INHALTSVERZEICHNIS / SUMMARY

2 **Stadt Zürich**
Interview mit Corine Mauch, Stadtpräsidentin von Zürich

4 **Zürcher Handelskammer (ZHK)**
Interview mit Dr. Karin Lenzlinger, Präsidentin ZHK

6 **Zürcher Handelskammer (ZHK) - Direktion**
Interview mit Regine Sauter, Direktorin ZHK

8 **Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Zürich**
«Ideale Rahmenbedingungen für erfolgreiches und gesundes Wachstum schaffen»
Interview mit Regierungsrat Ernst Stocker

10 **Zürcher Handelskammer (ZHK) - Wirtschaftswochen**
Interview mit Giulia Bonaldi

11 **Zürcher Handelskammer (ZHK) - Export-Dienstleistungen**
Interview mit Giovanni Montera, Chef Beglaubigungsdienst

12 **Zürcher Handelskammer (ZHK) - Schiedsgericht**
Interview mit Elena Stancato, lic. iur.,
Leiterin Schiedsgerichtsabteilung

13 **Zürcher Handelskammer (ZHK) - Direktion**
Interview mit Beat Zimmermann, Stv. Direktor ZHK

SWISS® KNOW HOW MAGAZINE

SWISS_ECO_ZURICH.indd 1 09/12/13 11:13



Corine Mauch, Stadtpräsidentin von Zürich.
(© Dominique Meienberg)

«Es freut mich, dass Zürich Substanz hat und auch unter heute erschwerten wirtschaftlichen Bedingungen gut unterwegs ist. Die Menschen leben gerne hier.»





STADT ZÜRICH

Interview mit Corine Mauch, Stadtpräsidentin von Zürich

Frau Stadtpräsidentin, in Zürich lässt es sich erwiesenermassen gut leben, wohnen und arbeiten. Damit dies weiterhin so bleibt, hat der Stadtrat das Diskussionspapier «Strategien Zürich 2025» entworfen. Wohin soll die Reise gehen?

Wir dürfen in Zürich zu Recht stolz sein auf die grossartige Lebensqualität. Mit den «Strategien Zürich 2025» skizzieren wir, wie sich Zürich weiterhin wirtschaftlich, gesellschaftlich und ökologisch nachhaltig entwickeln soll. Wichtige Ziele sind von den Stimmbürgerinnen und Stimmbürgern vorgegeben und in der Gemeindeordnung verankert: Wir wollen hin zur 2000-Watt-Gesellschaft, den Anteil gemeinnütziger Wohnungen erhöhen, die Bevölkerung vor negativen Auswirkungen des Stadtverkehrs schützen und gute familienergänzende Betreuungsmöglichkeiten bieten. Zürich muss eine vielfältige, weltoffene Wohnstadt bleiben, die Unternehmen ausgezeichnete Rahmenbedingungen bietet.

Zu Ihrem Aufgabenbereich gehört unter anderem auch die Wirtschaftsförderung. Wie setzt sich die Stadt Zürich für einen prosperierenden Wirtschaftsraum ein?

Die Stadt Zürich ist auch im internationalen Vergleich ein Top-Standort und will dies bleiben. Deshalb erarbeiten wir – auch zusammen mit dem Kanton und der Greater Zurich Area – Strategien für eine vielfältige Branchenstruktur und fördern gezielt besonders vielversprechende Branchen: Dazu gehört ein zukunftsfähiger Finanzplatz ebenso wie die Kreativwirtschaft, die ICT- und Cleantech-Sektoren oder die Life Sciences. Gerade auch für diese Zukunftsbranchen ist es essentiell, dass wir den Wissens- und Forschungsplatz weiter ausbauen. Zudem zeigen wir unsere Qualitäten im Ausland – beispielsweise an der Weltausstellung 2015 in Mailand, wo wir gemeinsam mit Basel und Genf auftreten werden.

«Unsere Mitarbeitenden leisten mit grossem Engagement hervorragende Arbeit für die Bevölkerung und die Unternehmen von Zürich.»

Als Stadtpräsidentin stehen Sie auch einer Verwaltung mit rund 27'000 Angestellten vor. Mit der zweiten stadtweiten Mitarbeitendenumfrage hat die Stadt Zürich ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf den Zahn gefühlt. Mit welchem Ergebnis?

Als erstes will ich festhalten: Unsere Mitarbeitenden leisten mit grossem Engagement hervorragende Arbeit für die Bevölkerung und





Stadt Zürich

Stadt Zürich
Stadtpräsidentin
Stadthausquai 17
Stadthaus
Postfach
8022 Zürich
Tel.: +41 (0)44 412 31 20
Fax: +41 (0)44 212 08 58
Web: http://www.stadt-zuerich.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 2 09/12/13 11:13

die Unternehmen von Zürich. Die Ergebnisse der Mitarbeitendenbefragung sind erfreulich: 87 Prozent der Angestellten nehmen die Stadt Zürich als attraktive Arbeitgeberin wahr. Die Leistungsbereitschaft der Mitarbeitenden ist hoch, nicht zuletzt wegen der grossen Identifikation mit der Stadt als Arbeitgeberin. Was mich ebenfalls sehr freut: Das Niveau der Gleichstellung von Frauen und Männern wird als gut, und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie als verbessert eingestuft. Aber die Resultate zeigen auch Potential für Entwicklungen, etwa im Bereich der Gesundheitsförderung. Da müssen wir noch mehr tun.

Auch die Kulturpflege gehört zu den Aufgaben des Präsidialamtes. Welche Prioritäten setzen Sie als Amtsvorsteherin im Kulturbereich?

Die Stossrichtung unserer Kulturpolitik ist im Kulturleitbild zusammengefasst. Das Leitbild sieht beispielsweise vor, dass wir die sogenannt Freie Szene stärker unterstützen. Einiges haben wir diesbezüglich bereits umgesetzt: Wir erhöhten die freien Mittel sowie die Beiträge an Institutionen, welche der Freien Szene nahestehen – zum Beispiel für das Theaterhaus Gessnerallee. Zudem schufen wir neue Ateliers für Kulturschaffende und erhöhten die Zahl der jährlich verliehenen Werkjahr-Auszeichnungen. Für unsere vielfältige und qualitativ hochstehende Kulturstadt sind natürlich auch die grossen Institutionen, unsere «Leuchttürme», von zentraler Bedeutung. Hier freue ich mich besonders auf die Kunsthaus-Erweiterung, der die Zürcher Stimmberechtigten im Herbst des vergangenen Jahres zugestimmt haben.

Zürich ist auch Sportstadt, beherbergt unter anderem zwei renommierte Fussballclubs. Nur mit einem eigentlichen Fussballstadion will es nicht klappen. Wird nun Fussball im Leichtathletik-Stadion Letzigrund zur Dauerlösung?

Im September haben die Zürcherinnen und Zürcher leider knapp Nein gesagt zu einem Fussballstadion auf dem Hardturm-Areal. Dadurch wird das Stadion Letzigrund wohl in der Tat zu einer dauerhaften Stätte auch für den Fussball. Es ist richtig: Der Letzigrund wurde nicht nur für den Fussball, sondern auch für die Leichtathletik und für Konzerte gebaut.

«Ich werde mich weiterhin dafür einsetzen, dass Zürich eine sozial und ökologisch vorbildliche Stadt bleibt.»

Dass der Grossraum Zürich über einen leistungsfähigen Flughafen verfügen muss, steht ausser Diskussion. Über das Wie scheiden sich jedoch die Geister. Der Stadtrat hat sich prononciert gegen Südabflüge ausgesprochen. Welches sind die Alternativen?

Der Flughafen ist unser Tor zur Welt. Er ist für die Stadt, die Region und das ganze Land von zentraler Bedeutung und wir wollen, dass er sich nachhaltig weiterentwickeln kann. Wichtig ist, dass der Flughafen funktioniert und dabei möglichst wenig Menschen – und diese mit möglichst wenig Lärm – belastet werden. Die Südstarts geradeaus hätten das Gegenteil zur Folge, denn ein solches Betriebskonzept schneidet diesbezüglich eklatant schlechter ab als andere.

Sie sind 2009 als erste Stadtpräsidentin Zürichs in Ihr Amt gewählt worden. Wie lautet Ihr persönliches Fazit über die ersten vier Amtsjahre?

Zürich ist eine grossartige Stadt und ich bin glücklich, sie präsidieren zu dürfen. Es freut mich, dass Zürich Substanz hat und auch unter heute erschwerten wirtschaftlichen Bedingungen gut unterwegs ist. Die Menschen leben gerne hier. Das belegen die Bevölkerungsumfragen und das zeigt die ungebrochene Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt. Unser Stadtrats-Team funktioniert gut und wir finden in einer wachsenden Stadt zusammen mit der Bevölkerung gute Lösungen und setzen sie um.

Im Mai 2014 stellen Sie sich als Stadtpräsidentin zur Wiederwahl. Welche Ziele möchten Sie in Ihrer zweiten Amtszeit verwirklichen?

Ich werde mich weiterhin dafür einsetzen, dass Zürich eine sozial und ökologisch vorbildliche Stadt bleibt. Mit guten Rahmenbedingungen für die Wirtschaft, bezahlbaren Wohnungen, einem vielfältigen Kulturangebot und ausgezeichneten Betreuungs- und Bildungsangeboten.







❶ **Als Erlebnismetropole am Wasser bietet Zürich den einzigartigen Mix aus Erlebnis, Genuss, Natur und Kultur.** *(© Zürich Tourismus)*

❷ **Mit über 50 Museen und mehr als 100 Galerien ist Zürich einer der führenden Kunsthandelsstätte der Welt.** *(© Zürich Tourismus)*

❸ **Uhrenauslage an der Zürcher Bahnhofstrasse.** *(© Zürich Tourismus)*

❹ **Shopping in Zürich inspiriert Liebhaber von Exklusivem wie Trendbewusste.** *(© Zürich Tourismus)*

❺ **Naherholungsgebiet Zürich: Uetliberg.** *(© Zürich Tourismus)*

❻ **Schiffbau des Zürcher Schauspielhauses.** *(© Zürich Tourismus)*

❼ **Mit Hochkultur auf der Bühne verführen die Zürcher Kulturhäuser wie das Opernhaus (Bild), das Tonhalle-Orchester sowie das Schauspielhaus Zürich.** *(© Zürich Tourismus)*

Stadt Zürich

Stadt Zürich
Stadtpräsidentin
Stadthausquai 17
Stadthaus
Postfach
8022 Zürich
Tel.: +41 (0)44 412 31 20
Fax: +41 (0)44 212 08 58
Web: http://www.stadt-zuerich.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 3 09/12/13 11:13



Dr. Karin Lenzlinger, Präsidentin ZHK.

ZÜRCHER HANDELSKAMMER (ZHK)

Interview mit Dr. Karin Lenzlinger, Präsidentin ZHK

«Leider wenden sich immer mehr Wirtschaftsführer von der politischen Ebene ab. Es besteht folglich die grosse Herausforderung, die Notwendigkeit für das Engagement aufzuzeigen sowie die entsprechenden Personen zu aktivieren und den Dialog über Grenzen hinweg zu fördern.»

Frau Dr. Lenzlinger, welche Aufgaben obliegen Ihnen als Präsidentin der ZHK?

In der ZHK sind traditionell die Direktoren bzw. heute Direktorin im Vordergrund gestanden und dominieren die Lenkung der Tätigkeiten und Leistungserbringungen der ZHK. Der Vorstand mit dem Präsidium gibt da «hauptsächlich» im Bereich des Dialogs zwischen Wirtschaft und Politik lenkenden Input.

Selbstverständlich obliegt dem Präsidium aber die Leitung der Vorstandssitzungen und der GV, sowie wichtige personelle Fragen.

Und welche Akzente setzen Sie in Ihrer Tätigkeit für die ZHK?

Für den Beitrag, den die ZHK in Koordination mit zahlreichen anderen Verbänden und Organisationen zum wirtschaftspolitischen Dialog beitragen möchte, sind die Ressourcen noch viel kleiner als jene für die Dienstleistungen. Hier gilt es möglichst unkompliziert und mit Unterstützung des Vorstandes möglichst viel Wirkung zu erzielen.

Zweck der Zürcher Handelskammer ist die Förderung der branchenübergeordneten wirtschaftspolitischen Interessen des Einzugsgebietes, d.h. der Kantone Zürich, Zug und Schaffhausen. Welche wären da in erster Linie zu nennen?

Neben dem erwähnten Einsatz für einen Dialog erbringt die ZHK schon seit Jahrzehnten zahlreiche Dienstleistungen (z.B. Exportdokumente, Zollbürgschaften, Weiterbildungen, «SwissFirms»-Plattform oder internationale Schiedsgerichtsbarkeit) für die Mitglieder. Diese gilt es weiterhin für die Unternehmen in den Kantonen Zürich, Zug und Schaffhausen erfolgreich anzubieten. Ein kleines Team muss dies bewältigen.

Der Wirtschaftsstandort Zürich steht in hartem internationalem und nationalem Wettbewerb. Er brauche eine politische Interessenvertretung auf allen Stufen, heisst es dazu bei der ZHK. Wie ist das zu verstehen?

Das Ziel der Förderung (heute zuweilen besser: Verteidigung) marktwirtschaftlich geprägter Rahmenbedingungen verfolgt die ZHK insbesondere auch durch ihre Mitgliedschaft beim Verband der Schweizer Unternehmen «economiesuisse», dem Forum Zürich und bei internationalen Handelskammerorganisationen.

Leider nehmen momentan – wohl ein Wohlstandsphänomen – die Diskussionen zur Einkommensumverteilung in der Politik überhand. Wir sollten zurückkommen zum Thema der Entstehung von Wohlstand und ihn nicht einfach voraussetzen. Und leider wenden sich immer mehr Wirtschaftsführer von der politischen Ebene ab. Es besteht folglich die grosse Herausforderung, die Notwendigkeit für das Engagement aufzuzeigen sowie die entsprechenden Personen zu aktivieren und den Dialog über Grenzen hinweg zu fördern.

Und wie kann das erreicht werden?

Durch harte persönliche Überzeugungsarbeit. Wir haben dazu einen ausgezeichneten Vorstand, aber natürlich alle immer weniger Zeit. Auch erreicht werden kann dies aber durch effiziente und intelligente Koordination mit allen anderen Organisationen und Initiativen auf dem aktiven Platz Zürich.

Wie schätzen Sie die Stellung des Wirtschaftsraums Zürich auf internationaler Ebene ein?

Laut Kantonalem Wettbewerbsindikator (KBI) der UBS befindet sich Zürich zusammen mit Zug

Zürcher Handelskammer
Chambre de commerce de Zurich
Zurich Chamber of Commerce

Zürcher Handelskammer
Selnaustrasse 32
Postfach 3058
CH-8022 Zürich
Tel.: +41 (0)44 217 40 50
Fax: +41 (0)44 217 40 51
E-Mail: direktion@zhk.ch
Web: www.zhk.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 4 09/12/13 11:13



Dr. Karin Lenzlinger, Präsidentin ZHK.

Dr. oec. Karin Lenzlinger

Dr. Karin Lenzlinger studierte an der Hochschule St. Gallen Wirtschaftswissenschaften und promovierte mit einer Dissertation zum Titel «Wettbewerbsfähigkeit des schweizerischen Industriesektors». Heute ist sie CEO und Delegierte des VR der Firma Lenzlinger Söhne AG in Nänikon/Uster, welche in den Bereichen Bodenbeläge und Doppelböden, Schreinerei, Metallbau sowie Zeltbau tätig ist und rund 250 Mitarbeitende beschäftigt. Sie ist verheiratet und Mutter von zwei Söhnen.

Seit der Generalversammlung vom 2. Juli 2013 steht Karin Lenzlinger der Zürcher Handelskammer als Präsidentin vor. Mit ihr und Regine Sauter, seit rund einem Jahr Direktorin der ZHK, setzen sich nun erstmals zwei Frauen an der Verbandsspitze für die Förderung des Dialogs zwischen der Wirtschaft und der Gesellschaft ein.

Quelle: ZHK

an der Spitze in der Schweiz. Gemäss dem Global Competitiveness Report ist die Schweiz die wettbewerbsfähigste Volkswirtschaft. So kann man sehr wohl eine sehr positive Bilanz ziehen.

Es fällt jedoch auf, dass sich Zürich in der Schweiz dadurch auszeichnet, dass es zwar ein ausgewogenes Profil aufzeigen kann, jedoch deutliche Schwächen bei der wirtschafts- bzw. finanzpolitischen Unterstützung der Unternehmen sowie dem Kostenwettbewerb aufzeigt. Auch wenn Zürich in Bezug auf Aspekte wie hohe staatliche Investitionen in die Infrastruktur und eine unternehmensfreundliche Ausgestaltung des Steuersystems, ein schlanker Verwaltungsapparat und kantonale Schuldenbremsen ins schweizerische Mittelmass abrutscht, jammert man noch auf hohem Niveau. Es ist jedoch nicht zu unterschätzen, was passieren könnte, wenn die Faktoren, welche dies kompensieren müssen, wie der liberale Arbeitsmarkt, die Innovationsfähigkeit, die gute internationale Erreichbarkeit oder die Wachstumsdynamik deutlich gehemmt werden. Leider kommen aus der Politik sehr deutliche Zeichen in diese Richtung.

Der Vorstand der ZHK ist grossmehrheitlich eine Männergesellschaft. Dies widerspiegelt auch die wirtschaftliche Realität, wonach Frauen in Führungspositionen untervertreten sind. Welches wären die Voraussetzungen, um diesem Umstand entgegenwirken zu können?

Anfangen muss man vermutlich nach wie vor bei der Weiterbildung der Frauen, vor allem auch in technischen Berufen bzw. höheren Ausbildungsstufen. Da wurde allerdings enorm aufgeholt. Frauen brauchen nach wie vor überzeugt zu werden verantwortungsvolle Positionen zu übernehmen und Männer teilweise, dass Frauen dazu fähig sind. Letztere wollen allerdings auch eine andere Kultur in Führungsteams, deshalb sind durchmischte Teams eine gute Voraussetzung Frauen zu gewinnen. Es braucht zudem Vorbilder sowie noch verbesserte Rahmenbedingungen zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Ich möchte nicht unerwähnt lassen, dass ich persönlich immer wieder unterstützt worden bin Verantwortung zu übernehmen, auch vom «männerlastigen» ZHK-Vorstand.

Sie selber sind erfolgreiche Unternehmerin und stehen einem KMU-Betrieb mit rund 250 Mitarbeitenden im Ausbaugewerbe im Zürcher Oberland vor. Was hat Sie zu Ihrem Engagement bei der ZHK bewogen?

Der Erfolg der Schweiz wurde massgeblich geprägt durch den demokratische Dialog sowie einem liberalen System. Wir verfügen dank liberalem Arbeitsmarkt, aber auch Sozialpartnerschaft über wesentliche Standortvorteile. Diese Vorteile sind nicht gratis zu haben und sie werden seit einigen Jahren von allen Seiten torpediert. Damit wird eine wichtige Vertrauensbasis empfindlich gestört. Ich bin der Ansicht, dass es wichtiger denn je wird, dass man sich auch aus der Wirtschaft und vor allem auch der Unternehmerschaft dafür wieder persönlich einsetzen muss, auch wenn es immer schwieriger wird neben den Herausforderungen der Unternehmensführung solche Engagements zu leisten.

Die ZHK hat sich über all die Jahrzehnte ihres Bestehens ein sachliches und vertrauensvolles Ansehen bewahrt. Diese Basis kann meiner Ansicht nach genutzt werden zum genannten Dialog wieder aktiver etwas beizutragen.

Natürlich freut es mich zudem, dass zum ersten Mal in der Geschichte der ZHK sowohl Direktorium als auch Präsidium von einer Frau besetzt ist.

Zürcher Handelskammer
Chambre de commerce de Zurich
Zurich Chamber of Commerce

Zürcher Handelskammer
Selnaustrasse 32
Postfach 3058
CH-8022 Zürich
Tel.: +41 (0)44 217 40 50
Fax: +41 (0)44 217 40 51
E-Mail: direktion@zhk.ch
Web: www.zhk.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 5 09/12/13 11:13



Dr. Regine Sauter, Direktorin ZHK.

ZÜRCHER HANDELSKAMMER (ZHK) - DIREKTION

Interview mit Regine Sauter, Direktorin ZHK

«Es geht darum, das Verständnis dafür zu stärken, dass es der Schweizer Wirtschaft und damit der Schweiz nur dann gut geht, wenn der Wirtschaftsmotor Zürich funktionieren kann. Das verlangt nach langfristiger, ständiger Überzeugungs- und Erklärungsarbeit.»

Frau Dr. Sauter, seit Anfang Juli 2012 sind Sie Direktorin der Zürcher Handelskammer (ZHK). Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Die Zürcher Handelskammer hat sich in den 140 Jahren ihres Bestehens einen sehr guten Ruf als kompetente, verlässliche Partnerin in Wirtschaftsfragen erarbeitet. Wir vertreten rund 1100 Unternehmen aus allen Branchen in den Kantonen Zürich, Schaffhausen und Zug.

Mein Ziel ist zunächst einmal, diese bewährte Arbeit in der bekannten Qualität weiter zu führen. Darüber hinaus liegt mir daran, dass die Stimme der Zürcher Wirtschaft künftig noch besser gehört wird. Die Zürcher Handelskammer soll sich künftig vermehrt nicht nur im Hintergrund, sondern auch in der Öffentlichkeit klar und pointiert zu Wort melden. Auch müssen wir dem Dialog zwischen der Wirtschaft und der Gesellschaft noch mehr Beachtung schenken. Zudem will ich zusammen mit dem ZHK-Team die Dienstleistungen für unsere Mitglieder gezielt pflegen und ausbauen.

Die ZHK hilft mit, das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge mit Medienarbeit und bildungspolitischen Tätigkeiten zu unterstützen. Wo sehen Sie Nachholbedarf?

Mit unseren Grundlagen- und Hintergrundinformationen erreichen wir heute schon eine breite und interessierte Öffentlichkeit. Ein Angebot, das sehr geschätzt wird, sind zum Beispiel die Wirtschaftswochen für Kantonsschulen. Hier lernen junge Menschen schon sehr früh, wie die Wirtschaft funktioniert, und dass es interessant ist, sich hier zu betätigen.

Verstärkt wollen wir künftig auch direkt zu aktuellen Themen und Fragen Stellung nehmen. Es ist mir ein Anliegen, dass die interessierte Öffentlichkeit die Standpunkte der Zürcher Handelskammer kennt und sich mit wenig Aufwand informieren kann – zum Beispiel über unsere frisch überarbeitete Website www.zhk.ch.

Die Kammer versteht sich als Bindeglied zwischen Wirtschaft und Staat. Welche Themen sind aktuell im Brennpunkt der ZHK?

Im Vordergrund steht immer unser Bestreben nach möglichst guten Rahmenbedingungen für die Wirtschaft. Das bedeutet eine möglichst freiheitliche, übersichtliche Rechtsordnung, eine qualitativ hochwertige und bezahlbare Infrastruktur, eine gute nationale und internationale Verkehrsanbindung, eine vernünftige Steuerbelastung, einen hohen Standard von Bildung, Wissenschaft und Forschung, sowie eine hohe Lebensqualität. Sie sehen: Wirtschafts- und Standortpolitik ist ein umfassendes Gebiet.

Politische Begehren, welche die sogenannt «Reichen» an die Kandare nehmen wollen, haben derzeit auf nationaler und kantonaler Ebene Hochkonjunktur. Hat sich die Wirtschaft hier in den vergangenen Jahren zu wenig gut erklärt?

Leider ist tatsächlich vielerorts das Verständnis dafür abhanden gekommen, dass unser ganzer Wohlstand direkt von einer florierenden Wirtschaft abhängt. Die Wirtschaft hat hier einen grossen kommunikativen Nachholbedarf. Mein Ziel ist es, die ZHK als Plattform zu positionieren, wo Gespräche zwischen Wirtschaftsvertretern und der Öffentlichkeit stattfinden, und dies zur Sprache kommt.

Der Finanzplatz Zürich, als einer der bedeutendsten Wirtschaftszweige Ihres Einzugsgebietes, steht inmitten grosser Herausforderungen. Wie bringt sich Ihre Kammer in diese Thematik ein?

Wir stehen in direktem Austausch mit den

Zürcher Handelskammer
Chambre de commerce de Zurich
Zurich Chamber of Commerce

Zürcher Handelskammer
Selnaustrasse 32
Postfach 3058
CH-8022 Zürich
Tel.: +41 (0)44 217 40 50
Fax: +41 (0)44 217 40 51
E-Mail: direktion@zhk.ch
Web: www.zhk.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 6 09/12/13 11:13



Dr. Regine Sauter, Direktorin ZHK.

Vertretern des Finanzplatzes und den Verbänden auf Bundesebene. Unser Fokus richtet sich hier darauf, das Vertrauen in den Finanzplatz wieder zu stärken und den Dialog zwischen Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit wieder zu verbessern. Denn ein funktionierender Finanzplatz ist von Bedeutung für unseren ganzen Wirtschaftsraum.

Wie beziehen Sie Ihre Mitglieder in den Meinungsbildungsprozess ein?

Die wichtigste Schnittstelle ist der breit abgestützte Vorstand der Zürcher Handelskammer, der eine repräsentative Vertretung aller wichtigen Wirtschaftszweige sicherstellt. Mit unseren monatlichen Mitteilungen laden wir die Mitglieder zudem immer auch zur Stellungnahme zu aktuellen Geschäften und Vernehmlassungen ein. Schliesslich bieten unsere Veranstaltungen Gelegenheit zum direkten und persönlichen Meinungsaustausch.

Die ZHK schreibt von einem Anti-Zürich-Reflex, welcher nicht selten die Politik anderer Regionen präge. Dagegen müsse sich Zürich wehren und erklären. Wie?

Der Lebens- und Wirtschaftsraum Zürich hat mit einem ähnlichen Problem zu kämpfen, wie die Wirtschaft insgesamt. Es geht darum, das Verständnis dafür zu stärken, dass es der Schweizer Wirtschaft und damit der Schweiz nur dann gut geht, wenn der Wirtschaftsmotor Zürich funktionieren kann. Das verlangt nach langfristiger, ständiger Überzeugungs- und Erklärungsarbeit.

Während die Interessensvertretung auf Ebene der Kantone durch die Kammer direkt wahrgenommen wird, erfolgt diese auf Bundesebene über den Wirtschaftsdachverband economiesuisse. Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit?

Die Zusammenarbeit mit der economiesuisse ist sehr konstruktiv und vertrauensvoll. Bei nationalen Themen, welche in der Verantwortung von economiesuisse liegen, erfolgt die regionale Umsetzung über die Handelskammern. Aber natürlich gibt es auch hier immer wieder Themen, bei denen wir uns dafür einsetzen müssen, dass den Bedürfnissen der Zürcher Wirtschaft das nötige Gehör geschenkt wird.

Und mit welchen Organisationen arbeiten Sie ausserhalb Ihres Einzugsgebietes im In- und Ausland zusammen und in dies welchen Formen?

Auf kantonaler Ebene pflegen wir eine gute und enge Zusammenarbeit mit allen Branchen- und Wirtschaftsverbänden, der Standortorganisation Greater Zurich Area, dem Technopark Zürich und dem Europainstitut der Universität Zürich. Zudem stehen wir im direkten Austausch mit Behörden, Verwaltung, Parteien, Politikerinnen und Politikern.

Ein gut funktionierender Informations- und Erfahrungsaustausch besteht traditionellerweise auch zwischen den kantonalen Handelskammern. Neben informellen Kontakten spielt hier die SIHK, die Vereinigung der 18 kantonalen und regionalen Industrie- und Handelskammern, eine wichtige Rolle. Für import- und exportorientierte Unternehmen von Bedeutung ist unsere Kooperation mit «Switzerland Global Enterprise» (ehemals osec). Diese Organisation bündelt im Auftrag des Bundes die Leistungsaufträge der Export- und Importförderung sowie der Standortpromotion unter einem Dach.

Eher lose und bedarfsorientiert ist die Kooperation mit anderen internationalen Handelskammern, etwa im Rahmen von Eurochambers, der europäischen Vereinigung der Industrie- und Handelskammern.

Zürcher Handelskammer
Chambre de commerce de Zurich
Zurich Chamber of Commerce

Zürcher Handelskammer
Selnaustrasse 32
Postfach 3058
CH-8022 Zürich
Tel.: +41 (0)44 217 40 50
Fax: +41 (0)44 217 40 51
E-Mail: direktion@zhk.ch
Web: www.zhk.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 7 09/12/13 11:13



Regierungsrat Ernst Stocker, Vorsteher Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Zürich.
(Copyright: Volkswirtschaftsdirektion Kanton Zürich)

VOLKSWIRTSCHAFTSDIREKTION

«IDEALE RAHMENBEDINGUNGEN UND GESUNDES

Interview mit Regierungsrat



Zu den idealen Rahmenbedingungen im Kanton Zürich gehören auch gute Arbeitsbedingungen.
(Copyright: Volkswirtschaftsdirektion Kanton Zürich)

Die Volkswirtschaftsdirektion fördert und entwickelt den Kanton Zürich als attraktiven Wirtschafts- und Lebensraum. «Für die Wirtschaft wollen wir ideale Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches und gesundes Wachstum schaffen», sagt Regierungsrat Ernst Stocker in unserem Interview, denn: «Ich bin der Überzeugung, dass ein starker Wirtschaftsstandort notwendig ist, um auch bezüglich Lebensqualität an der Spitze zu sein.»

Herr Regierungsrat, welche Ziele und Aufgaben obliegen Ihrer Direktion?

Das Schöne ist, dass wir uns bei der Volkswirtschaftsdirektion sowohl für das Wohl der Zürcher Bevölkerung, als auch für eine prosperierende Wirtschaft einsetzen dürfen. Unser Ziel ist die Erhaltung und Weiterentwicklung eines attraktiven Wohn-, Wirtschafts-, Arbeits- und Lebensraums Kanton Zürich. Wir sorgen für die Organisation und Weiterentwicklung des Verkehrsangebotes auf Schienen, Strassen, Gewässer und in der Luft. Wir wollen Stellensuchende rasch und dauerhaft in den Arbeitsmarkt integrieren und überwachen die Arbeitsbedingungen für die Arbeitnehmerinnen und –nehmer.

Für die Wirtschaft wollen wir ideale Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches und gesundes Wachstum schaffen. Ich bin der Überzeugung, dass ein starker Wirtschaftsstandort notwendig ist, um auch bezüglich Lebensqualität an der Spitze zu sein. Denn mit ihren Steuern leisten die hiesigen Unternehmen einen wichtigen Beitrag, damit der Staat seine Aufgaben wahrnehmen kann – darunter viele Aufgaben, die dem Erhalt oder der Steigerung der Lebensqualität dienen (z.B. Investitionen in den öffentlichen Verkehr).

Der Kanton Zürich ist der Wirtschaftsmotor der Schweiz. Welche Faktoren machen den Unterschied gegenüber anderen Schweizer Wirtschaftsregionen aus?

Es gibt Elemente, von denen alle Kantone gleichermassen profitieren, wie etwa die politische Stabilität, das liberale Arbeitsrecht oder die Rechtssicherheit. Daneben gibt es aber durchaus auch kantonsspezifische Stärken. Die starke Stellung des Kantons Zürich ist historisch bedingt. Schon früh haben Persönlichkeiten wie Alfred Escher das hiesige Potential erkannt und haben Unternehmen und Institutionen im Grossraum Zürich angesiedelt. Damit spielte Zürich im fortgeschrittenen Stadium der Industrialisierung eine zentrale Rolle und erlangte so auch Anbindung ans europäische Schienennetz, später mit dem Flughafen Zürich an den internationalen Luftverkehr. Dies wiederum war ein Standortvorteil für neue Unternehmen.

Und was kann von Seiten der Behörden unternommen werden, dass dem auch so bleibt?

Der Volkswirtschaftsdirektion zugeteilt ist das Amt für Wirtschaft und Arbeit, welches sich intensiv mit Fragen der Bestandespflege und Standortförderung beschäftigt. Es ist unsere Motivation, dafür zu sorgen, dass die Wirtschaftsregion Zürich im internationalen Standortwettbewerb an der Spitze bleibt. Dazu setzen wir einerseits unsere Clusterstrategie ein, die für die Stärkung von ausgewählten Branchen am Standort Zürich sorgt.

Andererseits müssen wir dafür sorgen, dass wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen für die Unternehmen erhalten bleiben und sogar noch verbessert werden. Denn darauf beruht letztlich das Schweizer Erfolgsmodell. Auch sind unsere international anerkannten Hochschulen auf hohem Niveau zu halten, um im sogenannten

Gut ausgebaute Nah- und Fernverbindungen auf Schienen, Strassen, Gewässer und in der Luft im Wirtschaftsraum Zürich. *(Copyright: Volkswirtschaftsdirektion Kanton Zürich)*



Kanton Zürich
Volkswirtschaftsdirektion

Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Zürich
Neumühlequai 10
Postfach
8090 Zürich
Tel.: +41 (43) 259 11 11
Fax.: +41 (43) 259 51 47
E-Mail: volkswirtschaftsdirektion@vd.zh.ch
Web: www.vd.zh.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 8 09/12/13 11:13

DES KANTONS ZÜRICH FÜR ERFOLGREICHES WACHSTUM SCHAFFEN»

Ernst Stocker



Wirtschaftsmotor der Schweiz: Kanton Zürich.
(Copyright: Volkswirtschaftsdirektion Kanton Zürich)



Regierungsrat Ernst Stocker, Vorsteher Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Zürich.
(Copyright: Volkswirtschaftsdirektion Kanton Zürich)



Auch bei den Lebensbedingungen verfügt der Kanton Zürich international über einen Spitzenplatz.
(Copyright: Volkswirtschaftsdirektion Kanton Zürich)

globalen «war for talents» der Wirtschaft gut ausgebildete Fachkräfte zur Verfügung stellen zu können.

Auch im Kanton Zürich bilden die KMU das Rückgrat der Wirtschaft. Darunter sticht unter anderem die Kreativwirtschaft hervor. Der Kunstmarkt, die Designwirtschaft, der Architekturmarkt oder vor allem die Software-Industrie verzeichnen beeindruckende Zuwachsraten. Auf welche Umstände ist dies zurückzuführen?

Zum einen hat dies sicher mit den Ausbildungsplätzen zu tun. Die Zürcher Hochschule der Künste ist die grösste und vielseitigste künstlerische Ausbildungsstätte in der Schweiz und zählt zu den führenden Kunsthochschulen Europas. Andrerseits scheint die hohe Lebensqualität, das grosse Kulturangebot Zürichs sowie die Internationalität kreative Köpfe anzuziehen, was sich offensichtlich belebend auf die Kreativwirtschaft auswirkt.

Der Finanzplatz Zürich hat auch schon bessere Zeiten erlebt. Wie schätzen sie als Zürcher Volkswirtschaftsdirektor die weitere Entwicklung ein?

Der Finanzsektor ist immer noch der weitaus bedeutendste Wirtschaftszweig in der Region Zürich: er generiert jeden dritten Wertschöpfungsfranken und ist für jeden fünften Job verantwortlich. Die kurz- bis mittelfristige Entwicklung des Finanzplatzes Zürich ist von einer Konsolidierung und Produktivitätssteigerung geprägt.

Bemerkenswert ist die Tatsache, dass der Finanzsektor Zürichs auch in der jetzigen Konsolidierungsphase keinen Rückgang bei der Wertschöpfung verzeichnen musste. Massgeblichen Anteil daran hat die boomende Versicherungsbranche, die mit ihrer Stärke zu einer Diversifizierung der Finanzbranche beiträgt. Ab Mitte der Dekade rechne ich damit, dass sich der Bankensektor erholt und wieder neue Geschäftsfelder erschliessen kann.

Der Flughafen Zürich, an dem der Kanton zu einem Drittel beteiligt ist, stellt mit seinen internationalen Verbindungen eines der Herzstücke des Wirtschaftsraums Zürich dar. Gleichzeitig befindet er sich im dichtest besiedelten Gebiet der Schweiz. Welche Herausforderungen ergeben sich dadurch?

Wie erwähnt ist die Nähe zum Flughafen Zürich einer unserer grossen Trümpfe im internationalen Standortwettbewerb. Der Flughafen Zürich braucht Rahmenbedingungen, die wirtschaftliche Stärke ermöglichen, gleichzeitig aber auch bestmöglichen Schutz der Bevölkerung gewährleisten. Die Aufgabe der Politik ist es, hier einen Interessensausgleich zu schaffen. Was viele Menschen nicht wissen: seit dem Jahr 2000 sind die Flugbewegungen trotz Zunahme der Passagierzahlen um fast 20 Prozent zurückgegangen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass heute grössere Flugzeuge gebaut werden und die Fluggesellschaften den Auslastungsgrad erhöht haben.



Die Nähe zum Flughafen ist einer der grossen Trümpfe des Wirtschaftsraums Zürich im internationalen Standortwettbewerb.
(Copyright: Flughafen Zürich AG)

Kanton Zürich
Volkswirtschaftsdirektion

Volkswirtschafts-direktion des Kantons Zürich
Neumühlequai 10
Postfach
8090 Zürich
Tel.: +41 (43) 259 11 11
Fax.: +41 (43) 259 51 47
E-Mail: volkswirtschaftsdirektion@vd.zh.ch
Web: www.vd.zh.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 9 09/12/13 11:13



Giulia Bonaldi. *(Foto: zvg)*

ZÜRCHER HANDELSKAMMER (ZHK) - WIRTSCHAFTSWOCHEN

Interview mit Giulia Bonaldi

«Ziel und Zweck der Wirtschaftswochen ist es, Jugendlichen die Zusammenhänge der freien Marktwirtschaft verständlich zu machen, Einblicke in den unternehmerischen Alltag zu vermitteln und dabei das Interesse an Wirtschaftsthemen zu wecken.»

Frau Bonaldi, was ist die Idee hinter dem seit den frühen 1970er Jahren existierenden Projekt Wirtschaftswochen?

Das Projekt «Wirtschaftswochen» hat sich vom Anfang an zum Ziel gesetzt, Schule und Wirtschaft einander näher zu bringen. Ziel und Zweck der Wirtschaftswochen ist es, Jugendlichen die Zusammenhänge der freien Marktwirtschaft verständlich zu machen, Einblicke in den unternehmerischen Alltag zu vermitteln und dabei das Interesse an Wirtschaftsthemen zu wecken.

Auf welchem Lehrkonzept basieren die Wirtschaftswochen?

Wirtschaftswochen sind Projekt- und Erlebniswochen für Schüler und Schülerinnen von Gymnasien. Es wird mit einem computerbasierten Planspiel gearbeitet, das Markt und Unternehmen simuliert, sodass die Schülerinnen und Schüler möglichst realitätsnah erleben können, was es heisst, ein Unternehmen zu führen.

Zürcher Handelskammer
Selnaustrasse 32
8022 Zürich
Tel.: +41 (0)44 217 40 60
E-Mail: giulia.bonaldi@zhk.ch
Web: http://www.zhk.ch
http://www.wirtschaftswochen.ch

Wie können wir uns den Ablauf einer Wirtschaftswoche vorstellen, was steht dabei im Fokus?

Die Zürcher Handelskammer führt in erster Linie sogenannte Lager-Wirtschaftswochen durch. Die Schüler sind vom Sonntagabend bis Freitagnachmittag in einem Studienzentrum oder Seminarhotel untergebracht, also herausgelöst von ihrer Schule und gewohnten Umgebung.
Während einer Wirtschaftswoche schlüpfen die Jugendlichen in die Rolle von Unternehmensleitungen: also CEO, Finanz- oder Personalchef. Als solche übernehmen sie ein Unternehmen im 10. Geschäftsjahr. Jeder Tag der Woche gilt als ein weiteres Geschäftsjahr. Sie gestalten ein Leitbild für ihr Unternehmen, entwickeln Strategien, setzen sich mit den Aktivitäten der Konkurrenz und der Marktentwicklung auseinander, setzen Marketingkonzepte um und fällen eine Vielzahl von Entscheidungen. Sie sind gefordert, kreativ und verantwortungsvoll ihre Unternehmen zu leiten.

Und von wem werden die Schülerinnen und Schüler während einer Wirtschaftswoche angeleitet?

Die Wirtschaftswochen werden von sogenannten «Fachlehrern»/«Fachlehrerinnen» geleitet. Es handelt sich dabei um Führungskräfte aus der Wirtschaft, die ehrenamtlich tätig sind. Zahlreiche grosse wie kleinere Unternehmen in der Schweiz stellen Kaderkräfte für Wirtschaftswochen-Einsätze zur Verfügung. Der für die Qualität einer Wirtschaftswoche sehr wichtige Praxisbezug ist somit gewährleistet. Die Fachlehrer coachen während der Seminarwoche die Schüler und Schülerinnen, motivieren sie und vermitteln die nötige Theorie.

Wie ist das Feedback seitens der Schulen und der Schüler?

In den allermeisten Fällen sind die Feedbacks seitens der Schulen und der Schülerinnen und Schüler sehr positiv. Nach der anfänglichen Auseinandersetzung mit den Grundregeln des computergesteuerten Spiels und der Theorie, können sich die Schüler relativ schnell mit ihren Rollen als Unternehmer identifizieren und finden Gefallen daran. «Interessante und spannende Woche, habe viel gelernt» sind übliche Feedbacks; oftmals empfinden die Schüler eine Wirtschaftswoche aber auch als sehr anstrengend, weil sie den gewohnten zeitlichen Schulrahmen sprengt. Aber das erwartet sie später in der Wirtschaft als Alltag.

Wie haben sich die Wirtschaftswochen in den letzten 40 Jahren weiterentwickelt?

Das Projekt «Wirtschaftswochen» hat sich zum Ziel gesetzt, Schule und Wirtschaft einander näher zu bringen. Durch die personelle Besetzung einer Wirtschaftswoche (Schüler, Fachlehrer aus der Wirtschaft, Klassenlehrer, und Schulvertreter), die Zusammenarbeit der beteiligten Institutionen und Firmen, die gewährleistete Kontinuität und zahlreiche Fortbildungsanlässe ist man diesem Ziel immer näher gekommen. Das Planspiel wurde bis heute laufend aktualisiert. Die Vernetzung und Zusammenarbeit zwischen Organisatoren und Fachlehrpersonen hat sich in den letzten Jahren durch neue Tools deutlich intensiviert und vereinfacht. In diesem Zusammenhang sind die sog. ERFA-Tage und Organisatoren-Treffen zu erwähnen. Auch die Schüler haben seit Kurzem eine eigene Internet-Plattform erhalten (www.wirtschaftswochen.ch), die sie für die Präsentation ihres Unternehmens während der Wirtschaftswoche nützen können.

Wie viele Gymnasien und Klassen aus der Schweiz und speziell aus dem Kanton Zürich beteiligen sich daran?

Aus dem Kanton Zürich sind mehrere Kantonsschulen beteiligt mit insgesamt 10 Klassen pro Jahr ebenso eine Schule aus dem Kanton Zug.

Wer sind die Partner hinter dem Projekt?

Die Ernst Schmidheiny Stiftung ist als Initiatorin für die Entwicklung des Lehrkonzepts, des Planspiels sowie die Ausbildung der Fachlehrer und Fachlehrerinnen zuständig. Wichtiger Partner sind die Schulen, welche die Klassen entsenden: Gymnasien in der Schweiz, im Fürstentum Liechtenstein sowie Schweizer Schulen im Ausland. Und dann natürlich die Wirtschaft, d.h. Unternehmen, welche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Fachlehrer-Einsätze freistellen und finanzielle Beiträge leisten und nicht zuletzt die Industrie- und Handelskammern, die wie die ZHK die Wirtschaftswochen organisieren und die Hauptlast der Finanzierung tragen.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 10 09/12/13 11:13

ZÜRCHER HANDELSKAMMER (ZHK) - EXPORT-DIENSTLEISTUNGEN

Interview mit Giovanni Montera, Chef Beglaubigungsdienst



Giovanni Montera, Chef Beglaubigungsdienst. *(Foto: zvg)*

Herr Montera, wie unterstützt die Zürcher Handelskammer exportorientierte Unternehmen aus den Kantonen Zürich, Schaffhausen und Zug?

Um Produkte ins Ausland exportieren zu können, müssen diese Unternehmen diverse Formalitäten erfüllen. Die Zürcher Handelskammer unterstützt sie dabei und erbringt auch jene Leistungen, die das Bundesrecht vorschreibt. Dazu gehören die sogenannten Ursprungszeugnisse oder Carnet ATA. Wir erteilen zudem allen Firmen, seien sie bei uns Mitglied oder nicht, in kürzester Zeit am Telefon oder am Schalter eine kompetente Auskunft in sämtlichen Exportfragen. Wenn wir einmal nicht in der Lage sind, selber Auskunft zu erteilen, vermitteln wir den Firmen zumindest einen sachkundigen Ansprechpartner für ihre Anliegen.

Welches sind die Problemstellungen in Exportfragen, mit denen sich Unternehmen an die Handelskammer wenden?

Mit unseren Dienstleistungen sind wir direkt am Puls der Exportwirtschaft. Häufig entstehen Fragen, wenn jemand mit seinen Produkten eine Messe besuchen möchte und nicht weiss, was zollmässig alles zu tun ist. Oder man will sich darüber informieren, welche Dokumente benötigt werden, wenn zum Beispiel Waren nach Saudi Arabien verkauft werden sollen. Gefragt wird oft auch, wie lange es dauert, bis ein Ursprungszeugnis ausgestellt ist. Wir sind bestrebt, bestmöglich Auskunft zu geben und dazu beizutragen, dass unsere Kunden erfolgreich Exportgeschäfte abschliessen können.

Wie engagiert sich die Zürcher Handelskammer im Bereich Aus- und Weiterbildung im Export?

Wir bieten in Zusammenarbeit mit der Eidgenössischen Zollverwaltung Kurse für sogenannt «Ermächtigte Ausführer» an. Dies sind Firmen, die häufig Exporte haben und vom Zoll einen Sonderstatus erhalten haben, welcher die Abwicklung vereinfacht. Dies betrifft ausschliesslich Länder, mit denen die Schweiz ein Freihandelsabkommen hat. Im Kurs werden die Grundlagen und Regeln dazu vermittelt. Zudem bieten wir im Zusammenhang mit unseren Dienstleistungen (Carnet ATA, nicht präferenzieller Ursprung usw.) an, direkt bei uns im Hause oder vor Ort beim Kunden firmenspezifische Anliegen persönlich zu besprechen.

Wozu dient das von Ihnen angesprochene Ursprungszeugnis und in welchen Fällen werden Ursprungsbeglaubigungen verlangt?

Ein Ursprungszeugnis wird für verschiedene Zwecke im Zusammenhang mit dem Warenimport verwendet. Banken verlangen es bei Akkreditiven (Kreditinstrument sowie Mittel zur Zahlungssicherung und –abwicklung). Spezifische Ländervorschriften schreiben vor, dass es für Warenimporte im Allgemeinen oder zur Überwachung von Warenkontingenten benötigt wird. Einige Länder verlangen das Dokument zur Kontrolle der Einhaltung von Boykottvorschriften.

Welche Vereinfachungen bringt die seit 2008 geltende Verordnung über die Beglaubigung des nichtpräferenziellen Ursprungs von Waren für die Wirtschaft?

Seit die neuen Bestimmungen in Kraft getreten sind, benötigen Firmen mit Sitz in der Schweiz für Waren mit Schweizer Ursprung keine Inlandbeglaubigungen mehr. Es besteht die Möglichkeit, eine Selbstdeklaration zu erstellen. Zudem dürfen Ursprungsnachweise aus dem präferenziellen Ursprungsbereich akzeptiert werden und für Handelswaren kann die Handelskammer pro fakturierte Position, deren Wert CHF 1'000.00 nicht übersteigt, auf den Ursprungsnachweis verzichten.

Seit 2006 beglaubigen Sie im Auftrag des Bundesamtes für Veterinärwesen Zertifikate des Washingtoner Artenschutzabkommens CITES. Welche Exportfirmen nutzen dieses Angebot?

In unserem Handelskammerkreis beantragen hauptsächlich die Uhrenindustrie und Firmen aus der Textilbranche, speziell im Luxussegment, CITES Zertifikate. Beispiele für solche Waren sind Lederarmbänder für Uhren, Taschen oder Schuhe, die im Einklang mit den Artenschutzbestimmungen hergestellt sein müssen.

«Mit unseren Dienstleistungen sind wir direkt am Puls der Exportwirtschaft.»

Zu der Vielzahl internationaler Zollpapiere gehört das Carnet ATA. Was ist dessen Zweck?

Das Carnet ATA ist eine Zollbürgschaft, welche die Handelskammer ausstellt. Damit müssen für Waren, die an Messen und Ausstellungen mitgenommen werden oder als Muster oder Berufsmaterial temporär ins Ausland versendet werden, weder Einfuhrumsatzsteuer noch Zoll bezahlt werden. Stattdessen wird bei der Handelskammer eine Kaution hinterlegt. Mitglieder der ZHK bezahlen keine Kaution, sondern lediglich eine Gebühr. Dieses Verfahren wird mittlerweile von 73 Ländern akzeptiert. Weltweit werden nur in Deutschland mehr Carnet als in der Schweiz ausgestellt.

Zürcher Handelskammer
Selnaustrasse 32
8022 Zürich
Tel.: +41 44 217 40 40
Fax: +41 44 217 40 41
E-Mail: beglaubigung@zhk.ch
Web: http://www.zhk.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 11 09/12/13 11:13

ZÜRCHER HANDELSKAMMER (ZHK) - SCHIEDSGERICHT

Interview mit Elena Stancato, lic. iur., Leiterin Schiedsgerichtsabteilung



Elena Stancato, lic. iur., Leiterin Schiedsgerichtsabteilung. *(Foto: zvg)*

«In der Schiedsgerichtsbarkeit können sich die Parteien auf einen neutralen Schiedsort und ein unabhängiges Regelwerk einigen. Dabei wählen sie frei ihre Richterinnen und Richter und können dabei Nationalität, Sprachkenntnisse oder auch spezifisches technisches Knowhow berücksichtigen.»

Frau Stancato, was versteht man unter Schiedsgerichtsbarkeit?

Schiedsgerichtsbarkeit ist ein alternatives Verfahren zur Streitbeilegung ausserhalb der staatlichen Gerichtsbarkeit. Im Unterschied zu staatlichen Gerichten haben hier Privatpersonen (Schiedsrichter) die Kompetenz zur Streitbeilegung zwischen zwei oder mehreren Parteien. Diese Kompetenz ergibt sich aus einer freiwillig getroffenen Vereinbarung zwischen den Vertragsparteien. Die von den Vertragsparteien ernannten Schiedsrichterinnen und Schiedsrichter regeln das Verfahren und erlassen ein rechtskräftiges und weltweit durchsetzbares Schiedsurteil.

Worin besteht die Aufgabe einer Schiedsinstitution?

Bei der sogenannten «institutionellen Schiedsgerichtsbarkeit» wird ein Fall unter einem eigenen Regelwerk geführt. Bei der Zürcher Handelskammer sind dies die *Swiss Rules of International Arbitration* („Swiss Rules"), ein Regelwerk, das von sieben Schweizer Handelskammern erlassen wurde.

Die Swiss Rules sehen ein sehr schlankes Verfahren vor. Unsere Institution gibt dem Verfahren einen «äusseren Rahmen», aber nur gerade so viel wie nötig. Sie garantiert die reibungslose Bestellung des Schiedsgerichts, gewährleistet u.a. die Unabhängigkeit der Schiedsrichterinnen und Schiedsrichter und ernennt bei Bedarf Ersatzschiedsrichter. Am Ende jedes Verfahrens überprüft die Institution die Kosten. Die inhaltliche Beurteilung des Falles ist jedoch Sache des Schiedsgerichts. Dabei bleibt der administrative Aufwand unter den Swiss Rules klein, was genau unsere Stärke ist.

Welche Befugnisse hat ein Schiedsgericht?

Das Schiedsgericht hat die Kompetenz, alle nötigen Verfahrensschritte zur Beilegung des Streits innerhalb der Grenzen der Schiedsvereinbarung nach freiem Ermessen vorzunehmen. Es befindet über seine eigene Zuständigkeit, hält Verhandlungen, beruft Experten ein und erlässt einen bindenden Schiedsspruch. Dabei muss es die Gleichbehandlung der Parteien und deren rechtliches Gehör gewährleisten.

