Wir sind in verschiedenen Segmenten tätig, darunter auch im Flottenmanagement, und verfügen über 6000 Dienstleister in unterschiedlichen Kategorien. Über unsere Anwendungen werden jährlich mehr als 200 000 Aufträge abgewickelt. Mittlerweile zählen wir knapp 80 Mitarbeitende und sind in vier Ländern präsent: der Schweiz, Deutschland, Italien und Grossbritannien.

Das ist eine erstklassige Positionierung. Wohin möchten Sie Ihre Lösung und Ihr Unternehmen weiterentwickeln?

Cyril Kägi: Um im B2B-Segment ein durchgehendes Auftragsmanagement zu etablieren, hängt vieles von der Standardisierung ab. Es gibt noch zu viele unterschiedliche Plattformen, eine Konsolidierung ist dringend notwendig. Unsere Vision lautet, dass in zehn Jahren 90 Prozent der B2B-Aufträge direkt aus den verschiedenen ERPs der Auftraggeber medienbruchfrei in die unterschiedlichen Handwerker-ERPs fliessen – bis hin zur Rechnungsstellung. Wir werden dann das Rückgrat der digitalen Auftragsverwaltung bilden und im Hintergrund als Infrastrukturprovider agieren. Das wäre der optimale Fall.

Bendicht Eggmann: Um dieses Ziel zu erreichen, müssen wir selbst agil bleiben: Ein Produkt ist kein statisches Gebilde, sondern ein lebendiger Organismus, der mit den Bedürfnissen der Nutzer wachsen muss. Deshalb ist das Anforderungsmanagement für uns zentral: Wir holen kontinuierlich Feedback ein und prüfen genau, was echten Mehrwert schafft. Auf kurzlebige Hypes springen wir bewusst nicht auf. Stattdessen konzentrieren wir uns auf Funktionen, die wirklich in unseren Kontext passen. Während viele Konkurrenzlösungen immer breiter werden, bleiben wir fokussiert, dringen dort in die Tiefe vor und gehen gezielte Partnerschaften ein, wo es für unsere Kunden Sinn ergibt.



Cyril Kägi, Mitgründer Yarowa: Meine Vision von einfachem, digitalem Auftragsmanagement wird Wirklichkeit – dank der Zusammenarbeit mit starken, zukunftsorientierten Partnern.



Bendicht Eggmann, Product Owner: Verbindet kreative Ideen mit technischer Präzision – gestaltet digitale Lösungen, die Immobilienprozesse neu denken und nachhaltig vereinfachen.



Als führende digitale Dienstleister- und Auftragsmanagementplattform baut Yarowa Lösungen für die Wohnwirtschaft, Versicherungen und Flottenmanager. 8 Jahre nach Gründung (2017) beschäftigt Yarowa rund 80 Mitarbeiter und ist mit ihren Lösungen in 4 Ländern präsent. Die Plattform wurde mehrfach mit Innovationspreisen ausgezeichnet.

Herr Furrer, Sie sind sowohl Head of Digital Transformation Nuclear als auch Head des BIM Competence Centers bei Axpo. Beginnen wir mit der BIM-Thematik: Warum hat man ein solches Kompetenzzentrum bei Axpo aufgebaut?

Bei BIM (Building Information Modeling) handelt es sich um eine computer-gestützte, kollaborative Arbeitsmethode für die Planung, die Realisierung und den Betrieb von Bauwerken. Das digitale 3D-Modell mit relevanten Informationen (wie z.B. zu Bauteilen, elektrischen Installationen oder Materialien) spielt dabei eine Schlüsselrolle. Die BIM-Methode birgt grosses Potenzial, um die Prozesse eines Bauwerks über den ganzen Lebenszyklus effizienter zu gestalten. Das BIM Competence Center stellt für Axpo Group gewissermassen eine strategische Wissensdrehscheibe dar. Der Konzern hat erkannt, dass Daten zu den wichtigsten Kenngrössen überhaupt gehören. Das Gewinnen, Auswerten und Nutzen von Daten steht somit ganz oben auf der Prioritätenliste bei Axpo. Ein weiterer Treiber ist das Bedürfnis unserer Partner und Kunden nach datenbasierten Dienstleistungen.

Was also «tut» das BIM Competence Center genau?

