

CHALLENGES

Innovation

Priorität der Innovation

Reportage

Mit ganzem Herzen am Werk

People & Knowledge

Der Einkauf: Spezialisten
im Dienste unserer Kunden

Around the World

Neues Leben für alte Bauten



Dossier
Basel,
trinationale
Metropole

LOSINGER

MARAZZI

Inhalt

Aktuelles 05

Interview: Gespräch zwischen Guy Morin und Alec von Graffenried 08

Dossier: Basel, trinationale Metropole 10

Innovation: Priorität der Innovation 26

Reportage: Mit ganzem Herzen am Werk 32

Reportage: Lancy Square, ein Fall aus dem Lehrbuch 48

People & Knowledge: Der Einkauf, Spezialisten im Dienste unserer Kunden 54

Around the World: Neues Leben für alte Bauten 58



CHALLENGES ist das Magazin von Losinger Construction und Marazzi Generalunternehmung Auflage: 6'000 Exemplare - November 2009 - Alle Rechte vorbehalten.
Herausgeber: Jacky Gilmann - Pascal Minault. **Chefredaktor:** Alejandro Segovia. **Redaktoren:** Geraldine Faucher - Jacques Andauer - Melanie Hedger.
Fotos: Alain Herzog - Stephan Boegi - Peter Zehedauer/Baum communication GmbH - Johann Sauty - Dominique Benier - Vanessa Cardoso/24heures - Augusto da Silva/Graphix-images - Keystone/Steffen Schmidt - Keystone/Erich Mueller - Bildarchiv Bouygues Construction. **Übersetzung:** Melanie Hedger - Anna Friedrich. **Layout:** AGTE 7 AG, Givisiez (FR). **Druck:** RITZ AG, Print und Meda, Bern.

Aus Gründen der Lesbarkeit verzichten wir auf die systematische Verwendung der weiblichen und männlichen Form, meinen jedoch stets beide Geschlechter.



Liebe Leserin, lieber Leser;

auch wenn sich auf internationaler Ebene eine Erholung abzeichnet, sind die Wirtschaftsakteure zum einen skeptisch, ob die notwendigen Lehren aus dieser Krise ohne Gleichen gezogen wurden und fragen sich zum anderen, wie die Szenarien für einen möglichen Aufschwung aussehen könnten.

Die Wirtschaft muss sich heute zahlreichen Herausforderungen stellen, die das Wachstum beeinflussen werden: Abbau der öffentlichen Verschuldung, Senkung der hohen Arbeitslosenquote, Berücksichtigung der demographischen Alterung und Notwendigkeit konkreter Lösungen für die Energieproblematik.

Vor diesem Hintergrund durchlebt die Schweizer Immobilienbranche aufgrund eines wiederkehrenden Bewusstseins für sichere Werte und aufgrund der niedrigen Zinssätze nur einen relativen Rückgang. Dieser Effekt wird zusätzlich durch die moderate Preisentwicklung in den letzten 15 Jahren unterstützt.

Zudem erweisen sich unsere Unternehmen – Losinger wie auch Marazzi – aufgrund ihrer geographischen Positionierung, aber auch aufgrund der richtigen Auswahl der von uns entwickelten Immobilienprodukte als sehr widerstandsfähig: Wohnungsbau ist nach wie vor sehr gefragt, erstklassige Standorte für Unternehmen sind weiterhin attraktiv und im Industriesektor bieten sich immer wieder günstige Gelegenheiten.

Abgesehen von den Synergien, die sich zwischen unseren beiden Unternehmen entwickelt haben, wird das Jahr 2009 von der Übergabe einiger bedeutender Projekte wie dem Rolex Learning Center in Lausanne, der neuen Uhrenmanufaktur von Patek Philippe in Genf und dem Grossprojekt aquabasilea in Basel gekennzeichnet sein. Gleichzeitig wurden Verträge für zahlreiche neue Bauvorhaben unterzeichnet, von denen ich das Projekt „51“ auf dem Areal CityWest in Zürich und das Projekt „Maison de l'écriture“ in der Nähe von Lausanne erwähnen möchte.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich ebenfalls meiner Genugtuung über die Weiterentwicklung unserer Unternehmen im Bereich der nachhaltigen Entwicklung Ausdruck verleihen, und zwar sowohl hinsichtlich unserer gesellschaftlichen Verantwortung als auch hinsichtlich des nachhaltigen Bauens. Es ist unser erklärtes Ziel, in diesem Bereich zum Referenzunternehmen zu werden.

Unser konsolidierter Umsatz wird sich dieses Jahr auf über 800 Mio. Franken belaufen und somit auf gleicher Höhe wie im Jahr 2008 liegen; dank guter Ergebnisse im Bereich der Akquisition erwarten wir für das Jahr 2010 ebenfalls einen stabilen Umsatz. Nach der rasanten Entwicklung der letzten Jahre wird uns diese Konsolidierungsphase ermöglichen, unsere internen Abläufe noch weiter zu optimieren und vor allem unsere Dienstleistungen zur Zufriedenheit unserer Kunden zu perfektionieren. ■

Bis bald
Jacky Gillmann, Verwaltungsratspräsident
j.gillmann@losinger.ch



EINBLICK

Ein Gespräch mit Pascal Minault, seit dem 1. Januar 2009 Generaldirektor von Losinger.

Pascal Minault, was für ein Unternehmen haben Sie angetroffen?

Losinger hat in den vergangenen Jahren seine Tätigkeiten stark auf die Geschäftsfelder Generalunternehmen und Totalunternehmen ausgerichtet. Diese Entwicklung brachte ein starkes Wachstum – vor allem in der Deutschschweiz – mit sich, das durch die Übernahme von Marazzi im Jahr 2006 noch zusätzlich verstärkt wurde.

Diese sehr rasche Entwicklung hat heute für das Unternehmen die Notwendigkeit deutlich gemacht, sich zu stabilisieren, zu reorganisieren und zu verstärken, um sich auf eine neue Wachstumsphase vorzubereiten.

Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir eine vereinfachte operative Organisation eingesetzt, die in drei grosse Regionen aufgliedert ist: Westschweiz, Mittelland, Nordostschweiz. Diese ermöglicht es uns, unseren Kunden und Partnern näher zu sein und sie bei der Realisierung ihrer Projekte besser zu begleiten.

Um die Synergien zwischen Losinger und seiner Tochtergesellschaft Marazzi noch weiter zu verstärken, haben wir darüber hinaus beschlossen, alle Ressourcen der beiden Unternehmen zusammenzuführen. So können wir nicht nur den Austausch und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen verstärken, sondern gleichzeitig auch das Risiko- und Kostenmanagement im Rahmen unserer Projekte optimieren.

Schliesslich bekräftigen wir unsere Akquisitionsstrategie, deren Schwerpunkt die Wertschöpfung ist; sowohl im Bereich der Immobilienentwicklung als auch bei der General- und Totalunternehmer-Tätigkeit ist es unser Ziel, unseren Kunden im Rahmen ihrer Projekte mit originellen, effizienten und optimierten Lösungen einen Mehrwert zu verschaffen.

In welche Richtung sollte sich Losinger entwickeln?

Mein Ziel ist es, Losinger zu einem noch innovativeren, leistungsfähigeren und von seinen Kunden, Partnern und Mitarbeitern geschätzteren Unternehmen zu machen.

Die Zufriedenheit unserer Kunden und Partner erfordert eine Beziehung, die auf Aufmerksamkeit, Transparenz und Einhaltung unserer Verpflichtungen basiert. Zusätzlich müssen wir in der Lage sein, angepasste, zuverlässige und konkurrenzfähige Lösungen anzubieten, die ihren Anforderungen entsprechen. Dafür müssen wir unser Know-how permanent aktualisieren, auf unsere Erfahrungen zurückgreifen und die passenden Kompetenzen in jeder Phase unserer Projekte einsetzen.

Das nachhaltige Bauen ist eine Hauptherausforderung für unsere Branche. Unser Ziel ist es, das führende Unternehmen in diesem Bereich zu werden. Deshalb wollen wir – in enger Zusammenarbeit mit dem Konzern Bouygues Construction – unsere Forschungstätigkeit in diesem Bereich verstärken, um unsere technischen Kompetenzen weiterzuentwickeln und bei unseren Kunden nachhaltige und wirtschaftliche Lösungen zu fördern.

Ein weiterer Schwerpunkt betrifft unsere Mitarbeiter, deren Selbstverwirklichung im Unternehmen wir unterstützen möchten. Wir wollen ein modernes Unternehmen sein, in welchem sich die Mitarbeiter wohl fühlen, sich weiterentwickeln und entfalten und dabei zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Dies erfordert insbesondere eine erfolgreiche Integration bei Antritt der Stelle, eine klare Festlegung der Aufgaben und Ziele, die Anerkennung der Leistung sowie Work-Life-Balance.

Kurz: ein zukunftsorientiertes Unternehmen! ■

AKTUELLES

UMWELTFREUNDLICHES FAHRZEUG + ÖFFENTLICHE VERKEHRSMITTEL = KOMBI-TRANSPORT-SYSTEM

Um ihrer Politik der nachhaltigen Mobilität Nachdruck zu verleihen und den Mitarbeitern einen Anreiz zu bieten, ihr Transportverhalten neu zu überdenken, führen Losinger und Marazzi ein Kombi-Transport-System ein.

355 Dienstfahrzeuge zählen Losinger und Marazzi zurzeit. Das neue, im August 2009 eingeführte System koppelt die Wahl eines kleineren und umweltfreundlicheren Fahrzeugs an ein SBB-Generalabonnement 1. oder 2. Klasse. Konkret kann daher jeder Mitarbeiter, der Anrecht auf ein Dienstfahrzeug hat, dank dieser neuen Massnahme Dienstwagen und öffentliche Verkehrsmittel kombiniert nutzen. Dieses Kombi-Transport-Angebot verfolgt drei Ziele:

- Verringerung der CO₂-Emissionen und somit auch der Umweltauswirkungen unserer Tätigkeiten
- Reduzierung der von den Mitarbeitern zurückgelegten Kilometer und folglich auch Verringerung des Unfallrisikos
- Mehr Flexibilität und Komfort bei unseren Dienstfahrten

Diese vor allem als Anreiz verstandene Massnahme soll dazu beitragen, den rückläufigen Trend bei den von unseren Mitarbeitern jährlich zurückgelegten Kilometern fortzusetzen. Während die durchschnittliche Kilometerzahl pro Fahrzeug von 41'000 im Jahre 2006 auf 36'000 im Jahre 2008 (-12 Prozent) zurückging, hat das neue Kombi-Transport-System eine Begrenzung der durchschnittlichen Kilometerzahl auf 20'000 pro Jahr und Mitarbeiter zum Ziel.

CITY WEST SETZT AUF NACHHALTIGES BAUEN

Marazzi realisiert zurzeit das Projekt „51“ als künftige Zugangspforte zum Quartier City West für den Investor Union Investment Real Estate. Dieses am Fusse des Mobimo Towers gelegene Gebäude zeichnet sich sowohl in Bezug auf seine Struktur als auch auf seine Umweltverträglichkeit durch eine hohe Nachhaltigkeit aus.

In einer Zeit, in der Interaktion und Anpassungsfähigkeit die Maximen von Organisationen sind, umfasst das Projekt „51“ (20'000 m² verteilt über sieben Geschosse) multifunktionale Raumzonen, die effiziente und auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Arbeitsorganisationen ermöglichen. Einzelbüros, „Gruppenblöcke“, halb-private Entspannungszonen mit Café-Ecke und Ruhezone usw. Diese innovativen Raumkonfigurationen fördern nicht nur die Motivation, Kreativität und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter, sondern auch ihr Wohlbefinden. Diese Raumaufteilung, die voll im Trend liegt, bietet darüber hinaus grosse Flexibilität und erlaubt eine langfristige Anpassung an sich verändernde Organisationen.

Ein weiteres Plus bilden die nachhaltigen Gebäudemerkmale, die dem Minergie-Standard sehr nahe kommen. Ein kluges Energiekonzept stellt Nachhaltigkeit über den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes sicher und sorgt nicht nur für eine bessere Umweltverträglichkeit, sondern auch für niedrigere Nebenkosten für die Nutzer. Dank dreifacher Verglasung, Heizung über eine Grundwasser-Wärmepumpe sowie Komfortlüftung mit Wärmerückgewinnung geniessen die Nutzer das ganze Jahr über angenehme Raumtemperaturen. Die im Juli dieses Jahres begonnenen Bauarbeiten sollen im Dezember 2010 abgeschlossen werden.





SENSIBILISIERUNG DER MITARBEITER FÜR NACHHALTIGES BAUEN

Als zentraler Schwerpunkt der Unternehmensentwicklung von Losinger und Marazzi stand nachhaltiges Bauen im Mittelpunkt der Informationsveranstaltungen, die vom 30. April bis zum 15. Mai 2009 speziell für unsere Mitarbeiter organisiert wurden. Das Ziel dieser Massnahme, an der mehr als 200 Personen teilnahmen, bestand darin, das Know-how unserer Mitarbeiter und ihre Kenntnisse in diesem Bereich zu erweitern. Folgende Themen standen auf der Tagesordnung:

- Der Bausektor im aktuellen ökologischen Kontext
- Energiegesetzgebung
- Fallstudien: „Green Offices“, erstes Minergie-P-Eco Verwaltungsgebäude in der Schweiz und das Projekt „Forum Chriesbach“ in Dübendorf
- Von Losinger und Marazzi entwickelte Aktionen und Instrumente

Diese Massnahme bot Gelegenheit für einen lebhaften Austausch und stellt das Bestreben der Unternehmen unter Beweis, alle Mitarbeiter für dieses Thema zu mobilisieren.

PATEK PHILIPPE ODER DIE KUNST DER VERWANDLUNG

Losinger hat Ende Oktober den Umbau eines Industriegebäudes für den renommierten Uhrenhersteller Patek Philippe fertiggestellt. Dieses grossangelegte Projekt am Standort Plan-les-Ouates (GE) bestand darin, ein Industriegebäude in eine Uhrenmanufaktur mit einer Gesamtfläche von 14'000 m² umzubauen: Modernisierung nach neusten erdbebentechnischen Anforderungen, Renovation von nicht weniger als elf verschiedenen Dachtypen, optische Harmonisierung von acht Gebäuden durch drei Fassaden, Einbau von 2'800 m² versetzbarer Trennwände zur Einteilung der Produktionszonen, komplette Erneuerung der raumlufttechnischen Anlagen und der Elektroinstallation durch leistungsstarke Anlagen usw. Eine rundum gelungene Renovation, die dem Namen der prestigeträchtigen Ateliers alle Ehre macht!

Der ehrgeizige Terminplan, der in Spitzenzeiten ein monatliches Umsatzvolumen von 7,5 Mio. Franken und die Mobilisierung von 200 Personen auf der Baustelle erforderte, war eines der Hauptmerkmale dieses Projekts. Darüber hinaus meisterten unsere Teams anspruchsvolle Leistungsverpflichtungen im Hinblick auf die Kontrolle von Raumtemperatur und Luftfeuchtigkeit, da in den Bereichen der Uhrenproduktion absolut gleichbleibende Raumluftverhältnisse zu gewährleisten sind.



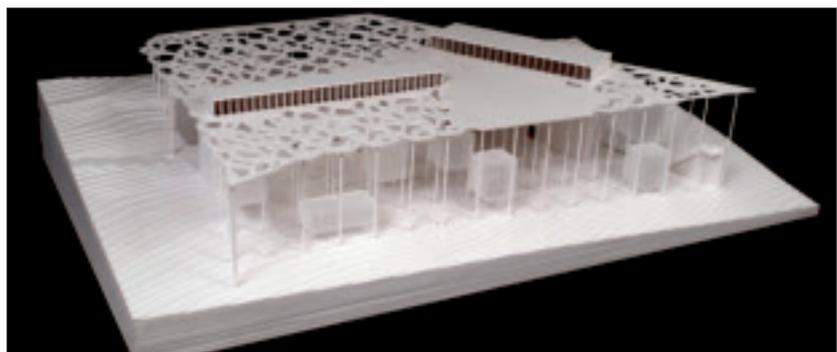
ZWEITE JAHRESVERSAMMLUNG DER BAUSTELLENMITARBEITER

Ein Jahr nach der ersten Jahresversammlung der Baustellenmitarbeiter hat Losinger seine 200 „Compagnons“ (Baustellenmitarbeiter) am 8. Mai 2009 erneut versammelt. Die diesjährige speziell für die Produktionsmitarbeiter bestimmte Veranstaltung befasste sich mit folgenden vier Hauptthemen: Sicherheit, Innovation, Austausch und Professionalismus. Dabei standen Erfahrungsberichte, Filme, Animationen, Beiträge der Generaldirektion und verschiedener Abteilungen usw. auf dem Programm. Die halbtägige Veranstaltung bot Gelegenheit, das Sicherheitsziel des Unternehmens „Null Unfälle“ in Erinnerung zu rufen, zentrale Botschaften zu übermitteln und die Erwartungen der Baustellenmitarbeiter in Erfahrung zu bringen. Die dritte Jahresversammlung der Baustellenmitarbeiter wird in zwei Jahren stattfinden.

„MAISON DE L'ÉCRITURE“

Die „Fondation Jan Michalski pour l'écriture et la Littérature“ (Stiftung für Schriftstellerei und Literatur) hat Losinger mit der Realisierung des Bauvorhabens „Maison de l'écriture“, ein grossangelegtes Kulturprojekt in Montricher (VD), beauftragt.

Dieses ausgefallene Projekt, das der Literatur gewidmet ist, wird sämtliche Aktivitäten der Fondation Jan Michalski, die sich die Förderung des schriftstellerischen Schaffens auf die Fahne geschrieben hat, an einem Ort vereinen. Als Schriftstellerresidenz wird die „Maison de l'écriture“ ihren schreibenden Gästen die Mittel zur Realisierung ihrer Werke zur Verfügung stellen. Das vom Architekturbüro Mangeat & Wahlen nach dem Konzept einer Kleinstadt entworfene Projekt umfasst ein Auditorium (Kapazität 100 Personen), eine Bibliothek (sechs Geschosse, zwei davon Untergeschosse mit einer Fläche von je 260 m²), einen Ausstellungsraum (230 m²) sowie fünf „schwebende Hütten“, in denen die Schriftsteller wohnen. Die gesamte bauliche Anlage wird von einem Schutzdach, einer skulptural geformten und lichtdurchlässigen Pergola (4'300 m²), überdeckt. Am Standort eines ehemaligen Ferienlagers mit Blick auf die Alpen und den Genfersee umfasst das Projekt „Maison de l'écriture“ zwei Bestandsbauten und soll energetisch autonom sein. Die Bauarbeiten wurden im August aufgenommen, die Übergabe ist für März 2011 geplant.





GRAND'RIVE AUF HOCHTOUREN

Losinger realisiert derzeit ein umfangreiches Bürobauvorhaben für Grand'Rive Immobilier SA. Mit Lage in Lausanne am Ufer des Genfersees wartet dieser Bau mit einer Fläche von 25'000 m² mit insgesamt 11'000 m² Büroflächen auf. Der Projektentwurf des Lausanner Architekturbüros CCHE umfasst vier Gebäude. Die Baukosten inklusive Inneneinrichtung belaufen sich auf 64 Mio. Franken.

An die 120 Personen sind auf der Baustelle im Einsatz, deren Aktivität sich momentan, also kurz nach der Fertigstellung des Rohbaus im Oktober, auf dem Höhepunkt befindet. Die Fassaden sind bereits zu 50 Prozent eingebaut, während die Ausbaugewerke einen Arbeitsfortschritt von 25 Prozent verzeichnen. Die Übergabe erfolgt schrittweise zwischen April und Juni 2010.

LOSINGER SETZT SICH FÜR DEN GEWÄSSERSCHUTZ EIN

Zwei Jahre nach Abschluss einer Vereinbarung über die Abwassereinleitung mit dem Kanton Waadt unterzeichnet Losinger nun ein Protokoll über die Selbstkontrolle mit der Abteilung für Gewässerschutz des Kantons Genf. Ganz im Sinne von Actitudes, unserem Programm für nachhaltige Entwicklung, knüpft dieses Protokoll an unsere Verfahren der Abwasserbehandlung auf den Baustellen an und zielt darauf ab, unsere Zusammenarbeit mit den kantonalen Behörden im Bereich des Gewässerschutzes zu verstärken. So setzen wir seit Anfang 2009 folgende Massnahmen auf unseren Genfer Baustellen um:

- Regelmässige Übermittlung der Analyseergebnisse des behandelten Abwassers an die Genfer Abteilung für Gewässerschutz
- Unverzügliche Information der kantonalen Behörden bei akuter Verschmutzungsgefahr
- Übergabe einer Jahresbilanz über die behandelten Wassermengen und umsetzbare Korrekturmassnahmen
- Erarbeitung und Weiterentwicklung von Lösungen für ein optimiertes Risikomanagement im Bereich der Gewässerverschmutzung in Kooperation mit den kantonalen Behörden

Dieses Streben nach Transparenz bei der Zusammenarbeit mit dem Kanton Genf zeugt vom starken Umweltschutz-Engagement Losingers bei seiner Tätigkeit.



PRIME TOWER: AUF DEM WEG ZUM GIPFEL



„Nachhaltigkeit ist in unserer
Verfassung festgeschrieben“



INTERVIEW

Wie kann eine grosse Grenzstadt, die sich durch starke industrielle und wirtschaftliche Entwicklung auszeichnet, selbst aber nur über begrenzte Bodenreserven verfügt, ihre Zukunft im Hinblick auf eine nachhaltige Entwicklung planen? Über diese Frage unterhielt sich Alec von Graffenried, Direktor für nachhaltige Entwicklung bei Losinger, mit Guy Morin, Regierungspräsident des Kantons Basel-Stadt.



Guy Morin

ALECVON GRAFFENRIED: Basel ist allgemein als Kultur- und Architekturstadt bekannt. Neben zahlreichen lokalen Architekturbüros, zu denen auch die Ikone Herzog & de Meuron zählt, profilieren sich seit geraumer Zeit mehrere international bekannte Stararchitekten mit ihren Arbeiten im Rahmen zahlreicher Bauprojekte in Basel. Heute zählt nachhaltiges Bauen zu den neuen Grundvoraussetzungen in der Architektur. In diesem Bereich befindet sich Basel in einer sehr guten Ausgangslage, um gemeinsam mit Freiburg im Breisgau zu einem Zentrum für nachhaltiges Bauen zu werden. Guy Morin, zählt auch nachhaltiges Bauen zu Ihren Prioritäten für Basel?

GUY MORIN: Im Zusammenhang mit Freiburg im Breisgau darf ich Ihnen zunächst sagen, dass ich in engem Kontakt mit dem Oberbürgermeister, Dr. Dieter Salomon, stehe. Er hat sich bereit erklärt, uns die im Zusammenhang mit den Ökoquartieren Vauban und Rieselfeld gesammelten Erfahrungen zur Verfügung zu stellen, damit wir diese in die Planung eines ähnlichen Projekts im Nordwesten von Basel mit zirka 700 Bewohnern einfließen lassen können. Im Quartier Erlenturm wurden übrigens bereits Nachhaltigkeitselemente integriert, sie befinden sich im Teststadium. In einem breiteren Kontext erstellt die Stadt alle zwei Jahre einen Nachhaltigkeitsbericht, der zahlreiche Indikatoren auflistet. Anhand dieses Kontrollinstruments sollten wir bis 2020 in der Lage sein, die in diesem Bereich erzielten Erfolge zu messen.

A.v.G.: Wie kann man Spitzenarchitektur mit nachhaltigem Bauen verbinden?

G.M.: Dieses Anliegen fliesst heute bereits stark in die Arbeit der Architekten ein. Wir fordern sie auf, sich genauso stark für eine gute Energiebilanz ihrer Projekte wie für deren Ästhetik einzusetzen. Unsere Stadt soll in dieser Hinsicht eine Vorbildfunktion einnehmen. So verbraucht beispielsweise das von Frank O. Gehry entworfene Gebäude auf dem Novartis-Campus kaum gebäudefremde Energie.

A.v.G.: Bezüglich Energie besteht ja in Basel und seinem Umland eine bekannte, kritische Einstellung gegenüber den Risiken, die gewissen Energieformen zugeschrieben werden. Daraus ergibt sich eine Öffnung hin zu erneuerbaren Energiequellen. Wie setzen Sie dies in Basel konkret um?

G.M.: Im Energiebereich haben wir in unserem Kanton die landesweit strengsten Normen, die sogar über die Empfehlungen der kantonalen Energiedirektoren hinausgehen (vgl. Ausgabe 2008 der Musterenergievorschriften der Kantone). Darüber hinaus haben wir diese Anforderungen gerade noch einmal verschärft, so dass ab Januar 2010 bei Neubauten ein Jahresverbrauch von maximal drei Liter Heizöl pro m² gesetzlich vorgeschrieben ist. Momentan liegt der Durchschnittswert in der Schweiz bei rund 20 Liter pro m².