Wo liegen für Unternehmen die Vorteile, eine Auseinandersetzung vor einem Schiedsgericht statt vor einem staatlichen Gericht zu verhandeln?

Die Aussicht, eine Streitigkeit vor den staatlichen Gerichten des Gegners auszutragen, d.h. sich einer fremden Prozessordnung in einer fremden Sprache unterwerfen zu müssen, wird oft als grösster Nachteil staatlicher Gerichtsbarkeit empfunden. In der Schiedsgerichtsbarkeit können sich die Parteien auf einen neutralen Schiedsort und ein unabhängiges Regelwerk einigen. Dabei wählen sie frei ihre Richterinnen und Richter und können dabei Nationalität, Sprachkenntnisse oder auch spezifisches technisches Knowhow berücksichtigen. Bei staatlicher Gerichtsbarkeit ist dies nicht möglich.

Schiedsverfahren sind streng vertraulich und Urteile werden nicht publiziert, so dass keinerlei Details an die Öffentlichkeit gelangen.

Schiedsverfahren sind schnell. Ein Weiterzug durch etliche Instanzen über Jahrzehnte ist unmöglich, da ein schweizerisches Schiedsurteil – falls überhaupt – nur direkt beim Bundesgericht unter sehr beschränkten Voraussetzungen angefochten werden kann. Bestehende oder künftige Geschäftsbeziehungen werden somit nicht durch jahrelange Prozesse belastet. Bei Verfahren mit einem Streitwert von bis zu CHF 1 Mio. erhalten die Parteien innerhalb von sechs Monaten ab Zustellung der Akten an das Schiedsgericht ein durchsetzbares Urteil. Ferner müssen die Parteien bei Streitwerten bis CHF 2 Mio. bei uns keine Verwaltungskosten bezahlen. Diese Verfahren können für die Parteien somit auch kostengünstiger sein als die staatlichen Verfahren.

Ist es für Exportfirmen möglich, bei internationalen Verträgen die Geltung von Schweizer Recht und einen «Gerichtsstand» in der Schweiz zu vereinbaren?

Ja, dem ist so.

Was passiert, wenn sich involvierte Parteien nicht an den Schiedsspruch halten?

Wird der Schiedsspruch nicht freiwillig erfüllt, so kann er zwangsweise durch den vor Ort zuständigen Richter vollstreckt werden. Aufgrund des «New Yorker Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche» werden Schiedsurteile weltweit anerkannt und vollstreckt. Das bedeutet, dass in 146 Vertragsstaaten – von Afghanistan bis Weissrussland – Schiedssprüche 1:1 durchgesetzt werden können.

Eine beachtliche Anzahl Fälle wird im beschleunigten Verfahren durchgeführt. Was ist darunter zu verstehen?

Es handelt sich um ein sehr effizientes Verfahrensmodell, welches bei Schweizer KMU sehr beliebt ist: Bei Fällen mit einem Streitwert unter CHF 1 Mio. wird der Fall in der Regel einem Einzelschiedsrichter zugewiesen, welcher das Urteil innerhalb von sechs Monaten erlässt.

Wie viele Schiedsverfahren werden bei der ZHK pro Jahr eingeleitet und welches sind die häufigsten Gründe?

Im Jahr 2012 wurden bei der ZHK 50 Fälle eingeleitet, im Jahr 2011 waren es 47 und im Jahr 2010 waren es 40 Fälle. Die Streitigkeiten sind thematisch breit gefächert: Von Unternehmensübernahmen, zu gigantischen Konstruktionsprojekten oder sogar Seerechts-Streitigkeiten.

Können Sie uns etwas über die durchschnittliche Streitwertsumme sagen?

Im Jahr 2010 wurden Fälle mit einer durchschnittlichen Streitwertsumme von rund CHF 3.3 Mio. verhandelt, im Jahr 2011 waren es rund CHF 12.4 Mio. und 2012 waren es sogar CHF 22.8 Mio. Es werden jedoch nicht nur grosse Fälle an die ZHK herangetragen.

Was ziehen Sie für ein Fazit?

Schiedsgerichtsbarkeit stellt im Verglich zum staatlichen Gerichtsverfahren eine prüfenswerte Alternative dar, insbesondere bei Streitigkeiten mit starken internationalen Bezügen.

Zürcher Handelskammer
Selnaustrasse 32
8022 Zürich
Tel.: +41 44 217 40 50
Fax: +41 44 217 40 51
E-Mail: arbitration@zhk.ch
Web: www.zhk.ch
www.swissarbitration.org

SWISS_ECO_ZURICH.indd 12 09/12/13 11:13

ZÜRCHER HANDELSKAMMER (ZHK) - DIREKTION

Interview mit Beat Zimmermann, Stv. Direktor ZHK



Dr. Beat Zimmermann, Stv. Direktor ZHK.

Herr Dr. Zimmermann, Die 1873 gegründete ZHK zählt gut 1'100 Mitglieder mit rund 200'000 Mitarbeitenden. Wer kann der ZHK beitreten und wieso ist ein Beitritt zur ZHK sinnvoll?

Das Einzugsgebiet der ZHK umfasst die Kantone Zürich (ohne Winterthur), Zug und Schaffhausen mit den dort ansässigen Firmen. An sie richten wir uns natürlich in erster Linie. Mitglieder können aber auch Betriebe ausserhalb dieser geografischen Grenzen werden, sofern sie im Kammergebiet eine Niederlassung haben und der Handelskammer ihres Ursprungskantons angehören. Die ZHK ist ein Netzwerk für Wirtschaft und Politik und als Mitglied ist man Teil davon. Dies zeigt sich besonders eindrücklich an der jährlichen Generalversammlung. Jedes Mitglied ist herzlich eingeladen, an diesem Grossanlass mit Parlamentariern, Behördenvertretern, Exponenten aus Bildung und Wissenschaft, Armee und Diplomatie teilzunehmen und dort Kontakte zu knüpfen.

Weshalb raten Sie darüber hinaus zu einem Beitritt?

Die ZHK veranstaltet noch weitere interessante Anlässe, z.B. einen vielbesuchten Neujahrsapéro, Weiterbildungskurse im Bereich Zollabwicklung und Schiedswesen oder beteiligt sich an Veranstaltungen von Partnerorganisationen. Das Angebot auf dem Platz Zürich ist riesig und oft bekommen unsere Mitglieder Vorzugskonditionen, z.B. beim Europa-Institut der Uni Zürich oder bei anderen Handelskammern. Hinzu kommt ein breites Kommunikationsangebot: Die monatlich erscheinenden Mitteilungen enthalten viele wertvolle Informationen, etwa über das aktuelle wirtschaftspolitische Geschehen, laufende Gesetzesvorhaben, Infrastrukturfragen, interessante Messen, Kongresse und Seminare im In- und Ausland. Wer einen Geschäfts- oder Ansprechpartner sucht, dem hilft die ZHK gerne weiter.

Was umfasst Ihr Dienstleistungsangebot?

Im Vordergrund steht die Wahrnehmung der politischen Interessen unserer Mitglieder – namentlich über Stellungnahmen zu aktuellen wirtschaftspolitischen Dossiers, als jüngere Beispiele die neue Energiestrategie des Bundes oder auf der Ebene des Kantons Zürich die Revision des ZKB-Gesetzes. Ein wichtiger Bestandteil unseres Angebots sind auch pointierte Informationen und Parolen zu aktuellen Themen und Abstimmungsvorlagen: etwa weshalb Neid-Steuern kontraproduktiv sind.
Darüber hinaus bietet die ZHK eine breite Palette von Dienstleistungen, von Ursprungszeugnissen und internationalen Zollpapieren wie den «Carnets ATA» über die Unterstützung bei Zollformalitäten bis zur Vermittlung von Geschäftsmöglichkeiten.

Einer Ihrer thematischen Schwerpunkte ist die Verkehrspolitik. Wie ist hierzu die Haltung der ZHK und wo und wie kann sie diese einbringen?

Für die Wirtschaft ist eine gut ausgebaute und unterhaltene Verkehrsinfrastruktur auf Schiene, Strasse und in der Luft von zentralem Interesse. Dazu zählen internationale Fernverbindungen ebenso wie der Nahverkehr. Zu den Standortvorteilen des Wirtschaftsraums Zürich, denen es besonders Sorge zu tragen gilt, gehören das S-Bahn-Netz und die Anbindung an den interkontinentalen Flugverkehr ohne Anflugbeschränkungen. Die ZHK bringt sich in verschiedenen verkehrspolitischen Gremien ein: auf europäischer Ebene der Union Europäischer Handelskammern und in der Schweiz der Infrastrukturkommission von economiesuisse. Wenn es um die Festlegung verkehrspolitischer Prioritäten und Zuteilung von Ressourcen geht, muss Zürichs Stimme im föderalen Chor der Miteidgenossen besonders klar artikuliert werden.

Die ZHK engagiert sich auch in Projekten für junge Menschen. Können Sie uns Beispiele geben und uns erläutern, weshalb die ZHK hier aktiv ist.

Die Jungen sind unsere Zukunft, auch in der Wirtschaft. Ein wichtiges Jugendprojekt, bei dem sich die ZHK seit 40 Jahren mit grossem Erfolg engagiert, sind die Wirtschaftswochen. Neueren Datums, aber nicht minder vielversprechend, ist die Sonderschau «tunZürich». Dort geht es darum, Jugendlichen noch im Primarschulalter auf spielerische Weise die Welt der Technik und Naturwissenschaften näherzubringen. Ziel ist, frühzeitig für Nachwuchs

«Wenn es um die Festlegung verkehrspolitischer Prioritäten und Zuteilung von Ressourcen geht, muss Zürichs Stimme im föderalen Chor der Miteidgenossen besonders klar artikuliert werden.»

in diesen Berufen zu werben. Zwar nicht ein eigentliches Jugendprojekt, da allen Altersgruppen offen, ist das Deutschdiplom der ZHK. Angesprochen werden Erwachsene, die sich auf dem Gebiet der deutschen Sprache über sehr gute Kenntnisse ausweisen wollen und dazu, nach einer zwei- bis dreisemestrigen Vorbereitung, entsprechende Prüfungen unter Aufsicht der ZHK absolvieren. Das Diplom, das es seit über 40 Jahren gibt, ist weitherum anerkannt.

Zürcher Handelskammer
Chambre de commerce de Zurich
Zurich Chamber of Commerce

Zürcher Handelskammer
Selnaustrasse 32
Postfach 3058
CH-8022 Zürich
Tel.: +41 (0)44 217 40 50
Fax: +41 (0)44 217 40 51
E-Mail: direktion@zhk.ch
Web: www.zhk.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 13 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE



Doris Aebi und René Kuehni - sie haben das Headhunting neu definiert. *(Foto: zvg)*

AEBI+KUEHNI AG HEADHUNTING NEU DEFINIERT

Im Gespräch mit Doris Aebi und René Kuehni

"Wir verstehen uns weder als Verkäufer noch als Lieferanten, sondern als ehrlichen und unabhängigen Partner für unseren Kunden."

Frau Aebi, Herr Kuehni, Ihr Unternehmen gehört fast zehn Jahre nach der Gründung zu den renommiertesten Executive-Search-Boutiquen der Schweiz. Was machen Sie richtig?

Doris Aebi: Als wir unsere Firma zur Suche von Schlüsselpersonen im Management und von Verwaltungsräten im 2004 gründeten, legten wir für uns einen Grundsatz fest, der damals in der Branche ziemlich unkonventionell war. Wir entschieden uns, auf eine eigene Datenbank mit möglichen Kandidaten zu verzichten – traditionell das Vermögen eines Headhunters. Wir sagten uns: Es soll nicht darum gehen, wen wir kennen. Sondern darum, was für eine Persönlichkeit der Kunde in seiner ganz spezifischen Situation braucht.

René Kuehni: Dies ist eine ganz andere Herangehensweise bei der Suche von Spitzenkräften. So beginnen wir jedes Mandat mit einer individuellen und unabhängigen Analyse der zu besetzenden Position, auf die dann eine ganz spezifische Suche folgt. Es freut uns, dass dieser Ansatz offenbar viele Kunden überzeugt.

Darum Ihr Claim "tailor made solutions in recruiting"?

Kuehni: Genau. Das ist für uns essenziell. Dass wir nicht die nächstliegende, sondern wirklich eine für den Kunden massgeschneiderte Lösung finden. Wir verstehen uns weder als Verkäufer noch als Lieferanten, sondern als ehrlichen und unabhängigen Partner für unseren Kunden.

Was bedeutet das für Ihr Vorgehen?

Aebi: Zunächst bedeutet es, dass wir den Suchprozess ganz auf die spezifische Situation unseres Kunden ausrichten und von der ersten bis zur letzten Stunde selber ausführen. Wir treffen den Kunden, analysieren sein Marktumfeld, seine Strategie, die Unternehmensstruktur und Firmenkultur, die zu besetzende Position mitsamt Aufgaben und Rahmenbedingungen. Danach erstellen wir ein Positionsprofil und definieren das Suchvorgehen. Anschliessend folgt die gezielte und aktuelle Suche im positionsspezifischen Markt, die Vorselektion und Beurteilung der Kandidierenden, die Begleitung der Vorstellungsgespräche und das Einholen von Referenzen. Zu viele Köche verderben den Brei, sagt man. Wir sind überzeugt, dass es wichtig ist, den Suchprozess nicht auf mehrere Personen aufzuteilen. So hat eine Person die Fäden in der Hand und es gehen keine Informationen und Eindrücke verloren.

Wenn ein potenzieller Kandidat einen Anruf erhält, dann hat er also immer Doris Aebi oder René Kuehni persönlich am Apparat?

Aebi: Ja.

Kuehni: Genau, wenn er oder der Auftraggeber anruft, wird er direkt zu uns verbunden. Wir steuern den ganzen Prozess und organisieren auch die Meetings mit den Kandidierenden und unseren Auftraggebern selber. So haben alle stets den gleichen Ansprechpartner, der umfassend über alles informiert ist. Gegenseitig tauschen wir uns stets sehr eng aus, damit im Notfall die Stellvertretung sichergestellt ist. Dies ist für unsere Auftraggeber wie die Kandidierenden effektiv und sehr effizient und wird von beiden überaus geschätzt.

Eine Luxuslösung, wenn die Chefs alles selber machen?

Kuehni: Nein, nicht in dem Segment, in dem wir tätig sind. Schlussendlich geht es um Qualität, Verbindlichkeit und Diskretion auf einer hohen Stufe, was nicht zuletzt zur Gewinnung von interessanten und für das Unternehmen entscheidenden Persönlichkeiten wichtig ist.

Aebi: Es ist aber auch wichtig für die gezielte Suche im positionsspezifischen Markt. Im heutigen Informationszeitalter ist eine Vielzahl von Informationen verfügbar, um passende Persönlichkeiten aufzuspüren. Es gilt, diese Informationen zu verstehen, zu beurteilen und zu kombinieren. Dazu sind die persönlich gewonnenen Eindrücke aus den vorhergehenden Kundengesprächen und unsere eigenen Berufserfahrungen wichtig.

Kuehni: Und beim Research lernen wir viel über den positionsspezifischen Markt, was wiederum bei der folgenden Direktansprache zur Gewinnung von interessanten Kandidatinnen und Kandidaten wichtig ist. Diese Aufgaben können und wollen wir nicht delegieren.

Wer sind Ihre Kunden?

Aebi: Unternehmen, die unser systematischer und persönlicher Ansatz überzeugt. Wir haben festgestellt, dass man uns oft in sehr individuellen und anspruchsvollen Situationen beizieht. Also beispielsweise wenn es darum geht, jemanden mit ganz spezifischen Eigenschaften und Fähigkeiten zu finden. Unsere Kunden sind in den unterschiedlichsten Branchen tätig: Mit unserem massgeschneiderten Vorgehen finden wir für jeden Bereich die passenden Persönlichkeiten.

Kuehni: Für manche Kunden ist das zu Anfang Neuland. Dass wir als Headhunter nicht dadurch überzeugen, dass wir in einer Branche jeden kennen. Sondern dadurch, dass wir systematisch analysieren und gezielt sowie aktuell suchen. Wir erachten es zudem als sehr wichtig für uns, dass wir in verschiedenen Branchen tätig sind: Das sorgt dafür, dass wir über den Tellerrand hinausblicken können und uns unsere Unabhängigkeit bewahren.

aebi+kuehni
tailor-made solutions in recruiting
Gartenstrasse 36 CH-8002 Zürich Tel. +41 (0)43 243 99 00 www.aebi-kuehni.ch

aebi+kuehni ag
Gartenstrasse 36
CH-8002 Zürich
Tel.: +41 43 243 99 00
Fax: +41 43 243 99 11
E-Mail: doris.aebi@aebi-kuehni.ch
rene.kuehni@aebi-kuehni.ch
Web: www.aebi-kuehni.ch

aebi+kuehni ag

Dr. Doris Aebi und René Kuehni gründeten 2004 die aebi+kuehni ag. Die Executive-Search-Boutique mit Sitz in Zürich sucht auf Mandatsbasis mit einem massgeschneiderten Vorgehen Verwaltungsräte, CEOs, Geschäftsleitungsmitglieder sowie Führungspersönlichkeiten und Spezialisten in Schlüsselpositionen.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 14 09/12/13 11:14

AEBI+KUEHNI AG
HEADHUNTING REDEFINED

Interview with Doris Aebi and René Kuehni



Doris Aebi and René Kuehni - together they have redefined headhunting. *(Photo: zvg)*

Ms Aebi and Mr Kuehni, after almost ten years since your company was established, it has become one of the most prestigious executive search boutiques in Switzerland. What are you getting right?

Doris Aebi: In 2004, when we set up our business aimed at headhunting key management personnel and directors, we established a basic principle, which at the time was rather unconventional in the sector. We decided against having a database with potential candidates – traditionally a key asset for a headhunter. We said to ourselves: it shouldn't be about who we know, but about what kind of person a client needs for a very specific situation.
René Kuehni: This is very much a different approach in the search for senior management. Every appointment begins with an individual and independent analysis of the position to be filled, on the basis of which a very specific search then follows. We're delighted that this approach has clearly won over many clients.

So this explains your company slogan "tailor-made solutions in recruiting"?

René Kuehni: Precisely. It's essential for us – we don't look for the nearest solution but for a truly tailor-made one. We don't see ourselves as either a seller or a supplier but as an honest and independent partner for our clients.

What does this mean in terms of your approach?

Doris Aebi: First of all, it means that our search process is clearly targeted to our client's specific situation and we perform the search process ourselves from start to finish. We meet the client, analyse the market environment, client strategy, corporate structure and company culture, as well as the position to be filled, including tasks and the general framework. After this, we draw up a position profile and define the search approach. This is followed by a targeted and up to date search in the position-specific market, pre-selection and candidate assessment, interview support and collecting references.
Too many cooks spoil the broth, as the saying goes. We're convinced that it's important not to split the search process among several people. It's much better one person keeps hold of the reins and is gathering all important information and impressions.

If a potential candidate gets a phone call, is it always Doris or René at the other end of the line?

Doris Aebi: Yes.
René Kuehni: Exactly, whether it's the candidate or client who calls, they always come straight through to us. We manage the entire process and organise the meetings with the candidates and our clients ourselves. In this way, everyone has the same contact person who is up to speed on everything. We both share information closely with each other to ensure, that each of us can take over or give support when necessary. This is effective and very efficient for clients and candidates alike, and is definitely appreciated by both.

A luxury solution if the bosses do everything themselves?

René Kuehni: No, not in the sector, in which we operate. It is ultimately a question of quality, commitment and discretion at a high level, which is important for attracting interesting people who are crucial for a company.
Doris Aebi: Conducting a targeted search in the specific market for the position is also important. In today's information age, there's a multitude of information available in order to track down the right people. Understanding, assessing and combining this information is what's called for. This is where the impressions we have gained from previous meetings with the clients and from our own professional experience are important.
René Kuehni: And by doing the research ourselves we learn a lot about the position-specific market, which later is important to approach and attract interesting candidates. We can not and do not want to delegate these tasks.

Who are your clients?

Doris Aebi: Companies that are confident in our systematic and personal approach. We have noticed that we are often called upon for very unique and demanding situations, such as finding someone with very specific qualities and skills. Our clients operate across very diverse sectors. Our tailor-made approach means that we find the right people for every field.
René Kuehni: It all starts off as new territory for some clients. As headhunters, we don't win people over by knowing everyone in a particular sector, but through systematic analysis and by performing a targeted and up to date search. We consider it a very important aspect to be active across various sectors: it gives us a much wider perspective and ensures our independence.

"We don't see ourselves as either a seller or a supplier but as an honest and independent partner for our clients."

aebi+kuehni ag

Dr. Doris Aebi and René Kuehni established aebi+kuehni ag in 2004. The executive search boutique based in Zurich works on a retainer basis and uses a tailor-made approach to search for directors, CEOs, executive board members, leaders and specialists for key positions.

aebi+kuehni
tailor-made solutions in recruiting
Gartenstrasse 36 CH-8002 Zürich Tel. +41 (0)43 243 99 00 www.aebi-kuehni.ch

aebi+kuehni ag
Gartenstrasse 36
CH-8002 Zurich
Tel.: +41 43 243 99 00
Fax: +41 43 243 99 11
E-mail: doris.aebi@aebi-kuehni.ch
rene.kuehni@aebi-kuehni.ch
Web: www.aebi-kuehni.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 15 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE

ATELIER 10:8, ZÜRICH

Interview mit Katrin Schubiger, Georg Rinderknecht und Jürg Senn

«Eine starke architektonische Aussage entsteht, wenn neben dem blossen Erfüllen von Funktionen auch eine Geschichte erzählt werden kann. In dieser 'Story' besetzen die funktional begründeten Architekturelemente zwar unbestritten die Hauptrollen, jedoch ist die inhaltliche Idee bestimmend für Charakter und Zusammenspiel dieser verschiedenen Elemente.»

Frau Schubiger, Herr Rinderknecht und Herr Senn, was ist gute Architektur?

Gute Architektur schafft es starke Aussagen zu machen ohne dabei emblematisch zu wirken. Wird die Gestaltung zum selbstreferentiellen Design, wird auch die Architektur langweilig und beliebig.
Eine starke architektonische Aussage entsteht, wenn neben dem blossen Erfüllen von Funktionen auch eine Geschichte erzählt werden kann. In dieser «Story» besetzen die funktional begründeten Architekturelemente zwar unbestritten die Hauptrollen, jedoch ist die inhaltliche Idee bestimmend für Charakter und Zusammenspiel dieser verschiedenen Elemente. Ebenso wichtig ist die Absicht, diesen Inhalt mittels Dramaturgie möglichst verständlich und spannungsvoll zu vermitteln – also durch Drehbuch und Regie, gewissermassen. Für das Entstehen guter Architektur ist auch eine präzise Steuerung von Ideenflüssen und Entscheidungsabläufen unabdingbar. Gleichzeitig sollte der Findungsprozess spielerisch, disziplinübergreifend und interaktiv mit der Bauherrschaft gestaltet werden. So können im Dialog Synergien und Mehrwerte gefunden werden, die letztlich den qualitativen Unterschied ausmachen.

Und über welche Eigenschaften verfügt in Ihren Augen eine gelungene Stadtplanung?

Da heute kaum mehr Städte auf der grünen Wiese entstehen, muss sich die Stadtplanung vermehrt mit dem inneren Wandel der Städte auseinandersetzen. Dabei geht es um baulich-strukturelle Fragen und um Fragen der Nutzungsmischung. Entscheidend sind jedoch nicht nur die Bauten selbst, sondern auch die Frei- und Zwischenräume, die zur Identifikation der Bewohner mit ihrem Umfeld massgeblich beitragen. Ebenso wichtig ist die Frage nach der adäquaten Erschliessung der Stadt- und Siedlungsräume. Hier können der öffentliche Verkehr und zunehmend auch der Langsamverkehr einen entscheidenden qualitativen Beitrag leisten.
Städtebauliche Aufgaben sind also durch multiple Bauherrschaften, Interessen und Adressaten geprägt. Deshalb gewinnt die Rolle der Kommunikation gegen aussen und die Diskussion im Planungsprozess enorm an Bedeutung. Heute orientiert sich die Stadtplanung mehr am Prozess als am fixen Idealbild eines Endzustands. Dennoch sollte sie – ähnlich wie die Architektur – narrartive Komponenten bieten, deren Inhalte als Leitbilder von Laien und Fachleuten gleichermassen verstanden werden sollten. Stadtplanung sollte aufwärts- wie abwärtskompatibel sein und ihr qualitatives Versprechen bereits beim Einschlagen des «ersten Nagels» einlösen.

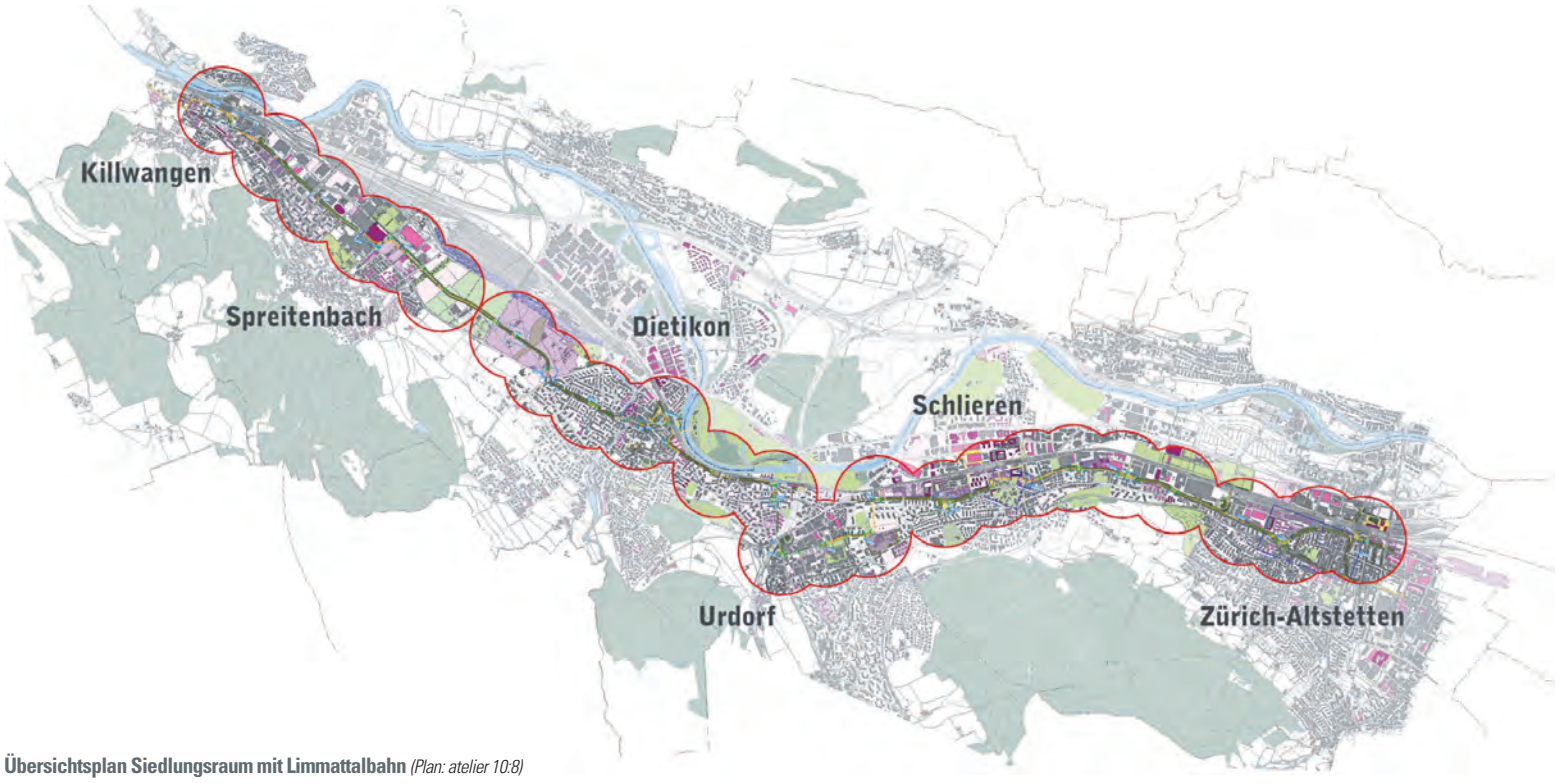
Das atelier 10:8 ist 2001 gegründet worden. Welche Dienstleistungen umfasst Ihr Angebot?

Was uns interessiert, sind komplexe und vielschichtige Aufgaben, bei denen verschiedenste Interessen unter einen Hut gebracht werden müssen. In den letzten zehn Jahren haben wir eine breite Palette von Aufgaben im Bereich Architektur und Städtebau bearbeitet. Dies beginnt bei Stadtentwicklungskonzepten über konkrete Planungen und Projektierungen wie dem Bahnhof Oerlikon oder die Limmattalbahn bis zu sehr spezifischen Bauaufgaben wie die Sanierung der denkmalgeschützten Kirche St.Felix+Regula in Zürich. Gemeinsam an all diesen Projekten sind zwei Dinge: alle Projekte haben mit öffentlichen Räumen zu tun und die meisten dieser Projekte sind aus Konkurrenzverfahren hervorgegangen.



Quartierverbindung und PU-Mitte Bahnhof Oerlikon mit Max-Frisch-Platz *(Visualisierung: maaars)*

SWISS_ECO_ZURICH.indd 16 09/12/13 11:14



Übersichtsplan Siedlungsraum mit Limmattalbahn *(Plan: atelier 10:8)*

Rund um den Bahnhof Oerlikon ist das atelier 10:8 prominent in verschiedenen Projekten involviert. In welche?

Im Grunde genommen sind wir in die gesamte bauliche Entwicklung rund um den Bahnhof als federführende Gestalter involviert. Nach unserem Wettbewerbsgewinn im Jahr 2004 für eine neue Quartierverbindung zwischen dem bestehenden Oerliker Zentrum und dem Entwicklungsgebiet Neu-Oerlikon sind über die Jahre eine ganze Reihe von Projektergänzungen und neuen Ideen dazugekommen: auf der Südseite die Neugestaltung des Bahnhofplatzes, auf der Nordseite die beiden neuen Gleise 7+8, welche durch Dächer und Brückenbauwerke eine neue Stadtkante bilden, und schliesslich auf der Ostseite die neuen und erweiterten Stadtzugänge – ein Konzept, das wir in einem Leitbildprozess mit der Stadt Zürich festlegen konnten.
Eine entscheidende Projekterweiterung betrifft jedoch die Quartierverbindung selbst. Durch die rasante Entwicklung der Umsteige- bzw. Passantenzahlen im Bahnhof Oerlikon wurde eine Vergrösserung der Hauptunterführung notwendig, die durch kommerzielle Nutzungen mitfinanziert werden konnte. Unter den Gleisen entsteht nun ein kleines Shopping- und Velocenter, das mit der Quartierverbindung ein funktionales und räumliches Kontinuum bildet.
Die Herausforderung liegt nun darin, all diese einzelnen, sehr stark voneinander abhängigen und zeitlich versetzten Projekte zu einem «grossen Ganzen» zusammenzufügen. Dazu sind wir auf eine sehr enge Zusammenarbeit mit der SBB und der Stadt Zürich angewiesen, was bisher hervorragend geklappt hat.

atelier 10:8 gmbh, Zürich

Das Architekturbüro atelier 10:8 gmbh, dipl.arch.eth/sia besteht seit 2001 und in der heutigen Rechtsform seit 2005. Die drei Teilhaber Georg Rinderknecht, Katrin Schubiger und Jürg Senn kennen sich aus dem Studium an der Architekturabteilung der ETH Zürich. Das Büro in Zürich-Wipkingen besteht aus 17 Mitarbeitenden.
Die bisherigen Tätigkeiten liegen primär in den Bereichen Architektur und Städtebau, mit einem thematischen Schwerpunkt an der Schnittstelle von öffentlichem Verkehr und öffentlichem Raum.
Die wichtigsten Auftraggeber sind die SBB, die Stadt Zürich, die Kantone Zürich und Aargau sowie weitere Gemeinden im Grossraum Zürich.
Wie der Name suggeriert wird bei allen Projekten grosser Wert auf Teamwork gelegt, was nicht nur eine enge Zusammenarbeit mit verschiedensten Fachdisziplinen, sondern auch mit der Auftraggeberschaft bedeutet.

Georg Rinderknecht, *1969, dipl. Arch. ETH/sia
Katrin Schubiger, *1972, dipl. Arch. ETH/sia
Jürg Senn, *1965, dipl. Arch. ETH/sia, MAS ETH in Raumplanung

Scheffelstrasse 3 - 8037 Zürich - Tel.: 044 240 11 77
E-Mail: mail@10zu8.ch - Web: www.10zu8.ch

Bahnhöfe entwickeln sich immer stärker zu eigentlichen Ortszentren. Worauf ist diese Entwicklung zurückzuführen und was bedeutet dies für Ihre Arbeit in Oerlikon?

Diese Entwicklung hat verschiedene Gründe. Zunächst einmal führt die zunehmende Mobilität automatisch zu einer Verdichtung an den Knoten- oder Umsteigepunkten, welche dadurch wiederum kommerziell interessant werden. Ein anderer wichtiger Punkt ist die zunehmend verbindende Funktion von Bahnhöfen. Hier kann die trennende Eigenschaft der Gleise relativiert werden. Der Kommerzialisierung der Bahnhöfe folgt nun die Urbanisierung des Bahnhofsumfeldes durch die SBB, die frei gewordene Flächen entlang der Gleise umnutzt. Aus raumplanerischer Sicht ist dies natürlich zu begrüssen, weil die Stadt- und Siedlungsentwicklung sich damit an neuralgischen Punkten auf den öffentlichen Verkehr fokussiert, anstatt die rar gewordenen Freiflächen der Agglomerationen weiter zu belasten.
Die städtebauliche Entwicklung in Neu-Oerlikon verlangt heute geradezu nach

Hochhausstudie Bahnhof Oerlikon *(Foto: atelier 10:8)*



SWISS_ECO_ZURICH.indd 17 09/12/13 11:14

einer Gleichbehandlung der beiden Gleisseiten. Unser Entwurf markiert diesen stadträumlichen Zusammenhang mit zwei über das Gleisfeld sichtbaren, gläsernen Baldachinen, welche die Abgänge der Quartierverbindung und der Hauptunterführung SBB optisch und räumlich verbindet. Die Unterquerungen selbst sind grosszügig gestaltet, so dass Synergien zwischen Velo- und Fusswegverbindungen mit dem Zugang zur Bahn und den Kommerzflächen möglich werden. So ensteht ein multifunktionales, öffentliches Raumgefüge als Verbindung zwischen den beiden neu gestalteten Bahnhofplätzen Nord und Süd.

Sie arbeiten mit Ihrem Team bereits seit beinahe zehn Jahren am Bahnhof Oerlikon. Wann wird Ihre Arbeit beendet sein?

Der eigentliche Bahnhof wird Ende 2016 fertig gestellt. Es gibt allerdings noch verschiedene Projektvorhaben, die den Bahnhof Oerlikon auch danach weiter verändern und prägen werden. So wurde auf der Basis des Leitbildes für den Bahnhof Ost kürzlich der Wettbewerb für das Hochhaus Andreasstrasse juriert, das als Bindeglied zwischen dem Bahnhof und dem aufstrebenden Quartier Leutschenbach in Erscheinung tritt. Zurzeit arbeiten wir an einem weiteren SBB-Hochhauswettbewerb direkt am Bahnhofplatz. Dieses Hochhaus muss auf Grund der begrenzten Platzverhältnisse bautechnisch zusammen mit den Bahnhof-Abschlussarbeiten realisiert werden – ein überaus ambitioniertes Unterfangen.

Wo früher einfach Schienen durch die Landschaft gezogen wurden, ist heute der Bau einer Bahnlinie in Agglomerationen ein eigentlicher städtebaulicher Prozess. Für die Stadtbahn Zug haben Sie bis 2004 ein Dutzend Haltestationen realisiert, nun arbeiten Sie am Projekt Limmattalbahn. Wie ist das atelier 10:8 auf die Schiene gelangt?

Da haben sich Interesse und Zufall gekreuzt. Beim unserem ersten grossen Wettbewerb im Jahr 2001 für ein Bahnhofsareal in Bruneck/Italien haben wir mit unserem Projekt den 2. Platz erreicht. Dabei konnten wir grosses Wissen über Bahnarchitektur und Zentrumsplanung, aber auch über interdisziplinäre Zusammenarbeiten erwerben. Kurz darauf wurden wir vom Büro Leutwyler Architekten für die gemeinsame Teilnahme am Wettbewerb für die Stadtbahn Zug angefragt. Ein interessantes Projekt, das wir zusammen mit dem Kanton und der SBB realisiert haben. Mit diesen Referenzen konnten wir in der Zwischenzeit verschiedene ähnliche Projekte bearbeiten.

Herausragendes Erkennungsmerkmal der Haltestellen der Stadtbahn Zug ist das lineare Anordnungsprinzip der Gestaltungselemente und die markante Farbgebung in Rot, die mit der umliegenden Landschaft kontrastiert. Von welchen Überlegungen liessen Sie sich bei der Gestaltung leiten?

Das Gestaltungskonzept der Stadtbahn Zug ist sehr einfach aufgebaut und besteht aus wenigen Elementen. Die Herausforderung lag darin, flexibel auf die verschiedenen topografischen und städtebaulichen Situationen am bestehenden Bahndamm reagieren zu können. Gleichzeitig wollten wir die Erschliessungselemente kompakt halten, um möglichst wenig Land zu beanspruchen. So hat sich das Prinzip der Leitmauer angeboten, mit der wir nicht zuletzt durch die rote Farbgebung auch ein Zeichen für den öffentlichen Verkehr und für die Haltestellen als Fokuspunkte im Siedlungs- und Landschaftsraum gesetzt haben. Die roten Wände – ursprünglich ein Synonym für die Stadtbahn Zug – haben sich mittlerweilen verselbständigt und sind an verschiedenen Bahnhöfen und Haltestellen in der Schweiz anzutreffen.

Eine logische Fortsetzung des Projekts Stadtbahn Zug ist die Limmattalbahn, bei der Sie sich für die Gestaltung der Linienarchitektur und des Stadtraums verantwortlich zeichnen. Können Sie uns dieses Projekt etwas näher vorstellen?

Die Limmattalbahn erschliesst als schneller Feinverteiler den westlichen Agglomerationsraum von Zürich auf eigenem Trassee und verbindet auf über 13 Kilometer die Kantone Zürich und Aargau mit 27 Haltestellen. Im Gegensatz zur Glattalbahn, die als tangentiale Linie geplant wurde, bildet die Limmattalbahn eine Zentrumsachse durch mehrheitlich dichtes Siedlungsgebiet. Wir gehen davon aus, dass die einzelnen Gemeinden nicht zuletzt durch die Limmattalbahn dereinst zur «Limmattalstadt» zusammenwachsen werden. Deshalb schaffen wir mit gestalterischen Mitteln einen neuen, zentralen Strassenraum, der als durchgehende, städtische Haupt- und Entwicklungsachse in Erscheinung tritt. Dabei ist eine starke Identität der verschiedenen Gestaltungselemente genauso wichtig wie eine selbstverständliche Einbettung der Linie in den bestehenden Siedlungsraum.
Um schliesslich die gewünschte Siedlungsentwicklung entlang der Strecke zu erreichen ist die Zusammenarbeit mit den beiden Kantonen und den sechs beteiligten Gemeinden besonders wichtig. Mit Übersichtsplänen und einem speziellen Fokus auf stadträumlichen Schlüsselstellen liefern wir dazu die entsprechenden planerischen Inputs.

Die eigentlichen städtebaulichen Kristallisationspunkte sind die Halteorte. Von den 27 geplanten Stationen entsprechen 22 einem identischen Gestaltungsprinzip. Wie sehen die anderen 5 Halteorte aus?

Bei den speziellen Haltestellen handelt es sich um Orte im Stadtgefüge, die sich durch eine starke Zentralität auszeichnen. Diese Orte können nicht mit Standardhaltestellen gelöst werden und bedürfen spezieller gestalterischer Aufmerksamkeit.
Beispielweise wird am Bahnhof Dietikon angrenzend an den Bahnhofplatz eine ideale neue Umsteigesituation zwischen Limmattalbahn, Bremgarten-

Stadtbahn Zug, Haltestellen Lindenpark und Zythus *(Fotos: atelier 10:8/Walter Mair)*





SWISS_ECO_ZURICH.indd 18 09/12/13 11:14



Kirchenraum St. Felix und Regula, Zürich *(Foto: atelier 10:8)*

Dietiker-Bahn und SBB geschaffen. Dazu gehören grosse Dächer sowie eine erweiterte Personenunterführung, die gleichzeitig eine behindertengerechte Stadtverbindung zum Fluss bietet – ein echter Mehrwert also. Ein anderes Beispiel ist der Stadtplatz Schlieren, wo wir Teil eines bereits existierenden Platzprojekts sind, das die Gemeinde in einem offenen Workshop-Verfahren selbst entwickelt hat.

Eine Aufgabe ganz anderer Art war der Umbau und die Renovation der Kirche St. Felix und Regula in Zürich. Mit welchen Aufgaben sind Sie betraut worden und worin lag der Reiz für Sie als Architekten?

St. Felix und Regula ist wohl eines der faszinierendsten Kirchbauwerke der Nachkriegszeit. Von aussen bescheiden, offenbart sich im Inneren ein spektakulärer Kirchenraum, der von der flachsten Betonkuppelschale der Schweiz überspannt wird. Die Kirche gilt als architektonisches und ingenieurtechnisches Meisterwerk und als Vorwegnahme einer liturgischen Raumdisposition, welche später – im Zweiten Vatikanischen Konzil – beschlossen wurde.
Die räumliche Grundhaltung und konzeptionelle Klarheit dieser Kirche wurde durch verschiedene Eingriffe in den letzten Jahrzehnten beeinträchtigt. Unsere Aufgabe war es, die verschiedenen Räume den heutigen Bedürfnissen anzupassen und die Gebäudetechnik auf den aktuellen Stand zu bringen. Die wahre Herausforderung sahen wir jedoch darin, einerseits den Räumen ihren ursprünglichen Charakter zurückzugeben, andererseits die verschiedenen neuen Objekte für die Ausstattung so zu entwerfen, dass sie als zeitgemässe Interpretationen mit den bestehenden Räumen harmonieren. Wenn Sie heute die Kirche besuchen, werden Sie die originalen Gegenstände kaum von den von uns gestalteten unterscheiden können.

Bis hierher haben wir von sehr spezifischen Bauaufgaben gesprochen. Klammern Sie «klassischere» Bauaufgaben wie beispielsweise Wohnbauten bei Ihrer Architekturtätigkeit aus?

Nein, gar nicht! Wie eingangs erwähnt hat sich die Nähe zur öffentlichen Infrastruktur aus unseren Arbeiten herauskristallisiert. Dank diesen Grossprojekten haben wir aber gelernt, uns in Abläufen mit komplexen Organigrammen, langen Laufzeiten, vielseitigen Interessen und aufwändigen Entscheidungswegen zu bewegen. In den vergangen Jahren haben wir auch bei Wettbewerben im Bereich Wohnungs- und Schulhausbau verschiedene Auszeichnungen bekommen; diese Themen werden wir intensiv weiterpflegen. Das Schöne am Architektenberuf ist ja gerade diese ungeheure Vielfalt an Bauaufgaben. Dazu kommt, dass sich die «klassischen» Bauaufgaben im urbanen Umfeld ja immer öfter mit dem Thema des öffentlichen Raums und dessen Infrastruktur kreuzen, womit wir wieder bei einer unserer Kernkompetenzen wären.

Erlauben Sie noch eine Frage ganz zum Schluss: Was hat es mit dem Namen 10:8 auf sich?

Das werden wir oft gefragt! Tatsächlich geht dieser Name auf unsere Atelier-Gemeinschaft an der Brauerstrasse 108 im Jahr 1999 zurück, an der auch Nicht-Architekten beteiligt waren und sich ein «neutraler» Name anbot. Der Begriff 10:8 entstand aus einer Kombination der Hausnummer und unserer Leidenschaft für den Tischfussballkasten, der damals das Zentrum des Ateliers bildete. Diesen Namen wollten wir dann auch später, als klassisches Architektur- und Planungsbüro, und nach dem Umzug nach Zürich-Wipkingen nicht aufgeben. Der Jöggelikasten steht nun leider im Keller – den Teamgeist versuchen wir aber weiterhin zu pflegen.

Georg Rinderknecht, Katrin Schubiger, Jürg Senn *(Foto: atelier 10:8)*



SWISS ECO ZURICH.indd 19 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE

«Wir versuchen stets eine zeitgemässe, eigenständige Architektur zu entwickeln, die dem Nutzer mit einem hohen Mass an Funktionalität lange Freude an seinem Gebäude garantiert.»

atelier ww Architekten SIA AG

Interview mit Walter Wäschle, Mitinhaber und Christoph Schmid, Mitglied Geschäftsleitung



Windkanalhalle von Sauber Motorsport AG in Hinwil.

atelier ww
ARCHITEKTEN SIA AG

atelier ww
Architekten SIA AG
Asylstrasse 108
Postfach 2024
CH-8032 Zürich
Tel.: +41 (0)44 388 66 66
Fax: +41 (0)44 388 66 16
E-Mail: buero@atelier-ww.ch
Web: www.atelier-ww.ch

Herr Wäschle, Herr Schmid, für was steht der Name «atelier ww» in architektonischer Hinsicht?

Formell gesehen stehen die Buchstaben ww für Wäschle und Wüst, die Gründer und Miteigentümer eben unseres atelier ww. Aus architektonischer Sicht steht er für unsere Herangehensweise bei der, der zentrale Kern stets die räumliche und formale Eingliederung in die gewachsenen Strukturen darstellt.

Unser oberstes Ziel ist hierbei, dass ein Bauwerk als Ganzes Überzeugt und ein Unikat darstellt, gleichzeitig aber auch optimal auf den Menschen, seine Bedürfnisse, seine Umgebung und auch auf die Philosophie des Bauherrn abgestimmt ist. Hierbei lesen und hinterfragen wir Problemstellungen unabhängig von abstrakten «Stilfragen».

Und in welcher Form von Projekten wird das bei Ihnen sichtbare Realität?

Dadurch dass unser Portfolio eine sehr umfangreiche architektonische Bandbreite aufweist ist dies schwierig pauschal zu beantworten. Bei einem Wohnbauprojekt mit hohem Ausbaustandard sind die Restriktionen sicherlich nicht so stark ausgeprägt wie bei einer industriellen, oder technischen Nutzung. Jedoch zeigt zum Beispiel die Windkanalhalle von Sauber in Hinwil, dass auch bei einer solchen Aufgabe die architektonische Qualität überzeugen kann. In diesem Fall wurde das durch die Auszeichnung für gute Bauten unterstrichen.

Wie viele Mitarbeitende sind in Ihrem Unternehmen tätig?

Zurzeit beschäftigen wir in unserem Büro in der Asylstrasse rund 73 Mitarbeiter. Diese verteilen sich auf die Bereiche der Ausführungsplanung, den Entwurf und die Administration. Darüber hinaus bieten wir jungen Menschen an bei uns den Beruf des Hochbauzeichners zu erlernen.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 20 09/12/13 11:14





Überbauung Löwenbräuareal, Zürich. *(© Thies Wachter)*

Ein aktuelles Thema beim atelier ww ist die Umnutzung von Industriearealen. Ein prominentes Beispiel dazu ist die Umgestaltung des Löwenbräuareals in Zürich. Welches waren die Vorgaben der Bauherrschaft und aus denkmalpflegerischer Sicht?

Das Projekt resultiert aus einem Wettbewerb in dem unser Büro, zusammen mit den Architekten Gigon Guyer, den ersten Platz belegt hat. Auf Grundlage dieses Erfolges wurde die ARGE Löwenbräuareal gegründet und ein Gestaltungsplan erarbeitet, der dann 2003 genehmigt wurde. Eine der wesentlichen Bedingungen aus denkmalpflegerischer Sicht war der Erhalt des alten Brauereigebäudes und des dazugehörigen Stahlsilos. Aus Sicht der Bauherrschaft wurde eine effiziente Nutzung gewünscht. Diese wurde dadurch gewährleistet, dass die Stadt dem Bau zweier Hochhäuser auf dem Areal zustimmte, eben unter der Bedingung des Erhalts der Bestandsgebäude, welche heute eine wichtige Plattform für neuzeitliche Kunst darstellen.

Mit der Sanierung und Umnutzung des Haldengut Areals in Winterthur haben Sie sich gleich nochmals der Umnutzung eines Brauerei Areals angenommen. Welches waren hier die Voraussetzungen und was ist daraus entstanden?

Das Areal liegt an der Hangkante des Winterthurer Lindbergs. Der erste Bau aus der ersten Hälfte des 19.Jahrhunderts ist noch immer erhalten und wurde in der langen Geschichte der Brauerei stets erweitert und überformt. Durch die Umnutzung bot sich die Gelegenheit, die alte Substanz auf die wichtigsten Zeitzeugen rückzubauen und die gewonnene Fläche neu zu nutzen.

Das Areal gliedert sich nun in drei verschiedene Teile: Neben dem erhaltenswerten und sorgfältig umgenutzten zentralen Teil liegen östlich und westlich neue Wohnbauten, die in Ihrer Situierung die Bebauungsstruktur der Umgebung reflektieren. Im westlichen Arealteil führen längs des Hang gerichtete Wohnzeilen die bestehende Struktur der südlich und nördlich gelegenen Areale weiter, während sich im nördlichen und östlichen Teil die Bebauung entsprechend der vorherrschenden Quartiersstruktur in einzelne Punkthäuser auflöst. Ebenfalls im nördlichen Teil des Areals bleibt das charakteristische Silogebäude aus den Dreissigerjahren bestehen, da sich seine Erhaltung mit einer für Loftwohnungen grossartigen Aussicht auszahlt.

Last, but not least, führen Sie das Areal der ehemaligen Brauerei Cardinal, den Salmenpark in Rheinfelden AG einer neuen Bestimmung zu. Können Sie uns das Projekt etwas näher vorstellen?

Der Gestaltungsplan geht auf einen von uns gewonnenen Wettbewerb zurück, der 2010 genehmigt wurde. Die optimale Lage am Rhein bietet hierbei eine hervorragende Umgebung für Wohnbauten. Das gesamte Ensemble mit seinen 175 Wohnungen in der ersten Etappe, wird durch Gewerbeflächen, ein Coop-Center, Büros und ein Hotel komplettiert. Als Reminiszenz bleibt auch hier das ursprüngliche Silo bestehen und wird zu Loft-Wohnungen umgenutzt.

Die Umnutzung von Industrieareale ist lediglich ein Teil Ihres Tätigkeitsgebietes. Dürfen wir Sie um Beispiele von weiteren Projekten bitten, die unter Ihrer Federführung entstanden sind?

Projekte, die mit Sicherheit auch über die Grenzen Zürichs hinaus bekannt sind, sind sicherlich das Tamedia Haus, das Radisson Blu Hotel am Flughafen, die Messe Zürich sowie die kürzlich fertiggestellte Messe in Luzern. International gesehen war es uns möglich, neben Wettbewerben in Dubai, auch eine Shopping Mall in Peking zu planen und letztendlich auch zu realisieren.

Vielen Aufträgen ist ein gewonnener Architekturwettbewerb vorangegangen. Wodurch überzeugen Ihre Entwürfe?

Neben den eingangs erwähnten Eigenschaften die unser Büro ausmacht, versuchen wir stets eine zeitgemässe, eigenständige Architektur zu entwickeln, die dem Nutzer mit einem hohen Mass an Funktionalität lange Freude an seinem Gebäude garantiert.

SWISS ECO ZURICH.indd 21 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE



Walter Wäscher, co-owner.



Christoph Schmid, Executive Board member.



Münchhaldeneck residential development.

