

Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Abeking & Rasmussen Schiffs- und
Yachtwerft Aktiengesellschaft

Spezialschiffbau
mit Tradition



INHALTSVERZEICHNIS

SCHIFFFAHRT

Abeking & Rasmussen Schiffs- und Yachtwerft Aktiengesellschaft
Spezialschiffbau mit Tradition

INDUSTRIELLE ZULIEFERER, SERVICES

Unipress AG
Je komplexer, desto besser

MASCHINEN-, APPARATE- UND ANLAGENBAU

DALEX Schweißmaschinen GmbH & Co. KG
Innovation auf den Punkt gebracht

METALLBE- UND -VERARBEITUNG

SOLVARO GmbH
Immer eine Lösung parat

TEXTIL, MODE

Vitale Barberis Canonico SpA
Erfolg, aus einem besonderen Stoff gesponnen 11

IMMOBILIEN

Fortimo AG
Immobilien mit Mehrwert 14

BAUWESEN

Itten+Brechtbühl AG
Maßgeschneiderte Architekturlösungen für komplexe Bauvorhaben 17

TOURISMUS UND GASTGEWERBE

Reisebüro Rominger actionade GmbH
Erinnerungen schaffen, Kunden binden 20

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14, 48431 Rheine
Bundesrepublik Deutschland
Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838
info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



Die Motoryacht Excellence V ist die fünfte, die den Namen Excellence trägt und bietet modernste Technik

Interview mit Dr. Erich Bischoff, Finanzvorstand der Abeking & Rasmussen Schiffs- und Yachtwerft Aktiengesellschaft



Spezialschiffbau mit Tradition

Die Abkürzung SWATH steht für Small Waterplane Area Twin Hull und bezeichnet eine spezielle Bauart für Schiffe mit Doppelrumpf. Vorteil dieser Schiffe ist ihre hohe Unempfindlichkeit gegen Seegang, was sie ideal für Lotsenboote, Forschungsschiffe oder Versorgungsschiffe für Offshore-Anlagen macht. Der weltweit führende Anbieter von SWATH-Schiffen ist die Abeking & Rasmussen Schiffs- und Yachtwerft Aktiengesellschaft in Lemwerder bei Bremen. Die traditionsreiche, inhabergeführte Werft hat die SWATH-Bauart in den letzten Jahren perfektioniert und gilt als erste Adresse für große Yachten und Spezialschiffe.

Die Schiffs- und Yachtwerft wurde 1907 von Georg Abeking und dem Dänen Henry Rasmussen gegründet. „Anfangs lag der Schwerpunkt auf dem Bau von Segelbooten und -yachten, aber auch Motorboote und -yachten wurden in kleinerem Umfang bereits hergestellt“, erläutert Finanzvorstand Dr. Erich Bischoff. „Heute werden keine kleinen Segelboote, sondern nur

noch große Segel- und Motor-yachten und andere Schiffstypen

wurde das Unternehmen von einer GmbH in eine nicht-börsennotierte

sen gehalten; Hauptgesellschafter ist Hans Michael Schaedla, Urenkel von Henry Rasmussen.

„Es sind unsere Mitarbeiter und nicht etwa unsere Hallen, die den Erfolg ausmachen.“



wie Lotsenboote, Minensuchboote oder Seenotrettungskreuzer ab circa 30 m Länge gebaut.“ 2009

Aktiengesellschaft umgewandelt. Die Aktien werden von Nachfahren des Mitgründers Henry Rasmus-

MODERNSTE WERFTANLAGEN

Abeking & Rasmussen steht für erstklassigen Schiffbau und verfügt in Lemwerder am Ufer der Weser über modernste Werftanlagen mit derzeit fünf Hallen für Schiffe

Die Schiffs- und Yachtwerft in Lemwerder bei Bremen gehört zu den führenden Schiffbauunternehmen in Deutschland



Abeking & Rasmussen Schiffs- und Yachtwerft Aktiengesellschaft

An der Fährre 2
27809 Lemwerder
Deutschland

☎ +49 421 67330

✉ +49 421 6733112

✉ info@abeking.com

🌐 www.abeking.com

bis 100 m Länge. An anderen Standorten im In- und Ausland ist das Unternehmen temporär und projektabhängig tätig, zum Beispiel aus Kapazitätsgründen. „Hierbei setzen wir unsere eigenen Mitarbeiter ein, und die Gesamtleitung des Projekts liegt auch in diesen Fällen bei Abeking & Rasmussen“, erklärt Dr. Erich Bischoff. Abeking & Rasmussen beschäftigt insgesamt 430 Mitarbeiter, davon allein 40 Auszubildende. Der Umsatz ist projektabhängig und schwankt zwischen 150 und 250 Millionen

gel- und Motoryachten entwickelt und fertigt Abeking & Rasmussen Minensuch- und Minenjagdboote, Patrouillenboote sowie Spezialschiffe wie Forschungsschiffe und Versorgungsschiffe für die Offshore-Industrie. Zu den Kunden gehören Marinen, Küstenwachen, Behörden, Reedereien und Privatkunden. Einen besonderen Namen hat sich Abeking & Rasmussen mit der SWATH@A&R-Technologie gemacht. „Dabei handelt es sich um Doppelrumpfschiffe, welche sich durch eine besonders ruhige

„ Wir sind heute bereits in der Lage, Schiffe bis 100 m Länge zu bauen, und demnächst sogar bis zu einer Länge von 120 m. “

EUR. „Im Schnitt bauen wir ein bis zwei Yachten und ein bis zwei Schiffe im Jahr.“

SCHIFFE BIS 120 M LÄNGE

Abeking & Rasmussen zeichnet sich unter anderem durch den Bau besonders großer Yachten aus. „Wir sind heute bereits in der Lage, Schiffe bis 100 m Länge zu bauen, und demnächst sogar bis zu einer Länge von 120 m“, erläutert Dr. Erich Bischoff. Neben Se-

Lage auch bei starkem Seegang auszeichnen.“ Abeking & Rasmussen hat die SWATH-Bauart zwar nicht erfunden, jedoch konsequent aufgegriffen und weiterentwickelt. Heute ist das Unternehmen unangefochtener Weltmarktführer für diesen speziellen Schiffstyp. „SWATH-Schiffe sind besonders geeignet für Einsätze, bei denen es auf eine ruhige Lage im Wasser ankommt“, so Dr. Erich Bischoff.

Wirtschaftsforum:



Vorstandsvorsitzender Hans M. Schaedla ist der Urenkel des Firmenmitgründers Henry Rasmussen



Die Motoryacht Secret ist mit 82,3 m die längste Yacht, die Abeking & Rasmussen bisher gebaut hat



Die SWATH-Expeditionsyacht Silver Cloud wurde mit dem World Super Yacht Technology Award ausgezeichnet



ABEKING & RASMUSSEN

In Kürze

Kernkompetenz

Traditionsreiche Werft für große Yachten und Spezialschiffe

Zahlen & Fakten

- Gegründet: 1907 von Georg Abeking und Henry Rasmussen
- Struktur: Aktiengesellschaft in Familienbesitz
- Mitarbeiter: 430 inklusive 40 Auszubildender
- Umsatz: 150-250 Millionen EUR (projektabhängig)
- Export: 90% weltweit

Leistungsspektrum

- Yachten: Motoryachten, Segelyachten, SWATH-Yachten
- Spezialschiffe: SWATH-Schiffe, Schiffe für Küstenwache und Marine, Forschungsschiffe

Zielgruppen

- Marinen, Küstenwachen, Behörden und Reedereien
- Privatkunden

Zukunft

Erweiterung der Werfthallen für den Bau von bis zu 120 m langen Schiffen und Yachten

„Hierzu zählen zum Beispiel Lot-sensschiffe, Versorgungsschiffe für Offshore-Anlagen wie Windparks oder auch militärische Schiffe.“

Die SWATH-Bauart kommt auch bei Yachten zum Einsatz. Die bei Abeking & Rasmussen gebaute SWATH-Expeditionsyacht Silver Cloud wurde zum Beispiel erst kürzlich weiterentwickelt und auf der Werft umgebaut. Hierfür wurde das Unternehmen mit dem World Super Yacht Technology Award ausgezeichnet.