A.v.G.: Die Sanierung von Altbauten birgt ebenfalls ein hohes Potential für Energieeinsparungen. Gegenwärtig werden in der Schweiz pro Jahr 1 Prozent der Altbauwohnungen saniert. Der Bund möchte diesen Rhythmus beschleunigen und auf mindestens 2 Prozent kommen. Oder anders ausgedrückt: er will in 50 Jahren das erreichen, wofür ursprünglich 100 Jahre vorgesehen waren. Dafür wurden zahlreiche Anreize geschaffen. Hat Basel in dieser Hinsicht zusätzliche Massnahmen ergriffen?

G.M.: Ende 2007 wurde in Zusammenarbeit mit der Basler Kantonalbank (BKB) und den Industriellen Werken Basel (IWB) ein ambitioniertes Programm aufgestellt. Hierfür steht ein Budget von zwölf Millionen Franken für vier Jahre zur Verfügung, ergänzt durch die vom Bund gewährten Subventionen. Die interessierten Eigentümer müssen eine Energiediagnose für ihre Immobilie erstellen lassen und erhalten anschliessend eine Beratung über die möglichen Verbesserungsmassnahmen. Dadurch erhalten sie Zugang zu zinsgünstigen Hypotheken sowie zu öffentlichen Subventionen, die – abhängig vom anvisierten Sanierungsergebnis – bis zu 33 Prozenten der Investitionssumme betragen können. Die Nachfrage nach diesem Programm ist sehr gross. Wir planen jetzt die Ausdehnung dieses Programms auf Büro- und Industrieliegenschaften. Darüber hinaus werden wir über einen Zeitraum von fünf Jahren 33 Millionen Franken in unsere Liegenschaften und Einrichtungen für eine klimaneutrale Verwaltung investieren.

A.v.G.: Die ETH hat dieses Konzept der „2'000 Watt und 1 t CO₂-Gesellschaft“ entwickelt. Die Stadt Zürich hat dieses Konzept mit einem Votum von 76 Prozent bei einer Abstimmung im November 2008 angenommen. Wäre das auch in Basel möglich, bzw. welche Energiepolitik verfolgen Sie in Ihrer Stadt?

G.M.: Die Verwirklichung einer Energiepolitik unter Einsatz erneuerbarer Energien ist in Basel bereits eine Selbstverständlichkeit, sie steht so in unserer Verfassung und bedarf daher gar keiner Abstimmung mehr. Die IWB, die sich zu 100 Prozent im Eigentum des Kantons befinden, nehmen in der Schweiz mit 98 Prozent der Stromlieferungen aus erneuerbaren Energien eine Führungsposition ein. Durch ihre Beteiligung an einer photothermischen Anlage in Südspanien sowie an Windkraftanlagen im Jura wollen sie diesen Wert sogar auf 100 Prozent erhöhen. Wir investieren gleichzeitig aber auch in andere Projekte, um unsere Versorgung durch diese erneuerbaren Energien abzusichern, so zum Beispiel in eine Biogas-Anlage, ein Holzheizkraftwerk und ein neues Wasserkraftwerk... Und nicht zu vergessen natürlich die Geothermie, bei der wir in einer ersten Phase anhand von Probebohrungen auf 5000 bis 6000 m Tiefe die tektonischen und thermischen Daten sammeln, bevor wir über das weitere Vorgehen entscheiden.

A.v.G.: Kommen wir nun zur Mobilität. Die Stadt Basel war ja mit dem allerersten Tarifverbund (Umweltabo) im Jahr 1984 Vorreiter im öffentlichen Nahverkehrssystem. Dieses Beispiel wurde sowohl in der Schweiz als auch im Ausland übernommen... Heute befindet sich eine neue Tramlinie nach Weil am Rhein im Bau. Allerdings sind in Basel weitere Grossprojekte derzeit weit weniger sichtbar, während in Zürich bereits ein zweiter unterirdischer Bahnhof gebaut wird. Wie erklären Sie das?



G.M.: Das Hauptproblem ist der grenzüberschreitende Verkehr, der eine absolut grenzübergreifende Zusammenarbeit auf vielen Gebieten bedingt. Zu den Grossprojekten zählen u.a. die Bahnverbindungen, insbesondere zwischen dem Bahnhof SBB und dem Badischen Bahnhof. Hier liegen zwei Optionen auf dem Tisch: entweder eine unterirdische Verbindung zwischen den beiden Bahnhöfen, oder aber eine Nordumfahrung via Elsässer Bahnhof. Was nun die Gesamtbilanz des öffentlichen Nahverkehrs anbelangt, so bleibt Basel nach wie vor die attraktivste Stadt in der Schweiz; dies zweifellos auch aufgrund der hohen Taktfrequenz, wodurch die Fahrgäste in den Stosszeiten in weniger überfüllten Fahrzeugen befördert werden können. Zu den weiteren Projekten zählen natürlich auch der Schienenanschluss an den Euroairport sowie die Bohrungen für eine dritte Juraquerung. Im Bereich der sanften Mobilität bauen wir überall die sogenannten Velospuren aus und subventionieren sogar den Kauf von Elektro-Fahrrädern!

A.v.G.: Die Rheinufer stellen quasi eine Art Königsweg dar, um die Stadt zu Fuss oder mit dem Velo zu durchqueren, doch eine vollständige Durchgängigkeit ist bisher nicht gewährleistet. Wie könnten die Uferbereiche weiter aufgewertet werden?

G.M.: „Grillmeile“ könnte ein sehr guter Slogan für die Rheinufer werden. Ziel ist es, ein landschaftlich gestaltetes Uferband mit Freizeit- und Erholungsbereichen zu verwirklichen. Wir möchten quasi eine kleine „Riviera“ mit Freibädern, netten Restaurants und Terrassen schaffen. Im unteren Bereich mit dem Novartis-Campus wird man die Ufer wieder für die sanfte Mobilität öffnen können. Die Umnutzung dieses Hafengebiete in Wohnsiedlungen und Freizeitbereiche wird übrigens auch zahlreiche Investoren anziehen. Hier aber nebenbei noch eine sehr erfreuliche Nachricht zum Rhein: es wurde tatsächlich wieder ein Lachs gefangen! Dieses Ereignis war so unglaublich, dass ein Augenzeuge ein Foto geschossen hat, bevor der Fisch wieder ins Wasser geworfen wurde. Nach genauer Analyse dieses Fotos bestätigte ein Fachmann, dass es sich tatsächlich um einen Lachs handelte! Das ermutigt uns natürlich, unsere Anstrengungen im Bereich der Flussrevitalisierung weiterzuverfolgen.

A.v.G.: Vielen Dank, Guy, für dieses aufschlussreiche Gespräch und weiterhin viel Erfolg auf dem Weg zur nachhaltigen Entwicklung! ■

Weitere Informationen: Metrobasel, die Zukunft des Grossraums Basel als Comic! Verlag ETH Studio Basel, nach einer Idee von Jacques Herzog, Pierre de Meuron und Manuel Herz. In Deutsch, Französisch und Englisch. www.metrobasel.ch.

BASEL TRINATIONALE

Wo Kulturen und Verkehrswege sich kreuzen, bildet die drittgrösste Stadt der Schweiz das pulsierende Herz einer 660'000 Einwohner starken Agglomeration im Dreiländereck der Schweiz, Frankreichs und Deutschlands. Basel bietet reichlich Nährboden für die Ambitionen einer Stadt, die durch Weltoffenheit und Austausch geprägt ist und sich immer wieder selbst zu übertreffen versucht. Dabei ist das in vielerlei Hinsicht innovative Projekt „Basel Vision 2020“ Werteträger und Zukunftsentwurf. Basel im Rampenlicht.



METROPOLE





Als Bühne der fussballerischen Glanzleistungen der Schweizer Nationalmannschaft, die sich am 14. Oktober für die Fussballweltmeisterschaft 2010 qualifiziert hat, ist der St. Jakobspark eine Referenz für das Know-how von Marazzi bei der Realisierung von Grossprojekten mit Mischnutzung. Entworfen vom Basler Architekturbüro Herzog & de Meuron handelt es sich um das grösste Stadion der Schweiz.



BASEL, EINE WELTOFFENE STADT

Liegt es an der Beengtheit des Stadtgebiets, dass die Geburtsstadt von Roger Federer und Oscar-Preisträger Arthur Cohn, in der auch Jean Tinguely und Hans Holbein der Jüngere lebten, die Tradition der Weltoffenheit von jeher kultiviert hat? Auch besitzt Basel als einzige Stadt in der Schweiz einen Hafen, von dem aus ein Meer erreichbar ist.

Vor mehr als 2000 Jahren gegründet, baut Basel 1225 seine erste Brücke über den Rhein. In den 600 darauf folgenden Jahren sollte sie zwischen Konstanz und der Nordsee eine der einzigen Brücken sein, über die man den Fluss trockenen Fusses überqueren konnte. Auf diesen Flussübergang ist die internationale Bedeutung von Basel zweifelsohne zurückzuführen. 1460 wird hier die älteste Universität der Schweiz gegründet, in deren Mauern Erasmus, Vesal, Nietzsche oder auch Jaspers verweilten. Als Basel den verfolgten Hugenotten ab 1670 Zuflucht bot, kamen neue Gewerbe auf, insbesondere die Verarbeitung von Seide, deren Handel die Entwicklung des Verkehrs, der Banken und Versicherungen begünstigte. Und dort wo Textilien verarbeitet werden, gibt es zwangsläufig auch Färbereien, die im Zuge des Fortschritts zunehmend Chemikalien einsetzen. In der Folgezeit eroberte Basel eine weltweite Führungsrolle in den Branchen der chemischen und pharmazeutischen Industrie, die heute von den Biotechnologien ergänzt werden. Die hohe Konzentration an Forschungs- & Entwicklungszentren wirkt auf Forscher aus der ganzen Welt wie ein Magnet.

Das kulturelle Leben ist eine weitere Facette der Basler Weltoffenheit. So besuchten im Jahre 2008 an die 1,3 Mio. Kunstinteressierte die rund 40 Museen der Stadt, was elf Prozent der gesamten Besucherzahl der Schweizer Museen entspricht. Kunstwerke sämtlicher Epochen sind mit stattlichen Sammlungen vertreten, insbesondere im Kunstmuseum, im Tinguely-Museum und in der Beyeler-Stiftung. Zwei grosse Volksfeste, die berühmte Basler Fastnacht und in jüngerer Zeit das Festival Basel Tattoo, locken begeisterte Menschenmengen an, die für eine ebenso ausgelassene Stimmung sorgen wie die Fussballfans im hell erleuchteten St. Jakobspark! So zeigt sich Weltoffenheit in Basel auf vielfältige Art und Weise.



WELTOFFENHEIT IN ZAHLEN*

37 km²: der kleinste Kanton der Schweiz...

189'450 Einwohner; davon 60'300 Ausländer aus 159 Ländern.

...aber 47,7 Milliarden Franken Umsatz durch Exporte in 171 Länder.

97 Prozent chemische Erzeugnisse und weiterverarbeitete Produkte.

Nur 4 Prozent des Schweizer Exportes in Tonnen, dafür aber 21 Prozent des Gesamtwertes aller Exporte.

Hauptkunden: Deutschland (13,8 Prozent), Frankreich (9,9 Prozent), Italien (8,8 Prozent).

*Quelle: Präsidialdepartement des Kantons Basel-Stadt, Statistisches Amt 2009 (Zahlen 2008).



METROBASEL 2020: EINE GEMEINSCHAFTSVISION

Metrobasel ist das Ergebnis von Überlegungen, die in enger Kooperation von den Entscheidungsträgern aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft entstanden sind. Es geht dabei um die Rolle Basels als urbanes Zentrum einer trinationalen Region, die fast eine Million Einwohner zählen wird. Dem Konzept zugrunde liegt die Philosophie, dass die Entwicklung dieser Region und ihres Zentrums nur durch eine intensive Zusammenarbeit möglich ist, die von einem

Dialog zwischen gleichberechtigten Partnern getragen wird. Metrobasel – ursprünglich der Titel eines Berichts und heute einer Vereinigung – wirkt als „Teilchenbeschleuniger“, der sämtliche Akteure der Stadtregion zur Zusammenarbeit bewegt. Es ist auch der Beweis dafür, dass die politische und wirtschaftliche Führung sowie die Vertreter der Gesellschaft über administrative oder nationale Grenzen hinweg ein und das gleiche Ziel gemeinsam verfolgen können. Unter den sehr zahlreichen Initiativen sei die Internationale Bauausstellung 2020 genannt, die im Zeitraum zwischen 2010 und 2021 stattfinden wird. Diese Plattform dient der Entwicklung und Förderung von Schlüsselprojekten – sowohl im architektonischen als auch im wirtschaftlichen, sozialen und technischen Bereich – um die Bevölkerung und die Akteure der trinationalen Region für eine gemeinsame Vision zu mobilisieren, sozusagen als Demonstration nachhaltiger Entwicklung in Echtgrösse! ■

www.metrobasel.ch



„GRENZÜBERSCHREITENDE



ZUR PERSON

- 47 Jahre alt, verheiratet, zwei Kinder und ein Pflegekind
- Doktor der Biochemie
- Seit 2009: Vorsteher des Bau- und Verkehrsdepartements des Kantons Basel-Stadt

Als Vorsteher des Bau- und Verkehrsdepartements des Kantons Basel-Stadt ist Regierungsrat Hans-Peter Wessels ein leidenschaftlicher Verfechter der Kooperation und des Austauschs über die Grenzen hinweg. Die ganze Schweiz kann seiner Ansicht nach von der Basler Erfahrung profitieren. Ein Gespräch.

Ist die Raumplanung eines so kleinen Gebiets wie der Kanton Basel-Stadt nicht eine wahrhaftige Herausforderung?

Basel-Stadt ist der kleinste Kanton der Schweiz. In nur wenigen Minuten durchfährt man mit der S-Bahn das gesamte Territorium. Zudem verfügen wir nicht nur über Grenzen zu den anderen Kantonen, sondern auch über nationale Grenzen zum Elsass und zu Baden-Württemberg. Daher müssen wir bei jedem grösseren Projekt mit den regionalen Gebietskörperschaften und Verwaltungsstellen zusammenarbeiten. Grenzüberschreitende Zusammenarbeit ist Teil unserer Kultur.

Die Grösse unserer Gebietseinheit stellt uns vor zahlreiche Herausforderungen. Zunächst die dichte Bebauung und die Präsenz der Industrie in der städtischen Struktur. Hinzu kommt noch die Messe, die wir mitten in der Stadt behalten wollen. Darüber hinaus nehmen auch die Strassen- und Schienennetze eine erhebliche Fläche in der Stadt ein, ebenso wie der Rheinhafen. Das ist der Preis, den wir für unsere strategische Lage auf der europäischen Nord-Süd-Achse bezahlen müssen.

Dies alles hat jedoch einen Vorteil: Gerade weil die Agglomeration so stark verdichtet ist, bietet sie eine grosse Vielfalt auf engem Raum. Das Ergebnis sind ein lebendiges und facettenreiches urbanes Zentrum sowie eine Attraktivität, die wir bewahren möchten.

Welches Ziel verfolgen die „Vision Basel 2020“ und die Initiativen rund um dieses Konzept?

Diese Vision einer im Laufe des nächsten Jahrzehnts zusammenwachsenden regionalen Agglomeration ist ein Ansatz, bei dem es darum geht, alle politischen und behördlichen Instanzen gemeinsam für konkrete Lösungen zu gewinnen, welche die strukturelle Entwicklung der Region über die Grenzen hinaus fördern. Die „Vision 2020“ baut auf mehrere strategische Schwerpunkte auf: Verstärkung der Verkehrsinfrastrukturen, insbesondere der Schienenverbindungen und des Flughafens, Verdichtung der Wohngebiete und optimierte Nutzung der Grundstücksreserven, Aufwertung von Forschung und Lehre auf dem Gebiet der Life Sciences, Öffnung der Stadt zum Rhein und Schutz der Naturräume.

Es steht fest, dass die durch die „Vision Basel 2020“ verursachten Veränderungen neue gesellschaftliche und wirtschaftliche Realitäten nach sich ziehen werden. Ich bin beispielsweise unglaublich beeindruckt von der Wirkung der Fussgänger- und Fahrradbrücke, die den Rhein zwischen Weil am Rhein in Deutschland und Huningue in Frankreich überspannt. Sie führt zur Annäherung von Menschen, die zuvor zwar im gleichen geographischen Raum lebten, sich aber nur selten begegneten. Auch die Verlängerung der Tramlinie Nr. 8, ebenfalls bis nach Weil am Rhein, ist ein weiteres grenzüberschreitendes Raumplanungsvorhaben, auf dessen Wirkungen auf die Kommunikation und das sozioökonomische Geflecht ich sehr gespannt bin.

Was die Internationale Bauausstellung 2020 (IBA 2020) betrifft, so handelt es sich erstens um ein wirkungsvolles Instrument zur Förderung der regionalen Kohäsion, eine sehr wichtige Veranstaltung, die unser Zusammenwachsen fördert und einen Quantensprung bei der Umsetzung unserer Projekte auslöst. Und zweitens – was ebenso wichtig ist – handelt es sich um eine ausgezeichnete Marketingaktion, um die Vorzüge unserer Region europaweit aufzuzeigen!

ZUSAMMENARBEIT IST TEIL UNSERER KULTUR“

Welche Prioritäten haben Sie als Leiter des Bau- und Verkehrsdepartements des Kantons?

Die gesamte Agglomeration dehnt sich ja nicht nur über die kantonalen Grenzen, sondern auch über die Landesgrenzen hin aus. Unsere Absicht ist es, überall, insbesondere auch in der Agglomeration ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Wohnraum und wirtschaftlichen Aktivitäten aufrecht zu erhalten und so einen massiven Pendlerverkehr zu vermeiden. Was wir – auch im Hinblick auf die nachhaltige Entwicklung und soziale Mischung – vermeiden wollen, ist ein „ausgestorbenes“ Stadtzentrum mit Luxusgeschäften sowie Dienstleistungsunternehmen und ein immer weiteres Abdrängen der Wohngebiete an den Stadtrand und ins Grüne. Aus diesen Gründen kann es nur eine grenzüberschreitende Lösung geben, bei der über den Austausch von Ideen und Erfahrungen hinaus auch unsere Ressourcen an Liegenschaften (und Finanzen) gemeinsam genutzt werden müssen, um eine effiziente territoriale Vernetzung zu erreichen. Für mich ist das Wichtigste, dass wir alle zusammenarbeiten zum Nutzen aller Beteiligten und unserer ganzen Region.

Sie sagen, die ganze Schweiz könne von der Basler Erfahrung lernen.

Für mich ballen sich in Basel sämtliche Herausforderungen, mit denen die Schweiz insgesamt konfrontiert ist, nur in einem kleineren Massstab. Wir konzentrieren uns, wie kein anderer Kanton in der Schweiz, auf die grenzüberschreitende (kantonale und nationale) Zusammenarbeit. Das ist eine sehr lehrreiche Erfahrung. Und es ist auch kein Zufall, dass Maria Lezzi, die ehemalige Raumplanungschefin meines Departements, heute im Team von Moritz Leuenberger in Bern das Bundesamt für Raumentwicklung (ARE) leitet, wo sie die in Basel-Stadt erworbene Erfahrung auf Bundesebene umsetzen soll. Ich persönlich befürworte die kantonsübergreifende Harmonisierung der Raumplanungsverfahren, um enge und pragmatische Kooperationen über verwaltungstechnische und ideologische Grenzen hinweg zu fördern.

Und eine letzte Frage: Wenn Sie jemandem, der die Stadt nicht kennt, Basel zeigen müssten, wohin würden Sie ihn führen?

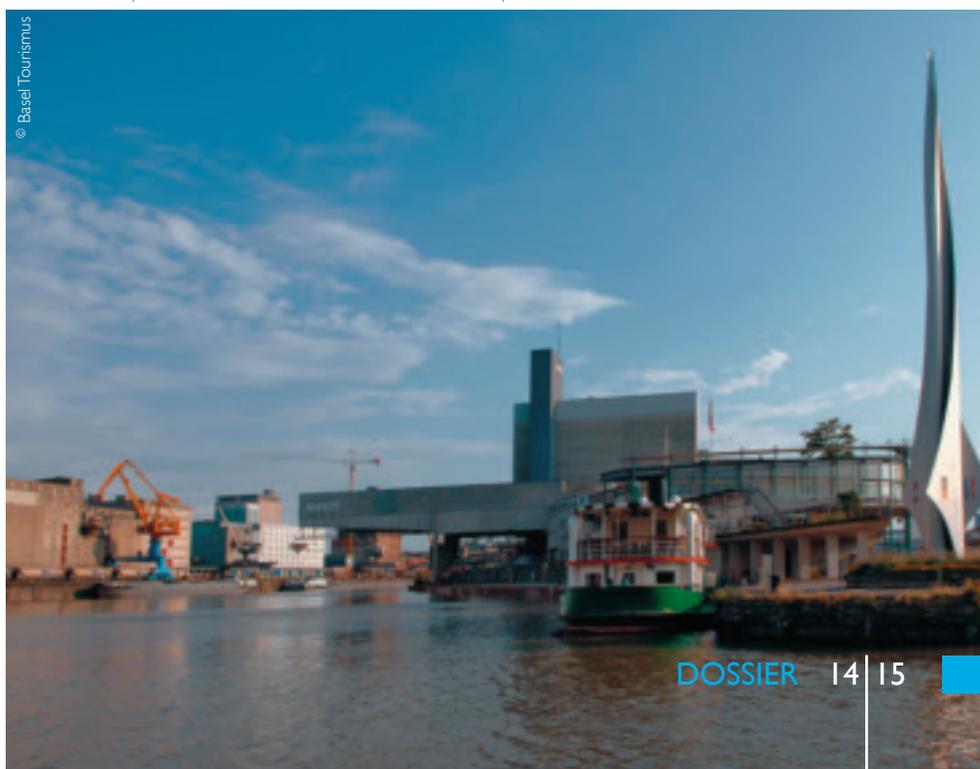
Spontan kommen mir da zwei Orte in den Sinn: Das eine ist die sogenannte Pfalz, die Aussichtsterrasse hinter dem Münster, von der aus man eine wunderschöne Aussicht über den Rhein und seine Ufer hat. Und wenn man gut zu Fuss ist, lohnt es sich, danach auf einen der Türme des Münsters zu steigen, um den Panoramablick auf die Stadt und ihre Umgebung zu entdecken. Und dann würde ich ihn auf die Spitze des Messeturms am rechten Rheinufer mitnehmen. In der Hotelbar im obersten Stockwerk hat man einen wunderbaren Blick auf die ganze Region... Das sind logischerweise die Orte, die einen Leiter für Raumplanung interessieren, schliesslich möchte man, dass einem die ganze Region zu Füssen liegt! ■

DIE GROSSEN BASLER ZUKUNFTSPROJEKTE...

Basel Nord steigt zu einem Wohnquartier auf, in dem Lebensqualität gross geschrieben wird. Ausgangspunkt für diese Entwicklung ist der Bau des Novartis Campus einerseits und andererseits die Verlagerung des Transitverkehrs auf die Nordtangente. Um die Stadt zum Rhein hin zu öffnen, ist die Erschliessung neuer Gebiete für Freizeitaktivitäten und Wohnen am Rheinufer vorgesehen. Ein schönes Beispiel für eine kantonsübergreifende Kooperation ist die Hochschule für Design und Kunst, die der Kanton Basel-Stadt demnächst in Münchenstein (BL) baut und die Teil der Fachhochschule Nordwestschweiz ist.

Die Universität Basel wird im Bereich der Life Sciences massiv ausgebaut, der für unsere Region und ihre weltweit führenden Pharmaunternehmen sehr wichtig ist. In unmittelbarer Nachbarschaft zum neuen Biozentrum der Universität wird auch das Universitätsspital ausgebaut, der Neubau des gemeinsamen Kinderspitals BS/BL auf demselben Areal wird demnächst vollendet. Mit der Erweiterung des Kunstmuseums steht noch ein weiteres spannendes Projekt an, für das sich rund 280 Top-Architekturbüros aus der ganzen Welt im Rahmen des hierzu ausgelobten Architekturwettbewerbs beworben haben. Die 24 besten Teams wurden in der Präqualifikationsrunde ausgewählt, um ihre Projekte einzureichen.

Die Metallskulptur am Dreiländereck markiert den Treffpunkt der drei Länder.



DER EUROAIRPORT

BEI

EUROAIRPORT BASEL MULHOUSE FREIBURG KENNZAHLEN

(Quelle: Geschäftsbericht 2008)

Umsatz (Mio. Euro):	80
Anzahl der Arbeitgeber am Standort:	132
Anzahl der Arbeitnehmer am Standort:	6'475
Passagierzahl:	4'261'992
Luftfracht (Tonnen):	101'047
Anzahl der Flugbewegungen:	81'118
Anzahl der Flugziele:	95
davon Linienflüge:	73

www.euroairport.com

Der EuroAirport Basel Mulhouse Freiburg ist aufgrund seines französisch-schweizerischen Managements und seiner Lage im Dreiländereck in mehrfacher Hinsicht ein ganz besonderer Flughafen. Mit seinem Direktor Jürg Rämi als Pilot überfliegen wir dieses Zentrum der regionalen Wirtschaft, das an die 6'500 Arbeitsplätze aufweist.