„We are always trying to develop contemporary, independent architecture which guarantees the user many years of enjoyment alongside extensive functionality."

atelier ww
ARCHITEKTEN SIA AG

atelier ww Architekten SIA AG
Asylstrasse 108
Postfach 2024
CH-8032 Zürich
Tel.: +41 (0)44 388 66 66
Fax: +41 (0)44 388 66 16
E-mail: buero@atelier-ww.ch
Web: www.atelier-ww.ch

atelier ww Architekten SIA AG

Interview with Walter Wäscher, co-owner, and Christoph Schmid, Executive Board member

Mr Wäschle, Mr Schmid, what does the name "atelier ww" mean from an architectural perspective?

Formally speaking, the letters ww stand for Wäschle and Wüst, the founders and co-owners of our atelier ww. From an architectural point of view, it stands for our approach in which the central focus is always on spatial and formal integration into established structures.

Our greatest objective is that a building should be unique and convincing as a whole, but at the same time it must be tailored to people, their needs, their environment, and the philosophy of the building's owners. We read and scrutinise problems independently of abstract "stylistic questions".

In which type of projects are you able to turn this into a reality?

Because our portfolio has a very extensive architectural spectrum, it is difficult to give a general sweeping answer. A house-building project with a high standard of construction certainly has fewer strict restrictions than a project for industrial or technical use. However, Sauber's wind tunnel hall in Hinwil, for example, shows that you can also provide architectural quality in such an assignment. In this case, this was recognised by Gute Bauten award for good buildings.

How many members of staff are employed in your company?

Our office in Asylstrasse currently has around 73 employees. These are distributed across the implementation planning, design and administrative divisions. We also give young people an opportunity to learn the ropes as an architectural draughtsman.

SWISS ECO ZURICH.indd 22 09/12/13 11:14



Lucerne Exhibition Centre.

A topical issue at atelier ww is the conversion of industrial sites. A prominent example of this is the redevelopment of the Löwenbräu brewery area in Zurich. What considerations were there in terms of the client's requirements and the preservation of cultural and historical aspects?

The project was the result of a competition that was won by our office, together with the architect Gigon Guyer. The ARGE Löwenbräu brewery area was founded on the basis of this success and a design plan was developed which was then authorised in 2003. One of the essential conditions with regard to preserving the cultural and historical aspects of the site was to retain the old brewery building and its accompanying steel silo. From the client's point of view, the building had to be used efficiently. This was guaranteed by the city consenting to the construction of two high-rise buildings on the plot, subject to the condition that the existing building is preserved, which today represent an important platform for contemporary art.

You have taken on yet another conversion of a brewery plot with the refurbishment and conversion of the Haldengut area in Winterthur. What were the conditions here and what has come of it?

The area lies on the slope of the Lindberg in Winterthur. The first building dating from the first half of the 19th century is still in existence and has been continuously extended and reshaped over the long history of the brewery. The conversion gave us the opportunity to strip the old fabric of the building back to most important historic structure and make new use of the space that was gained.

The plot is now divided into three different parts: In addition to the carefully converted central part that was worthy of preservation, new residential buildings have been situated to the east and west, reflecting the development structure of the area. In the western part of the plot, rows of dwellings arranged along the hillside continue the existing structure of the areas situated to the south and north, while in the northern and eastern part, the development dissolves into individual standalone buildings in line with the prevailing structure of the district. In the northern section, the characteristic silo building from the 1930s was retained, which is definitely worth the effort for the view from the loft apartments here.

Last, but not least, you are giving the former Cardinal brewery at the Salmenpark in Rheinfelden, Aargau, a new lease of life. Can you tell us a bit more about this project?

The design plan dates back to a competition we won that was approved in 2010. The site's ideal position on the Rhine offers an excellent location for residential buildings. The entire complex, with its 175 dwellings in the first phase, will be complemented with commercial premises, a Coop shopping centre, offices and a hotel. The original silo will remain in place as a reminder here too and will be converted into loft apartments.

The conversion of industrial areas is just one aspect of your work. Could you give a few examples of additional projects you are currently managing?

Projects which are definitely well known outside of the Zurich area include the Tamedia building, the Radisson Blu Hotel at Zurich airport, the Messe Zurich exhibition centre, and the recently completed exhibition centre in Lucerne. At an international level, in addition to competitions in Dubai, we are also planning a shopping mall in Beijing, which will ultimately come to fruition.

An architectural competition must be won in order to proceed with many jobs. How do you win the judges over with your designs?

In addition to the characteristics our company focuses on, as mentioned above, we are always trying to develop contemporary, independent architecture which guarantees the user many years of enjoyment alongside extensive functionality.

SWISS ECO ZURICH.indd 23 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE



Dr. Josef Grob, Geschäftsleiter Dr. J. Grob & Partner AG, Bauingenieure SIA/USIC.

«Wir erfassen ein Bauvorhaben als Ganzes und suchen Lösungen und Verbesserungen nicht nur in unserem eigenen Fachgebiet, sondern weisen auch auf Lösungs- und Verbesserungsmöglichkeiten hin, welche andere Fachgebiete betreffen.»



Raststätte Knonaueramt: Brücken und Brückengebäude.

Dr. J.Grob & Partner AG
Bauingenieure SIA/USIC

Hauptsitz
Technikumstrasse 73
CH-8400 Winterthur
Tel.: +41 (0)52 268 02 00
Fax: +41 (0)52 268 02 89

Niederlassung Zürich
Seestrasse 346
CH-8038 Zürich
Tel.: +41 (0)44 485 45 45
Fax: +41 (0)44 485 45 46
E-Mail: info@gropar.ch
Web: http://www.gropar.ch

DR. J. GROB & PARTNER AG, BAUINGENIEURE SIA/USIC

Interview mit Dr. Josef Grob, Geschäftsleiter



Europaallee Zürich: Baufelder A und C mit alter Sihlpost.
Europaallee Zürich: Building sites A and C with old central post office (Sihlpost).

Herr Dr. Grob, in welchen Bereichen sind Sie als Ingenieurunternehmung tätig?

Die Dr. J. Grob & Partner AG erbringt qualifizierte Bauingenieurleistungen für den Hoch- und den Tiefbau. Wir bearbeiten Tragwerke für Hoch- und Industriebauten, Fassaden-Tragkonstruktionen sowie Ingenieurbauwerke wie Brücken, Stützmauern, Tagbautunnels, usw.
Unser Tätigkeitsgebiet umfasst das gesamte Gebiet des konstruktiven Ingenieurbaus und Spezialtiefbaus, die Tragwerksdynamik, Sicherheitsfragen, Studien, Prüfingenieurarbeiten, Gutachten und Expertisen.

Welche Leistungen bieten Sie für Hoch- und Industriebauten?

Für Hoch- und Industriebauten bearbeiten wir Tragwerke aus Stahlbeton, Stahl und Holz sowie Baugruben und Fundamente inkl. Spezialfundationen. Unsere Leistungen reichen vom Konzept über die Planung und Ausführung bis zur Erhaltung.
Die Angebotspalette umfasst die Leistungsanteile Vorstudien (Machbarkeitsstudien) Projektoptimierung, Projektierung (Entwurf, Vor- und Bauprojekt), Ausschreibung und Realisierung (Ausführungsprojekt, Ausführung und Abschluss). Bei der Bauwerkserhaltung kommen noch die Überwachungstätigkeiten (z.B. Inspektion) und die Überprüfung dazu. Anstelle von Projektierung spricht man bei der Erhaltung von Bauwerken oft von Massnahmenplanung. Das ist jedoch grundsätzlich dasselbe.

Und wo liegen Ihre Kompetenzen im Bereich Ingenieurbau?

Wir bearbeiten Brücken und andere Ingenieurbauten vom Entwurf über die Planung und Ausführung bis zu deren Erhaltung.

Dr. J. Grob & Partner AG hat sich auch im Bereich Gebäudefassaden einen Namen gemacht. Was umfassen Ihre entsprechenden Angebote?

Bei den Gebäudefassaden bearbeiten wir die Tragkonstruktionen und die Gläser. Das Schwergewicht liegt hier in der Beratung und in der Ausführungsplanung von Fassaden-Tragkonstruktionen.

Aufgaben werden bei Ihnen ganzheitlich erfasst. Was bedeutet das?

Ganzheitliche Erfassung der Aufgabe bedeutet bei uns, dass wir ein Bauvorhaben als Ganzes erfassen: wir suchen Lösungen und Verbesserungen nicht nur in unserem eigenen Fachgebiet, sondern weisen auch auf Lösungs- und Verbesserungsmöglichkeiten hin, welche andere Fachgebiete betreffen. So entstehen in Zusammenarbeit mit den anderen an einem Projekt mitwirkenden Planern optimierte Gesamt-Lösungen.

Von der Coop Immobilien AG sind Sie mit den Bauingenieurarbeiten für die spektakuläre Siloaufstockung «Kornhaus Swissmill» in Zürich beauftragt worden. Können Sie uns dieses Projekt und Ihre Leistungen näher vorstellen?

Der bestehende, etwa 40 Meter hohe Silo 57 der Swissmill Zürich am Sihlquai 306 wird auf eine Höhe von 118 Meter aufgestockt und strassenseitig um eine Silozellenreihe verbreitert. Auf der Limmatseite wird eine Zellenreihe des bestehenden Silos 57 durch eine stärkere neue Konstruktion ersetzt. Die grossen Lasten aus der Siloaufstockung werden über diese beiden neuen Zellenreihen in die Fundamente und von dort über 50 etwa 40 Meter lange Bohrpfähle in den Fels geleitet. Die Siloerweiterung und das bestehende Silo 57 werden kraftschlüssig miteinander verbunden und bilden ein monolithisches Tragwerk.
Aufgrund der Bedeutung des Gebäudes und der Gefährdung der Umgebung bei einem Tragwerksversagen wurde die Erdbebenanalyse mit einem 3-dimensionalen Rechenmodell durchgeführt, welches das gesamte Tragwerk und auch den Baugrund unter dem Silo umfasst. Die Siloerweiterung erfolgt unter laufendem Betrieb. Dies stellt besonders hohe Anforderungen an die Planung und die Ausführung.

Auch an der Überbauung «Europaallee» der SBB beim Zürcher Hauptbahnhof ist Ihr Unternehmen beteiligt. Mit welchen Aufgaben?

An der Überbauung Europaallee haben wir in Ingenieurgemeinschaften die Rohbauplanung und die Baukontrollen für die Baufelder A, C und E durchgeführt und dabei etwa die Hälfte der für die Ausführung benötigten Bauingenieurarbeiten erbracht. Bei den Baufeldern A und C nahmen wir zusätzlich die Federführung der Ingenieurgemeinschaften wahr.

Dr. J. Grob & Partner AG nimmt auch Risiko-Analysen und Risiko-Bewertungen wahr. Können Sie uns das an einem Beispiel verdeutlichen?

In den Jahren 2009 bis 2011 haben wir die Gebäudebestände von zwei grossen Versicherungen hinsichtlich Erdbebenrisiken bewertet. Risiko-Analysen werden bei uns vor allem bestellt für Fälle, bei denen Bauwerke mit tiefen, unter den Normwerten liegenden Sicherheitsreserven weiter genutzt werden sollen oder aussergewöhnliche Einwirkungen möglich sind wie der Aufprall herab stürzender Felsbrocken oder der Anprall von Schienenfahrzeugen oder Schiffen.

SWISS ECO ZURICH.indd 24 09/12/13 11:14



DR. J. GROB & PARTNER AG, CIVIL ENGINEERS SIA/USIC

Interview with Dr. Josef Grob, Managing Director

Dr. Grob, which fields are you involved in as an engineering company?

Dr. J. Grob & Partner AG provides qualified civil engineering services for structural and civil engineering projects. We deal with load-bearing structures for buildings and industrial constructions, load-bearing structures for façades and civil engineering projects like bridges, retaining walls and cut-and-cover tunnels.
Our activities cover the whole spectrum of structural and specialised underground engineering, structural dynamics, safety issues, studies, test engineer work, assessments and expert reports.

Which services do you provide for buildings and industrial constructions?

For buildings and industrial constructions, we handle load-bearing structures made from reinforced concrete, steel and wood, as well as excavations and foundations, including special foundations. Our services extend from design and planning through to implementation and maintenance.
The range of services includes feasibility studies, project optimisation, project planning (concept, conceptual and preliminary design), tender documents, invitation to tender, construction planning (final design), site checking, resident engineering and completion. Structural maintenance also includes monitoring activities such as checks and inspections. With regard to structural maintenance, we tend to talk of "maintenance strategy" rather than project planning. But it's basically the same thing.

And where do your skills lie in civil engineering?

We deal with bridges and other civil engineering structures, from design and planning through to implementation and maintenance.

Dr. J. Grob & Partner AG has made a name for itself also in the area of load-bearing structures for building façades. What do your services consist of in this field?

We deal with load-bearing structures and various types of glass for building façades. Our main emphasis here is in consulting and the final design of load-bearing structures for building façades.

Tasks are looked at as a whole. What does this mean exactly?

For us, looking at a task as a whole means that we look at a building project in its entirety: We seek out solutions and improvements not only in our own area of expertise, but in other professional fields where we highlight potential solutions and improvements. This is how overall optimum solutions are achieved, in collaboration with other planners working on a project.

Coop Immobilien AG has commissioned you with the civil engineering services for the spectacular heightening of the Kornhaus Swissmill silo in Zurich. Can you tell us more about this project and your services?

The existing 40-metre high silo 57 of Swissmill Zurich located at Sihlquai 306 will be heightened 118 metres and extended with a row of silo cells along the roadside. On the Limmat side, a row of cells from the existing silo 57 will be replaced with a new, stronger construction. The intense load from the heightening of the silo will be taken across these two new rows of cells into the foundations and from there across 40 to 50 metre long piles into the rock. The silo extension and the existing silo 57 will be coupled to form a monolithic load-bearing structure.
Because of the importance of the building and the risk to the surrounding area if the load-bearing structure failes, an earthquake analysis was carried out with a 3-dimensional computer model, which included the entire load-bearing structure and the ground beneath the silo.
The silo will still be operating while construction work is carried out. This means particularly demanding requirements on planning and execution.

Your company is also involved in the Swiss Federal Railways' "Europaallee" building project at Zurich's central station. What are your tasks?

For the "Europaallee" building project, we carried out the construction planning and the site checking in engineering consortiums for building sites A, C and E and performed roughly half of the civil engineering work required for execution. We also managed the engineering consortiums for building sites A and C.

Dr. J. Grob & Partner AG also handles risk analyses and risk assessments. Can you give us an example?

Between 2009 and 2011 we assessed the building stock of two major insurance companies in terms of earthquake risk. We are commissioned to carry out risk analyses mainly in cases involving structures intended for further use, but whose safety margins are low and below standard levels, and also in potential cases of accidental actions like rock fall and collision from passing trains and trams or ships.



Zürich-Kloten Airport, dock midfield: Glass façades.



Dr. Josef Grob, Managing Director Dr. J. Grob & Partner AG, Civil Engineers SIA/USIC.

COMPANY PROFILE

"We look at a building project as a whole and seek out solutions and improvements not only in our own area of expertise, but also in other professional fields where we highlight potential solutions and improvements."



Construction of Schooren, Kilchberg (Zurich): Concrete element façades.

Dr. J.Grob & Partner AG
Bauingenieure SIA/USIC

Head office
Technikumstrasse 73
CH-8400 Winterthur
Tel.: +41 (0)52 268 02 00
Fax: +41 (0)52 268 02 89

Zurich branch
Seestrasse 346
CH-8038 Zurich
Tel.: +41 (0)44 485 45 45
Fax: +41 (0)44 485 45 46
E-mail: info@gropar.ch
Web: http://www.gropar.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 25 09/12/13 11:14



Heinz Eberhard, VR-Präsident der Eberhard Bau AG. *(Foto: Eberhard Bau AG)*

"Urban mining" ist das Gebot der Stunde. Aus dem Bauschutt vom Rückbau von Gebäuden und Infrastrukturbauten wieder Qualitäts-Recyclingbaustoffe für den Hoch- und Tiefbau herzustellen und damit den Baustoffkreislauf zu schliessen, ist unsere Verpflichtung."



Ein Bahnwagen fasst 60 Tonnen Aushubmaterial. *(Foto: Eberhard Bau AG)*

Eberhard

Eberhard Unternehmungen
Steinackerstrasse 56
CH-8302 Kloten
Tel.: +41 43 211 22 10
Fax: +41 43 211 22 11
E-Mail: eberhard@eberhard.ch
Web: http://www.eberhard.ch



Nach feinsäuberlichem Innenabbruch erfolgt der Rückbau mit 2 Hydraulikbagger Cat 385 C mit je 100 Tonnen Einsatzgewicht. *(Foto: Eberhard Bau AG)*

EBERHARD BAU AG

Im Gespräch mit VR-Präsident Heinz Eberhard

Herr Eberhard, 2014 feiert die Eberhard Bau AG, einst gegründet als Bagger- und Traxunternehmen, ihr 60-Jahr-Jubiläum. Wie würden Sie in wenigen Worten die heutige Gesamtleistung des Familienunternehmens beschreiben?

Unsere Konstante ist die Bewegung. Getreu diesem Motto setzen wir auf langfristige Werte wie Tradition, Unternehmergeist, Verantwortung und Vertrauen. Für die nötige Bewegung sorgen wir mit unserer Innovationskraft, dem Pioniergeist und der positiven Bereitschaft für Veränderungen.

Verdichtetes Bauen ist das Gebot der Stunde. Welche Auswirkungen hat dies auf die verschiedenen Geschäftsfelder der Eberhard Bau AG?

Mit unserem Knowhow und der Gesamtleistung im Tiefbau und Rückbau, der Altlastsanierung und der Produktion von Baustoffen decken wir das gesamte Angebot aus einer Hand ab. Die Koordination der Fachspezialisten vereinfacht den Bauablauf und verkürzt die Bauzeiten.

Wie stark ist Ihr Unternehmen bei der Umnutzung von alten Industriearealen, wie sie in der Stadt Zürich in den letzten Jahren umgesetzt wurde, engagiert?

Durch die radikalen Veränderungen in der Industrielandschaft waren und sind in der Stadt Zürich grosse Umnutzungen im Gange. Ein Beispiel dafür sind die über 61 Hektaren industriell genutztes Land In Zürich Nord. Es entstand ein komplett neuer Stadtteil mit einem breit gefächerten Wohnungs-, Dienstleistungs- und Freizeitangebot. Die Zahl der Arbeitsplätze erhöhte sich von 4'400 auf 12'000 und es wurde Wohnraum für 5'000 Menschen geschaffen. Da es sich meist um Altlastengrundstücke handelte, konnte Eberhard mit seinen Sanierungsverfahren einen wesentlichen Beitrag zur Lösung der Altlastenproblematik beitragen. Am Max Bill Platz realisierten wir gleich selbst ein Projekt mit einer Seniorenresidenz, Dienstleistungen und Wohnen. In Zürich West und in Sihl City fanden ähnliche Umnutzungen von Industriearealen statt. Auch da war Eberhard involviert. Zur Zeit sind die Umnutzung des Zollfreilagers, wo 1'000 Wohnungen entstehen und der Rückbau des Güterbahnhofes im Gange, wo das neue Polizei- und Justizzentrum entsteht. Auch da ist "Wasserblau Gelb" mit ihrer Gesamtleistung im Einsatz.

Wie wichtig ist das Thema Recycling von bestehender Bausubstanz für Sie, Stichwort "Urban Mining"?

"Urban mining" ist das Gebot der Stunde. Aus dem Bauschutt vom Rückbau von Gebäuden und Infrastrukturbauten wieder Qualitäts-Recyclingbaustoffe für den Hoch- und Tiefbau herzustellen und damit den Baustoffkreislauf zu schliessen, ist unsere Verpflichtung. Unsere Recyclingbaustoffe sind in qualitativer Hinsicht wie auch aus der Umweltperspektive mit Primärprodukten absolut vergleichbar und hochwertig. Ihr Zuhause ist sozusagen unsere künftige Ressource. Wer weiter denkt, baut mit Recycling-Baustoffen.

Die Eberhard Bau AG war bereits vor 30 Jahren ein Pionier in Sachen Recycling. Wo zeigt sich der Pioniergeist des Unternehmens besonders?

In der stetigen Weiterentwicklung unserer Verfahren, sei es im Rückbau und der Ausführung der Bauaufträge vor Ort oder in der Aufbereitungstechnologie. Die Bodenwaschanlage «ESAR» ist seit 1993 in Betrieb, das BaustoffRecyclingZenter «Ebirec» seit 1999. 2011 nahm das Bodenbehandlungszentrum «BAZO» den Betrieb auf. Dabei handelt es sich um die erste Materialtriage- und Weiterleitungsplattform für belastete mineralische Aushub- und Rückbaumaterialien in der Schweiz. Demnächst wird die neue Aufbereitungsanlage supersortTM den Betrieb aufnehmen. Eine maximale Separation an wiederverwertbaren Metallen ermöglicht die nachhaltige Wertstoffgewinnung aus KVA-Schlacke.

Das Bevölkerungswachstum und damit verbunden auch die Bautätigkeit in der Schweiz und speziell in der Region Zürich ist enorm. Wie können die dadurch entstehenden Belastungen minimiert werden?

Das Erarbeiten von Rückbau- und Entsorgungskonzepten und eine optimale Ressourcenplanung sind Bestandteile unserer Arbeitsvorbereitung. Die richtige Maschine am richtigen Ort reduziert den Ausstoss an Emissionen und verkürzt die Bauzeiten. Eberhard verfügt über einen sehr breiten und modernen Maschinenpark, der dies ermöglicht. Beim Transport ist es wichtig, die Möglichkeiten von Strasse, Schiene und Wasserweg zu nutzen. Dank den Bahnanschlüssen in unseren Aufbereitungszentren und dem Kieswerk Weiach, dem zur Verfügung stehenden eigenen Transport- und Rollmaterial für Strasse und Schiene und dem grossen Knowhow in der Kombination dieser Verkehrsträger können wir die günstigste Variante des Transports anbieten.

Und welche Herausforderungen bringt die enorme Bautätigkeit hinsichtlich der Logistik mit sich?

Durch geschickte Logistik Strasse und Schiene zu entlasten, den optimalen Einsatz von Mensch, Maschine und Material zu schaffen und die Aufträge mit hoher Effizienz und damit reduzierten Belastungen auszuführen, ist unsere Aufgabe.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 26 09/12/13 11:14



The Cat 385 C with extending arm achieves a demolition height of up to 30 metres.
(Photo: Eberhard Bau AG)

EBERHARD BAU AG

Interview with Chairman Heinz Eberhard

Mr Eberhard, in 2014 Eberhard Bau AG, which was first founded as an excavation and earthmoving company, will celebrate its 60th anniversary. How would you sum up the overall performance of the family business today?

We are constantly moving forward. True to this motto, we rely on long-term values such as tradition, entrepreneurial spirit, responsibility and trust. Our innovative strength, pioneering spirit and positive readiness for change provide the forward motion that we need.

Compact construction is the order of the day. What effect does this have on Eberhard Bau AG's various business fields?

With our expertise and full range of services in civil engineering and demolition, environmental remediation and the production of construction materials, we can cover everything from a single source. Coordination of specialists simplifies the construction process and reduces construction times.

How involved is your company in the conversion of old industrial sites, such as those which have taken place in Zurich in recent years?

Major conversions are still underway in Zurich due to the radical changes in the industrial landscape. One example of this is over 61 hectares of industrial land in Zurich North. A completely new part of the city has been developed, with a wide range of residential areas, services and leisure facilities. The number of jobs has increased from 4,400 to 12,000 and housing for 5,000 people has been created. As these were mostly contaminated sites, Eberhard's remediation procedure made a valuable contribution to solving the contamination problem. At the same time, we were also carrying out our own project for a retirement home, services and housing in Max Bill Platz.
Similar conversions of industrial sites have also taken place in Zurich West and in Sihl City. Eberhard was also involved in these. The conversion of the duty-free warehouse, where 1,000 apartments are being developed, and the demolition of the goods station, which will become the new police station and court, are currently underway. The full power of our blue and yellow machines is also being used in these projects.

Thinking about urban mining, how important is it to recycle existing construction materials?

Urban mining is the order of the day. We are committed to closing the building materials cycle by producing quality recycled construction materials from the rubble of demolished buildings and infrastructure installations to use in building construction and civil engineering. Our recycled construction materials are fully comparable with primary products in terms of quality and also from an environmental perspective. They will also become our future resources, so to speak, as people who look to the future will build with recycled construction materials.

Even 30 years ago, Eberhard Bau AG was a pioneer of recycling. Where is this pioneering spirit particularly apparent in the company?

It's in the constant development of our procedures, whether in demolition and the execution of construction contracts on site, or in the processing technology. The "ESAR" soil washing plant has been in operation since 1993, and the "Ebirec" construction material recycling centre since 1999. The "BAZO" soil treatment centre went into operation in 2011. This is the first material triage and routing platform for loaded excavated mineral materials and demolished materials in Switzerland. The new processing plant supersortTM will shortly commence operation. Separating out recyclable metals to the greatest possible degree means that recyclable materials can be sustainably extracted from waste incineration plant ash.

The population growth and the associated construction activity in Switzerland is tremendous, particularly in the Zurich region. How can the resulting pressures be minimised?

The development of demolition and waste disposal concepts and optimum resource planning are an integral part of our work preparation. The right machine at the right location reduces both emissions and construction times. Eberhard achieves this with its vast fleet of modern machinery. In terms of transport, it is important to use the options of roads, railways and waterways. Thanks to the rail connections in our processing centres and the Weiach gravel quarry, our own transport and rolling stock available for roads and railways, and our extensive expertise in combining these carriers, we can offer the most cost-effective transport option.

And which logistical challenges does the vast construction work bring with it?

It is our responsibility to use skilful logistics to relieve congestion on the roads and railways, optimise the use of people, machines and materials, and execute orders with increased efficiency and reduced loads.



Heinz Eberhard, Chairman of Eberhard Bau AG.
(Photo: Eberhard Bau AG)

"Urban mining is the order of the day. We are committed to closing the building materials cycle by producing quality recycled construction materials from the rubble of demolished buildings and infrastructure installations to use in building construction and civil engineering."



1,000 tonnes of excavated material per block train leave the duty-free warehouse site.
(Photo: Eberhard Bau AG)

Eberhard

Eberhard Unternehmungen
Steinackerstrasse 56
CH-8302 Kloten
Tel.: +41 (0)43 211 22 10
Fax: +41 (0)43 211 22 11
E-mail: eberhard@eberhard.ch
Web: http://www.eberhard.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 27 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE



Peter Studer, Leiter Verkauf bei der Elex AG. *(Foto: Elex AG)*

„Innovation ist von enormer Bedeutung für unser Unternehmen und gehört mit zum Alltag. Neuentwicklungen treiben wir in schlagkräftigen Projektgruppen voran."

ELEX AG

Im Gespräch mit Peter Studer, Leiter Verkauf

Herr Studer, die Elex AG ist eine der weltweiten Marktführerinnen auf dem Gebiet der Rauchgasreinigung. Mit welchen Produkten hat das Unternehmen diesen Status erreicht?

Die Elex AG baut seit der Gründung 1934 elektrostatische Filteranlagen oder kurz Elektrofilter. Beim Elektrofilter sind wir technisch seit Jahrzehnten weltweit führend. Neben den Elektrofiltern halten wir aber auch bei Verdampfungskühltürmen und bei den erst später dazugekommenen Katalytischen Entstickungsanlagen und Hybridfiltern mit der Weltspitze mit.

Die Zement-Industrie ist die wichtigste für das Unternehmen. In welchen Bereichen werden Ihre Produkte ausserdem eingesetzt?

Die für uns interessanten Industrien lassen sich in drei grosse Kategorien unterteilen. Die Kategorie „Zement und Kalk" bietet alle möglichen Prozesse rund um das Zementwerk an. Auch Kalkprozesse gehören in diesen Bereich. „Mineralien und Metallurgie" deckt den ganzen Stahl- und Nichteisen-Metallbereich ab, aber auch die Rohmaterialgewinnung. „Energie" beinhaltet neben Kraftwerken auch Müllverbrennungsanlagen, Raffinerien und seit ein paar Jahren auch Ölschiefergewinnungsanlagen. Ausserdem gibt es noch vereinzelt Anwendungen in der Papierindustrie oder in der Chemischen Industrie.

Welches sind die wichtigsten Märkte?

Mit Ausnahme von Nordamerika sind wir weltweit tätig. Für uns als Schweizer Firma ist natürlich der Heimmarkt immer wichtig. Hierzulande sind wir sehr oft in Müllverbrennungsanlagen, aber auch in Zementwerken oder Biomasseverwertungsanlagen tätig. Zur Zeit sind auch das übrige Europa, Russland, der Nahe und Mittlere Osten und auch asiatische Länder sehr wichtige Märkte.

Welches ist die grösste Anlage war, die die Elex AG je errichtet hat?

Das grösste einzelne Elektrofilter mit fast 50 Metern Länge und je über 20 Metern Breite und Höhe steht in einem Zementwerk in Saudi-Arabien. Zur Zeit wird in Russland ein Kohlekraftwerk gebaut, wo zwei ELEX-Elektrofilter parallel zum Einsatz kommen. Diese Filteranlage hat dann eine Breite von über 60 Metern.

Wie haben sich die Anforderungen an Ihre Produkte durch verschärfte Umweltvorschriften verändert?

In den ersten Jahren stand bei den Elektrofiltern sehr oft die Rückgewinnung des Staubes im Vordergrund. Ohne Filter wäre der Produktionsverlust über den Kamin zu hoch gewesen. Nach und nach sind dann aber immer schärfere Umweltvorschriften in Kraft gesetzt worden, die immer grössere Rauchgasreinigungsanlagen verlangt haben. Mit den schärferen Vorschriften ist die Konkurrenz grösser geworden, sowohl was die Anzahl Anbieter betrifft, aber auch was Konkurrenzprodukte anbelangt. Unsere Produkte lassen sich sehr flexibel auf die örtlichen Vorschriften und Gegebenheiten anpassen. Wir erfüllen neben den geforderten Emmissionsgrenzwerten auch lokale Bauvorschriften und Qualitätsnormen.

Wie bedeutend sind Innovationen für Elex?

Innovation ist von enormer Bedeutung für unser Unternehmen und gehört mit zum Alltag. Neuentwicklungen treiben wir in schlagkräftigen Projektgruppen voran. Als wichtige Innovationen in den letzten Jahren sind sicherlich die Entwicklung des Hybrdfilters und die Anwendung der Katalytischen Entstickung in der Zementindustrie zu nennen. Letzteres hat so viel Zukunftspotenzial, dass wir eigens für dieses Produkt ein Joint Venture mit einem grösseren deutschen Partner gebildet haben.



Zwei Elektrofilter der Elex AG im Zementwerk Burglengenfeld, Deutschland. *(Foto: Elex AG)*

Auf welche Dienstleistungen können Ihre Kunden nach der Installation einer Anlage zählen?

Unsere Dienstleistung beginnt schon vor dem Bau der Anlage mit entsprechender Beratung und dem Finden der optimalen Lösung für die Bedürfnisse des Kunden. Nach der Installation wird die Anlage durch unsere erfahrenen Inbetriebsetzungsingenieure gestartet und optimiert. Es folgt eine eingehende Schulung des Kundenpersonals, so dass der Kunde die Anlage selbst betreiben kann. Danach kümmert sich unser Kundendienst weiter um die Anlage. Bei regelmässigen Besuchen wird der Kunde beraten und unterstützt. Wir können den Unterhalt für den Kunden aber auch teilweise oder ganz übernehmen.

Die Elex AG feiert 2014 ihren 80. Geburtstag. Welches waren die Meilensteine der Unternehmensgeschichte?

Da gibt es viele: Es fängt schon mit der Gründung der Firma 1934 an, wo das Elektrofilter noch ein wirklich revolutionäres Produkt darstellte. Erwähnenswert ist sicher auch das Überstehen der schwierigen Kriegs- und Nachkriegsjahre. Dies ist in besonderem Mass der Gründerfamilie Meyerhofer zu verdanken, die auch heute noch in der dritten Generation die Aktienmehrheit hält. Ein bedeutender Meilenstein war auch die Entwicklung unserer ELEX-RS-Elektrode, dem Herzstück unserer Elektrofilter. Diese Elektrode gilt weltweit als führend und wird dem zu Folge auch oft zu kopieren versucht. In der jüngeren Vergangenheit ist die Entwicklung auf dem Gebiet der Katalytischen Entstickung speziell zu erwähnen.

ELEX

Elex AG
Eschenstrasse 6
CH-8603 Schwerzenbach
Tel.: +41 44 825 78 78
Fax: +41 44 825 79 79
E-Mail: elex@elex.ch
Web: http://www.elex.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 28 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE

ELEX AG

Interview with Sales Manager, Peter Studer

Mr Studer, Elex AG is one of the leading companies worldwide in the domain of flue gas treatment. Which products have helped the company to reach this status?

Since it was founded in 1934, Elex AG has built electrostatic precipitators, or ESPs for short. For decades now we have been leading the technological world with this precipitator. As well as these, we are also keeping pace with the world leaders in evaporative cooling towers and the subsequent catalytic denitrification systems and hybrid filters.

The cement industry is the most important for your company. In which other areas can your products be used?

The most interesting industries for us can be divided into three main categories. The "cement and lime" category provides all possible processes for cement works. The lime production process also comes under this category. "Minerals and metallurgy" covers the entire area of steel and non-ferrous metals, as well as raw material extraction. "Energy" covers power plants, refuse incinerator plants, refineries and, for the past few years, oil shale extraction plants. There are also occasional uses in the paper and chemical industries.

Which are the most important markets for you?

With the exception of North America, we operate worldwide. As a Swiss company, we naturally believe the domestic market to be the most important. Here, we very often operate in refuse incinerator plants but also in cement works or biomass plants. The rest of Europe, Russia, the Near and Middle East as well as Asian countries are currently very important markets.

What is the largest plant that Elex AG has ever built?

Catalytic denitrification system in the refuse incinerator at MÜVE Biel, Switzerland. *(Photo: Elex AG)*



The largest individual electrostatic precipitator in a cement works is in Saudi Arabia; it is 50 metres long and over 20 metres wide and high. A coal power plant is currently being built in Russia, where two of Elex's electrostatic precipitators will be used simultaneously. This precipitator plant is over 60 metres wide.

How have your products' requirements changed to meet the strict environmental regulations?

In the early years, recovering dust from the electrostatic precipitators was often a main priority. Without the filters, the production losses from chimneys would have been too great. Gradually, increasingly stricter environmental regulations came into force which required ever-larger flue gas cleaning systems. Tighter regulations brought growing competition, both in terms of the number of providers and the products offered by competitors.
Our products can be easily adapted to local regulations and circumstances. As well as fulfilling the necessary emission limit values, we also meet local building regulations and quality standards.

What does innovation mean for Elex?

Innovation is of great importance to our company and is a part of everyday life. Our powerful task forces are driving forward new developments. The development of hybrid filters and the application of catalytic denitrification systems in the cement industry are certainly the most important innovations in recent years. The latter has so much future potential that we have created a joint venture with a major German partner specifically for this product.

Which services can your clients count on once the plant has been installed?

Our services are available from before the plant has even been built with regards to offering advice and finding the optimum solution for our client's needs. After the installation, the plant is put into service and optimised by our experienced commissioning engineers. We then provide extensive training for the client's staff so that the client is able to operate the plant themselves. Our customer services will then take further care of the plant. We will also regularly visit to give the client advice and support. We can take over the maintenance either partly or in full for the client.

In 2014, Elex AG celebrates its 80th anniversary. What have been the milestones in the company's history?

There have been many. The first was the founding of the company in 1934 when the electrostatic precipitator was still seen as a revolutionary product. It is also worth mentioning its overcoming the difficult war and post-war years. This is particularly thanks to the founding Meyerhofer family whose third generation is still today the main shareholder. A significant milestone was also the development of our ELEX RS discharge electrode, the heart of our electrostatic precipitator. This is recognised globally as the leading electrode and, as a consequence, attempts have been made to copy it. I would especially like to highlight the development in recent years in the area of catalytic denitrification systems.



Peter Studer, Sales Manager at Elex AG. *(Photo: Elex AG)*

"Innovation is of great importance to our company and is a part of everyday life. Our powerful task forces are driving forward new developments."

ELEX

Elex AG
Eschenstrasse 6
CH-8603 Schwerzenbach
Tel.: +41 (0)44 825 78 78
Fax: +41 (0)44 825 79 79
E-mail: elex@elex.ch
Web: http://www.elex.ch

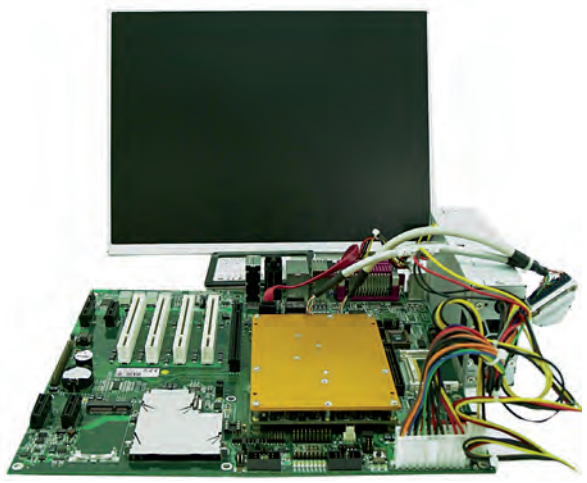
SWISS_ECO_ZURICH.indd 29 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE



Urs Zimmermann, Managing Director Fabrimex Systems AG.

«Unsere Kunden sollen durch unsere Produkte und Dienstleistungen zu nachhaltigem Nutzen gelangen. Sie können auf uns als Partner vertrauen und sollen von Fabrimex Systems begeistert sein.»



Engineering «by Fabrimex».

fabrimexSystems
Providing Solutions

Fabrimex Systems AG
Industriestr. 4B
Postfach Schwerzenbach
CH-8604 Volketswil
Tel.: +41 (0)44 908 13 60
Fax: +41 (0)44 908 13 67
E-Mail: kontakt@fabrimex-systems.ch
Web: www.fabrimex-systems.ch

FABRIMEX SYSTEMS AG, VOLKETSWIL

Interview mit Urs Zimmermann, Managing Director

Herr Zimmermann, Fabrimex Systems AG ist in der Entwicklung und dem Vertrieb technischer Anlagen und Geräte tätig. In welchen Bereichen?

Wir sind seit vielen Jahren als verlässlicher Zulieferer für die Industrie tätig und haben uns auf die Bereiche Embedded Computing, Industrie Computer, Bildverarbeitung und Messdaten Erfassung sowie Visualisierung spezialisiert. Dazu liefern wir die entsprechenden Produkte in der passenden Technologie sowie ganze vom Kunden definierte Systemlösungen.

Aus welchen Branchen rekrutiert sich Ihre Kundschaft in den jeweiligen Bereichen?

Anfänglich waren wir fast ausschliesslich für die Industriekunden tätig; dies hat uns natürlich in Bezug auf die Erfüllung hoher Qualitätsanforderungen der Produkte und Dienstleistungen geprägt. Zwischenzeitlich sind weitere Branchen wie die Gebäudeautomation, die Verkehrstechnik, die Medizintechnik, um nur einige zu nennen, dazugekommen, Dies insbesondere da verstärkt auch in diesen Branchen Prozesse automatisiert werden, und es dazu eine zuverlässige Daten-Erfassung und die entsprechenden Rechner braucht. Da sind wir der richtige Partner.

Unter Digitaler Bildverarbeitung können wir uns gut etwas vorstellen. Aber was hat es mit dem Begriff Machine Vision auf sich?

Der Begriff «Machine Vision» hat sich im Bereich der optischen Inspektion bzw. Qualitätskontrolle mittels Bildauswertung in unsere Branche etabliert. Es geht darum, mit einem Bildverarbeitungssystem – bestehend aus Kamera, Optik, Beleuchtung und Rechner – das menschliche visuelle Wahrnehmungssystem nachzuahmen.

Und wie bringt sich Fabrimex Systems AG in dieses Thema ein?

Wir bieten einerseits alle dazu notwendigen Produkte und Komponenten inklusive detaillierte technische Beratung und After Sales Support an. Andererseits sind wir in Zusammenarbeit mit Systempartnern in der Lage dem Kunden schlüsselfertige Lösungen anzubieten.

Fabrimex ist aber nicht nur Hersteller und Lieferant, sondern Sie bieten in Ihren angestammten Bereichen auch eine Vielzahl an Dienstleistungen an. Welcher Art?

Nebst den bereits erwähnten Dienstleistungen sind dies ein auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmtes Outsourcing, d.h. wir bauen für den Kunden z.B. IPCs und liefern diese turnkey-fertig in seine Produktion, in der gewünschten Losgrösse und termingerecht. Dies nicht nur in der Schweiz sondern auch in Europa und in Far East.
Weiter nutzen unsere Kunden den über Jahre gewachsenen Erfahrungsschatz unserer Mitarbeiter, welcher unsere technische und kommerzielle Beratung auszeichnet.
Nicht vergessen dürfen wir unsere Dienstleistungen in Bezug auf die Informations-Vermittlung über News und technologische Trends in unserm Produkteumfeld. Dies ist dank direktem Zugriff auf unsern Beschaffung-Markt möglich.
Sie sehen, unser Kunde hat in der Zusammenarbeit mit uns etliche Mehrwerte.

Engineering hat bei Fabrimex Systems AG ohnehin einen hohen Stellenwert. Können Sie uns das an einem Beispiel erläutern?

Ja gerne! Unser hausinternes Engineering verstehen wir so, dass wir alles unternehmen, um unsern Kunden die time-to-market zu verkürzen. D.h. funktioniert etwas nicht auf Anhieb oder braucht es eine kleine Anpassung unseres Produktes an das Kunden-System, so machen wir dies, sei dies auf der HW- oder SW-Ebene.
Als weiteres Beispiel kann ich unsere neue Produktlinie von industrietauglichen Monitoren und Panel PCs in grossen Formaten nennen, welche mit der neusten PCT-Technologie ausgerüstet sind.

2001 haben Sie in Taiwan die Tochtergesellschaft Fabrimex Far East Ltd. gegründet. Zu welchem Zweck?

Der Nukleus der Industrie-Computer-Branche befindet sich immer noch in Taiwan. Dort sind die Major Players.
Wir importierten den grössten Teil unserer IPC Produkte von da und so lag es nahe, dass wir die Qualitäts-Kontrolle sowie eine mögliche Fehlerelimination und den Einkauf vor Ort aufbauten. Dadurch sind wir länger und schneller «am Ball» zum Nutzen auch unserer Kunden.
Vor einigen Jahren haben wir auch die Herstellung von kundenspezifischen IPCs in eine eigene Fertigungsstätte in Taiwan ausgelagert. Dies funktioniert sehr gut und nach unsern schweizerischen Qualitäts-Vorgaben. So haben wir einen Hub in Asien welcher bereits von einzelnen Kunden für die direkte Belieferung in Asien genutzt wird.

Was bedeuten in diesem Zusammenhang und generell die Fabrimex-Qualitätsstandards?

Unsere Kunden sollen durch unsere Produkte und Dienstleistungen zu nachhaltigem Nutzen gelangen. Sie können auf uns als Partner vertrauen und sollen von Fabrimex Systems begeistert sein. Dann sind wir der richtige Partner für die Zukunft.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 30 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE

FABRIMEX SYSTEMS AG, VOLKETSWIL

Interview with Urs Zimmermann, Managing Director



Urs Zimmermann, Managing Director of Fabrimex Systems AG.

Mr Zimmermann, Fabrimex Systems AG develops and sells technical equipment and devices. In which areas?

We have been a reliable supplier for the industry for many years, specialised in embedded computing, industrial computers, image processing, compilation of measurement data, and visualisation. In addition, we supply the relevant products with the proper technology, as well as all-inclusive, customer-defined system solutions.

Which industries and sectors do your customers come from?

In the beginning, we were focused almost exclusively on industrial customers, and accordingly we grew accustomed to meeting stringent quality requirements for products and services. Over time, other sectors have been added, such as building automation, transport technology and medical technology, to name only a few. After all, processes are increasingly being automated in these sectors as well, necessitating dependable data collection and suitable computers. We are the ones to turn to in this regard.

Image processing is a familiar enough concept. But what does "machine vision" refer to?

The term "machine vision" has established itself in our industry in the areas of visual inspection and quality control using image evaluation. This involves using an image processing system consisting of camera, optics, lighting and a computer to imitate a human's visual perception system.

And where does Fabrimex Systems AG come into this?

First of all, we offer all the products and components needed to implement it, including fine-tuned technical consultancy and after-sales support. Second, we cooperate with system partners to offer customers turnkey solutions.

In addition to Fabrimex's roles as producer and supplier, you also offer an assortment of services in your core areas. What are those exactly?

Besides the services already mentioned, this involves coordinating outsourcing tailored to the customer. In other words, we can set up IPCs for the customer, for instance, and deliver them ready to use for the customer's production line, on schedule and in the desired lot sizes. Not only in Switzerland but across Europe and the Far East.
Furthermore, our customers benefit from our employees' many years of experience, which distinguishes our technical and commercial consultancy.
Last but not least, we offer services related to sharing information about news and technological trends in our product environment. This is possible thanks to direct access to our purchasing market.
As you see, our customers receive all kinds of added value by working with us.



Ultra-compact fanless machine vision system for GigE cameras.

Fabrimex Systems AG places great importance on engineering. Can you illustrate this a bit more with an example?

Of course! The goal of our in-house Engineering division is to do all we can to shorten the time-to-market for our customers. That means that if something doesn't work straight away or our product needs a small adjustment for the customer's system, we take care of it, on either the hardware or software level.
As another example, I would like to mention our new product line of large-format, industrial-grade monitors and panel PCs outfitted with the latest PCT technology.

In 2001, you founded the subsidiary Fabrimex Far East Ltd. For what purpose?

The nucleus of the industrial computer sector remains in Taiwan. That's where the major players are.
Since we import the majority of our IPC products from there, it made sense to establish quality control, error elimination and purchasing on site. This helps us be "on the ball" more quickly and for the long term in order to guarantee value for our customers.
Several years ago, we also moved production of custom IPCs to a dedicated manufacturing facility in Taiwan. This works very smoothly and meets our Swiss standards of quality. What's more, it gives us a hub in Asia, which we have already harnessed to make deliveries directly in Asia for selected customers.

What are the Fabrimex quality standards in this context and overall?

Our customers should obtain sustainable value from our products and services. They should be able to place their trust in us as a business partner and be enthusiastic about Fabrimex Systems. That makes us the right partner for the future.

"Our customers should obtain sustainable value from our products and services. They should be able to place their trust in us as a business partner and be enthusiastic about Fabrimex Systems."



Panel PC.

fabrimexSystems
Providing Solutions

Fabrimex Systems AG
Industriestr. 4B
Postfach Schwerzenbach
8604 Volketswil, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 908 13 60
Fax: +41 (0)44 908 13 67
E-mail: kontakt@fabrimex-systems.ch
Web: www.fabrimex-systems.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 31 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE



Dieter Flückiger ist Mitglied der Geschäftsleitung der Flückiger + Bosshard AG. *(Foto: zvg)*

"Die technische Konstruktion ist wie der Körper eines Objektes, die optische Wirkung wie das Gesicht. Meist schaut der Mensch zuerst ins Gesicht, somit ist die Optik – gerade bei Kunst- und Hochbauten, aber auch im Tiefbau – von grosser Wichtigkeit."



Landquartbrücke. *(Foto: zvg)*

Flückiger + Bosshard AG
DIPL. ING. ETH/SIA/USIC

Flückiger + Bosshard AG
DIPL. ING. ETH/SIA/USIC
Räffelstrasse 32
CH-8045 Zürich
Tel.: +41 43 960 81 20
Fax: +41 43 960 81 30
E-Mail: info@fbag.ch
Web: www.fbag.ch

FLÜCKIGER + BOSSHARD AG

Im Gespräch mit Dieter Flückiger, Dr. sc. techn., dipl. Bauing. ETH, Geschäftsleitung



Landquartbrücke. *(Foto: zvg)*

Herr Flückiger, in welchen Fachbereichen ist das Ingenieurbüro Flückiger + Bosshard tätig?

Unsere Tätigkeitsfelder umfassen den allgemeinen Tiefbau sowie die Planung, Realisierung und Erhaltung bzw. Sanierung von Hoch- und Kunstbauten. Unsere spezialisierte Erfahrung in der Materialtechnologie kommt nicht nur bei der Erstellung eines Bauwerks, sondern speziell auch in Schadens- und Sanierungsfällen zum Tragen.

Sie umschreiben Ihr Dienstleistungsangebot mit "Ingenieurbau mit Zukunft". Was steht dabei im Fokus?

Basis aller Dienstleistungen sind für uns die Verpflichtung zu einer weitsichtigen Qualität, eine interdisziplinäre Arbeitsweise und unsere Stellung an der Spitze des technologischen Wissens. Diese drei Faktoren führen zur Nachhaltigkeit beim Ergebnis und zu einer optimierten Wertschöpfung und -erhaltung für Kunden und Umwelt.

Die zielgerichtete Werterhaltung bestehender Bauten ist Ihnen ein besonderes Anliegen. Welche Bedeutung hat dabei die Nachhaltigkeit in den Bereichen Energie und Umwelt?

Nachhaltigkeit ist das Ziel aller Projektphasen und beginnt schon beim Planungsprozess. Gut geplant ist halb gebaut. Energetische Optimierung und Reduzierung von Umweltbelastung sind Qualitätskriterien, die wir in jeden Planungs- und Realisierungsschritt einbeziehen – den Prozess und das Ergebnis betreffend. So überprüfen wir stets, wie Ressourcen während des Baus optimiert eingesetzt werden können und wie im Interesse von Auftraggeber, Investoren und Umwelt eine lange, schadensfreie Lebensdauer des Objektes gewährleistet werden kann. Moderne Materialtechnologie und von uns durchgeführte Potenzial-Feldmessungen leisten hier wichtige Optimierungsbeiträge. Bei der Sanierung der Hardbrücke in Zürich wurden beispielsweise technisch, ökologisch und optisch die Bedürfnisse der nächsten hundert Jahre antizipiert.

Was macht den Erfolg einer Tragkonstruktion im Bereich Hoch- und Kunstbauten aus?

Das sie hält und gefällt.

Das Tragwerk wird auch als "Nahtstelle zwischen Architektur und Bauingenieurwesen" bezeichnet. Welche Bedeutung hat für Sie die optische Wirkung?



Die technische Konstruktion ist wie der Körper eines Objektes, die optische Wirkung wie das Gesicht. Meist schaut der Mensch zuerst ins Gesicht, somit ist die Optik – gerade bei Kunst- und Hochbauten, aber auch im Tiefbau wie z.B. beim Turbinenplatz in Zürich – von grosser Wichtigkeit. Natürlich vergessen wir nicht, dass es stets eines robusten, gesunden und wohl-proportionierten Körperbaus für ein strahlendes Gesicht bedarf.

Mit Ihren Experten begleiten Sie zahlreiche Strasseninfrastruktur-Projekte. Von welchen Dienstleistungen können Ihre Kunden profitieren?

Eine Stärke unseres Büros ist, dass wir neben den statisch konstruktiven Aspekten eines Bauwerkes insbesondere auch die Materialtechnologie im Detail pflegen. So sind wir in der Lage, die Bauwerksuntersuchungen weitgehend als Eigenleistung durchzuführen. Dies reduziert die Schnittstellen und fördert die ganzheitliche Beurteilung der bestehenden Bausubstanz, speziell auch was die Schadensmechanismen und die Restlebensdauer betrifft.
Bei Strasseninfrastruktur-Projekten kommt den Kunden die Kombination der Erfahrung im Tiefbau, Brückenbau, ökologischen Bauen, in der Potentialfeldmessung und Sanierung unter einem Dach zugute.

Die Ursprünge der Flückiger + Bosshard AG reichen rund fünf Jahrzehnte zurück. Welches waren die Meilensteine der bisherigen Unternehmensgeschichte?