ABSOLUTE HIGHTECH-SCHIFFE

Eine Besonderheit sind auch die Minensuchboote von Abeking & Rasmussen, bei denen es sich um absolute Hightech-Schiffe und die weltweit fortschrittlichsten in diesem Bereich handelt. „Unsere Minensuchschiffe sind schocksicher, das heißt sie widerstehen auch einer Minendetonation“, erklärt Dr. Erich Bischoff. „Außerdem sind sie sehr leise und magnetisch neutral, da sie aus einem speziellen nicht-magnetischen Edelstahl gebaut werden.“ Zu den neuesten zivilen

Schiffen gehört die Motoryacht Secret. Sie ist das neue Flaggschiff für Abeking & Rasmussen und mit 82,3 m die längste Yacht, die die Werft bisher gebaut hat. Damit ist das Ende der Fahnenstange jedoch noch nicht erreicht. „Zurzeit erweitern wir die Werfthallen für den Bau von Schiffen und Yachten bis zu einer Länge von 120 m“, sagt der Finanzvorstand. „Einen Auftrag für eine 100-Meter-Motoryacht haben wir bereits vorliegen.“ Neben umfangreichen Investitionen in die Produktionsanlagen setzt Abeking & Rasmussen auf seine hoch qualifizierten Mitarbeiter. „Es sind unsere Mitarbeiter und nicht etwa unsere Hallen, die den Erfolg ausmachen. Sie sind sehr flexibel und müssen zum Beispiel im Servicefall weltweit eingesetzt werden können.“ Außerdem sind bei Abeking & Rasmussen als langfristige orientiertem, inhabergeführtem Unternehmen Worte wie Kundenorientierung, Qualität und Innovationen keine Floskeln, sondern täglich gelebte Praxis, so dass man in Lemwerder zuversichtlich in die Zukunft schaut. ■



Die Motoryacht Elandess verfügt mit ihrer schlanken Linie über ein einzigartiges Design



Minenjagdboote von Abeking & Rasmussen sind magnetisch neutral und so konstruiert, dass sie Minendetonationen widerstehen

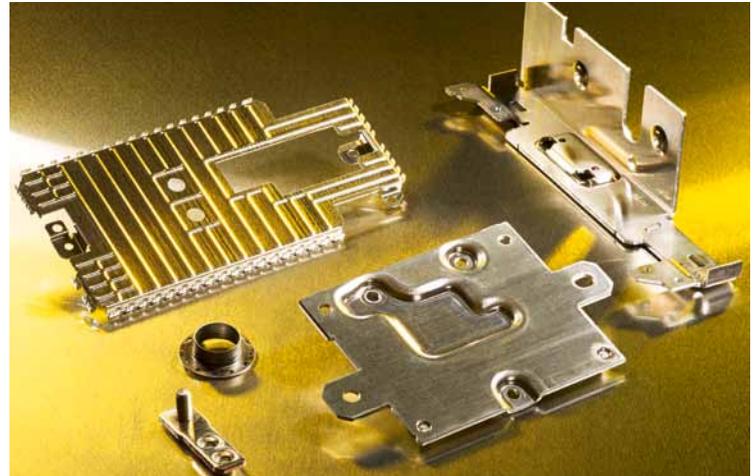


Je komplexer, desto besser

Komplexität wirkt in aller Regel eher abschreckend. Bei der Unipress AG ist das anders. Das Stanz- und Biegetechnikunternehmen ist Spezialist für komplexe Bauteile und kann hier seine ganze Erfahrung und Kompetenz einbringen. Das Unternehmen deckt die gesamte Prozesskette ab, von der computer-gestützten Simulation und Konstruktion über passgenaue Werkzeuge bis zur Produktion der kundenspezifischen Teile in höchster Qualität.

Unipress entwickelt und fertigt Stanz- und Biegeteile und verfügt über einen eigenen Werkzeugbau. „Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette ab, von der Simulation und Konstruktion über den Werkzeugbau bis zur Produktion der Bauteile“, erläutert

sche Oberflächenbearbeitung für Industrie und Gewerbe, Automatisierungslösungen für Bohren und Gewindeschneiden, Antriebs- und Kraftübertragungselemente sowie Stanz- und Biegetechnik. Unipress in Lupfig gehört zu letzterem Bereich und erwirtschaftet mit 70



Unipress produziert verschiedenste Stanzteile für führende Automobilhersteller auf der ganzen Welt



Hochwertige Schienen, Profile und andere Beschlägeteile für Möbel gehören zum Kernprogramm von Unipress

„Wir freuen uns immer, wenn ein Teil besonders komplex ist.“

Geschäftsleiter Gerhard Maier. Gegründet wurde Unipress 1957 als Tochtergesellschaft der Otto Suhner AG. Die Unternehmen der weltweit tätigen Suhner-Gruppe entwickeln mit insgesamt 700 Mitarbeitern Ideen und Lösungen zur Verbesserung industrieller Produkte und Fertigungsvorgänge. Die in Brugg ansässige Gruppe unterteilt sich in vier Geschäftsbereiche: Handwerkzeuge für die mecha-

Mitarbeitern einen Jahresumsatz in Höhe von 20 Millionen CHF.

WELTWEIT GEFRAGT

Unipress deckt vier Produktbereiche ab: Automobile, Beschläge, technische Konsumgüter und Werkzeuge. Die ersten beiden tragen jeweils 40% zum Gesamtumsatz bei. Unipress fertigt verschiedenste Stanzteile für die

Automobilindustrie, darunter Rahmenteile, Wannen, Deckel, Abschirmbleche, Laufwerkteile, Stromschienen sowie komplette Baugruppen. „Unsere Produkte werden weltweit von führenden Automobilherstellern eingesetzt“, sagt Gerhard Maier. Beschläge produziert das schweizerische Unternehmen hauptsächlich für die Möbelindustrie. Abgerundet wird das Leistungsspektrum durch

Bauteile für diverse Haushaltsgeräte und andere technische Konsumgüter. Der Ablauf eines Projekts ist dabei stets ähnlich, wie Gerhard Maier erklärt: „Der Kunde liefert das Design des Bauteils. Wir übernehmen dann die stanztechnische Auslegung des Bauteils, wobei auch computergestützte Simulationen zum Einsatz kommen. Nach der Werkzeugkonstruktion folgen der Werkzeugbau und die

Unipress AG

Industriestrasse 10
5242 Lupfig
Schweiz

+41 56 4642929

+41 56 4642930

info@unipress.ch

www.unipress.ch

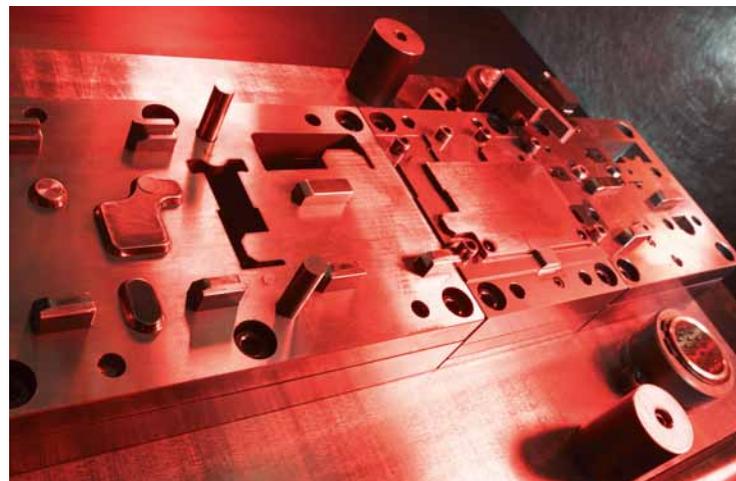


2014 wurde eine neue Multifunktionspresse des Herstellers Helmerding, des Technologieführers bei Pressen, in Betrieb genommen

Erprobung. Auf Kundenwunsch erfolgt eine Werkzeugabnahme, bevor die Serienproduktion des Bauteils aufgenommen wird.“ Der eigene Werkzeugbau ist in der Lage, eine Vielzahl unterschiedlicher Werkzeuge zu konstruieren, von Folgeverbund- und Transferwerkzeugen bis zu Komplettschnitt- und Prototypenwerkzeugen. „Das Werkzeug wird in der Regel später zu Kundeneigentum“, so Gerhard Maier. „Der Kunde kann dann entscheiden, ob er es bei uns belässt, um später weitere Chargen des Bauteils damit herstellen zu lassen, oder ob er es abholt und anderswo damit produzieren lässt.“

KOMPLEXITÄT GEWÜNSCHT

Unipress ist Spezialist für komplexe Bauteile und Baugruppen. „Wir freuen uns immer, wenn ein Teil besonders komplex ist, da wir dann unsere gesamte Kompetenz einbringen können“, sagt Gerhard Maier. Weitere Stärken des