BINATIONALER BETRIEB, TRINATIONALE ABSTIMMUNG

„Historisch gesehen ist der EuroAirport binational“, erinnert Jürg Rämi. „Nach dem zweiten Weltkrieg im Mai 1946, als Basel schon seit langem eine Ersatzlösung für seinen zu klein gewordenen Flughafen Sternenfeld suchte, wurde vereinbart, dass Frankreich ein Gelände der elsässischen Gemeinde Blotzheim zur Verfügung stellt und die Schweiz im Gegenzug die Lande- und Startbahnen sowie das Flughafengebäude finanziert“. Heute sind Betrieb und Finanzierung des Flughafens paritätisch. Sowohl im Verwaltungsrat als auch in der Geschäftsleitung arbeiten Schweizer und Franzosen zusammen. So wurde die Erweiterung der Terminalinfrastruktur (neues Fingerdock, Hallen 1 und 4), deren Kosten sich auf 230 Mio. Euro belaufen, in gleicher Höhe von beiden Partnern finanziert. Im Verwaltungsrat haben darüber hinaus auch deutsche Vertreter einen Sitz ebenso wie im trinationalen Beirat. Da die Deutschen nicht an der Finanzierung der Flughafenplattform beteiligt sind, haben sie allerdings kein Stimmrecht.



FLÜGELT AMBITIONEN

DIE DREI GRUNDPFEILER EINES AUSGEWOGENEN WACHSTUMS

Die Aktivität des EuroAirports beruht auf drei Grundpfeilern: Passagierverkehr, Fracht, Flugzeugwartung und -unterhalt sowie Flugzeug-Umbauaktivitäten. Jürg Rämi führt aus: „Die Koexistenz und Komplementarität dieser drei Bereiche erlauben es dem Euroairport, seine Aktivitäten trotz wirtschaftlicher Turbulenzen zu stabilisieren.“ Der Passagierverkehr verzeichnet ein stetiges Wachstum, insbesondere durch die Zunahme der Low-Cost-Fluggesellschaften, die das Angebot der europäischen Linienflüge und der Ferien-Charterflüge ergänzen. „Der jüngste Beitritt zum Schengen-Raum hat den Passagierverkehr im Flughafen für beinahe 70 Prozent der Passagiere vereinfacht“, bemerkt Jürg Rämi.

„Das zweite Standbein des EuroAirports – Fracht – verdankt seine Entwicklung der starken regionalen Industriestruktur, insbesondere den Pharmaunternehmen“, erklärt Jürg Rämi. Die Luftfracht umfasst den allgemeinen Fracht- und den Express-Frachtverkehr mit UPS, FedEx, TNT und DHL. Dieser Sektor beschäftigt mehr als 1'000 Mitarbeiter. Der LKW-Ersatzverkehr umfasst die Verladung in Luftfrachtcontainer und deren Beförderung zu anderen Luftfrachtplattformen, insbesondere Paris. Das dritte Standbein, Flugzeugwartung und -unterhalt sowie Flugzeugumbau nach individuellen Pflichtenheften, umfasst rund 2'500 der insgesamt 6'500 Arbeitsplätze des EuroAirport. Jürg Rämi: „Mit dem Bau des neuen Hangars ‚Wide Wide Body‘ von Jet Aviation erfuhr diese Tätigkeit vor kurzem einen rasanten Aufschwung. Die Hangarabmessungen bieten Raum für die grössten derzeit im Betrieb befindlichen Grossraummaschinen, insbesondere den A380 von Airbus, der auf der 3'900 m langen Nord-Süd-Piste landen kann“.

SPEKTAKULÄRER HÖHENFLUG FÜR FLUGZEUGWARTUNGS- UND -UMBAUAKTIVITÄTEN

Damit Jet Aviation, das auch mit den Standorten Dubai und USA liebäugelte, seine Entscheidung zugunsten von Basel trifft, wurden die Infrastrukturen der 30 Hektar grossen Südwestzone des EuroAirport in Rekordzeit fertiggestellt. Dank der ausserordentlichen Mobilisierung von Behörden und privaten Akteuren „konnten zehn Jahre des EuroAirport-Leitplans in sechs Monaten umgesetzt werden“, freut sich Jürg Rämi.

Neben Jet Aviation und Lufthansa Technics haben sich mit AMAC und Air Service Basel zwei weitere Firmen für Flugzeugwartung und -umbau in der Südzone der Plattform angesiedelt und ebenfalls zwei neue Hangars gebaut. Jürg Rämi: „Heute sind die Grundstücke der Südzone zu zwei Drittel verkauft und ein Grossteil der noch verfügbaren 50'000 m² bereits reserviert“.

WELTMARKTFÜHRER

Der Direktor des EuroAirport fährt fort: „Heute ist unser Standort einer der führenden im Bereich des Flugzeugumbaus. Einer der Gründe für den Ausbau dieser Tätigkeit am Euroairport sind die hochqualifizierten Arbeitskräfte in unserer Region. Denken Sie beispielsweise daran, dass Jet Aviation derzeit allein für die Innenausstattung der Kabinen 350 Personen vor Ort beschäftigt.“



„WIDE WIDE BODY“, DER REKORDHANGAR FÜR JET AVIATION

Das Pflichtenheft von Jet Aviation war eindeutig: Mit 10'000 m² Bodenfläche und 33 m Höhe sollte dieser Hangar für den Riesenjet Airbus A380 ausgelegt und noch dazu in nur fünf Monaten fertiggestellt werden. Dieser doppelten Herausforderung stellte sich Losinger und brachte an dieser ungewöhnlichen Baustelle in Spitzenzeiten bis zu 200 Personen sieben Tage die Woche rund um die Uhr zum Einsatz. Das Dach wurde vor Ort in einer Höhe von 2,5 m vom Boden ausgestattet und montiert. Anschliessend wurde die 1'900 Tonnen schwere Dachkonstruktion mittels computergesteuerter Hydraulikzylinder angehoben und auf den Hangar gesetzt. Diese heikle und spektakuläre Aktion wurde vor den Augen von 400 Gästen durchgeführt, die VSL, eine Tochtergesellschaft des Bouygues-Konzerns, hierzu eingeladen hatte.

DER EUROAIRPORT IM JAHR 2020

Der EuroAirport spielt selbstverständlich eine wichtige Rolle im Konzept der von Metrobasel 2020 angedachten regionalen Kooperation. „Vor diesem Hintergrund“, betont Jürg Rämi „mobilisiert uns nun auch das Grossprojekt der Bahnanbindung des Flughafens an die Linie Basel-Mulhouse. Dieses Infrastrukturprojekt für nachhaltige Entwicklung in Höhe von 160 bis 200 Mio. Euro soll nicht nur den Fluggästen, sondern auch dem Personal des Flughafens dienen, wobei letzteres allein einem Potential von 6'000 Hin- und Rückfahrten täglich entspricht. Die Grundstücke hierzu wurden bereits von den französischen Behörden reserviert. Der zukünftige Bahnhof, der als Vorbau des aktuellen Flughafengebäudes ausgeführt wird, um den Transit der Passagiere zu erleichtern, wird zunächst von regionalen und überregionalen Zügen der SBB und der SNCF angefahren und später auch über den TGV an den Hochgeschwindigkeitsverkehr angebunden. Jürg Rämi abschliessend: „Baden-Württemberg und die Schweiz haben bereits verbindliche Finanzierungszusagen gemacht. Wir warten nun darauf, dass auch die Region Elsass sich positioniert und die beiden Basler Kantone eine Beteiligung ins Auge fassen. Es müssen dann noch Ergänzungsfinanzierungen auf die Beine gestellt werden, wobei auch innovative Lösungen willkommen sind, zum Beispiel in Form einer Public Private Partnership.“

LOSINGER AUF DEM PRÜFSTAND PRAGMATISMUS



DES BASLER

Pierre Chardonnerau ist Direktor der Region Nordostschweiz und Nicolas Reber Verantwortlicher für Immobilienentwicklung in Basel. Sie erläutern wie Losinger in Basel nachhaltig an der regionalen Entwicklung mitwirkt und diese begleitet.



Welchen unternehmerischen Ansatz verfolgen Sie prioritär als Newcomer auf dem Basler Markt?

PIERRE CHARDONNEREAU: In der Vergangenheit war Losinger in Basel nicht präsent und noch vor 18 Monaten so gut wie unbekannt. Unser erster Schritt bestand darin, die Marktakteure kennen zu lernen, ihren Bedarf und ihre Erwartungen in Erfahrung zu bringen. Es war die Voraussetzung, um in der hiesigen Wirtschaftsstruktur Fuss zu fassen und als zuverlässiger und kompetenter Partner wahrgenommen zu werden.

NICOLAS REBER: Im Gegensatz zur örtlichen Tradition, die Zuschläge nach Gewerken getrennt zu vergeben, schlagen wir unseren Kunden eine ganzheitliche Lösung vor, die ihr Risiko aufgrund von gut positionierten, wirtschaftlich optimierten und technisch beherrschten Projekten stark begrenzt. Ein erheblicher Kundenvorteil liegt dabei in unserem verbindlichen Kosten- und Terminrahmen.

P.C.: Wir könnten unser „Basler DNA-Profil“ anhand von vier Eigenschaften beschreiben:

1. ein multikulturelles, zumindest jedoch „trinationales“ Unternehmen;
2. ein anerkannter Akteur im Bereich der Immobilienentwicklung;
3. ein Referenzpartner im Bereich Bautechnik, insbesondere bei komplexen Bauvorhaben;
4. ein praxiserfahrenes Unternehmen in sämtlichen Bereichen des Hochbaus, vom Wohnungsbau über Dienstleistungsgebäude bis hin zu Industriebauten.

Welche Besonderheiten weist Basel bezüglich der Immobilienentwicklung auf?

P.C.: Der Basler Immobilienmarkt zeichnet sich durch seine ausgeprägte industrielle Komponente und einen breitgefächerten Bedarf, z.B. im Hotel- und im Wohnungssektor aus. Wir verfügen natürlich über die Kapazitäten, um uns in diesen Sektoren zu profilieren.

N.R.: Sowohl in Basel-Stadt als auch in Basel-Land herrscht Grundstücksknappheit. Angesichts dieser Ausgangssituation bieten sich zwei Alternativen für die Projektentwicklung. Zum einen die Projektentwicklung bei bebauten Grundstücken, seien es Brachen, die es abzureissen gilt, oder Sanierungen bzw. Umnutzungen von bestehenden Bauten. Dies ist insbesondere in Basel-Stadt der Fall wie es unsere Projekte Adagio, Volta Mitte und Erlentor veranschaulichen. Die zweite Lösung besteht in der Verdichtung, die in den Gemeinden des Kantons Basel-Land zu beobachten ist, insbesondere entlang der Wohngebiete in den Tälern der Birs und der Birsig im Süden von Basel.

In welchen Punkten hebt sich Ihr Unternehmen von den Wettbewerbern ab?

P.C.: Überall wo eine Herausforderung zu meistern ist, kann der von Losinger und darüber hinaus vom Konzern Bouygues Construction gebotene Mehrwert den entscheidenden Ausschlag geben. Wir setzen dabei nicht nur auf unsere technische Expertise und die Fähigkeit, komplexe Bauvorhaben zuverlässig abzuwickeln, sondern legen auch Wert darauf, unseren Partnern unsere volle Aufmerksamkeit zu schenken und auf ihre Anforderungen und Wünsche einzugehen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist unser „neuer“ Blick auf das lokale Umfeld, der uns einen innovativen und stark auf nachhaltiges Bauen ausgerichteten Ansatz bei unseren Projekten ermöglicht. Mit unserem Know-how im Bereich der Immobilienentwicklung sind wir in der Lage, die öffentlichen und privaten Akteure der Region bei ihren Projekten effizient zu begleiten. Angesichts der ambitionierten „Vision Basel 2020“ erweist sich unsere internationale Erfahrung mit Public Private Partnerships ebenfalls als strategischer Vorteil.



LOSINGER UND MARAZZI IN BASEL

70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Bausumme der laufenden Projekte: 500 Mio. Franken

Adresse: Elsässertor, Viaduktstrasse 3, 4051 Basel

+41 (0)58 4567 800 +41 (0)58 4567 801

Wir wollen aber trotzdem nichts überstürzen. Es wäre unpassend, uns hervorheben zu wollen, da dies in einer Region, in der wir zu lange durch Abwesenheit glänzten, als belehrend empfunden werden könnte. Trotz erfolgreicher Realisierungen unter den Markennamen Marazzi oder Losinger und selbst wenn wir mit den in Ausführung befindlichen Projekten bereits eine halbe Milliarde Franken erreichen, gehen wir lieber schrittweise und pragmatisch vor, orientieren uns an den Bedürfnissen unserer Partner und bieten ihnen seriöse, wettbewerbsfähige und qualitativ hochstehende Lösungen.

N.R.: Unser Ziel ist es vor allem, uns bei Ausschreibungen optimal zu bewerben und uns parallel dazu, einen Ruf als Immobilienentwickler zu machen. Wir wollen diese beiden Aktivitäten gleichzeitig vorantreiben. Es handelt sich um zwei komplementäre Bereiche, die wir pflegen und auf Dauer erhalten möchten, um weitere Fortschritte zu erzielen.

Wie bringt sich das Unternehmen in die Projekte von „Basel Vision 2020“ ein?

P.C.: Losinger möchte gerade an solchen Projekten mitwirken, die der Agglomeration in den kommenden Jahrzehnten ein neues Gesicht verleihen werden. Unsere Projekte in Basel Nord, insbesondere Volta Mitte, sind repräsentativ für diese Perspektive. Zudem wurden die Räumlichkeiten unserer Niederlassung auch in einem Gebäude eingerichtet, das vom Architekturbüro Herzog & de Meuron entworfen wurde, das in enger Kooperation bei der Ausarbeitung der „Vision 2020“ mitwirkte. Es ist klar, dass wir grosses Interesse an der Internationalen Bauausstellung Basel 2020 haben, vor allem was Forschung und Innovation anbelangt.

Haben Sie bereits Projekte in der Schublade?

P.C.: Das nächste Grossprojekt, für das wir den Zuschlag erhalten haben, ist die Umgestaltung eines Gewerbegebiets in Allschwil (BL). Dieser Entwicklungsvertrag sieht ein Areal von 44'000 m² mit Mischnutzung für eine Bausumme von 150 bis 200 Mio. Franken vor. Es dürfte uns in den kommenden Monaten intensiv beanspruchen. Ein weiteres wichtiges Projekt, das im Zeitraum 2011-2012 konkretisiert werden soll, ist die Entwicklung eines Gewerbegebiets in Rheinfelden (AG) auf einer Parzelle von zirka 17'000 m². In unmittelbarer Nähe zum Autobahnzubringer nach Deutschland gelegen, wird dieses Projekt mit einer Baufläche von 33'000 m² eine attraktive Eingangspforte zur Deutschschweiz bilden. ■



Volta Mitte



Erlentor

BASEL NORD

Beidseitig der Nordtangente und des Novartis Campus, der langfristig 10'000 Arbeitsplätze bietet, entwickelt Marazzi, die Tochtergesellschaft von Losinger, zwei Programme im Rahmen des Umbaus des Quartiers um den Bahnhof St-Jakob.

VOLTA MITTE

92 Wohnungen, 2'500 m² Verkaufs- und Büroflächen, sowie eine Einstellhalle mit 78 Parkplätzen und einer Bruttogesamtgeschossfläche von 16'450 m² befinden sich derzeit im Bau. Das von Christ & Gantenbein Architekten entwickelte Projekt zeichnet sich dadurch aus, dass die Mauern des zukünftigen Gebäudes nicht rechtwinklig angeordnet sind. Übergabe im April 2010.

ERLENTOR

Attraktive Grünanlagen und hohe Lebensqualität zeichnen das auf einer Brache der Deutschen Bahn entstehende neue Quartier Erlentor aus. Dieses Projekt umfasst insgesamt 213 Mietwohnungen, 16 Lofts und zwei Krippen in zwölf Gebäuden. Ebenfalls Teil dieser Gebäudeanlage mit einer Nettowohnfläche von 27'700 m², deren Fassaden nach dem Minergie®-Standard mit erhöhter Lärmschutzdämmung ausgeführt werden, sind zwei grosszügig baumbepflanzte Innenhofareale.

„GLAUBWÜRDIGKEIT ERWIRBT MAN DURCH SEIN HANDELN“



Der gebürtige Basler Wolfgang Lamont, der über einen Master in Architektur verfügt, leitet das Akquisitionsteam von Losinger in Basel. Er beantwortet unsere Fragen zur Immobilienentwicklung.

Welche Rolle spielt das Akquisitionsteam in Basel?

Das Akquisitionsteam ist die lokale Schnittstelle zwischen Losinger und seinen Kunden und Partnern. Wir entwickeln und koordinieren unsere eigenen Projekte mit der Unterstützung der Immobilienentwicklung in der Deutschschweiz. Da wir vor Ort präsent sind, können wir potentielle Projekte ausfindig machen und nahe Kontakte mit den Behörden und Investoren pflegen, um deren Bedürfnisse und Erwartungen besser zu verstehen. Diese Nähe erlaubt es uns, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, ohne das überhaupt nichts geht.

Das Basler Akquisitionsteam zählt sechs Mitarbeiter und drei Praktikanten, die an der ETH Zürich studieren. Letztere stellen die Verbindung zu den akademischen Kreisen her, die eine wichtige Rolle bei der Umsetzung der „Vision Basel 2020“ spielen werden.

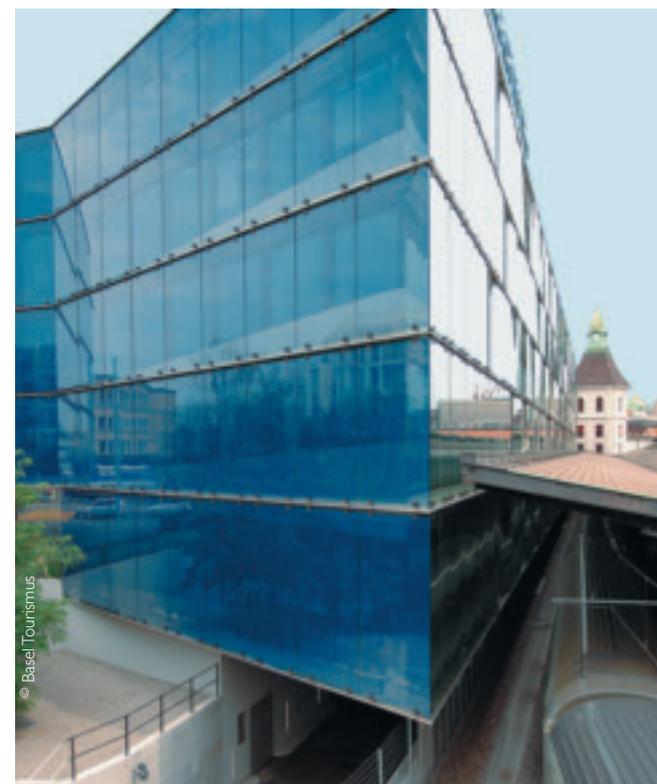
Welche Besonderheiten weist Ihre Akquisitionsvorgehensweise auf?

Wir unterscheiden uns dadurch, dass wir die nachhaltige Entwicklung systematisch in unsere Angebote integrieren. Es handelt sich dabei um ein Thema, das wir sehr ernst nehmen. Der Beweis hierfür ist die Tatsache, dass wir im Unternehmen über eine Direktion für nachhaltige Entwicklung verfügen. Unsere Direktion Technik erweist sich ebenfalls als sehr vorteilhaft wenn es um den Zuschlag komplexer Projekte oder die Lösung neuartiger Fragestellungen geht. Sie erarbeitet effiziente und innovative Lösungen zusammen mit unseren externen Fachplanern und Architekten, um die spezifischen Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen.

Die Fassade des Elsässertors, entworfen von den Basler Stararchitekten Herzog & de Meuron.

Mit welcher Philosophie gehen Sie an den Basler Markt heran?

Es handelt sich um einen anspruchsvollen Markt, der ganz besonders an einen Newcomer hohe Erwartungen bezüglich der Einhaltung der vertraglichen Pflichten (Preise, Fristen und Qualität) stellt. Wir sind daher bemüht, unsere Unterschiede in all diesen Bereichen positiv zur Geltung zu bringen. So durften wir mit dem Hangar für Jet Aviation ein Referenzprojekt realisieren. Über die in Rekordzeit vollbrachte technische Meisterleistung hinaus hat uns dieses Projekt ermöglicht, uns auf solide Art und Weise als ein Total- und Generalunternehmen zu positionieren, das in der Lage ist die erforderlichen Kompetenzen zu mobilisieren, um selbst die schwierigsten Herausforderungen zu meistern. ■



Der Kanton Basel-Stadt zählt an die 3'000 Gebäude mit zehn und mehr Wohnungen, von denen knapp die Hälfte zwischen 1946 und 1950 gebaut wurden. Dieser Bestand bietet ein grossartiges Marktpotential im Bereich der Gebäudesanierung und energetischen Modernisierung. Mehr hierzu erfahren wir bei einem kurzen Treffen mit Sennen Kauz, dem Direktor Akquisition Renovation & Umbau bei Losinger und seinem Stellvertreter Carsten Blume.



Sennen Kauz

Ist Renovation und Immobilienentwicklung im Basler Kontext ein idealer Doppelansatz?

SENNEN KAUZ: Die Renovation hat durchaus ihren Platz in unserer Strategie der Immobilienentwicklung. Sie ermöglicht, dass wir uns bei komplexen Projekten mit hohem Mehrwert mobilisieren und den Kunden unsere breitgefächerte Kompetenz- und Dienstleistungspalette zur Verfügung stellen. Darüber hinaus rundet dieser Ansatz die traditionellen Ausschreibungsprojekte ab.

Was sind die Vorteile der Renovation im Vergleich zum Neubau?

S.K.: Ein wesentlicher Vorteil der Gebäudesanierung besteht darin, dass sie es erlaubt, bestehende Gebäude aufzuwerten und zu optimieren und so gleichzeitig die Ausdehnung der bebauten Zonen zu begrenzen. Im Falle der Revitalisierung eines Stadtzentrums beispielsweise oder der Umnutzung einer ehemaligen Industriebrache kann ein Stadtteil durch Renovation wieder neu belebt werden, da sie einen Mehrwert auf der Grundlage der vorhandenen historischen Bausubstanz schafft. Für einen Privatinvestor kann sich die Renovation auch als richtige Lösung erweisen, um die Rentabilität seines Immobilienvermögens zu steigern, wobei sich diese Optimierung durch höhere Mieteinnahmen für das Gebäude auszahlt.

CARSTEN BLUME: Renovation ist auch ein wichtiges Instrument zur Senkung des Energieverbrauchs des Schweizer Immobilienbestands. In einer Zeit, in der die „2000-Watt-Gesellschaft“ zur Strategie der nachhaltigen Entwicklung des Gesetzgebers gehört, handelt es sich um ein Geschäftsfeld, dem in den kommenden Jahren ein kräftiger Boom bevorsteht. Wir wollen als treibende Kraft an der Umsetzung dieses Ziels mitwirken, das sich rundum mit „Actitudes“, unserem Programm für nachhaltige Entwicklung, deckt.

Inwiefern ist das Projekt Gartenstrasse repräsentativ für den von Losinger erbrachten Mehrwert?

C.B.: Unsere Stärke, dem Kunden massgeschneiderte Lösungen anzubieten, hat es uns ermöglicht, uns eng an den Bedürfnissen unserer Kunden zu orientieren und optimal darauf einzugehen. Neben dem von uns vorgeschlagenen Ansatz wirkte sich bei diesem Projekt auch die Berücksichtigung der Anforderungen des nachhaltigen Bauens günstig für uns aus. So wurde zum Beispiel unser Index Nachhaltiges Bauen in das Angebot integriert und der Investor hat sich gleich für mehrere Aspekte davon entschieden.

RENOVIEREN BEDEUTET AUCH ENTWICKELN





GARTENSTRASSE: HERAUSFORDERUNGEN IN HÜLLE UND FÜLLE

VORAUSSCHAUENDE PLANUNG UND HOHES REAKTIONSVERMÖGEN

Zu den von Anfang an bekannten Auflagen gehörte etwa die Tatsache, dass ein Umzug der Archive nicht in Frage kommt, dass die Archive ständig unter Schutzatmosphäre verwahrt werden müssen, sowie, dass die vorhandenen Server und Telefonzentralen, die die ganze Schweiz miteinander verbinden, ohne Unterbruch funktionieren müssen. Daneben sind weitere drakonische Sicherheitsanforderungen zu berücksichtigen.

Im Untergeschoss bedeckt ein Wirrwarr verschlungener Kabel die Gänge in dichten Lagen. „Die technischen Anlagen wurden im Laufe der letzten 30 Jahre ständig ergänzt, umgebaut, angepasst“, erklären unsere beiden Führer. „Wir müssen heute überflüssig gewordene Elemente entfernen“. Die Lösung: Das Knäuel Draht für Draht entwirren und jeden einzelnen davon bis zum Anschlusspunkt zurückverfolgen, um hundert Prozent sicher zu sein, nicht das falsche Kabel abzutrennen.