In den Anfängen, ab 1964, lagen die Tätigkeitsfelder vornehmlich im Erstellen von Hoch- und Tiefbauten. In den 90er Jahren wurde die Kompetenz im Kunstbau und in der Materialtechnologie mit speziellen Messtechniken aufgebaut und wir wurden zu einem starken Partner in Sachen Sanierung und Instandhaltung aller Arten von Objekten.
Meilensteine waren der Zusammenschluss der Flückiger Ingenieure AG mit Studer & Bosshard 1998 zu Flückiger und Bosshard AG. 2006 folgte die strategische Partnerschaft mit der JägerPartner AG.
Einige wichtige Projekte der letzten Jahre waren die Sanierung der Hardbrücke Zürich, der Neubau des Staatsarchivs Zürich, die Erstellung einer Passarelle und Neugestaltung des Bahnhofareals in Horgen (Auszeichnung mit dem goldenen Verkehrsknoten-Preis FLUX 2010).

SWISS_ECO_ZURICH.indd 32 09/12/13 11:14



FLÜCKIGER + BOSSHARD AG

Interview with Dieter Flückiger, Dr. sc. techn., dipl. Bauing. ETH, Management



Dieter Flückiger is a member of the management of Flückiger + Bosshard AG. *(Photo: zvg)*

"The technical construction is like the body of a structure, the visual effect like the face. Because people generally look at the face first, the visual appearance is very important – particularly so when it comes to buildings and civil engineering projects."



Landquartbrücke. *(Photo: zvg)*

Mr Flückiger, which areas of engineering does Flückiger + Bosshard specialise in?

Our areas of activity include general civil engineering, as well planning, implementation and maintenance/ refurbishment of buildings and structures. Our specialist knowledge and experience of material technology comes into its own not only when creating a structure but particularly in cases involving damage and refurbishment.

You use the words "Civil engineering with future" to describe your range of services. What's at the centre of your work?

The basis of all our services is a commitment to far-reaching quality, an interdisciplinary approach and our position at the top of technological knowledge. These three factors lead to a sustainable result and an optimised value creation and maintenance for clients and the environment.

Targeted value maintenance of existing structures is a particular concern of yours. What importance does sustainability have in the fields of energy and the environment?

Sustainability is the aim of every project phase and it begins right at the planning process. Good planning is half the task. Energy optimisation and a reduction in the environmental impact are quality criteria that we include in every planning and implementation stage – concerning both process and result. We continually monitor how resources can be optimally used during construction and how we can guarantee a long, damage-free lifespan for the structure in the interests of our client, investors and the environment. Modern material technology and potential field measurements carried out by us make significant contributions in terms of optimisation. When it came to refurbishing the Hardbrücke bridge in Zurich, for example, the needs of the next hundred years were anticipated on a technical, ecological and visual basis.

What makes for a successful support structure in buildings and civil engineering projects?

The combination of robustness and attractive design.

The support structure is also described as the "interface between architecture and civil engineering". What importance do you attach to the visual effect?

The technical construction is like the body of a structure, the visual effect like the face. Because people generally look at the face first, the visual appearance is very important – particularly so when it comes to buildings and civil engineering projects, like Turbinenplatz in Zurich. Of course, we mustn't forget that a beaming face always needs a strong, healthy and well-proportioned frame.

Your experts support numerous road infrastructure projects. Which services can your clients benefit from?

One of the strengths of our office is that in addition to the structural aspects of an edifice we also take care of material technology in detail. This means that we are largely able to perform structural investigations as part of our own work. This reduces the number of interfaces and promotes a uniform assessment of the existing fabric, especially in terms of damage mechanisms and the remaining lifespan. In the case of road infrastructure projects, our combined experience in civil engineering, bridge building, ecological construction, potential field measurement and refurbishment – all under the one roof – is of real benefit to clients.

The origins of Flückiger + Bosshard AG stretch back some five decades. What have been the milestones in the company's history to date?

In the early days – from 1964 – our areas of works lay primarily in structural and civil engineering projects. In the 1990s, we developed our expertise in civil engineering and material technology with special measurement technology and we became a strong partner in the refurbishment and maintenance of all types of structures.
Milestones included the merger of Flückiger Ingenieure AG with Studer & Bosshard in 1998 to become Flückiger und Bosshard AG. A strategic partnership with JägerPartner AG followed in 2006.
Some important projects of the last few years have included the refurbishment of the Hardbrücke bridge in Zurich, the new construction of Zurich State Archives, the creation of a footbridge and redesign of the station area in Horgen (winner of the FLUX – Golden Transport Hub 2010 award).



Visual appearance plays an important role in civil engineering: Turbinenplatz, Zurich. *(Photo: zvg)*

Flückiger + Bosshard AG
DIPL. ING. ETH/SIA/USIC

Flückiger + Bosshard AG
DIPL. ING. ETH/SIA/USIC
Räffelstrasse 32
CH-8045 Zurich
Tel.: +41 43 960 81 20
Fax: +41 43 960 81 30
E-mail: info@fbag.ch
Web: www.fbag.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 33 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE



Maurizio Wermelinger, CEO der Gebrüder Loepfe AG. *(Foto: Loepfe)*

"Um im hart umkämpften Markt bestehen zu können, sind innovative Produkte von sehr hoher Qualität nötig. Die Erfahrung zeigt, dass die Qualität vor allem mit der Herstellung auf hochmodernen Fertigungsanlagen in Wetzikon gewährleistet ist."

Herr Wermelinger, die Gebrüder Loepfe AG gehört zu den Weltmarktführern im Bereich von elektronischen Kontrollsystemen für die Textilindustrie. Mit welchen Produkten und Entwicklungen hat das Unternehmen diesen Status erreicht?

Bis in die 80er Jahre mit Lösungen für Webereien, welche die Effizienz der Produktionsbetriebe massgeblich steigerten. Ab den 90er Jahren übernahmen wir vor allem bei innovativen Lösungen für Spinnereien die Führungsrolle. Einen grossen Schritt vorwärts machte Loepfe 1991 mit der Garnreiniger-Generation YarnMaster. Mit dieser Pionierleistung des ersten Garnreinigers, der neben den klassischen Garnfehlern auch Fremdfasern erfassen und ausscheiden konnte, setzte Loepfe neue Massstäbe in der Qualitätskontrolle.
Die neueste Generation des Loepfe YarnMaster überzeugt – neben vielen anderen Eigenschaften –durch die farbunabhängige Erfassung von synthetischen Fremdmaterialien wie zum Beispiel Polypropylen – wiederum als weltweiter Pionier.



Garnreiniger YarnMaster Zenit. *(Foto: Loepfe)*

GEBRÜDER LOEPFE AG

Im Gespräch mit Maurizio Wermelinger, CEO und Delegierter des Verwaltungsrates

Wozu werden Garnreiniger eingesetzt?

Zur Qualitätsprüfung von Garnen. Mit bis zu 2000 m pro Minute durchläuft das Garn den Loepfe Messkopf. Dabei werden jegliche Abweichungen des Garndurchmessers und weiterer textiler Parameter kontrolliert. Falls der Grenzwert überschritten wird, interveniert die Maschinensteuerung, um fehlerhafte Stellen des Garnes zu entfernen.

Obwohl die Gebrüder Loepfe AG weltweit tätig ist, werden Ihre Produkte ausschliesslich in der Schweiz hergestellt. Welches sind die Hauptgründe?

Um im hart umkämpften Markt bestehen zu können, sind innovative Produkte von sehr hoher Qualität nötig. Die Erfahrung zeigt, dass die Qualität vor allem mit der Herstellung auf hochmodernen Fertigungsanlagen in Wetzikon gewährleistet ist.

Entwicklung und Innovation sind sehr wichtig für das Unternehmen. Welche Prozesse und Praktiken stellen die führende Stellung des Unternehmens langfristig sicher?

Die Gebr. Loepfe AG investiert ca. 10% ihres Umsatz in die Entwicklung neuer, innovativer Produkte. Gleichzeitig suchen wir laufend Mittel und Wege, die Produktionskosten zu senken. Dies ist vor allem möglich durch den Einsatz hochmoderner Fertigungsanlagen und die Sicherung der Qualität, was die Ausfallrate unserer Produkte minimiert.

Welches sind die wichtigsten geographischen Märkte, in denen Sie tätig sind?

China, Indien, Indonesien, Türkei, Bangladesch, Pakistan, Vietnam, Taiwan und Brasilien.

Wie viele Kontrollsysteme für Spinnereien und Webereien von Loepfe sind denn weltweit installiert?

Diese Frage ist schwer zu beantworten. Weltweit sind sicher einige Millionen Sensoren installiert. Einige davon sind seit über zwanzig Jahren in Betrieb.

Welchen Support können Sie Ihren Kunden vor Ort zukommen lassen, nachdem Ihre Systeme installiert wurden?

Die Gebr. Loepfe AG verfügt über ein gut ausgebautes Vertriebsnetz mit weltweit rund 90 Vertretungen. Dies garantiert, dass Kunden überall einen Ansprechpartner haben, der mit den lokalen und regionalen Gepflogenheiten der Textilindustrie bestens vertraut ist. Kompetenz, Effizienz, Kundenfreundlichkeit und persönlicher Kontakt – das sind die Merkmale des Loepfe Service.

Inwieweit arbeiten Sie mit Maschinenbauern wie Rieter oder lokalen Textilmaschinenherstellern zusammen?

Einen grossen Teil unseres Geschäftes wickeln wir mit Textilmaschinenherstellern in Europa und im Fernen Osten ab. Mit diesen arbeiten wir sehr eng zusammen. Mit Rieter haben wir eher sporadische Kontakte.

Das Unternehmen schaut auf fast 60 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Welches waren die Meilensteine der bisherigen Unternehmensgeschichte?

Als wichtigste wären zu nennen:

- 1955: Gründung durch die Brüder Helmut und Erich Loepfe in Zürich
- erstes Produkt: optisch-elektronischer Schussfühler für Schützenwebmaschinen
- seit 1963 optisch-elektronische Garnreiniger für Spulmaschinen
- 1991: weltweit erster Garnreiniger mit Fremdfaser-Erkennung
- 1995: weltweit erster Garnreiniger mit Online-Erfassung von Imperfektionen, als Schritt vorwärts zum integrierten Labor
- 1999: weltweit erster Garnreiniger als Schlüsselelement zur Qualitätssicherung, durch Erfassung der Haarigkeit SFI, Unregelmässigkeit und Noppen. SFI schliesst dabei auch die vorgelagerten Prozesse mit ein.
- 2003: weltweit erster Garnreiniger mit Erfassung von weissem und transparentem Polypropylen sowie farbiger Verunreinigungen in farbigem Garn
- 2007: Neuste YarnMaster Zenit Familie mit VCV (variabler CV)
- 2011: Effizienteste Polypropylen-Erkennung mit dem P2-Sensor

Welche Strategie verfolgen Sie, um die führende Stellung des Unternehmens in den nächsten Jahren zu konsolidieren oder gar auszubauen?

Loepfe wird 2015 an der wichtigen Textilmaschinenausstellung ITMA in Mailand Produkt-Innovationen zeigen. 2017 ist Loepfe im Garnreiniger-Markt mit Innovation wie auch beim Marktanteil führend.

Loepfe

Gebrüder Loepfe AG
Kastellstrasse 10
Postfach 582
CH-8623 Wetzikon
Tel.: +41 43 488 11 11
Fax: +41 43 488 11 00
E-Mail: info@loepfe.com
Web: www.loepfe.com

SWISS_ECO_ZURICH.indd 34 09/12/13 11:14



Loepfe yarn clearers are used worldwide. *(Foto: Loepfe)*

LOEPFE BROTHERS LTD

Interview with Maurizio Wermelinger, CEO and Delegate of the Board of Directors



Maurizio Wermelinger, CEO of Loepfe Brothers Ltd. *(Foto: Loepfe)*

Mr Wermelinger, Loepfe Brothers Ltd is one of the world leaders in the field of electronic control systems for the textile industry. Which products and developments have helped the company to reach this status?

Until the 1980s, it was solutions for weaving mills, which significantly increased the efficiency of the production systems. From the 1990s, we took a leading role predominantly in innovative solutions for spinning mills. Loepfe made a huge leap forwards in 1991 with the yarn clearing generation YarnMaster. Loepfe set new standards in quality controls with this pioneering first ever yarn clearer, which was also able to detect and cut out foreign matter in addition to conventional yarn faults.

The latest generation of the Loepfe YarnMaster has won many plaudits with its capacity to detect synthetic foreign matter such as polypropylene regardless of the colour, in addition to many other features, and is again being lauded as a world pioneer.

What are yarn clearers used for?

For the quality control of yarn. Yarn passes through the Loepfe sensing head at up to 2,000 m per minute. Along the way, any discrepancies in the yarn diameter and other textile parameters are checked. If the limit value is exceeded, the machine control unit intervenes to remove the erroneous parts of the yarn.

Although Loepfe Brothers Ltd operates internationally, your products are only produced in Switzerland. What are the main reasons for this?

To stand a chance in the highly competitive market, you need innovative products of very high quality. Our experience has shown that producing our goods in cutting-edge manufacturing systems in Wetzikon is our key to guaranteeing quality.

Development and innovation are very important for the company. Which processes and practices ensure its leading position in the long-term?

Loepfe Brothers Ltd invests approximately 10% of its turnover into developing new, innovative products. At the same time, we are constantly looking for ways and means to reduce production costs. This is made particularly possible by using the latest production systems and quality assurance, which minimises the fault rate of our products.

Which are the most important geographic markets in which you operate?

China, India, Indonesia, Turkey, Bangladesh, Pakistan, Vietnam, Taiwan and Brazil.

So how many Loepfe control systems for spinning and weaving mills are installed around the world?

That is not an easy question to answer. Worldwide, there are definitely a couple of million sensors installed. Some of them have been in operation for over twenty years.

What support can you provide your customers with on-site after their systems have been installed?

Loepfe Brothers Ltd has an established sales network, with around 90 representatives around the world. This guarantees that no matter where our customers are based, they have a contact person who is well acquainted with the handling of the local and regional customs of the textile industry. Expertise, efficiency, customer-friendly service and personal contact – they are all part of the Loepfe service.

To what extent do you collaborate with machinery manufacturers such as Rieter or local textile machine manufacturers?

We conduct a large part of our business with textile machine manufacturers in Europe and the Far East. In fact, we work very closely with them. We have more sporadic contact with Rieter.

The company can look back over almost 60 years of history. What have been the milestones in the company's history to date?

The most important would be:

- 1955: company founded by brothers Helmut and Erich Loepfe in Zurich
- first product: optoelectronic weft feeler for shuttle looms
- since 1963: optoelectronic yarn clearers for spinning machines
- 1991: first yarn clearer in the world with foreign matter detection
- 1995: first yarn clearer in the world with online detection of imperfections, as a step towards an integrated laboratory
- 1999: first yarn clearer in the world to be a key element in quality assurance, by detecting SFI hairiness, irregularities and neppiness. SFI also includes the upstream processes.
- 2003: first yarn clearer in the world with detection of white and transparent polypropylene and colour impurities in coloured yarn.
- 2007: latest YarnMaster Zenit family with VCV (variable CV)
- 2011: most efficient polypropylene detection yet with the P2 sensor

What strategy are you pursuing to consolidate or even extend the leading position of the company over the next few years?

Loepfe will present product innovations at the ITMA textile machine exhibition in Milan in 2015. By 2017, Loepfe will lead the yarn clearer market in terms of innovations as well as market share.

"To stand a chance in the highly competitive market, you need innovative products of very high quality. Our experience has shown that producing our goods in cutting-edge manufacturing systems in Wetzikon is our key to guaranteeing quality."

Loepfe

Loepfe Brothers Ltd.
Kastellstrasse 10
P.O. Box 582
8623 Wetzikon, Switzerland
Phone: +41 43 488 11 11
Fax: +41 43 488 11 00
E-mail: info@loepfe.com
Web: www.loepfe.com

SWISS ECO ZURICH.indd 35 09/12/13 11:14

COMPANY PROFILE





HARDTURM AG, ZÜRICH

Interview mit Vincent Albers, Verwaltungsratspräsident Hardturm AG

"Unser erstes Projekt in Zürich West, «Limmatwest», haben wir in den 90er Jahren realisiert. Damals konnte sich niemand vorstellen, dass man in Zürich West wohnen will und wir suchten während mehrerer Jahre vergeblich Partner für die Realisierung. In der Zwischenzeit hat sich dieser Stadtteil völlig neu erfunden.»

❶ Hard Turm Park, Baufeld C, Bezug: 4. Quartal 2013, Architekten: Gmür & Geschwentner Architekten AG, Zürich.
❷ com.West, Fertigstellung: 2002, Architekten: Kuhn, Fischer, Partner Architekten AG, Zürich.
❸ Hard Turm Park, Baufeld B, Fertigstellung: 2012, Architekten: ADP Architekten AG. *(Fotograf: Daniel Sutter)*
❹ Hard Turm Park, Baufeld C, Bezug: 4. Quartal 2013, Architekten: Gmür & Geschwentner Architekten AG, Zürich.

Hardturm AG

Hardturm AG
Schanzengasse 14
Postfach 2016
CH-8022 Zürich
Tel.: +41 (0)44 265 29 03
Fax: +41 (0)44 265 29 04
E-Mail: info@hardturm.com
Web: www.hardturm.com

Herr Albers, die zur Albers Gruppe gehörende Hardturm AG entwickelt Projekte und investiert im Immobilienbereich. Welche Art Objekte stehen im Fokus Ihrer Tätigkeiten?

Wir konzentrieren uns einerseits auf Zentrumsliegenschaften mit Detailhandels- und Dienstleistungsnutzung. Andererseits engagieren wir uns in zentrumsnahen Grossprojekten. Unser besonderes Augenmerk legen wir dabei auf städtebaulich attraktive Gesamtlösungen mit durchmischter Nutzung im Wohn- und Dienstleistungsbereich. Wir investieren grundsätzlich mit einem langen Zeithorizont und legen grossen Wert auf Qualität.

«Wir waren tatsächlich einer der Pioniere bei der Umnutzung von Zürichs ehemaligem Industriequartier.»

Akzente gesetzt hat Ihr Unternehmen insbesondere bei der Stadtentwicklung Zürich West. Dürfen wir Sie um Beispiele realisierter Projekte bitten?

Wir waren tatsächlich einer der Pioniere bei der Umnutzung von Zürichs ehemaligem Industriequartier. Unser erstes Projekt in Zürich West, «Limmatwest», haben wir in den 90er Jahren realisiert. Damals konnte sich niemand vorstellen, dass man in Zürich West wohnen will und wir suchten während mehrerer Jahre vergeblich Partner für die Realisierung. In der Zwischenzeit hat sich dieser Stadtteil völlig neu erfunden.

Ein weiteres sichtbares Zeichen setzt die Hardturm AG in Zürich West mit der Überbauung «Hard Turm Park». Was entsteht an der Pfingstweidstrasse auf den ehemaligen Trainingsplätzen des Grasshopper Clubs?

Zurzeit sind wir mitten in der Realisierung dieses Projektes. Es handelt sich dabei um ca. 100'000 m^2 Nutzfläche. Etwa die Hälfte sind Wohnungen. Die restlichen Flächen werden von zwei Hotels, dem Sheraton und dem 25hours, von Läden, Restaurants und Dienstleistungsunternehmen, wie zum Beispiel Swissmem, belegt.

Und wie weit sind die Arbeiten fortgeschritten?

Von vier Bauetappen ist die erste fertiggestellt und bereits an die neuen Eigentümer übergeben. Das zweite Baufeld steht kurz vor der Vollendung. Es besteht aus einem Hochhaus, in welchem sich das Sheraton Hotel (mit 200 Zimmern) und 121 Eigentumswohnungen befinden. Die dritte Etappe ist im Bau und mit der Realisierung der vierten Etappe beginnen wir anfangs 2014.

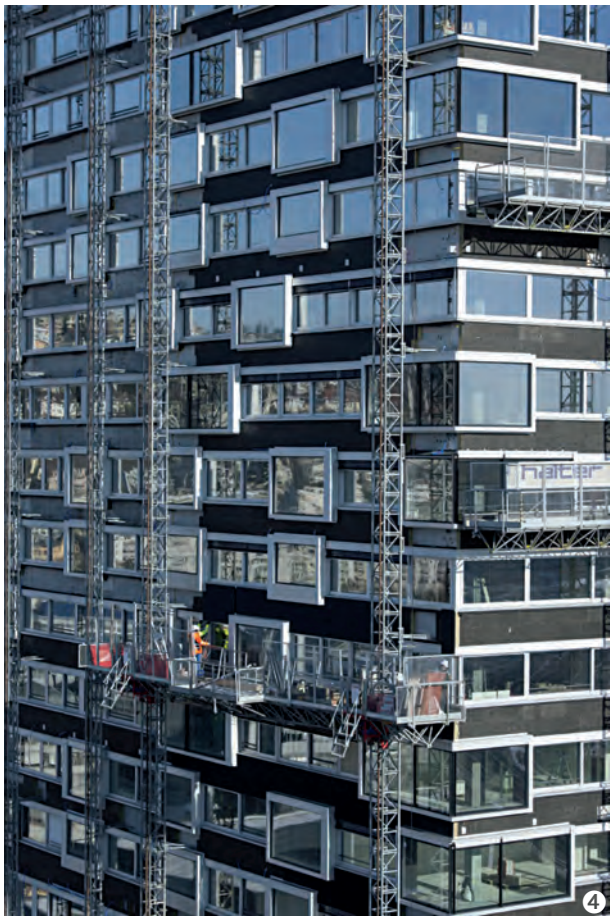


SWISS ECO ZURICH.indd 36 09/12/13 11:15

«Durch die letztjährige Veranstaltung «Art and the City» hat die Kultur in Zürich West eine weitere Facette gewonnen.»

Die Hardturm AG sowie die Familie Albers hegen eine intensive Beziehung zu kulturellen Institutionen. Wie äussert sich die Verbindung zu Kunst und Kultur konkret beim Projekt Hard Turm Park?

Durch die letztjährige Veranstaltung «Art and the City» hat die Kultur in Zürich West eine weitere Facette gewonnen. 45 Künstler wurden von der städtischen Arbeitsgruppe Kunst im öffentlichen Raum, KiöR, eingeladen, ihre Werke zu präsentieren. Mit dieser Ausstellung zeigte sich der Stadtteil auch kulturell von der aufstrebenden Seite. Je eines der Kunstwerke durfte die Überbauung Limmatwest und den «Hard Turm Park» sowie seine direkte Umgebung vorübergehend prägen. Mit dem Ankauf der drei von der Jury ausgewählten Werke bekräftigt die Hardturm AG ihre Anerkennung des kulturellen Anspruchs von Zürich West. Die Nähe des «Hard Turm Park» zur nachmaligen Hochschule der Künste (ZHdK) auf dem Toni Areal hat die Hardturm AG zu diesem zusätzlichen kulturellen Engagement motiviert. Für die vom Künstler Alex Hanimann gestaltete fünf Meter grosse Skulptur, die ihren Platz unmittelbar neben der Hochschule finden wird, steht eine Studentin der ZhdK Modell. Der Brunnen von Valentin Carron wird den Park unserer Überbauung «bewässern». Und über den Standort für die Soapbox von





Saâdane Afiif verhandeln wir noch mit der ZHdK. Zum zweiten betreiben wir Nachwuchsförderung. Mit «Design Scouting Talents» fordern wir junge Architekten und Designer auf, Ihre ideen für die Gestaltung eines der Top-Apartments im Hochhaus einzureichen. Über 150 Designer von ganz verschiedenen Nationen haben ihre Mitarbeit zugesagt. Dem Sieger oder der Siegerin winkt mit einem Gestaltungsauftrag auch ein schöner Preis. Und da wir das ganze zusammen mit dem renommierten Magazin CASA VOGUE veranstalten, wird die Leistung der jungen Talente auch gebührend Beachtung finden.

Weg von der Kultur – hin zu den wirtschaftlichen Realitäten: Die Schweizerische Nationalbank wird nicht müde, unter anderem in den urbanen Zentren vor einer Immobilienblase zu warnen. Was entgegnen Sie aus Sicht des Immobilienentwicklers?

Im Wohnungssegment gilt es zwischen Miet- und Eigentumswohnungen zu unterscheiden. Bei Ersteren sehen wir in Folge des prosperierenden Wirtschaftszentrums Zürich und der Migration eine gesunde Entwicklung mit solider Nachfrage. Allerdings sind die Marktwerte dieser Anlageklasse heute sehr hoch und die Renditen entsprechend tief. Auch Eigentumswohnungen erfreuen sich guter Nachfrage. Hier fördert das tiefe Zinsniveau zusätzliche Anreize, welche zu Übertreibungen führen können. Wir sehen allerdings diese Gefahr in Zürich nicht – im Gegenteil: wir können beobachten, wie insbesondere bei den teuren Objekten die Kunden bereits vorsichtiger geworden sind. Im Dienstleistungsbereich gibt es auch im Raum Zürich Leerstände und viele neue Projekte sind realisierungsreif. Dies führt dazu, dass die Büromieten auf moderatem Niveau geblieben sind. Zurzeit führt der Wegzug von Grossfirmen aus der zentralen Citylage an etwas peripherere, aber gut erschlossene Standorte (z.B. Zürich West, Zürich Nord, Opfikon, Wallisellen), zu weiterer Verunsicherung. Firmen entscheiden sich für solche Veränderungen um ihre verschiedenen Standort zusammenziehen und zu günstigeren Konditionen modernere und effizientere Gebäuden anmieten zu können.

«Unsere Ambition war es, der 'Spezies' Parkhaus neues Leben einzuhauchen.»

Unter dem Sechseläutenplatz hat die Hardturm AG an einem der prominentesten Plätze der Schweiz ein Parkhaus gebaut. Was zeichnet dieses Projekt besonders aus und welches waren die Herausforderungen?

Tatsächlich gehört der Sechseläutenplatz zu den bekanntesten Plätzen der Schweiz! Es freut uns natürlich, dass wir mitgeholfen haben, diesen Platz zu ermöglichen, indem wir die ursprünglichen oberirdischen Parkplätze unter Grund gebracht haben. Das Parkhaus steht auf schwierigem Baugrund (Seekreide) und die Kosten für die Erstellung waren entsprechend hoch. Unsere Ambition war es, der «Spezies» Parkhaus neues Leben einzuhauchen. Wir wollten ein Parkhaus schaffen, das man zu jeder Tageszeit ohne gemischte Gefühle betreten kann: elegant, sauber, hervorragend beleuchtet. Ich denke, das ist uns gut gelungen! Jedenfalls entwickelt sich die Nachfrage sehr erfreulich und wir bekommen laufend Komplimente – vor allem von Damen!

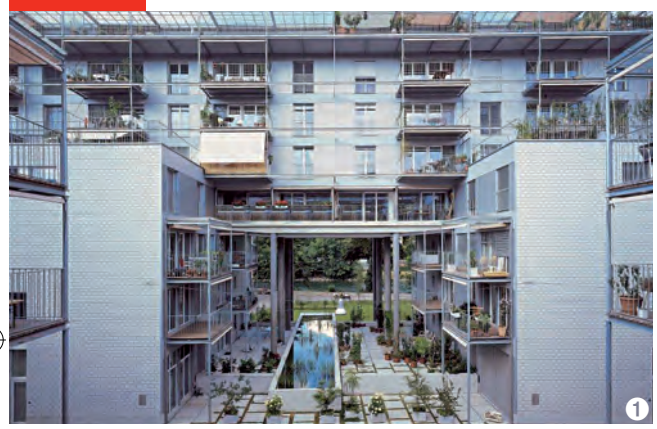
SWISS ECO ZURICH.indd 37 09/12/13 11:15

COMPANY PROFILE

HARDTURM AG, ZÜRICH

Interview with Vincent Albers, Chairman of the Board of Directors at Hardturm AG

"Our first project in Zurich West, 'Limmatwest', was in the 1990s. Back then, no one could have imagined that anyone would want to live in Zurich West, and for several years we searched for construction partners to no avail. Over the intervening years, this district has completely reinvented itself."





❶ Limmatwest, completed: 2001, architects: Kuhn, Fischer, Partner Architekten AG, Zurich.
❷ Limmatwest, completed: 2001, architects: Kuhn, Fischer, Partner Architekten AG, Zurich.
❸ Opéra car park, completed: May 2012, architects: Zach & Zünd Architekten AG.
❹ Opéra car park, completed: May 2012, architects: Zach & Zünd Architekten AG.

Mr Albers, Hardturm AG, which belongs to the Albers Group, develops projects and invests in the real estate sector. What type of property do your activities focus on?

We concentrate on downtown property that is used for retail and service businesses. We also get involved in large projects near the centre. We focus our particular attention on attractive, urbanistic complete solutions, with mixed-use development combining residential and service-oriented properties. We generally invest with a long-term time frame and place a great deal of value on quality.

"We were actually one of the pioneers in the conversion of Zurich's former industrial zone."

Your company has particularly prioritised developing Zurich West. Could you give a few examples of projects you have carried out?

We were actually one of the pioneers in the conversion of Zurich's former industrial zone. Our first project in Zurich West, "Limmatwest", was in the 1990s. Back then, no one could have imagined that anyone would want to live in Zurich West, and for several years we searched for construction partners to no avail. Over the intervening years, this district has completely reinvented itself.

Hardturm AG has set a further, visible example in Zurich West with the "Hard Turm Park" development. What is happening on Pfingstweidstrasse, on the Grasshopper Club's former training grounds?

We're currently in the middle of this project. It's a useable area of approximately 100,000 m^2. Around half of it is dedicated to apartments. The remaining area will be covered by two hotels, Sheraton and 25hours, shops, restaurants and service providers, such as Swissmem.

And how far has the work got?

Of the four building stages, one is complete and already handed over to the owners. The second construction site is not far from completion. It comprises a high-rise building which houses the Sheraton Hotel (with 200 rooms) and 121 owner-occupied apartments. The third stage is under construction, and we will start on the fourth stage at the beginning of 2014.

Hardturm AG

Hardturm AG
Schanzengasse 14
Postfach 2016
8022 Zürich, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 265 29 03
Fax: +41 (0)44 265 29 04
E-mail: info@hardturm.com
Web: www.hardturm.com

SWISS_ECO_ZURICH.indd 38 09/12/13 11:15

"Last year's event 'Art and the City' was an additional facet to culture in Zurich West."

Hardturm AG and the Albers family foster an intensive relationship with cultural institutions. How is the connection to art and culture tangibly expressed in the Hard Turm Park project?

Last year's event "Art and the City" was an additional facet to culture in Zurich West. 45 artists were invited to present their works by the urban working group "Kunst im öffentlichen Raum" (art in public spaces, KiöR). With this exhibition, the district also showed its up-and-coming cultural side. Each of the works of art was to temporarily shape the Limmatwest development and "Hard Turm Park", as well as its direct environment. With the acquisition of three works selected by the judging panel, Hardturm AG reinforced its endorsement of Zurich West's cultural standard. The proximity of "Hard Turm Park" to what was to become Zurich University of the Arts (ZHdK) in the Toni Areal building motivated Hardturm AG to make this additional cultural commitment. A student from the ZHdK posed for the five-meter tall sculpture designed by the artist Alex Hanimann, that was to take its place immediately next to the University. The standpipe by Valentin Carron will "water" our development's park. And we are still debating where to place the soapbox by Saâdane Afiif with ZHdK.
And of course, we also want to promote the young. With "Design Scouting Talents", we call on young architects and designers to submit their ideas for the design of one of the penthouse apartments in the high-rise. Over 150 designers from a number of countries have agreed to collaborate. A great prize beckons the winner along with a design commission.
And since we are organising the whole thing with the celebrated magazine CASA VOGUE, the performance of the young designers is also sure to attract attention.

Moving away from culture – back to economic realities: the Swiss national bank is ceaselessly issuing warnings, particularly about a housing bubble in urban centres. What is your response, from the view of property developers?

In the housing sector you have to differentiate between owner-occupied flats and flats for rent. For the first, as a result of Zurich being a thriving economic centre and migration, we are seeing healthy development, with solid demand. In any case, the market values for this class of asset are today very high, making the returns low. Owner-occupied flats are also enjoying good demand. Here the low interest rates are an added attraction, which may lead to hyperbole. However in Zurich we are less susceptible to this risk – quite the reverse, we have seen customers already



3



4

becoming more careful, particularly with expensive properties. There are also vacancies in the Zurich area within the service sector, and a lot of new projects are ready to be implemented. As a result, the office leases have remained at a moderate level. Currently the migration of large companies away from central city sites to more peripheral, but well-connected locations (e.g. Zurich West, Zurich North, Opfikon, Wallisellen) is leading to further uncertainty. Companies are choosing to make these changes to bring together their different sites, and to make it possible to rent more modern and more efficient buildings under better conditions.

"It was our ambition to breathe new life into the multi-storey car park 'species'."

Hardturm AG has built a multi-storey car park on one of the most prominent squares in Switzerland, under Sechseläutenplatz. What made this project so special, and what were the challenges?

Actually, Sechseläutenplatz is one of the most famous squares in Switzerland! Of course, we were delighted to help make this square possible, by moving the original above-ground car park underground. The car park was on a difficult building area (lake marl), which had an impact on the costs. It was our ambition to breathe new life into the multi-storey car park 'species'. We wanted to create a car park that you can walk into at any time of day without having mixed feelings: elegant, clean, brilliantly lit. I think we've done a pretty good job! At any rate, the feedback seems to be very positive and we're constantly getting compliments – particularly from the ladies!

SWISS ECO ZURICH.indd 39 09/12/13 11:15

COMPANY PROFILE



Thomas Rauscher, Geschäftsführer Havells-Sylvania Switzerland. *(Foto: Havells-Sylvania)*

„Produkte sind nur die eine Seite – durch unsere Produktionsstätten in Europa leisten wir einen ganz wichtigen Beitrag zu Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Wir garantieren damit nicht nur beste Qualität, sondern sorgen auch für Flexibilität und kurze Wege."

Herr Rauscher, Havells-Sylvania ist ein Komplettanbieter für Leuchtmittel und Leuchten. Wie vielfältig zeigt sich das Produktespektrum mit den Marken Concord, Lumiance und Sylvania?

Sylvania ist weltweit einer der grössten Hersteller von Leuchtmitteln und bietet dementsprechend vielfältige Produktreihen an unterschiedlichsten Lampen an: LED, Halogen- und Energiesparlampen, Leuchtstoffröhren und Hochdruckentladungslampen sowie Speziallampen für Nischenmärkte, z.B. Aquarien, Solarien oder zur Insektenvernichtung. Bei den Leuchten steht jede Marke für charakteristische Eigenschaften. Sylvania ist bekannt für technische Leuchten für industrielle und kommerzielle Anwendungen im Innen- und Aussenbereich. Die professionellen Leuchten von Lumiance zeichnen sich durch einfache Installation, zeitloses Design, hervorragende Funktionalität und Sicherheit aus. Und Concord ist eine Architekturleuchtenmarke mit effizienten und innovativen Design-Leuchten. Erst in diesem Jahr hat die neue ‚Concord Glace' den Lighting Design Award 2013 als „Produkt des Jahres 2013" im Bereich Innenraumleuchten erhalten.

Havells-Sylvania Switzerland AG
Schaffhauserstrasse 470
CH-8052 Zürich
Tel.: +41 44 305 31 80
Fax: +41 44 305 31 81
E-Mail: info.ch@havells-sylvania.com
Web: www.havells-sylvania.com

HAVELLS-SYLVANIA SWITZERLAND AG

Fragen an Thomas Rauscher, Geschäftsführer



(Foto: Havells-Sylvania)



(Foto: Havells-Sylvania)

Sie bieten Lösungen für den industriellen über den kommerziellen bis hin zum privaten Bereich. Wie präsentiert sich die Vertriebsstruktur?

Wir vertreiben unsere Lampen und Leuchten ausschliesslich über den Grosshandel, der dann den Fach- und Einzelhandel sowie Elektrobetriebe und Planer beliefert. Mit unserem Vertriebsteam stehen wir jedoch dem Elektrohandwerk, Planern und Architekten mit Rat und Tat zur Seite und bieten auch Unterstützung im Projektgeschäft.

Energieeffizienz und Nachhaltigkeit sind in Ihrer Branche wichtige Themen. Welche Lösungen hat Havells-Sylvania in diesem Bereich in den letzten Jahren entwickelt?

Wir sind einer der Vorreiter in Sachen LED-Technologie. So waren wir zum Beispiel die Ersten, die einen direkten 5,5W LED-Ersatz für ein 50W GU10 Halogen-Leuchtmittel auf den Markt gebracht haben. Aktuell präsentieren wir einen weiteren Meilenstein und zwar eine LED-Lampe, die automatisch die Wärmeentwicklung reguliert und so auch für den Einsatz in geschlossenen Leuchten bestens geeignet ist.
Doch Produkte sind nur die eine Seite – durch unsere Produktionsstätten in Europa leisten wir einen ganz wichtigen Beitrag zu Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Wir garantieren damit nicht nur beste Qualität, sondern sorgen auch für Flexibilität und kurze Wege. Seit 2011 produzieren wir in Tienen/Belgien Retrofit-Lampen und seit Anfang 2013 werden in Erlangen/Deutschland neben unseren bewährten Leuchtstoffröhren nun auch LED-Röhren für höchste Ansprüche gefertigt.

Wie hat sich Ihr Geschäft und dasjenige des Lichtmarkts insgesamt durch die LED-Technik verändert - und wie wird sich der Markt weiter entwickeln?

Die LED-Technologie revolutioniert den Lichtmarkt wie keine andere Innovation zuvor und der Erfolgszug der LED ist nicht mehr aufzuhalten. Dabei werden auch die Karten neu gemischt, Technologieunternehmen kommen neu in diesen Markt und renommierte Lampenhersteller müssen die richtigen Weichen stellen, um ihre Marktposition behaupten zu können. Wir sind hier schon einen Schritt weiter. Durch die Konsolidierung in den letzten Jahren sind wir heute auf einem gesunden Wachstumskurs.

Welche Möglichkeiten bietet LED über die Energieeffizienz hinaus?

Durch die extrem lange Betriebsdauer entstehen so gut wie keine Wartungskosten und auch viel weniger Müll. Ausserdem enthalten LEDs kein Quecksilber, was dem Verbraucher bei den Energiesparlampen schon immer suspekt war. Darüber hinaus bietet die LED-Technologie ganz neue Möglichkeiten beim Leuchtendesign, hier stehen wir noch am Anfang, aber das wird sich rasant entwickeln – man darf gespannt sein.

Ist die organische Leuchtdiode OLED ein Thema bei Leuchtmitteln und Leuchten?

Die OLED spielt heute noch keine Rolle, sie steckt noch in den Kinderschuhen und es wird wohl noch einige Zeit dauern, bis diese Innovation erschwinglich wird.

Havells-Sylvania hat sich über 100 Jahre Kompetenz in Sachen Lampen und Leuchten erarbeitet. Seit 2007 gehört Havells-Sylvania zur indischen Havells-Unternehmensgruppe. Welche Veränderungen und Chancen haben sich dadurch ergeben?

Natürlich gab es nach der Akquisition durch Havells erst eine Sondierungs- und Konsolidierungsphase. Doch Havells ist ein finanzstarker Konzern und hat massiv in die LED-Technologie bei Lampen und Leuchten investiert, das macht uns heute zu einem starken und innovativen Anbieter, der seine führende Rolle weiter ausbauen wird.

Letzte Frage: Was bedeutet Licht für Sie?

Mich haben schon immer alle Facetten des Lichts interessiert, dabei denke ich vor allem auch an die Gestaltung mit Licht bis hin zum Einfluss auf unsere Stimmung.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 40 09/12/13 11:15



HAVELLS-SYLVANIA SWITZERLAND AG

Questions to Thomas Rauscher, Managing Director

Mr Rauscher, Havells-Sylvania is a full service provider for lights and lighting. How diverse is the product range that includes the Concord, Lumiance and Sylvania brands?

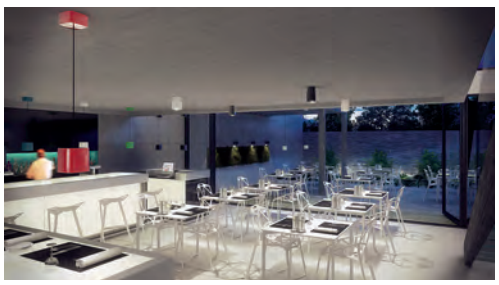
Sylvania is one of the world's largest lighting manufacturers and, as such, offers a varied product range with an extremely wide selection of lamps, including LED, halogen and energy-saving lamps, fluorescent tubes and high-pressure discharge lamps, as well as special lamps for niche markets, such as aquariums, solariums or insect killers. In terms of lights, each brand has its own set of characteristic features. Sylvania is known for technical lights for industrial and commercial applications, both indoors and out. The professional lights of Lumiance are renowned for their easy installation, timeless design, and impressive functionality and safety. And Concord is an architectural lighting brand offering efficient lights with innovative design. Only this year the new Concord Glace won the Lighting Design Award 2013 as Product of the Year 2013 in the interior lighting category.

You offer solutions for industrial, commercial and private use. What does your sales structure look like?

We sell our lamps and lighting exclusively on a wholesale basis and, from there, they go on to specialist sellers, retailers, electrical companies and planners. Together with our sales team, we are on hand to offer help and advice to the electrical trade, planners and architects, as well project support.

Energy efficiency and sustainability are important aspects in your sector. What solutions has Havells-Sylvania developed in this area in recent years?

We are one of the forerunners of LED technology. For example, we were the first to bring to market a direct 5.5 W LED replacement for a 50 W GU10 halogen bulb. We are currently presenting another milestone in the shape of an LED lamp that automatically regulates heat generation, and so is particularly suited for use in enclosed lights.



(Photo: Havells-Sylvania)

But products are just one aspect – our production sites in Europe make a very important contribution to environmental protection and sustainability. We guarantee not only top quality, but also flexibility and short distances. Since 2011 we have been producing retrofit lamps in Tienen in Belgium. And since the beginning of 2013 in Erlangen in Germany, we have been manufacturing LED tubes to very demanding requirements, in addition to our trusty fluorescent tubes.

How has LED technology changed your business and that of the lighting sector in general – and how will the market continue to develop?

LED technology is revolutionising the lighting market like no other previous innovation and the success of LED is unstoppable. At the same time, the cards are being reshuffled as technology companies join the market. Well-known lighting manufacturers are having to make sure they set out on the right path in order to assert their market position. We have already gone one step further. By undergoing consolidation in recent years, we are now on a healthy growth trajectory.

What opportunities does LED offer beyond energy efficiency?

Its extremely long service life means that there's pretty much no maintenance costs and and much less rubbish. LEDs don't contain quicksilver either, which always made energy-saving lamps somewhat suspect among consumers. LED technology also offers new opportunities in terms of light design. We're still in the early stages, but things will develop rapidly – it will be exciting.

Is the organic light-emitting diode (OLED) a topic of conversation in the field of lights and lighting?

The OLED doesn't yet have a role to play and is still in its infancy. It will be some time yet before this innovation becomes affordable.

Havells-Sylvania has over 100 years of expertise in lamps and lighting. Since 2007, Havells-Sylvania has been part of the Havells Group, India. What changes and opportunities has this presented?

After the acquisition by Havells, there was, of course, an exploratory and consolidation phase. Havells is a financially strong company and has invested massively in LED technology for lamps and lighting. This makes us a strong and innovative supplier keen to expand our leading role.

COMPANY PROFILE



Thomas Rauscher, Managing Director Havells-Sylvania Switzerland. *(Photo: Havells-Sylvania)*

"Products are just one aspect – our production sites in Europe make a very important contribution to environmental protection and sustainability. We guarantee not only top quality, but also flexibility and short distances."

One last question: What does light mean to you?

I've always been interested in every aspect of light. I also think of light primarily in terms of design and all the way through to how it influences mood.



(Photo: Havells-Sylvania)

Havells-Sylvania Switzerland AG
Schaffhauserstrasse 470
CH-8052 Zurich
Tel.: +41 44 305 31 80
Fax: +41 44 305 31 81
E-mail: info.ch@havells-sylvania.com
Web: www.havells-sylvania.com

SWISS_ECO_ZURICH.indd 41 09/12/13 11:15

COMPANY PROFILE



Michael Ziegler, Geschäftsführer H-Net AG.
(Foto: H-Net AG)

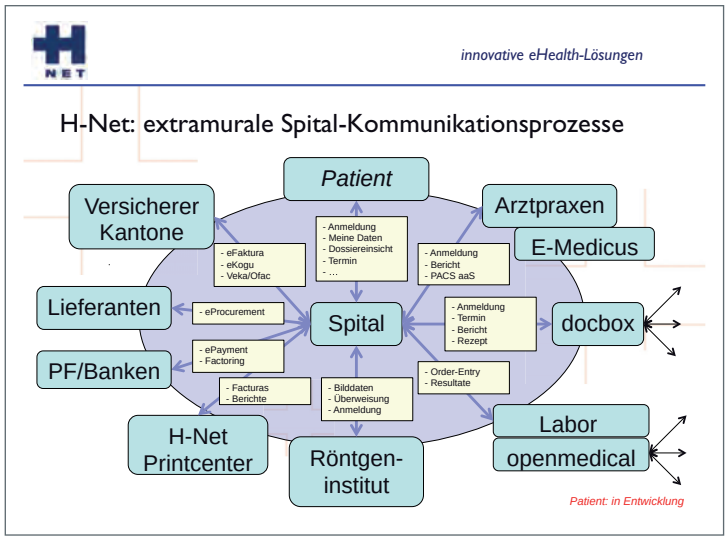
H-NET AG

Im Gespräch mit Geschäftsführer Michael Ziegler

"Die Vernetzung im administrativen Bereich bei den Spitälern ist seit 10 Jahren recht etabliert. Im medizinischen Bereich, beim gerichteten Datenaustausch von Röntgen, Labor usw., ist ein regelrechter Boom festzustellen."

Herr Ziegler, H-Net ist die führende Plattform für den elektronischen Datenaustausch im Schweizer Gesundheitswesen. Welches sind die wichtigsten Produkte und Dienstleistungen im H-Net-Angebot?

Wir decken mit unseren Produkten SecureClient (adm. Datenaustausch/ EDI), MedicalConnector (med. Datenaustausch), H-Box (Versichertenkarten-Abfragedienst VEKA/ Ofac, SecureBrowser, Portal und Collaboration primär den extramuralen Datenverkehr der Spitäler ab. Dies aber sehr vollständig.



H-Net AG
Stampfenbachstrasse 40
CH-8006 Zürich
Tel.: +41 43 222 61 90
Fax: +41 43 222 61 99
E-Mail: info@h-net.ch
Web: www.h-net.ch

Welche Teilnehmer sind heute an die Plattform angeschlossen?

Primär und direkt rund 200 Schweizer Spitäler. Via Roaming, direkt und mit Partnern ausserdem alle Kranken- und Unfallversicherer, alle Lieferanten, Banken und rund 130 Radiologien, Labors und Institute. Mit Partnern gehören zusätzlich auch über 10'000 Ärzte dazu.

Wie weit ist in der Schweiz die Vernetzung zwischen den Leistungserbringern im Gesundheitswesen fortgeschritten?

Die Vernetzung im administrativen Bereich bei den Spitälern ist seit 10 Jahren recht etabliert. Im medizinischen Bereich, beim gerichteten Datenaustausch von Röntgen, Labor usw., ist ein regelrechter Boom festzustellen. Hier hatten wir 2012 eine Steigerungsrate von 255% zu verzeichnen, nachdem wir in den Vorjahren „nur" jeweils eine Verdoppelung des Traffics hatten. So transportieren wir Millionen von Meldungen und Terabytes an Daten. Bei den Ärzten ist die Vernetzung noch nicht so weit fortgeschritten, aber auch hier ändert sich langsam die Stimmung, da nun vermehr einfache und integrierte Lösungen angeboten werden.

Welche Entwicklungsschritte sind hinsichtlich der Einführung der diagnosebezogenen Fallgruppen (DRG) 2012 erfolgt?

Neben der elektronischen Abrechnung inkl. der MCDs zeigt es sich klar, dass die Spitäler stark auf die Vernetzung mit ihren Zuweisern setzen. Zuweiserbindung und Effizienzsteigerung sind hier die Stichworte. Erreichen will man dies mittels neuen Angeboten (z.B. PACS als Service für die Zuweiser, Collaboration) und medienbruchfreien Prozessen entlang der Behandlungskette.

Die „Strategie eHealth Schweiz" sieht bis 2015 den Aufbau elektronischer Patientendossiers vor. Welches werden die Inhalte dieser Dossiers sein?

Bis 2015 werden wir die Ziele des Bundes natürlich nicht erreichen, aber die Entwicklung geht ganz klar in diese Richtung. Wir dürfen den eHealth-Modellversuch Basel-Stadt als Generalunternehmer im PPP-Modell durchführen. So haben wir eine IHE-Komplettlösung nach eHealth-Suisse aufgebaut. Die Inhalte des Dossiers sind Patient Consent, Austrittsberichte, Röntgenbilder, Rezepte, Medikationen, Impfdaten, Labordaten, Notfalldaten usw. Technisch kann das Dossier alles aufnehmen; inhaltlich bestimmen die jeweiligen Arbeitsgruppen und die Vorgaben von eHealth-Suisse die Prioritäten und Inhalte.

Welche Aufgaben nimmt die H-Net AG in diesem Zusammenhang wahr?

Die H-Net AG bietet als Service-Anbieter und Datacenter modulare Lösungen, um die von Bund und Kantonen vorgegebene IHE-Lösung einfach nutzbar zu machen. H-Net bietet IHE als Service oder auch als massgeschneiderte Lösungen. Besonders wichtig ist unsere Funktion als Integrator. Nur so bringt man verschiedenste Systeme mit unterschiedlichen Entwicklungsständen zusammen.

Welche Rolle spielt die Beteiligung von H-Net an E-Medicus, einem neuen Praxis-Software-Anbieter, bei der Umsetzung der eHealth-Strategie der Schweiz?

E-Medicus ist der erste Praxis-Software-Anbieter, der mit uns zusammen innovative, sichere Cloudlösungen für Ärzte bietet. So bieten wir für Ärzte auch PACS aus der Cloud. Mit E-Medicus können wir die eHealth-Strategie Schweiz mit allen notwendigen Integrationen zwischen Arztpraxen und Spitälern als Showcase aufzeigen und so beweisen, was heute schon möglich ist. Wir hoffen, dass weitere Anbieter nachziehen werden.

Welches ist einerseits der medizinische, andererseits der administrative Nutzen von eHealth für die Patienten und die Gesundheitsinstitutionen?

Der Nutzen ist gewaltig, wenn Sie immer zur richtigen Zeit am richtigen Ort auf die relevanten Daten eines Patienten zugreifen können. Die medizinische Behandlungsqualität steigt, Patienten-Wartezeiten können verkürzt werden und Prozesse werden effizienter. Der volkswirtschaftliche Nutzen wurde in einer Studie des Bundes „RFA zur Umsetzung der «Strategie eHealth Schweiz»" Ende 2011 wie folgt abgeschätzt: „Gemäss den durchgeführten Modellrechnungen wird im untersuchten Zeitraum von 2011 bis 2031 ein kumulierter Nettonutzen von etwa 3,522 Mrd. CHF erwartet."

SWISS_ECO_ZURICH.indd 42 09/12/13 11:15

COMPANY PROFILE

H-NET AG

Interview with Managing Director, Michael Ziegler



Michael Ziegler, Managing Director of H-Net AG.
(Foto: H-Net AG)

"Digital networking in hospitals really established itself 10 years ago on the administration side of things. In the medical field we've seen a downright boom in the directed exchange of data such as x-rays, laboratory reports, etc."

Mr Ziegler, H-Net is the leading platform for electronic data exchange in the Swiss public health service. Which are the most important products and services that H-Net offers?

With our products SecureClient (adm. data exchange/EDI), MedicalConnector (med. data exchange), H-Box (insurance cards query service), VEKA/Ofac, SecureBrowser, Portal and Collaboration, we primarily cover extramural data traffic for hospitals. But in a very comprehensive way.

Which participants are connected to the platform today?

Mainly and directly around 200 Swiss hospitals. Via "roaming" health care, directly and via partners, we also work with all health and accident insurers, all suppliers, banks and some 130 radiology units, laboratories and institutes. Including our partners, over 10,000 doctors belong to it too.

In Switzerland, how much progress has digital networking made between service providers in the public health sector?