Unipress entwickelt und konstruiert leistungsfähige Werkzeuge für individuelle Kundenanforderungen

Unternehmens in einem wettbewerbsintensiven Umfeld sind ein umfassendes Angebot, eine hohe Produktionseffizienz und absolute Qualität. Der Auslandsanteil von Unipress liegt bei 85%. „Unsere wichtigsten Exportmärkte sind Deutschland, Österreich, Tschechien und Ungarn“, erklärt Gerhard Maier. „Wir haben aber auch Kunden in China und Mexiko.“ Derzeit arbeitet Unipress zusammen mit der Forschungsgesellschaft für

Umformung (FGU) in Stuttgart an einem neuen Verfahren zur Herstellung von gratlosen Stanzteilen. „In einem vorigen Projekt wurde eine ganz bestimmte Materialstärke verwendet“, erläutert Gerhard Maier. „Bei dem jetzt angelaufenen Projekt geht es darum, den Erfolg auf weitere Materialien und Materialstärken auszudehnen.“ Neben Grundlagenforschung investiert Unipress laufend in neue Maschinen. Zuletzt wurde 2014 eine neue

Multifunktionspresse des Herstellers Helmerding, des Technologieführers bei Pressen, zur effizienten Herstellung komplexer Bauteile in Betrieb genommen. „Die neue Maschine kann nicht nur stanzen, sondern reicht die Bauteile mittels einer Transfereinrichtung innerhalb der Maschine weiter“, beschreibt Gerhard Maier die Vorzüge. „Im Gegensatz zum herkömmlichen Folgeverbundverfahren, bei dem ein Blechstreifen durch die Maschine geführt wird, mit welchem die Stanzteile zunächst verbunden bleiben, werden in der Multifunktionspresse die bereits vereinzelt Bauteile durch die Transfereinrichtung weitergereicht. Damit können in einer einzigen Maschine mehrere Bearbeitungsschritte erfolgen, bis zur endgültigen Form des Bauteils. Dies ermöglicht mehr Freiheiten bei der Werkzeuggestaltung, spart Zeit und bringt Materialeinsparungen.“

Innovation auf den Punkt gebracht

Hohe Produktivität, gute Automatisierbarkeit und Schweißen ohne Zusatzmaterial sind entscheidende Vorteile des Widerstandsschweißens. Die 1911 gegründete DALEX Schweißmaschinen GmbH & Co. KG mit Sitz in Wissen steht seit mehr als 100 Jahren für Kompetenz und Innovation in der Schweißtechnik. Das deutsche Unternehmen verbindet die Technik des Widerstandsschweißens als Kernkompetenz mit dem Peripherie-Know-how für Spezialschweißanlagen und liefert Kundenlösungen mit hoher eigener Fertigungstiefe.

Als Spezialist für die Widerstandsschweißtechnik bietet die DALEX Schweißmaschinen GmbH & Co. KG die gesamte Bandbreite von kleineren Handzangenrobotern bis zu großen Schweißrobotern für den industriellen Einsatz, etwa in der Elektroindustrie oder im Fahrzeugbau. Die Fertigung kun-

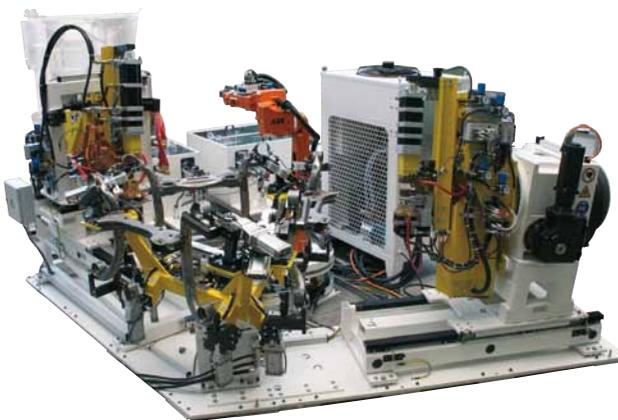
denindividueller Anlagen hat sich zum Schwerpunkt entwickelt und macht heute bereits 60% vom Umsatz aus. „Bei Sonderanlagen geht es häufig um die Fertigung eines Produkts, das der Kunde sehr rationell über verschiedene Stufen herstellen möchte“, erläutert der Geschäftsführende Gesellschafter

Friedrich Mayinger. „Dabei werden über die Widerstandsschweißanlage hinaus andere Fügetechniken und Schweißverfahren bis hin zu Laser-Schweißen sowie Zuführ- und Handlingsysteme benötigt. Wir verfügen über sämtliche Kompetenzen und sind in der Lage, große und komplexe Anlagen zu

liefern.“ Die Spezialisierung auf rationale, robuste und innovative Widerstandsschweißsysteme ist für DALEX der Schlüssel zum Erfolg geworden, seit Friedrich Mayinger die 1911 gegründete Firma im Jahre 2003 gemeinsam mit Kommanditisten übernahm.



Die große, gut ausgestattete Fertigungshalle erlaubt die effiziente Realisierung von komplexen Lösungen und Großaufträgen



DALEX besitzt sämtliche Kompetenzen zur Erstellung komplexer Anlagen

„ Bei Sonderanlagen werden über die Widerstandsschweißanlage hinaus andere Fügetechniken und Schweißverfahren sowie Zuführ- und Handlingsysteme benötigt. Wir verfügen über sämtliche Kompetenzen und sind in der Lage große und komplexe Anlagen zu liefern.“

Interview mit Friedrich Mayinger, Geschäftsführender Gesellschafter der DALEX Schweißmaschinen GmbH & Co. KG

„Als damaliger Leiter eines anderen, von der DALEX belieferten Unternehmens erkannte ich das vorhandene Potenzial“, ergänzt der Geschäftsführende Gesellschafter. „Wir entschlossen uns zur Umstrukturierung, gliederten den Bereich Schutzgasschweißen aus und konzentrierten uns ausschließlich auf die Herstellung von Maschinen für das Widerstandsschweißen.“

PRODUKTIVITÄTSSTEIGERUNG UND PROZESSRATIONALISIERUNG

DALEX entwickelt Lösungen, die zur Qualitäts- und Produktivitätssteigerung beitragen und die Prozessrationalisierung ermöglichen. Mit 130 gut geschulten Mitarbeitern erzielt das Unternehmen Jahresumsätze zwischen 14 und 18 Millionen EUR. Ein wachsender Anteil wird im Ausland realisiert, überwiegend in Zentral- und Osteuropa. „Seit 2003 ist unsere Entwicklung durchweg positiv“,

bestätigt Friedrich Mayinger. „DALEX Maschinen und Anlagen sind seit jeher für hohe Qualität bekannt. Auch wenn wir preislich im oberen Bereich liegen, bieten wir ein wettbewerbsfähiges Preis-Leistungs-Verhältnis.“ DALEX betreibt eine eigene Entwicklungsabteilung und ein Technologiezentrum zur Durchführung von Schweißversuchen. Gut ausgerüstete Versuchsanlagen stehen für die verschiedenen Technologien wie Punkt-, Buckel- und Rollennahtschweißen zur Verfügung. „Wir befassen uns mit innovativen Entwicklungen und arbeiten unter anderem mit Universitäten zusammen“, fügt der Geschäftsführende Gesellschafter hinzu. „Bereits im nächsten Jahr erwarten wir, zwei dieser Entwicklungen auf den Markt bringen zu können.“ Auch im zweiten Jahrhundert seines Bestehens wird das Wissener Unternehmen dem Ruf als Technologieführer gerecht. DALEX bringt Innovation auf den Punkt. ■

DALEX Schweißmaschinen GmbH & Co. KG

Koblenzer Straße 43
57537 Wissen/Sieg
Deutschland

☎ +49 2742 770

☎ +49 2742 77101

✉ info@dalex.de

🌐 www.dalex.de

Wirtschaftsforum:

BRANCHE DES MONATS JULI 2015



CHEMIE



PHARMA



BIOTECH

STELLEN SIE IHR UNTERNEHMEN VOR

☎ 05971 921640

WIRTSCHAFTSFORUM.DE



Immer eine Lösung parat

Nomen est omen. Für die SOLVARO GmbH aus Kirchheim unter Teck trifft dies exakt zu. Das Unternehmen hat sich im Bereich der Metallverarbeitung insbesondere mit der Entwicklung von Blechbauteilen als kompetenter Lösungsanbieter positioniert. SOLVARO ist davon überzeugt, dass es immer eine Lösung aus Metall gibt – und ist erst dann wirklich zufrieden, wenn die bessere Lösung gefunden wurde.