Beim Öffnen der Türen fällt der Blick auf ein Aggregat mit diversen Maschinen zum Heizen, Kühlen, Befeuchten und zur Energieversorgung. Veraltete Energieschlucker werden mitsamt ihrem Dickicht aus Verrohrungen, Kabelbäumen und sonstigen Leitungen durch leistungsstarke Anlagen ersetzt, die es ermöglichen, den Energieverbrauch des Gebäudes zu verringern. Eine entscheidende Anforderung bestand in der auf die Stunde genauen Festlegung der Ablaufplanung beim Austausch der Kälteanlagen.

Wir gehen wieder nach oben, wo weitere Überraschungen auf uns warten: „Wie viele Gebäude aus den siebziger Jahren war auch dieses Gebäude asbestverseucht“, erzählt Cyrille Veron. „Bei der Sanierung entdeckten wir überdurchschnittlich hohe Mengen Asbest“. Es erwiesen sich daher Sondermassnahmen zum Schutz der Baustellenumgebung als notwendig, sowie eine Umorganisation der Arbeitsabläufe. Erschwerend kam hinzu, dass wir Vorspannkabel entdeckten, die über die Toleranzen hinaus eingebracht worden waren, so dass wir sie durch an der Unterseite der Geschossdecken verklebte Kohlenstofffaser-Lamellen ersetzen mussten.

Fazit: Die Gebäuderenovation ist ein Geschäftsfeld, in dem vorausschauende Planung und hohes Reaktionsvermögen, sowie ein Team mit einem grossen Know-how gefragt sind. Ein erneuter Lagebericht erfolgt Ende 2010 anlässlich der schlüsselfertigen Übergabe dieses auf Grundlage des Minergie®-Standards rundum sanierten Gebäudes.

**Fünf Geschosse über dem Boden,
fünf darunter, 44'000 m²
Geschossfläche... Dieses Gebäude
aus den siebziger Jahren diente
zunächst als Bürogebäude. Heute
sind dort die Technikräume und
die Archive der UBS untergebracht.
Dies ist nur eine der Besonderheiten
dieses Sanierungsprojekts.
Eine Baustellenführung mit Cyrille
Veron – Projektleiter – und Pierre-
François Wurtz – Site Manager.**



Wie werden Losinger und seine 2007 gegründete Niederlassung in Basel von einer Bauunternehmung gesehen, die seit 46 Jahren in der Region tätig ist? Ein Gespräch mit Remo Franz, Geschäftsführer der Rofra Bau AG.

PARTNER VON LOSINGER

Rofra Bau AG, 1963 gegründet mit Sitz in Aesch (BL), ist in den Bereichen Hochbau, Tiefbau, Kundenbau und im Immobilienbereich in der gesamten Nordwestschweiz tätig. Dieses Familienunternehmen mit über 200 Mitarbeitern erzielt einen Umsatz von mehr als 60 Mio. Franken und ist bekannt für die Ausführung von kleinsten bis zu ganz grossen Projekten. Ausgeprägte Qualitätsarbeit, Preis- und Termingarantie, Sauberkeit und Organisation der Baustellen sowie hohe Mitarbeitermotivation stehen für Rofra an oberster Stelle. Das Unternehmen bildet zurzeit elf Lehrlinge aus und legt grossen Wert darauf, den Mitarbeitern und jungen Menschen Perspektiven zu bieten.

Wie haben Sie die Niederlassung von Losinger in Basel wahrgenommen?

Bei einigen Generalunternehmen hat das schon eine gewisse Beunruhigung hervorgerufen. Losinger ist als grosses Unternehmen mit einem guten Ruf sofort ernst genommen worden. Eine der Auswirkungen seiner Niederlassung ist, dass der Generalunternehmer-Wettbewerb verschärft wurde und dadurch die Subunternehmen einen Preisdruck zu spüren bekamen. Ich habe persönlich den Eindruck, dass Losinger in Basel sehr selbstbewusst und entschlossen auftrat. Das Unternehmen hatte klare Zielsetzungen und einen guten Auftritt, auch bei der Wahl der Büroräumlichkeiten und des Standortes. In der Branche wird das Unternehmen als sehr professionell wahrgenommen.

Wie kam der Kontakt mit Losinger zustande und wie empfinden Sie Ihre Partnerschaft?

Losinger hat uns bei mehreren Projekten in den Wettbewerb mit einbezogen. Die Zusammenarbeit kam bei der Ausführung des Prodega cash+carry Vertriebszentrums zustande und heute darf ich feststellen, dass unsere Zusammenarbeit sehr erfolgreich ist. Die Chemie stimmt. Bauen ist Teamarbeit und wenn nicht alle am selben Strick ziehen, können die geforderten Termine und Kosten kaum eingehalten werden. Mit Losinger haben wir viele Gemeinsamkeiten. Im Bereich Arbeitssicherheit beispielsweise hat Losinger von Anfang an hohe Anforderungen gestellt, die anfangs etwas kritisch aufgenommen wurden. Über Sicherheit reden ja alle... Wir haben aber bald gesehen, dass dies nicht bloss Marketing ist, sondern laufend im Alltag umgesetzt wird.

Hat die Tatsache, dass Sie ISO 9001-2000 zertifiziert sind, eine Rolle gespielt?

Ja, sehr stark sogar! In Bezug auf das Quality Management bzw. die Organisation der Arbeitsabläufe selbst haben wir Gemeinsamkeiten mit Losinger; so dass wir uns sehr gut verstanden haben. Bei Losinger herrscht eigentlich die gleiche Philosophie, was vieles einfacher macht. Wir sind besonders stolz auf unsere extrem niedrigen Versicherungsprämien. Es beweist, dass wir die Arbeitssicherheit sehr ernst nehmen.

Was könnte Ihrer Ansicht nach bei der Zusammenarbeit mit Losinger noch verbessert werden?

Meine Bemerkung hierzu bezieht sich ganz allgemein auf alle Bauanbieter. Eine Schwierigkeit bei der Auftragsvergabe ist oftmals, dass nur der Preis im Vordergrund steht. Qualitätsarbeit und Termingarantie sind sehr wichtig und werden in einer Arbeitsvergabe leider zu selten berücksichtigt. Die Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen dem Einkauf und der Ausführung müsste bei jedem Projekt verstärkt werden, um das einzige für den Kunden wichtige Ergebnis zu erreichen, nämlich die erwartete Qualität unter Einhaltung des Kostenrahmens. Das ist wirklich grundlegend für unsere Branche (siehe hierzu auch die Rubrik People & Knowledge Seite 54-57).

Um auf Losinger zurückzukommen: Es ist sicher ein interessanter Partner für uns und ich hoffe wir sind es auch für Losinger! (Anmerkung der Redaktion: Nach Rücksprache mit der Niederlassung Basel können wir dies bestätigen!) ■

www.rofra.ch



BEDEUTENDE



◀▲ AQUABASILEA

Grösste Wasserwelt der Schweiz (13'000 m²), ein 45 m hoher Turm mit 6'000 m² Bürofläche, 3'000 m² Gewerbefläche, ein ****Hotel Courtyard by Marriott mit 175 Zimmern und 700 Parkplätzen: Mit einer Mischnutzung aus Freizeit, Business und Shopping stellt das von Marazzi realisierte Projekt aquabasilea eine Gesamtinvestition von 230 Mio. Franken dar. Geplante Eröffnung im Frühjahr 2010.



► ADAGIO

Die erste Schweizer Residenz von Pierre & Vacances ist ein Appart' Hotel mit dem Konzept einer Service-Residenz bestehend aus 77 ein- oder zwei-Zimmer-Appartements, diversen Gemeinschaftsräumen (Fitness, Lobby, Wäscheraum) und 40 Parkplätzen. Es liegt an der Hammerstrasse nur einen Katzensprung von der Messe entfernt und ist das erste Hotel mit dem Minergie®-Label in der Stadt Basel.



PROJEKTE IN BASEL

► CC PRODEGA

Mit Lage am Standort der ehemaligen Grafischen Betriebe Coop wird dieses vom Architekturbüro Diener + Diener entworfene Gebäude über eine 10 m hohe Halle aus Stahl mit einer Verkaufsfläche von 5'000 m² verfügen. Im Untergeschoss werden eine Tiefgarage, Technik- sowie Lagerräume in Stahlbetonbauweise eingerichtet. Marazzi baut zudem zwei Gebäudetrakte, die zur Anlieferung der Waren bestimmt sind. Besonderheit des Gebäudes: eine Dachbegrünung (inklusive Bäumen) zur Integration in den städtischen Raum. Mit 7'000 m² Solarmodulen ausgestattet strebt dieses Gebäude das Minergie®-Label an. Eröffnung im Frühjahr 2010.



◀ SKYPARK

Als abschliessende Etappe des Projekts PIC Areal in Allschwil (BL) mit 280 Wohnungen wird Skypark acht Gebäude in unterschiedlicher Form und Konfiguration umfassen: 36 Eigentumswohnungen und 76 Mietwohnungen jeweils mit 2.5 bis zu 5.5 Zimmern sowie eine Einstellhalle mit 161 Parkplätzen. Das Projekt liegt in unmittelbarer Nähe eines ehemaligen Industriegeländes, das teilweise als Naturschutzgebiet umfunktionierte. Mit einer Gesamtwohnfläche von 12'300 m² wird das Projekt schrittweise von Juli bis November 2010 abgenommen.



Kundenorientierung² + Unternehmenskultur²
+ Mehrwert¹⁰ x Leistung¹⁰ +

$\frac{\text{Kreativität}}{\text{Fortschritt}} \times$

[Einstellung x π] +
Ständige Verbesserung
+ Differenzierung =

INNOVATION

PRIORITÄT DER

Für den Kunden ist die Innovation ein wertschöpfender Ansatz, der auf seine Wünsche und Anforderungen zugeschnitten ist. Für das Unternehmen ist sie Quelle des ständigen Fortschritts und ein wichtiges Differenzierungsmerkmal auf dem Markt.

Die Innovation ist ein Hauptbestandteil der Strategie von Losinger. Sie gehört zur Unternehmensphilosophie und kommt im starken Engagement der Mitarbeiter zum Ausdruck.



Die erste Skizze der „teleskopischen Bodendose“ von Jean-Pierre Ramseyer im Oktober 2007.



„Innovation ist keine Frage der Mittel, sondern eine Frage der Kultur und des Managements.“ So brachte es der Vorstandsvorsitzende von Bouygues Construction Yves Gabriel anlässlich der Preisverleihung des Innovationswettbewerbs 2008 von Bouygues Construction auf den Punkt. Und auf der gleichen Linie wie der Mutterkonzern hat Losinger beschlossen, die Innovation zu einem seiner fünf Unternehmenswerte zu erklären. Dieses nachdrückliche Bestreben zeigt, dass die Innovation zur Identität des Unternehmens gehört.

INNOVATION, EINE FRAGE DER EINSTELLUNG

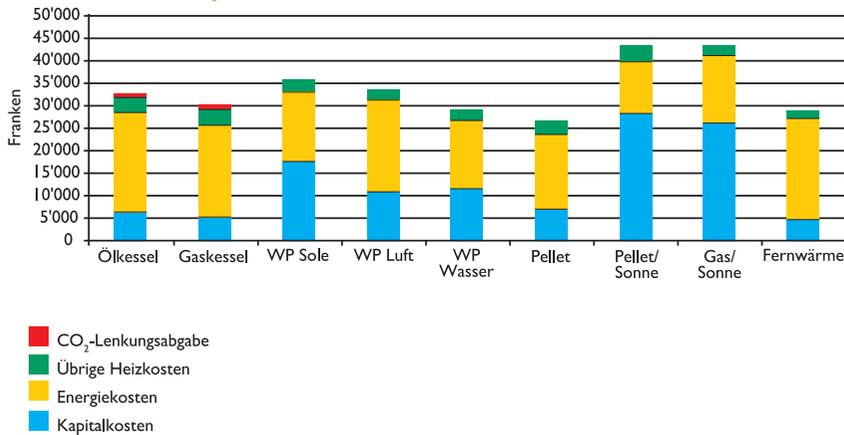
Kreativität, Streben nach ständiger Verbesserung, kritisches Hinterfragen und Ergreifen von Initiativen sind Kompetenzen, die in die jährliche Bewertung der Mitarbeiter einfließen. Bei Losinger ist man überzeugt, dass ein Mitarbeiter, der in seiner Arbeitsweise innovativ ist, auch eher dazu in der Lage ist, den Kunden effiziente und optimierte Lösungen anzubieten indem er Alternativen vorschlägt, über den herkömmlichen Rahmen hinausgeht und Ideen für neue Ansätze entwickelt, dem Wandel aufgeschlossen gegenübersteht, Feedbacks einholt sowie auf „Best Practices“ zurückgreift und beides dann auch positiv umsetzt. Die Kunden erwarten von Losinger neuartige Lösungen für ihre spezifischen Anforderungen, insbesondere hinsichtlich Qualität, Finanzierung und Technik (lesen Sie hierzu das Interview von Hans Büttiker, CEO der EBM).

INNOVATION, KERNELEMENT ALLER GESCHÄFTSFELDER

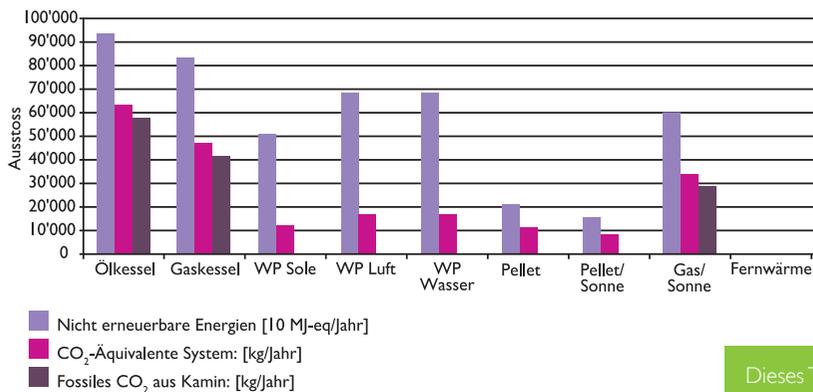
Die Innovationspolitik des Unternehmens offenbart sich insbesondere im technologischen Bereich. Ein besonders gutes Beispiel hierfür ist die Ausführung des Rolex Learning Centers, der zukünftige polyvalente Campus der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Lausanne, den Losinger zurzeit fertigstellt.

Dort wurde ein massgeschneidertes Stromversorgungssystem in Form einer „teleskopischen Bodendose“ konzipiert. Das Pflichtenheft der ETH war anspruchsvoll: „Die Elektroinstallation sollte die Einspeisung sowohl der IT- und Telefonanlagen als auch der Beleuchtung, der Sicherheitseinrichtung, der Zeitanzeige-, TV-, Beschallungsanlagen und audiovisuellen Einrichtungen ermöglichen und darüber hinaus auch Starkstrom bereit stellen“, erinnert sich Jean Pierre Ramseyer, Abteilungsleiter Ausführung auf der Baustelle des Learning Centers. Die gesamte Installation sollte in einem fest installierten Technikboden mit einer maximalen Abmessung von zwanzig Zentimetern angeordnet werden.“ Es begann alles vor zwei Jahren, als ich mitten in der Nacht einen Einfall hatte und ein paar Skizzen auf meinem Nachttisch machte... Damals lag der Gedanke an das Patent, das im Mai dieses Jahres von Jean Maye, dem Direktor der Elektrogerätefirma Temsa angemeldet wurde, noch in ferner Zukunft“, erzählt Jean-Pierre Ramseyer. „Ich erinnere mich noch an den ersten Prototypen im quadratischen Format. Es kam dann zu einer Zusammenarbeit mit zwei Elektrofirmen, die unterschiedliche Formate und Apparaturen entwickeln und testen sollten. Nach einem zweijährigen Versuchszeitraum und der Entwicklung von fünf Prototypen entschied man sich schliesslich für das von Temsa entworfene Modell.“ Das Ergebnis: Eine teleskopische Bodendose mit einem Durchmesser von 22 cm und mehrfachen Versorgungsanschlüssen, versehen mit einer Stahleinbaudose zur Installation in einem nicht zugänglichen Doppelboden. Das System ist so konzipiert, dass es die Beschädigung der Stromkabel vermeidet und über eine besondere Mechanik zur Verhütung jeglicher Verletzungsgefahr beim Öffnen der Dose verfügt. 450 Anschlussdosen dieser Art, ausgestattet in 19 unterschiedlichen Gerätekonfigurationen wurden über die 35'000 m² Bodenfläche des Rolex Learning Centers verteilt. Als Beweis für den innovativen Charakter des Systems hat die Firma Temsa es mittlerweile in ihr Produktesortiment aufgenommen.

VERGLEICH DER JAHRESKOSTEN



UMWELTBELASTUNGEN



Dieses Tool ermöglicht einen Vergleich der Jahreskosten und der ökologischen Auswirkungen verschiedener Gebäudeenergiesysteme.

INNOVATION ZU GUNSTEN DES UMWELTSCHUTZES

Im Rahmen von Actitudes, seinem Programm für nachhaltige Entwicklung, hat Losinger eine Software zum Vergleich der Jahreskosten und der ökologischen Auswirkungen von Gebäudeenergiesystemen entwickelt. Dieses innovative Tool bietet unseren Kunden einen ganzheitlichen Kostenansatz für die Systeme zur Energieerzeugung. Verschiedene verfügbare Szenarien mit einem Zeithorizont von 20 bzw. 30 Jahren berücksichtigen dabei nicht nur die Erstinvestition, sondern auch die Energiekosten, deren voraussichtliche langfristige Entwicklung sowie die Nebenkosten in Verbindung mit der Systemwartung. Dieses bei mehreren Projekten eingesetzte Instrument erlaubt es unseren Kunden, die Weiterentwicklungen im Energiesektor vorzusehen und bereits im Vorfeld in ihre Überlegungen mit einzubeziehen.

INNOVATION IM DIENSTE DER FUNKTIONALITÄT

Die Innovationskapazität des Unternehmens kommt auch auf Ebene der Funktionalität des Gebäudes zum Ausdruck. So entwickelte das Unternehmen 2006 ein mobiles Trennwandsystem mit der Absicht, den Kunden eine auf lange Sicht modulierbare Wohnung anzubieten. Während die handelsüblichen versetzbaren Trennwände meist eine nur schwache Schalldämmung aufweisen, entspricht dieses Produkt dagegen hohen Anforderungen in punkto Komfort, Funktionalität und Ästhetik. Mit „EasyWall“, bestehend aus hochdämmenden aber dennoch leichten Baustoffen, ist die Raumaufteilung der Wohnung ohne aufwändige Umbauarbeiten modulierbar. Diese Lösung ist eine konkrete Antwort auf die Anforderungen unserer Kunden und auf ihre sich im Laufe der Zeit verändernde Lebensweise.



DIE INNOVATION FÖRDERN UND VERBREITEN

Zur Förderung und Umsetzung der Innovation auf allen Ebenen des Unternehmens wurde der Innovationswettbewerb eingeführt, im Rahmen von welchem mehr als 50 Mitarbeitervorschläge geprüft werden. Von diesen werden rund die Hälfte in die engere Auswahl kommen und in die Endrunde aufsteigen. Beim Innovationswettbewerb 2007 beispielsweise wurde eine vorgefertigte Schutzeinrichtung für Aufzugsschächte zur Vermeidung von Abstürzen preisgekrönt.

Die prämierten Innovationen werden danach unternehmensweit eingeführt. Mehrere von Losinger entwickelte Innovationen kommen im Rahmen unserer Zugehörigkeit zum Bouygues-Konzern sogar weltweit zum Einsatz. So etwa der Index Nachhaltiges Bauen (ICD), welcher objektive und messbare Kriterien festlegt, um die Leistungsfähigkeit eines Projektes im Hinblick auf nachhaltiges Bauen auszuwerten: und zwar auf ökologischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Ebene.

INNOVATION, VORTEIL FÜR DEN MIETER

Im Rahmen des Geschäftsfeldes Renovation von bewohnten Gebäuden entwickelte Losinger ein besonderes Vorgehen hinsichtlich der Mieterbeziehung. Abgestimmt auf die spezifischen Bedürfnisse der Mieter (Ablauf der Arbeiten, Sicherheit, Schutz und Transport der Einrichtung, Reinigung usw.) werden diverse Serviceleistungen angeboten, zum Beispiel ein ständig vor Ort anwesender Ansprechpartner für die Bewohner; ein streng kontrolliertes Zugangsmanagement (Übergabe der Schlüssel, Verteilung von Badges zur Identifikation jedes Mitarbeiters), eine persönliche Präsentation der Renovationsarbeiten oder eventuell eine vorübergehende Unterbringung der Mieter in einer anderen Wohnung usw. Dieser klar festgelegte Ablauf bietet dem Kunden die Gewissheit, dass sein Sanierungsprojekt unter ausgezeichneten zwischenmenschlichen und technischen Bedingungen ausgeführt wird.

INNOVATION, EINE BEREICHERUNG FÜR DIE MITARBEITER

Auch im Bereich der Human Resources spielt die Innovation eine zentrale Rolle. Den Mitarbeitern von Losinger kommt das „Soziale Leadership“ zugute, ein Instrument der Sozialpolitik von Losinger, das eine ganze Reihe origineller mitarbeiterfreundlicher Massnahmen wie Vaterschaftsurlaub, Laufbahngespräch, Beteiligung an den Kosten von Sport-Abonnements, Ferienzulage usw. bündelt. Das Ziel besteht in einer besseren Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben für die Mitarbeiter und in dauerhaften Arbeitsbeziehungen. Für das Unternehmen handelt es sich auch um ein Instrument, damit es sich auf dem Markt von den anderen Unternehmen unterscheiden kann.



Die „Losinger Premium“-Karte ist eine der zahlreichen Massnahmen im Rahmen des „Sozialen Leaderships“. Dadurch profitieren die Mitarbeiter bei ihren persönlichen Einkäufen von Preisreduktionen bei unseren Partnern.

GELEBTE INNOVATION



Pascal Bärtschi, Direktor Technik ist bei Losinger für die Innovationsvorgehensweise verantwortlich. Er beantwortet Fragen rund um die Innovationen im Jahr 2009.

Inwiefern stellt Innovation einen Hauptschwerpunkt für Losinger dar?

Als fester Bestandteil der Unternehmenskultur von Losinger prägt die Innovation die Arbeitsweise des Unternehmens auf ganz besondere Art und Weise. Wir sind innovativ tätig, um unseren Kunden stets Mehrwert bieten und uns im Bausektor differenzieren zu können. Innovationen anzustossen und zu fördern, bedeutet zudem, dass man sich nicht auf seinen Lorbeeren ausruht und dass die besten Konzepte von heute dank der Intelligenz unserer Mitarbeiter – die das wertvollste Kapital unseres Unternehmens darstellen – bereits morgen weiter optimiert werden können. Gleichbedeutend mit Dynamik und ständigem Fortschritt für das Unternehmen – sei es im laufenden Betrieb oder hinsichtlich der Projekte – stellt Innovation auch eine beachtliche Quelle der Motivation für die Mitarbeiter dar.

Welche Innovationsanreize bestehen bei Losinger und bei seinem Mutterkonzern Bouygues Construction?

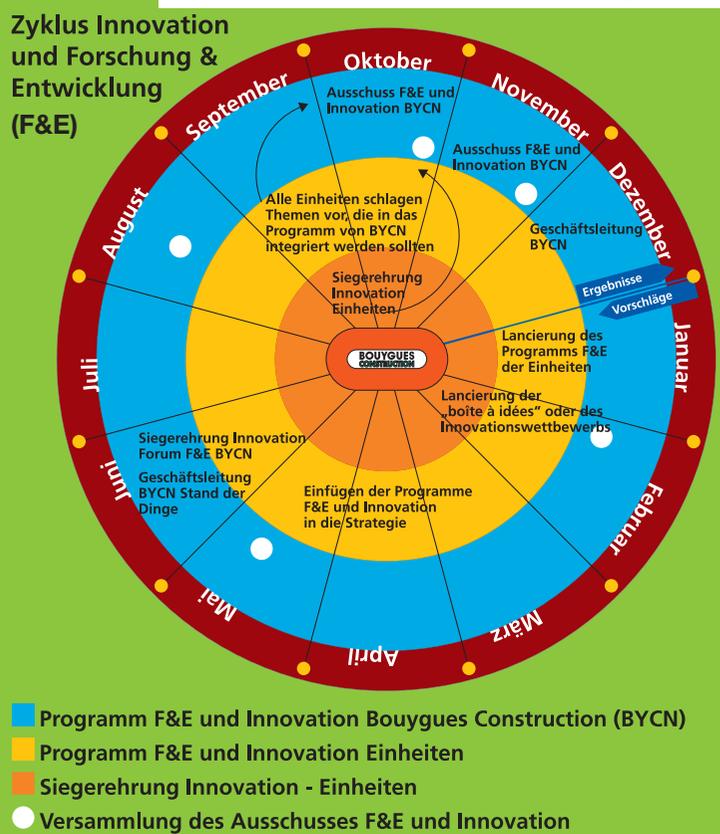
Auf den verschiedenen Ebenen des Bouygues-Konzerns kommt eine spezifische Verfahrensweise im Bereich Innovation zur Anwendung. In unserem Mutterkonzern konkretisiert sich dies zunächst in Form einer Einheit für Forschung und Entwicklung und eines bereichsübergreifenden Innovationsprogramms mit diversen Schwerpunktthemen. Dabei geht es durch Förderung von Forschung und Entwicklung in den verschiedenen Konzerneinheiten einerseits um den

Fortbestand und den Ausbau unseres technischen Vorsprungs und andererseits um Innovationsförderung in jedem Projektstadium (Akquisition, Projektierung, Ausführung, Betrieb und Instandhaltung). Auf Ebene der Konzerneinheiten wie Losinger geht der Anreiz zur Innovation von einem Innovationswettbewerb aus, der es jedem Mitarbeiter erlaubt, seine Ideen vorzuschlagen und neue Lösungen sowohl im Bereich der Bauausführung als auch in der Akquisition, der Technik oder den Supportfunktionen anzuregen. Nicht zuletzt ist Innovation auch im Alltag in all unseren Abteilungen präsent, da die Mitarbeiter aufgefordert werden, diesen innovativen Ansatz in ihre Arbeitsweise miteinzubeziehen.