Wir betrachten BIM als ein divisionsübergreifendes Thema, das die Divisionen Hydro & Biomasse, Nuclear und Grid gleichermassen umspannt. In all diesen Feldern kann BIM einen Mehrwert bieten. Deshalb müssen wir das Wissen zentral bündeln und so aufbereiten, dass es die verschiedenen Divisionen optimal nutzen können.

Wir verfolgen in diesem Zusammenhang fünf Kernthemen: Wir ermöglichen den Wissenstransfer, stimmen die BIM-relevanten Tools und Standards aufeinander ab, fördern die Kooperationen zwischen Partnern, wirken an der Schaffung von Datenstandards mit und sorgen für den Kompetenzerhalt.

Worin bestand Ihre erste «Amtshandlung» als Leiter des Kompetenzzentrums?

Essenziell war die Erarbeitung eines E-Learnings, das den Mitarbeitenden und Führungsverantwortlichen die Wirkweise der BIM-Methodik anhand konkreter Beispiele aus ihrer eigenen Arbeitsrealität aufzeigt.

Warum war diese Veranstaltung so wichtig?

Weil es etwas anderes ist, mit BIM ein Unterwerk für das Stromnetz zu planen als etwa ein Einfamilienhaus, welches oft für BIM-Veranschaulichungen herhalten muss. Mit solch praxisnahen Beispielen wird das Potenzial von BIM im Arbeitskontext von Axpo besser greifbar. Zu Beginn haben wir das Thema eher dezentral bearbeitet, doch nach und nach wurde klar, dass wir die Kompetenzen im BIM Competence Center auf Konzernebene bündeln müssen.

Wie sieht eine BIM-gestützte Bauplanung bei Axpo aus?

Das Kompetenzzentrum bleibt auf der strategischen Flughöhe und agiert als einheitliche Expertisen-Drehscheibe; die Umsetzung erfolgt in den Divisionen. Dass der operative Teil der BIM-Methode in den Divisionen verbleibt,



Während die Robotertotalstation für exakte Vermessung sorgt, ermöglicht das Tablet den sofortigen Zugriff auf alle Projektdaten, insbesondere das Informationsmodell. Foto: ZVG

Wie Axpo mit BIM den Infrastrukturbau transformiert

Der Energiekonzern Axpo setzt Building Information Modelling (BIM) ein, um Bauvorhaben zu optimieren. Doch selbst bei einem Konzern dieser Grösse kann Digitalisierung nur dann gelingen, wenn auch der «Faktor Mensch» berücksichtigt wird. Genau das ist die Aufgabe von Marc Furrer.

Gehört demnach auch das Fördern von Change Management zu Ihrer Aufgabe als Head of Digital Transformation Nuclear?

Das Change Management ist der zentrale Teil meiner Aufgabe! Es ist ein niemals endender, fortlaufender Prozess. Dies anzuerkennen ist oft schwierig, da wir zum einen Projekte gerne abschliessen wollen und dies zum anderen auch bedeutet, dass konstant personelle und finanzielle Ressourcen benötigt werden. Was wir lernen mussten und was ich allen Firmen empfehle, welche die BIM-Methodik und andere Digitalisierungsvorhaben umsetzen möchten: Beginnen Sie mit Projekten, bei denen der Zeitdruck gering ist, sodass «das Lernen» im Vordergrund stehen darf; so kann man Prozesssicherheit gewinnen. Hierfür wird jedoch die Unterstützung «von oben», vom Management, benötigt.

«Wer Digitalisierung ernst meint, muss lernen – denn wer lernt, hält den Schlüssel zum Wandel in der Hand.»

In welchen Bereichen und Projekten setzt Axpo BIM bereits ein, und wo sehen Sie das grösste Potenzial für die Zukunft?

Ein Paradebeispiel war der Bau der Grosskomponentenhalle, ein nuklear klassiertes Bauwerk, welches mit BIM rein modellbasiert umgesetzt wurde (Anm. der Redaktion: Zu diesem Projekt gibt es aufschlussreiche Videos, diese sind in der Infobox verlinkt). Auf die gleiche Weise entsteht derzeit ein neues Feuerwehrgebäude; im Bereich der Stromnetze arbeiten wir an verschiedenen Unterwerken, deren Nachrüstungen sowie diversen Freileitungsjahren.