Konsequent einen Schritt weiter zu gehen, um damit Außergewöhnliches zu schaffen; dieser Gedanke ist der Motor hinter der Erfolgsgeschichte von SOLVARO. Das Unternehmen hat die Entwicklung von Bauteilen und Komponenten aus perforiertem und nicht-perforiertem Blech entscheidend geprägt, indem es seit jeher technische Vorgaben und hohe Designansprüche in beeindruckender Weise miteinander verbunden hat. 2008 aus der MEVACO ausgegründet, konzentriert sich das Unternehmen heute auf die vier Bereiche Komponenten für Agrar-, Baumaschinen und Busse, Türen und Bauteile für Serverschränke, Filter und Verkleidungen von Anlagen und Maschinen. „Unser Ansatz war nie, zu schauen, wo eventuell Lochbleche benötigt werden“, erklärt Geschäftsführer Gerhard Bullinger. „Wir wollten stattdessen die Märkte und ihre Bedürfnisse verstehen. Wir wollen wissen, wie die Marktanforderungen genau aussehen, um dann zu prüfen, was wir auf der Entwicklungsseite für den Kunden tun können, damit er Bleche unkompliziert verarbeiten kann. Die Wertschöpfungskette im Sinne der Kunden zu erweitern, ist immer unser vorrangiges Ziel.“



Wenn kundenspezifische Bauteile für Serverschränke oder Agrar- und Baumaschinen benötigt werden, ist SOLVARO eine bevorzugte Adresse

„ Die Wertschöpfungskette im Sinne der Kunden zu erweitern, ist unser vorrangiges Ziel. “

GESAMTPAKETE FÜR DIE KUNDEN

100 Mitarbeiter arbeiten heute für SOLVARO. Der Umsatz konnte seit 2010 um jährlich 20% gesteigert werden und liegt heute bei 15 Millionen EUR. Auf dem von rund 20 Lochblechherstellern dominierten europäischen Markt nimmt SOLVARO eine Sonderstellung ein. „Wir haben im Vorfeld den Markt analysiert und festgestellt, dass es Lochblechhersteller gibt,

Beschichter und Tiefziehunternehmen“, so Gerhard Bullinger. „Daraufhin haben wir beschlossen, den Kunden die komplette Kette anzubieten. Auch wenn wir nicht selbst beschichten, sondern dafür mit externen Partnern zusammenarbeiten, bieten wir heute alles aus einer Hand.“ Um tatsächlich die bessere Lösung anbieten zu können, arbeitet SOLVARO bereits im frühen Entwicklungsstadium eng mit OEMs wie Herstellern

von Agrarmaschinen zusammen. Die Entwicklung spezifischer Einbauteile und Komponenten aus Metall erfolgt in Kirchheim, die Serienfertigung in Ungarn. Viele europäische Zulieferer wie Motorhaubenhersteller für Agrarfahrzeuge sind Stammkunden. „Wir gehen aktiv auf Kunden zu“, betont Gerhard Bullinger. „Insbesondere im Bereich der Serverschränke und Agrar- und Baumaschinen sowie bei Bussen sehen wir für die kommenden zehn Jahre weiter großes Potenzial. Es gibt schließlich immer eine Lösung aus Metall.“

SOLVARO GmbH

Turmstraße 3
73230 Kirchheim unter Teck
Deutschland

+49 7021 80480

+49 7021 8048199

engineering@solvaro.com

www.solvaro.com



Seit rund 350 Jahren hält Vitale Barberis Canonico dem Standort Pratrivero die Treue

Erfolg, aus einem besonderen Stoff gesponnen

Biella, rund eine Stunde von Mailand entfernt, ist nicht nur ausgewiesenen Stoffexperten als Welthauptstadt der Wollwaren bekannt. Obwohl man sich auch hier längst der Konkurrenz aus Asien stellen muss, gibt es sie noch: Traditionsunternehmen, die in Sachen Qualität keine Kompromisse dulden und nur die edelsten Stoffe auf den Markt bringen. Eines von ihnen ist Vitale Barberis Canonico SpA aus dem beschaulichen Ort Pratrivero.

Schon in vorrömischer Zeit soll in der Region um Biella Stoff produziert worden sein. Und nach wie vor ist die piemontesische Provinz

bringen – Verbesserungen, die nicht allein Produkte betreffen, sondern auch das Arbeitsumfeld der Mitarbeiter, von denen viele

liche Familie zählte seinerzeit zu den Abnehmern der feinen Stoffe. Im Laufe der vielen Jahre bewies das Unternehmen immer wieder, dass Tradition und Moderne eine harmonische Symbiose bilden können. Als im 20. Jahrhundert die Textilindustrie neue Herausforderungen meistern musste und Rationalisierung in aller Munde war, bewies Guisepe Barberis Canonico unternehmerische Weitsicht und errichtete eine neue Fabrik in Pratrivero, die 1909 ihre Arbeit aufnahm. Schon vor dem ersten Weltkrieg setzte das Unternehmen auf den Export und belieferte Kunden in Amerika, Indien und China mit exklusiven Stoffen Made in Italy. Mit dem ersten Weltkrieg wurde der Fokus verlagert, Militärbestellungen dominierten vorübergehend die

Produktion. Auch Vitale Barberis Canonico, der die Geschäfte 1921 von seinem Vater übernahm, führte den Betrieb in eine dynamische Zukunft. Gezielte Investitionen in innovative Technologien sowie der stetige Ausbau der Exportmärkte führten zu florierenden Geschäften. 1970 traten die beiden Söhne Alberto und Luciano in seine Fußstapfen und kurbelten den Export weiter an. Während Dr. Alberto Barberis den Vertrieb verantwortete, konzentrierte sich Luciano Barberis auf das Marketing. „Mit Alberto und Luciano Barberis wurde die Marke auf der ganzen Welt bekannt“, so Andrea Perino, Vertriebsleiter für Deutschland. „Irgendwo auf der Welt gibt es eine Nähmaschine – genau dorthin müssen wir unsere Stoffe verkaufen. An dieser Philosophie

”

In vielen Bereichen dominiert auch heute Handarbeit.

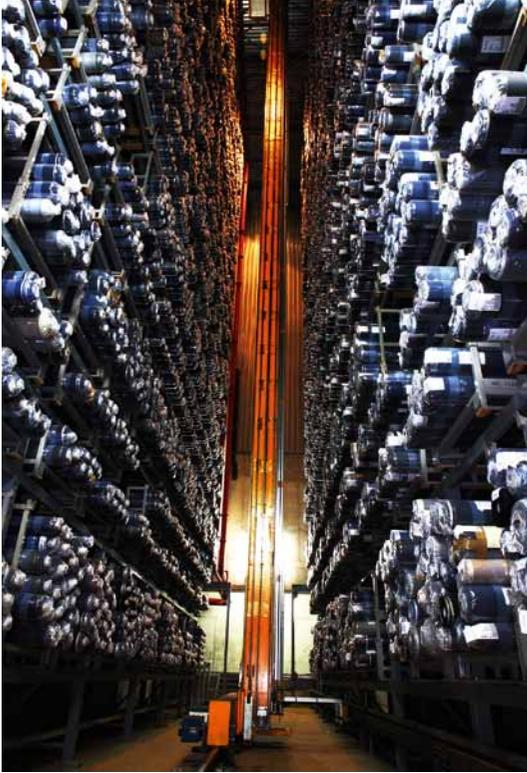
“

eine Hochburg der italienischen Woll- und Stoffindustrie. Beispielsweise ist Vitale Barberis Canonico, ein Familienunternehmen, das Italien als Lieferant der feinsten Stoffe der Welt alle Ehre macht. Seit drei Jahrhunderten hält die Weberei an strengsten Qualitätskriterien fest, kontinuierlich daran arbeitend, Verbesserungen auf den Weg zu

seit langem für den Premiumanbieter tätig sind. Qualität ist hier ein ganzheitlicher Prozess.