Was gibt es über den Innovationswettbewerb 2009 von Losinger zu berichten?

Nachdem wir 2008 aufgrund des internationalen Innovationswettbewerbs von Bouygues Construction pausiert hatten, haben wir dieses Jahr mit der Schaffung mehrerer Kategorien neue Dynamik in unseren Wettbewerb gebracht. Der Wettbewerb 2009, für den der offizielle Startschuss im März dieses Jahres gegeben wurde, läuft auf Hochtouren. Etwa 25 Vorschläge wurden bisher bereits vom Losinger Innovationsausschuss geprüft. Einer davon ist erwähnenswert: Er besteht in der Schaffung einer Einheit, die sich im Rahmen der von uns entwickelten Projekte der Problematik des behindertengerechten Zugangs widmet.

Zyklus Innovation und Forschung & Entwicklung (F&E)



EINE ERFOLGREICHE PARTNERSCHAFT INNOVATION

DANK



Im Rahmen des Projektes Gleis Nord in Lenzburg (AG) mit einer Investitionssumme von zirka 250 Mio. Franken arbeitet Losinger mit der EBM zusammen, einem im Energiesektor tätigen Unternehmen. Ein Gespräch mit Dr. Hans Büttiker, CEO der EBM, über eine innovative Partnerschaft.

Herr Dr. Büttiker, welche Rolle spielt die Innovation bei der EBM?

Sowohl in unserem Kerngeschäft – der Stromversorgung – als auch in den Bereichen der dezentralen Nah-Wärmeversorgung, Telekommunikation und IT, Umwelttechnik und Elektroinstallation ist Neuerung von entscheidender Bedeutung. Dienstleistungen müssen heute – auch im Hinblick auf steigende Erdölpreise – den Bedürfnissen der Nutzer angepasst werden und gleichzeitig der nachhaltigen Entwicklung Rechnung tragen. Dabei setzt die EBM auf neue Technologien, insbesondere in der Produktion von Strom und Wärme. Alleine im Zeitraum von 1985 bis 2007 hat die EBM insgesamt 98.6 Mio. Franken in neue Energieproduktionsanlagen der Sparten Wärmetechnik, Wasserkraft, Fotovoltaik, Brennstoffzellen und Deponiegas investiert.

Sprechen wir konkret vom Projekt Gleis Nord in Lenzburg, diesem Quartier mit Mischnutzung (Wohnungen, Gewerbe-, Büro- und Kulturflächen) an einem gut erschlossenen Standort.

Für EBM ist dieses Projekt – die Umnutzung einer Industriebrache in einen Stadtteil von Morgen – das bisher mit Abstand grösste Projekt, weshalb es von grosser Bedeutung ist, mit einem zuverlässigen Partner wie Losinger zusammenzuarbeiten. Vorgesehen ist dort ein Nah-Wärmeprojekt; die Quartierwärme wird dabei durch die Nutzung der Wärme aus der Grundwasserfassung sichergestellt, ein Konzept der EBM, das der nachhaltigen Entwicklung Rechnung trägt.



Erzählen Sie uns mehr von den konkreten Innovationen...

Ziel ist es, dass wir verschiedenste Dienstleistungen wie Wärme, Warmwasser, Strom, Radio, Telefon, TV oder Internet anbieten und die Nutzer nur noch eine einzige Rechnung für die effiziente Gesamtlösung erhalten werden. Auf einem quartier-eigenen Intranet sollen allen Nutzern zudem Dienstleistungen wie Hauswart, Kinderkrippe oder chemische Reinigung angeboten (Hospitality-Village) und auch Synergien innerhalb des Quartiers genutzt werden. Konkret würde das Intranet als Informationsplattform dienen, dank welcher zum Beispiel eine ältere Person, die sich gerne einer Aufgabe annehmen möchte, eine Familie mit zwei berufstätigen Eltern bei der Kinderbetreuung unterstützen könnte: eine klassische Win-Win-Situation.

Ein Quartier, das somit alle Bedürfnisse der Nutzer abdeckt...

Ja, eine Stadt in der Stadt... Doch im Rahmen dieses Projektes ist nicht nur das Dienstleistungsangebot innovativ, sondern auch die Planung der Zwischennutzung bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt. Das Ziel für EBM und Losinger ist eine imagebildende Zwischennutzung des 61'410 m² grossen Areals nach dem Auszug von Hero – dem bekannten Konfitüren- und Konservenhersteller – im Frühjahr 2010. So werden im Laufe der etappenweisen Realisierung des Projektes bis im Jahr 2018 hier zum Beispiel eine Fahrradwerkstatt eingerichtet oder auch kulturelle Veranstaltungen organisiert. Die Anrainer sollen sich dadurch bereits im Vorfeld mit dem neu entstehenden Quartier identifizieren.

Dieses Projekt setzt somit eine innovative Partnerschaft voraus. Wie gehen die EBM und Losinger konkret vor?

Um all diese Visionen umsetzen zu können, braucht die EBM im Rahmen der Projektentwicklung einen innovativen und aufgeschlossenen Partner wie Losinger sowie die Unterstützung der Behörden. Insgesamt 40 Personen aus verschiedenen

Bereichen – interne Experten von EBM und Losinger; externe Fachspezialisten und Planer; die Fachhochschule Luzern, Behörden usw. – sind im Rahmen dieser Projektentwicklung beigezogen worden. In kleinen Gruppen werden Themen wie nachhaltige Entwicklung, Nutzung oder Bautechnik erarbeitet. Aber auch die Information und Einbindung der Anrainer ist aussergewöhnlich intensiv: Bis zum heutigen Zeitpunkt hat Losinger bereits mehrere Informationsveranstaltungen und Workshops vor Ort organisiert sowie die Bevölkerung bei der Namensfindung für ihr neues Quartier im Rahmen eines Wettbewerbs miteinbezogen. ■

MIT GANZEM HERZEN AM WERK

Sie sind die treibende Kraft von Losinger und tragen aktiv dazu bei, dass unser Total- und Generalunternehmen den immer ehrgeizigeren Herausforderungen gerecht zu werden vermag. Diese Kraft sind unsere Produktionsmitarbeiter, echte Rohbauprofis, die von der Lust am Bauen angetrieben werden und grossen Wert auf Qualitätsarbeit legen. Als Träger einer starken Unternehmenskultur repräsentieren die „Compagnons“^{*} und Poliere an vorderster Front das Know-how des Unternehmens.

*Der Begriff „Compagnon“, also „Geselle“ im traditionellen Sprachgebrauch, steht bei Losinger für die „Baustellenmitarbeiter“.





Betonierung der grossen Schale des Learning Centers, Juli 2008.

„Ich liebe meinen Beruf; Tag für Tag zu sehen wie die Dinge wachsen und mit meiner Arbeit dazu beizutragen, das gefällt mir“, so ein Mitarbeiter auf der Baustelle des Wohnbauprojektes „Résidences Beaulieu“ im Stadtzentrum von Lausanne. Manuel Olim Santo De ist seit fast 20 Jahren „Compagnon“. Die „Compagnons“ und Poliere sind der ganze Stolz von Losinger und stellen einen der wertvollsten Trümpfe des Unternehmens dar.

„COMPAGNON“ UND STOLZ DARAUF!

Sie sind Macher auf der Baustelle und realisieren den Rohbau der Westschweizer Projekte des Unternehmens. „Sie“, das sind die 190 „Compagnons“ und 28 Poliere von Losinger. Mit Standort in der Westschweiz stellen sie 20 Prozent der Belegschaft dar. Maurer- und Verschalungsarbeiten, Ausbaugewerke, Maschinenführung usw. Jeder „Compagnon“ verfügt über ein spezifisches Know-how, das er im Laufe der Zeit bis zu einem hohen Qualitätsniveau perfektioniert. Die körperlich anspruchsvollen Gesellenberufe tragen auch zur persönlichen Weiterentwicklung bei und vermitteln ein Gefühl des Stolzes bei denjenigen, die sie ausüben: „Sie ist zwar körperlich anstrengend, aber ich mag meine Aufgabe. Gute Arbeit zu machen und zu wissen, dass sie geschätzt wird, macht mich stolz“, erklärt ein „Compagnon“. Als Mann an vorderster Front zeichnet sich der „Compagnon“ durch seinen Teamgeist und durch qualitativ hochstehende Arbeit aus.

TEAMLEITUNG

An der Schnittstelle zwischen den „Compagnons“ und der Bauleitung organisiert der Polier in enger Zusammenarbeit mit dem Bauleiter die Ausführung der Rohbauarbeiten: Leitung der „Compagnons“ auf der Baustelle, Planung der Aufgaben, Mitwirkung bei der Auswahl der Methoden, Management der Baustoffbeschaffung, Terminkontrolle usw. Der Polier ist gleichzeitig kompetente Führungskraft und Fachexperte mit dem Auftrag, die erforderlichen Mittel zum reibungslosen Bauablauf bereitzustellen. Er kennt seine Männer, ihre Kompetenzen und Stärken und weiss genau, wo er sie auf der Baustelle einsetzen kann. „Der Polier ist eine Art Kapitän; er ist nicht nur Tag für Tag für die Teams verantwortlich, sondern auch für die Terminplanung, die Baugeräte und -maschinen, die Kräne und die Beziehung zu den Subunternehmern. Er muss ferner ein offenes Ohr für die ‚Compagnons‘ haben und den Austausch innerhalb der Teams fördern. All diese Kompetenzen sind gleichzeitig gefragt,“ bestätigt Thierry Lamure, Polier seit 15 Jahren.

Thierry Lamure



Die „Compagnons“ und Poliere tragen aktiv zum Leben des Unternehmens und seiner Weiterentwicklung bei. Sie sind in verschiedenen Gremien, wie dem Ausschuss der Poliere und der Betriebskommission der Baustellenmitarbeiter und Poliere, vertreten, die sich speziell mit den Fragen bezüglich der Eigenproduktion befassen. Ihr Engagement und ihr Einsatz sind repräsentativ für die Werte unserer Produktionsteams. Diese Mitarbeiter kennen nicht nur ihren Beruf von Grund auf und betrachten Qualitätsarbeit als ihre Pflicht, sondern sie verkörpern auch eine starke Unternehmenskultur (diesbezüglich sei auf die Ausführungen von Professor Francis-Luc Perret, Vizepräsident für Planung und Logistik an der Eidgenössischen Technischen Hochschule [ETH] von Lausanne, verwiesen).



VORBILDLICHKEIT

Die „Compagnons du Cervin“ sind die Elite der Baustellenmitarbeiter von Losinger und verkörpern starke Werte. Diese Institution, benannt nach dem Matterhorn, Wahrzeichen der Schweiz, vereint 16 „Compagnons“, die sich durch ihre Professionalität auszeichnen. Vorbildlichkeit, Solidarität, Weitervermittlung des Know-hows, Qualität und Sicherheit sind die obersten Gebote dieser respektierten Mitarbeiter:

HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN

Über die von ihnen verkörperten Werte hinaus stellen die „Compagnons“ und Poliere eine echte Stärke dar, die es Losinger erlaubt, grosse Herausforderungen in Angriff zu nehmen – ganz gleich ob in technischer oder terminlicher Hinsicht. Wie es Professor Francis-Luc Perret betont: „Bei einem so innovativen Bauprojekt wie dem Learning Center (...) ist es wichtig, gute Mitarbeiter auf der Baustelle zu haben. Wenn man seine eigenen ‚Compagnons‘ hat, sind diese regelmässig vor Ort, so dass man die schwierigen Aspekte und Herausforderungen der Baustelle gemeinsam mit ihnen besprechen kann“. Über seine eigenen Produktionskräfte zu verfügen, verleiht Losinger ein hohes Mass an Flexibilität. Das Unternehmen kennt das Know-how seiner Teams, so dass bei unvorhergesehenen Ereignissen das optimal geeignete Team auf der entsprechenden Baustelle eingesetzt werden bzw. bei Bedarf die Anzahl der „Compagnons“ flexibel angepasst werden kann. Die Präsenz der „Compagnons“ erlaubt es Losinger zudem, die Produktionsprozesse auf den Baustellen in Eigenproduktion zu standardisieren. Neben einer erheblichen Produktivitätssteigerung ist der Einsatz eigener Produktionsteams auch ein Mittel, die spezifischen Vorgaben der Projekte gemeinsam mit ihnen zu vertiefen und sie voll und ganz einzubinden. Und dem Kunden garantiert dieses Vorgehen einen hohen Qualitätsstandard sowie Termintreue (siehe diesbezüglich das Interview von Antonio Penaranda, Abteilungsleiter Ausführung). ■

DIE GESELLENSCHAFT

EDLE WERTE, DIE DIE JAHRHUNDERTE ÜBERDAUERTEN

Bei Losinger und Bouygues Construction werden die Baustellenmitarbeiter „Compagnons“ genannt. Dieser Begriff bezieht sich auf die Gesellschaft, die im 12. Jahrhundert aufkam und damals einen Zusammenschluss hochqualifizierter Handwerker bezeichnete, die zusammen am Bau der Kathedralen arbeiteten und denen es um die Weitergabe ihres Wissens, die Verfechtung ihrer Interessen und die gegenseitige Unterstützung ging. Sie erlernten die darstellende Geometrie und das zeichnerische Zerlegen der Kräfte, eine einzigartige und geheime Wissenschaft, die vom Lehrmeister auf den Schüler übergang. Um ihre beruflichen Fähigkeiten zu verfeinern und zu verbreiten, gingen die Gesellen in Frankreich und ganz Europa auf Wanderschaft, die sogenannte Walz, ein Initiationsritus, der noch heute ein lebendiges Brauchtum ist. Geschmack an körperlicher Anstrengung und an qualitativer Arbeit, Brüderlichkeit und die Weitergabe des Wissens gehören zu den jahrhundertalten Werten der Gesellschaft.



„COMPAGNONS“ UND POLIERE – EINIGE ZAHLEN

- 190 „Compagnons“
- 28 Poliere
- Durchschnittsalter: 42 Jahre
- Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit: 11 Jahre

DIE ELITE DER „COMPAGNONS“

Manuel Olim Santo De gehört seit 2004 der Gesellenvereinigung „Ordre des Compagnons du Cervin“ an. Wir haben ihn getroffen, um mehr über diesen begehrten Status zu erfahren.



Manuel Olim Santo De

DIE „COMPAGNONS DU CERVIN“, ALTER EGO DER „COMPAGNONS DU MINORANGE“

2004 gründete Losinger den „Ordre des Compagnons du Cervin“ nach dem Vorbild der Gesellenvereinigung „Compagnons du Minorange“ von Bouygues Construction. In der Überzeugung, dass Solidarität der beste Zement beim Aufbau eines Werks ist, rief der Konzerngründer Francis Bouygues diese Institution im Jahre 1963 ins Leben. Anerkannt und ohne Beispiel in der Baubranche sind deren Werte der Vorbildlichkeit und des Professionalismus noch heute eine Referenz. Die „Compagnons“ sowohl von der Vereinigung „Cervin“ als auch von „Minorange“ sind an ihrer blau-orangen Arbeitsbekleidung erkennbar und zeichnen sich durch ihr professionelles, solidarisches und verantwortungsbewusstes Verhalten auf den Baustellen aus.



Inwiefern unterscheidet sich ein „Compagnon du Cervin“ von einem anderen „Compagnon“?

„Compagnon du Cervin“ zu sein bedeutet, in jeder Hinsicht eine Vorbildfunktion einzunehmen. Es impliziert Qualitätsarbeit zu leisten, die Sicherheitsregeln einzuhalten und stets ein offenes Ohr für seine Arbeitskollegen zu haben. Ein „Compagnon du Cervin“ ist flexibel und geht dorthin, wo es für das Unternehmen wichtig ist.

Was empfinden Sie als Mitglied dieser Gesellenvereinigung?

Ich bin aus mehreren Gründen stolz: Erstens weil es seitens des Unternehmens und meiner Kollegen ein Beweis des Vertrauens und der Anerkennung ist, in den Kreis der „Compagnons du Cervin“ gewählt zu werden. Mir werden Lehrlinge anvertraut, für die ich die Rolle des Tutors übernehme; ich erkläre ihnen die Abläufe auf der Baustelle, die Sicherheitsregeln und ihre Aufgaben. Wichtige Mitteilungen an die Kollegen – beispielsweise zum Thema Sicherheit – gehören ebenfalls zu meinen Aufgaben. Mit diesem Status kann ich auch meine Kenntnisse über das Unternehmen vertiefen, habe mehr direkten Kontakt zum Topmanagement und fühle mich in die Entwicklung von Losinger eingebunden.

Welche Ratschläge würden Sie einem „Compagnon“ geben, der dem „Ordre du Cervin“ angehören möchte?

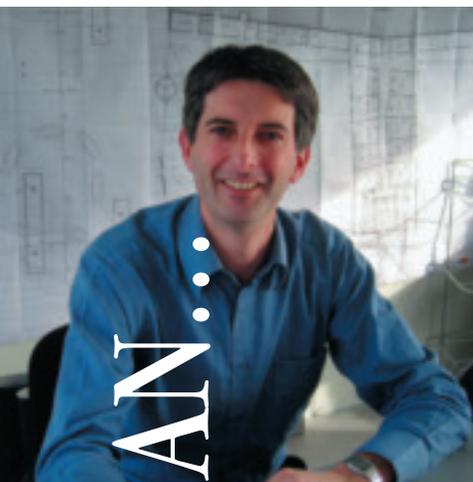
Ich würde ihm sagen, sein Bestes zu geben und zu zeigen, was in ihm steckt, indem er qualitativ hochstehende Arbeit leistet. Er muss seinen Kollegen gegenüber hilfsbereit sein und ihnen gute Ratschläge geben. Man muss seine Motivation regelrecht spüren. Man wird nicht von einem Tag auf den anderen zum „Compagnon du Cervin“. Die Aufnahme eines neuen Mitglieds erfolgt auf Vorschlag des Poliers hin nach vorheriger Absprache mit allen Polieren, die mit dem betroffenen „Compagnon“ gearbeitet haben.

Tragen Sie als Mitglied des „Ordre du Cervin“ eine besondere Verantwortung im Bereich Sicherheit?

Ja, ich fühle mich mehr als die anderen dazu verpflichtet, Gefahrensituationen zu erkennen, die „Compagnons“ darauf hinzuweisen und ihnen sicherheitsgerechtes Verhalten zu zeigen, falls sie es vergessen haben. Wenn ein „Compagnon“ beispielsweise vergisst, seine persönliche Schutzausrüstung (PSA) zu tragen, ist es meine Pflicht, ihn daran zu erinnern. Ich achte auch darauf, selber keine Fehler zu machen und stets Vorbild zu sein. Wenn ich die Sicherheitsregeln nicht einhalte, dann werden es die anderen auch nicht tun.

Losinger hat zum zweiten Mal in Folge eine Jahresversammlung der Baustellenmitarbeiter und Poliere durchgeführt. Was halten Sie davon?

Es zeigt, dass Losinger seinen „Compagnons“ eine grosse Bedeutung beimisst und alles daran setzt, dass sie unter guten Bedingungen arbeiten können. Diese Veranstaltung wirkt beruhigend auf die „Compagnons“, da sie Fragen stellen und sich mit der Direktion austauschen können. ■



3 FRAGEN

AN...

Antonio Penaranda, Abteilungsleiter Ausführung und Projektleiter des „Starling Hotel“ in Lausanne



Welche Vorteile ergeben sich im Rahmen Ihrer Tätigkeit aufgrund der Zusammenarbeit mit den „Compagnons“ und Polieren von Losinger?

Es ist vor allem beim Management unserer Produktionseinheit vorteilhaft; wenn wir mit unseren eigenen „Compagnons“ arbeiten, haben wir den Terminplan fest im Griff. So haben wir eine besondere Organisation im Vorfeld der Ausführung: Die Abteilung Baumethodik plant im Voraus den Ablauf der Baustelle sowie eine einheitliche und genaue Produktionsvorgehensweise für alle unsere Baustellen in Eigenproduktion. Und falls es nicht schnell genug geht, können wir immer noch Korrekturen vornehmen, mehr Leute einsetzen und die entsprechenden „Compagnons“ zu uns holen. Über unsere eigenen Produktionsmitarbeiter zu verfügen, ermöglicht uns grosse Flexibilität bei der Ausführung des Rohbaus unserer Bauvorhaben.

Kann man Ihrer Erfahrung nach die Produktionsteams als „Schule“ für die neuen Losinger-Mitarbeiter bezeichnen?

Ich habe 1997 als junger Bauleiter bei Losinger angefangen. Im Umgang mit den „Compagnons“ wird es einem viel klarer, was Anstrengung eigentlich bedeutet. Im Baustellencontainer zu sitzen und die Aufträge zu stapeln ist eines; etwas ganz anderes aber ist es, auf der Baustelle zu sein und diese Tag für Tag voranzutreiben. Die Freude der „Compagnons“ an der Herausforderung ist ansteckend. Sie versuchen immer wieder etwas Neues und Besseres. „Immer besser werden“, ist ein Slogan, hinter dem sie voll stehen. Dank der Arbeit mit den Produktionsteams von Losinger versteht ein junger Bauleiter auch, wieviel die Dinge kosten: Preiskalkulation inklusive der Arbeitsstunden der „Compagnons“, der Miete für Baugeräte und -maschinen usw.

Verbessern eigene Produktionskräfte die Fähigkeit des Unternehmens, Herausforderungen zu meistern?

Es ist ein klarer Vorteil „Compagnons“ zu haben, auf die man sich verlassen kann. Vor allem in punkto Sicherheit: Die „Compagnons“ von Losinger kennen die entsprechenden Anforderungen und verfügen alle über die gleichen Standards, um das Unternehmensziel „Null Fehler“ zu erreichen.

Weiterhin ist das Unternehmen häufig mit Herausforderungen bezüglich des Arbeitstempos konfrontiert, die sich nicht jedes x-beliebige Unternehmen zumuten kann. So zum Beispiel auf einer Baustelle wie dem Verteilzentrum der Coop in Aclens, wo ein straffer Arbeitstakt einzuhalten war, um täglich die enormen Betonmengen einbringen zu können. Dank unserer eigenen „Compagnons“, deren Know-how wir kennen und dank unserer präzisen Bauverfahren gelingt es uns, uns anzupassen und gegenüber einem herkömmlichen Bauablauf mehrere Wochen herauszuschlagen. ■

EXPERTISE & LEIDENSCHAFT



Professor Francis-Luc Perret, Vizepräsident der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Lausanne, zuständig für Planung und Logistik, sah die „Compagnons“ täglich bei der Arbeit auf der Baustelle des Learning Centers. Er sprach mit uns über diese Männer, ihr Engagement im Dienste des Kunden und die Unternehmenskultur, die sie verkörpern.

Herr Perret, Sie haben Losinger mit dem Learning Center die Ausführung Ihres prestigeträchtigsten Bauvorhabens anvertraut. Spielte bei Ihrer Entscheidung die Tatsache mit, dass Losinger über eigene Produktionskräfte verfügt?

Als Bauherr haben wir bei der Auswahl des Unternehmens für die Ausführung des Learning Centers zunächst die Fähigkeit berücksichtigt, das Projekt seinen Anforderungen entsprechend zu realisieren und geeignete Mitarbeiter bereit zu stellen. Die Arbeitskräfte sind natürlich für die Unternehmenskultur und das Unternehmensimage repräsentativ. Sie stehen für Expertise und Qualität.

Sie hatten Gelegenheit, unsere „Compagnons“ regelmässig am Werk zu sehen. Was ist Ihnen dabei besonders aufgefallen?

Im Wort „Compagnon“ steckt Erfahrung, Know-how und Leidenschaft. Es ist ein Wort, das zwar altmodisch und traditionell klingt, jedoch die Qualität betont. Der „Compagnon“ identifiziert sich mit einer Familie, die berufliche Anforderungen mit Leidenschaft vereint; dadurch zeichnet er sich aus. Im Falle des Learning Centers möchte ich auch das konstante Engagement und den ungebrochenen Enthusiasmus der „Compagnons“ erwähnen; ein Zeichen für das Klima des Vertrauens zu den Vorgesetzten auf der Baustelle.

Welche Werte verkörpern Ihrer Ansicht nach unsere Baustellenmitarbeiter?