Welche Trends und Entwicklungen im Bereich Digitalisierung und BIM werden die Energiebranche in den nächsten Jahren prägen?

Die Anforderungen von Behörden, Politik und Umwelt steigen stetig. Um diesem Bedürfnis von zusätzlichen Informationen gerecht zu werden, können datengestützte Systeme und Methoden wie BIM oder der digitale Zwilling sehr hilfreich sein.

Wenn Sie einen Ratschlag an andere Unternehmen geben müssten, die vor ähnlichen Transformationsprozessen stehen, was wäre das Wichtigste, das Sie ihnen mit auf den Weg geben würden?

Ich sage immer dasselbe: Die Schulung der Mitarbeitenden ist zentral. Eine Software kaufen und installieren geht schnell, das Schulen hingegen benötigt meist Monate oder gar Jahre. BIM ist eine Methode: Das erfordert ein Umdenken aller Beteiligten und braucht Zeit. Als Zusatzinput im Baukontext: Die Bauherrschaften müssen die Digitalisierung vorantreiben, indem sie diese einfordern. Der Impuls für eine nachhaltige Transformation muss von ganz oben im Projekt kommen.



Axpo hat die Ambition, mit innovativen Energielösungen eine nachhaltige Zukunft zu ermöglichen. Axpo ist die grösste Schweizer Stromproduzentin und internationale Vorreiterin im Energiehandel und in der Vermarktung von Solar- und Windkraft. Mehr als 7000 Mitarbeitende verbinden Erfahrung und Know-how mit der Leidenschaft für Innovation und der gemeinsamen Suche nach immer besseren Lösungen. Axpo setzt auf innovative Technologien, um die sich stets wandelnden Bedürfnisse ihrer Kunden in über 30 Ländern in Europa, Nordamerika und Asien zu erfüllen.

war uns seit Beginn wichtig. Da im BIM Competence Center Menschen arbeiten, die selbst in den Projekten aktiv sind, bleibt das Wissen nicht in der Theorie stecken. Generell kommt die BIM-Methode bei Axpo von der Planung bis zur Fertigstellung zum Zug, sie ist also ein Tool zum Planen UND Bauen. Dreh- und Angelpunkt ist das Informationsmodell: Wurde ein Gebäude, eine Anlage etc. fertiggestellt, wird dieses in einen «digitalen Zwilling überführt», der dann dem optimierten Betrieb des gebauten Objekts dient.

BIM ist ein Element der Digitalisierung. Welchen Stellenwert hat die digitale Transformation für Axpo im aktuellen Marktumfeld?

Da sich beim BIM-System alles um Informationen dreht, können wir es nutzen, um faktenbasierte Weichenstellungen zu fördern. In den letzten Jahren hat

die digitale Technologie eine rasante Entwicklung genommen. Künstliche Intelligenz (KI) ist stark vertreten; sie kann in kurzer Zeit grosse Datenmengen auswerten, wofür früher grosse Erfahrung und Best Practices nötig waren. BIM und KI sind zwar noch nicht untrennbar miteinander verbunden, aber die Entwicklung geht dorthin. Das bedeutet für uns, dass wir uns als Kompetenzzentrum darauf einstellen müssen.

Was sind die grössten Herausforderungen und gleichzeitig die grössten Chancen, die Sie in der digitalen Transformation für ein Energieunternehmen wie Axpo sehen?

Als Chance kann man sicher nennen, dass sich fehlerhafte Daten aussortieren lassen und damit Missverständnissen und potenziellen Fehlentscheidungen vorgebeugt werden kann. Hinzu kommt die bessere Datenanalyse bei einer grossen

Menge an Informationen. Doch neue Technologien können ihre Wirkung nur dann entfalten, wenn sie von den Nutzerinnen und Nutzern akzeptiert werden.

Wie gross ist denn die Akzeptanz für BIM bei Bauprojekten?

Die Menschen auf den Baustellen erlebe ich als sehr offen für neue Technologien, sofern diese geschult werden und für Fragen eine Ansprechperson zur Verfügung steht.