DER TRADITION VERPFLICHTET

Seit 1663 ist der Name Vitale Barberis Canonico Synonym für die Herstellung feinsten Wollgewebe. Niemand geringeres als die könig-



Im Lager warten riesige Stoffmengen auf die Weiterverarbeitung

orientierten sie sich, sie war der Motor für eine anhaltend expansive Entwicklung. Gleichzeitig arbeiteten auch sie daran, die Garne systematisch zu verbessern.“

KONSTANTE QUALITÄT AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Mit Alessandro und Francesco Barberis ist seit 2008 die nächste Generation der Familie für die

Geschicke des Unternehmens verantwortlich. Auch sie fühlt sich dem Qualitätscredo ihrer Ahnen verpflichtet. Ing. Alessandro Barberis leitet die Bereiche Technik und Produktion, Francesco sorgt als Kreativ-Direktor für neue Impulse. Nach wie vor befindet sich der Produktionsstandort in Pratrivero – seit nunmehr rund 350 Jahren ohne Unterbrechung, heute mit einer Größe von 46.000 m². 400 Mitar-

Interview mit Andrea Perino, Vertriebsleiter Deutschland bei Vitale Barberis Canonico SpA

Vitale Barberis Canonico SpA

Via Diagonale, 296
13835 Pratrivero
Italien

+39 015 7388855

+39 015 7388765

info@vitalebarberiscanonico.it

www.vitalebarberiscanonico.com

beiter sind hier tätig, qualifizierte Kräfte, die sich mit der Firmenphilosophie identifizieren, die Spaß an der Arbeit haben.

Nicht wenige Familien des Dorfes arbeiten seit Generationen für Vitale Barberis Canonico. Auch wenn regelmäßige Investitionen zu einem hohen Automatisierungsgrad in der Produktion geführt haben, spielt Handarbeit immer noch eine zentrale Rolle. „Weil uns die Gesundheit der Mitarbeiter extrem wichtig ist, arbeiten wir zum Beispiel mit besonderen Webstühlen, die nicht, wie allgemein üblich, offen sind, sondern Kabinen zur

Lärmreduzierung haben“, so Andrea Perino. „Gleichzeitig können wir so die Verletzungsgefahr minimieren. Vor allem in der Färberei sind die Prozesse vollautomatisiert. In anderen Bereichen wie der Reparaturabteilung ist dies nicht möglich, weil dort Handarbeit noch immer das A und O ist. Es gibt einfach keine Maschinen, die bestimmte Arbeiten in der von uns geforderten Qualität übernehmen könnten. In der Reparaturabteilung sind allein 80 Mitarbeiter mit der Qualitätskontrolle beschäftigt. Die Ware wird hier mindestens viermal per Hand kontrolliert.“

”

Die Gesundheit unserer Mitarbeiter ist für uns essenziell.

“

Hinter der Erfolgsgeschichte stecken Generationen einer Familie, die stets im Sinne des Unternehmens und seiner Mitarbeiter gehandelt hat





In Kürze

Kernkompetenz

Traditionsreicher Hersteller edler Stoffe Made in Italy

Zahlen & Fakten

- 1663 in Pratrivero nahe Biello gegründet
- Seit 2008 geleitet von Alessandro und Francesco Barberis, ebenfalls im Unternehmen aktiv: Lucia Bianchi Maiocchi
- 400 Mitarbeiter
- Seit Beginn sehr exportorientiert; heute weltweit präsent
- Produktionsstandort 46.000 m²

Leistungsspektrum

- Produktion von klassischen und modernen Stoffen
- Klassiker wie Perennial (Super-110-Stoff) und Revenge (Super-150-Stoff)
- Trendbewusste Vintage-Stoffe
- Funktionale Stoffe mit künstlicher Membran, wasserdicht, Teflonbeschichtung

Zielgruppen

Klassische Schneider, große Modehäuser

Philosophie

- Qualität ohne Kompromisse
- hervorragende Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter
- Symbiose von Tradition und Moderne
- kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Zukunft

- Stärkung der internationalen Präsenz
- Fokus auf Edel-Produktlinien

Nicht nur bei der Verarbeitung der Wolle, sondern auch bei der Auswahl der Rohmaterialien orientiert sich Vitale Barberis Canonico an strengsten Qualitätskriterien. Dank eigener Schaffarm arbeitet das Unternehmen mit den feinsten Garnen, vornehmlich Wolle von Merino-Schafen, die weder dunkle Fasern noch Verunreinigungen aufweisen. „Die Feinheit der Wolle ist ein Markenzeichen“, unterstreicht Andrea Perino. „Wir suchen nur die beste Wolle aus und sparen nicht am Rohmaterial. Es ist ganz simpel. So wie man mit schlechten Tomaten keinen guten Salat machen kann, kann man nur mit besten Fasern – und ich spreche bewusst von Fasern – edle Stoffe herstellen. Die Qualität liegt hier wirklich im kleinsten Detail.“

TRADITION UND MODERNE HAND IN HAND

Rund acht Millionen Meter Stoff stellt Vitale Barberis Canonico heute pro Jahr her – „ausschließlich feinste Qualität, reine Schurwolle“, wie Andrea Perino betont. Verarbeitet wird sie zu einer Vielfalt an Stoffen. Neben Klassikern wie ‘Perennial’, einem Super-110-Stoff, oder ‘Revenge’, dem Super-150-Stoff, führt das Traditionsunternehmen auch moderne, funktionale Produkte wie solche mit Teflonbeschichtung und künstlichen Membranen im Portfolio. „Wir fühlen uns der Tradition verpflichtet, sind aber neuen Trends gegenüber sehr aufgeschlossen“, so Andrea Perino. „Tradition und Moderne gehen bei uns Hand in Hand und ergänzen sich hervor-

ragend. Beispielhaft ist unsere Vintage-Kollektion, in der alte Stoffe neu interpretiert werden. Es sind Stoffe im antiken Design, die momentan sehr gefragt sind. Ein anderer Trend, den wir aktuell aufgreifen, ist Jersey.“ Geliefert werden die Produkte an Schneider, aber auch an renommierte Marken in der ganzen Welt. Ein Umsatzwachstum von zehn Prozent im vergangenen Jahr spricht für die Unternehmensstrategie. „Barberis ist ein ganz großer Name auf dem Markt“, sagt Andrea Perino. „Dennoch wollen wir unsere Position auf internationalem Niveau weiter stärken und sind offen für spannende Projekte mit neuen Partnern. Wir arbeiten in der Kommunikation daran, den Namen noch bekannter zu machen – was nicht einfach ist, schließlich sind wir bereits die Nummer eins auf dem Markt. Aber – es gibt immer etwas zu verbessern. Wir werden auf jeden Fall an unserem Kerngeschäft, der Herstellung von Stoffen Made in Italy, festhalten. Ein weiteres Ziel ist es natürlich, Arbeitsplätze zu sichern. Die Menschen arbeiten gerne bei uns, es ist ein gegenseitiges Geben und Nehmen. Sie schätzen Barberis als attraktiven Arbeitgeber und sie bringen wertvolle Erfahrung und Know-how im Umgang mit Stoff mit, was ein wichtiger Input ist. Ihnen allen geht es so wie mir. Ich habe 2013 hier angefangen und mag einfach das Produkt, das wir verkaufen. Dieses enorme Zugehörigkeitsgefühl spürt man auf allen Ebenen. Daraus ergibt sich eine ungeheure Kraft, die dem Unternehmen gut tut.“



Interview mit Elias Zürcher, Mitglied der Geschäftsleitung der Fortimo AG

Immobilien mit Mehrwert

Eine unverändert hohe Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Eigenheimen sowie der niedrige Zinssatz für Hypotheken in der Schweiz haben dafür gesorgt, dass der Immobilienmarkt in dem Binnenstaat im Herzen Europas nach wie vor Wachstumspotential bietet. Die Fortimo AG mit Hauptsitz in St. Gallen versteht es, dieses Potential zu nutzen, und entwickelt Wohnimmobilien, die den hohen Anforderungen des Marktes gerecht werden. Als Investor und Entwickler übernimmt das Unternehmen sämtliche Leistungen auf eigene Rechnung und erstellt hochwertige, schlüsselfertige Miet- und Eigentumswohnungen, die nach der Fertigstellung an private Endnutzer oder institutionelle Anleger verkauft werden.

Die Fortimo AG genießt mittlerweile einen hervorragenden Ruf auf dem Schweizer Immobilienmarkt. Pro Jahr realisiert das Unternehmen rund 500 Wohnungen, die mit

und zuständig für den Bereich Vermarktung. Die Fortimo AG schafft dafür die besten Rahmenbedingungen und hat sich auf die Entwicklung von hochwertigen



Die 'Engelwiese' ist eine Wohnsiedlung in St. Gallen, die von der Fortimo AG entwickelt und realisiert wurde

”

Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette ab und agieren grundsätzlich unabhängig von Dritten.

“

guten Standorten, ansprechenden Designs und hohen energetischen Standards überzeugen.