Meiner Ansicht nach muss ein guter „Compagnon“ drei Aspekte beachten: die Qualität, die Fristen und die Kosten. Er muss ein ausgewogenes Verhältnis zwischen diesen drei Anforderungen anstreben, ohne eine davon zu vernachlässigen. Im Gegensatz zum herkömmlichen Arbeiter übernimmt er somit Verantwortung hinsichtlich diverser Projektanforderungen. Nicht jeder kann „Compagnon“ werden. Die Leidenschaft und eine gewisse Veranlagung sind notwendig. Zudem perfektioniert der „Compagnon“ seine Expertise durch das Beobachten seiner Kollegen. Es ist ein Beruf, der intensive Lehrjahre voraussetzt.

Erinnern Sie sich an ein konkretes Beispiel wo diese Werte umgesetzt wurden?

Ein unvergesslicher Höhepunkt war das Betonieren der grossen Schale des Learning Centers, das ohne Unterbruch vom 11. bis 13. Juli 2008 dauerte. Da hätten Sie die „Compagnons“ sehen sollen! Sie haben sich voll mit der Aufgabe identifiziert und bedauerten es fast, die Arbeit bei Schichtübergabe dem folgenden Team zu überlassen. Beim Entschalen hat sich dann gezeigt, dass die Betonarbeiten meisterhaft ausgeführt waren. Die „Compagnons“ haben die Verantwortung für die Qualität übernommen. Sie hatten ein Pflichtenheft, dessen Vorgaben sie durch ihr Exzellenzstreben noch übertroffen haben.

Kann ein Unternehmen, das über eine eigene Produktionseinheit verfügt, technische Herausforderungen und enge Terminpläne besser meistern?

Bei einem innovativen Bauprojekt, bei dem von einem Tag auf den anderen viele Details zu klären sind, ist es wichtig, über kompetente Baustellenmitarbeiter zu verfügen, die fähig sind, bei ausserplanmässigen Begebenheiten noch in letzter Minute Anpassungen vorzunehmen. Wenn man über eigene „Compagnons“ verfügt, so sind diese regelmässiger präsent. Dies erlaubt es, auftretende Problemstellungen auf der Baustelle gemeinsam und überlegt anzugehen.

Wie tragen die „Compagnons“ zum Umweltschutz und zum Baustellenimage bei?

Der „Compagnon“ strebt das Erlangen des Labels „Chantier Bleu“ an. Er trägt entscheidend zur Sicherheit und zum Image der Baustelle bei. Der Umweltaspekt ist Teil dieses Images. Dieser Aspekt ist sehr wichtig, insbesondere im Falle der Baustelle des Learning Centers, die ständig von zahlreichen Persönlichkeiten aus verschiedensten Bereichen besichtigt wurde. Dieses Image wird sich auf internationaler Ebene auswirken und ist untrennbar mit dem Bauwerk verbunden. ■



EINE AMBITIONIERTE UNTERNEHMENSPOLITIK

Im Bewusstsein um die Bedeutung seiner Produktionsteams hat Losinger eine Unternehmenspolitik zu deren Gunsten ins Leben gerufen. Diese zeichnet sich durch die beiden Schwerpunkte Sicherheit und Weiterbildung aus.

*Die Unfallhäufigkeitsrate ist das Verhältnis der Anzahl Arbeitsunfälle mit einem Ausfall über einem Tag innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten und der Anzahl der von den „Compagnons“ und den Polieren im gleichen Zeitraum geleisteten Arbeitsstunden.

ZIEL „NULL UNFÄLLE“

Sicherheit hat bei Losinger absolute Priorität. Diese zeugt nämlich für den Respekt, den man den Menschen gegenüber erweist. In der Schweiz auf diesem Gebiet führend ist seine Unfallhäufigkeitsrate* von 70.18 Prozent im Jahr 1999 auf 4.89 Prozent im Jahr 2008 gesunken (siehe hierzu das Interview von Marc Truffer, Direktor für Arbeitssicherheit der Westschweiz bei der Suva).

Diese ausgezeichneten Ergebnisse spornen zum Weitermachen an und Losinger setzt sich mehr denn je ein, um das selbstgesteckte ehrgeizige Ziel „Null Unfälle“ zu erreichen. Die Gründe für dieses Engagement? Es ist ausgeschlossen, dass die Mitarbeiter bei der Arbeit ihr Leben aufs Spiel setzen. Wie Philippe Bonnavé, Generaldirektor von Bouygues Entreprise France-Europe erinnert, „einen Beruf mit Gefahren auszuüben, heisst nicht unbedingt, einen gefährlichen Beruf ausüben“. Die körperliche Unversehrtheit unserer Mitarbeiter ist eine Priorität, die sich voll mit unserem Programm für nachhaltige Entwicklung „Actitudes“ deckt. Das Umsetzen dieser Sicherheitspolitik bedeutet auch, allen ein sicheres und somit effizientes Arbeitsumfeld zu bieten. All dies sind Gründe für die Entscheidung von Losinger, Arbeitssicherheit zur obersten Priorität zu erklären. ■



DIE SICHERHEIT ES GEHT UMS LEBEN

„DIE SICHERHEIT: ES GEHT UMS LEBEN“

Als Beweis für die große Bedeutung der Sicherheitspolitik innerhalb von Bouygues Construction wurde 2007 eine neue Sensibilisierungskampagne unter dem Motto „Die Sicherheit: Es geht ums Leben“ gestartet. Um ein ausgeprägtes Sicherheitsbewusstsein zu schaffen und den Mitarbeitern aufzuzeigen, dass Arbeitssicherheit ein Kampf aller ist, wurde im September 2007 der sogenannte „Europäische Sicherheitstag“ als erste Schwerpunktaktion durchgeführt. Anlässlich dieser Veranstaltung begaben sich 8'300 Mitarbeiter von neun europäischen Tochtergesellschaften des Konzerns Bouygues Construction am gleichen Tag auf verschiedene Baustellen. Dort fand zu diesem Thema mit den Produktionsteams und der Direktion ein Austausch statt; zudem wurden Videoaufzeichnungen mit Erfahrungsberichten von Mitarbeitern gezeigt, die Opfer eines Arbeitsunfalls wurden. Zur Vertiefung all dieser Botschaften wurde am 19. Oktober 2009 ein zweiter „Europäischer Sicherheitstag“ nach dem gleichen Muster veranstaltet. Unter dem Motto „Bei jedem Unfall gibt es einen Verursacher“ sollte diese Veranstaltung an die Sicherheitsstrategie des Unternehmens erinnern. Folgende drei Beiträge bildeten die Schwerpunkte dieses zweiten Sicherheitstags: Präsentation des neuen Aktionsplans und Auffrischen von Grundkenntnissen, Erfahrungsberichte von Mitarbeitern sowie Erläuterung der durchgeführten Massnahmen. Suchtprobleme durch Alkohol und Drogen, die schwere Unfälle am Arbeitsplatz verursachen können, bildeten den Programmschwerpunkt. Diesbezüglich bietet der Konzern den Mitarbeitern auf Wunsch eine persönliche Begleitung und Präventionsmassnahmen an. Um alle Mitarbeiter für dieses Thema zu sensibilisieren, wurden sie angehalten sich zu ihrer eigenen Information und natürlich anonym einem Alkoholtest zu unterziehen. Parallel dazu wird unternehmensweit eine achtmonatige Kommunikationskampagne zur Suchtproblematik gestartet. ■

ET
IT
S
EM

ERKENNEN UND ANALYSIEREN

Über diese Grossveranstaltungen hinaus wurden in den letzten Jahren diverse wichtige Aktionen zugunsten der Produktionsteams eingeführt. Diese stehen an vorderster Front und sind somit am stärksten von potentiellen Gefahren betroffen. Im Mittelpunkt all dieser Massnahmen steht **die PSA**, d.h. die persönliche Schutzausrüstung, die von all unseren „Compagnons“ getragen wird und den Hauptschutz bei der Berufsausübung gewährleistet. Es ist mittlerweile undenkbar, sich ohne Helm, Sicherheitsschuhe, ein reflektierendes Sicherheitsgilet, Handschuhe und Schutzbrille auf eine Losinger-Baustelle zu begeben. Des Weiteren bestehen für unsere Produktionsteams das **Melderecht** bei Gefährdungen sowie das **Rückzugsrecht**. So ist ein „Compagnon, der eine gefährliche Situation feststellt, verpflichtet, seinen Vorgesetzten darüber zu informieren. Er hat aber auch das Recht, eine Aufgabe zu verweigern, wenn er sie für sein Leben als gefährlich erachtet. Eine weitere Aktion, die für unsere Produktionsteams mittlerweile einen hohen Stellenwert hat, ist die **„SQU-Viertelstunde“ (Sicherheit Qualität Umwelt)**. Es handelt sich um ein Treffen zwischen Polier und sämtlichen „Compagnons“ einer Baustelle. Bei dieser wöchentlichen Zusammenkunft können potentielle Gefährdungen im Vorfeld erkannt und die in der vergangenen Woche durchgeführten Aktionen analysiert werden. Sie ist gleichzeitig auch ein Mittel, um eine regelmässige Kommunikation rund um das Thema Sicherheit zwischen allen Produktionsmitarbeitern zu gewährleisten.

Das Label **„Chantier Bleu“** gehört zu den Losinger-Initiativen, die sich bewährt haben und mittlerweile auf alle europäischen Einheiten des Konzerns Bouygues Construction ausgedehnt wurden. Dieses Label, das durch eine am Baustellenzugang gehisste blaue Fahne symbolisiert wird, zeichnet Baustellen aus, die besonderen Wert auf Sicherheit und Umweltschutz legen. Um es zu erhalten, sind strenge Kriterien zu erfüllen. Als ausgezeichnete Motivationsquelle für unsere Produktionsteams wirkt sich diese Strategie – neben der Verbesserung der Umwelt- und Arbeitsbedingungen für unsere Mitarbeiter – auch für unsere Baustellen imagefördernd bei Kunden und Partnern aus.

Aus dem Wunsch heraus, sich noch mehr für die Sicherheit stark zu machen, hat Losinger vor kurzem mit der Unterstützung der Suva auf allen Baustellen, die in Eigenproduktion ausgeführt werden, **morgendliche Aufwärmübungen** eingeführt. Dabei geht man vom Prinzip aus, dass die Tätigkeit der „Compagnons“ mit derjenigen von Spitzensportlern vergleichbar ist, die ihren Körper ebenfalls auf die intensive Anstrengung vorbereiten, um Muskelverletzungen zu vermeiden. Unter der Anleitung von Polieren, die hierzu von zwei professionellen Ergonomen ausgebildet wurden, finden die zirka zehnmütigen Aufwärmübungen jeden Wochentag bei Arbeitsbeginn der „Compagnons“ statt. Dadurch sollen die Risiken körperlicher Verletzungen möglichst verhindert und die Arbeitsunfallzahlen auf den Baustellen verringert werden. Zudem sind diese Aufwärmübungen auch ein gutes Mittel zur Stärkung des Zusammenhalts der Produktionsteams.



GEMEINSAM GELEBTE SICHERHEITSKULTUR

Über die Stärkung des Verantwortungsbewusstseins seiner Mitarbeiter hinaus, verfolgt Losinger nun auch das Ziel, diese Sicherheitskultur seinen Lieferanten und Subunternehmern zu vermitteln. Sie soll nämlich nicht mehr als notwendiges Übel, sondern vielmehr als menschlicher Nutzen und wichtiges Organisationsinstrument empfunden werden. Das Unternehmen hat daher für bestimmte Subunternehmen als Anreiz zur stärkeren Berücksichtigung des Sicherheitsaspektes bei ihrer Tätigkeit ein Bonus-Malus-System eingeführt; eine Pionierleistung auf diesem Gebiet. Obwohl diese Massnahme für die Subunternehmer nicht immer einfach umzusetzen ist, zweifelt niemand an deren Nutzen: „Ich führe mittlerweile die Sicherheitsstandards von Losinger bei meinen anderen Kunden ein!“ bestätigt Gaetano Gentile, Geschäftsführer der Gentile SA, ein Verschalungs- und Armierungsunternehmen (siehe dazu nachfolgendes ausführliches Interview). ■

DER EHRGEIZ, EIN REFERENZUNTERNEHMEN ZU SEIN



Marc Truffer ist bei der Suva Direktor der Abteilung für Arbeitssicherheit in der Westschweiz. Er teilt uns seine Einschätzung bezüglich der Sicherheitspolitik von Losinger, der getroffenen Massnahmen und den entsprechenden Ergebnissen mit.

Herr Truffer, Losinger betreibt seit mehreren Jahren eine aktive Sicherheitspolitik. Was halten sie davon?

Für mich gehört Losinger zu den Referenzunternehmen in seiner Branche. Und für diesen Erfolg gibt es mindestens drei Gründe. Zunächst entspringen die im Unternehmen durchgeführten Aktionen dem klaren Willen der Direktion, die mit gutem Beispiel vorangeht. Zudem verfügt das Unternehmen über eine effiziente interne Organisation und schliesslich ist die Sicherheit fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Im Endergebnis resultiert daraus ein ausgeprägter Wille zu proaktivem Handeln in Bezug auf Verhaltensweisen, Gefahren, neue Technologien aber auch der Suva gegenüber. So werden wir bei neuen bzw. kritischen Situationen häufig zu Rate gezogen, und zwar nicht, um Entscheidungen abzusegnen, sondern weil Losinger bereits im Vorfeld, vor der Einführung eines neuen Verfahrens, Überlegungen anstellen will.

Auf dem Gebiet der persönlichen Schutzausrüstung beispielsweise ist Losinger das einzige Bauunternehmen, das die Schutzbrillenpflicht eingeführt hat. Eine kluge Massnahme, die bereits ihre Früchte trägt: Das Unternehmen verzeichnet in der Tat weniger unfallbedingte Augenverletzungen als der Rest der Branche. Auch die Aufwärmübungen seien erwähnt, die morgens bei Arbeitsbeginn auf den Baustellen eingeführt wurden; eine vorbildliche Massnahme, die zum Glück bereits Nachahmung findet.

Wie sind die Ergebnisse von Losinger zu beurteilen?

Im Vergleich zur gesamten Baubranche schneidet Losinger sehr gut ab. Die Mitarbeiter von Losinger haben übers Jahr gerechnet vier Mal weniger Unfälle als die der restlichen Branche: Nur fünf Prozent der Arbeitnehmer von Losinger gegenüber zwanzig Prozent in der Gesamtbranche erleiden einen Arbeitsunfall. Dank der Unfallverhütungsbemühungen liegt bei Losinger der unfallbedingte Arbeitsausfall pro Arbeitnehmer im Jahr 2007 bei 0,7 Tagen, während der Branchendurchschnitt zwei Tage pro Mitarbeiter beträgt. Die Entwicklung des Beitragssatzes bei der Suva spiegelt die Ergebnisse unmittelbar wider: Mit grosser Zufriedenheit stelle ich fest, dass der Nettobeitragssatz für die Unfallversicherung von 3,91 Prozent im Jahr 2006 auf 2,27 Prozent im Jahr 2010 massiv gesunken ist; was durchaus bemerkenswert ist.

Welchen Nutzen kann ein Unternehmen aus einer aktiven präventiven Sicherheitspolitik ziehen?

Ein Unternehmen ist dadurch auf dem Markt nicht nur leistungs- und wettbewerbsfähiger, sondern verbessert darüber hinaus auch sein Image. Unternehmensintern kann eine aktive Sicherheitspolitik auch die Motivation der Mitarbeiter steigern. Sie werden sich mit grosser Wahrscheinlichkeit stolz und glücklich schätzen, einem Unternehmen anzugehören, dem ihre Gesundheit am Herzen liegt. Natürlich setzt dies auch eine gewisse Investition voraus: Man muss sich mehr Zeit nehmen, um die Dinge richtig zu erklären; aber es erfordert letztlich wenig Zeit, um davon zu überzeugen und dafür Akzeptanz zu schaffen. Mittelfristig ergeben sich daraus zahlreiche Vorteile.

Auf welche Verbesserungsschwerpunkte sollte sich Losinger in den kommenden Jahren konzentrieren?

Das Verbesserungspotenzial liegt auf dem Gebiet der unternehmensinternen Information und Kommunikation über die Zwischenfälle. Es ist ein schwieriges Unterfangen, dass diese Geschehnisse auf einer Baustelle erfasst werden, dass darüber kommuniziert wird und die Konsequenzen sowie Lehren daraus gezogen werden. Bei Unfällen ist diese Nachbearbeitung der übliche Ablauf. Dies nun auch bei Zwischenfällen oder „Beinahe-Unfällen“ zu tun, ist die letzte Etappe zur Verbesserung der Sicherheit in den Unternehmen und dies muss bei Losinger zweifelsohne noch verstärkt werden. Und schliesslich wäre es auch wünschenswert, dass Losinger seine Subunternehmer noch stärker in seine Verfahren einbindet. Diese würden dadurch zu Standards werden, was wiederum der gesamten Branche zugute käme. ■



7.00 Uhr: Auf der Baustelle Beaulieu in Lausanne beginnen die „Compagnons“ ihren Tag mit 10 Minuten Aufwärmübungen.

SICHERHEITS- KULTUR EXPORTIEREN



Um seine Subunternehmer zu verstärkter Sicherheit auf den Baustellen zu motivieren, hat Losinger bei einigen von ihnen ein innovatives Bonus-Malus-System eingeführt. Gaetano Gentile, Geschäftsführer der Gentile SA, ein Verschalungs- und Armierungsunternehmen, spricht mit uns über diese originelle Massnahme und über den allgemeinen Stellenwert der Sicherheit bei Losinger.

Herr Gentile, Losinger hat mit Ihnen ein Bonus-Malus-System zur Sicherheit eingeführt. Um was handelt es sich dabei genau?

Losinger schlug uns dieses System im Jahr 2007 vor, um einen Anreiz für das Erreichen der Zielvorgabe „Null Unfälle“ auf den Baustellen zu schaffen. Wir erhalten für jede verschaltete Platte ohne Eintreten einer Gefährdungssituation eine im Voraus festgelegte Prämie (Bonus-Betrag). Und umgekehrt erhalten wir einen Malus, wenn unsere Mitarbeiter sich einer Gefahrensituation aussetzen. Es ist eine ausgezeichnete Sache, da wir die notwendigen Vorkehrungen selbst treffen müssen, um den Bonus zu erhalten und der Subunternehmer wird dadurch für seine Sicherheitsbemühungen belohnt. Das funktioniert sehr gut. Wir tun unser Bestes, sogar dann, wenn wir für die Sicherheitseinrichtung gar nicht zuständig sind; unsere Mitarbeiter haben sich daran gewöhnt und treffen die Sicherheitsvorkehrungen automatisch.

War es einfach, ein stärkeres Sicherheitsbewusstsein im Rahmen Ihrer Tätigkeit zu schaffen?

Am Anfang war es nicht einfach; wir haben des Öfteren Rückschläge einstecken müssen! Meine Mitarbeiter waren der Meinung, dass sie durch die Umsetzung der Sicherheitsmassnahmen Zeit verlieren. Sie konnten nicht nachvollziehen, warum man es bei Losinger so handhaben sollte und bei einem beliebigen anderen Kunden anders. Ich habe sie überzeugen müssen, dass dies die bessere Methode ist, die Arbeitsmaschinen zu positionieren und Unfälle zu vermeiden. Sie mussten begreifen, dass wir bestraft werden, wenn wir die Sicherheitsanforderungen nicht hundertprozentig erfüllen. Zudem habe ich 300'000 Franken in Sicherheitsschaltische investiert, um weiter mit Losinger arbeiten zu können. Es hat mich viel gekostet, aber ich sage mir jetzt, dass ich es schon viel früher hätte tun müssen. Es ist etwas Sinnvolles; da man dadurch Zeit gewinnen und die Gesundheit der Mitarbeiter schonen kann.

Welche Schlussbilanz ziehen Sie?

Die Bilanz ist sehr positiv. Vorher dachten wir nur an den Arbeitsfortschritt, an das Arbeitstempo. Heute sind wir uns darüber bewusst, dass Sicherheit Zukunft bedeutet und zwar nicht nur auf den Losinger-Baustellen. Meine Mitarbeiter haben die Arbeitsverfahren angenommen und sich an die Sicherheitsmethoden von Losinger gewöhnt, das läuft jetzt wie am Schnürchen. Ihre „Compagnons“ und meine Männer ziehen alle am gleichen Strang! Auf den Baustellen fragen wir uns nicht mehr, wer für die Sicherheit zuständig ist; ist sie nicht vorhanden, dann übernehmen wir sie selbst! Vergleicht man übrigens die Leistungsfähigkeit unter Einbezug der Sicherheitsmassnahmen, so stellt man fest, dass sie gleich hoch ist wie vorher; das bedeutet ja wohl, dass ein Gewinn vorhanden sein muss!

Ermutigt Sie dies dazu, die Losinger-Sicherheitsregeln auch bei Ihren anderen Kunden anzuwenden?

Als wir begannen, bei den anderen Kunden mit unseren Sicherheitsschaltischen zu arbeiten und Sicherheitseinrichtungen anzubringen, falls sie nicht vorhanden war, waren diese beeindruckt. Heute übernehmen wir auf allen Baustellen, auf denen wir arbeiten, die Sicherheitsvorkehrungen selbst, wenn wir sehen, dass wir in Gefahr sind, auch ohne Bonus. So verbreiten wir das Losinger-System auch ausserhalb von Losinger-Baustellen!



BEST PRACTICES DURCH WEITERBILDUNG

Als zweiter Schwerpunkt der Unternehmenspolitik speziell für die „Compagnons“ und Poliere ist die Weiterbildung zu nennen, die Ausdruck für das Bestreben von Losinger ist, seine Produktionskräfte in ihrer beruflichen Weiterentwicklung zu fördern. Sie ist ein Hauptelement der Sicherheitsstrategie des Unternehmens und erlaubt es, die Standards zu erklären und zu verbreiten. Für die Produktionsmitarbeiter ist diese Weiterbildung ein konkretes Mittel, sich Best Practices anzueignen und diese anschliessend im Baustellenalltag anzuwenden. Um seinen „Compagnons“ zu ermöglichen, das selbst gesteckte Ziel „Null Unfälle“ zu erreichen, hat Losinger eine einzigartige Weiterbildung mit dem Namen „Permis de Construire“ (Baubewilligung) eingeführt. Alle 190 „Compagnons“ des Unternehmens haben von April 2008 bis Februar 2009 an dieser Weiterbildung teilgenommen. Als Ausdruck des hohen Stellenwertes, den die Weiterbildung für das Unternehmen hat, wurden etwa 5'000 Stunden Weiterbildung erteilt, was einer Gesamtinvestition von 800'000 Franken entspricht.

Neben dieser grossangelegten Aktion wurde für die „Compagnons“ und Poliere im Rahmen unserer Sicherheitspolitik auch ein Erste-Hilfe-Kurs durchgeführt. Alle Poliere sowie die Mehrzahl der Gruppenchefs nahmen daran teil und können so bei einem Unfall auf der Baustelle erste Hilfe leisten.

Über diese Sicherheitsschulungen hinaus bemüht sich Losinger auch darum, seine Belegschaft ständig weiterzubilden. Wie den Kadem und administrativen Mitarbeitern des Unternehmens kommen auch den „Compagnons“ und Polieren auf ihre jeweiligen Bedürfnisse zugeschnittene Weiterbildungen zugute. Neben der klassischen Entwicklungslaufbahn, die es einem als Hilfsarbeiter beginnenden „Compagnon“ ermöglicht, Maurer oder Verschaler zu werden, bevor er später die Stelle eines Gruppenchefs oder sogar eines Poliers antreten kann, werden den „Compagnons“, die eine Fachlaufbahn einschlagen möchten, auch Zusatzausbildungen zum Kranführer oder Maschinenführer angeboten. Um die Integration der „Compagnons“ ausländischer Herkunft zu erleichtern, die keine Gelegenheit hatten, Französisch zu lernen, haben sie die Möglichkeit, Französischunterricht zu besuchen. Es ist ein gutes Mittel, die persönliche Entwicklung dieser Produktionsmitarbeiter zu fördern und gleichzeitig die Kommunikation auf der Baustelle zu verbessern. ■



DIE POLIERE MACHEN SICH STARK FÜR

VITAL ATTITUDE

Réussir le Zéro Accident

Jeder Beruf hat seine eigene Weiterbildung im Bereich der Arbeitssicherheit! So zielt die speziell für die Poliere konzipierte Weiterbildung „Vital'Attitude“ darauf ab, ein modernes und pädagogisch ausgerichtetes Management auf der Baustelle zu fördern, um das Ziel „Null Unfälle“ zu erreichen. Diese einwöchige intensive Weiterbildung ist in vier Module gegliedert:

- Aneignung der Sicherheitspolitik des Unternehmens und verantwortungsbewusstes Handeln im Alltag
- Bewusstsein und Analyse des eigenen Sicherheitsverhaltens
- Richtiges Verhalten als Vorgesetzter
- Verpflichtung: Erreichen der Zielvorgabe „Null Unfälle“

Dieses Programm findet im Trainingszentrum der französischen Rugby-Nationalmannschaft in Marcoussis (Frankreich) in unmittelbarer Nähe der Nationalspieler und ihres Betreuerteams statt. Dieser Veranstaltungsort steht für Leistung, ein idealer Ort also, damit unsere 28 Poliere sich die richtigen Verhaltensweisen im Rahmen des Sicherheitsmanagements aneignen können. Konkrete Fallbeispiele, Selbstbewertung der Leistung, Austausch untereinander, sportliche Betätigung, Erarbeitung eines persönlichen Arbeitsplans, technische Dokumentation usw. stehen auf dem Programm. Die realitätsnahen Rollenspiele sollen die Poliere für das Ziel „Null Unfälle“ sensibilisieren. ■



CONSTRUIRE““

„PERMIS DE

Die 190 „Compagnons“ von Losinger haben alle an der Weiterbildung „Permis de Construire“ (Baubewilligung) teilgenommen. Warum, wie und mit welchem Ergebnis? Gaëtan Dubail von der Abteilung Human Resources sowie Laurent Jost von der Materialabteilung und Ausbilder im Rahmen der Weiterbildung „Permis de Construire“ stellen diese aussergewöhnliche Aktion vor.