Die Herausforderung besteht eher darin, die Führungskräfte, sprich Projekt- und Teamleiter, zu überzeugen. Diese sind bereits stark ausgelastet und müssten sich nun noch mehr Know-how aneignen und sollten dazu gute Kenntnisse in den Prozessen der BIM-Methodik haben. Der hohe Zeitdruck führt oft dazu, dass die Projekt- und Teamleiter eher in Verzug sind bezüglich Weiterbildung, was die Einführung verzögert.



Marc Furrer überführt als Head of Digital Transformation Nuclear sowie Head BIM Competence Center gemeinsam mit seinem Team den Energiekonzern Axpo ins digitale Zeitalter.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.axpo.com

«Mehr Transparenz durch digitale Planung»

Wer Pläne macht, steigert die Nachhaltigkeit. Rayco Gutierrez, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Business Unit PROVIS bei der Axept Business Software AG, über die Kunst, den Lebenszyklus einer Immobilie zu verstehen und effektiv zu steuern.

Herr Gutierrez, Sie sagen: Nachhaltigkeit ist längst kein Nischenthema mehr. Was bedeutet das für das Management von Immobilien?

Nachhaltigkeit ist heute ein zentraler Erfolgsfaktor im Immobilienmanagement. Es geht nicht mehr nur um ökologische Aspekte, sondern auch um wirtschaftliche und soziale Verantwortung. Für das Management bedeutet das: Der gesamte Lebenszyklus einer Immobilie – von der Planung über den Bau bis hin zum Betrieb – muss ganzheitlich betrachtet und digital unterstützt werden. Mit PROVIS & AXsuite ermöglichen wir genau das: eine nachhaltige, datenbasierte Steuerung aller relevanten Prozesse.

Sie bieten mit PROVIS Lösungen für Neubau-, Entwicklungs- oder Unterhaltsprojekte an. Überall ist mehr Nachhaltigkeit möglich?

Absolut. Nachhaltigkeit beginnt nicht erst im Betrieb, sondern bereits in der Planungsphase. PROVIS unterstützt Bauherren und Immobilienverantwortliche dabei, ökologische und ökonomische Ziele frühzeitig zu integrieren – sei es durch präzise Baukostenplanung, strukturierte Bauwerksdokumentation oder eine vorausschauende Mehrjahresplanung. So wird Nachhaltigkeit zur durchgängigen Strategie.

Wurde der Lebenszyklus von Immobilien in den letzten Jahrzehnten zu wenig berücksichtigt?

Ja, vielfach lag der Fokus auf der Errichtung von Gebäuden – weniger auf deren langfristiger Nutzung und Werterhalt. Heute wissen wir: Der Betrieb verursacht den grössten Teil der Lebenszykluskosten. Deshalb setzen wir in der Weiterentwicklung von PROVIS auf eine durchgängige Betrachtung. Früher lautete eine Frage beispielsweise: Was kostet das Dach? Man schaute sich dann die verschiedenen Preise und Angebote an – und entschied sich womöglich für den günstigsten Preis. Heute fragen wir zusätzlich: Was kostet das Dach im Betrieb? Um Preise wirklich vergleichen zu können, müssen Sie die Betriebskosten dazu-

Unsere Innovationen auf einen Blick oder Bleiben Sie auf dem Laufenden.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.axept.ch



rechnen. Genauso können Sie den Betrieb in vielen anderen Bereichen und Anschaffungen betrachten und durchkalkulieren. Wir wollen als Digitalisierungspartner sämtlicher Plan-, Bau- und Bewirtschaftungsprozesse bewusst anders denken und fragen: Was ist vor und nach dem Projekt? Was passiert vor der Planung und nach der Fertigstellung?

Wo liegen die Herausforderungen beim Übergang vom Bau zum Betrieb?

Die grösste Herausforderung ist der Informationsverlust. Oft gehen wichtige Daten beim Projektabschluss verloren oder werden nicht strukturiert übergeben. Dabei ist ein Bauprojekt erst dann erfolgreich, wenn es zu einem durchgängigen Zusammenspiel aller Daten kommt. Die Datenhaltung ist und bleibt die grösste Herausforderung. Auch eine Nutzung von Künstlicher Intelligenz, die auch im Baubereich vieles verändern und erleichtern wird, braucht eine Konsolidierung unstrukturierter Daten. Erst dann ist KI nutzbar und sinnvoll.

Sie werben allgemein für bessere Pläne. Lassen sich so auch Sanierungsvorhaben besser durchführen?