IMMOBILIENDIENSTLEISTUNGEN AUS EINER HAND

„Der Immobilienmarkt bietet gute Investitionsmöglichkeiten und gerade bei den aktuell vergleichsweise niedrigen Zinsen kann ich jedem Anleger raten, dort zu investieren“, so Elias Zürcher, Mitglied der Geschäftsleitung

Wohnimmobilien spezialisiert. Von der Entwicklung über die Planung und Vermarktung bis hin zur Realisation erbringt das Unternehmen sämtliche Leistungen aus einer Hand. „Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette im Haus ab und sind damit vollkommen unabhängig“, betont Elias Zürcher. „Der Kunde bekommt von uns ein schlüsselfertiges Objekt und profitiert von einem vorteilhaften Preis-Leistungs-Verhältnis.“



Zu den aktuellen Projekten des Unternehmens gehört eine Reihe von Mehrfamilienhäusern in Gossau

AN BEDÜRFNISSE ANGEPASST

Die Kernkompetenz von Fortimo ist die Entwicklung von Wohnimmobilien. Die Miet- und Eigentumswohnungen sind an die Bedürfnisse der Endnutzer angepasst und zeichnen sich durch hohe Standards in Bezug auf die Lage, die Architektur und den Komfort aus. „Der Kundennutzen steht bei uns immer im Vordergrund“, bemerkt Elias Zürcher. „Wir verfügen über langjährige Erfahrung auf dem Markt und wissen, worauf es bei der Planung ankommt.“ Neue Entwicklungen in Bezug auf barrierefreies Bauen werden genauso

leistungen. Im Jahr 2005 wurde zusätzlich die Immofolio Gruppe gegründet und die Unternehmensgruppe erlebte einen Wachstumsschub mit der Gründung weiterer Immobilien-Portfolios. 2008 erfolgte der Zusammenschluss der verschiedenen Immobiliengeschäfte zur heutigen Struktur unter dem Dach der Fortimo Group AG. Nach einer weiteren Kapitalerhöhung im Jahr 2010 erfolgte der Gang an die Berner Börse. Etwa 3,5 Jahre später wurde die Fortimo Group AG jedoch wieder dekotiert. „Wir sind eine der wenigen Immobilienfirmen, die diesen Schritt gewagt haben, doch für uns war die Deko-

”

Der Kundennutzen steht bei uns immer im Vordergrund.

“

berücksichtigt wie die aktuellsten Standards auf dem Gebiet der Energieeffizienz. Mit einer ressourcenschonenden und ökologischen Bauweise, geringen Betriebs- und Unterhaltskosten sowie einer hohen Wertbeständigkeit wird die Nachhaltigkeit der Immobilien aus dem Hause Fortimo gewährleistet.

tionierung der beste Weg“, erläutert Elias Zürcher. „Heute sind wir wieder ein agiles Familienunternehmen mit flachen Hierarchien.“ Das Unternehmen beschäftigt rund 35 Mitarbeiter bei einem Jahresumsatz von 150 Millionen CHF und erreicht eine Eigenkapitalrendite von über 20%.

SEIT 15 JAHREN AM MARKT

Fortimo agiert bereits seit 15 Jahren am Markt und wurde 2000 von den Zwillingbrüdern Philipp und Remo Bienz unter dem Namen Tübag AG gegründet. Damals lag der Fokus auf dem Angebot von Architektur und Immobiliendienst-

PORTFOLIOERWEITERUNG

Die Fortimo Gruppe ist ausschließlich im deutschsprachigen Teil der Schweiz aktiv und generiert zwei Drittel ihres Umsatzes mit der Entwicklung von Mietshäusern für institutionelle Investoren; ein Drittel wird mit Eigentumswohnungen

Wirtschaftsforum:



Die 'Blumenwiese' in Goldach ist eines der zahlreichen Referenzobjekte der Fortimo AG



Die Mehrfamilienhäuser in Aarau Rohr überzeugen durch modernes Design und hohen Komfort



Eine gute Raumaufteilung wie in dieser Wohnung in Haldenbuehl gehört zu den Merkmalen der Immobilien aus dem Hause Fortimo



In Kürze

Kernkompetenz

Entwicklung von Wohnimmobilien

Zahlen & Fakten

- Gegründet: 2000
- Struktur: AG mit Sitz in St. Gallen mit der Fortimo Group AG als Muttergesellschaft, zu der auch die Fortimo Invest AG gehört
- Mitarbeiter: 35
- Umsatz: 150 Millionen CHF

Leistungsspektrum

Entwicklung, Planung, Realisation und Vermarktung von schlüsselfertigen Mietobjekten, Eigentumswohnungen, Hotelimmobilien und SmartParking-Parkhaussystemen

Zielgruppen

Private Endnutzer und institutionelle Anleger

Philosophie

- Gesamte Wertschöpfungskette im Haus aus einer Hand abdecken
- Konsequenz auf Nutzgruppen ausgerichtetes Produktdesign

Zukunft

- Portfolio weiter ausbauen
- neue Immobilienkonzepte entwickeln

Fortimo AG

Rorschacherstrasse 302
9016 St. Gallen
Schweiz

☎ +41 71 8440666

📠 +41 71 8440667

✉ info@fortimo.ch

🌐 www.fortimo.ch



Das außergewöhnliche Chalet-Resort in der Lenzerheide: eine Hotelimmobilie der Fortimogruppe www.privalodge.ch

realisiert, die an private Endnutzer verkauft werden. Sämtliche Wohnungen werden schlüsselfertig veräußert. Das Unternehmen arbeitet aktuell an einer Erweiterung seines Portfolios und investiert mittlerweile auch in die Entwicklung von Tourismusimmobilien. „Wir wollen unsere Erfahrung für die weitere Expansion unserer Geschäftsfelder nutzen“, so Elias Zürcher. „Zusätzlich zu den Budgethotels haben wir auch ein Geschäftsmodell für die Errichtung von Parkhäusern entwickelt.“ SmartParking heißt das neue Konzept für durchdachte Parkhaussysteme, bei denen die Übersichtlichkeit der Parkhäuser, kurze Wege und hohe Sicherheit im Vordergrund stehen.

OHR AM MARKT

Der Spezialist in der Immobilienentwicklung realisiert stets Objekte, die den Anforderungen des Marktes und der Kunden gerecht werden. Mit seinen eigenen Mitarbeitern an der Verkaufsfond hat das Unternehmen immer ein

Ohr am Markt und sammelt durch die direkte Rückmeldung neue Erkenntnisse, die bei der Planung der neuen Immobilienprojekte gleich wieder einfließen. „Wir agieren sehr marktnah und lernen immer etwas dazu“, begründet Elias Zürcher den Erfolg der Entwicklungskonzepte. „Dadurch, dass wir den gesamten Wertschöpfungsprozess mit eigenen Mitarbeitern abdecken und nach Bedarf mit externen Partnern zusammenarbeiten, können wir hohe Margen erwirtschaften.“ Aufgrund der niedrigen Zinsen bei Hypotheken und der wachsenden Nachfrage nach Eigentumswohnungen in der Schweiz birgt der Markt nach wie vor Wachstumspotential für die Zukunft. Elias Zürcher sieht die Fortimo bestens aufgestellt, um ihre führende Position als Immobilienentwicklerin noch weiter auszubauen: „Wir verfügen über ein gutes Netzwerk im Schweizer Markt und haben noch zahlreiche Projekte in der Pipeline, mit denen wir den Bedürfnissen unserer Kunden nachkommen können.“



Maßgeschneiderte Architekturlösungen für komplexe Bauvorhaben

„Wenn man einen Berg hochsteigt, ist das ein anstrengender und mühsamer Weg, aber wenn man dann oben angekommen ist, ist das ein sehr befriedigendes Gefühl.“ Mit diesen Worten beschreibt Andreas Jöhri, der Geschäftsführer der Itten+Brechbühl AG seine Arbeit als Architekt. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Bern gehört zu den führenden Schweizer Architekturbüros und hat als Generalplanungsunternehmen bereits zahlreiche prestigeträchtige Objekte realisiert. Dabei stand die Firma immer wieder vor großen Herausforderungen, doch am Ende konnte sie stets mit einem hervorragenden Ergebnis überzeugen.

Itten+Brechbühl gehört seit vielen Jahrzehnten zu den bekannten Marken in der Schweiz, wenn es um maßgeschneiderte Architekturlösungen für komplexe Bauvorhaben geht.