Gaëtan Dubail, warum haben Sie die Weiterbildung „Permis de Construire“ (Baubewilligung) ins Leben gerufen?

Das Ziel dieser Weiterbildung besteht darin, den „Compagnons“ – über die Sensibilisierung für die Sicherheit hinaus – die Möglichkeit zu geben, die Mittel zum Erreichen der Zielvorgabe „Null Unfälle“ weiterzugeben. Es handelt sich um ein Programm, das Bestandteil unserer Sicherheitspolitik ist und dessen Aufbau in Abstimmung mit den Tochtergesellschaften von Bouygues Construction festgelegt wurde.

Worin besteht diese Weiterbildung?

„Permis de Construire“ zeichnet sich durch seine Interaktivität aus. Seit der Einführung haben wir grossen Wert auf die Abwechslung zwischen Theorie und Praxis sowie auf einen Dialog mit den Produktionsteams gelegt. Das Programm umfasst daher vier Weiterbildungstage, bestehend aus zwei Modulen, wovon eines dem Arbeits- sowie dem Gesundheitsschutz und das andere den Baugeräten und -maschinen gewidmet ist.

Zeugt diese Weiterbildung vom nachdrücklichen Engagement von Losinger für Arbeitssicherheit?

Meines Wissens handelt es sich um eine im Schweizer Bausektor einzigartige Massnahme. Alle 190 „Compagnons“ haben diese Weiterbildung absolviert. Diese Investition unterstreicht den Willen von Losinger, seinen Kampf für Arbeitssicherheit fortzuführen. Es entspricht auch dem Gedanken, dass der Mensch seit der Unternehmensgründung stets einen zentralen Platz im Bouygues-Konzern hatte und dass sein Know-how das eigentliche Kapital des Unternehmens darstellt.

Welchen Nutzen ziehen unsere Produktionsmitarbeiter aus dieser Weiterbildung?

Die Feedbacks sind im Allgemeinen sehr positiv. Die „Compagnons“ empfinden es als eine Investition, die in erster Linie für sie bestimmt ist und an zweiter Stelle auch dem Unternehmen zugute kommt. Im Rahmen dieser Weiterbildung machen sie sich mit den Sicherheitsstandards des Unternehmens vertraut, sie lernen, schlechte Gewohnheiten zu bekämpfen, aber auch neue Baugeräte und -maschinen korrekt einzusetzen. Auch die Poliere kommen in den Genuss einer Weiterbildung, die ganz gezielt der Sicherheit gewidmet ist. Das einwöchige Programm „Vital'Attitude“ zielt darauf ab, alle Poliere für die Anforderungen des Unternehmens in diesem Bereich zu sensibilisieren und die Arbeitsmethoden der Produktionsteams zu harmonisieren. Zurzeit absolvieren unsere 28 Poliere diese Weiterbildung.



Gaëtan Dubail



Laurent Jost



Lässt sich der Erfolg der Weiterbildung bei den „Compagnons“ durch das ausgewogene Verhältnis zwischen Theorie und Praxis erklären?

Diese Mischung ist in der Tat wichtig, da die „Compagnons“ Männer der Aktion sind. Sie sind es nicht gewohnt, den ganzen Tag in einem Sitzungszimmer zu verbringen. Ich denke, dass der Erfolg dieser Weiterbildung auch auf der Tatsache beruht, dass man sich nicht damit begnügt, bereits bekannte Sachen wieder aufzufrischen. Bestimmte Kenntnisse werden zwar vertieft, dabei versuchen wir aber vor allem, die „Compagnons“ direkt anzusprechen, ihre Aufmerksamkeit für bestimmte Aspekte, die sie nicht vollständig beherrschen, zu wecken. Es geht darum, eine echte Gruppendynamik zu schaffen, einen Austausch zwischen dem Ausbilder und den „Compagnons“ zu Themen, die sie tagtäglich betreffen, herzustellen.

Zahlreiche „Compagnons“ sind ausländischer Herkunft. Ist die Sprachenproblematik dabei eine besondere Herausforderung?

Die Kommunikation ist von grösster Bedeutung. Für einige „Compagnons“, die Schwierigkeiten haben, Französisch zu lesen und zu verstehen, war es nicht einfach; sie haben sich Hilfe im Team gesucht und es ist ihnen gelungen, ihren Abschluss „Permis de Construire“ zu erlangen. Dabei kamen während der Weiterbildung mehrere aus dem Ausland stammende „Compagnons“, die sehr gut Französisch sprechen, als Dolmetscher zum Einsatz. Wir ermuntern die „Compagnons“ aber vor allem zum Nachfragen, wenn sie nicht sicher sind, die Fragen richtig verstanden zu haben. Es sind Profis; da wäre es schade, wenn der Abschluss ihrer Weiterbildung an einem Sprachproblem scheitern würde.

Stellen Sie seit dem Abschluss der Weiterbildung „Permis de Construire“ eine Veränderung bei den Verhaltensweisen fest?

Nach dieser Weiterbildung sprechen zahlreiche „Compagnons“ ihren Polier auf Sicherheitsthemen an. So wurde beispielsweise der Lieferant Spanset auf der Trambaustelle in Genf beauftragt, die passende Ausrüstung bereitzustellen und die entsprechenden Benutzerhinweise zu geben. Das ist der Beweis dafür, dass die Produktionsmitarbeiter sich die richtigen Fragen gestellt und einen Spezialisten angefragt haben. Dies trifft genau die Aussage von Martin Bouygues: „Besser fünf Minuten im Leben verlieren als das Leben in fünf Minuten zu verlieren“. Seit der Weiterbildung „Permis de Construire“ entwickeln sich die Dinge positiv: Die „Compagnons“ haben verstanden, dass das Ziel „Null Unfälle“ in erster Linie sie selber betrifft. Sie haben für dieses Thema ein offenes Ohr; denn sie lieben ihren Beruf, mehr aber noch ihre körperliche Unversehrtheit. ■

Laurent Jost, Sie leiten das Modul Baugeräte und -maschinen der Weiterbildung „Permis de Construire“. Welche Hauptbotschaften werden den „Compagnons“ dabei vermittelt?

Dieses Modul sensibilisiert die „Compagnons“ zunächst für die Tatsache, dass Baugeräte und -maschinen jeder Art gefährlich sein können. Danach erläutern wir ihnen, dass jedes Werkzeug über eine Gebrauchsanweisung sowie spezifische Sicherheitsvorschriften verfügt. Es geht nicht darum, den „Compagnons“ den gesamten Maschinen- und Gerätepark vorzustellen, sondern darum, ein Sicherheitsdenken und ein Sicherheitsbewusstsein zu entwickeln. Wir wollen keine Bastler auf unseren Baustellen, sondern Profis mit professionellen Arbeitsweisen. Unsere Zielsetzung ist nicht, den Beruf der „Compagnons“ zu verändern. Wir wollen sie vielmehr dazu anregen, nachzudenken bevor sie handeln und sie dazu bringen, sich die richtigen Fragen zu stellen, um die richtige Methode zu finden und keinerlei Risiko einzugehen. Konkret besteht das Modul aus einem eher theoretischen Teil, der das Verständnis des realen Unfallhergangs vertieft: Dabei wird zunächst eine Ursachenanalyse vorgenommen, um die Massnahmen auszumachen, die hätten ergriffen werden müssen, um die Unfälle zu verhindern. Der praktische Teil findet im Rahmen diverser Workshops statt, in denen die „Compagnons“ praxisnahe Arbeiten ausführen (Verschalen, Abstützen, Arbeiten in grosser Höhe, Elektroinstallation usw.).

Lieferanten wie Spanset und Alphi haben an mehreren Durchgängen des „Permis de Construire“ mitgewirkt. Wie kamen Sie darauf, sie mitarbeiten zu lassen?

Die von Alphi angebotene Verschalungsmethode, die bei bestimmten Losinger-Projekten zum Einsatz kommt, weicht vom herkömmlichen Verfahren auf unseren Baustellen ab. Die Beteiligung dieses Lieferanten veranschaulicht somit die Botschaft, die wir vermitteln möchten, nämlich die Notwendigkeit, sich auf die jeweilige Gebrauchsanweisung der Baugeräte und -maschinen zu beziehen bzw. eine Schulung zu machen, wenn man ein Gerät nicht richtig zu benutzen weiss. Dies gilt ebenso für neue Baugeräte wie auch für die Schalungen, mit welchen einige täglich arbeiten. Spanset wurde mit dem Ziel beteiligt, die „Compagnons“ für die Gefahren beim Einsatz des Sicherheitsauffanggurtes zu sensibilisieren, weil man festgestellt hatte, dass dieser auf unseren Baustellen nicht immer korrekt eingesetzt wurde. Dieses Verfahren beruht auf der Erkenntnis, dass diejenigen, die eine Ausrüstung entwickelt haben, auch ganz besonders gut darüber sprechen und auf die spezifischen Fragen der „Compagnons“ eingehen können.



LANCY SQUARE EIN FALL AUS DEM LEHRBUCH

Ein neues Quartier bestehend aus Hotels, Büro- und Wohngebäuden wird 2010 in der Gemeinde Lancy am Genfer Stadtrand entstehen. Das von Beginn an von Losinger und der Compagnie Financière de Promotion Immobilière (CFPI) gemeinsam entwickelte Projekt Lancy Square ist der erfolgreiche Abschluss eines fünfjährigen Engagements im Dienste der Kunden. Wir nehmen diese Erfolgsgeschichte, die von Vertrauen und Ausdauer geprägt ist, genauer unter die Lupe.



Die Ausführungsarbeiten wurden im Januar dieses Jahres in Angriff genommen. Nach deren Abschluss im Herbst 2010 wird Lancy Square zum Genfer Stadtbild gehören. Da könnte die von Losinger und seinen Partnern geleistete langwierige Arbeit, die für die Realisierung des Projektes notwendig war, beinahe in Vergessenheit geraten.

„Die ersten Informationen über Lancy Square kommen Losinger 2004 zu Ohren, woraufhin erste Kontakte mit den lokalen Akteuren geknüpft werden“, erinnert sich Eric Serre, Abteilungsleiter Akquisition in Genf. Mit seinem Standort in der Gemeinde Lancy, am Schnittpunkt zweier Hauptverkehrsstrassen, unweit vom Stadtzentrum Genf, der Autobahn und dem Flughafen, war dieses Areal wie geschaffen für die Entwicklung von Büro- und Verkaufsflächen, zumal diese 27'000 Einwohner zählende Gemeinde, die den Stadteingang von Genf bildet, von einer starken wirtschaftlichen und demographischen Entwicklung geprägt ist (lesen Sie hierzu das Interview von François Lance). Die rege Nachfrage nach Büroflächen und Wohnraum ist in dieser Stadt, die 14'000 Arbeitsplätze bietet, nach wie vor ungebrochen. Dies belegen die sehr niedrigen Leerstandsquoten für Wohnungen und Büros. Und dass es sich um ein Gebiet mit Zukunftspotential handelt, beweist auch die Tatsache, dass die öffentlichen Verkehrsnetze weiter ausgebaut werden: So wird Lancy ab 2011 nicht nur durch eine neue Tramlinie an Genf angebunden, sondern zudem zwei neue Haltestellen an der Bahnlinie Cornavin-Eaux-Vives-Annemasse erhalten.

ATTRAKTIVES UMFELD

Viele Vorteile veranlassen Losinger dazu, auf diesem Grundstück, das der Gemeinde sowie privaten Eigentümern gehört, ein Projekt zu entwickeln. Das Entwicklungsgebiet war Bestandteil eines seit mehr als fünfzehn Jahren gültigen Zonenplans, auf dessen Grundlage der Bau eines „Hauses der Sicherheit“ und einer Wohnbaugenossenschaft bereits vorgesehen war. Eric Serre erinnert sich: „Wir begannen damals über ein Projekt nachzudenken, das dem Wunsch der Stadt nach Mischnutzung mit Wohn- und Arbeitsraum nachkommt und sich in das lokale Umfeld einfügt.“

Ende 2004 präsentiert Losinger der Gemeinde seine Projektidee. Der Vorschlag wird angenommen und die Projektentwicklung kann beginnen. Zwei Hauptherausforderungen kristallisieren sich nun für unsere Teams heraus: die Projektierung in Verbindung mit der Suche nach geeigneten Partnern einerseits und die Grundstückszusammenführung und Landanbindung andererseits.

NACHHALTIGE ENTWICKLUNG ALS PLANUNGSSCHWERPUNKT

Das Architektenkonsortium Lancy Square, zu dem sich Archi SA und Holdener Architectures zusammengeschlossen haben, wurde mit dem architektonischen Entwurf beauftragt, welcher im Rahmen der Projektentwicklung fortlaufend angepasst wird. In Zusammenarbeit mit der Compagnie Financière de Promotion Immobilière (CFPI) werden fünf verschiedene Gebäude projektiert, die auf das lokale durch Mischnutzung geprägte Umfeld zugeschnitten sind: drei Bürogebäude, ein Hotelbau für zwei Hotelketten und ein Gebäude mit Eigentumswohnungen (siehe Kasten). Dieses Projekt wird mit einer Tiefgarage und vor dem Gebäude mit einem direkten Zugang zum öffentlichen Verkehr ausgestattet. In Einklang mit der Umweltpolitik der Gemeinde erfolgt die Projektierung nach dem Minergie®-Standard inklusive eines zentral gelegenen Landschaftsparks. Das entsprechende Energiekonzept basiert auf Erdwärme und der Abwärmenutzung mittels einer kontrollierten Lüftung mit Wärmerückgewinnung.

Lancy Square, das nach Minergie-Standard projektiert wurde, nutzt die Erdwärme als Energiequelle zur Wärmeerzeugung und wird mit einer kontrollierten Lüftung mit Wärmerückgewinnung sowie mit einer 16 cm stark gedämmten Fassade ausgestattet.

KUNDENBEDÜRFNISSE VERSTEHEN

Parallel dazu nimmt Losinger die Suche nach Investoren und potentiellen Nutzern auf, die daran interessiert sind, sich an diesem Standort niederzulassen. Ein Projektteam wird beauftragt, die Wünsche und Anforderungen jedes einzelnen unserer Partner zu ermitteln, zu erfüllen und im Interesse des Gesamtprojektes aufeinander abzustimmen. Spezialisten aus verschiedenen Abteilungen sind daran beteiligt: Immobilienentwicklung, Akquisition, Direktion Technik, Ausführung, Marketing und Controlling: „Das Projekt wurde Schritt für Schritt unter Berücksichtigung der Wünsche und spezifischen Anforderungen jedes Investors und Nutzers entwickelt“, erklärt José Gonzalez, stellvertretender Direktor Akquisition.

Als erster Partner glaubt die Régie du Rhône, eine der bedeutendsten Genfer Immobilienverwaltungen, an das Projekt und schliesst bereits 2007 eine Vereinbarung über den Bau ihres Hauptsitzes an diesem Standort mit Losinger ab. Und da ein Erfolg selten alleine kommt, wird kurz darauf eine zweite Vereinbarung mit Boissée Finance, dem Haupt-Franchisenehmer der Accor Gruppe unterzeichnet. Es geht dabei um die Realisierung eines Hotelbaus mit 180 Zimmern für die beiden Hotelketten Ibis und Etap. Dieser Vertrag zeugt von einer grossen Verbundenheit der Unternehmen, da es sich um das 10. und 11. Hotel handelt, das von Losinger für diese Gesellschaft realisiert wird (siehe Interview von Emmanuel Bertheau). Ein Jahr später werden Investoren für die beiden letzten Bürobauten gefunden. Unter den Nutzern des Standortes sei die Raiffeisen Bank genannt, die einen Teil eines der Bürogebäude beziehen wird.

Die Grundstückserschliessung, die parallel zur Projektentwicklung und Partnersuche vorangetrieben wird, erweist sich als zweite grosse Herausforderung im Rahmen des Projektes.

VERTRAUEN, AUSDAUER, ANPASSUNGSFÄHIGKEIT

Komplexität ist sicherlich der Begriff, der diese Grundstückszusammenführung und Landanbindung am besten umschreibt. „Bei einem Projekt dieser Grössenordnung mit mehreren Grundstückseigentümern, Mischnutzung, mehreren Investoren und Nutzern sind Geduld und Ausdauer gefragt, aber auch und vor allem Anpassungsfähigkeit und ein grosses Reaktionsvermögen; je nach Verlauf der Projektentwicklung“, führt José Gonzalez aus. Die mehrmonatigen Verhandlungen mit der Gemeinde konkretisieren sich schliesslich 2007 mit der Unterzeichnung eines Kauf- und Verkaufsversprechens bezüglich der sich in Gemeindebesitz befindlichen Parzellen auf dem Areal von Lancy Square.

Trotz diesem Erfolg ist noch nichts gewonnen! Nachdem die Gemeinde überzeugt ist, geht es nun darum, die zahlreichen privaten Grundeigentümer davon zu überzeugen, ihre Grundstücke zu veräussern, um die auf das Projekt zugeschnittenen endgültigen Baulandparzellen zu bilden.

EINHALTUNG UNSERER VERPFLICHTUNGEN

Dieser wichtige Schritt wird 2008 bewältigt. Um das Bauland in rechtsgültiger Form anzubinden, hat jeder Investor drei bis vier Kaufverträge mit der Gemeinde Lancy und den privaten Eigentümern abgeschlossen. „In der Tat musste jeder unserer Partner so viele Kaufurkunden unterzeichnen wie Einzelparzellen zur Bildung seiner endgültigen Gesamtparzelle notwendig waren“, erklärt José Gonzalez. Hierzu wurde unter den verschiedenen Projektbeteiligten ein bisher beispielloses Vertragsmanagement auf die Beine gestellt. Insgesamt sind an die 20 Projektpartner (Gemeinde, Privateigentümer, Investoren und Nutzer) durch rund 30 verschiedene Dokumente vertraglich aneinander gebunden.

Abgesehen von diesen beeindruckenden Zahlen zeigt der gelungene Abschluss dieser Etappe, wie wichtig die Einhaltung der Verpflichtungen und die Kundenzufriedenheit für Losinger sind: „Als Immobilienentwickler und Initiator sind wir für den Erfolg des gesamten Projektes verantwortlich; dabei muss alles gemäss den aus den Miet- und sonstigen Verträgen resultierenden Verpflichtungen erfolgen“, betont José Gonzalez.



„Haus der Sicherheit“
(in Ausführung)

Wohnungsgenossenschaft Lancy
Square (Wohnungen, realisiertes
Bauwerk)

Eigentumswohnungen Lancy Square
(in Ausführung)

LANCY SQUARE IN ZAHLEN

Gebäude A

Büroflächen, 3'740 m² - Investor: Allreal AG

Gebäude B

Hotel mit 180 Zimmern, 4'662 m² - Investoren: Lancytel und Boissée Finances

Gebäude C

Büroflächen, 2'738 m² - Investor: Régie du Rhône

Gebäude D

Büroflächen, 1'721 m² - Investor: Allreal AG

Gebäude E

8 Wohnungen, 1'077 m² - Bauträger: Compagnie Financière de Promotion Immobilière

Gesamtinvestitionsvolumen: 80 Mio. Franken

Dauer der Ausführungsarbeiten: Januar 2009 - Herbst 2010

EIN PROJEKT MIT MISCHNUTZUNG

EINE ANSPRUCHSVOLLE BAUSTELLE

Im Januar 2009 liegt die Baubewilligung vor und alle Verträge sind unter Dach und Fach: Die Bauarbeiten können beginnen. Das Gelände liegt in einem Baugebiet und grenzt somit an mehrere andere Bauvorhaben, die in Lancy laufen; darunter die Tramlinie Cornavin-Onex-Bernex, das „Haus der Sicherheit“ und die im Quartier laufenden Strassen- und Leitungsarbeiten. Deshalb fand bereits im Vorfeld eine aufwändige Koordinationsarbeit mit der Gemeinde und allen Bauträgern und Auftragnehmern der umliegenden Baustellen statt.

Die Betreuung der Bauherren ist eine der Hauptanforderungen, welchen Losinger auf der Baustelle nachkommen muss. „Dieses Projekt setzt eine straffe Koordination der Teams bestehend aus Auftragnehmern, Architekten und Bauherrenvertretern voraus“, erläutert Frédéric Boy, der für die Baustelle verantwortlich ist. „Über die 80 auf der Baustelle tätigen Personen hinaus, arbeiten sieben Ingenieurbüros, d.h. rund 30 Ingenieure und technische Hochbauzeichner bei unseren Auftragnehmern“. Der Countdown läuft. Die Fertigstellung des Projektes ist für 2010 vorgesehen. ■

François Lance, Verwaltungsratsmitglied von Lancy

3 Fragen an...

SICH INS LOKALE UMFELD INTEGRIEREN



Herr Lance, wie integriert sich das Quartier Lancy Square in die Stadt Lancy?

Lancy Square liegt am Rande eines für den Kanton Genf wichtigen Verkehrsknotenpunktes. Wer in Richtung Stadtzentrum fährt, kommt gezwungenermassen hier vorbei. Dieses Quartier ist somit ein strukturierendes Element für Lancy. Es ist daher wichtig, dass es ein städtebaulich attraktives Eingangstor nach Genf bildet. Gerade im multifunktionalen Charakter des Projektes mit Schaffung von Wohn- und Arbeitsraum liegt eine seiner Stärken. Auf Gemeindeebene haben wir diese Projektentwicklung mit Mischnutzung, Wohn- und Arbeitsraum, von jeher angestrebt, wobei die Zielvorgabe bei einem halben Arbeitsplatz pro Einwohner liegt. Wir wissen bereits, dass einige Grossunternehmen sich für eine Niederlassung in Lancy Square entschieden haben. Das ist für uns ein wichtiger Aspekt, nicht nur in steuer-technischer Hinsicht sondern auch wegen des Imagegewinns für Lancy. Darüber hinaus ist die Gemeinde in diesem Gebiet auch mit einem „Haus der Sicherheit“ und einer Wohnungsgenossenschaft vertreten, so dass eine gemischte Bewohnerstruktur sichergestellt ist.

Sind Projekte der Grössenordnung von Lancy Square eine Lösung hinsichtlich der wirtschaftlichen Anforderungen einerseits und einer starken demographischen Entwicklung andererseits?

Es handelt sich um eine Teillösung, da die gesamte Stadtplanung einschliesslich der Entwicklungsgebiete, darunter Lancy Square, auf den kantonalen Richtplan von 1958 zurückgeht. Diese Quartiere haben sich im Laufe der Jahre den jeweiligen Gegebenheiten entsprechend entwickelt; man darf die Entwicklung eines Quartiers niemals forcieren! Es handelt sich immer um einen sehr langwierigen Prozess. Lancy Square ist ein Stadtviertel, das schon seit langem in dieser Form geplant war und sich jetzt zum richtigen Zeitpunkt entwickelt. Genf ufert immer stärker auf die Stadtrandgemeinden aus und die grosse Wohnungsnachfrage in Lancy hält an. Der Zonenplan wurde 1991 von allen zuständigen Behörden angenommen, noch vor der Projektierung des „Hauses der Sicherheit“ und bevor Losinger und seine Partner hinzukamen und Schwung in dieses Entwicklungsvorhaben brachten.

Wie sieht das Lancy von morgen aus?

Lancy wird zunehmend urbanisiert und es gibt immer weniger Möglichkeiten für langfristige Immobilienentwicklungen in der Gemeinde. Noch vier Zonen lassen umfangreichere Bauprojekte zu: die Quartiere La Chapelle-Les Sciens und Les Marbriers, das Projekt Sovalp sowie das Entwicklungsgebiet von Surville. Lancy Square war dabei eine der letzten Gelegenheiten für eine Mischnutzung mit Wohn- und Arbeitsraum. Wir haben 2008 einen neuen kommunalen Richtplan verabschiedet, der den Schwerpunkt auf ein besseres Zusammenleben in der Gemeinde legt. Hierzu sollen die stärkere Verflechtung der Quartiere durch verbesserte Fussgänger- und Radwege sowie öffentliche Verkehrsmittel gefördert werden. Wir warten nun auf die Fertigstellung der Tramlinie Cornavin-Onex-Bernex und der Bahnverbindung Cornavin-Eaux-Vives-Annemasse. ■

„Eine Stärke des Projektes ist sein multifunktionaler Charakter.“

Als treuer Kunde realisiert das Hotelunternehmen Boissée Finances am Standort Lancy Square inzwischen sein 10. und 11. Hotel mit Losinger: Begegnung mit Emmanuel Bertheau, Generaldirektor, verantwortlich für Projektentwicklung und Ausführung.