Definitiv. Eine fundierte Mehrjahresplanung ist der Schlüssel für erfolgreiche Sanierungen. Sie ermöglicht es, Massnahmen frühzeitig zu priorisieren, Budgets gezielt einzusetzen und Überraschungen zu vermeiden. Zudem kann man Kosten optimieren, weil man potenzielle Massnahmen bündelt. Mit PROVIS schaffen wir Transparenz und Planbarkeit. Das ist besonders wertvoll für Eigentümer, die bei einer Sanierung zögern, weil sie nicht wissen, wo sie anfangen sollen.

Die Baukosten steigen. Gleichzeitig werden die Tools, mit denen man Neu- oder Umbauten planen kann, immer besser. Wovor haben Bauherren denn Angst?

Vor Unsicherheit. Steigende Kosten, komplexe Regulierungen und unklare Datenlagen machen Entscheidungen schwierig. Unsere Lösung: Transparenz durch digitale Planung, präzise

Kostenkontrolle und verlässliche Daten. Die grösste Herausforderung ist die Veränderung der bisherigen Prozesse. Um besser und effizienter zu bauen und zu bewirtschaften, brauchen Sie strukturierte Prozesse und klare Guidelines. Natürlich geht es auch um die Frage: Wer braucht welche Daten? Ein Facility Manager muss wissen, wo genau welche Wasserleitung verläuft oder wo die Feuerlöscher angebracht sind. Ein Portfolio Manager muss das nicht unbedingt wissen. Er braucht vor allem eine Übersicht über die Betriebs- und Kostendaten. Gerade angesichts der vielen unterschiedlichen Themen lohnt sich eine kluge Prozess- und Datenaufbereitung, die sich an den jeweiligen Nutzer anpassen lässt und eben nicht nur Ist-Daten von heute liefert, sondern schon weitersieht und eventuelle Anpassungen oder Einsatzmöglichkeiten voraussieht.

Wie verwaltet PROVIS projektspezifische Daten, etwa Garantiebestimmungen, und die jeweiligen Zugriffsrechte?

Sämtliche projektspezifischen Daten – darunter auch Garantiebestimmungen – werden zentral in der PROVIS-Datenbank gespeichert. Darüber hinaus bietet PROVIS die Möglichkeit, relevante Daten bei Bedarf auch an Drittsysteme zu übergeben – etwa über Schnittstellen oder definierte Exporte. So wird eine nahtlose Integration in bestehende Systemlandschaften ermöglicht und die Datenverfügbarkeit über Systemgrenzen hinweg sichergestellt. Die Zugriffsrechte sowie Benutzerberechtigungen können auf Benutzerebene individuell und kundenspezifisch angepasst werden. Dadurch wird sichergestellt, dass nur autorisierte Personen Zugriff auf bestimmte Informationen erhalten und diese gegebenenfalls bearbeiten können.

Man hat den Eindruck, dass sich speziell im Immobilienbereich Neuerungen nur langsam durchsetzen. Ist das angesichts der rasanten technischen Entwicklung ein Fehler oder Problem?

Die Immobilienbranche ist traditionell – aber der Wandel ist im Gange. Wer heute nicht di-

gitalisiert, riskiert morgen den Anschluss. Mit PROVIS bieten wir eine Lösung, die Innovation und Praxisnähe verbindet. Unser Ziel: Digitalisierung, die nicht überfordert, sondern befähigt. Damit sind ausdrücklich alle Mitarbeitenden eines Unternehmens gemeint. Wenn sich ein Unternehmen oder eine öffentliche Stelle für unsere Software entscheidet, gibt es mitunter Vorbehalte bei den Mitarbeitenden. Die bisherigen Prozesse waren vielleicht nicht abgestimmt oder gaben dem Mitarbeitenden eine gewisse Flexibilität im Projektmanagement. Es braucht jedoch eine langfristige, nachhaltige Erneuerungsstrategie, die wirklich versucht, die wesentlichen Daten prozessdurchgängig zu machen. In dieser Prozessdurchgängigkeit liegt der Mehrwert. Dabei sollten die Systeme auch offen sein gegenüber Dritten. Es ist absolut zielführend, wenn unterschiedliche Systeme übergreifend miteinander kommunizieren. Ein Beispiel: Wir haben den digitalen Signaturdienst DeepSign in unser System integriert. Sämtliche Dokumente, die unterschrieben werden sollen, schicken wir von PROVIS auf die Plattform DeepSign, wo sie unterzeichnet werden. Die Dokumente kommen dann mit Unterschrift automatisch und sicher an den richtigen Ort zurück. Solche integrierten Apps sind wichtig, um tatsächlich Prozesse zu beschleunigen und zu verbessern. Gleichzeitig sehen Sie als Nutzer sofort, was bereits unterschrieben wurde und was nicht. Diese Transparenz spart Zeit und Geld.