FÜNFTE ARCHITEKTENGENERATION

Das Architekturbüro wurde 1922 von Otto Rudolf Salvisberg gegründet und hat sich zunächst mit Architekturlösungen für das Gesundheitswesen einen Namen gemacht. Im Laufe der Jahre hat sich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickelt und mittlerweile ist die fünfte Architek-



Wir verstehen uns als Architekturbüro für maßgeschneiderte Lösungen mit hohem Anspruch.



tengeneration unter dem Namen Itten+Brechbühl im Markt aktiv. Nach einem Management-Buy-out im Jahr 2012 sind Christoph Arpagaus, Beat Gafner, Andreas Jöhri, Robin Krischke, Alain Krattinger, Peter Lobsiger, Andrea Molina, Peter Schneitter und Jürg Toffol aktuell für die Leitung des Betriebes verantwortlich. „Die Struktur haben wir bestehen lassen, sind aber in den vergangenen Jahren weiter gewachsen“, sagt Andreas Jöhri,

der 1994 zunächst als Partner bei Itten+Brechbühl eingestiegen war. „Als einziges Architekturbüro in der Schweiz können wir unsere Leistungen mit örtlicher Präsenz in den jeweiligen Landesteilen anbieten.“ Insgesamt hat das Unternehmen acht Standorte in Bern, Genf, Basel, Lausanne, Lugano, Zürich, Berlin und Greifswald, an denen es mehr als 300 Mitarbeiter beschäftigt. Die inhabergeführte Gesellschaft realisiert jährlich ei-

nen Umsatz von etwa 60 Millionen CHF.

GENERALPLANER

Das Dienstleistungsspektrum der Itten+Brechbühl AG deckt heute sämtliche Anforderungen der Kunden ab und reicht vom Projektmanagement über den Entwurf und die Planung bis hin zum Bau- und Facilitymanagement. „Als Generalplaner übernehmen wir die gesamte Planung und Koordination sämtlicher Aufgaben mit allen beteiligten Spezialisten“, so Andreas Jöhri. „Wir können den Bedürfnissen unserer



Die Fassadenfront der Terminalerweiterung Nordost Skylink am Flughafen Wien überzeugt durch anspruchsvolles Design



Beim Neubau des Bundesforschungsinstituts für Tiergesundheit des Friedrich-Loeffler-Instituts auf der Insel Riems konnte Itten+Brechbühl mit spezifischem Know-how überzeugen Fotograf: Jan Bitter

Kunden mit intelligenten Lösungen gerecht werden. Wir gelten als sehr seriös und haben dabei die Kosten immer im Griff.“

PARTNER FÜR KOMPLEXE GEBÄUDE

Mit rund 300 Mitarbeitern verfügt der Betrieb über ausreichend Know-how und Kapazitäten, um auch große Projekte zu realisieren. Die Architektur- und Generalplanungsunternehmung ist heute in verschiedenen Märkten unterwegs, und die Kompetenz geht weit über die Planung von Objekten für das Gesundheitswesen hinaus. Die Gesellschaft bietet ihre Dienstleistungen unter anderem auch in den Bereichen Labor und Forschung, Transport und Tourismus, dem Hotelleriesektor, dem Büro- und Gewerbebau sowie dem Wohnungsbau an. „Wir realisieren grundsätzlich größere, komplexere Gebäude und verstehen uns ganz klar als Architekturbüro für maßgeschneiderte Lösungen mit hohem Anspruch“, betont der Verwaltungsratspräsident. „Getrieben vom Nutzen des Gebäudes und der Bauherren bemühen wir uns stets, die bestmögliche Lösung zu bieten, mit starkem gestalterischen Anspruch.“

KOMPETENZ BEI LABORATORIEN

Zu den Referenzprojekten gehört aktuell zum Beispiel ein neues Prüflabor für Roche in Kaiseraugst, das vor kurzen fertig gestellt wurde, ein Pharmaproduktionsgebäude für UCB in Bulle sowie ein Forschungslabor für das Paul Scherrer Institut im Schweizer

Kanton Aargau. „Wir planen ein 750 m langes Gebäude für den Bildungs- und Forschungsbereich“, ergänzt Andreas Jöhri. „Weltweit gibt es zurzeit nur drei vergleichbare Projekte.“ Auch beim Neubau des Bundesforschungsinstituts für Tiergesundheit des Friedrich-Loeffler-Instituts auf der Insel Riems bei Greifswald war das spezielle Know-how von Itten+Brechbühl in der Planung von Hochsicherheitslaboratorien und -tierställen gefragt, und das Schweizer Architekturbüro überzeugte den deutschen Auftraggeber mit seiner Erfahrung und Kompetenz.

FLUGHÄFEN UND BAHNHÖFE

Im Transport- und Tourismussektor hat Itten+Brechbühl zum Beispiel die Terminalerweiterung Nordost Skylink am Wiener Flughafen realisiert. Am Flughafen in Zürich hat das Unternehmen die Planung des neuen Airside Centers, das nun das Herz des Flughafens bildet, sowie des neuen Bahnhoftermi-

nals, das heute die Schnittstelle zwischen Flug- und Bahnverkehr ist, übernommen. Auch für den Flughafen in Bern sowie die Bahnhöfe in Genf und Basel hat das Architekturbüro Aufträge realisiert.

HISTORISCHES HOTEL DOLDER

Im Hotelleriebereich ist der Name Itten+Brechbühl ebenfalls ein Begriff. Für das traditionsreiche Luxushotel The Dolder Grand Zürich

reas Jöhri. „Der historische Altbau stellte uns immer wieder vor große Herausforderungen, aber mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden.“

QUALITÄT IM GEWERBEBAU

Auch der Büro- und Gewerbebau gehört zur Kompetenz des Architekturbüros. In Zürich hat das Unternehmen die Generalplanung des Technoparks übernommen und in Biel ist es für die



Das Produktionsgebäude für UCB Farchim SA in Bulle gehört zu den größten der Pharmabranche in Europa

”

Wir können die Trends in der Branche mitbestimmen und nutzen die Möglichkeiten, die sich daraus für uns eröffnen.

“

hat das Unternehmen zusammen mit dem bekannten britischen Architekten Norman Foster umfangreiche Sanierungs- und Umbauarbeiten geplant. „Wir waren für die Gesamtplanung und Ausführung des Projekts von Foster and Partners verantwortlich“, bemerkt And-

Planung des neuen Hauptquartiers von Swatch/Omega verantwortlich. „Für die Schweizer Großbank UBS haben wir sämtliche Eingangshallen in den 300 Filialen in der Schweiz erneuert“, ergänzt Andreas Jöhri.

In Kürze

Kernkompetenz

Architektur- und Generalplanerdienstleistungen für komplexe Bauvorhaben

Zahlen & Fakten

- Gegründet: 1922 von Otto R. Salvisberg
- Struktur: Aktiengesellschaft
- Standorte: Bern, Basel, Genf, Lausanne, Lugano, Zürich, Berlin und Greifswald
- Mitarbeiter: 300
- Umsatz: 60 Millionen CHF

Leistungsspektrum

Projektmanagement, Entwurf, Planung und Baumanagement sowie Bautreuhand

Zielgruppen

Gesundheitswesen, Labor- und Forschungseinrichtungen, Transport- und Tourismussektor, Hotellerie, Büro- und Gewerbebau, Wohnungsbau

Philosophie

Maßgeschneiderte Architekturlösungen für komplexe Bauvorhaben

Zukunft

- Internationalisierung vorantreiben
- Bevorzugter Partner für internationale Bauvorhaben werden

„Solche Projekte können nur aufgrund unserer besonderen Größe und Kompetenz realisiert werden.“ Ein wichtiges Projekt ist auch der Neubau des Hauptsitzes von PricewaterhouseCoopers (PWC) in Luxemburg. Neben dem leicht angewinkelten Grundriss ist vor allem die Fassadenstruktur mit der alternierenden Holzgeometrie auffällig und zeigt die hohe gestalterische Qualität der Objekte.