EINE GESCHICHTE VON MENSCHEN

Was hat Sie überzeugt, dieses Projekt in Angriff zu nehmen?

In Genf waren wir bereits mit drei Hotels am Flughafen Genf und in Balexert vertreten. Losinger kam auf uns zu, um uns einen Standort vorzuschlagen, der an einem anderen Stadteingang, am Rande einer Hauptverkehrsader in einem Gebiet liegt, das sich künftig noch weiter ausdehnen wird und in dem zur Zeit eine Tramlinie gebaut wird. Der Standort ist ein Schlüsselfaktor: Er ist ausschlaggebend für das jeweilige Hotelsegment, das wir entwickeln. Im Kanton Genf ist das Hotelangebot im preisgünstigen Segment, d.h. ein- bzw. zwei-Sterne-Hotels, gering. Ein Ibis- sowie ein Etap-Hotel passten deshalb gut in ein Areal mit Büro- und Wohngebäuden sowie einer Feuerwehrkaserne und sind für uns eine gute Lösung, um das Hotelangebot im Genfer Umland abzurunden. In einem solchen Kontext ist unsere Präsenz in Lancy von grosser Bedeutung weil sie die Attraktivität des Hotelangebots und der Immobilie steigert.

Es handelt sich um das zehnte und elfte Hotel, das Sie mit Losinger realisieren. Wie erklären Sie diese Treue?

Zunächst einmal kennt Losinger uns schon seit vielen Jahren und versteht es immer wieder, uns geeignete Standorte vorzuschlagen. Zudem handelt es sich um eine Tochtergesellschaft von Bouygues, ein Konzern, den wir bestens kennen, was bei einer Niederlassung im Ausland beruhigend ist. Wir kennen und respektieren uns und wissen, was zusammen machbar ist und was nicht. Wir sind sehr treu! Es war nicht immer einfach, aber wir haben uns beim ersten im Zürcher Quartier City West – damals Technopark genannt – gemeinsam realisierten Hotelprojekt kennengelernt. Wenn es bei Lancy Square zu einem Abschluss gekommen ist, so ist das meiner Einschätzung nach dem Team zu verdanken, das uns Vertrauen vermittelt hat.

Haben Sie vor, in den kommenden Jahren weitere Projekte in der Schweiz zu entwickeln?

Selbstverständlich, das ist geplant; in Zürich, Genf und vielleicht in Basel. Es gibt auch noch Platz in den an Genf angrenzenden Städten. Die Projektentwicklung ist stets eine langwierige Arbeit. Wir haben jährlich bis zu fünf Hotels in Frankreich und in der Schweiz eröffnet, doch mit der Krise verlangsamt sich der Rhythmus. Ein guter Durchschnitt sind zwei Eröffnungen pro Jahr: Wir sind eine Investment- und Betreiberfirma und kein Investmentfonds!

Hat die aktuelle Wirtschaftslage einen Einfluss auf die Hotelklasse der Projekte, die Sie zurzeit realisieren?

Nein, die Krise kann zwar die Entwicklungstätigkeit generell verlangsamen, wirkt sich aber nicht auf die Auswahl der Marken aus. Über 50 Prozent unseres Hotelbestands liegen im preisgünstigen Segment. Unser Entwicklungsschwerpunkt sind Etap und Ibis-Hotels, was uns jedoch nicht daran hindert, auch Doppelmarken unter Einbezug einer gehobenen Klasse zu entwickeln. In Krisenzeiten kann man die Risiken begrenzen, wenn man mit drei Marken an einem Standort präsent ist: Wenn es dem drei-Sterne-Segment weniger gut geht, leiden zwei-Sterne-Hotels nicht und das ein-Sterne-Hotel noch weniger. Meiner Überzeugung nach ist die Krise genau der richtige Zeitpunkt, um Projekte zu entwickeln. Lancy Square passte genau: Wir bauen während der Krise und eröffnen, wenn die Konjunktur wieder in Gang kommt. ■



Nach den Projekten in Zürich, Genf und Bern realisiert Losinger mit dem Ibis und dem Etap im Rahmen des Projektes Lancy Square das 10. und 11. Hotel im Auftrag des Haupt-Franchisenehmers der Accor Gruppe.



Die Genfer Immobilienverwaltung Régie du Rhône wird ihren Hauptsitz im Quartier Lancy Square einrichten. Bernard Riondel und Enrique Ortiz, Präsident bzw. Vizepräsident des Verwaltungsrates, begründen ihre Entscheidung.

Sie verlegen Ihren Hauptsitz von der „Place du Molard“ nach Lancy. Aus welchen Gründen?

BERNARD RIONDEL: Wir waren in unseren Räumen zunehmend eingeeengt und am Ende bei jedem neuen Mitarbeiter mit Platzproblemen konfrontiert. Der Gebäudetyp, den uns Losinger vorgeschlagen hat, entsprach unseren Wünschen in punkto Grösse und Funktionalität. Dazu liegt der Standort – obgleich nicht so zentral wie die Place du Molard – in einem Gebiet, das sich in den kommenden Jahren entwickeln wird, insbesondere durch den Ausbau der Tramlinie.

ENRIQUE ORTIZ: Beim Immobiliengeschäft kommt es auf die Personen und das Vertrauen an. Wir steckten mitten in einer Projektentwicklung mit Losinger; als unsere Ansprechpartner uns zum ersten Mal auf Lancy Square aufmerksam machten. Wir haben daraufhin die Folgen eines Umzugs genau abgewogen und auf eine völlig transparente Kommunikation mit unseren Mitarbeitern gesetzt. Wir machten ihnen klar, dass die Nachteile, die durch das Verlassen des Stadtzentrums entstehen, durch grosszügigere Räume und ein modernes Umfeld in Lancy wettgemacht werden. Der neue Standort bietet viel Licht, Raum und verglaste Trennwände. Dank geeigneter Räumlichkeiten werden wir unsere Kunden adäquater empfangen können.



Bernard Riondel

Hat die Umgebung mit Mischnutzung Ihre Niederlassungsentscheidung beeinflusst?

E.O.: Nachbarn können sich positiv oder negativ auf die Tätigkeit auswirken. Wir waren die ersten, die an das Projekt Lancy Square glaubten und wollten dazu beitragen, aus diesem Standort ein lebendiges Areal zu machen. Wir kennen den Markt für Büroflächen sowie die entsprechenden Kostenvorgaben und äusserten folglich den Wunsch, an der Nutzersuche beteiligt zu werden. Losinger hat mitgespielt und wir erhielten den Auftrag potentielle Nutzer für das Projekt zu finden. Ein derartiges Projekt ist komplex: Es gilt, Kontakte mit Personen herzustellen sowie Verhandlungen zu führen und deren Wünsche, Anforderungen und Mittel klar zu definieren. Die Raiffeisen Bank beispielsweise beschloss, sich dort niederzulassen; für uns handelt es sich dabei um einen wichtigen Nachbarn.

Welche Fähigkeiten muss ein Immobilienentwickler Ihrer Ansicht nach besitzen, um ein Projekt wie Lancy Square zu realisieren?

B.R.: Die Hauptanforderung besteht darin, mit der Unterstützung anerkannter Spezialisten und lokaler Vertreter 20 Eigentümer unterschiedlicher Parzellen davon zu überzeugen, ihre Grundstücke zu verkaufen und daraufhin ein geeignetes Umfeld für die künftigen Gebäude zu schaffen. Als Endnutzer haben wir es auch sehr geschätzt, unsere persönlichen Anliegen bezüglich Oberflächenausführung und technischer Funktionalität einbringen zu können, damit das Projekt schlussendlich nicht so aussieht, als hätten wir es von der Stange gekauft. So haben wir beispielsweise den Wunsch geäussert, dass unser Gebäude mit einem System zur Erdwärme-Energieerzeugung ausgestattet wird. Das führte zwar zu einigen Komplikationen bei einem ohnehin schon engen Terminplan; unserem Wunsch wurde dennoch Rechnung getragen. Und genau das erwartet man doch von seinem Baupartner! ■



Enrique Ortiz

Fassaden, Aufzüge, Fenster, Türen, Kücheneinrichtungen usw.
Die Realisierung eines Bauwerkes umfasst eine Vielzahl von Leistungen.

DIE Spezialität des Einkaufsteams von Losinger und Marazzi ist es,
die besten Produkte zu den bestmöglichen Bedingungen bei unseren
Partnern auszuwählen, um die Erwartungen der Kunden zu erfüllen.

DER EINKAUF,



Das praxisnahe Einkaufsteam besichtigt die Baustelle von aquabasilea, wo die grösste Wasserwelt der Schweiz entsteht.

William Nippert



Thorsten Obert



SPEZIALISTEN IM DIENSTE UNSERER KUNDEN

Mit der Unterstützung eines weltweiten Netzwerkes nimmt unser Einkaufsteam die verschiedenen Produkte/Leistungen unter die Lupe und optimiert diese dem Wunsch der Kunden entsprechend. Wir haben Thorsten Obert, den Einkaufsleiter der Deutschschweiz und William Nippert, den Einkaufsleiter der Westschweiz getroffen.

Worin besteht die Aufgabe des Einkaufs?

THORSTEN OBERT: Der Einkauf ist ein wichtiger Bestandteil unserer Unternehmensstrategie, bei der die Kundenzufriedenheit im Zentrum steht. Er umfasst alle Aspekte von der Optimierung bis zur Auswahl der Produkte und Leistungen eines Bauwerks und bietet unseren Kunden eine präzise Expertise an. Bei Losinger und Marazzi besteht unsere Aufgabe darin, für jedes Projekt beim richtigen Partner das richtige Produkt zu den bestmöglichen Konditionen und zum richtigen Zeitpunkt zu finden. Damit dieses Ziel erreicht werden kann, arbeitet das Einkaufsteam eng mit der Ausführung zusammen. Vertrauen und Transparenz sind dabei ausschlaggebend, um gemeinsam bedeutende finanzielle Einsparungen erzielen zu können.

Welches sind die Stärken des Einkaufsteams von Losinger und Marazzi?

WILLIAM NIPPERT: Eine wesentliche Stärke unseres Einkaufsteams ist seine Organisation. Alle Einkäufer sind auf eine bestimmte Produktfamilie und einen bestimmten Markt spezialisiert. Somit verfügt jeder über ein umfassendes Know-how, was eine effiziente Beratung der Akquisition und der Ausführung bei der Auswahl der von den Kunden gewünschten Produkte/Leistungen ermöglicht. Für jede dieser Produktfamilien werden Zweiertteams aus Deutsch- und Westschweizer Einkäufern gebildet, was uns einen umfassenden Überblick über den Markt und seine Akteure ermöglicht, um unsere Strategien entsprechend anzupassen.

„Vertrauen und Transparenz sind bei der Zusammenarbeit ausschlaggebend, um gemeinsam bedeutende finanzielle Einsparungen erzielen zu können.“



Nahezu 300 Partner und Subunternehmer nehmen am zwei Mal pro Jahr stattfindenden Partnerevent von Losinger und Marazzi teil.

„Gemeinsame Qualitäts- und Rentabilitätsziele für Ausführung und Einkauf sind zusätzliche Erfolgsfaktoren.“

Th.O.: Wir verfügen über ein Team von insgesamt 18 Einkäufern mit detaillierten Marktkenntnissen und über ein grosses Know-how hinsichtlich Risikomanagement und Kostenoptimierung. Dank unserer Zugehörigkeit zu Bouygues Construction haben wir Zugriff auf ein weltweites Netzwerk, das uns bei der Auswahl unserer Produkte/Leistungen unterstützen kann. Das Einkaufsnetzwerk von Bouygues Construction steht für 240 Einkäufer mit 25 verschiedenen Nationalitäten in 22 Ländern. Dies stellt eine konkrete Möglichkeit dar, Informationen auszutauschen und gleichzeitig immer bestens über die Produkte/Leistungen und modernsten Technologien Bescheid zu wissen.

Zu welchem Zeitpunkt wird der Einkauf bei der Realisierung eines Projektes hinzugezogen?

Th.O.: Wir werden hauptsächlich in zwei Projektphasen aktiv: der Akquisitions- und der Ausführungsphase. Während der Akquisitionsphase lässt sich unsere Aufgabe anhand des Verfahrens „Projektteam“ beschreiben, das auf der S. 57 näher erläutert wird.

W.N.: Die intensivste Phase unserer Arbeit ist allerdings in der Ausführungsphase anzusiedeln. Wir legen gemeinsam mit dem Projektleiter die Gewerke fest, für welche unsere Einkaufsteams zuständig sind. Anschliessend arbeiten wir als „Tandem“ mit den Bauleitern, um den Bedarf festzulegen, die in den Verträgen festgelegten Leistungen zu optimieren und dem Kunden Alternativen vorzuschlagen. Nach einem für die Baustelle angepassten Sourcing (lokal, national bzw. international), nehmen wir die technische Abstimmung vor und schlagen auf der Grundlage einer professionellen Auswertung der Submissionsunterlagen einen Subunternehmer vor. Wir legen ebenfalls darauf Wert, dass der Austausch zwischen Einkauf und Ausführung gewährleistet ist und regelmässig Sitzungen mit dem Projektleiter stattfinden. Gemeinsame Qualitäts- und Rentabilitätsziele für Ausführung und Einkauf sind zusätzliche Erfolgsfaktoren.

Wie sieht die Zusammenarbeit mit den Subunternehmern und Lieferanten aus?

Th.O.: Dies ist das Kernstück unseres Business! Das Vertrauen zwischen dem Unternehmen und seinen Subunternehmern ist Grundvoraussetzung um eine nachhaltige Beziehung aufbauen zu können. Dies impliziert das Verständnis und die Anwendung unserer Arbeitsweisen und Anforderungen hinsichtlich Sicherheit, Qualität und Umwelt.

Partnerschaft ist ein wichtiges Element im Rahmen unserer Beziehung zu den Subunternehmern und Lieferanten. Wir legen besonderen Wert auf das Managen unserer Subunternehmer und Lieferanten (Kenntnis des Einkaufsvolumens, ständige Marktbeobachtung, Marktstudien usw.) und bewerten unsere Partner regelmässig auf der Grundlage spezifischer Kriterien (Wettbewerbsfähigkeit, Innovation, Sicherheit, Qualität usw.) So werten wir ebenfalls Rückläufe aus; zum Beispiel von Zufriedenheitsumfragen, die bei 400 Partnerunternehmen durchgeführt wurden und die die Stärken und verbesserungswürdigen Aspekte unserer Beziehung zu den Subunternehmern hervorheben.

Der Partnerevent, der zwei Mal pro Jahr in der Deutsch- und Westschweiz stattfindet, stellt eine zusätzliche Austauschplattform dar. Eine gute Beziehung zu unseren Subunternehmern und Lieferanten kann sich nur positiv auf die Realisierung unserer Projekte auswirken.

Welche Methoden wenden Sie an, um die richtigen Partner zu wählen und das Produkt zu optimieren?

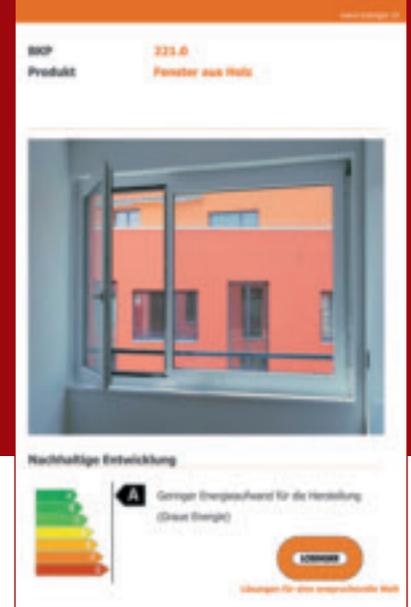
W.N.: Um die besten Produkte und Leistungen zu den bestmöglichen Bedingungen zu beschaffen und diesbezüglich den richtigen Partner zu finden, stützen wir uns auf nationale und internationale Sourcings. Abgesehen davon, ermöglicht uns die Partnerschaft mit verschiedenen Subunternehmern und Lieferanten, gemeinsam neue Methoden zur Optimierung wie beispielsweise die Kostenaufgliederung eines Produktes zu entwickeln. Zum Beispiel eine Tür: Wir schlagen gewissen Subunternehmern vor, die Gesamtkosten aufzugliedern (Rahmen, Türblatt, Türbeschlag, Schloss und Marge der Subunternehmer) und die Beschaffungs- und Montagekosten nicht aber ihre Marge zu senken; dies dank einer Optimierung der Produkte und einer angepassten Einkaufsstrategie. Dieses Vorgehen zeugt von der Expertise unserer Partner und ihrer Fähigkeit, sich die richtigen Fragen zu stellen.

Bei Auftragsvolumen über 100'000 Franken führen wir Audits bei unseren Lieferanten durch, um erstens sicher zu stellen, dass ihre Kapazitäten für unsere Bestellungen ausreichend sind und zweitens um ihr Engagement im Bereich Sicherheit und nachhaltige Entwicklung zu prüfen. ■



EINKAUF VERSUS NACHHALTIGE ENTWICKLUNG?

Im Rahmen von „Actitudes“, dem Programm für nachhaltige Entwicklung von Losinger und Marazzi bietet das Unternehmen den Kunden auf Wunsch eine umweltfreundliche auf ihren Bedarf zugeschnittene Alternative. Der Einkauf verfügt für jedes Produkt und jede Leistung über eine Alternative, die der nachhaltigen Entwicklung Rechnung trägt. Last but not least und um unseren Kunden zu ermöglichen, die Umweltverträglichkeit ihrer Projekte zu ermitteln, steht ein Katalog mit der Energieeffizienz aller im Angebot stehenden Leistungen zur Verfügung. Dieses Instrument ist für unsere Kunden auf den Internetseiten www.losinger.ch und www.marazzi.ch, zugänglich.



DAS PROJEKTEAM

Um die Projekte noch stärker bereits in der Projektentwicklungsphase zu optimieren, haben Losinger und Marazzi im Jahr 2008 das Verfahren „Projektteam“ eingeführt. Der Einkäufer Adrien Pradines hat im „Projektteam“ des Vorhabens Lancy Square mitgearbeitet. Er erklärt uns, wie dieses Verfahren konkret funktioniert.



Adrien Pradines

Wie wirkt sich das „Projektteam“ auf die Aufgabe des Einkaufs aus?

Obwohl die Hauptaufgabe der Einkaufsabteilung eigentlich in der Ausführungsphase anzusiedeln ist, tritt der Einkauf aufgrund des „Projektteams“ immer stärker auch in der Projektentwicklungsphase in Aktion.

Wie funktioniert dies konkret?

Ein Team bestehend aus Mitarbeitern aller Abteilungen (Akquisition, Direktion Technik, Einkauf, Abteilung Sicherheit, Qualität und Umwelt sowie Ausführung) wird ab der Projektentwicklungsphase in die Projekte mit einbezogen. Nach einer ersten Analyse werden bei Bedarf auch ausgewählte Subunternehmer und Lieferanten hinzugezogen, die bereits ab einem frühen Zeitpunkt des Projekts ihren Mehrwert in das Projekt einbringen können. Die Aufgabe des Einkaufs besteht darin, dank einer Auswertung den leistungsfähigsten Partner auszumachen, ihn zu motivieren, die Zielkosten zu erreichen und die Verhandlung gemeinsam mit dem Akquisiteur und dem Ausführungsteam zu Ende zu führen. Dank dieser zusammengetragenen Kompetenzen und seinem frühen Einsatz ermöglicht das „Projektteam“, das Projekt in technischer und finanzieller Hinsicht zu optimieren und es so wettbewerbsfähiger zu machen.

Welche Vorteile bietet diese Verfahrensweise?

Das „Projektteam“, das zurzeit gezielt bei mehreren Projekten eingesetzt wird, bietet vier Vorteile:

- Besseres Risikomanagement
- Kostenreduzierung und Optimierung der angebotenen Produkte und Leistungen, die einen Mehrwert für das Projekt darstellen
- Zeitgewinn in der Ausführungsphase
- Direkter Zugang zum Know-how und den „Best Practices“ unserer Lieferanten und Subunternehmer

PROZESS

PROJEKTEAM

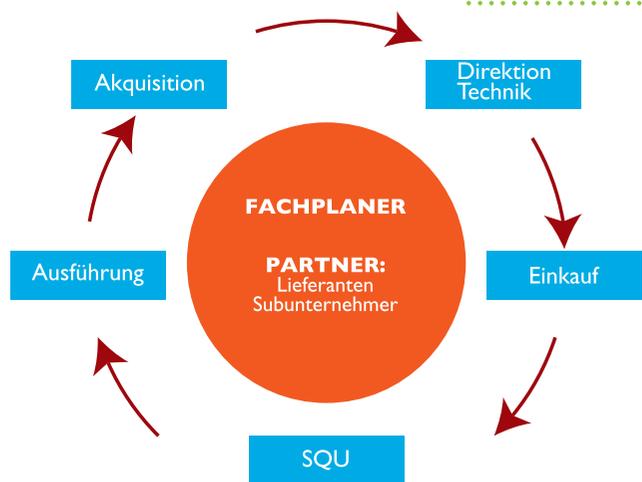
STARTAUSSCHUSS

AKQUISITIONSPHASE

AUSFÜHRUNGSPHASE

Mobilisation
Ausführung

Unterzeichnung
des Vertrages





Die Renovation ist ein facettenreiches Geschäftsfeld; es umfasst die Erhaltung unseres Kulturerbes, Energieperformance, Innenausbau, Bautätigkeit in bewohnten Gebäuden, Einhalten baulicher Auflagen usw. Wir laden Sie auf eine Reise zu einigen der prestigeträchtigsten Projekte von Bouygues Construction ein.

NEUES LEBEN FÜR ALTE BAUTEN

Die Renovation **der ehemaligen Nationaldruckerei** im 15. Bezirk von Paris wurde im Jahr 2008 fertiggestellt. Dieses ehemalige Industriegebäude mit einer zentralen Glashalle von 2'200 m² aus einem Stahltragwerk im Stil von Eiffel wurde vollständig saniert. Die Investitionssumme beläuft sich auf 57 Mio. Euro. Mit einer Fläche von 55'800 m² umfasst dieses vom Architekturbüro Arte Charpentier entworfene Projekt Büroflächen und 240 Parkplätze auf fünf Untergeschosse verteilt. Nach 24 Monaten Ausführungsarbeiten hat das französische Aussenministerium seine neuen Räumlichkeiten bezogen.



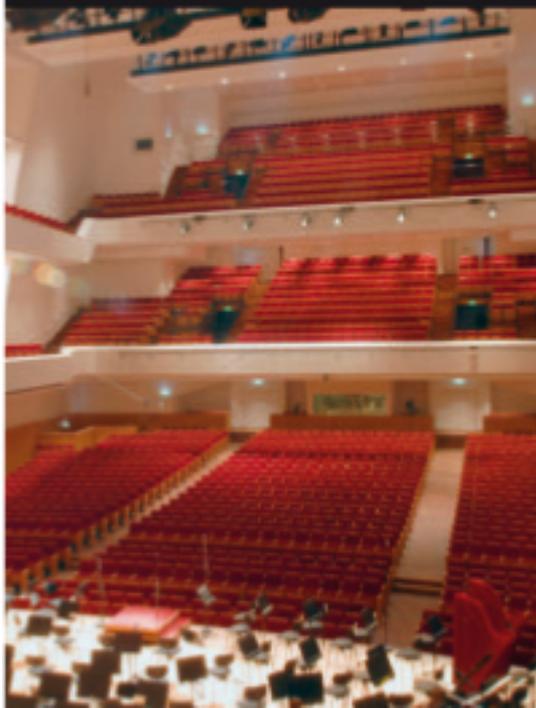
Das berühmte Grand Hôtel Intercontinental in der Lichterstadt erstrahlt seit 2003 wieder in neuem Glanz. Die Sanierung des gesamten Innenbaus umfasste eine Fläche von 42'000 m² inklusive der Hotelgebäude sowie das Café de la Paix im Erdgeschoss. Dieser neue Innenbau hat es ermöglicht, die Zimmer zu vergrößern und sie gleichzeitig auf 5-Sterne-Niveau auszustatten.

Die Ausführung dieses prestigeträchtigen Gebäudes, das seit 1862 mitten im „Quartier de l'Opéra“ liegt, dauerte nur 20 Monate.



Grand Hôtel Intercontinental

Pleyel



Der berühmte **Konzertsaal Pleyel**, in welchem Berühmtheiten wie Louis Armstrong und Edith Piaf aufgetreten sind, wurde im Jahr 2006 renoviert. Dieses Projekt wurde vom französischen Architekten François Ceria und dem New Yorker Akustikspezialisten Artéc konzipiert. Die Renovation erstreckte sich über die Reorganisation des Rohbaus der 15'000 m² grossen Halle. Konkret wurden die Bühne neu gestaltet, neue Seitenbalkone gebaut, neue Sitzreihen hinter der Bühne angelegt und die Akustik den heutigen Anforderungen angepasst. Die Wände, Vorhänge sowie die Einrichtung der Eingangshalle im Art-Deko-Stil des im Jahr 1927 von der Klaviermanufaktur Pleyel erbauten Komplexes wurden erneuert und die Sitzplatzkapazität gleichzeitig auf 2'000 Sitze erweitert.