Wo liegen die Herausforderungen der nächsten Jahre, wenn es um ein nachhaltiges Bewirtschaften von Immobilien geht?

Die grössten Herausforderungen sind: steigende regulatorische Anforderungen, Fachkräftemangel und der Druck, Betriebskosten zu senken. Gleichzeitig wächst der Anspruch an Transparenz und Nachhaltigkeit. Unsere Antwort: ein ganzheitlicher Ansatz mit PROVIS & AXsuite und möglichen weiteren Partnern – für eine zukunftsfähige Immobilienbewirtschaftung. In der heutigen Zeit sind kollaborative und offene Systeme gefragt – nicht proprietäre.



Rayco Gutierrez ist seit Juli 2023 Mitglied der Geschäftsleitung bei Axept Business Software AG und seit Oktober 2024 Mitglied des Verwaltungsrates bei PROVIS AG.



Zukunft beginnt gemeinsam. Illustration erstellt mit Unterstützung von KI (ChatGPT) & Rayco Gutierrez

AXEPT

Die **Axept Business Software AG** wurde 2006 gegründet und realisiert als innovatives Schweizer Software-Unternehmen betriebswirtschaftliche Lösungen mit Abacus Business Software, Business Intelligence-Software von Qlik und Microsoft sowie PROVIS für namhafte Schweizer Unternehmen. Das Tochterunternehmen PROVIS AG entwickelt die leistungsfähige modulare **Bauprojektmanagement-Lösung PROVIS**. Sie ist bei namhaften **Generalunternehmern, Architekten, institutionellen privaten und öffentlichen Bauherrschaften sowie Projektmanagern und Baukostenplanern** in der Schweiz erfolgreich im Einsatz.



Sideline in Onyx Blanco. Foto: Luis Villoslada



Onyx Verde Bowl 40". Foto: Diego Ramos



Keeper Designs Beistelltische, Quarzit Sadelite, Onyx Miel, Onyx Multicolor. Foto: Luis Villoslada

«Statement Pieces für moderne Räume»

Lamaro schafft handgefertigte Möbelstücke aus massivem Marmor, die Funktionalität und Ästhetik zusammenführen. Gründerin und Designerin Carla Pinto über die einmalige Kombination von mexikanischer Handwerkskunst, skandinavischem Minimalismus und Schweizer Design.

Frau Pinto, wie kamen Sie zu Ihrer individuellen Möbel-Linie Lamaro?

Meine Leidenschaft für Naturstein reicht bis in meine Kindheit zurück – geprägt von einer tiefen Faszination für die Steine Mexikos: ihre Farben, Strukturen und diese kraftvolle Ausstrahlung. Ich habe mehrere Jahre in Mexiko gelebt und dort die Materialität ganz unmittelbar erlebt – in Böden, Fassaden, Möbeln und vielem mehr. Diese Verbindung hat mich nie losgelassen. Zurück in der Schweiz wuchs in mir der Wunsch, diese Schönheit auch hier erlebbar zu machen: in Form von Designs, die den Charakter des Steins bewahren und gleichzeitig zeitgemäss interpretieren. Mit Lamaro entwerfe ich Statement Pieces für moderne Räume – Möbel und Objekte, die spürbar wirken und einem Raum Persönlichkeit und Tiefe verleihen.