Digital networking in hospitals really established itself 10 years ago on the administration side of things. In the medical field we've seen a downright boom in the directed exchange of data such as x-rays, laboratory reports, etc. In 2012 we recorded a growth rate of 255% here, following on from the traffic "only" doubling in the previous years. We transport millions of messages and terabytes of data. Among doctors, digital networking has not made quite as much progress, but here too the mood is slowly changing, as increasingly simple and integrated solutions are offered.

What developmental steps are taking place in relation to the introduction of Diagnosis-Related Groups (DRG) in 2012?

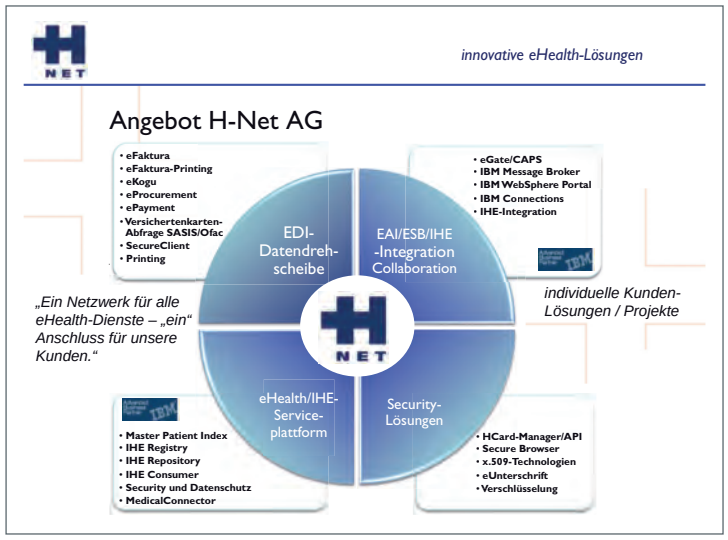
In addition to electronic invoicing including MCDs, it is clear that hospitals are strongly relying on digital networking with their referring physicians. Their aim is to combine the loyalty of referring physicians with an increase in efficiency. We want to ensure this through new offers (e.g. PACS as a service for referring physicians, collaboration) and processes that are free from media discontinuities along the treatment chain.

The "Strategie eHealth Schweiz" (Swiss eHealth strategy) envisages the creation of electronic patient files by 2015. What would these files contain?

By 2015, naturally we will not reach the federal government's goal, but development is showing a clear trend in this direction. We had the good fortune to run the eHealth pilot project in the canton of Basel-Stadt as the general contractor according to the PPP model. So we developed an IHE complete solution according to eHealthSuisse. The files will contain patient consent, discharge reports, x-rays, prescriptions, medications, details of vaccinations, laboratory data and emergency data. Technically, the file can contain everything, but the respective working groups and the specifications of eHealthSuisse will determine the priorities and content.

Which tasks is H-Net AG taking on in this context?

As a service provider and data centre, H-Net AG offers modular solutions to make the IHE solution specified by the federal government and cantons easy to use. H-Net supplies IHE as a service or as a customised solution. Our function as an integrator is particularly important; it is the only way to bring together a variety of systems at different stages of their development.



What role does H-Net's participation in E-Medicus, a new doctor's practice software provider, play in the implementation of the eHealth strategy in Switzerland?

E-Medicus is the first doctor's practice software provider that, together with us, offers innovative, secure Cloud solutions for doctors. So we also offer PACS for doctors from the Cloud. With E-Medicus, we can display the eHealth strategy as a showcase with all necessary integrations between doctor's practices and hospitals, and so demonstrate what is already possible today. We hope that other service providers will follow suit.

What are the medical benefits for patients and the administrative benefits for health institutions?

The benefits are enormous if you can always access the relevant data for a patient at the right time in the right place. The quality of medical treatment increases, patient waiting times are reduced and processes become more efficient. The economic benefits were assessed at the end of 2011 in a study by the federal government, "RFA zur Umsetzung der 'Strategie eHealth Schweiz'" (RFA on the implementation of the Swiss eHealth strategy) as follows: "According to the model calculations performed, we expect a total net profit of around 3,522 billion Swiss franks in the examined time period of 2011 to 2031."

H-Net AG
Stampfenbachstrasse 40
8006 Zürich, Switzerland
Tel.: +41 (0)43 222 61 90
Fax: +41 (0)43 222 61 99
E-mail: info@h-net.ch
Web: www.h-net.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 43 09/12/13 11:15

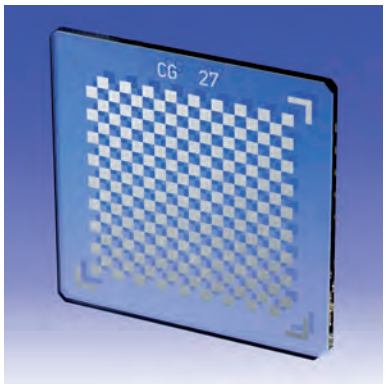
COMPANY PROFILE



Jean-François Willemin, Geschäftsleiter, IMT Masken und Teilungen AG.

«Die Variabilität der Prozesse ist bei uns sehr hoch, was die Prozessentwicklung und die Fertigungslogistik zum echten Challenge macht.»

Herr Dr. Willemin, IMT Masken und Teilungen AG stellt kundenspezifische Mikrostrukturen auf Glas sowie Dünnschichten in höchster Präzision her. Dürfen wir



Strichplatte (Produktbeispiel).

IMT
PRECISION ON GLASS

IMT Masken und Teilungen AG
Im Langacher
CH-8606 Greifensee
Tel.: +41 (0)44 943 19 00
Fax: +41 (0)44 943 19 01
Web: www.imtag.ch

IMT MASKEN UND TEILUNGEN AG, GREIFENSEE

Interview mit Dr. Jean-François Willemin, Geschäftsleiter

Sie bitten, uns ein wenig näher zu erklären, was damit gemeint ist?

Die IMT Masken und Teilungen AG wurde 1959 gegründet und ist seither in der Fotolithographie tätig. Die Fotolithografie ist bekannt als zentrale Methode zur Herstellung von elektronischen Chips. Dabei wird mittels der Belichtung das Bild einer Fotomaske auf einen lichtempfindlichen Fotolack übertragen. Anschliessend werden die belichteten Stellen des Fotolacks aufgelöst. Die so strukturierte Fotolackschicht kann anschliessend als Maskierung für das Ätzen der unterliegenden Metallschicht verwendet werden. Mit dieser Methode kann man sehr feine Struktur erzeugen, bis weit unter einem Mikrometer. Im Gegensatz zur Halbleiterindustrie verwendet die IMT keine Silizium-Substrate sondern Glas-Substrate (Ø von 200 mm) und strukturiert nicht nur elektrisch leitende sondern auch dielektrische Schichten. Weil die Schichten sehr dünn sind (meistens unter einem Mikrometer) spricht man von Dünnschichttechnik.

Welche Produkte werden mittels dieser Technologien gefertigt?

Unsere Produkte sind Glaskomponenten. Zum Beispiel produzieren wir Drehgeberscheiben. Eine Drehgeberscheibe ist eine Glasscheibe (Ø 40 mm z.B.) mit einer präzisen Chromgitter-struktur. Diese Scheiben werden z.B. in einem Theodolit oder in einem Drehgeber (Winkelsensor) für die Steuerung der Winkelposition oder der Geschwindigkeit eines Antriebes verwendet. Weitere Produkte sind hochpräzise Fadenkreuzstrukturen für Zielfernrohre (Sportoptik, Jagd). Für die Medizintechnik produzieren wir kleine Blenden für die Endoskopie, oder spezielle Komponenten für die Ophthalmologie und Dentaltechnik, etc.

«Der kleinste Strich, den wir herstellen können, ist nur 150 Nanometer breit.»

Und wo finden Ihre Produkte überall Verwendung?

Unsere Produkte finden Verwendungen in sehr unterschiedlichen Branchen: Automation, Sportoptik, Medizintechnik, Messtechnik, Halbleiterindustrie, Forschung, sowie Raum- und Luftfahrt.

Bis in welche räumlichen Grenzen reicht dabei die Auflösung?

Der kleinste Strich, den wir herstellen können, ist nur 150 Nanometer breit (ca. ein Sechstel von einem Mikrometer).

IMT-Podukte werden kundenspezifisch entwickelt. Können Sie uns dies anhand eines Beispiels erläutern?

Die IMT ist ein Fertigungsdienstleiter im Bereich der Dünnschichttechnik und Mikrolithographie. Die IMT hat also keine «eigenen Produkte». Alles wird kundenspezifisch gefertigt. Der Kunde, der eine solche Mikrostruktur braucht, schickt uns eine Anfrage mit Zeichnungen und Anforderungen. Anhand dieser Information erstellt der technische Innendienst zusammen mit dem Engineering feste Spezifikationen, einen Operationsplan sowie eine Kostenkalkulation. Anschliessend kann der Aussendienst-Mitarbeiter dem Kunden eine Offerte unterbreiten. Wenn kein geeigneter Prozess vorhanden ist, muss zuerst einen Entwicklungsprojekt durchgeführt werden.

Der ganze Prozess – vom Entwurf bis zur Fertigung – findet bei Ihnen inhouse statt. Über welche Art von Fertigungsanlagen verfügt IMT?

Die IMT verfügt seit 2000 über einen modernen Reinraum (ca. 1200 m^2). Die Betriebsmittel sind die gleichen wie in einer Halbleiter-Fab. Im Jahr 2012 hat die IMT eine top moderne Produktionslinie für 200 mm-Wafer eingerichtet. Diese Linie beinhaltet folgende Prozesse: Glasreinigung, Sputter-Beschichtungsanlage, Belacker, Belichter, Nassätzanlage, Glasbearbeitung (Wafersäge und CNC-Maschinen für die Rundvereinzelung) und Endreinigung.

«Es ist auch wichtig, dass man versteht, was man tut, d.h. Know-why ist genauso wichtig wie Know-how.»

Die Prozessentwicklungen folgen dabei konsequent den Grundsätzen Reproduzierbarkeit und Wirtschaftlichkeit. Was bedeutet dies in der Praxis?

Die Variabilität der Prozesse ist bei uns sehr hoch, was die Prozessentwicklung und die Fertigungslogistik zum echten Challenge macht.

Höchste Präzision erfordert höchste Qualität im Produktionsprozess. Wie lässt sich diese Anforderung kontinuierlich sicherstellen?

Einerseits durch kompetente und hoch motivierte Mitarbeiter und andererseits durch den Einsatz von leistungsfähigen Betriebsmitteln. Die IMT beschäftigt ca. 10 Ingenieure und Physiker (von insgesamt 75 Mitarbeitern). Es ist auch wichtig, dass man versteht, was man tut, d.h. Know-why ist genauso wichtig wie Know-how.

Dabei kommt auch der Reinheit Ihrer Produkte grösste Bedeutung zu. Welche Vorkehrungen sind notwendig, um beispielsweise Fremdpartikel auf Ihren Produkten ausschliessen zu können?

Die Staubpartikel sind klar unseren grössten Feinde. Durch ständige Überwachung der Infrastruktur (Luftqualität, Feuchtigkeit, Temperatur, etc.) und Personal-Schulung (Verhalten im Reinraum) sichern wir die Kundenanforderungen.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 44 09/12/13 11:15

IMT MASKEN UND TEILUNGEN AG, GREIFENSEE

Interview with Dr. Jean-François Willemin, CEO

Dr. Willemin, IMT Masken und Teilungen AG produces customer-specific micro structures on glass as well as thin-film coatings with the highest precision. Could you explain in some more detail what that means?

IMT Masken und Teilungen AG was established in 1959 and has been active in the area of photolithography since then. Photolithography is well known as a central method for producing electronic chips. The image of a photomask is transferred to a light-sensitive photoresist film through exposure to light. The exposed areas of the photoresist are then dissolved. The photoresist structured in this way can then be used as masking to etch the underlying metal coating. Using this method, we can create a very fine structure (with feature sizes much smaller than one micrometer). Unlike in the semiconductor industry, IMT does not use any silicon substrates, but glass substrates (Ø of 200 mm) and structures not only electrically conductive but also dielectric thin films (optical coatings). As the coatings are very thin (mostly less than a micrometer), this is referred to as thin-film technology.

Which products are made using this technology?

Our products are glass components. We produce encoder discs, for example. An encoder disc is a glass disc (Ø 40 mm for example) with a precise chrome grating structure. These discs are used in rotary encoders and theodolites, for measuring an angle position or in motor feedback systems for speed control for instance. Further products include high-precision aiming devices (cross hair) for rifle scopes (hunting and sport optics). For medical instruments, we produce small apertures for endoscopy and special optical components for ophthalmology and dental care, etc.

"The smallest line we can make is only 150 nanometers wide."

So where are your products used?

Our products are used in a host of different industries: Automation, sports optics, medical technology, measuring technology, semiconductor industry, research, space and aeronautics.

What are the spatial limits of the resolution?

The smallest line we can make is only 150 nanometers wide (approx. one sixth of a micrometer).

IMT products are produced according to customer requirements. Can you illustrate this for us using an example?

IMT provides foundry services in the field of microlithography on glass. Everything is manufactured according to customer requirements. Customers requiring this kind of components send us a request with drawings and requirements. Using this information, the technical service together with the engineering department draws up fixed specifications, an operations plan as well as a cost calculation. After that, the sales department can make the customer a quotation. Should no suitable process be available, a development project must first be performed.

The entire process – from design to manufacture – takes place on site at your company. What sort of manufacturing facilities does IMT deploy?

A state-of-the-art clean room started operation at IMT in 2000 (approx. 1,200 m^2). The production tools are the same as for a semiconductor fab. In 2012, IMT set up a brand new production line for 200 mm glass wafers. This automated line comprises the following processes: Glass cleaning, sputter coating system, resist spin coater, exposure tool with mask aligner, wet etch equipment, glass machining (dicing and CNC machine tools) and final cleaning.

"It is very important to understand what we are doing – know-why is just as important as know-how."

The process developments consistently pursue the principles of reproducibility and efficiency. What does that mean in actual practice?

The variability of the processes we use is very high, which poses a real challenge for process development and production logistics.

The greatest precision demands the greatest quality in the production process. How can this demand be consistently met?

With competent and highly motivated employees on the one hand and by deploying efficient production facilities on the other. IMT employs around 10 engineers and physicists (out of a total of 75 employees). It is very important to understand what we are doing – know-why is just as important as know-how.

The cleanliness of your products is of paramount importance here. What precautions are necessary in order to prevent your products from becoming contaminated with foreign particles?

Dust particles are definitely our biggest enemy. We safeguard customer requirements by constantly monitoring the infrastructure (air quality, humidity, temperature, etc.) and also hold employee training sessions (behaviour in the clean room for instance).

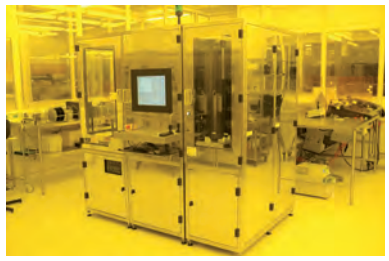


Jean-François Willemin, CEO, IMT Masken und Teilungen AG.

"The variability of the processes we use is very high, which poses a real challenge for process development and production logistics."



Automatic glass wafer cleaning.



Automatic exposure unit in the clean room.

IMT
PRECISION ON GLASS

IMT Masken und Teilungen AG
Im Langacher
CH-8606 Greifensee
Tel.: +41 (0)44 943 19 00
Fax: +41 (0)44 943 19 01
Web: www.imtag.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 45 09/12/13 11:15

COMPANY PROFILE



Vincenzo Boesch, CEO und Technology Lead, ITPC AG.

«Die ITPC AG übernimmt für kleinere, mittelständische oder konzerngebundene Unternehmen den Betrieb oder das gesamte Hosting von SAP Landschaften in einem modernen Rechenzentrum in der Schweiz. Ihre Unternehmensdaten bleiben somit in der Schweiz.»

ITPC AG
Freihofstrasse 14
CH-8048 Zürich
Tel.: +41 (0)43 818 67 83
Fax: +41 (0)43 818 67 84
E-Mail: office@itpc.ch
Web: www.itpc.ch

Consulting.



ITPC AG, ZÜRICH

Interview mit Vincenzo Boesch, CEO und Technology Lead

Herr Boesch, ITPC AG erbringt IT-Beratungsdienstleistungen und -Betriebsunterstützungen. In welchem Umfeld?

Die Firma ITPC wurde im Jahre 2003 gegründet, und unsere Tochtergesellschaft ITPC India Private Limited wurde im September 2010 gegründet. Heute beschäftigt die Unternehmensgruppe über 25 Mitarbeiter/innen und arbeitet punktuell und projektbezogen mit freiberuflichen Mitarbeitern/innen zusammen. Die Stärken der ITPC liegen sowohl in der SAP Technologieberatung (Consulting) als auch im Betrieb von SAP Systemlandschaften (Helpdesk und Operations). Die Koordination der Projekte und Aufgaben übernimmt dabei unser Projektmanagement.

Welches sind konkret Ihre Services?

Unsere Dienstleistungen erstrecken sich auf folgende Bereiche:

SAP Technology Consulting:
- Die Beratungsleistungen können punktuell und gezielt zu
- Themenbereiche erfolgen und entweder als Gesamtprojekt
- oder zur Unterstützung eines bestehenden Projekt-Teams angefordert werden.
- SAP Systeminstallationen
- Installationen von Enhancement Packages
- SAP Upgrades planen und durchführen
- SAP OS/DB Migrationen
- Homogene Systemkopien
- Datenbank Installationen und Upgrades
- Konfiguration der SAP Systeme, Solution Manager, Portale und BI Systeme
- Unicode Konvertierungen planen und durchführen
- Codepage Konvertierungen (IBM iSeries Systeme)
- SAP Performance Analysen und Optimierungen
- Plattform Konsolidierungen
- Virtualisierung
- Backup, Restore und Recovery Konzepte erarbeiten und umsetzen
- Desaster Recovery Tests planen und durchführen
- Know-how Transfer und Kundenworkshops

SAP Operations:
Mit dem SAP Operations Support bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, den gesamten SAP Basis Betrieb oder Teilbereiche davon durch unser kompetentes und erfahrenes SAP Basis Team professionell und kosteneffizient betreiben zu lassen. Automatisierte Tools wie SYSMON unterstützen unser SAP Basis Team bei den periodischen Überwachungsarbeiten. Tägliche Systemchecks und regelmässige Überwachungsarbeiten sowie pro-aktives Arbeiten und Mitdenken helfen dabei, Probleme frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig zu vermeiden. Korrekturmassahmen werden sofort umgesetzt, Optimierungen werden geplant und über das Change Management durchgeführt.

SAP Helpdesk:
Der Helpdesk ergänzt unsere Operations Support Dienstleistungen, damit eine vollständige Supportabdeckung und hohe Verfügbarkeit ihrer SAP Infrastruktur sichergestellt wird. Die Helpdesk- und Betriebszeiten werden individuell auf unsere Kundenbedürfnisse abgestimmt. Unsere Standardzeiten sind 5 × 12, 5 × 24 oder 7 × 24.

SAP Hosting:
Die ITPC AG übernimmt für kleinere, mittelständische oder konzerngebundene Unternehmen den Betrieb oder das gesamte Hosting von SAP Landschaften in einem modernen Rechenzentrum in der Schweiz. Ihre Unternehmensdaten bleiben somit in der Schweiz.

SAP Offshoring:
Wir bieten IT Systemintegratoren und IT Outsourcing Firmen die Möglichkeit, unsere Offshore Dienstleistungen als Service zu beziehen. Dadurch ist Ihr Unternehmen sofort in der Lage, qualifizierte und professionelle Offshore Lösungen anzubieten oder in bestehende Offerings zu integrieren. Die gewünschten Kostenersparnisse werden sofort erzielt und es entfallen die Herausforderungen des Aufbaus eines eigenen Offshore Teams. Zudem sind wir als Ihr Ansprechs- und Vertragspartner ein Schweizer Unternehmen welches nach Schweizer Qualitätsstandards arbeitet.

«Bis zum heutigen Zeitpunkt können wir auf ein Know-how aus über 250 kleineren und grösseren SAP Projekten zurückgreifen.»

Und an wen richten sich Ihre Angebote vornehmlich?

Seit über 15 Jahren unterstützen unsere Mitarbeiter kleinere, mittlere und auch grössere Unternehmen bei der Einführung, Aktualisierung, Migration, Modernisierung und dem Betrieb von SAP ERP Lösungen. Bis zum heutigen Zeitpunkt können wir auf ein Know-how aus über 250 kleineren und grösseren SAP Projekten zurückgreifen. Wir erbringen Beratungsdienstleistungen und Betriebsunterstützung für unsere Kunden in der Schweiz, in Europa und weltweit.

ITPC unterhält auch ein SAP Test & Evaluation Center. Für welche Aufgaben?

Unser SAP Test und Evaluation Center steht unseren Kunden im Rahmen von Evaluationen, Einführungen oder Migrationen zur Verfügung. Die Machbarkeit von technologischen Veränderungen kann durch ein POC (Proof Of Concept) oder durch ein Pilotprojekt bestätigt und optimiert werden. Ein Proof Of Concept ist oftmals sehr Hilfreich für die Abschätzung der Kosten, Aufwendungen und für die Planung des Gesamtprojekts. Zusätzlich können auch mögliche technische oder funktionale Side-Effects oder Inkompatibilitäten festgestellt werden und es entsteht somit die Möglichkeit der frühzeitigen Erkennung der kritischen Komponenten. Auch für Schulungen, Workshops oder Demos steht unser SAP Test und Evaluation Center unseren Kunden zur Verfügung.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 46 09/12/13 11:15



Helpdesk.

ITPC AG, ZURICH

Interview with Vincenzo Boesch, CEO and Technology Lead

Mr Boesch, ITPC AG provides IT consultancy services and operations support. In which area?

ITPC was established in 2003 and our subsidiary ITPC India Private Limited was established in September 2010. Today, the group employs over 25 people and works with freelance employees to realise selected projects. ITPC's strengths lie both in SAP technology consulting and in the operation of SAP system landscapes (help desk and operations). Our project management team coordinates the projects and tasks.

What are your services specifically?

Our services include the following areas:

SAP Technology Consulting:
The consulting services can be tailored specifically to topic areas and either be requested as an overall project or as support for an established project team.

- SAP system installations
- Installations of enhancement packages
- Plan and perform SAP upgrades
- SAP OS/DB migrations
- Uniform system copies
- Database installations and upgrades
- Configuration of SAP systems, solution manager, portals and BI systems
- Plan and perform Unicode conversions
- Codepage conversions (IBM iSeries systems)
- SAP performance analyses and optimisations
- Platform consolidations
- Virtualisation
- Develop and deploy backup, restore and recovery concepts
- Plan and perform disaster recovery tests
- Know-how transfer and customer workshops

SAP Operations:
With SAP Operations Support, we offer our customers the opportunity to have their entire SAP basis operation or parts thereof run professionally and cost-effectively by our proficient and experienced SAP Basis Team. Automated tools such as SYSMON support our SAP Basis Team in their regular monitoring work. Daily system checks and regular monitoring activities, in addition to proactive working and thinking ahead, help to identify potential problems at an early stage and to prevent them in time. Corrective measures are implemented immediately and optimisations are planned and implemented by means of change management.

Operations Support.



SAP Help Desk:
The help desk supplements our Operations Support services so that full support and a high level of availability of your SAP infrastructure are guaranteed. The help desk and operating hours are tailored individually to our customer requirements. Our standard opening hours are 12 hours a day, five days a week; 24 hours a day, five days a week; or 24 hours a day, 7 days a week.

SAP Hosting:
ITPC AG operates SAP landscapes and provides all associated hosting services on behalf of small and medium-sized enterprises as well as large corporations in a state-of-the-art data centre in Switzerland. Their company data therefore stays in Switzerland.

SAP Offshoring:
We offer IT system integrators and IT outsourcing companies the opportunity to obtain offshore solutions as a service. This will instantly enable your company to offer qualified and professional offshore services and integrate offshore services into your existing offerings. The required cost savings are achieved immediately and there is no need to go to the effort of setting up a separate offshore team. In addition, we as your contact and business partner are a Swiss company that operates according to Swiss quality standards.

"Today, we can draw on know-how obtained from over 250 small- and large-scale SAP projects."

And who are your offers primarily aimed at?

For over 15 years, our staff has supported small, medium-sized and large companies to introduce, update, migrate, modernise and operate SAP ERP solutions. Today, we can draw on know-how obtained from over 250 small- and large-scale SAP projects. We perform consulting services and operations support for our customers in Switzerland, Europe and around the world.

ITPC also maintains an SAP Test & Evaluation Center. For which tasks?

Our SAP Test and Evaluation Center is available to our customers for evaluations, introductions and migrations. A POC (proof of concept) or pilot project is used to confirm and optimise the feasibility of technological changes. A proof of concept is often very helpful in terms of estimating costs and expenses and for planning the overall project. In addition, potential technical or functional side effects or incompatibilities can be determined and customers are therefore able to recognise critical components in time. Our SAP Test & Evaluation Center is also available to our customers for training sessions, workshops and demos.

COMPANY PROFILE



Vincenzo Boesch, CEO and Technology Lead, ITPC AG.

"ITPC AG operates SAP landscapes and provides all associated hosting services on behalf of small and medium-sized enterprises as well as large corporations in a state-of-the-art data centre in Switzerland. Their company data therefore stays in Switzerland."



Project Management.

PART OF A PERFECT SYSTEM

ITPC AG
Freihofstrasse 14
CH-8048 Zurich
Tel.: +41 (0)43 818 67 83
Fax: +41 (0)43 818 67 84
E-mail: office@itpc.ch
Web: www.itpc.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 47 09/12/13 11:15

COMPANY PROFILE



Martin Stiefel, Geschäftsführer der Jakob Stiefel GmbH. *(Foto: Jakob Stiefel GmbH)*

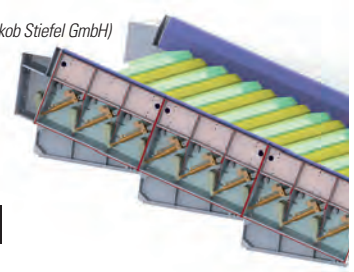
"Die dynamischsten Märkte sind derzeit klar China und Südostasien. Andere Märkte stehen an der Schwelle wie beispielsweise Indien. Über unsere Partnerschaften und Joint Venture Gesellschaften sehen wir uns hier bestens positioniert, an diesen Entwicklungen zu partizipieren."



❶ ❷ **Müllverbrennungsanlage in Rimini.** *(Foto: Jakob Stiefel GmbH)*

Jakob Stiefel GmbH
Hofstrasse 87
CH-8620 Wetzikon
Tel.: +41 44 576 01 00
Fax: +41 44 576 01 01
E-Mail: info@jstiefelgmbh.ch
Web: www.jstiefelgmbh.ch

Biomasserost der Jakob Stiefel GmbH. *(Foto: Jakob Stiefel GmbH)*



JAKOB STIEFEL GmbH

Im Gespräch mit Geschäftsführer Martin Stiefel



Herr Stiefel, die Jakob Stiefel GmbH bietet ihren Kunden Konzepte und Lösungen im Bereich der thermischen Verwertung von Müll und anderen Brennstoffen. Sie setzen dabei auf wassergekühlte Systeme. Wie können wir uns das Verfahren vorstellen?

In den Feuerungen für die verschiedenen Brennstoffe herrschen enorme Temperaturen weit über 1000°C. Klassische Konzepte basieren auf der Kühlung mittels der ohnehin benötigten Verbrennungsluft. In unserem Konzept stellen wir diese Kühlfunktion losgelöst vom eigentlichen Verbrennungsprozess mittels einer separaten Wasserkühlung sicher.

Welche Vorteile hat das wassergekühlte Feuerungssystem gegenüber anderen Lösungen?

Mittlerweile hat sich die Wasserkühlung gerade für hochkalorische Brennstoffe als Stand der Technik etabliert. Unsere Technologie ist dabei die einzige auf dem Markt, welche von Grund auf konsequent implementiert wird. So können wir gezielt die verschiedenen Anforderungen an Prozessgüte und Langlebigkeit erfüllen und optimieren und müssen hierbei keine Kompromisse eingehen.

Die Rostfeuerungstechnologie, die von Ihrem Vater entwickelt wurde, kam 1993 erstmals zum Einsatz. Wie wurde das System in den letzten 20 Jahren weiterentwickelt?

Der Grundgedanke meines Vaters ist noch immer zentraler Punkt unserer Technologie, die Entwicklung im Bereich Material, Fertigungsmöglichkeiten und auch bei der Elektronik haben natürlich unsere Produkte stark beeinflusst. Hierbei wurde insbesondere ein Augenmerk auf die verschiedenen Fertigungsmöglichkeiten Rücksicht genommen, damit die Bauteile möglichst unkompliziert und kostengünstig hergestellt werden können.

Welche weiteren Anlagenteile für Müllverbrennungsanlagen (MVA) bieten Sie Ihren Kunden an?

Die STIEFEL-Gruppe tritt als Anbieter für Gesamtanlagen auf. Die Inhouse-Kompetenzen liegen hier insbesondere im Gesamtanlagenkonzept. Zudem haben wir uns technologisch in die Bereiche Drehrohrfeuerungen und Fördertechnik diversifiziert. Wir arbeiten aber auch an neuen Produktinnovationen, welche primär auf die gesättigten Märkte Westeuropas zielen. Hier stehen Themen wie Anlagenoptimierung und Ressourcenschonung im Vordergrund. So entwickeln wir aktuell ein Verfahren zur Optimierung der Schlackequalität aus MVA's damit diese leichter als Sekundärbaustoff verwendet werden kann.

Generell wächst der Bedarf an Lösungen für aufbereitete Brennstoffe, Biomasse oder Klärschlämme. Wie schaffen Sie es, mit Innovationen diese Bedürfnisse abzudecken?

Müll ist von Natur her ein anspruchsvoller Brennstoff. Das Auseinandersetzen mit verschiedensten Formen und Zusammensetzungen gehört zu unserem Tagesgeschäft. Die Anwendungsfälle sind in der Tat immer abwechslungsreicher geworden, aber jede Applikation ist auch immer wieder ein Lehrstück, mit dem wir uns gezielt voranbringen. Gut ausgebildetes Personal mit einem flexiblen Geist ist hierbei sicherlich eine Grundvoraussetzung.

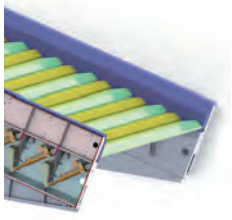
Ihre Produkte werden hauptsächlich in der Schweiz hergestellt, die Jakob Stiefel GmbH ist aber seit vielen Jahren international aufgestellt. Welches sind die wichtigsten Märkte?

Heute werden nur noch Kernkomponenten und Prototypen in der Schweiz hergestellt. In den letzten Jahren waren wir hauptsächlich in Italien aktiv, pflegen aber Kundenbeziehungen in beinahe allen westeuropäischen Ländern. Die Verlangsamung in Europa geht aber auch am Müll nicht spurlos vorbei, so dass sich die Märkte nun insbesondere in Richtung Asien verlagern.

Boomende Volkswirtschaften wie China oder Indien haben punkto Umweltbewusstsein noch grosses Aufholpotential. Welche Chancen bieten sich in diesem Zusammenhang für Ihr Unternehmen?

Zwar sind die genannten Regionen sicherlich noch nicht auf unserem Stand was den Umweltschutz betrifft und dies wird sich auch nicht über Nacht ändern. Es werden aber in diesen Ländern enorme Anstrengungen unternommen, die Situation nachhaltig zu verbessern. Die dynamischsten Märkte sind derzeit klar China und Südostasien. Andere Märkte stehen an der Schwelle wie beispielsweise Indien. Über unsere Partnerschaften und Joint Venture Gesellschaften sehen wir uns hier bestens positioniert, an diesen Entwicklungen zu partizipieren.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 48 09/12/13 11:15



Biomass grate by Jakob Stiefel GmbH. *(Photo: Jakob Stiefel GmbH)*

JAKOB STIEFEL GmbH

Interview with the Managing Director, Martin Stiefel



Mr Stiefel, Jakob Stiefel GmbH offers customers concepts and solutions for exploiting waste and other combustibles for thermal recovery. For this process, you rely on water-cooled systems. Can you clarify the process for us?

When the various combustibles are fired, the incinerator reaches extreme temperatures beyond 1,000 °C. The traditional approaches use the combustion air that is needed anyway for cooling. Our concept ensures this cooling function using a separate water cooling system detached from the actual combustion process.

What are the advantages of the water-cooled incinerator system compared to other solutions?

Water cooling has recently established itself as the state-of-the-art technology for high-calorie combustibles. Our technology is the only one on the market to be implemented consistently from the ground up. This enables us to meet and optimise various requirements for process quality and longevity in a targeted fashion, without having to make any compromises.

The grate incinerator technology developed by your father was deployed for the first time in 1993. How has the system evolved in the 20 years since?

My father's core idea is and remains the focal point of our technology. Of course, developments in materials, production options and electronics have had a major impact on our products. In particular, we have focused on making the most of the various production options in order to produce the components in a way that is as uncomplicated and cost-efficient as possible.

What other components does your company supply for Waste-to-Energy plant?

The STIEFEL Group operates as a supplier for entire plants. Our in-house competencies are especially oriented towards the plant's concept as a whole. We have also diversified our technologies into the areas of rotary-kiln incinerators and conveyor technology.

At the same time, we are also working on new product innovations targeted at Western Europe's already saturated market. In the region, plant operation and resource conservation are in the spotlight. We are currently developing a procedure for optimising the quality of slag from waste incinerators to facilitate its use as a secondary construction material.

There is generally rising demand for solutions to handle refuse derived fuel, biomass and sewage sludge. What innovations can you offer to address these needs?

By its nature, waste is a challenging combustible. For us, grappling with its various forms and compositions is all in a day's work. Indeed, the use cases have grown increasingly diverse over time, but each application is another lesson that helps us move forward with a sense of purpose. Well-trained staff with a flexible outlook is a basic requirement to that end.

Your products are mostly produced in Switzerland, but Jakob Stiefel GmbH has been a company with an international focus for many years. Where are your most important markets?

These days, we only produce our core components and prototypes in Switzerland. In recent years, we have been primarily active in Italy, but maintain customer relationships in almost all Western European countries. However, the economic slowdown in Europe has not left waste unaffected, and as such the markets have been moving towards Asia in particular.

Booming economies like those in China or India still have plenty of room for improvement when it comes to environmental awareness. What opportunities does this offer your company?

The regions you mentioned are certainly not at our level when it comes to environmental protection, and that will not transform overnight. Nonetheless, those countries are making great concerted efforts to improve the status quo over time. The most dynamic markets right now are clearly those of China and Southeast Asia. Other markets, such as India's, are emerging. Thanks to our partnerships and joint-venture companies, we consider ourselves ideally positioned in these areas to take part in these developments.



Martin Stiefel, Managing Director of Jakob Stiefel GmbH. *(Photo: Jakob Stiefel GmbH)*

COMPANY PROFILE

"The most dynamic markets right now are clearly those of China and Southeast Asia. Other markets, such as India's, are emerging. Thanks to our partnerships and joint-venture companies, we consider ourselves ideally positioned in these areas to take part in such developments."



❶ ❷ Entire plant in Forli, Italy. *(Photo: Jakob Stiefel GmbH)*

Jakob Stiefel GmbH
Hofstrasse 87
8620 Wetzikon, Switzerland
Tel.: +41 44 576 01 00
Fax: +41 44 576 01 01
E-mail: info@jstiefelgmbh.ch
Web: www.jstiefelgmbh.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 49 09/12/13 11:15

COMPANY PROFILE



Dr. Nic Zerkiebel, Chefarzt.

KLINIK SUSENBERG, ZÜRICH

UMFASSENDE BETREUUNG IN SCHWIERIGEN LEBENSLAGEN

Interview mit Dr. Christel Nigg, Leitende Ärztin und Dr. Nic Zerkiebel, Chefarzt

Die Klinik Susenberg ist vom Kanton Zürich mit Leistungsaufträgen für Akutgeriatrie, internistisch-onkologische Rehabilitation und Palliative Care betraut worden. Dr. Christel Nigg und Dr. Nic Zerkiebel erläutern in unserem Interview ihr Behandlungskonzept, das den Menschen und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellt und in der Kombination von Palliative Care und onkologischer Rehabilitation schweizweit einzigartig ist.



Frau Dr. Nigg, Herr Dr. Zerkiebel, Sie stehen einer modernen Spezialklinik für Akutgeriatrie, internistisch-onkologische Rehabilitation und Palliative Care vor. An wen richten sich Ihre Angebote?

Unsere Angebote richten sich an alle Patienten, die aufgrund ihrer Erkrankungen nach einem Akutspitalaufenthalt noch nicht nach Hause können und weiter spitalpflichtig sind, aber von einem ganzheitlichen Rehabilitationsprogramm und kompetenter medizinischer Betreuung profitieren. Naturgemäss sind es vor allem ältere und multimorbide Patienten. In der spezialisierten Palliative Care betreuen wir auch jüngere Patienten, die bezüglich Symptomkontrolle, Entscheidungsfindung und auch Begleitung in der letzten Lebensphase profitieren.

Für welche Therapieformen empfiehlt sich die Klinik Susenberg?

Wir sind klar schulmedizinisch positioniert, unterstützen aber auch alternative Methoden mit Support entsprechender Spezialisten. Medizin, Pflege, Physio- und Sporttherapie, Ergo- und Ernährungstherapie und psychoonkologische Behandlungen sind die Pfeiler unserer Betreuung, und das Austrittsmanagement wird durch eine professionelle Sozialarbeiterin unterstützt. Für spirituelle Anliegen haben wir immer ein offenes Ohr und zwei Seelsorgerinnen, die regelmässig in unsere Klinik kommen.

Die Präsenz auf der Spitalliste macht es möglich, dass bei ausgewiesener Spitalbedürftigkeit die Krankenkassen den Aufenthalt in unserer Klinik finanzieren müssen. Die meisten Bedingungen sind dadurch klar geregelt, was unseren administrativen Aufwand optimieren hilft. In der Regel gibt es wenig Konfliktstoff mit den Versicherern.

Ihre Klinik befindet sich in einer wohltuenden Umgebung an schönster und ruhiger Lage am Zürichberg. Welche

KLINIK SUSENBERG

Klinik Susenberg
Schreberweg 9
8044 Zürich
Tel.: +41 (0)44 268 38 38
Fax: +41 (0)44 268 38 39
E-Mail: info@susenbergklinik.ch
Web: www.susenbergklinik.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 50 09/12/13 11:15





Einrichtungen stehen im Haus selbst zur Verfügung?

Wir sind ausschliesslich mit Ein- und Zweibettzimmern ausgestattet, verfügen über eine moderne Physiotherapie mit verschiedenen Geräten, einen schönen Garten und natürlich für unsere medizinischen Belange ein modernes digitales Röntgen, ein Kliniklabor, eine hauseigene Apotheke und können auch EKGs und Ultraschalluntersuchungen durchführen. Ein schönes Restaurant ist ebenfalls dem Wohlbefinden unserer Patienten zuträglich. Für die Nutzer von digitalen Medien ist das ganze Hause mit WLAN ausgerüstet.

Die Klinik Susenberg stellt den Menschen und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt ihres Handelns. Wie wirkt sich das auf Ihre tägliche Arbeit aus?

Für uns und unsere Mitarbeitenden stehen die Bedürfnisse unserer Patienten im Mittelpunkt, d.h. wir nehmen uns viel Zeit für Gespräche mit Patienten und Angehörigen und versuchen, ihren Wünschen und Bedürfnissen gerecht zu werden. Wir arbeiten interprofessionell, d.h. wir kommunizieren mit den Angehörigen aller Berufsgruppen, um eine möglichst umfassende Betreuung in teilweise schwierigen Lebenslagen sicherzustellen.

Die Kombination von spezialisierter Palliative Care und onkologischer Rehabilitation ist schweizweit einzigartig. Welche Möglichkeiten ergeben sich daraus für die Patientinnen und Patienten?

Häufig lassen sich die Indikationen onkologische Rehabilitation und Palliative Care nicht von vornherein scharf trennen. Oft haben die Patienten auch noch sehr viel Hoffnung und fühlen sich noch nicht bereit für den Begriff Palliative Betreuung, mit der viele die eigentliche End-of-Life-Phase assoziieren. Wir können daher unsere Patienten unabhängig von einem Label einfach bedürfnisgerecht betreuen, je nachdem, welcher Aspekt im Vordergrund steht. Bei Veränderungen und Verschlechterungen muss ein Patient auch nicht die Abteilung wechseln, wenn sein Rehabilitationspotential ausgeschöpft ist und er palliativ betreut werden muss. Es kann auch die Kontinuität des Betreuungsteams erhalten werden.

Der Bereich Palliative Care verfügt seit 2012 – als viertes Spital in der Schweiz – über das Qualitätslabel «qualitépalliative», welches Ihnen umfassende Kompetenz und Behandlungsmöglichkeiten bescheinigt. Können Sie uns das an einem Beispiel veranschaulichen?

Der Zertifizierungsprozess für das Qualitätslabel war eine grosse Herausforderung für alle Mitarbeitenden, hat aber dazu geführt, dass wir das, was wir tun, kritisch hinterfragt haben und für viele Prozesse und Abläufe klare Regeln eingeführt haben. Wir eruieren z.B. seitdem bei allen Tumorpatienten mittels des Edmonton Symptom Fragebogens strukturiert in den ersten Tagen die belastenden Symptome und zeichnen die Entwicklung im Diagramm auf. So können wir sicher sein, dass alle Symptome erfasst werden, gleichzeitig zeigt die Entwicklung auf, ob unsere therapeutischen Massnahmen erfolgreich sind. Die Einführung des Runden Tischs mit Patienten, Angehörigen und unserem Behandlungsteam, das Protokollieren der Beschlüsse haben dazu geführt, dass das Austrittsmanagement von allen Beteiligten aktiv und umfassend betrieben wird. Ausserdem werden wir durch das Label auch angespornt, unsere tägliche Arbeit zu evaluieren und uns kontinuierlich um Verbesserungen zu bemühen.

❶ An schönster und ruhiger Lage am Zürichberg: Klinik Susenberg.

❷ Die Klinik Susenberg ist ausschliesslich mit Ein- und Zweibettzimmern ausgestattet.

❸ Gebäude aus der Gründerzeit: Eingangspartie Klinik Susenberg.

KLINIK SUSENBERG

Klinik Susenberg
Schreberweg 9
8044 Zürich
Tel.: +41 (0)44 268 38 38
Fax: +41 (0)44 268 38 39
E-Mail: info@susenbergklinik.ch
Web: www.susenbergklinik.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 51 09/12/13 11:15

COMPANY PROFILE



Dr Christel Nigg, Leading Physician.

The Canton of Zurich has entrusted Klinik Susenberg with performance mandates for acute geriatric care, internal-oncological rehabilitation and palliative care. In our interview, Dr Christel Nigg and Dr Nic Zerkiebel explain their treatment strategy, which focuses on people and their needs, and is unique in Switzerland with its combination of palliative care and oncological rehabilitation.



KLINIK SUSENBERG,

COMPREHENSIVE CARE

Interview with Dr Christel Nigg, Leading Physician

Dr Nigg and Dr Zerkiebel, you manage a modern specialist clinic for acute geriatric care, internal-oncological rehabilitation and palliative care. Who are your services intended for?

Our services are intended for all patients whose illnesses mean they cannot yet return home after acute hospitalisation and have to stay in hospital, but who would benefit from our holistic rehabilitation program and competent medical care. Naturally they are predominantly older patients, often suffering from multiple diseases. In the specialist palliative care unit we also care for younger patients, who benefit from symptom monitoring, decision-making and company in the final days of their lives.



For which types of therapy is the Klinik Susenberg best suited?

We clearly concentrate on conventional medicine, however we also encourage alternative methods with the support of appropriate specialists. Medicine, care, physiotherapy and sport therapy, occupational and dietetic therapy, and psycho-oncological treatments are the pillars of our care, and discharge management is supported by a professional social worker. We are always open to spiritual requests, and two pastors regularly visit our clinic.

Our inclusion on the list of hospitals means that health insurance funds have to finance stays at our clinic for patients who are declared to require hospitalisation. Most circumstances are clearly dealt with through this, which helps our administrative costs. Generally there are few causes for conflict with insurers.

Your clinic is located in a pleasant environment in the quiet, prettiest location on Zürichberg hill. What facilities are available within the clinic?

KLINIK SUSENBERG

Klinik Susenberg
Schreberweg 9
8044 Zürich, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 268 38 38
Fax: +41 (0)44 268 38 39
E-mail: info@susenbergklinik.ch
Web: www.susenbergklinik.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 52 09/12/13 11:15



ZURICH

IN DIFFICULT CIRCUMSTANCES

and Dr Nic Zerkiebel, Head Physician



We have only with one and two-bed rooms, a well-equipped therapy unit with various devices, a lovely garden and of course, for our medical needs, a modern, digital X-ray system, a clinic laboratory, our own pharmacy and the facilities to perform ECGs and ultrasound scans as well. A great restaurant is also conducive to the well-being of our patients. For users of digital media, the entire building is fitted out with wi-fi access.

Klinik Susenberg focuses its strategy on people and their needs. What impact does that have on your day-to-day work?

The focus for us and our colleagues is on the needs of our patients – in other words, we take a lot of time to talk with patients and their relatives, and try to fulfil their wishes and needs. We work across disciplines, so we communicate with all other professionals involved to guarantee that our care is as comprehensive as possible in what can be difficult circumstances.

The combination of specialist palliative care and oncological rehabilitation is unique in Switzerland. What opportunities does it give patients?

Often, there is no clear distinction between oncological rehabilitation and palliative care. Often the patients are still very hopeful and don't feel ready for the term 'palliative care', which many associate with the actual end-of-life phase. So we simply care for our patients according to their needs, depending on which aspect is at the fore, without labelling them. In the event of changes in their condition or a deterioration, patients don't have to move to a different unit if their potential for rehabilitation is exhausted and they have to be cared for palliatively. It also ensures continuity of care.

Since 2012, the palliative care unit, as the fourth hospital in Switzerland, has held the "qualitépalliative" label, which attests to its comprehensive expertise and treatment options. Can you give us an example?

The certification process for the quality label was a real challenge for all employees, but resulted in us critically scrutinising what we do, and introducing clear rules for many processes and activities. For example, we now investigate the critical symptoms of all tumour patients in the first couple of days in a structured way using the Edmonton Symptom assessment scale, and illustrate the developments in a diagram. That way we can be sure that all symptoms are recorded, and at the same time the development shows whether our therapeutic measures are successful. The introduction of the round table with patients, relatives and our treatment team and the recording of decisions has lead to the discharge of all participants being actively and comprehensively managed. The label also encouraged us to evaluate our daily work and continuously strive to make improvements.

❶ Unrivalled view overlooking the Greater Zurich area and Lake Zurich.

❷ Treatment room in the modern annex.

❸ Comfortable ambience: the Klinik Susenberg is set in a well-tended park.

KLINIK SUSENBERG

Klinik Susenberg
Schreberweg 9
8044 Zürich, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 268 38 38
Fax: +41 (0)44 268 38 39
E-mail: info@susenbergklinik.ch
Web: www.susenbergklinik.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 53 09/12/13 11:16

COMPANY PROFILE



Ruth Gisler, Schulleitung LPZ.
(© Lernpädagogisches Zentrum)

«Die Schüler werden durch geeignete Lehrkräfte individuell wahrgenommen, gestützt und unterstützt. Erfolgserlebnisse werden auf diese Weise möglich gemacht und wirken als Motor für persönliche und schulische Entwicklung.»

Lernpädagogisches Zentrum AG

Lernpädagogisches Zentrum Zürich
Kreuzplatz 2
CH-8032 Zürich
Tel.: +41 (0)44 252 39 00
Fax: +41 (0)44 252 39 18
E-Mail: lpz@lpz-zh.ch
Web: www.lpz-zh.ch

LERNPÄDAGOGISCHES ZENTRUM ZÜRICH

Interview mit Ruth Gisler, Schulleitung und Claude Jubin, Stellvertreter Schulleitung LPZ

Frau Gisler, Herr Jubin, das Lernpädagogische Zentrum Zürich LPZ ist eine staatlich bewilligte Privatschule. Was umfasst Ihr schulisches Angebot?

Unser Angebot umfasst einerseits den Ganztagesunterricht ab der 4. Primar bis zum 10. Schuljahr und die Anschlussschulungen für Gymnasiasten, Fach-, Handels- und Berufsmittelschüler, andererseits den Förderunterricht, die Prüfungsvorbereitungen und das Lerncoaching. Ebenso sind die schulischen Eignungsabklärungen und die Berufs- und Laufbahnberatungen wichtige Bereiche.

Und an wen richten sich Ihre Angebote?

Sie richten sich an Schüler, die aus verschiedensten Gründen in Schwierigkeiten geraten sind. Ihnen stehen wir bei und verhelfen ihnen durch eine auf sie zugeschnittene Schulung und Betreuung wieder zu schulischem und persönlichem Erfolg. Dieses Förderkonzept besteht aus einer Situationsanalyse (Schulische Eignungsabklärung), einem individuell abgestimmten Förderprogramm, einer gezielten Schulung in Kleinstgruppen sowie einem permanenten Überprüfen der festgelegten Teilziele.

Welches sind die Aufnahmekriterien?

Die obligatorische schulische Eignungsabklärung dient der umfassenden schulischen Bestandesaufnahme sowie der Festlegung sinnvoller und erreichbarer Schulungsziele. In erster Linie muss ein Schüler bereit sein sich helfen zu lassen und sich in unsere kleine «Arbeitsgemeinschaft» einzufügen. Wo lediglich der Wille der Erziehungsberechtigten vorhanden ist, gehen wir eine Schulung nicht an. Denn ohne das aktive Mittun des Schülers lassen sich die Schulungsziele nicht erreichen.

Wie viele Tagesschüler beherbergt das LPZ und in welchen Klassengrössen wird unterrichtet?

Momentan werden 14 Schüler in der Tagesschule unterrichtet, im Einzelunterricht und in einer maximalen Gruppengrösse von 4 Schülern.

«Selbstverständlich werden die Leistungen der Schüler benotet.»

Sie haben es bereits erwähnt, die Tagessschule steht Schülern ab der 4. Primarklasse bis zum 10. Schuljahr sowie für Anschlussschulungen für Gymnasiasten, Handels- und Fachmittelschüler offen. Welche Zielsetzungen stehen im Vordergrund?

Es sind drei Zielsetzungen: Der Schüler soll systematisch und konsequent seine Lerndefizite aufarbeiten und schulisch auf einen Stand gebracht werden, der ihm eine seinen Möglichkeiten adäquate Schulung bzw. einen Wechsel an eine weiter führende Schule ermöglicht. Ebenso wichtig ist, dass er sich ein Arbeits- und Lernverhalten aneignet, mit dem er im späteren Leben erfolgreich sein kann. Grossen Wert legen wir auch auf ein gutes soziales Verhalten, das wir in unserer Gemeinschaft täglich durch unser Vorbild und durch klare Strukturen und Verhaltensregeln leben.

In welchen Fächern werden die schulpflichtigen Schüler gefördert?

Der Fächerkanon entspricht dem des kantonalen Lehrplans, wobei wir als Privatschule gewisse Freiheiten haben im Angebot der Nebenfächer und der musischen Fächer.

Werden die Leistungen der Schüler benotet?

Selbstverständlich werden die Leistungen der Schüler benotet. In einer Leistungsgesellschaft wie die Schweiz es ist, wäre es fatal, den Schüler von diesem Druck zu befreien. Unsere Verpflichtung ist es auch, die jungen Menschen so auf unsere Gesellschaft vorzubereiten, dass sie sich darin zurechtfinden. Zudem wollen die Schüler selber sich und ihre Leistungen gemessen haben und so ihre Lernfortschritte sehen.

Die Schüler sollen ein «schulisches Zuhause» erfahren. Was kann man sich darunter vorstellen?