INTERNATIONAL EXPANDIEREN

Itten+Brechbühl ist zunehmend auch international tätig, aktuell vor allem in Deutschland und Luxemburg. „Wir wollen unser Auslandsgeschäft noch weiter ausbauen und die Erfahrung, die wir in der Schweiz gesammelt haben, auf andere Märkte übertragen“, so Andreas Jöhri. „Da jeder Markt etwas anders funktioniert, arbeiten wir in den einzelnen Ländern mit lokalen Partnern zusammen. Wir werden unsere Fühler auch über das europäische Ausland hinaus ausstrecken und haben erste Kontakte zu Auftraggebern in China und dem arabischen Raum hergestellt.“

TRENDS BESTIMMEN

Im Schweizer Immobilienmarkt herrscht wegen der europaweiten wirtschaftlichen Entwicklung eine gewisse Unsicherheit. Während im Bereich der Büroflächen mittlerweile ein Überangebot in der Schweiz herrscht, wächst der Bedarf an Objekten im Gesundheitswesen aufgrund der demographischen Entwicklung zunehmend. „Das Thema Alterswohnen ist aktuell ein großer Trend“, bemerkt Andreas Jöhri. „Im Gesundheitswesen sind wir groß geworden, deswegen kennen wir die Anforderungen und können die ganze Palette abdecken.“ Ein weiterer Trend im Bereich der Technologie ist das Building Information Modelling (BIM), durch das die Planung von Gebäuden mithilfe von Software optimiert werden soll. Itten+Brechbühl ist gerade dabei, die neuen Prozesse und Strukturen zu implementieren. „Wir können diese Trends mitbestimmen und nutzen die Möglichkeiten, die sich daraus für uns eröffnen“, sagt Andreas Jöhri. „Wir wollen auch weiterhin an der Spitze für komplexe Bauten in der Schweiz stehen.“



Die Sanierung des Luxushotels The Dolder Grand Zürich war eine große Herausforderung



Referenz im Bürobau: Der Hauptsitz PWC in Luxemburg
Fotograf: JM Schlorke

Itten+Brechbühl AG

Nordring 4A
Postfach 608
3000 Bern 25
Schweiz

+41 31 3408111

+41 31 3408112

bern@ittenbrechbuehl.ch

www.ittenbrechbuehl.ch



Interview mit Dipl.-Betriebswirtin Sabine Amarell,
Bereichsleitung bei der Reisebüro Rominger actionade GmbH

Erinnerungen schaffen, Kunden binden

„Zum Reisen gehört Geduld, Mut, Humor und dass man sich durch kleine widrige Zufälle nicht niederschlagen lasse“, so sagte Adolph von Knigge. Getrost vergessen kann man die Sorge um mögliche Widrigkeiten, wenn der Veranstalter der Reise die Reisebüro Rominger actionade GmbH ist. Als Anbieter von Bank- und Gruppenreisen besticht actionade Reisen mit einer Programmviefalt an reizvollen Destinationen und garantiert als zuverlässiger Ansprechpartner im Hintergrund ein einzigartiges und sorgenfreies Urlaubserlebnis.

Ob Städtereisen, etwa nach Rom, New York oder Istanbul, oder Sonne genießen in Kalabrien, Rhodos oder Marokko, ob mitten in Europa, nach Polen oder Schottland, oder in die Ferne, nach Südafrika, Kuba oder Indien – schon ein Blick in den Katalog von actionade Reisen lädt zum Träumen und Genießen ein. „Wir bieten Gruppenreisen mit einer Mindestteilnehmerzahl von nur 15 Personen“, berichtet Dipl.-Betriebswirtin Sabine Amarell. Mit 31 Jahren Erfahrung in verschiedensten Bereichen der Tourismusbranche ist sie als Bereichsleitung für das operative Geschäft verantwortlich. „Unsere Kunden sind vornehmlich Kunden der Volksbanken, das liegt in unserer Unternehmensgeschichte begründet. Wir sind aber selbstverständlich auch für andere Unternehmen offen, und auch DRK, VHS, diverse kirchliche Einrichtungen und Agrardienste nutzen unser Angebot.“ In den Reiseangeboten inbegriffen sind Hin- und Rückreise zu und von den Destinationen sowie der Transfer vor Ort, ein interessantes und abwechslungsreiches Programm, Frühstück oder Halbpension sowie selbstverständlich die Unterbringung.

FRISCHE IDEEN UND NEUE KONZEPTE

Die Bereichsleiterin ist es auch, die aktuell frischen Wind in das Unternehmen bringt und mit ihren umfangreichen Erfahrungen neue Konzepte und Ideen entwickelt. Unter dem Motto 'actionade setzt neue Akzente' werden in diesem Jahr die neuen Angebote vorgestellt werden. „Insbesonde die bisher eher vernachlässigte Gruppe der 45- bis 65-Jährigen soll hier nun verstärkt

angesprochen werden“, erläutert Sabine Amarell. „Das neue Ziel Polen und Masuren mit entsprechendem Lifestyle und Gourmetprogramm zum Beispiel ist konkret auf diese Gruppe zugeschnitten. Aber auch für Jüngere bietet das vielfältige neue Konzept Interessantes wie zum Beispiel Salsa-Tanzkurse in Spanien, Fotokurse oder Whiskey-Seminare.“

ERFOLGREICH UNTERWEGS

Gegründet wurde das Unternehmen actionade 1972 von Oskar Armbruster, dem damaligen Vorstand der Volksbank Baden-Baden als Serviceunternehmen für Volksbanken. Die Idee wurde schnell zu einem vollen Erfolg. Im Jahr 1990 beteiligten sich die Rominger-Reisebüros als ältestes Touristikunternehmen Deutschlands an actionade. Diese Anteile gingen 1998 an DER Deutsches Reisebüro, welches wiederum 2001 von REWE übernommen wurde. „Unsere Reisen produzieren wir weiterhin komplett eigenständig“, betont die Bereichsleiterin. „Allerdings ermöglicht uns die REWE-Gruppe beim Flugeinkauf günstigere Konditionen.“ Auch heute noch ist der Hauptstandort des deutschlandweit tätigen Unternehmens die Zentrale in Baden-Baden. Die Geschäftsführung teilen sich Hubert Edelmann, Vorstandsmitglied der Volksbank Baden-Baden • Rastatt eG, und Joachim Knittweis, Regionalleiter DER Deutsches Reisebüro GmbH & Co. OHG (REWE group). Mit einem Team aus acht Mitarbeitern erwirtschaftet actionade Reisen jährlich einen knapp zweistelligen Millionenbetrag.



Reisebüro Rominger
actionade GmbH
Ooser Bahnhofstraße 12-14
76532 Baden-Baden
Deutschland
☎ +49 7221 302430
☎ +49 7221 38504
✉ info@actionade.de
🌐 www.actionade.de

GENOSSENSCHAFTLICHE WERTE

Zum langjährigen Erfolg des Unternehmens, das 2012 sein 40-jähriges Jubiläum feiern konnte, hat nach Einschätzung von Sabine Amarell vor allem der genossenschaftliche Gedanke beigetragen. „Dieser wird nicht nur bei den Volksbanken sondern auch bei uns gelebt“, erklärt sie. „Es

”

„Verlässlichkeit, Kontinuität, Ehrlichkeit, soziale Verantwortung, Offenheit und Sicherheit – das sind die Punkte, die die Kunden mit uns verbinden.“

“

gibt einen schönen Bericht im Geno Graph aus dem Dezember 2014 über die wichtigsten Werte einer Genossenschaft, wo es sinngemäß heißt: Den Kern und die Einzigartigkeit der genossenschaftlichen Identität bilden in der Literatur die Werte Demokratie, Selbsthilfe, Solidarität, Selbstverant-

wortung, Freiwilligkeit, Gleichheit und Gerechtigkeit. Hinzu kommen aber heutzutage Verlässlichkeit, Kontinuität, Ehrlichkeit, soziale Verantwortung, Offenheit und Sicherheit. Die letzten sechs Punkte sind genau das, was auch die Kunden mit uns verbinden.“ Verlässlichkeit etwa bedeutet bei actionade Reisen, rund um die Uhr für die Kunden erreichbar zu sein, damit diese sich – im Fall der Fälle – nicht selbst mit kleinen Widrigkeiten beschäftigen müssen. Das Unternehmen legt Wert darauf, von seinen Kunden mit der Sicherheit einer Bank gleichgesetzt zu werden und enttäuscht diese Erwartungen nicht. „Wir haben ein sehr offenes Verhältnis zu unseren Kunden“, sagt Sabine Amarell. „Unsere Kunden sollen ein gutes Erlebnis haben und mit diesem guten Erlebnis auch wieder zu ihrer Bank gehen.“ Im Einzelfall bedeutet dies auch, Kunden von einem Reiseziel abzuraten, wenn es nicht zum Kunden passt. Diese Strategie zeigt sich für actionade Reisen bisher stets als erfolgreich. „Mit den neu gesetzten Akzenten wollen wir unserer Weiterentwicklung frische Impulse geben“, so Sabine Amarell. „Die neuen Lifestyle-Programme treffen bei unseren Kunden den Nerv der Zeit. Wir werden daher diese Produktschiene mit Erlebnischarakter weiter ausbauen.“