Sie verbinden in Ihren individuell angefertigten Möbeln mehrere Länder und Lebenseinstellungen: die Mexikos, Skandinaviens und der Schweiz. Welche Bedeutung hat das für Sie und die einzelnen Möbelstücke? Ich bin mit drei Kulturen aufgewachsen: Mein Vater ist halb Schwede, halb Schweizer, meine Mutter Mexikanerin. Diese Mischung hat meinen Blick auf Räume und Materialien stark geprägt. In Mexiko habe ich die Sinnlichkeit und Wärme von Naturmaterialien kennengelernt, in Schweden die Liebe zur klaren Form und im Schweizer Alltag die Stärke von Struktur, Organisation und Funktionalität. Bei Lamaro verbinde ich diese drei Einflüsse: die emotionale Kraft mexikanischer Steine, die stille Ele-

Tauche ein in die Welt von Lamaro

Weitere Informationen finden Sie unter www.lamaro-designs.com



ganz skandinavischer Gestaltung und die klare, direkte Formensprache, wie ich sie aus der Schweiz kenne. Es bringt auf schöne Weise zusammen, was mich kulturell und gestalterisch beeinflusst hat.

Ihre Tische, Würfel und Schalen aus Marmor und Onyx sollen auch Lebensbegleiter sein?

Ja, absolut. Ich wünsche mir, dass meine Objekte lange Teil des Alltags bleiben – nicht im Sinne von Funktion allein, sondern als vertraute Elemente eines Raums. In einer Zeit, in der vieles schnell produziert und genauso schnell ersetzt wird, setze ich auf Materialien, die Geschichten tragen und über Jahre hinweg bestehen. Die Designs können von Generation zu Generation begeistern – auch deshalb habe ich meine erste Kollektion «Companions» genannt.

Sie fertigen die kleinen, limitierten Serien direkt in Mexiko. Was hat es dort mit der traditionellen Steinverarbeitung auf sich?

In Mexiko hat die Arbeit mit Naturstein eine lange, über Generationen weitergegebene Tradition. Ich arbeite mit Werkstätten zusammen, in denen Möbel, Skulpturen und Objekte noch vollständig von Hand gefertigt werden. Diese Handarbeit verleiht jedem Stück zusätzlichen Charakter – und zusammen mit der natürlichen Vielfalt der Steine entsteht so ein Unikat, das sich nicht wiederholen lässt. Für mich ist diese Verbindung zwischen traditionellem Handwerk und zeitgemässer Gestaltung ein zentraler Teil von Lamaro – sie macht jedes Objekt besonders.

Spüren Sie, dass sich viele Menschen inmitten der ganzen Plastikkultur wieder nach ursprünglicheren Materialien und Formen sehnen?

Ja, sehr. Ich glaube, viele sehnen sich heute nach etwas Echtem – nach Materialien, die ein Stück Natur in Ihrem Zuhause oder in ihrer Umgebung widerspiegeln und lebendig wirken. Marmor und Onyx faszinieren mich auch deshalb: Es sind Millionen Jahre alte Gesteine, die sich über Zeit, Druck und Mineralien in der Natur gebildet haben. Diese Geschichte trägt jedes Stück in sich. Und genau das spüren Menschen, wenn sie mit dem Material in Kontakt kommen. Kein Objekt gleicht dem anderen – das schafft eine Tiefe, die man mit industriell gefertigten Oberflächen nicht erreichen kann.

Sie statten auch Geschäfte, Restaurants und Hotels mit Ihren Möbeln aus. Was ist dort die besondere Herausforderung?

Im Objektbereich geht es oft darum, Atmosphäre zu schaffen – Räume zu gestalten, die wirken und gleichzeitig funktional sind. Meine Objekte müssen dort nicht nur schön sein, sondern auch praktisch: pflegeleicht, langlebig und robust, ohne ihren ästhetischen Anspruch zu verlieren. Ich liebe es, mit Hotels oder Restaurants zu arbeiten, die nach etwas Besonderem suchen – nach Stücken, die nicht austauschbar sind, sondern dem Raum Charakter verleihen. Die Herausforderung besteht darin, genau diese Balance zu finden.

Auch grosse Hotelketten leisten sich mittlerweile eigene Submarken oder Boutique-Hotels, um Gäste mit individuellem Design zu überraschen. Für solche Hotels ist Ihre Marke perfekt, oder?