SWISS_ECO_ZURICH.indd 54 09/12/13 11:16



Robert Stiefel und Ruth Gisler (links) erteilen Ergänzungsunterricht in Kleingruppen. *(© Lernpädagogisches Zentrum)*

Die Schüler werden durch geeignete Lehrkräfte individuell wahrgenommen, gestützt und unterstützt. Erfolgserlebnisse werden auf diese Weise möglich gemacht und wirken als Motor für persönliche und schulische Entwicklung.

Beim Ergänzungsunterricht können am LPZ Förderlektionen - einzeln oder in Kleinstgruppen - belegt werden. In welchen Fächern?

Die am häufigsten belegten Fächer im Förderunterricht sind Mathematik und Sprachen, für Handels- und Berufsschüler auch WR (Wirtschaft und Recht), BWL (Betriebswirtschaftlehre) und VWL (Volkswirtschaftslehre).

«Besonders hilfreich ist eine schulische Standortbestimmung im Zusammenhang mit Übergangssituationen.»

Ebenfalls einzeln oder in Kleinstgruppen erfolgt der Unterricht zur Vorbereitung für Aufnahmeprüfungen. In welchen Fächern und im Hinblick auf welche Prüfungen?

Vor allem melden sich Kandidaten, die sich optimal auf die Aufnahmeprüfung für ins Lang- oder Kurzzeitgymnasium, für die Berufsmittelschule oder eine Fachmittelschule vorbereiten wollen. Die geprüften Fächer sind Mathematik, Deutsch, Französisch und Englisch.

Welche Möglichkeiten eröffnen sich Eltern, welche für ihre Schützlinge das Angebot «Schulische Standortbestimmung» am LPZ nutzen?

Die schulische Standortbestimmung ermöglicht den Eltern eine objektive – von offiziellen Seiten unabhängige – Einschätzung der Begabungs- und Leistungsreserven ihres Kindes. Themen wie Arbeitshaltung und Arbeitscharakter, arbeits- und lerntechnische Kenntnisse, Begabungsfaktoren sowie das stoffliche Wissen in den Hauptfächern stehen dabei im Fokus der Abklärung. Mögliche, bisher nicht erkannte Lernschwierigkeiten werden aufgedeckt, realistische Zielsetzungen aufgezeigt und allfällige Fördermassnahmen besprochen. Besonders hilfreich ist eine schulische Standortbestimmung im Zusammenhang mit Übergangssituationen (Übertritt in die Oberstufe bzw. ins Gymnasium).

Im Zuge von Berufs- und Laufbahnberatungen werden zusammen mit den Probanden umfangreiche Persönlichkeitsanalysen erarbeitet. Können Sie uns diesen Prozess etwas näher vorstellen?

Die umfassende Persönlichkeitsanalyse bildet neben der beruflichen Ausrichtung und Perspektiven einen wesentlichen Pfeiler der Berufs- und Laufbahnberatung. In diversen zum Teil computerbasierten Testmodulen wird neben dem differenzierten Persönlichkeitsprofil auch die Begabung (verbale, rechnerische und figurale Intelligenz, Denkfähigkeit und Wissen, fluide und kristallisierte Intelligenz) erhoben. Zudem spielen weitere Faktoren wie Arbeits- und Lerntechnik, Lerntyp, Wahrnehmung und Gedächtnis eine zentrale Rolle in dieser Analyse.

Lernpädagogisches Zentrum AG

Lernpädagogisches Zentrum Zürich
Kreuzplatz 2
CH-8032 Zürich
Tel.: +41 (0)44 252 39 00
Fax: +41 (0)44 252 39 18
E-Mail: lpz@lpz-zh.ch
Web: www.lpz-zh.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 55 09/12/13 11:16

COMPANY PROFILE



Claude Jubin, LPZ Representative for the Head of Education *(© Lernpädagogisches Zentrum)*

"Each student is valued, and supported by capable teachers. This gives them a chance to experience success and acts as a driver for personal and academic development."

LERNPÄDAGOGISCHES ZENTRUM (PEDAGOGICAL LEARNING CENTRE), ZURICH

Interview with Ruth Gisler, Head of Education and Claude Jubin, LPZ Representative for the Head of Education

The LPZ Pedagogical Learning Centre, Zurich, is a state-accredited private school. What do your academic services comprise?

We offer full-time education from year 4 in primary school to year 10 in secondary school, and further education for grammar school, technical school, business school and vocational college students. Furthermore, remedial classes, exam preparation and learning tuition are offered. Academic aptitude testing as well as career and vocational counselling are other areas we focus on.

Who do your services target?

Our services are aimed at students who have run into difficulties for a variety of reasons. We assist and support them to regain academic and personal success with a customized focus on their individual needs. We begin with an assessment of their situation (academic aptitude test), followed by an individually-drafted assistance programme, which includes targeted teaching in small groups and permanent monitoring of defined sub-goals.

What are the acceptance criteria?

The compulsory academic aptitude test serves as a comprehensive academic appraisal, along with the setting of sensible and achievable educational goals. Firstly, students must be prepared to accept support and integrate themselves into our small "educational family". If it is only the parents who are the driving force, we don't get involved – if a student doesn't actively participate, they won't be able to meet their educational goals.

How many day-students does the LPZ take, and what are the class sizes?

Currently there are 14 students in our day school, who are taught individually and in groups of up to 4 students.

"Of course the students' work is graded."

The day school is open to students from year 4 in primary school to year 10 in secondary school. You also offer further education for students at grammar



(© Lernpädagogisches Zentrum)

Lernpädagogisches Zentrum AG

Lernpädagogisches Zentrum Zürich
Kreuzplatz 2
8032 Zürich, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 252 39 00
Fax: +41 (0)44 252 39 18
E-mail: lpz@lpz-zh.ch
Web: www.lpz-zh.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 56 09/12/13 11:16



(© Lernpädagogisches Zentrum)



(© Lernpädagogisches Zentrum)

schools, business schools and technical schools. Which goals do you prioritise?

There are three goals: Students must systematically and consistently work off their learning deficit, and get themselves to an academic standard where they have the chance to go on to suitable training or move to another school to continue their education. It is also important that students acquire working and learning habits, which allow them to also be successful in later life. We place great value on a good social conduct, which we teach by having clear structures and rules of conduct in place.

In which subjects are students supported?

The curriculum is the same as the one used by the canton, although as a private school we have a certain degree of freedom to offer additional subjects and music.

Is the students' work graded?

Of course the students' work is graded. In a meritocracy like Switzerland, it would be disastrous to relieve students of this pressure. It is also our duty to prepare the young people for our society in such a way that they negotiate their way successfully. Moreover, the students themselves also ask to be graded and have their school work evaluated, so as to see their learning-progress.

Students consider the LPZ their "academic home". What does this imply?

Each student is valued and supported by capable teachers. This gives them a chance to experience success and acts as a driver for personal and academic development.

In which subjects is individual or small-group extra tuition offered?

The most common subjects for support lessons are maths and languages, and for business school and vocational college students EL (economics and law), business studies and economics.

"It is particularly helpful to assess a student's current educational situation in connection with transitional situations."

Entrance exam preparation is also carried out individually or in small groups. In which subjects and in preparation for which exams?

Candidates wanting to prepare to the best of their ability for the entrance exam into short- or long-term grammar schools, vocational secondary schools or technical schools. The subjects examined are maths, German, French and English.

Why is it crucial for parents to assess their children's current educational situation?

The determination of a student's current educational situation gives parents an unofficial, objective evaluation of the aptitude and achievement potential of their child. The assessment focuses on topics such as their attitude to work and work character, working and learning skills, aptitude factors and their practical knowledge in main. Any previously undetected learning difficulties are uncovered, realistic goals set and conceivable remedial measures discussed. It is particularly helpful to establish a student's current educational situation in connection with transitional phases (e.g. move to secondary school).

In the course of career and vocational counselling, comprehensive personality assessments are undertaken together with the subject. Can you tell us a bit more about this process?

In addition to career direction and perspectives, the comprehensive personality assessment forms an essential part of career and vocational counselling. In various test modules, which are partly computer-based, aptitude (verbal, non-verbal and mathematical reasoning, cogitation and knowledge, fluid and crystallised intelligence) is tested, on top of a differentiated personality profile. Other factors, e.g. working and learning techniques, learner type, perception and memory also play a key role in this assessment.

Lernpädagogisches Zentrum AG

Lernpädagogisches Zentrum Zürich
Kreuzplatz 2
8032 Zürich, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 252 39 00
Fax: +41 (0)44 252 39 18
E-mail: lpz@lpz-zh.ch
Web: www.lpz-zh.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 57 09/12/13 11:16

COMPANY PROFILE



Jürg Koller, Geschäftsführer der LUZI AG.
(Foto: LUZI AG)

"Wie die Qualität ist auch die Kreativität der Arbeit unserer Parfumeure, ihr ausgeprägtes Knowhow und grosse Sensibilität für die Bedürfnisse der Kunden aus unterschiedlichsten Kulturen und Märkten, eine Gemeinsamkeit unserer Produkte."



(Foto: LUZI AG)

LUZI AG
Industriestrasse 9
CH-8305 Dietlikon
Tel.: +41 44 835 76 76
Fax: +41 44 835 76 80
E-Mail: info@luzi.ch
Web: http://www.luzi.ch



(Foto: LUZI AG)

LUZI AG

Im Gespräch mit Geschäftsführer Jürg Koller

Herr Koller, die LUZI AG kreiert, produziert und exportiert moderne und hochwertige Düfte für Parfums, Kosmetik-, Haushalts- und Raumduftprodukte. Das ist ein weites Feld. Was haben Ihre Duftkompositionen resp. deren Herstellung für Gemeinsamkeiten?

Alle unsere Duftkompositionen – ob für Parfums, Kosmetika-, Haushalts- oder Raumduftprodukte - zeichnen sich durch hohe und gleichbleibende Qualität aus. Ein qualifiziertes Team von Chemikern und strenge Qualitätskontrollen garantieren, dass die Standards für Sicherheit und ökologische Verträglichkeit der Duftstoffe jederzeit erfüllt werden. Wie die Qualität ist auch die Kreativität der Arbeit unserer Parfumeure, ihr ausgeprägtes Knowhow und grosse Sensibilität für die Bedürfnisse der Kunden aus unterschiedlichsten Kulturen und Märkten, eine Gemeinsamkeit unserer Produkte. Doch gerade diese Eigenschaften und Qualitäten machen Parfums individuell und einzigartig. Für die Kreation eines Duftes steht den Parfumeuren eine nahezu unbegrenzte Palette von natürlichen und synthetischen Rohstoffen zur Verfügung. Die eingesetzten Rohstoffe sind jedoch in den verschiedenen Anwendungsgebieten nur zum Teil identisch.
Gemeinsamkeiten findet man wieder bei der Produktion unserer Duftkompositionen auf den vollautomatischen Dosier- und Abfüllanlagen. Jeder Schritt unserer Produktion wird streng überwacht und aufgezeichnet, damit alle Produkte zu 100% rückverfolgbar sind (ISO 9001).

Wie können wir uns die Kreation eines neues Parfumduftes in den Labors der LUZI AG vorstellen?

Wichtig bei der Kreation eines neuen Duftes sind das Fachwissen, die Sensibilität und die Leidenschaft des Parfumeurs. Basierend auf den Briefings der Kunden gibt dieser den Düften mit der Auswahl der Rohstoffe den unverkennbaren Charakter. Natürlich werden auch unterstützend bei der Entwicklung moderne Hilfsmittel wie GC oder GC/MS eingesetzt. Massgebend für den Erfolg des Duftes ist jedoch die kreative Arbeit des Parfumeurs.

Was macht einen Duft dauerhaft erfolgreich?

Die Geschichte hat gezeigt, dass Parfums dann dauerhaft erfolgreich bleiben, wenn sie neue Trends gesetzt haben. Beispiele dafür sind Channel No. 5, Aramis oder Cool Water von Davidoff.
Erfolgreiche Duftkompositionen für Kosmetik-, Haushalts- oder Raumduftprodukte hingegen weisen Attribute wie Sauberkeit, Frisch oder Pflege auf, unterstreichen den Reinigungs- oder Pflegeeffekt und vermögen das Wohlbefinden der Verbraucher positiv zu beeinflussen.

Wenn wir ein Kosmetikprodukt wie ein Haarshampoo nehmen: Erhalten Sie hier das Endprodukt und die Fachleute der LUZI AG kreieren dazu anschliessend die Parfümierung?

Idealer Weise erhalten wir von unseren Kunden ein ausführliches Briefing mit der gewünschten „Geruchsbeschreibung" und weiteren Informationen zum Produkt und dessen Auslobungen. Um diesen Vorgaben möglichst gerecht zu werden, ist es wichtig, dass wir vom Kunden die unparfumierte Masse erhalten, da diese je nach verwendeten Inhaltsstoffen, einen Eigengeruch haben kann, der die Geruchsentwicklung des Parfums beeinflusst. Die erfolgreiche Entwicklung eines Duftes ist das Resultat einer aktiven Zusammenarbeit zwischen unseren Parfumeuren und dem Kunden. Gemeinsam wird ein Duft soweit ausgearbeitet, bis er den Wünschen und Anforderungen des Kunden entspricht.

Der Duft eines Waschmittels resp. der gewaschenen Kleider ist ein wichtiger Kaufentscheid. Was ist bei der Parfümierung besonders wichtig?

Verallgemeinert gesagt ist ein Waschmittelduft für Konsumenten dann attraktiv, wenn er frisch und sauber riecht und nach Tagen noch in der Wäsche haften bleibt. Um diese Eigenschaften zu erlangen, müssen Parfums für Waschmittel eine ganze Reihe technischer Anforderungen entsprechen. Dazu kommen oft lokalspezifische gesetzliche Vorgaben, welche eingehalten werden müssen.

Ob im Eigenheim oder an öffentlichen Orten wie Kaufhäuser, Flughäfen oder Hotels: Auch hier spielt der Duft eine immer wichtigere Rolle. Wie setzt man einen Duft um, damit er dem Charakter der Örtlichkeit entspricht?

Ich glaube nicht, dass der Duft der Örtlichkeit entsprechen muss. Wichtig ist, dass ein Duft – egal wo er eingesetzt wird - den Menschen ein Wohlgefühl vermitteln soll.

Jährlich entwickelt die LUZI AG über 900 neue Duftstoff-Kompositionen. Wie stellen Sie fortwährende Innovationen sicher?

Eine fortwährende Innovation kann nur durch intensive und kontinuierliche Beobachtung aller für uns relevanten Märkte weltweit sichergestellt werden. Gleichzeitig hängt der Fortschritt der Parfumerie stark von den Forschungsarbeiten im Bereich neuer Rohstoffe ab, welcher unsererseits selbstverständlich ebenfalls aktiv international verfolgt wird.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 58 09/12/13 11:16



(Photo: LUZI AG)

LUZI AG

Interview with Managing Director, Jürg Koller

Mr Koller, LUZI AG creates, produces and exports modern and high-quality fragrances for perfumes, cosmetics, household products and air fresheners. That is a broad range. What do your fragrance compounds or their production have in common?

All of our fragrance compounds – whether they are for perfumes, cosmetics, household products or air fresheners – are distinguished for their consistently high quality. A qualified team of chemists and strict quality controls guarantee that the safety and ecological compatibility standards are met each and every time. As well as these quality standards, all of our products benefit from the creativity of our perfumers' work, their outstanding expertise and great awareness of the needs of our clients from different cultures and markets. These are also the precise attributes and qualities that make our perfumes individual and unique.
To create a fragrance, the perfumers have an almost limitless palette of natural and synthetic raw materials at their disposal. The raw materials used can only be partly identified in the different areas of application.
Similarities in the production of our fragrance compounds can also be found in our fully automated dosing and bottling systems. Every production stage is under strict surveillance and is logged so that all products are 100% traceable (ISO 9001).

Could you describe how a new perfume fragrance is created in the LUZI AG laboratories?

The key ingredients in creating a new fragrance are a perfumer's knowledge, awareness and passion. Based on the clients' briefings, the perfumer uses a selection of raw materials to create a fragrance with a distinctive character. Of course, we use other modern resources such as GC or GC/MS to support its development. However, the decisive factor in the success of the fragrance is the perfumer's creative work.

What makes a fragrance a lasting success?

History has shown that perfumes remain lasting successes when they have set new trends. Such examples are Channel No. 5, Aramis and Cool Water by Davidoff.



(Photo: LUZI AG)

Successful fragrance compositions for cosmetics, household products and air fresheners, however, show that attributes such as cleanliness, freshness and hygiene emphasise the cleansing or hygienic effect, making it possible to positively influence the user's well-being.

If we consider a cosmetic product such as shampoo, for example, do you receive the end product and does your team of experts at LUZI AG create the perfume for it?

We ideally receive a detailed briefing from our clients with their desired "scent description" and further information on the product and its beneficial claims. In order to meet these requirements as closely as possible, it is important to obtain the unscented substances from the clients, because depending on the ingredients used, they may have an inherent scent which affects the perfume's odour development. The successful development of a fragrance is the result of active collaboration between our perfumers and our clients. Together, the fragrance is developed until it meets the client's desires and requirements.

The fragrance of detergent powder for washing clothes is an important purchase decision. What is particularly important when it comes to scenting it?

It is generally said that consumers find a detergent's fragrance attractive if it smells fresh and clean and the scent lingers in the washing even after several days. To attain these attributes, fragrances for washing powder must meet a wide range of technical requirements. These are often specific local legal requirements which must be met.

Whether it is in a person's home or in public places, such as stores, airports or hotels, fragrance is playing an increasingly important role. How do you transform a fragrance so that it corresponds to the character of the location?

I don't think that the fragrance has to correspond to the location. What's important is that the fragrance – regardless of where it is used – should convey a sense of well-being to people.

LUZI AG develops over 900 new fragrance compounds every year. How do you ensure continuous innovation?

A continuous innovation can only be ensured by intensively and continually monitoring all markets worldwide that are relevant to us. At the same time, progress in perfumery is heavily dependent on research work in the field of new raw materials which we, of course, also actively follow on an international scale.

COMPANY PROFILE



Jürg Koller, Managing Director of LUZI AG
(Photo: LUZI AG)

"As well as these quality standards, all of our products benefit from the creativity of our perfumers' work, their outstanding expertise and great awareness of the needs of our clients from different cultures and markets."



(Photo: LUZI AG)

To create a fragrance, the perfumers have an almost limitless palette of natural and synthetic raw materials at their disposal.
(Photo: LUZI AG)

LUZI AG
Industriestrasse 9
8305 Dietlikon, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 835 76 76
Fax: +41 (0)44 835 76 80
E-mail: info@luzi.ch
Web: http://www.luzi.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 59 09/12/13 11:16

COMPANY PROFILE



Dr. med. Galleon Graetz ist Facharzt für Innere Medizin. Sein Spezialgebiet ist die kardiovaskuläre Risikoprävention. *(Foto: pg)*

MEDIZINISCHES ZENTRUM RÖMERHOF

Im Gespräch mit Dr. med. Galleon Graetz, Facharzt FMH für Innere Medizin

"Das Entscheidende ist, dass ein Check-up nicht nur eine aktuelle Standortbestimmung sein darf. Wir wollen die Patienten auch über mögliche Risiken in Kenntnis setzen."

Herr Dr. Graetz, wie umfassend ist das Angebot des Medizinischen Zentrums Römerhof?

Wir sind eine Anlaufstelle für Menschen mit Gesundheitsproblemen, vor allem in den Bereichen der Inneren Medizin, der Rheumatologie, der Neurologie und Psychiatrie. Unter dem gleichen Dach befinden sich auch Spezialisten für Physiotherapie und für Angiologie. Wir bieten also ein sehr umfassendes Angebot inklusive Second Opinions. Dabei sind uns zwei Dinge ganz wichtig: Wir widmen unseren Patienten genügend Zeit und wir garantieren natürlich die Privatsphäre des Patienten.

Worauf legen Sie bei Vorsorgeuntersuchungen besonderen Wert?

Das Entscheidende ist, dass ein Check-up nicht nur eine aktuelle Standortbestimmung sein darf. Wir wollen die Patienten auch über mögliche Risiken in Kenntnis setzen. Diese sind nicht immer durch das persönliche Verhalten beeinflussbar. Ich denke da an das Alter, das Geschlecht oder die Genetik. Das sind sehr wichtige Aspekte. Wir nehmen uns die Zeit und besprechen die möglichen Risiken ausführlich mit den Patienten und planen mit ihnen zusammen das weitere Vorgehen.
Das ist also etwas ganz anderes, als wenn Sie einen Fitnesstest absolvieren, und dann für den Moment den Bescheid haben, dass alles in bester Ordnung ist. Denn das sagt auf längere Sicht gesehen wenig aus.

Wird der Früherkennung allfälliger Erkrankungen genügend Aufmerksamkeit geschenkt?

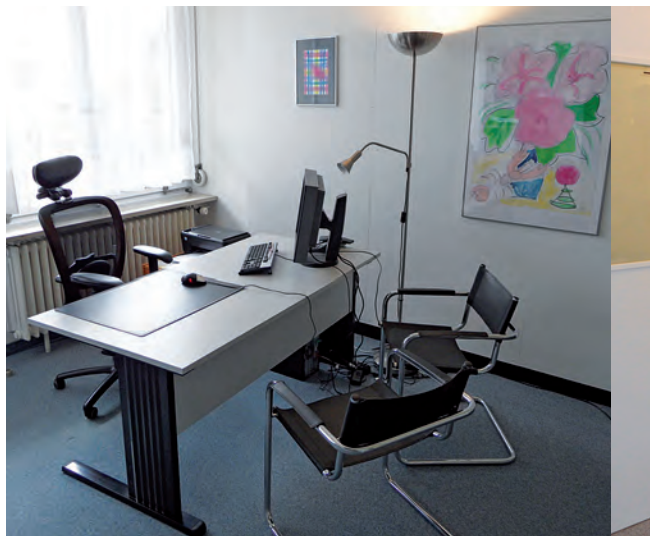
Nein, ich glaube nicht. Die meisten Leute denken, so lange sie sich nicht krank fühlten, seien sie gesund. Aber es gilt die Risiken im Auge zu behalten. Der wichtigste Parameter ist dabei der Bereich der Erkrankungen des Herz-Kreislauf-Systems. Arteriosklerose zum Beispiel fängt praktisch mit der Geburt an und es gibt Faktoren, die diese beschleunigen oder verlangsamen. Die Frage ist also nicht, ob man die Krankheit hat, sondern wann sie symptomatisch wird. Um das Risiko zu minimieren, kann man präventiv eingreifen, zum Beispiel mit Medikamenten. Dabei ist es aber wichtig, dies dem Patienten - der sich im Moment ja gesund fühlt - zuerst genau zu erklären.

Welche Vorsorgeuntersuchungen empfehlen Sie für welches Alter, einerseits für Frauen, andererseits für Männer?

Das kann man so generell nicht sagen. Aber es ist wichtig, alle möglichen Risiken rechtzeitig abzuklären und sie mit dem Patienten zu diskutieren. Eine Familienanamnese zeigt mögliche Erkrankungen auf, die bei Verwandten des Patienten aufgetreten sind. Impfungen sind ein weiteres wichtiges Thema. Frauen sollten regelmässig die gynäkologischen Abklärungen vornehmen lassen. Wichtig sind bei der Risikoabklärung ab einem gewissen Alter auch Dickdarmspiegelungen. Übergewicht und Adipositas-Abklärungen sind weitere Themen.
Gefordert ist von beiden Seiten Ehrlichkeit: Vom Patienten, wenn es z.B. um den Konsum von Drogen, Alkohol und Tabak geht. Aber auch von uns, denn wir müssen den Patienten unter Umständen mit etwas Unangenehmem konfrontieren.

Stichwort Adipositas: Auch für Personen mit Übergewicht, das ja ein Risikofaktor für ganz viele Krankheiten ist, bieten Sie Sprechstunden an.

Ja, wir können Menschen unterstützen, die ihr Gewicht reduzieren wollen. Wir verfügen über die ganze Palette der konservativen Behandlung, von Ernährungsberatung, Bewegungstherapie und Psychotherapie bis hin zur Pharmakotherapie. Und wir haben auch grosse Erfahrung, wenn es darum geht festzustellen, ob Eingriffe wie zum Beispiel Magen-Banding oder Magen-Bypass Sinn machen.



Sprechstunden im MZR: Die Spezialisten widmen ihren Patienten genügend Zeit und besprechen mögliche Risiken ausführlich. *(Foto: pg)*

Sie bieten auch präoperative Check-ups an?

Ja. Häufig werden Operationen nicht in grossen Spitälern gemacht, sondern z.B. in einem kleineren Privatspital. Oder die Operationen werden von Belegärzten durchgeführt. In diesen Fällen können wir das präoperative Screening des Patienten durchführen. Das macht auch Sinn, wahrscheinlich hat der Hausarzt oder der Internist, der die Abklärungen vornimmt, mehr Zeit und stellt auch andere Fragen, als der Spezialist, der die Operation durchführt. Das Vorgehen ist effizienter und auch kostensparender, wenn der präoperative Check-up im ambulanten Bereich gemacht wird.

Das MRZ ist auch ein Begutachtungszentrum für die Sozialversicherungen. Was für Aufgaben übernehmen Sie dabei?

Unser Ärzteteam besteht aus internen und externen Fachärzten, welche im Auftrag der IV, Privatversicherungen oder Gerichten interdisziplinäre Gutachten respektive Oberexpertisen erstellen. Dabei handelt es sich meistens um hochkomplexe versicherungsmedizinische Fälle, wo es um eine differenzierte und der aktuellen Rechtssprechung konforme Beurteilung der langfristigen Arbeitsfähigkeit bzw. der Unfallkausalität geht.

Medizinisches Zentrum Römerhof
Klosbachstrasse 116
CH-8032 Zürich
Tel.: +41 43 244 81 61
Fax: +41 43 244 81 62
E-Mail: info@mzr.ch
Web: http://www.mzr.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 60 09/12/13 11:16

MEDIZINISCHES ZENTRUM RÖMERHOF

Interview with Dr Galleon Graetz, FMH specialist in internal medicine



Modern infrastructure, large rooms, prime location: the health and check-up centre at the Medizinisches Zentrum Römerhof. *(Photo: pg)*

Dr Graetz, how extensive are the offerings at the Medizinisches Zentrum Römerhof?

We are a referral center for people with health problems, particularly in the fields of internal medicine, rheumatology, neurology and psychiatry. There are also specialists for physiotherapy and specialists for angiology, all under one roof. We provide in depth and broad medical services including second opinions with the underlying priorities of devoting enough time for each patient, ensuring the privacy and being consistent in the follow up.

What is particularly important to you about screening examinations?

It is vital for a check-up to be more than just an assessment of the status quo. We also want patients to be aware of the possible risks. These cannot always be affected by personal behaviour. For example, things such as age, sex or genetics – those are very important aspects. We take the time to discuss the possible risks in detail with the patients and plan the next steps together with them.
So that is quite different from undergoing a fitness test and being told that for the moment everything seems to be fine. That tells you very little from a long-term point of view.

Is enough attention being paid to the early diagnosis of possible illnesses?

No, I don't think so. Most people think that so long as they don't feel ill, they are healthy. But it's worth keeping the risks in mind. The most important argument for this is the illnesses affecting the cardiovascular system. Arteriosclerosis for example begins practically at birth, and there are factors that accelerate it or slow it down. So the question is not whether you are ill, but when you become symptomatic.
To minimise the risk, we can take preventative action, for example with medication. But it is important that this is first clearly explained to the patient, who at the time feels perfectly healthy.

Which screening examinations do you recommend at what ages, for women and for men?

You can't really answer that in general terms. But it is important to explain all possible risks in good time and to discuss them with the patient. Family history shows possible illnesses which affected relatives of the patient. Vaccinations are another very important topic. Women should have regular gynaecological examinations. From a certain age, coloscopies are also important for risk screenings. Assessing obesity is another area of concern.
Both sides have to tell the truth: patients must be honest about drug, alcohol and cigarette consumption. But we sometimes have to confront patients with what can be awkward situations.

Obesity is a key topic: you also offer consultations for people who are overweight, which is in itself a risk factor for a number of illnesses.

Yes, we can support people who want to lose weight. We provide the complete range of non-surgical treatments, from nutrition advice, exercise therapy and pyschotherapy to pharmacotherapy. And we also have a lot of experience when it comes to deciding whether interventions such as a gastric band or gastric bypass make any sense.

Do you also offer preoperative check-ups?

Yes. Operations are frequently performed in smaller private hospitals rather than large hospitals. Or the operations are carried out by affiliated doctors. In these cases, we can conduct the preoperative check-up of the patient. It is also a good idea – the GP or internal specialist who conducts the check-ups probably has more time, and may also ask different questions from the specialist who performs the operation. The process is more efficient and also saves money if the preoperative check-up is done in the outpatient area.

MRZ is also an assessment centre for social insurers. What kinds of tasks do you perform for them?

Our team of doctors comprises internal and external specialists, who write interdisciplinary expert opinions or second opinions by order of IV (disability insurance), private insurers or courts. This usually relates to highly complex medical insurance cases, where a differentiated judgement based on current case law is required about a person's long-term ability to work or the causality of an accident.



Dr Galleon Graetz is a specialist in internal medicine. His specialism is cardiovascular risk prevention. *(Photo: pg)*

"It is vital for a check-up to be more than just an assessment of the status quo. We also want patients to be aware of the possible risks."





Medizinisches Zentrum Römerhof
Klosbachstrasse 116
8032 Zürich, Switzerland
Tel.: +41 43 244 81 61
Fax: +41 43 244 81 62
E-mail: info@mzr.ch
Web: http://www.mzr.ch

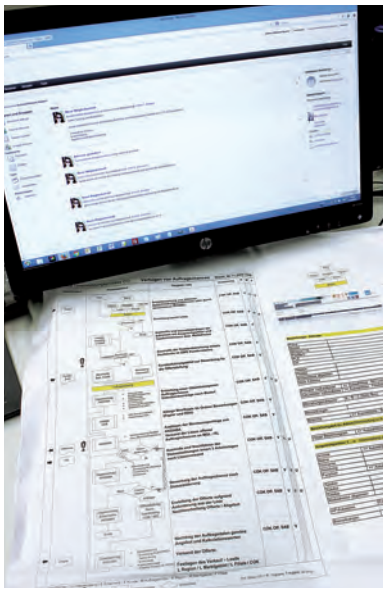
SWISS_ECO_ZURICH.indd 61 09/12/13 11:16

COMPANY PROFILE



Michael Baumer, Geschäftsführer der Meworla GmbH. *(Foto: Meworla)*

"Das wichtigste Produkt ist sicherlich unser CRM Addressix, welches von unzähligen Vereinen und Verbänden eingesetzt wird. Manche Verbände verwalten damit fast 200'000 Personen."



Das Meworla-CRM Addressix wird von unzähligen Verbänden und Vereinen eingesetzt. *(Foto: Meworla)*

Meworla
Information Design

Meworla GmbH
Friedheimstrasse 15
CH-8057 Zürich
Tel.: +41 44 310 24 47
Fax: +41 44 310 24 36
E-Mail: info@meworla.com
Web: www.meworla.com
www.addressix.com

MEWORLA GmbH

Im Gespräch mit Geschäftsführer Michael Baumer



(Foto: Meworla)

Herr Baumer, können Sie uns einen Überblick über das Dienstleistungs- und Produkte-Angebot der Meworla GmbH geben?

Wir beraten Firmen und Verbände beim Einsatz von Informationssystemen und Datenbanken und entwickeln Applikationen, die auf Standardsoftware aufbauen.

Wie individuell können Sie Informationssysteme und Datenbanken auf die Bedürfnisse der jeweiligen Kunden zuschneiden?

Zunächst ist es entscheidend, mit den Kunden gemeinsam die Anforderungen detailliert zu erarbeiten. Da wir selber auch Software entwickeln, können wir die verwendeten Softwaresysteme auch auf diese Anforderungen anpassen. Damit können wir stark auf individuelle Bedürfnisse eingehen.

Meworla existiert seit 2006. Welches sind die wichtigsten Produkte und Lösungen, die Meworla in dieser Zeit entwickelt hat?

Das wichtigste Produkt ist sicherlich unser CRM Addressix, welches von unzähligen Vereinen und Verbänden eingesetzt wird. Manche Verbände verwalten damit fast 200'000 Personen. Hier haben wir üblicherweise auch die Datenmigration übernommen. Wichtig sind auch die Datenbankapplikationen für die Biogas-Clearingstelle der Gasindustrie oder für die Geschäftsverwaltung der Fraktionen im Stadtzürcher Parlament. Daneben haben wir Kunden bei der Datenmigration auf neue Datenbanksysteme begleitet.

Wie gehen Sie bei einer solchen Begleitung vor?

Zuallererst muss mit dem Kunden geklärt werden, welches Ziel die Datenmigration haben soll. Zuerst machen wir uns ein Bild davon, wie die Angestellten mit der existierenden Software arbeiten. Nutzen sie gewisse Funktionen überhaupt? Existieren Zusatzlisten z.B. in Excel? Welche Briefe und Berichte werden automatisch generiert und wie sehen sie aus?
Mit diesem Vorwissen besprechen wir mit dem Kunden, welche Daten und Funktionen im neuen System verwendet werden sollen und wovon man sich trennt. Häufig werden alte Daten jahrelang aufbewahrt, welche keinen Nutzen bringen, weil man den Aufwand für die Datenpflege unterschätzt. Ein wesentlicher Aspekt ist auch die Definition der künftigen Arbeitsprozesse. Dies hat einen wesentlichen Einfluss auf die Gestaltung der Datenstrukturen und die Oberfläche des neuen Systems.

Als nächstes muss das neue System vorbereitet werden, da auch bei Standardsoftware häufig Anpassungsbedarf besteht. Zugleich analysieren wir beim bestehenden System, wie die Daten exportiert werden können. Die eigentliche Migration führen wir wenn immer möglich in einem Schritt durch, so dass das alte System sofort abgeschaltet werden kann. Ein Verwenden beider Systeme muss verhindert werden, weil es sonst zu abweichenden Datenbeständen führt. Wichtig ist für uns auch, den Kunden nach der Migration bei der Einarbeitung des neuen Systems zu unterstützen.

Was können Customer-Relationship-Management-Lösungen (CRM) heutzutage leisten?

Solche Lösungen gehen heute weit über die reine Adressverwaltung hinaus. Die Verknüpfung mit anderen Systemen ist inzwischen Standard, so dass sich die meisten kundenbezogenen Prozesse damit abbilden lassen. Moderne Systeme gehen aber noch einen Schritt weiter und erlauben den Kontakten des Unternehmens, ihre Daten selbst zu bearbeiten und Probleme und Vorschläge direkt einzubringen. Im Falle von Vereinen kann man sogar noch einen Schritt weitergehen: Die Mitglieder organisieren sich selbst.

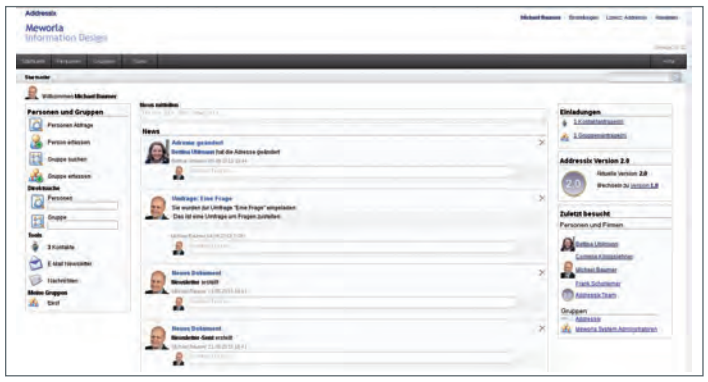
Können Sie uns dies an einem konkreten Beispiel erläutern?

Taucht ein Problem mit einem Produkt auf, ist es heute üblich, dies in sozialen Netzwerken bekanntzumachen. Dies kann für ein Unternehmen einen Reputationsschaden bedeuten. Bindet man die Käufer ein, kann man auf solche Probleme reagieren. Im Fall einer Kundin, die ein offenes Forum betrieb, konnte sie nicht nur ein Problem ihres Produkts erkennen und in der Folge korrigieren, sondern auch mit einer schnellen Reaktion eine öffentliche und für sie sicher schädliche Debatte verhindern.

Sie arbeiten mit verschiedenen Partnern zusammen. In welchen Bereichen ergänzen Sie damit Ihr eigenes Angebot?

Wenn bei einem Projekt grössere Softwareprogrammierungs-Arbeiten nötig sind, können wir rasch auf einen Pool mit Partnern zurückgreifen, um auch umfangreichere Projekte anzugehen. Wenn ein Produkt durch uns betrieben werden soll, nutzen wir einen Infrastrukturanbieter. Zudem ergänzen wir unseren Support mit externen Partnern.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 62 09/12/13 11:16



The Meworla CRM Addressix is used by countless organisations and associations. *(Photo: Meworla)*

MEWORLA GmbH

Interview with Managing Director, Michael Baumer

Mr Baumer, can you give us an outline of the services and products offered by Meworla GmbH?

We advise companies and organisations in the use of information systems and databases and we develop applications based on standard software.

How do you customise these information systems and databases to your client's needs?

First of all, it's essential to draw up a detailed set of requirements with the client. Since we also develop software ourselves, we are able to adapt the software systems used in order to meet these requirements. This means that we can dovetail with individual needs.

Meworla has existed since 2006. What are the most significant products and solutions developed by Meworla since then?

Our most important product is without doubt the CRM Addressix, which is used by countless associations and organisations. Some organisations use it to manage almost 200,000 people. Here we have also usually handled data migration. Equally important are the database applications for the biogas clearing house in the gas industry and for the management of the parliamentary groups in the City of Zurich Parliament. We have also supported clients with data migration to new database systems.

How do you support your clients with data migration?

Establishing the intended objective for data migration together with the client is paramount. Firstly, we get an idea of how the employees work with existing software. Do they even use particular functions? Are there additional lists in Excel, for example? Which letters and reports are automatically generated and what do they look like?
Once we have this background information, we then discuss with the client the kinds of data and functions intended for the new system and what can be discarded. Old data is often kept for years, which brings no benefit because the expense of data maintenance is underestimated.
Another crucial aspect is defining future work processes. This has a significant influence on the design of data structures and the surface of the new system.
The new system must then be prepared because even standard software frequently needs adaptation. At the same time, we analyse how data can be exported on the existing system. We carry out the actual migration in one step, wherever possible, so the old system can be immediately switched off. It's crucial to avoid using both systems because this leads to divergent datapools. We also believe that it's important to support the client in adapting to the new system following migration.

What can customer relationship management (CRM) solutions do today?

Nowadays, these solutions go way beyond mere address management. Linking up to other systems has become standard, so that most customer-related processes can be portrayed. Modern systems go a step further by allowing company contacts to edit their own data and to feed back problems and suggestions. Associations can go even further than this: they can let members organise themselves.

Can you illustrate this with an example?

If a problem crops up with a product, it's usual today to publicise it on social networks. This can damage a company's reputation. A company can react to problems like this by adopting an inclusive approach to its buyers. In the case of a client who was operating an open forum, she was able not only to identify a problem with her product and correct it, but, by reacting quickly, also avoid a public and certainly damaging debate.

You work with various partners. In which areas are you complementing your own services?

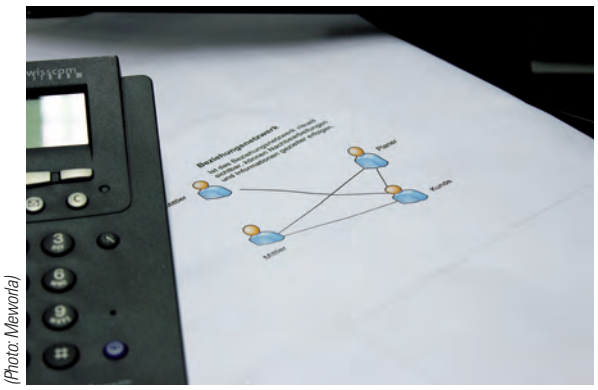
If a project requires large-scale software programming, we can access a pool of partners to tackle even extensive and wide-ranging projects. If we are to operate a product ourselves, we then use an infrastructure provider. We also use external partners to complement our support services.



Michael Baumer, Managing Director of Meworla GmbH. *(Photo: Meworla)*

COMPANY PROFILE

"Our most important product is without doubt the CRM Addressix, which is used by countless associations and organisations. Some organisations use it to manage almost 200,000 people."



(Photo: Meworla)

Meworla
Information Design

Meworla GmbH
Friedheimstrasse 15
CH-8057 Zurich
Tel.: +41 44 310 24 47
Fax: +41 44 310 24 36
E-mail: info@meworla.com
Web: www.meworla.com
www.addressix.com

SWISS_ECO_ZURICH.indd 63 09/12/13 11:16

COMPANY PROFILE



Stina Andersen ist die Geschäftsführerin der Nilan AG. *(Foto: Nilan AG)*

"Wir wollen mit unseren hochwertigen Lüftungs- und Wärmepumpenlösungen und durch niedrigsten Energieverbrauch einen Beitrag für die Gesundheit von Mensch und Umwelt leisten."

Frau Andersen, Nilan entwickelt und produziert energiefreundliche und umweltschonende Lüftungs- und Wärmepumpenlösungen. Was zeichnet Ihre Lösungen für Wohnungen und für das Gewerbe aus?

Nilan liefert komplette Lüftungslösungen für dezentrale und zentrale Lösungen. Wir glauben daran, dass ein hohes fachliches Niveau die Voraussetzung für innovatives Denken und Handeln sowie optimale Dienstleistungen ist. Wir sind bestrebt, ständig auf dem neuesten Stand der Entwicklung zu sein, nicht nur in Bezug auf unsere eigenen Produkte, sondern auch in bautechnischer Hinsicht, damit wir gemäss den Anforderungen der Zukunft handeln und bestmögliche Beratung bieten können.

NILAN
OUTSTANDING INDOOR CLIMATE

Nilan AG
Schützenstrasse 33
CH-8902 Urdorf
Tel.: +41 44 736 50 00
Fax: +41 44 736 50 09
E-Mail: info@nilan.ch
Web: www.nilan.ch

NILAN AG

Im Gespräch mit Geschäftsführerin Stina Andersen

Worin unterscheiden sich Ihre Produkte von Lösungen der Konkurrenz?

Unsere langjährige Branchenerfahrung und unsere Marktorientierung haben uns die Wichtigkeit von Qualitätssicherung und Produktentwicklung gelehrt. Auf eben diese Bereiche legen wir allergrössten Wert. Alle Teile unserer Lüftungsgeräte und Wärmepumpen werden im gesamten Produktionsprozess buchstäblich an allen Ecken und Kanten geprüft. Unsere Qualitätssicherungsverfahren und nicht zuletzt der abschliessende Funktionstest gewährleisten, dass Nilan die für den Markt geltenden Qualitätsanforderungen erfüllt. Oftmals gehen wir sogar noch einen Schritt weiter in unserem Bestreben, unseren eigenen hohen Qualitätsansprüchen zu genügen.

Für wen ist der Einsatz Ihrer Produkte grundsätzlich interessant?

Das ist das fantastische, denn auf die eine oder andere Art und Weise sind sie für jeden interessant, sei es nun Architekt, Bauherr, Planer, Installateur oder für Sie als Endkunde. Unsere Produkte lassen sich leicht in die Planung eines Hauses integrieren. Installation und Service sind spielend leicht. Der Verbraucher kann sich am umweltfreundlichen Verbrauch und tieferen Heizkosten erfreuen.

Wie wichtig sind Entwicklung und Innovation für die Nilan AG?

Unser Augenmerk war und ist stets darauf gerichtet, auf dem neuesten Stand der technischen Entwicklung zu sein, um einige der modernsten und energiesparendsten Lüftungsgeräte und Wärmepumpen produzieren zu können, die es am Markt gibt. Unsere Lösungen sind Lösungen für die Zukunft. Sie reduzieren den Energieverbrauch und leisten damit einen Beitrag zum Umweltschutz.

Wie umweltfreundlich ist denn die Produktion Ihrer Anlagen?

Energieoptimierung ist keine Zusatzoption, sondern eine Notwendigkeit. Wir können uns immer verbessern, wenn es darum geht, die Existenz nachfolgender Generationen zu sichern. Wir müssen jetzt handeln, und nicht, wenn es zu spät ist. Eine proaktive und langfristige Strategie ist der Weg nach vorn. Wir müssen die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen reduzieren und die nachhaltige Energie wie Sonnenwärme und Erdwärme nutzen.
Unsere Lüftungsgeräte und Wärmepumpen sind per Definition energiesparend und wir arbeiten ständig daran, die Effizienz unserer Lösungen zu erhöhen und damit den Energieverbrauch zu senken. Wir beziehen deshalb bei der Entwicklung unserer Geräte nicht alleine die derzeitigen Bedürfnisse unserer Kunden in die Planung ein, sondern auch die zukünftigen. Gleichzeitig sind nicht nur unsere Produkte umweltfreundlich. Auch bei der Produktion sparen wir Energie, unter anderem durch die Reduzierung von Abfall.

Bereits 1975 wurde die ersten Luft-/Wasser-Wärmepumpen von Nilan eingeführt. Welches waren seither die Meilensteine der Unternehmensgeschichte?

- 2013: Markteinführung des für Passivhäuser zertifizierten Comfort CT300; Einrichtung der Absatzzentralen in Deutschland und Norwegen.
- 2012: Dritter Gewinn in Folge des internationalen Solar Decathlon Wettbewerb für Energieautarkie.
- 2010: Markteinführung von Compact P; International anerkannte Passivhaus-Zertifizierung für Compact P.
- 2009: Nach 2007 der zweite Sieg des internationalen Wettbewerbs Solar Decathlon für energieoptimiertes Bauen.
- 2006: Markteinführung von Nilan VP 18 Compact.
- 2005: Lieferung eines neu entwickelten Kompaktgeräts an den grössten Passivhausbau der EU.
- 2001: Markteinführung der Nilan Comfort-Serie.
- 1990: Markteinführung von Wärmepumpen für Häuser mit einer Kapazität von bis zu 500 m³/h.
- 1985: Einweihung eines neuen Werks in Hedensted, Dänemark.
- 1975: Markteinführung der Luft/Wasser-Wärmepumpe.
- 1974: Gründung der Firma Nilan in Vejle, Dänemark.

In welchen Märkten ist die Nilan AG heute präsent?

Nilan ist heute in 17 europäischen Ländern präsent und auch in Nordamerika.

In den kommenden Jahrzehnten stehen allein in der Schweiz Zehntausende Gebäude zur Sanierung an. Welches Potenzial sehen Sie dabei für die Nilan AG?

Wir sehen ein grosses Potential für unsere Produkte sowohl für Sanierung als auch Neubau. Unsere Produktpalette bietet für jede Aufgabe die passende Lösung.



Die Nilan AG entwickelt und produziert Lüftungsgeräte und Wärmepumpen. *(Foto: Nilan AG)*

SWISS_ECO_ZURICH.indd 64 09/12/13 11:16

COMPANY PROFILE

NILAN AG

Interview with the Managing Director, Stina Andersen



Nilan solutions are solutions for the future. *(Photo: Nilan AG)*

Ms Andersen, Nilan develops and produces energy-efficient and environmentally friendly ventilation and heat pump solutions. What makes your solutions stand out for homes and businesses?

Nilan delivers complete ventilation solutions for decentralised and centralised solutions. We believe that innovative thinking and action – as well as providing optimum services – all require a high level of technical expertise. We always aim to be at the cutting edge of development, not only in terms of our own products but also from a construction point of view. In this way we can act in accordance with future requirements and offer the best possible advice to our customers.

Where do your products differ from the solutions offered by your competitors?

We have learned the importance of quality assurance and product development through our many years of industry experience and our market-oriented approach. We place great value on these aspects. All component parts of our ventilation units and heat pumps are thoroughly checked and tested throughout the entire production process. Our quality assurance procedure, and not forgetting our final functional test, guarantee that Nilan fulfils the quality criteria applicable to the market. Often we go one step further in our efforts to satisfy our own high quality standards.

Who tends to be the primary target market for your products?

This is where it's fantastic because one way or another our products appeal to everyone, including architects, building owners, planners, installers and end customers. Our products can be easily integrated into the plans for a property. Installation and servicing are as easy as one, two, three. The consumer will be pleased with lower heating costs and eco-friendly energy efficiency.

How important is innovation and development at Nilan AG?

We have always focused on being at the cutting edge of technical development so that we can produce some of the most modern and most energy-saving ventilation units and heat pumps available on the market. Our solutions are solutions for the future. They reduce energy consumption and contribute to environmental protection.

How environmentally friendly then is production at your sites?

Energy optimisation is not an optional extra, it's a necessity. We can always do better when it comes to safeguarding the existence of future generations. We must act now before it is too late. A proactive and long-term strategy is the way forward. We must reduce our dependence on fossil fuels and use sustainable energy sources, such as solar heat and geothermal energy.
Our ventilation units and heat pumps are, by definition, energy saving and we are always working towards increasing the efficiency of our solutions and therefore reducing energy consumption. When it comes to developing our units, not only does planning include our customer's current requirements, it also includes their future needs. At the same time it's not only our products that are environmentally friendly. We save energy during production too by reducing waste, for instance.

The first air-to-water heat pumps by Nilan were introduced in 1975. What milestones has the company's history seen since then?

- 2013: Launch of the certified Comfort CT300 for passive houses; fitting the central sales offices in Germany and Norway.
- 2012: Third successive win in the International Solar Decathlon competition for energy self-sufficiency.
- 2010: Launch of Compact P; internationally recognised passive house certification for Compact P.
- 2009: After 2007 the second win in the International Solar Decathlon competition for energy-optimised construction.
- 2006: Launch of Nilan VP18 Compact.
- 2005: Delivery of a newly developed compact unit to the largest passive house in the EU.
- 2001: Launch of the Nilan Comfort series.
- 1990: Launch of heat pumps for houses with a capacity of up to 500 m³/h.
- 1985: Official opening of a new plant in Hedensted, Denmark.
- 1975: Launch of the air-to-water heat pump.
- 1974: Nilan established in Vejle, Denmark.

Where does Nilan AG have a market presence today?

Today Nilan is present in 17 European countries and in North America.

In the decades ahead tens of thousands of buildings in Switzerland alone will be due for renovation. What potential do you see for Nilan AG?

We see great potential for our products, in terms of both renovations and new builds. Our product range has the right solution for every job.



Stina Andersen is the Managing Director of Nilan AG. *(Photo: Nilan AG)*

"We want to make a contribution to people's health and the environment with our high-quality ventilation and heat pump solutions with low energy consumption."



(Photo: Nilan AG)

NILAN
OUTSTANDING INDOOR CLIMATE

Nilan AG
Schützenstrasse 33
8902 Urdorf, Switzerland
Tel.: +41 44 736 50 00
Fax: +41 44 736 50 09
E-mail: info@nilan.ch
Web: www.nilan.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 65 09/12/13 11:16

COMPANY PROFILE



Martin Bachmann, Executive Vice President der Pöyry PLC und Verwaltungsratspräsident der Pöyry Schweiz AG.





«Als Ingenieure und Berater können wir für alle Beteiligten arbeiten – für den Erbauer, für den Betreiber oder die Investoren. Durch unsere Erfahrungen sind wir insbesondere bei schwierigen, sehr komplexen oder sehr grossen Anlagen der bevorzugte Partner.»



Pöyry Schweiz AG
Hardturmstrasse 161, P.O.Box
CH-8037 Zürich - Schweiz
Tel.: +41 (0)44 355 55 55
Fax: +41 (0)44 355 55 56
E-Mail: info.ch@poyry.com
Web: http://www.poyry.ch

PÖYRY SCHWEIZ AG

Interview mit Martin Bachmann, Executive Vice President der Pöyry PLC und Verwaltungsratspräsident der Pöyry Schweiz AG

Herr Bachmann, Pöyry ist ein weltweit tätiges Ingenieur- und Beratungsunternehmen mit rund 6'500 Experten. In welchen Bereichen sind Sie in der Schweiz tätig?

Pöyry gehört in der Schweiz mit 700 Mitarbeitenden zu den führenden Beratungs- und Ingenieurunternehmen. Mit Stolz blicken wir hier auf eine mehr als 100-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Unsere Kernkompetenzen liegen in den Bereichen Energie, Städtebau & Verkehr, Wasser & Umwelt sowie Management Consulting.

Welche Vorteile ergeben sich für Ihre Kunden aus der internationalen Vernetzung innerhalb der Pöyry-Gruppe?

Mit unseren Mitarbeitern an sechs Standorten in der Schweiz sind wir in der Lage, nah bei unseren Kunden zu sein und flexibel auf Ihre Bedürfnisse zu reagieren. Viele langjährig erfolgreiche Kundenbeziehungen sprechen dafür. Darüber hinaus haben wir ein starkes globales Netzwerk an Experten und Kompetenzen aus weltweit führenden Projekten im Rücken. Diese Kombination garantiert unseren Kunden eine kompetente Beratung vor Ort, die stets auf dem letzten Stand der Technik bzw. Marktentwicklung ist.

Per Mitte 2013 haben sich die drei bisherigen schweizerischen Pöyry-Geschäftseinheiten zur Pöyry Schweiz AG zusammengeschlossen. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen und was heisst das für Ihre Kunden?

Mit dieser Fusion bündeln wir unsere Kräfte, Kompetenzen und Dienstleistungen und nutzen Synergien, die sich naturgemäss aus einem solchen Zusammenschluss ergeben. Die Konzentration auf eine starke Marke gibt uns darüber hinaus die Möglichkeit, noch direkter auf unsere Kunden einzugehen, ihre Bedürfnisse gezielter aufzunehmen und die Beratungsdienstleistungen sektorenübergreifend auf die Entwicklung ganzheitlicher Lösungen auszurichten. So wollen wir zukünftig noch stärker am Markt auftreten.

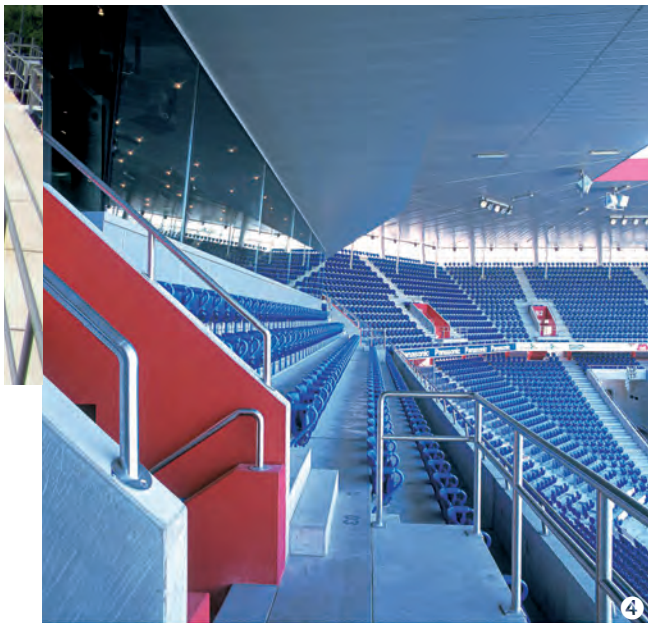
Die Pöyry Schweiz AG verfügt über langjährige Erfahrung auf dem Gebiet der Wasserkraft. Wer sind in diesem Bereich Ihre Kunden und welches Know-how bringt Pöyry mit?

Als Ingenieure und Berater können wir für alle Beteiligten arbeiten – für den Erbauer, für den Betreiber oder die Investoren von Wasserkraftanlagen. Durch unsere Erfahrungen sind wir insbesondere bei schwierigen, sehr komplexen oder sehr grossen Anlagen der bevorzugte Partner. Insbesondere im Bereich Dammbau, Geologie, Hydraulik und elektromechanische Anlagen zählen wir sicher zu den Besten der Welt.

«Pöyry ist seit fast 40 Jahren im Jahrhundertprojekt Gotthard Tunnel involviert.»

Nebst dem Wasserbau ist der Untertagebau ein weiteres Traditionsgeschäft von Pöyry Schweiz. Der Gotthard-

SWISS ECO ZURICH.indd 66 09/12/13 11:17





Basistunnel ist eines der wichtigsten Infrastrukturprojekte der Schweiz. In welcher Form ist Pöyry Schweiz daran beteiligt?

Pöyry ist seit fast 40 Jahren in diesem Jahrhundertprojekt involviert. Angefangen mit den Korridor- und Konzeptstudien, dann in der Planung bis hin zur Ausführung. Seit 1997 überwacht unser 20-köpfiges Bauleitungsteam im Auftrag der AlpTransit Gotthard AG die Ausbruchsarbeiten des bautechnisch wohl anspruchsvollsten Abschnittes Sedrun. Im Weiteren sind wir Subplaner der Arbeitsgemeinschaft Transtec Gotthard, welcher die Planung, Lieferung, Einbau und Inbetriebsetzung der gesamten bahntechnischen Ausrüstung des Gotthard-Basistunnels obliegt.

Auch an der Errichtung der Durchmesserlinie Altstetten – Zürich HB – Oerlikon hat Pöyry namhaften Anteil. Mit welchen Arbeiten wurden Sie betraut und welches waren hier die Herausforderungen?

Pöyry ist in den zentralen Abschnitten Bahnhof Löwenstrasse und Weinbergtunnel mitverantwortlich für die Projektierung und Bauleitung des Rohbaus und der Brandlüftung. Bei diesem äusserst anspruchsvollen innerstädtischen Grossprojekt muss der Bahn- und Bahnhofsbetrieb permanent aufrechterhalten werden – und das an einem der höchstfrequentierten Bahnhöfe der Welt! Entsprechend komplex sind die Anforderungen an die Bauverfahren im Spezialtiefbau, Bauabläufe, Baulogistik und Materialbewirtschaftung.

Pöyry gilt auch als einer der führenden Anbieter auf dem Gebiet der Betriebs- und Sicherheitsausrüstung. Mit welchen Angeboten?

Wir bieten für den Betrieb auf Strasse, Schiene und Infrastruktur die Planung sämtlicher Anlagen im elektromechanischen Bereich wie Energieversorgung, Beleuchtung oder Sicherheitseinrichtungen. Wir sind aber auch hochspezialisiert in den Bereichen Ventilation, numerische Simulation, Risikoanalyse und Brandschutz. Zu unseren aktuellen Projekten gehören neben dem Gotthard-Basistunnel z.B. die Umfahrung Visp-Eyholz, das Verkehrsmanagement der Nordumfahrung Zürich oder die Ho Chi Minh City Metro Linie 2 in Vietnam.

«Pöyry ist in sämtlichen Bereichen der regenerativen Energieerzeugung und -nutzung tätig.»

Stichwort Energiewende: Die Antwort von Pöyry auf diesen Wandel lautet «Neue Ideen für neue Energien». In welchen Formen?

Pöyry ist in sämtlichen Bereichen der regenerativen Energieerzeugung und -nutzung tätig. So waren wir zum Beispiel massgebend am Geothermie-Projekt in Zürich beteiligt. Wir haben auch eine Vielzahl von Wind-, Solar- und Biomasseprojekte im In- und Ausland geplant und umgesetzt. In Zürich waren wir massgeblich bei der Planung und Realisierung des Vergärwerks Werdhölzli beteiligt. Hier werden pro Jahr 25'000 t Küchen- und Gartenabfälle aus Stadt und Region Zürich zu Biogas verarbeitet. Zusätzlich können aus dem Klärwerk bis zu 7 Mio. m^3 Biogas verwertet werden. Mit dem so gewonnenen umweltfreundlichen Biogas kann die Stadt 5'000 Wohnungen mit erneuerbarer Energie versorgen.

Besonders im Zusammenhang mit Erneuerbaren Energien kommt intelligenten Netzten, sogenannten Smart Grids, eine immer grössere Bedeutung zu. Welche Beiträge kann Pöyry hierzu leisten?

Smart Grids, Smart Monitoring und auch Virtuelle Kraftwerke spielen im zunehmend dezentralisierten Energiemarkt tatsächlich eine immer grössere Rolle. Pöyry setzt sich in der Schweiz, aber z.B. auch in Österreich, Schweden oder Ungarn in verschiedensten Projekten intensiv damit auseinander, die Netzinfrastruktur optimal auszunutzen und massgeschneiderte Lösungen für jeden Netzbetreiber zu entwickeln.

Unter dem Motto «Alles aus einer Hand» bietet Pöyry weitreichende Dienstleistungen. Was genau ist darunter zu verstehen?

Wir bieten unseren Kunden Dienstleistungen durch den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks an, d.h. von der Projektkonzeption über die Realisierung bis zum Betrieb. Durch unser breites Portfolio und unser starkes Netzwerk sind wir darüber hinaus in der Lage, übergreifende interdisziplinäre Leistungen zu erbringen. Für unsere Kunden bedeutet dies kürzere Reaktionswege, weniger Administration sowie Zeit- und Kostenersparnisse auf dem Weg zum Projektabschluss.

❶ Staudamm und Wasserkraftanlage Deriner (Türkei).

❷ Abwasserreinigungsanlage Worblental.

❸ Gotthard Basistunnel.

❹ Stadion St. Jakob Basel.

❺ SBB-Durchmesserlinie Zürich.

Pöyry Schweiz AG
Hardturmstrasse 161, P.O.Box
CH-8037 Zürich - Schweiz
Tel.: +41 (0)44 355 55 55
Fax: +41 (0)44 355 55 56
E-Mail: info.ch@poyry.com
Web: http://www.poyry.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 67 09/12/13 11:17

COMPANY PROFILE



Martin Bachmann, Executive Vice President of Pöyry PLC and Chairman of the Board of Directors at Pöyry Switzerland Ltd.





"As engineers and consultants, we can assist all players in the field, from construction companies and operators to investors. Our experiences have made us the preferred partner, especially for difficult, complex or very large plants."

PÖYRY SWITZERLAND LTD.

Interview with Martin Bachmann, Executive Vice President of Pöyry PLC and Chairman of the Board of Directors at Pöyry Switzerland Ltd.

Mr Bachmann, Pöyry is a globally active consulting and engineering company employing around 6,500 experts. What are your business areas in Switzerland?

Pöyry is one of Switzerland's leading consulting and engineering companies with more than 700 employees. Our company is proud to look back upon more than a hundred years of history. Our core competencies are in energy, urban development and traffic, water and the environment and management consulting.

What advantages can you offer your customers thanks to the international network within the Pöyry Group?

Having employees in six Swiss locations enables us to be close to our customers and react flexibly to their needs. This is affirmed by our many successful longstanding customer relationships. Beyond this, we can draw on a strong global network of experts and competencies from leading global projects. This combination guarantees our customers expert in-person consultancy that is always at the state of the art and in touch with the latest market developments.

In mid-2013, Pöyry's three former Swiss business units merged to form Pöyry Switzerland Ltd. What led you to take this step and what does it mean for your customers?

This merger allows us to concentrate our strengths, competencies and services and harness the synergies that naturally arise from such a merger. Beyond that, concentrating on a strong brand enables us to cater to our customers even more directly, respond to their needs more systematically and combine our consultancy services to promote the development of integrated solutions across sectors. We hope it will help us make an even stronger impression on the market.

Pöyry Switzerland Ltd. has many years of experience in the field of hydropower. Who are your customers in this area and what expertise does Pöyry bring to the table?

As engineers and consultants, we can assist all players in the field, from construction companies and operators to investors in hydroelectric power stations. Our experiences have made us the preferred partner, especially for difficult, complex or very large plants. We are among the best in the world, especially in the fields of dam construction, geology, hydraulics and electromechanical plants.

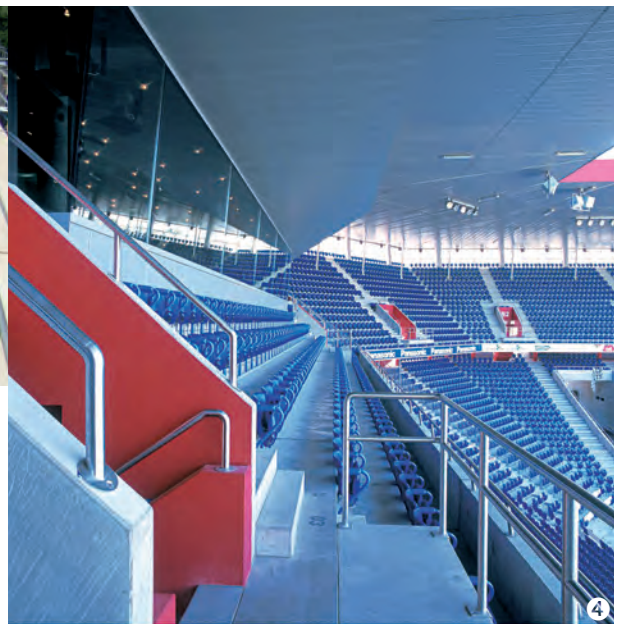
"Pöyry has been involved in the Gotthard Base Tunnel, the "project of the century", for almost 40 years."

In addition to hydraulic engineering, tunnel excavation is another of Pöyry Switzerland's traditional businesses. The Gotthard Base Tunnel is one of the most important infrastructure projects in



Pöyry Switzerland Ltd.
Hardturmstrasse 161, P.O.Box
8037 Zurich - Switzerland
Tel.: +41 (0)44 355 55 55
Fax: +41 (0)44 355 55 56
E-mail: info.ch@poyry.com
Web: http://www.poyry.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 68 09/12/13 11:17





Switzerland. What is the nature of Pöyry Switzerland's involvement?

Pöyry has been involved in this project of the century for almost 40 years. First with the corridor and concept studies, then in the planning and execution. Since 1997, our 20-person construction management team has been supervising the excavation work for the Sedrun section, clearly the most challenging from the construction perspective, on behalf of AlpTransit Gotthard AG. We are also sub-planners in the Transtec Gotthard joint venture responsible for the design, delivery, installation and commissioning of all rail-related equipment for the Gotthard Base Tunnel.

Pöyry also has a notable role in the construction of the Zurich cross-city link (Altstetten-Zürich central station-Oerlikon). Which tasks were you entrusted with and what were the challenges?

Pöyry shares responsibility for project planning, supervision of shell construction and fire ventilation in the central sections around Löwenstrasse station and the Weinberg tunnel. During this extremely challenging major city-centre project, the trains and station must be kept in permanent operation – in one of the most highly frequented stations in the world! This brings corresponding complexity to the requirements for the building process in special underground engineering, construction logistics and materials management.

Pöyry is one of the leading providers of operating and security equipment. What exactly do you offer?

We offer design services for all electromechanical equipment such as power supply, lighting or security systems for use on road, rail and infrastructure. We are also highly specialised in the fields of ventilation, numerical simulation, risk analysis and fire prevention. Besides the Gotthard Base Tunnel, some of our current projects include the Visp–Eyholz bypass, traffic management for the Zurich northern bypass and metro line 2 in Ho Chi Minh City, Vietnam.

"Pöyry is involved in all areas of renewable energy generation and use."

The energy transition is a hot topic. Pöyry has responded with "New Ideas for New Energies". In what forms?

Pöyry is involved in all areas of renewable energy generation and use. One example was our decisive role in the geothermal project in Zurich. We have also designed and implemented a large number of wind, solar and biomass projects in Switzerland and abroad. In Zurich, we played a significant part in the planning and execution of the Werdhölzli biogas plant, where 25,000 tonnes of kitchen and garden waste from Zurich and environs are converted annually into biogas. In addition, as much as 7 million m^3 of biogas can be recycled from the sewage treatment plant. Thanks to eco-friendly biogas thus obtained, the city can now power 5,000 flats with renewable energy.

"Smart grids" have been steadily gaining in significance these days, especially in the context of renewable energy sources. What are Pöyry's contributions to this field?

Smart grids, smart monitoring and virtual power stations do indeed play a growing role in an increasingly decentralised energy market. In countries like Switzerland, Austria, Sweden and Hungary, Pöyry has been making intensive efforts to harness the network infrastructure most efficiently and develop tailored solutions for each network operator.

As a one-stop provider, Pöyry offers a wide range of services. What does this mean exactly?

Essentially, that we offer our customers services throughout a structure's entire life cycle, from project conception to implementation to operation. Moreover, our broad portfolio and strong network enable us to provide comprehensive, interdisciplinary services. Our customers benefit from shorter reaction time, less administration and savings in time and expense along the way to the project's conclusion.

❶ Dam and Hydropower Plant Deriner (Turkey).

❷ Wastewater Treatment Plant Worblental.

❸ Gotthard Base Tunnel.

❹ St. Jakob Stadium in Basel.

❺ SBB - Cross City-Link Zurich.

PÖYRY

Pöyry Switzerland Ltd.
Hardturmstrasse 161, P.O.Box
8037 Zurich - Switzerland
Tel.: +41 (0)44 355 55 55
Fax: +41 (0)44 355 55 56
E-mail: info.ch@poyry.com
Web: http://www.poyry.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 69 09/12/13 11:17



Geschäftsführer Paul Horn. *(Foto: zvg)*

SPANNVERBUND BAUSYSTEME GmbH

Interview mit Paul Horn, Geschäftsführer, Verkauf Schweiz



1

"Die Bauunternehmer erhalten ausgereifte, bewährte Produkte, die schnell geliefert und einfach montiert werden und damit zu einem zügigen Baufortschritt beitragen."

Spannverbund Bausysteme GmbH
Feldstrasse 66
CH-8180 Bülach
Tel.: +41 44 862 52 00
Fax: +41 44 862 52 05
E-Mail: info@spannverbund.ch
Web: www.spannverbund.ch

Herr Horn, welches sind die Kernkompetenzen der Spannverbund Bausysteme GmbH?

Langjährige Erfahrung und Ingenieur-Knowhow, gepaart mit Verantwortung für Spitzentechnologie und Premiumqualität für unsere Original-Produkte sind unser Fundament. Planer und Ingenieure können bei uns mit kompetenter technischer Beratung, Machbarkeitsaussagen, Richtpreisofferten und massgeschneiderten Ausschreibungstexten rechnen. Die Bauunternehmer erhalten ausgereifte, bewährte Produkte, die schnell geliefert und einfach montiert werden und damit zu einem zügigen Baufortschritt beitragen. Im Auftragsfall bemessen wir unsere Produkte selbst, so dass die Sicherheit der Konstruktion aufgrund unseres Knowhow gewährleistet wird.

Was können wir uns generell unter Verbundstützen vorstellen?

Der Verbundbau nutzt die Vorteile zweier unterschiedlicher Materialien, nämlich von Baustahl und Beton, die im Verbund zusammenwirken. Verbundstützen im Speziellen bestehen aus Stahlprofilen, die ganz oder teilweise einbetoniert sind oder aus betongefüllten Hohlprofilen, die im Innern zusätzlich mit einem Stahlprofil verstärkt sind, wie bei den Geilinger-Stützen®.

Was sind die Vorzüge der Geilinger-Stützen®?

Geilinger-Stützen® sind in erster Linie wesentlich schlanker als Betonstützen. Zu nennen wäre zudem die glatte und schlagfeste Stahloberfläche, die sehr gut farbig gestaltet werden kann. Auf der Baustelle überzeugt das pfiffige Stecksystem, das eine einfache und schnelle Montage ermöglicht.

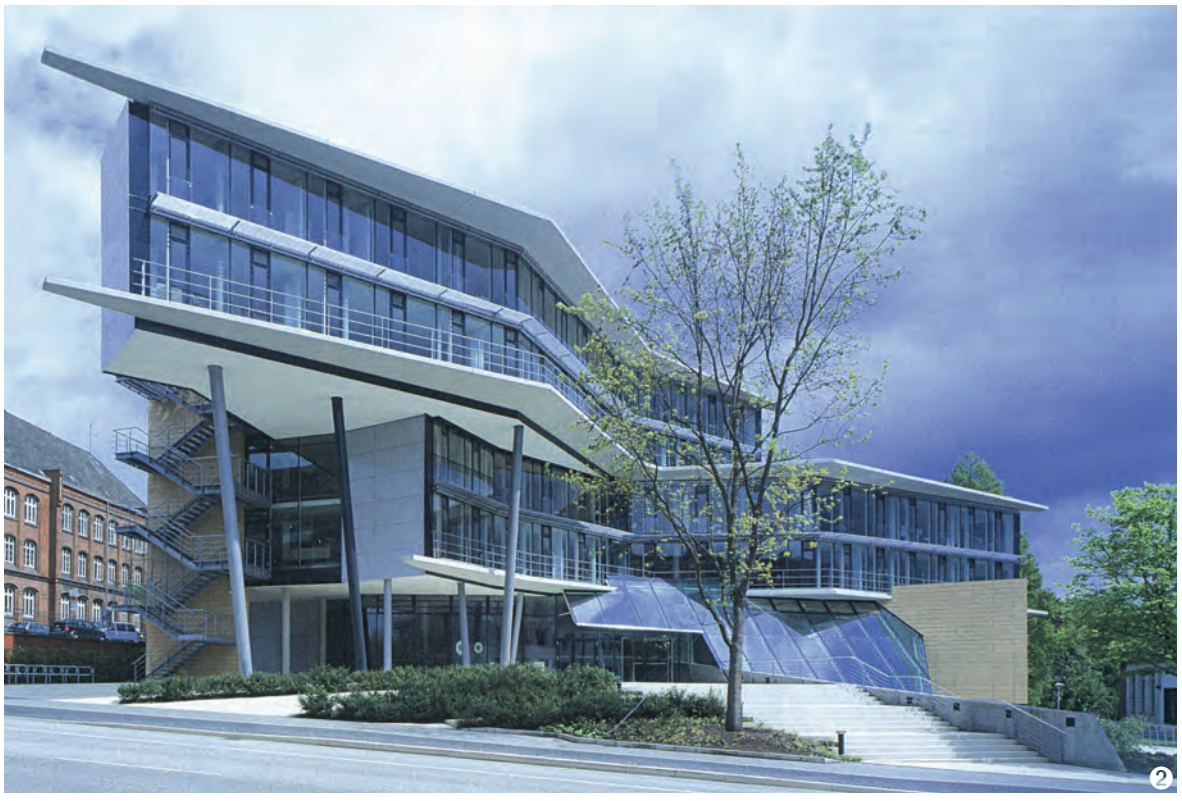
Welches sind die hauptsächlichen Einsatzbereiche?

Generell im Hochbau, seien das Wohnbauten, Geschäftshäuser, Spitäler oder Hochhäuser, aber auch für Umbauten und Renovationen. Zunehmend werden Geilinger-Stützen® auch in Reinraumbauten der Pharma-Industrie eingesetzt, da hier die Stahloberfläche gefragt ist.

Welche Rolle spielen die Stützen in der Architektur und betreffend Ästhetik?

Die Geilinger-Stützen® sind bei den Architekten sehr beliebt. Wegen der Stahloberfläche und

SWISS_ECO_ZURICH.indd 70 09/12/13 11:17



dank des schlanken Querschnitts ergeben sich ästhetisch anspruchsvolle Lösungen sowie eine optimale Raumausnutzung. Der schlanke Querschnitt ermöglicht ausserdem transparente Konstruktionen, z. B. bei den heute weitverbreiteten Glasfassaden.

Europilz® ist ein Durchstanzsystem für Flachdecken und eine Weiterentwicklung des klassischen Geilinger Stahlpilzes. Wo liegen hier die Vorteile?

Europilz® garantiert einen hohen Durchstanzwiderstand, unabhängig von den Stützenabmessungen, ist sehr flexibel, lässt sich an alle erdenklichen Grundrisse anpassen und ermöglicht Lösungen auch bei Deckendurchbrüchen in unmittelbarer Stützennähe. Durch die langjährige Erfahrung und unser geprüftes Berechnungsmodell für den Europilz® garantieren wir dem Kunden eine sichere und günstige Lösung.

Wie haben Sie die Systeme in den letzten Jahren weiterentwickelt?

Durch die periodisch ändernden Normen sowie die Einführung der Eurocodes ergibt sich eine ständige Anpassung unserer Produkte. Ausserdem sind wir die einzige Schweizer Firma, die für ihre Produkte über die allgemeinen bauaufsichtlichen Zulassungen vom Deutschen Institut für Bautechnik in Berlin verfügt. Diese geniessen den höchsten Stellenwert im deutschsprachigen Europa und werden immer auf dem aktuellsten technischen Stand gehalten. Dahinter stehen jahrzehntelange Forschung und Zusammenarbeit mit den namhaftesten Professoren in Deutschland. Unsere Kunden erhalten kompromisslose Sicherheit nach den höchsten Standards.

Ihr Unternehmen ist international aufgestellt. Welches sind die wichtigsten Märkte?

Wir sind im deutschsprachigen Ausland seit Jahrzehnten erfolgreich präsent. Unsere Markenprodukte sind durch die intensive Marktbearbeitung sehr bekannt und dienen als Referenzmassstab. Sie lassen sich aber weltweit einsetzen. So haben wir schon Bauvorhaben in ganz Europa, im Arabischen Raum und in den USA realisiert. Die Verkäufe im Ausland tragen traditionell etwa zur Hälfte zu unserem Umsatz bei.

Welches sind für die wichtigsten Referenzobjekte?

Da gibt es viele, dazu gehören sicherlich die Wohnüberbauung Feldpark in Zug, die Halbüberdeckung der Autobahn A1 bei Lenzburg oder der Roche Bau 1 in Basel, das höchste Gebäude der Schweiz. Auch die 18-geschossige Landesversicherungsanstalt in Münster/D, das Zentralgebäude der Robert Bosch GmbH in Renningen/D oder der Tbilisi Art Complex im Nationalmuseum in Tiflis/Georgien zählen dazu.

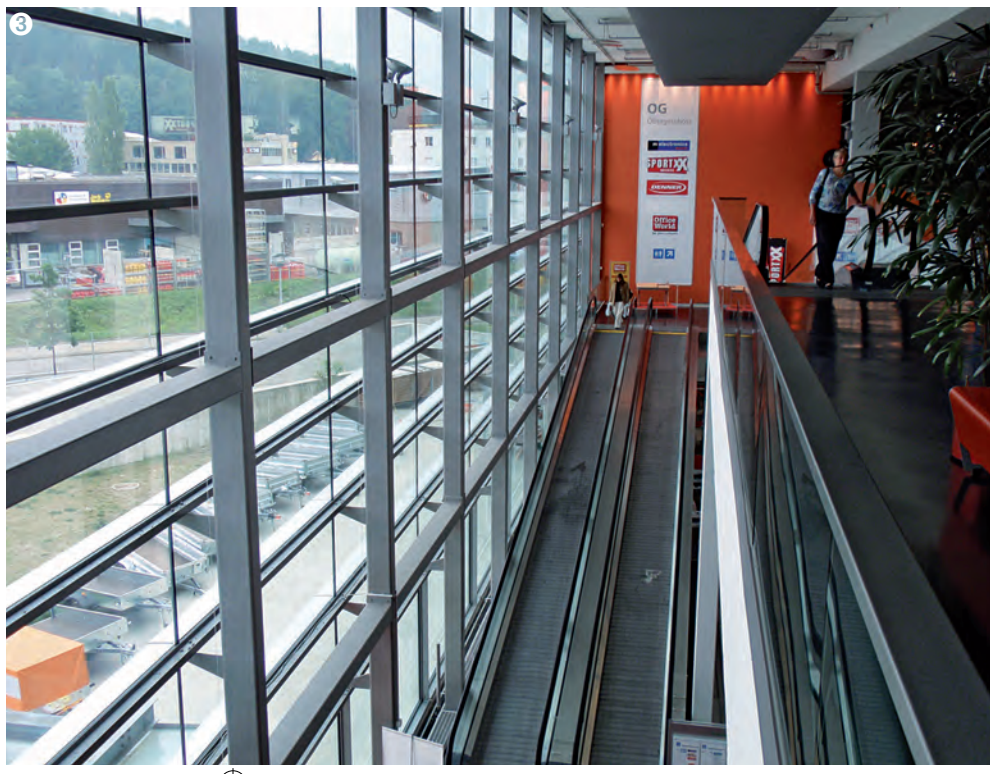
In der Schweiz dürfte künftig mehr in die Höhe gebaut werden. Welche Chancen ergeben sich dadurch für Ihr Unternehmen?

Es werden sicher vermehrt Hochhäuser realisiert, was für uns zusätzliches Potenzial ergibt. Hochhäuser bedeuten hohe Lasten, erhöhte Brandschutz-Anforderungen sowie geringe Stützenstauchungen. Für die Einhaltung dieser Kriterien sind Geilinger-Stützen® speziell geeignet. Die robuste Bauweise mit dem unzerstörbaren und wartungsfreien Brandschutz kommt den hohen Sicherheitsstandards, welche im Hochhausbau gelten, optimal entgegen.

❶ **Geilinger-Stützen® mit Europilz® - bereit zur Auslieferung.** *(Foto: zvg)*

❷ **Schräge Geilinger-Stützen® bei der Industrie + Handelskammer in Kiel/D.** *(Foto: zvg)*

❸ **Geilinger-Stützen® im Grüzepark in Winterthur.** *(Foto: zvg)*



SWISS ECO ZURICH.indd 71 09/12/13 11:17

COMPANY PROFILE



Managing Directors, Paul Horn (left) and Dimitrios Tonis. *(Photo: zvg)*

"Building contractors receive fully developed, successful products delivered promptly and easily installed, thereby contributing to rapid progress in construction work."





Spannverbund Bausysteme GmbH
Feldstrasse 66
8180 Bülach, Switzerland
Tel.: +41 44 862 52 00
Fax: +41 44 862 52 05
E-mail: info@spannverbund.ch
Web: www.spannverbund.ch

SPANNVERBUND BAUSYSTEME GmbH

Interview with Paul Horn, Managing Director, Sales Switzerland

Mr Horn, what are the key areas of expertise at Spannverbund Bausysteme GmbH?

Many years of experience and engineering expertise coupled with responsibility for leading edge technologies and premium quality for our original products form the bedrock of our company. Planners and engineers can count on us for competent technical advice, feasibility studies, price quote offers and customised tender specifications. Building contractors receive fully developed, successful products delivered promptly and easy to install, thereby contributing to rapid progress in construction work. Once awarded an order, we design and calculate our products ourselves to guarantee the safety of the construction based on our knowledge and expertise.

How would you describe composite columns in general?

Composite construction uses the advantages of two different materials – structural steel and concrete – which work together as a composite. Composite columns are steel profiles that are either completely or partially encased in concrete, or concrete-filled hollow sections that are additionally reinforced with a solid steel profile inside, such as the Geilinger-Stütze®.

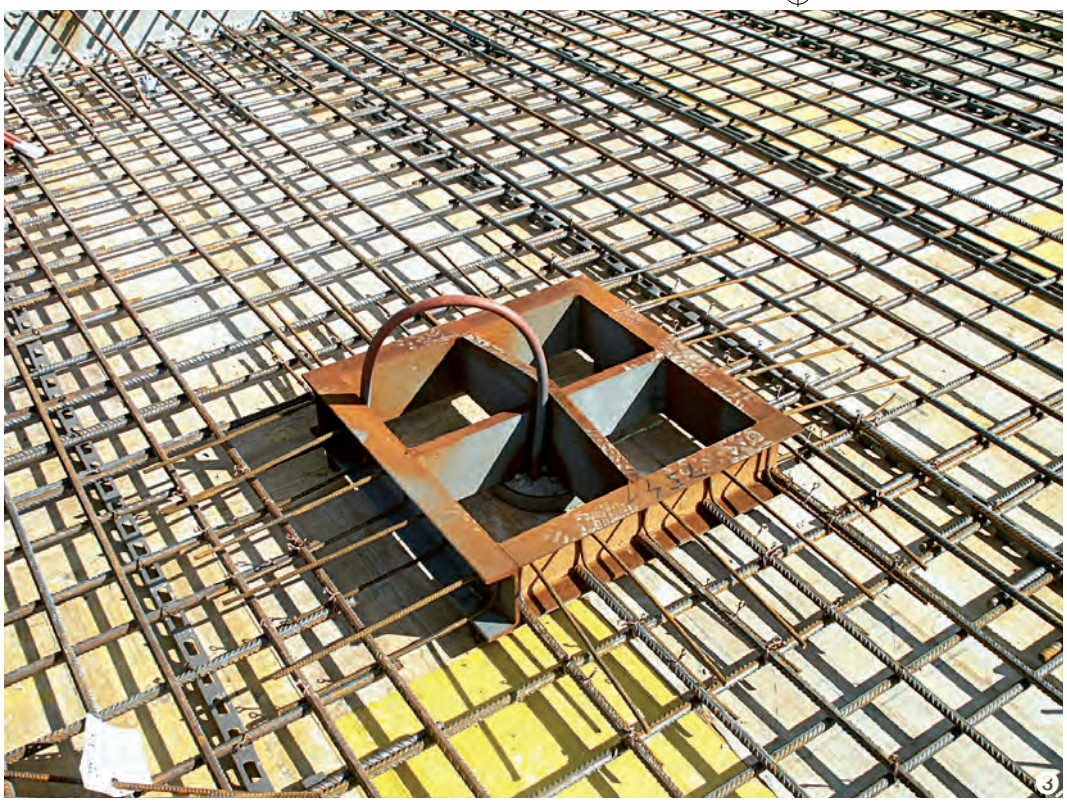
What are the merits of the Geilinger-Stütze®?

Above all, the Geilinger-Stütze® is significantly slimmer than a concrete column. Featuring a smooth and impact-resistent visible steel surface, which can also have a colour design, it still provides guarantee of inherent fire resistance. On the construction site, its clever plug-in system makes for quick and easy installation.

Where is it mostly used?

Generally in structural engineering projects like residential buildings, commercial properties, hospitals or high-rise buildings, but also in conversions and renovations. The Geilinger-Stütze® is increasingly used in the construction of clean rooms for the pharmaceutical industry and bio-science labs, which require a steel surface.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 72 09/12/13 11:17



❶ **Geilinger-Stütze® columns on the main building of Robert Bosch GmbH in Renningen, Germany.** *(Photo: zvg)*

❷ **Geilinger-Stütze® columns in a commercial building in Bülach.** *(Photo: zvg)*

❸ **Europilz® - encased in concrete ceiling.** *(Photo: zvg)*

❹ **Inclined Geilinger-Stütze® columns at the University of Economics and Business, Vienna.** *(Photo: zvg)*

What kind of role do the columns play in architecture and in aesthetic terms?

The Geilinger-Stütze® is very popular among architects. Its steel surface and slim cross section enable aesthetically sophisticated solutions and provide for optimum space efficiency. The slim cross section also allows transparent constructions, such as the glass façades widely seen today.

Europilz® is a punching system for flat slabs and an advancement of the classic Geilinger shear head. What are its benefits?

Europilz® guarantees a high level of punching resistance irrespective of the column dimensions, is very flexible, can be adapted to any conceivable floor plan and enables solutions even for ceiling openings in close proximity to the columns. We can guarantee the customer a safe and cost-effective solution based on our extensive experience and our tested calculation model for the Europilz®.

How have you developed your systems in recent years?

We are continually adjusting our products as standards change periodically and also with the introduction of Eurocodes. We are also the only Swiss company to hold national technical approvals from the Deutsches Institut für Bautechnik in Berlin. These approvals are highly valued throughout German-speaking Europe and are always at the cutting edge of technology. They stem from many years of research and co-operation with highly renowned professors in Germany. Our customers receive safety without compromise in line with the highest standards.

Your company has an international reach. Where are your most important markets?

We have been working successfully outside Switzerland in other German-speaking countries for decades. Our branded products are well known thanks to intensive market development and they serve as a benchmark. They can also be used globally. We've carried out construction projects all across Europe, the Arabic-speaking world and the USA. Sales abroad usually make up about half our turnover.



What are your reference projects?

To mention just a few at present and in the recent past, the Feldpark residential development in Zug, the sound barrier roof over the A1 motorway at Lenzburg and the Roche Tower in Basel, the tallest building in Switzerland. There's also the 18-storey regional social insurance office in Münster, Germany, the main building of Robert Bosch GmbH in Renningen, Germany, and the Tbilisi Art Complex at the National Museum in Tbilisi, Georgia.

It's expected that there will be more high-rise buildings in Switzerland in the future. What opportunities does this bring for your company?

There will certainly be an increase in high-rise buildings, meaning more opportunities for us. High-rise buildings mean high loads, increased fire safety requirements and small allowable column deformation. The Geilinger-Stütze® is specially suited to meet these criteria. Its robust construction, indestructible and maintenance-free fire protection meet the high safety standards that apply to high-rise constructions.

SWISS ECO ZURICH.indd 73 09/12/13 11:17

COMPANY PROFILE



Peter Dietrich, Direktor Swissmem.
(Foto: Swissmem)

"Die MEM-Industrie präsentiert sich heute als ausgesprochen facettenreiche Hightech-Branche. Von Wohnen und Mobilität über Ernährung bis hin zu Gesundheit und Sicherheit beeinflusst sie alle Lebens- und Wirtschaftsbereiche."

Herr Dietrich, wie präsentiert sich die Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie heute?

Die MEM-Industrie präsentiert sich heute als ausgesprochen facettenreiche Hightech-Branche. Von Wohnen und Mobilität über Ernährung bis hin zu Gesundheit und Sicherheit beeinflusst sie alle Lebens- und Wirtschaftsbereiche. Zahlreiche Unternehmen der Schweizer MEM-Industrie nehmen in ihren Subbranchen eine international führende Rolle ein. Die Markterfolge im Ausland tragen so entscheidend zum Erfolg des Werk- und Denkplatzes Schweiz bei. Mit derzeit 327'000 Beschäftigten ist die MEM-Industrie die grösste industrielle Arbeitgeberin und bestreitet mit Exporten von fast 65 Milliarden Franken (2012) rund ein Drittel der Güterausfuhren aus der Schweiz.

Swissmem
Pfingstweidstrasse 102
CH-8005 Zürich
Tel.: +41 44 384 41 11
Fax: +41 44 384 42 42
E-Mail: info@swissmem.ch
Web: www.swissmem.ch

SWISSMEM

Im Gespräch mit Peter Dietrich, Direktor

Die Schuldenkrise und der starke Schweizer Franken fordert die Industrie seit Jahren. Wie hat sie sich im internationalen Wettbewerb gehalten?

Die MEM-Industrie steht seit Beginn der Schuldenkriste unter grossem Druck, konnte aber in den letzten vier Jahren das Niveau halten. Angesichts der über Jahre schwachen Konjunkturentwicklung in unseren wichtigsten Märkten und der Benachteiligung durch den teilweise massiv überbewerteten Schweizer Franken wäre ein deutlicher Einbruch keine Überraschung gewesen. Dieser blieb jedoch aus, was den Unternehmen ein gutes Zeugnis ausstellt.

Mit welchen Massnahmen unterstützt Swissmem seine Mitglieder, damit die negativen Auswirkungen gedämpft werden können?

Swissmem unterstützt seine Mitglieder mit vielfältigen Seminarangeboten, z.B. bei Fragen des Supply Chain Managements und der Produktion. Wichtig war zudem, dass es uns 2013 gelungen ist, mit den Sozialpartnern für 560 von unseren 1000 Mitgliedfirmen einen neuen GAV abzuschliessen. Er bringt diesen Unternehmen vereinfachte Möglichkeiten, um im Krisenfall betriebserhaltende Massnahmen zu ergreifen. Er garantiert zudem den absoluten Arbeitsfrieden, was ein wichtiger Standortvorteil für den Werkplatz Schweiz ist.

Wie stellt sich das Swissmem-Dienstleistungsangebot darüber hinaus dar?

Swissmem-Mitglieder profitieren von kostenlosen juristischen und fachlichen Beratungen durch ausgewiesene Spezialisten. Sie erhalten exklusiven Zugang zu fachspezifischen Netzwerken und Informationen aus der MEM-Branche. Zudem erhalten sie Vorzugspreise für erstklassige Aus- und Weiterbildungsangebote unserer Kaderschule. Und nicht zuletzt kämpft Swissmem auf dem politischen Parkett für wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, die es der Industrie ermöglicht, in der Schweiz Wertschöpfung zu generieren und Arbeitsplätze zu schaffen.

Wie beurteilen Sie die längerfristigen Perspektiven für den Industriestandort Schweiz?



(Foto: Swissmem)

Die Unternehmen der MEM-Industrie standen während Jahren unter ständigem Druck. Das zwang sie zu einer radikalen Fitnesskur. Die MEM-Branche wird gestärkt aus der Krise kommen und ist bestens vorbereitet, um sich bietende Chancen zu nutzen. Es fehlt einzig der Aufschwung.

Welche Grundvoraussetzungen müssen für den internationalen Erfolg erfüllt sein?

Der Anpassungsdruck wird bestehen bleiben – insbesondere für KMU, denn der globale Wettbewerb nimmt an Intensität ständig zu. Es gibt fünf Handlungsfelder, die die Unternehmen bearbeiten müssen, damit sie international erfolgreich bleiben:

1. Globalisierung: Die Geschäftsmodelle müssen stärker international ausgerichtet werden.
2. Produktivität: Der Ressourceneinsatz muss kontinuierlich optimiert werden.
3. Agilität: Die Chancen, die das volatilere Wirtschaftsumfeld bietet, müssen konsequent genutzt werden.
4. Innovation: Die Ressourcenallokation ist so zu priorisieren, dass der Innovationsvorsprung gehalten werden kann.
5. Fachkräfte: Die Unternehmen müssen neue Wege zur Rekrutierung und Ausbildung von Mitarbeitern finden, um den Fachkräftemangel bekämpfen zu können.

Der Fachkräftemangel dauert also an?

Leider ist das so. Die Unternehmen sind deshalb darauf angewiesen, diese auch im Ausland rekrutieren zu können, wenn sie sie in der Schweiz nicht finden. Swissmem stellt sich deshalb entschieden gegen die diversen politischen Vorstösse, die die Personenfreizügigkeit mit der EU einschränken wollen.

Innovation ist für die MEM-Industrie von entscheidender Bedeutung. Wie ist es um den Wissenstransfer von den Hochschulen zu den Unternehmen bestellt?

Die Dynamik in der Produktentwicklung wird immer grösser und die eingesetzten Technologien laufend komplexer. Intensivere Zusammenarbeiten mit Hochschulen sind ein Weg, darauf zu reagieren. Die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Fachhochschulen hat sich mittlerweile etabliert. Sicherlich können die Prozesse an verschiedenen Stellen noch optimiert und zusätzliche Potenziale erschlossen werden.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 74 09/12/13 11:17

SWISSMEM

Interview with Peter Dietrich, Director



Peter Dietrich, Director of Swissmem.
(Photo: Swissmem)

Mr Dietrich, how does the Swiss mechanical, electrical and metal industry (MEM) present itself today?

The MEM industry today is an extremely varied high-tech sector. From housing and mobility through to nutrition, health and safety, it influences all areas of life and the economy. Numerous companies in the MEM industry in Switzerland have a leading international role within their various sub sectors. Their market success abroad makes a crucial contribution to the success of Switzerland as an economic and innovative location. Currently employing 327,000, the MEM industry is the largest industrial employer and with exports of almost 65 billion Swiss francs (2012), it makes up roughly a third of the goods exported from Switzerland.

The debt crisis and the strong Swiss franc have been a challenge to industry for years. How has industry held up against international competition?

The MEM industry has been under a lot of pressure since the start of the debt crisis but has been able to maintain its level in the last four years. A significant slump would not have been a surprise given the weak economic performance in our most important markets and the disadvantages of a sometimes massively overvalued Swiss franc. This didn't happen though and it reflects well on the companies.

How does Swissmem support its members to minimise the negative effects?

Swissmem supports its members with a wide range of seminars, e.g. for issues relating to supply chain management and production. 2013 was also an important year for us because we managed to enter into a new collective labour agreement with the social partners for 560 of our 1,000 corporate members. This agreement offers these companies simplified options for taking action in order to maintain business operations in crisis situations. It also guarantees industrial harmony, which represents a significant advantage for Switzerland as an economic location.



(Photo: Swissmem)

What else does Swissmem offer its membership?

Members of Swissmem benefit from free legal and specialist advice from qualified experts. They have exclusive access to specialist networks and information from the MEM sector. They also enjoy special rates for top of the range courses at our executive training school. And last but not least, Swissmem is also active in the political arena regarding economic policy. It fights for a general set of conditions to enable industry to generate value creation and jobs.

What is your assessment of Switzerland's longer term prospects as an industrial location?

Businesses in the MEM industry have been under pressure for years. This pushed them into a radical fitness regime. The MEM sector will emerge stronger from the crisis and is well prepared to make use of the opportunities on offer. The only thing missing is the upturn.

What basic conditions need to be fulfilled to achieve international success?

The pressure to adapt will remain – particularly for small and medium-sized businesses because global competition is constantly growing in intensity. There are five areas where action is needed if companies want to remain successful internationally:

1. Globalisation: business models must have a stronger international focus.
2. Productivity: use of resources must be continuously optimised.
3. Agility: the opportunities thrown up by a more volatile economic environment must be thoroughly used.
4. Innovation: resource allocation needs to be prioritised in such a way that advances in innovation can be maintained.
5. Skilled staff: companies must find new ways to recruit and train staff in order to combat the shortage in skilled employees.

So is there still a shortage of skilled employees?

Unfortunately so. Companies therefore depend on recruiting from abroad if they cannot find staff in Switzerland. This is why Swissmem is completely opposed to various political initiatives to restrict the free movement of people with the EU.

Innovation is crucially important for the MEM industry. What is the situation with knowledge transfer from universities to businesses?

The speed and dynamism of product development is becoming ever greater and the technologies used ever more complex. More intensive collaboration with universities is one way of responding to this. Working in partnership with universities and places of higher education has already been established. Processes can certainly be optimised in various places and additional potential developed.

"The MEM industry today is an extremely varied high-tech sector. From housing and mobility through to nutrition, health and safety, it influences all areas of life and the economy."

Swissmem
Pfingstweidstrasse 102
CH-8005 Zurich
Tel.: +41 44 384 41 11
Fax: +41 44 384 42 42
E-mail: info@swissmem.ch
Web: www.swissmem.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 75 09/12/13 11:17

COMPANY PROFILE



Swissmill-Leiter Romeo Sciaranetti: «Das geplante Kornhaus von Swissmill ist mehr als ein Lagersilo.»

DIE QUALITÄTSMÜHLE MITTEN IN ZÜRICH

Nachhaltigkeit als Antrieb der grössten Mühle der Schweiz

Die Profis von Swissmill vereinen an der Limmat traditionelle Handwerkskunst und wegweisende Innovationskraft und stellen so aus hervorragenden Rohstoffen gesunde und qualitativ hochstehende Mahlprodukte her – gesamthaft über 100 verschiedene Mehle, Griesse und Flocken.



Immer mehr Städter begrüssen es, dass Swissmill an der Limmat Lebensmittel produziert – als Zeichen einer lebendigen Durchmischung in der Finanzstadt Zürich.

Wenn der Winterweizen wieder grünt, und da und dort die zarten Keimblätter des Sommerweizens durch die Ackerkrume ihren Weg ans Licht suchen, hoffen die Bauern natürlich auf viel Wetterglück. Und nicht nur sie. Denn auch während auf den Feldern die neue Schweizer Getreideernte heranwächst, mahlt Swissmill im Herzen von Zürich aus Körnern qualitativ hochstehende Lebensmittel. Jahrein, jahraus, rund um die Uhr sorgt die Mühle am Sihlquai dafür, dass den Bäckereien das Mehl nicht ausgeht. Denn ein Tag ohne feines Brot ist für viele schlicht ein Jammer.

Das Tochterunternehmen von Coop verarbeitet rund 30 Prozent des Getreides, das in der Schweiz für Nahrungsmittel benötigt wird – täglich bis zu 1'000 Tonnen Getreide. Im letzten Jahr lag die Absatzmenge bei rund 220'000 Tonnen, gut die Hälfte davon ist Weichweizen, ein Viertel Hartweizen für die Teigwarenindustrie, der Rest sind Hafer, Mais, extrudierte und gemischte Produkte.

Swissmill, die seit 1843 kontinuierlich gewachsene Getreidemühle am Sihlquai, war schon immer 'modern': Hier nämlich wurden 1876 die ersten Hartgusswalzen der Schweiz installiert. Und auch heute gehören Innovationen zum Alltag der grössten Schweizer Mühle.

Forschung für das Brot von morgen

Heute sind hier 75 Mitarbeitende tätig, davon 25 Müller und sechs Lernende. Swissmill-Kunden profitieren von einer topmodernen Mühle, die über ein effizientes hauseigenes Labor und eine innovative Versuchsbäckerei verfügt. Mit Handwerkskönnen und grosser Erfahrung sorgen die Müller dafür, dass viele Menschen täglich ihr frisches, knuspriges Brot geniessen können, gesunde Müesliflocken, feine Pasta oder Polenta und Guetzli. Darüber hinaus trägt Swissmill mit ihrem Pflichtlager zur Versorgungssicherheit im Raum Zürich bei.

Rund 1'000 Maschinen, hochmoderne Anlagen aus dem Hause Bühler, stehen in den Produktionshallen von Swissmill im Einsatz. Allen voran zwei Weichweizenmühlen, eine Hartweizenmühle, eine Hafermühle, eine Maismühle und eine Spezialmühle. 2011 wurde ausserdem in eine neue Extruderanlage investiert, um eine noch grössere Produktevielfalt anbieten zu können, etwa im Bereich der Panier- und Spezialmehle oder Crispies.

Umweltschutz als Erfolgsgrundlage

Der traditionell wichtige Standort an der Limmat als einstmalige Energiespenderin gewährleistet heute eine gut erschlossene Lage im früheren Industriequartier von Zürich. Das kommt dem ausgeklügelten Transportkonzept von Swissmill zugut. Denn um die riesige Aufgabe umweltfreundlich bewältigen zu können, wird das gesamte Getreide per Bahn zugestellt. Es ist beeindruckend, wenn mitten in der Stadt eine Güterlokomotive mit ihren schweren Getreidefuhren vom Escher-Wyss-Platz Richtung Swissmill fährt. Lastwagen werden bei Swissmill alleine für die Auslieferung der Edelprodukte und einiger Mühlenachprodukte eingesetzt.

Zu den Swissmill-Kunden gehören neben der Coop-Gruppe auch führende Schweizer Lebensmittelhersteller und gewerbliche Bäckereien. Swissmill-Kunden sind über die ganze Schweiz verteilt, mehrheitlich aber im Grossraum Zürich.

Lebendige Durchmischung

Ohne Müller kein Brot, kein Gebäck, keine Biskuits und auch keine Pasta. Immer mehr Städter begrüssen es, dass nach wie vor ein traditionsreiches, topmodernes und mehrfach zertifiziertes Mühleunternehmen an der Limmat Lebensmittel produziert – als Zeichen einer lebendigen Durchmischung in der Finanzstadt Zürich. Und im Sinne der Nachhaltigkeit schätzen sie es, wenn von den Schweizer Äckern auch in Zukunft viel gutes Getreide geerntet wird.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 76 09/12/13 11:17

Vier Fragen an Romeo Sciaranetti



Als grösste Mühle im Land hat Swissmill eine besondere Funktion. Wie sieht diese aus?

Als Mühle sind wir das zentrale Bindeglied für eine intakte, gut funktionierende Wertschöpfungskette vom Getreideproduzenten bis zu unseren Kunden, mit denen wir zum Teil jahrzehntelange Beziehungen pflegen. Gemeinsam setzen wir anspruchsvolle Ziele in Sachen Qualität, Qualitätskonstanz, Innovationen und Preis – und erreichen sie auch gemeinsam.

Nachhaltigkeit ist für Swissmill oberstes Gebot. Beispiele dafür?

Stimmt, wir wollen unseren Kunden immer mehr ökologische, gesunde Produkte bieten und den Bio-Anteil an der Gesamtproduktion von jetzt über 14 Prozent weiter steigern. Zusätzlich streben wir die CO_2-Neutralität und einen reduzierten Energieverbrauch an und wollen noch mehr Güter per Bahn ausliefern. Auch die energetische Nutzung von Biomasse gehört zu unserer umfassenden Vision im Sinne der 2000-Watt-Gesellschaft. Ausserdem verfügen wir seit 1996 über zwei Photovoltaikanlagen. Das alles sind Teile unseres Engagements für einen verantwortungsvollen Umgang mit unserer Umwelt.

Der verschärfte Wettbewerb stellt alle vor neue Herausforderungen, auch für Swissmill als Mühleunternehmen?