Lamaro steht für Charakter, Materialqualität und ein Design, das Atmosphäre schafft. Gerade Hotels, die ihren Gästen etwas Besonderes bieten möchten, ob als Boutique-Konzept oder innerhalb einer grösseren Gruppe, sind oft auf der Suche nach Möbeln mit Ausdruck und Seele. Grosse Hotelketten schliessen Individualität dabei keineswegs aus – im Gegenteil: Viele investieren gezielt in besondere Interieurs, um ihren Gästen ein Erlebnis zu bieten. Unsere Objekte bringen genau das mit: Sie erzählen durch ihre Maserung, Farbigkeit und Haptik eine Geschichte. Für grössere B2B-Projekte gestalten wir auf das jeweilige Hotel- oder Gastronomiekonzept abgestimmte Designs. So entstehen Möbel und Objekte, die sich nahtlos ins Interior einfügen und dennoch Charakter und Präsenz zeigen.

Ein Tisch ist ein Tisch. Aber das Material macht den Unterschied – und sorgt dafür, dass ein Tisch von Generation zu Generation weitergegeben werden kann. Im Grunde ist jedes Ihrer Möbelstücke auch ein Stück gelebte Nachhaltigkeit?

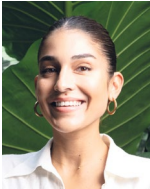
Ja, für mich bedeutet Nachhaltigkeit nicht nur Ökologie, sondern auch Gestaltung mit Sinn und Dauer. Wenn ich etwas wirklich liebe, werfe ich es nicht weg. Ich bewahre es, repariere es oder gebe es weiter. So denke ich auch bei Lamaro. Stein ist nicht nur langlebig – er bleibt auch ästhetisch aktuell. Marmor und Onyx werden seit Jahrhunderten verwendet, sie unterliegen nicht dem schnellen Wandel. Mit meinen modernen Entwürfen möchte ich zeigen, dass beides zusammengeht: Tradition und Zeitgeist, Materialstärke und Designklarheit.

Welche Möbelstücke werden von Ihren Kundinnen und Kunden derzeit besonders nachgefragt?

Derzeit sind vor allem unsere Lampen aus weissem Onyx Torre sehr gefragt. Sie wirken durch ihre Transparenz und warme Lichtwirkung besonders edel. Auch Beistelltische aus Onyx Miel und Onyx Multicolor – beides seltene Halbedelsteine – stossen auf grosses Interesse. Ihre Farbigkeit und Struktur sind einzigartig und schwer erhältlich, was zeigt, dass viele Kund:innen sich bewusst für etwas Besonderes im Raum entscheiden. Ergänzend dazu sind auch unsere grösseren Wohnaccessoires wie Schalen und Buchhalter aus grünem Onyx sehr beliebt.

Sie haben mittlerweile einen eigenen Showroom in Herrliberg. Was kann man dort sehen und erleben?

Im Lamaro Showroom in 8704 Herrliberg, Seestrasse 175, kann man die Stücke in Ruhe erleben – mit Raum, Licht und Material in direkter Verbindung. Online kann man vieles sehen, aber das Material-Erlebnis vor Ort ist anders: Man erkennt die Tiefe des Steins, fühlt die Oberfläche, spürt das Gewicht – und versteht die Wirkung eines Objekts im Raum. Ich arbeite mit Terminvereinbarung, damit wirklich Zeit für Austausch bleibt. Viele Kund:innen bringen erste Ideen mit – manchmal entsteht daraus ein individuelles Projekt, manchmal finden sie spontan das perfekte Stück.



Carla Pinto gründete 2023, nach Jahren im Marketing, Lamaro – ein Designlabel, das ihre mexikanischen Wurzeln mit hochwertigem Handwerk aus Naturstein verbindet.

lamaro

Lamaro ist ein **Designlabel für Möbel und Wohnobjekte aus massivem Marmor und Onyx – entworfen in der Schweiz, handgefertigt in Mexiko.** Das Unternehmen verbindet **zeitgemäßes Design** mit traditionellem Steinhandwerk und setzt auf **Qualität statt Masse**: Jeder Stein wird einzeln ausgewählt, jedes Stück entsteht in einer kleinen Serie. Die verwendeten Materialien – Onyx, Marmor und Travertin – stammen aus **mexikanischen Steinbrüchen** und werden vor Ort in erfahrenen Werkstätten verarbeitet. **Jedes Objekt ist ein Unikat – charaktervoll, langlebig und voller Präsenz.**