Schweizer Brot aus Schweizer Getreide ist nach wie vor sehr begehrt. Und wir unterstützen die einheimischen Bauern so gut wir können: Rund 90 Prozent unseres Brotgetreides stammt aus Schweizer Produktion. Wichtigste Herausforderung ist es, mit den Produkten trotz des verschärften internationalen Wettbewerbs ein nachhaltiges Wachstum zu erwirtschaften.
Was in der Schweiz nicht oder nicht in genügender Menge angebaut wird, importieren wir, wie etwa Hartweizen respektive Durum, Mais und Hafer. Die globale Nachfrage ist jedoch stärker gestiegen als das Angebot. Wir müssen also noch mehr darauf bedacht sein, Qualität und Versorgung nachhaltig sicherzustellen – und zwar über die gesamte Wertschöpfungskette im Lebensmittelbereich, vom Produzenten bis hin zum Konsumenten. Nur so können wir gewährleisten, dass unsere Mühlen auch in Zukunft noch zuverlässig mahlen.

2011 befürwortete das Zürcher Stimmvolk, dass Swissmill ihr bestehendes Kornhaus um 80 auf 118 Meter aufstocken darf. Wie entwickelt sich das Projekt?

Das deutliche Ja zum Kornhaus ist auch ein Bekenntnis zu einem 170-jährigen Mühlen-Betrieb in der Stadt. Und es ist ein Ja zur heimischen Nahrungsmittelbranche. Wir können die notwendige Silokapazität hier mit der umweltverträglichsten Variante realisieren. Das Kornhaus direkt vor der Mühle ist viel mehr als ein Getreidesilo: Es bietet vielfältige Lagerungs- und Verarbeitungsfunktionen und den Vorteil, das Getreide da zu lagern, wo es verarbeitet wird. Wir hoffen, dass das neue Kornhaus spätestens Ende 2015 steht.

Swissmill, the leading grain mill in the heart of Zurich

Since being established on the banks of the Sihl in 1843, the Swissmill grain mill has seen uninterrupted growth. It is now one of the last remnants of the industrial past of the city's western quarter, an area full of contrasts. In 1876, it was the first mill in Switzerland to incorporate cast iron cylinders.

Now a subsidiary of the Coop Group, Swissmill processes almost 30% of the cereals for food products in Switzerland, and has made its mark as an industry leader, particularly in terms of innovation. It produces more than 100 varieties of flour, semolina and flakes, which customers can find in their fresh bread, muesli, pasta, polenta and biscuits. The product range is still growing.

Experimental lab and bakery

In 2012, Swissmill ground approx. 220,000 tonnes of cereals and achieved a turnover of CHF 160 million. Its 75 employees, 25 of whom are millers, have the most state-of-the-art equipment at their disposal, both in the technical premises and in the administration. The grain mill has its own lab, where checks are carried out, and an experimental bakery, where new trends and recipes are put to the test. Before being marketed, each product is subject to rigorous quality testing.

Swiss bread-making cereals

Nearly 90% of the bread-making cereals processed by Swissmill are of Swiss origin. The durum wheat for pasta comes from abroad since it is not widely grown in Switzerland. Swissmill takes its responsibilities for humanity and the environment seriously, and sustainable development is a top priority. It has therefore had all its products and internal procedures certified to international standards. All its cereals arrive by train, but most of its products are delivered to clients (bakeries, pasta makers and retailers) by road.

In order to add more flexibility to the management of its increasingly diverse range of core products, Swissmill plans to bring the height of the grain elevator adjoining the grain mill up to 118 metres. This will offer the added advantage that cereals can be stored in the same place as they are to be processed. With its compulsory stocks, Swissmill also contributes to security of supply for the Zurich region.

swissmill
Die Schweizer Getreidemühle.

Division der Coop Genossenschaft
Sihlquai 306, Postfach
CH-8037 Zürich
Tel. +41 (0)44 447 25 25
Fax +41 (0)44 447 25 88
www.swissmill.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 77 09/12/13 11:17

COMPANY PROFILE



Rita Ziegler, Vorsitzende der Spitaldirektion.
(Foto: USZ)

"Dank dem universitären Wissensvorsprung, den wir aufgrund unserer Zusammenarbeit mit den Hochschulen haben, können wir aktuelle Therapien für sehr viele – auch hochkomplexe – Gesundheitsprobleme anbieten."



(Foto: USZ)

UNIVERSITÄTSSPITAL ZÜRICH

Im Gespräch mit Spitaldirektorin Rita Ziegler

Frau Ziegler, das UniversitätsSpital Zürich ist ein führendes Spital der Schweiz und mit seinen rund 40 Kliniken und Instituten ein wichtiger Pfeiler der medizinischen Versorgung von Stadt und Kanton. Wie viele Patienten werden jährlich behandelt? Wie viele Mitarbeitende zählt das USZ?

Die rund 8'000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Universitätsspitals haben im vergangenen Jahr rund 36'500 Patientinnen und Patienten stationär behandelt und über 134'000 ambulant. Dank dem universitären Wissensvorsprung, den wir aufgrund unserer Zusammenarbeit mit den Hochschulen haben, können wir aktuelle Therapien für sehr viele – auch hochkomplexe – Gesundheitsprobleme anbieten. Von neuen Erkenntnissen aus der Forschung profitieren unsere Patientinnen und Patienten als erste.

2012 ist die neue Spitalfinanzierung in Kraft getreten. Welche Bilanz lässt sich zum jetzigen Zeitpunkt über die Einführung der Fallpauschalen ziehen?

Die Anpassung an das neue System der Fallpauschalen war eine unserer grössten Herausforderungen im vergangenen Jahr. Das System hat sich zwar grundsätzlich als praxistauglich und wettbewerbsfördernd erwiesen, es bildet aber die Vielschichtigkeit und die Komplexität der Fälle an einem Universitätsspital noch viel zu wenig genau ab. Diese Defizite in der Konzeption müssen zwingend korrigiert werden. Dafür setzten wir uns gemeinsam mit den anderen Schweizer Universitätsspitälern ein.

Kritiker befürchteten im Vorfeld der Einführung Qualitätseinbussen bei der Arbeit in den Spitälern. Haben sich diese Befürchtungen bewahrheitet?

Wir haben bis heute keinerlei Hinweise darauf, dass die Qualität seit der Einführung der Fallpauschalen nachgelassen haben soll. Wir messen die Qualität unserer Leistungen und publizieren diese schon zum fünften Mal in Folge sehr transparent in unserem Qualitätsbericht. Wenn wir an der Qualität sparen würden, so führte das nicht zu Vor-, sondern zu Nachteilen, da sich die Patienten für ein anderes Spital entscheiden würden.

Der Kostendruck auf dem Gesundheitswesen und dem Universitätsspital wird hoch bleiben. Wie begegnet das USZ dieser Herausforderung?

In der Tat wird der Kostendruck auch in den kommenden Jahren eine grosse Herausforderung bleiben. Mit wirkungsvollen Prozessen und einer schlanken Administration kämpfen wir dagegen an. Wichtig ist dabei auch die gute und sehr



(Foto: USZ)

UniversitätsSpital Zürich
Rämistrasse 100
CH-8091 Zürich
Tel.: +41 44 255 11 11
Web: www.usz.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 78 09/12/13 11:17



(Foto: USZ)

effiziente Zusammenarbeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in unserem Haus.

Im wahrsten Sinne des Wortes eine Grossbaustelle ist die bauliche Gesamterneuerung des USZ. Wie weit ist die Planung vorangeschritten?

Spitalrat und Spitaldirektion haben 2012 die strategischen Grundsätze zur baulichen Gesamterneuerung verabschiedet. Diese sind uns Richtschnur für die weitere Konkretisierung der Planungen. Mit dem Fortschreiten der Arbeiten werden wir diese Grundsätze weiterentwickeln. Nachdem nun auch der Masterplan vorliegt, werden wir uns in einem nächsten Schritt mit der Vorbereitung eines Projektwettbewerbs und mit den Vorarbeiten für den Gestaltungsplan befassen.

Der Regierungsrat lässt vertieft prüfen, wie das USZ das Baurecht auf ihren Parzellen und das Verfügungsrecht über die bestehenden Bauten erhalten kann. Was bedeutet das für das USZ im Hinblick auf die Gesamterneuerung?

Dieser Beschluss verschafft dem Universitätsspital mehr Autonomie, aber auch unternehmerische Verantwortung bei den Immobilien. Er betrifft in erster Linie die Bestandesimmobilien. Für die bauliche Gesamterneuerung bedeutet dieser Entscheid, dass eine vom Kanton eigenständige Projektorganisation aufgebaut werden kann, die nicht durch andere Investitionsvorhaben des Kantons beeinflusst wird.

Mit dem neuen Universitären Herzzentrum am Unispital bündeln Sie die Kräfte rund um die Herzmedizin. Wie bedeutend ist dieser Schritt für die Patientinnen und Patienten?

Das USZ hat mit dem Herzchirurgen Ake Senning, der den ersten implantierbaren Herzschrittmacher entwickelte, und mit dem Kardiologen Andreas Grüntzig, dem Erfinder des Ballonkatheters, eine beeindruckende Tradition in der Herzmedizin. Im Universitären Herzzentrum werden nun Herzchirurgen und Kardiologen in interdisziplinären Teams themenorientiert eng zusammenarbeiten. Abklärung und Behandlung des Patienten erfolgen in diesen Teams, so dass der Patient die optimale Therapie erhält. Auch räumlich wachsen die beiden Kliniken zusammen und die Wege zum Notfall und zur neuen Chest-Pain-Unit sind kurz, was eine noch bessere Versorgung von Notfallpatienten erlaubt. Das Herzzentrum deckt das gesamte Spektrum der Herz- und Kreislauferkrankungen ab, und das 24 Stunden am Tag.

In welchen weiteren medizinischen Zentren wird das UniversitätsSpital Zürich in den kommenden Jahren besonders investieren?

Neben dem Universitären Herzzentrum Zürich, das im Herbst 2013 seine Tore für die ersten Patienten eröffnet hat, arbeiten wir auch an anderen Zentren, die bereits bestehen oder noch im Aufbau sind. So entwickeln wir etwa das Tumorzentrum weiter, dass im letzten Jahr eröffnet wurde, und wo umfassende onkologische Leistungen und Therapien angeboten werden. In einem nächsten Schritt folgt die Integration der Forschung. Mit dem klinischen Neurozentrum steht ein drittes Zentrum vor der Eröffnung. Bedeutende Investitionen in die Neuroradiologie und die intraoperative Bildgebung wurden bereits getätigt. Die Stroke-Unit steht kurz vor der Eröffnung. Es folgt nun die organisatorische Neuausrichtung dieses Zentrums. Ein wichtiger Meilenstein wird auch die neue Infrastruktur für das Stroke Center, die ab 2013 zur Verfügung steht.



(Foto: USZ)

Innovation ist ein wichtiger Bestandteil universitärer Medizin. Welches Gewicht misst das USZ dem bei?

Die universitäre Medizin basiert auf Forschung und Innovation. Aus ihr heraus entwickelt sich die Medizin weiter. Die Forschenden am USZ befinden sich dabei an der Nahtstelle zwischen Wissenschaft und Therapie. Die Überführung von Ergebnissen aus der Forschung in die klinische Anwendung steht dabei für uns im Mittelpunkt. Und das übrigens nicht nur in der Medizin, sondern auch in der Pflege. Im vergangenen Jahr sind aus rund 1000 wissenschaftlichen Projekten gegen 1800 Publikationen entstanden. Und unsere Forscher erhalten immer wieder renommierte Preise.

Zusammen mit der Universität Zürich und der ETH gründete das Universitätsspital 2012 den Verbund Hochschulmedizin Zürich. Wo liegen die Notwendigkeit und der Nutzen des Verbundes?

Der Verbund soll den Forschungsplatz Zürich stärken, von der Grundlagenforschung über die klinische Forschung bis zur medizinischen Versorgung. Zwar arbeiten die drei Institutionen schon seit Jahrzehnten zusammen, mit dieser Dachorganisation wurde aber eine formelle Basis zur Verknüpfung von Medizin, Technik und Grundlagenforschung geschaffen. Unter dem Dach der Hochschulmedizin Zürich soll beispielsweise ein international renommiertes Zentrum für personalisierte Medizin geschaffen werden. Weitere Schwerpunktprojekte sind die Lancierung einer neuen Generation von Kunstherzen oder ein Zentrum für Biomedizinische Bildgebung.

UniversitätsSpital Zürich
Rämistrasse 100
CH-8091 Zürich
Tel.: +41 44 255 11 11
Web: www.usz.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 79 09/12/13 11:17

COMPANY PROFILE



Rita Ziegler, Chair of the Hospital Management.
(Photo: USZ)

"Thanks to our collaboration with universities and the leap forward in knowledge that this brings, we are able to offer therapies for many health problems, including highly complex ones."



(Photo: USZ)

UniversityHospital Zurich
Rämistrasse 100
CH-8091 Zurich
Tel.: +41 44 255 11 11
Web: www.usz.ch

UNIVERSITYHOSPITAL ZURICH

Interview with Hospital Director Rita Ziegler



(Photo: USZ)

Ms Ziegler, UniversityHospital Zurich is a leading hospital in Switzerland and together with its 40 departments and institutes it is an important pillar of medical care for the city and canton of Zurich. How many patients are treated here annually? How many staff does UHZ employ?

There are about 8,000 employees at the hospital and last year they treated about 36,500 in-patients and over 134,000 out-patients. Thanks to our collaboration with universities and the leap forward in knowledge that this brings, we are able to offer therapies for many health problems, including highly complex ones. Our patients are the first ones to benefit from new knowledge and findings from research.

SWISS_ECO_ZURICH.indd 80 09/12/13 11:17

2012 saw the new hospital funding scheme come into force. What's your current assessment of the introduction of DRG?

Adapting to the new DRG system was one of our biggest challenges last year. The system has essentially proven itself up to the task and is competitive, but it doesn't sufficiently reflect the multi-layered and complex nature of cases at a university hospital. It's essential that these deficiencies in the actual concept are corrected. This is why we are joining forces with other Swiss university hospitals to achieve this.

Prior to the introduction, critics feared that the quality of hospital work would be compromised. Were their fears justified?

We currently have nothing to indicate that quality has deteriorated since the introduction of DRG. We measure the quality of our services and are publishing the results very transparently for the fifth successive time in our quality report. If we were to cut back in terms of quality, this would not lead to advantages but to disadvantages because patients would choose other hospitals.

Cost pressures on the health system and the university hospital will remain high. How is UHZ responding to this challenge?

Cost pressures will indeed remain a big challenge in the years ahead. We are tackling this through efficient processes and a lean administration. Equally important is good and effective co-operation from all staff at our hospital.

The total refurbishment of the UHZ is a major undertaking. How far ahead is the planning?

In 2012, the hospital board and management agreed the strategic principles for the total refurbishment. These mark out the guidelines for fleshing out our plans. We will develop these principles as work progresses. Once the master plan is ready, we will then, as a next step, prepare a project competition and undertake preliminary work for the design plan.

The Government Council is carrying out an in-depth examination of how the UHZ can obtain planning permission on its plots of land and the right of disposal of existing buildings. What does this mean for UHZ in terms of the total refurbishment?

This decision offers the university hospital more autonomy and business responsibility in the case of real estate. It affects existing real estate first and foremost. For the total refurbishment, this decision means that a project organisation can be established independently of the canton and not be influenced by other investment plans in the canton.



(Photo: USZ)

With the new University Heart Centre, you are bringing together resources for cardiac medicine. How significant is this step for patients?

The UHZ has developed an impressive tradition in cardiac medicine with cardiac surgeon Ake Senning, who developed the first implantable pacemaker, and cardiologist Andreas Grüntzig, the inventor of the balloon angioplasty. Cardiac surgeons and cardiologists at the university heart centre will now work closely together in interdisciplinary teams focusing on specific areas. Patients are diagnosed and treated in these teams so that the patient can get the very best therapy. Both departments are also expanding in terms of space and it's just a short distance to get to accident and emergency and the new chest pain unit, allowing better care of accident and emergency patients. The heart centre covers the entire spectrum of cardiovascular diseases – 24 hours a day.

In the years ahead, which other medical centres will the UniversityHospital Zurich particularly invest in?

In addition to the University Heart Centre Zurich, which opened its doors to the first patients in autumn 2013, we also work at other centres that either already exist or are still in construction. We're developing the tumour centre that opened last year and where extensive oncological services and therapies are provided. Integrating research is a next step. A third centre in the shape of the clinical neuro centre is due to open. There has also been significant investment in neuroradiology and intraoperative imaging. The stroke unit will open shortly. This centre is now being reorganised. An important milestone is also the new infrastructure for the stroke centre, available from 2013.

Innovation is an important part of university medicine. How much importance does UHZ attach to this?

University medicine is based on research and innovation. This is how medicine develops. Researchers at UHZ are therefore at the interface between science and therapy. Translating results from research to clinical application is central to us. And not only in medicine, but in care too. Out of roughly 1,000 research projects last year there were some 1,800 publications. And our researchers receive prestigious awards again and again.

In 2012, the UniversityHospital established the Network of University Medicine Zurich in conjunction with the University of Zurich and the Institute of Technology Zurich. Where does the need and benefit lie for this kind of network?

The network is intended to strengthen Zurich's place as a research location, from basic research through to clinical research and medical care. These three institutions have actually been working together for decades, but a more formal basis was established with this umbrella organisation to link medicine, technology and basic research. Under the umbrella of University Medicine Zurich, the intention is to create, for example, an internationally renowned centre for personalised medicine. Other major projects include launching a new generation of artificial hearts and a centre for biomedical imaging.

UniversityHospital Zurich
Rämistrasse 100
CH-8091 Zurich
Tel.: +41 44 255 11 11
Web: www.usz.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 81 09/12/13 11:17

COMPANY PROFILE



Antonio Da Silva (links) und René Narr, Inhaber Vidal Teppichgalerie AG.

VIDAL TEPPICHGALERIE AG, ZÜRICH

Interview mit Antonio Da Silva & René Narr, Inhaber Vidal Teppichgalerie AG



«Für Sammler ist das Erwerben eines Exponats meistens die Liebe zum Kunsthandwerk und selten aus Spekulationsgründen. Somit bleibt eine Teppichsammlung eine ganz persönliche Wertanlage, an welcher man sich jeden Tag erfreuen kann.»

Herr Da Silva und Herr Narr, die Vidal Teppichgalerie AG ist eine der ersten Adressen für handgeknüpfte Teppiche. Was umfasst Ihr Angebot und aus welchen Provenienzen stammen die Stücke vornehmlich?

Wir führen Teppiche in Wolle und Seide aus sämtlichen Ländern und Provenienzen des Orients wie Kaukasen, Hereke, Gabbeh, Kash-Guli, Ghom, Nain, Isfahan, Täbris etc. Weiter haben wir eine grosse Auswahl an Designer Teppichen aus Nepal, von Stephanie Odegard und Modern Roots in Wolle und Seide, welche auf Wunsch in allen Massen und jeder Farbkombination erhältlich sind.



Der Kauf handgeknüpfter Ware ist Vertrauenssache. Wie stellen Sie sicher, dass es sich stets um echte Teppiche aus den bezeichneten Herkunftsländern handelt?

Da wir beide ein grosses Fachwissen aufweisen und die Ursprungsländer regelmässig besuchen, kann sich unsere Kundschaft absolut sicher sein, dass es sich jeweils um die jeweiligen Herkunftsländer handelt, mit denen die Teppiche bezeichnet sind. Gerne erwähnen wir zudem, dass die Firma Vidal mit den meisten Produzenten schon mehrere Jahrzehnte zusammenarbeitet und noch nie ein Teppich falsch bezeichnet wurde.

Im Bereich «Vidal Classic» haben Sie sozusagen die Schatzkammer geöffnet und zeigen eine Sammlung alter und antiker Raritäten von musealer Bedeutung. Dürfen wir Sie um Beispiele bitten, und sind Stücke davon auch fürs eigene Heim erhältlich?

Besonders stolz sind wir auf unseren antiken Isfahan aus der zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts. Dieser weist ca. 2.4 Mio. Knoten

Vidal
Teppichgalerie in Zürich.

Vidal Teppichgalerie AG
Talacker 16
CH-8001 Zürich
Tel.: +41 (0)44 221 25 73
Fax: +41 (0)44 212 32 65
E-Mail: info@vidal-teppiche.com
Web: www.vidal-teppiche.com

SWISS_ECO_ZURICH.indd 82 09/12/13 11:17





pro m² auf und ist aus feinster Kork-Schafswolle auf Seide geknüpft. Dieses Exponat wäre für jedes Museum oder jede Privatsammlung eine Bereicherung.

An Auktionen erzielen Sammlerstücke zum Teil exorbitant hohe Preise. Eignen sich Teppiche als Wertanlage?

Es sind grundsätzlich nur sehr wenige Exponate, welche an einer Auktion derart hohe Preise erzielen. Die meisten dieser Stücke werden für Museen ersteigert damit sie ihre eigene Sammlung komplementieren können. Für Sammler ist das Erwerben eines Exponats meistens die Liebe zum Kunsthandwerk und selten aus Spekulationsgründen. Somit bleibt eine Teppichsammlung aus unserer Sicht eine ganz persönliche Wertanlage, an welcher man sich jeden Tag erfreuen kann.

Vidal hat sich seit bald einem Jahrhundert auch für Übergrössen von klassischen Orientteppichen einen Namen gemacht. Was verstehen Sie darunter und in welchen Qualitäten/ Grössen sind diese erhältlich?

Bei Übergrössen handelt es sich um Teppiche, welche 14 m² überschreiten. Wir haben die Möglichkeit unserer Kundschaft Orientteppiche aus diversen Provenienzen in Wolle und Seide von bis zu 100 m² vorzulegen.

Ihr Unternehmen zeichnet sich auch dadurch aus, dass die Herstellung sämtlicher Teppiche, die Sie anbieten, hohen ethischen und moralischen Anforderungen gerecht wird. Wie können Sie das gewährleisten?

Wie schon erwähnt, sind wir regelmässig vor Ort und besichtigen die Knüpfarbeiten eins zu eins. Weiter führen wir fast keine Teppiche aus Pakistan und Indien und wenn, dann nur in einer hochstehenden Qualität. Diese ist zum grossen Teil ein Garant dafür, dass keine Kinderarbeit oder sonstige menschenunwürdige Zustände herrschen. Ebenfalls unterstützen wir seit Jahren mit Care & Fair verschiedene Projekte in den Ursprungsländern.

Im Gegensatz zur «Classic»-Linie verschreibt sich «Vidal Design» den modernen Dessins, unter anderem der beiden herausragenden Designerinnen Stephanie Odegard (New York) und Barbara Burkhard (MODERN ROOTS, Hamburg). Was zeichnet diese Produkte aus und wo werden sie gefertigt?

Die beiden Designer arbeiten nur mit den besten Qualitäten, in Hochlandwolle und Seide.
Weiter wird bei dieser Produktion darauf geachtet dass die Knüpfer/innen in jeder Hinsicht hervorragende Bedingungen zum Arbeiten vorfinden und gut entlohnt werden.

Vidal bietet auch restaurierte alte und antike Chinamöbel an. Nun steht China derzeit im Ruf, zwischen Original und Kopie nicht immer ganz genau zu unterscheiden. Weshalb können Vidal-Kunden sicher sein, echte restaurierte Möbel aus China zu kaufen?

Auch hier gilt dasselbe wie beim Teppicheinkauf. Wir reisen mindesten einmal im Jahr nach China und kaufen alte Möbel ein, welche anschliessend in der Schreinerei in Peking ausschliesslich von Hand restauriert werden.

Last but not least bieten Sie einen «Verwöhnservice». Was alles umfassen diese Dienstleistungen?

Unser Verwöhnservice beinhaltet Heimberatung und das Vorlegen von Teppichen, welche der Kunde bei uns im Geschäft bereits vorselektioniert hat. Es ist für uns sehr wichtig, dass unsere Kundschaft genau das bekommt, was sie sich auch gewünscht hat.

Vidal
Teppichgalerie in Zürich.

Vidal Teppichgalerie AG
Talacker 16
CH-8001 Zürich
Tel.: +41 (0)44 221 25 73
Fax: +41 (0)44 212 32 65
E-Mail: info@vidal-teppiche.com
Web: www.vidal-teppiche.com

SWISS_ECO_ZURICH.indd 83 09/12/13 11:17

COMPANY PROFILE



Antonio Da Silva (left) and René Narr, owners of Vidal Teppichgalerie AG.

"Collectors mostly acquire a piece out of love for the craftwork and rarely on a speculative basis. This is what makes a carpet collection a very personal investment and one that can delight the owner every day."





VIDAL TEPPICHGALERIE AG, ZURICH

Interview with Antonio Da Silva & René Narr, owners of Vidal Teppichgalerie AG

Mr Da Silva and Mr Narr, Vidal Teppichgalerie AG is one of the top addresses for hand knotted carpets. What does your range include and what are the main provenances of your items?

We have carpets in wool and silk from all countries and provenances in the East, including the Caucasus, Hereke, Gabbeh, Kash Guli, Qom, Nain, Isfahan and Tabriz. We've also got a large selection of designer carpets from Nepal, and wool and silk items by Stephanie Odegard and Modern Roots, which are available on request in all sizes and any colour combination.

Purchasing a handmade item is a matter of trust. How do you ensure that your carpets are always genuine and originate from the countries described?

We both have extensive specialist knowledge and we regularly visit the countries of origin. Our clientèle can be absolutely certain that a carpet's country of origin is always the one described. We'd also like to mention that Vidal has been working with most producers for several decades and has never incorrectly described a carpet.

With *Vidal Classic* you have opened up your treasury, so to speak, by displaying a collection of old and antique rarities of museum quality. Could you give us some examples and are these items also available for private homes?

We're especially proud of our antique Isfahan carpet from the second half of the 19th century. It has approximately 2.4 million knots per m^2 and is knotted from the finest Kurk wool on silk. This piece would enrich any museum or private collection.

Collector's items sometimes reach staggeringly high prices at auctions. Are carpets a suitable investment?

In general, there are very few pieces that achieve such high prices at auction. Most pieces are auctioned off for museums to complement their existing collections. Collectors mostly acquire a piece out of love for the craftwork and rarely on a speculative basis. In our view this is what makes a carpet collection a very personal investment and one that can delight the owner every day.

Vidal has made a name for itself for nearly a century for its traditional



Vidal
Teppichgalerie in Zürich.

Vidal Teppichgalerie AG
Talacker 16
8001 Zurich, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 221 25 73
Fax: +41 (0)44 212 32 65
E-mail: info@vidal-teppiche.com
Web: www.vidal-teppiche.com

SWISS_ECO_ZURICH.indd 84 09/12/13 11:17



Oriental carpets, including oversize ones. What does this mean exactly? What are the sizes and qualities available?

Oversize carpets are carpets larger than 14 m^2. We can display to our clientèle Oriental carpets from a variety of provenances in wool and silk up to 100 m^2.

Your company is known for its high ethical and moral standards in the production of all its carpets. How can you guarantee this?

As we mentioned earlier, we regularly visit the locations and we see the knotting work done on a one-to-one basis. We rarely carry carpets from Pakistan and India and when we do, they're always of a very high quality. This is in large part a guarantee against child labour and any other inhumane conditions. We have also been supporting various projects with Care & Fair in the countries of origin for many years.

As a complete contrast to the classic line, Vidal Design focuses on modern design patterns, including work by the two prominent designers Stephanie Odegard (New York) and Barbara Burkhard (MODERN ROOTS, Hamburg). What makes these products stand out and where are they made?

Both designers work only with the best materials, using highland wool and silk.
During production close attention is paid to ensuring that the carpet weavers have excellent conditions to work in and that they are well paid.

Vidal also offers restored old and antique Chinese furniture. China currently has a reputation of not always being able to distinguish between an original and a copy. Can clients of Vidal be sure that what they are buying is genuine, restored furniture from China?

The same thing that applies to the purchase of carpets also applies here. We travel at least once a year to China and buy old furniture, which is then exclusively hand restored at the carpentry workshop in Beijing.

And last but not least, you offer a "luxury service". What kind of services does this include?

Our luxury service includes home furnishing advice and presenting carpets that the client has pre-selected in our shop. It is very important to us that our clients receive exactly what they are looking for.





Vidal
Teppichgalerie in Zürich.

Vidal Teppichgalerie AG
Talacker 16
8001 Zurich, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 221 25 73
Fax: +41 (0)44 212 32 65
E-mail: info@vidal-teppiche.com
Web: www.vidal-teppiche.com

SWISS_ECO_ZURICH.indd 85 09/12/13 11:18

COMPANY PROFILE



Marianne Walde,
Mitgründerin Walde & Partner.

WALDE & PARTNER IMMOBILIEN AG

Interview mit Marianne Walde, Mitgründerin Walde & Partner



Walde & Partner-Objekt: Residieren hoch über Zürichs Trendquartier im Mobimo-Tower.

«Unsere Kunden schätzen unser Engagement und den persönlichen Umgang. Wir versuchen immer etwas mehr zu bieten, als es der Kunde erwartet.»

WALDE & PARTNER

Walde & Partner Immobilien AG
Alte Landstrasse 107
CH-8702 Zollikon
Tel.: +41 (0)44 396 60 60
Fax: +41 (0)44 396 60 90
E-Mail: info@walde.ch
Web: www.walde.ch

Frau Walde, Walde & Partner Immobilien AG gehört zu den grössten unabhängigen Immobilienvermarktern der Schweiz. In welchen Bereichen ist Ihr Unternehmen hauptsächlich tätig?

Wir haben uns auf die professionelle Vermarktung, also den Verkauf und die Vermietung, von hochwertigen Immobilien, spezialisiert. Im Einzelnen sind dies Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen, Villen, Mehrfamilienhäuser, Geschäftsliegenschaften und Grundstücke. Zudem erbringen wir Beratungsleistungen bei der Konzeption und Planung von Neubauprojekten sowie von Umnutzungsprojekten bestehender Bauten.
Im Premium-Bereich übernehmen wir im Kundenauftrag auch die Suche von Wohn- und Anlageimmobilien an exklusiven Standorten. Dazu haben wir ein spezialisiertes Team.

Was genau verstehen Sie unter «Premium-Liegenschaften»?

Das sind wirklich die Südseeperlen unter den Perlen. Es sind exklusive Wohnimmobilien, die auf Grund ihrer sensationellen Lage, ihres atemberaubenden Ausblicks, ihrer Architektur, Grösse, Ausstattung oder des besonderen Ambientes wegen einzigartig und mit üblichen Liegenschaften nicht vergleichbar sind.

«In Bezug auf unser Premium-Team sind wir vergleichbar mit einem Grand Hotel, das seinen Gästen jeden Wunsch erfüllt.»

Wer ist Ihre Kundschaft in diesem obersten Segment?

Das sind vorwiegend wohlhabende, oftmals prominente Leute aus dem In- und Ausland. Leute, welche die totale Diskretion wünschen und schätzen.

Wie erbringen Sie die Vermarktungsdienstleistung in diesem exklusiven Bereich und was tut Ihr Team besonderes?

Es wäre einfacher zu beantworten, was unser Premium-Team nicht tut, denn diesbezüglich sind wir vergleichbar mit einem Grand Hotel, das seinen Gästen jeden Wunsch erfüllt. Bei uns geht es in erster Linie darum, die Bedürfnisse und Wünsche der anspruchsvollen Klientel zu erkennen und zu verstehen und auf oft sehr individuelle Situationen Rücksicht zu nehmen. Dabei arbeiten wir immer wieder auch im Auftrag von Mittlern wie Privat-Banquiers und Anwälten, die ihrerseits mandatiert sind.

Inwiefern unterscheiden sich Ihre Dienstleistungen von denjenigen von

SWISS ECO ZURICH.indd 86 09/12/13 11:18

grossen, internationalen Netzwerken, die sich auf Luxusimmobilien spezialisiert haben?

Das eine ist: uns ist bewusst, dass unsere Kundschaft diskret behandelt werden will, aber auch dass sie die Informationen gut aufbereitet und in ihrer Sprache lesen will. Dafür stehen unsere hochwertigen, im Luxussegment zweisprachigen Dokumentationen.
Das andere, was wir immer wieder von unseren Kunden hören: «Bei Ihnen fühlte ich mich so gut aufgehoben». Die individuelle und persönliche Betreuung ist ein wichtiger Faktor. Dazu kommen Wärme und Menschlichkeit als internationale Soft Skills, welche die Menschen sofort spüren.

Welche Schweizer Tugenden sind da besonders gefragt?

Es sind vor allem Diskretion, persönliches Engagement von der Mandatsannahme bis zur Beurkundung, Ehrlichkeit und natürlich Zuverlässigkeit. Fach- und Sachverständnis sind selbstverständlich vorausgesetzt.

Dürfen wir Sie an dieser Stelle nach dem eigentlichen Erfolgsrezept von Walde & Partner fragen?

Unsere Kunden schätzen unser Engagement und den persönlichen Umgang. Wir versuchen immer etwas mehr zu bieten, als es der Kunde erwartet. Was können wir noch verbessern, was können wir unseren Kunden zusätzlich bieten – das sind Fragen, die wir uns täglich stellen.

«Fakt ist, dass wir uns auf einem sehr hohen Preisniveau befinden.»

Immer wieder liest man von der Immobilienblase. Wie schätzen Sie die Entwicklung des Schweizer Immobilienmarkts für die nähere Zukunft ein?

Fakt ist, dass wir uns auf einem sehr hohen Preisniveau befinden. Fakt ist auch, dass sich Kaufinteressenten heute mehr Zeit lassen mit einem Entscheid. Auch hat die Nachfrage im gehobenen Segment etwas nachgelassen. Das sind Zeichen, dass sich der Markt wieder einpendelt. Es ist ja klar, dass sich die Preise nicht ewig nur nach oben bewegen können. Mit einer Blase hat das aber nichts zu tun.



Die Preise für Premium-Immobilien sind in den letzten Jahren teilweise exorbitant gestiegen. Was raten Sie Interessenten und was Verkäufern?

Man muss sich im Klaren sein, warum man eine Immobilie kaufen will und natürlich muss die Finanzierung beziehungsweise die Tragbarkeit langfristig gewährleistet sein. Für die Suche empfehlen wir unsere Checkliste mit allen Bedürfnissen und Anforderungen zu erstellen. Dazu gehören Kriterien wie Preisrahmen, Grösse, Lage, Sicht, Gemeinde, Infrastruktur, Steuerfuss, Anbindung an den öffentlichen Verkehr etc. Sind mindestens sieben von rund zehn Kriterien erfüllt, soll man kaufen, auch im heutigen Marktumfeld.
Ein häufiger Fehler, den Verkäufer begehen ist, dass sie sich bei der Mandatsvergabe vom höchsten in Aussicht gestellten Preis blenden lassen. Das ist fatal, denn es gibt viele Makler, die hohe Verkaufspreise versprechen, um das Verkaufsmandat zu erhalten. Die Verlierer sind am Schluss die Verkäufer selbst, denn meistens müssen die Preise später stark, oft sogar unter den realistischen Marktwert, gesenkt werden. Wie schnell und wie gut eine Liegenschaft verkauft werden kann, ist stark davon abhängig, wer sie anbietet.

Stichwort Anlageimmobilien: Auf was für Anlageobjekte sind Sie spezialisiert, wer sind die typischen Verkäufer und welches sind die Verkaufsgründe?

Das sind vorwiegend Mehrfamilienhäuser, die Privatpersonen als Geldanlage erwerben. Mehrheitlich kommen solche Liegenschaften aus Erbengemeinschaften oder von Privatpersonen, die ihren Nachlass oder die Unternehmensnachfolge regeln.

Beim Zinsniveau ist die Talsohle mittlerweile durchschritten. Wie gehen Sie als Immobilienvermarkterin mit dieser Entwicklung um?

Dass die Zinsen nicht ewig so tief bleiben können, ist klar. Sie sind ja bereits leicht im Steigen begriffen. Doch unabhängig davon: Ich bin überzeugt, dass sich die Immobilienvermarktung und mit ihr die Maklerdienstleistungen weiter entwickeln werden.

Walde & Partner Immobilien AG

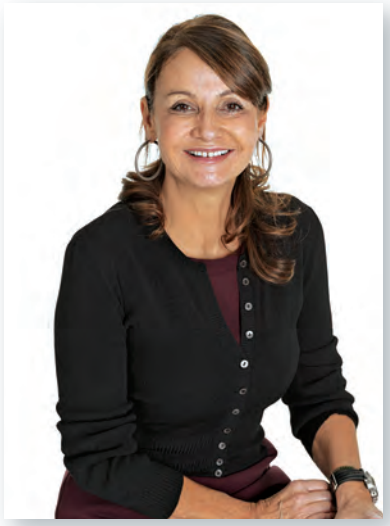
Die Walde & Partner Immobilien AG wurde 1985 gegründet. Die Kernkompetenz liegt in der Vermarktung (Verkauf und Vermietung) von Wohn- und Anlageimmobilien in den Regionen Zürich und Luzern. An den fünf Standorten Zollikon, Zürich, Uster, Thalwil und Luzern sind über 50 Mitarbeitende tätig. Seit der Gründung hat Walde & Partner weit mehr als 5'000 Objekte im Wert von über zehn Milliarden Franken vermittelt. 40% des Umsatzes werden mit Bestandesimmobilien, 30% mit Neubauprojekten und 30% mit Anlageimmobilien erzielt.

WALDE & PARTNER

Walde & Partner Immobilien AG
Alte Landstrasse 107
CH-8702 Zollikon
Tel.: +41 (0)44 396 60 60
Fax: +41 (0)44 396 60 90
E-Mail: info@walde.ch
Web: www.walde.ch

SWISS_ECO_ZURICH.indd 87 09/12/13 11:18

COMPANY PROFILE



Marianne Walde,
Co-Founder of Walde & Partner.

WALDE & PARTNER IMMOBILIEN AG

Interview with Marianne Walde, Co-Founder of Walde & Partner



Exclusive residence in Kilcherg, overlooking Lake Zurich.

"Our customers appreciate our dedication and personal service. We always make an effort to offer more than the client expects."

Ms Walde, Walde & Partner Immobilien AG is among the largest independent real estate brokerage agencies in Switzerland. What are your company's main business areas?

We are specialised in professional brokering, that is, sales and rentals, of high-end properties. That includes single-family homes, occupant-owned apartments, villas, blocks of flats, commercial properties and plots of land. We also provide consultancy services for the conception and planning of new construction projects and for repurposing existing buildings.
In the premium sector, we also manage the search for residential and investment properties in exclusive locations on clients' behalf. We have a team dedicated to this.

What exactly do you mean by "premium real estate"?

This is really the crème de la crème: exclusive homes that are unique due to their sensational locations, breathtaking views, architecture, size, amenities or exceptional ambiance, and are therefore beyond comparison with standard properties.

"It would be easier to answer what our premium team does not do, as in this regard we are akin to a grand hotel that meets its guests' every need."

What is your clientèle in this top segment?

These are primarily affluent, often prominent people from Switzerland and abroad. People who request and appreciate full discretion.

How do you provide brokerage services to this exclusive market? What does your team do that is special?

WALDE & PARTNER

Walde & Partner Immobilien AG
Alte Landstrasse 107
CH-8702 Zollikon, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 396 60 60
Fax: +41 (0)44 396 60 90
E-mail: info@walde.ch
Web: www.walde.ch

Walde & Partner Immobilien AG

Walde & Partner Immobilien AG was founded in 1985. Its core focus is on brokering (sale and rental) of residential and investment properties in the Zurich and Lucerne regions. The five locations in Zollikon, Zurich, Uster, Thalwil and Lucerne have over 50 employees. Since its founding, Walde & Partner has brokered over 5,000 properties worth more than 10 billion CHF. 40% of the firm's turnover comes from existing properties, 30% from new construction projects and 30% from investment properties.

SWISS ECO ZURICH.indd 88 09/12/13 11:18





It would be easier to answer what our premium team does not do, as in this regard we are akin to a grand hotel that meets its guests' every need. Our foremost focus is on identifying and understanding the needs and wishes of our exacting clientèle and accommodating circumstances that are often quite distinct. In doing so, we frequently work on behalf of intermediaries such as private bankers and lawyers appointed by the client.

How do you distinguish your services from those of large, international networks specialised in luxury real estate?

First off, we understand that our clientèle would like to be treated with discretion, and that they want to read well-prepared information in their own language. Hence our first-class bilingual documentation for the luxury segment.

Second, our clients are always saying, "With you, I feel well taken care of." Personal, individual support is a crucial factor. Not to mention warmth and humanity, international "soft skills"that people can sense right away.

What Swiss virtues are particularly valued in your line of work?

The main ones are discretion, personal dedication from the acceptance of a brief through to verification, honesty and of course reliability. Experience and expertise are obvious prerequisites.

If we may ask, what is Walde & Partner's real secret to success?

Our customers appreciate our dedication and personal service. We always make an effort to offer more than the client expects. We are constantly asking ourselves what else we can improve, what else we can offer our clients.

"It is true that we are positioned at a high price range."

The term "real estate bubble" has lately become a household word. What do you foresee will happen in the Swiss real estate market in the near future?

It is true that we are positioned at a high price range. It is also true that prospective buyers are now taking more time before making a decision. Demand in the high-end segment may have gone down slightly. Those are signs that the market is levelling off again. Obviously prices cannot keep steadily climbing forever. But that has nothing to do with a bubble.

Over the past few years, premium real estate prices have risen exorbitantly in some places. What advice do you give to prospective buyers and to sellers?

Prospective buyers must be conscious of why they want to buy a property, and of course financing and affordability must be assured for the long term. For each housing search, we recommend that our clients run through a check list of all their needs and requirements. This includes criteria such as price range, size, location, view, community, infrastructure, tax base, connection to public transport, etc. If at least seven of around ten criteria have been met, the buyer should purchase the property, even in today's market.
Sellers often make the mistake of overreacting to the highest price listed upon the initial offer. This is a fatal error, since many brokers promise a high purchase price in order to receive the purchase offer. In the end, the buyers are ultimately the ones who suffer if they withdraw as the prices are usually reduced significantly later, often even below the realistic market value. The speed and effectiveness with which a property is sold is often very dependent on who is offering it.

In terms of investment real estate, what kinds of real estate investments are you specialists in, who are the typical sellers and what are the reasons for selling?

These are typically blocks of flats that private individuals purchase as financial assets. The majority of such properties come from someone's estate, or from private individuals managing their estate or a company's successor.

Tax rates have never been so low. What is your response to this development as a real estate broker?

It is clear that rates cannot remain so low forever. In fact, they have started to rise again slightly. In any event, I am convinced that real estate brokering and brokerage services will continue to advance.

WALDE & PARTNER

Walde & Partner Immobilien AG
Alte Landstrasse 107
CH-8702 Zollikon, Switzerland
Tel.: +41 (0)44 396 60 60
Fax: +41 (0)44 396 60 90
E-mail: info@walde.ch
Web: www.walde.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 89 09/12/13 11:18

COMPANY PROFILE

ZÜRICHSEE SCHIFFFAHRTSGESELLSCHAFT (ZSG)

SCHIFFFAHRT AUF DEM ZÜRICHSEE



Die ZSG-Flotte umfasst 17 Schiffe, das MS Helvetia ist das Flaggschiff. *(Foto: ZSG)*

Die Zürichsee Schifffahrtsgesellschaft (ZSG) wurde im Jahre 1890 unter dem Namen Zürcher Dampfbootgesellschaft gegründet. Seit 1957 heisst das Unternehmen Zürichsee Schifffahrtsgesellschaft – oder eben kurz ZSG. Die Schifffahrtsgesellschaft ist komplett in den Zürcher Verkehrsverbund (ZVV) integriert, deshalb profitieren die Kunden von günstigen Tarifen. Die ZSG ist eine Aktiengesellschaft mit einem Aktienkapital von 11 Millionen Franken. Rund zwei Drittel der Aktien sind im Besitz der öffentlichen Hand und etwa ein Drittel in Privatbesitz.

ZÜRICHSEE SCHIFFFAHRT & GASTRO

Zürichsee Schifffahrt
Tel.: +41 44 487 13 33
Web: www.zsg.ch

Die Flotte der ZSG besteht aus 17 Schiffen. Zwei davon sind die nostalgischen Raddampfer «Stadt Zürich» (Jg. 1909) und «Stadt Rapperswil» (Jg. 1914). Von den 15 Motorbooten sind drei Flussboote, die auf der Limmat bis zum Landesmuseum/Hauptbahnhof verkehren. Die ZSG ist in drei verschiedenen Bereichen tätig: Kursfahrten, Traumschiffe sowie Vermietung von Schiffen und der Werfthalle als Eventlocations.

Kursfahrten

Die Schiffe der ZSG laden täglich auf unterschiedlich lange Rundfahrten auf dem Zürich- und dem Obersee ein. Entspannen, erholen und geniessen! Die Zürichsee-Gastro vervollständigt das Erlebnis mit Köstlichkeiten aus der Bordküche!

Traumschiffe

Die Zürichsee Schifffahrtsgesellschaft (ZSG) bietet eine Vielzahl an attraktiven Traumschiffen. Der Gast hat neben den täglichen Kursfahrten die Gelegenheit, eine Abendfahrt mit einem Thema seiner Wahl zu besuchen. Dies reicht von Tanzschiffen mit Salsa-, Schlager- oder Oldies-Musik über Feuerwerksfahrten am Silvester oder 1. August bis zu gemütlichen und gediegenen Dinner-Fahrten. Egal, für welches Traumschiff sich der Gast entscheidet, ein Erlebnis der speziellen Art ist ihm gewiss!



Ob Firmenausflug, Party oder Geschäftsanlass: Die ZSG hat für jedes Event das passende Schiff. *(Foto: ZSG)*

Vermietung von Schiffen und der Werfthalle als einzigartige Eventlocation

Ob gemütliche Weihnachtsessen, festliche Jubiläen, fröhliche Firmenausflüge, lustige Klassenzusammenkünfte, fetzige Partys, gediegene Geschäftsanlässe oder Feiern im festlichen Rahmen: An Bord herrscht das spezielle Ambiente für Ihren Anlass. Der Kunde bestimmt die Dauer und die Route der Schifffahrt, entscheidet über zusätzliche Angebote wie zum Beispiel Blumenschmuck oder Menükarten und wählt aus den attraktiven kulinarischen Vorschlägen "gluschtige" Leckerbissen aus.

Wird eine Location für den Firmenanlass in Zürich gesucht, Räumlichkeiten für die Generalversammlung benötigt oder fehlt für das Konzert der passende Ort? Egal für welchen Event die Lokalität benötigt wird, die Werfthalle mit der einzigartigen Lage direkt am See bietet mit dem schiffigen Touch die besondere Atmosphäre.

www.zsg.ch

Die Website der Zürichsee Schifffahrtsgesellschaft bietet viele Möglichkeiten: Fahrplan nachschauen, Traumschiff-Ticket buchen, Tisch-Reservation im Bordrestaurant vornehmen, nachschauen, welches Schiff auf welchem Kurs im Einsatz ist, checken, welches Schiff genau jetzt welche Position hat, wie das kulinarische Angebot auf den Schiffen ist und noch vieles mehr. Ein Besuch auf www.zsg.ch lohnt sich auf jeden Fall!



SWISS_ECO_ZURICH.indd 90 09/12/13 11:18

COMPANY PROFILE

ZÜRICHSEE SCHIFFFAHRTSGESELLSCHAFT (ZSG)

BOAT TRIPS ON LAKE ZURICH



The Zürichsee Schifffahrtgesellschaft – the Lake Zürich Navigation Company – was founded in 1890 under the name of Zürcher Dampfbootgesellschaft (Zürich Steamship Company). In 1957, it changed its name to the Zürichsee Schifffahrtgesellschaft – or ZSG for short. The Navigation Company is a fully integrated part of the Zurich Public Transport Network, allowing customers to benefit from affordable fares. The ZSG is a joint stock company with a share capital of 11 million Swiss francs. About two-thirds of the shares are in public ownership and about a third are privately owned.



Enjoy some relaxation aboard one of the boats of the Lake Zurich Navigation Company. *(Photo: ZSG)*

The ZSG fleet comprises 17 vessels. Two of which are the heritage steamers *Stadt Zürich* and *Stadt Rapperswil*, constructed in 1909 and 1914 respectively. Of the 15 motor boats, three are river boats plying the Limmat as far as the National Museum Zurich and the central station. The ZSG is active in three areas: Boat trips, dreamboats, and private charter of boats and the boatyard as event venues.

Boat trips

The ZSG offers boat trips of various lengths every day on Lake Zurich and the Obersee. Relax and enjoy! Zürichsee-Gastro completes the experience with its on-board culinary delights!

Dreamboats

The Lake Zurich Navigation Company has a wide range of attractive dreamboats. In addition to the daily boat trips, visitors can go on a themed evening cruise of their choice. Themed events might include disco cruises with salsa music, hits or golden oldies, firework cruises on New Year's Eve or Swiss National Day, and stylish dinner cruises. Whichever dreamboat you choose will certainly be an event to remember.

Private charter of boats and the boatyard as a unique event venue

Add a special atmosphere to your Christmas dinner, important anniversaries, company outings, school reunions, hip and happening parties, stylish company events or festive celebrations. The customer specifies the duration and route of the cruise, opts for additional services like flower arrangements or menus and chooses some tempting bites from our attractive menu options.

Are you looking for a venue in Zurich for a company event or rooms for a council meeting? Perhaps you are having trouble finding the right location to host a concert? Whatever your event, the boatyard and its unique location on the lake offer you a special atmosphere with a unique boating touch.

www.zsg.ch

The Lake Zurich Navigation Company website contains lots of information: You can look up timetables, book dreamboat tickets, reserve a table in the on-board restaurant, see which boat is sailing on which route, check the current position of a boat, see what's on the ship's menu and much more. Visit www.zsg.ch

ZÜRICHSEE SCHIFFFAHRT & GASTRO

Zürichsee Schifffahrt
Tel.: +41 44 487 13 33
Web: www.zsg.ch

SWISS ECO ZURICH.indd 91 09/12/13 11:18

INDEX COMPANY PROFILES

A	AEBI+KUEHNI AG	14
	ATELIER 10:8 GmbH, ZÜRICH	16
	ATELIER WW ARCHITEKTEN SIA AG	20, 22
	AVESCO RENT SA	4e de couv
D	DR. J. GROB & PARTNER AG	24
E	EBERHARD BAU AG	26
	ELEX AG	28
F	FABRIMEX SYSTEMS AG	30
	FLÜCKIGER + BOSSHARD AG	32
G	GEBRÜDER LOEPFE AG	34
H	HARDTURM AG, ZÜRICH	36, 38
	HAVELLS-SYLVANIA SWITZERLAND AG	40
	H-NET AG	42
I	IMT MASKEN UND TELLUNGEN AG	44
	ITPC AG	46
J	JAKOB STIEFEL GmbH	48
K	KLINIK SUSENBERG	50, 52
L	LERNPÄDAGOGISCHES ZENTRUM AG (LPZ)	54, 56
	LUZI AG	58
M	MEDIZINISCHES ZENTRUM RÖMERHOF (MZR)	60
	MEWORLA GmbH	62
N	NILAN AG	64
P	PÖYRY SCHWEIZ AG	66, 68
S	SPANNVERBUND BAUSYSTEME GmbH	70, 72
	SWISSMEM	74
	SWISSMILL	76
U	UNIVERSITÄTSSPITAL ZÜRICH	78, 80
V	VIDAL TEPPICHGALERIE AG, ZÜRICH	82, 84
W	WALDE & PARTNER IMMOBILIEN AG	86, 88
Z	ZÜRICHSEE SCHIFFFAHRTSGESELLSCHAFT (ZSG)	90

Éditeur : COM CONSULTING SA
Rue Fritz-Courvoisier 40 - CH-2300 La Chaux-de-Fonds
Tél. : +41 (0)32 967 95 83 - Fax : +41 (0)32 967 95 96
E-mail : info@comconsulting.ch - Web : www.swissknowhowmagazine.ch

Rédaction : Peter Stöferle - Patrick Gunti

Coordination : Imprigraphic - CE

Impression : Imprigraphic - CE

Décembre 2013

Toute reproduction, même partielle, des articles publiés dans ce numéro, nécessite explicitement le consentement écrit de l'éditeur.