

Blick hinter die Fassade

Die Fassade des Medical Centers Aarau brilliert durch eine innovative Technik. Die Firma Häring Fenster + Fassaden (HFF) in Niederdorf entwickelte eigens für dieses Projekt einen neuen Ansatz, der kostengünstiger und zeitlich schneller realisierbar war.

Als innovatives Unternehmen im Fenster- und Fassadenbau entwickelt, plant und baut die Firma Häring funktionell und ästhetisch optimierte Gebäudehüllen für Neubauten und Renovationen. Dabei stehen die Komfortsteigerung für den zukünftigen Nutzer eines Gebäudes und eine nachhaltig verbesserte Kostenstruktur bei Energieverbrauch und Unterhalt im Vordergrund.

Eine innovative Lösung

Für das Medical Center war von den Architekten Burkard, Meyer, BSA ursprünglich eine konventionelle Doppelhautfassade geplant. Die innere Haut war mit einer Stahlkassette und einer Verkleidung aus einer wasserfesten Pressspanplatte vorgesehen. Doch auf-

grund der kurzen Bauzeit musste vom konventionellen Ansatz abgesehen und nach neuen, nachhaltigen Lösungen gesucht werden. «Wir fanden eine neue, kostengünstigere und schnellere Lösung, wobei verschiedene Anforderungen synchron gelöst werden konnten», so Rolf Kissling, Geschäftsführer der HFF. «Die Unterkonstruktion der Fassade ist zum Beispiel gleichzeitig auch die horizontale Brandabschottung der Stockwerke. Die innere Haut wurde komplett in Elementbauweise erstellt und im Werk vorgefertigt. Weiter funktioniert die Belüftung des Fassadenzwischenraumes vertikal».

Geringere Montagezeit und erhöhte Nutzungsdauer

HFF überzeugte die Gebäudeversicherung mit einer thermischen Simulation von der Tauglichkeit des innovativen Konzeptes. Auch die Bürli Generalunternehmung AG, die gegenüber dem Bauherrn für die Kosten verantwortlich war, und die renommierten Architekten, die an die Ästhetik sehr hohe An-



ottiger & partner BSW Luzern

forderungen stellten, stimmten dem neuen Ansatz zu. «Die Vorteile dieser innovativen Fassade liegen auf der Hand. Die Montagezeit vom Rohbau bis zur fertigen Gebäudehülle konnte um 50 Prozent reduziert werden. Mit der Anpassung der Konstruktion konnte die Nutzungsdauer erhöht und durch die starke Verwendung des einheimischen Werkstoffes Holz die Nachhaltigkeit verbessert werden», zeigt sich Kissling zufrieden.

Profil Markus Fröhlich, Projektleiter

Bauen ist und bleibt eine Teamleistung



Im Jahr 2000 durfte ich die Stelle als Projektleiter in einem jungen und dynamischen Team bei der Bürli Generalunternehmung AG antreten. Als Meilensteine in meiner Projektleitertätigkeit bei Bürli kann ich die Begleitungen des sehr umfangreichen Vorprojektes für den D4 Flankenbau in Root so-

wie des komplexen Medical Centers Aarau mit Radioonkologie für die Hirslanden Klinik erwähnen. Ich bin 37 Jahre alt und habe mich nach einer Hochbauzeichnerlehre zum dipl. Bauleiter Hochbau ausgebildet. Berufsbegleitend absolvierte ich 2001 einen Nachdiplomkurs als Projektmanager an der FH Zentralschweiz sowie 2003 den Quality Systems Manager bei der Qualicon AG in Kirchberg. Mit diesen beiden Weiterbildungen habe ich mir die Kompetenzen zum Projektkontroller angeeignet und erfolgreich Organisationsoptimierungen und Prozessverbesserungen bei Bürli eingebracht. Zurzeit betreue ich als Projektleiter den Mieterausbau der Sealed Air GmbH im D4 Flankenbau in Root sowie als Gesamtverantwortlicher die Praxisausbauten im Hirslanden Medical Center in Aarau. Als grösste Herausforderung bei Bauten mit mehreren Bestellern

erachte ich das Management der Nahtstellen. Bauen ist und bleibt eine Teamleistung, die nur zum Erfolg führt, wenn die Anforderungen im Vorfeld der Bautätigkeit genau definiert werden und alle Teammitglieder bereit sind, sich an die definierten «Spielregeln» zu halten und eine Top-Leistung zu vollbringen. Die oft anspruchsvollen Vorgaben der Besteller an die Qualität und den Termin erfordern Harmonie und ein hohes Mass an Flexibilität von allen Teammitgliedern. Als Vater von drei Kindern betreibe ich in meiner spärlichen Freizeit neben Familie und Beruf zwei Hobbies zum Ausgleich. Nach einem Jahr Bauzeit habe ich mit drei Kollegen eine maßgeschneiderte Sportsegelyacht gebaut, mit der wir als Team an nationalen und internationalen Regatten teilnehmen wollen. Zudem spiele ich als Bassist Soubassophon in einer Kleinforma-

B ACTIV

Herbst / 2005

Info und News der Bürli Generalunternehmung AG Luzern



D4 Flankenbau – Gewerberäume nach Mass

Kundenportrait pack easy ag, Emmen

Fokus Fassadentechnik





Ein innovativer Wirtschaftsstandort

Die erste Bauetappe des Flankenbaus des D4 Business Center Luzern wurde erfolgreich abgeschlossen. Auf den 16'000 m² in Root LU baut die Bürli Generalunternehmung AG neben multifunktionalen Räumlichkeiten für innovative Unternehmen auch die modernste Indoor-Kletterhalle der Schweiz.

Im Auftrag der Suva errichtet die Bürli Generalunternehmung AG als Gesamtdienstleister einen Flankenbau, der nicht nur das bestehende Center sondern auch die Angebotsvielfalt erweitert. Die multifunktional nutzbaren Flächen bieten nationalen und internationalen Firmen ein ideales Umfeld für Forschung, Produktion und Lagerung. «Wir sind stolz, dass wir bereits vor Ende der Bauarbeiten eine Auslastung dieses Flankenbaus von 70 Prozent vermelden können», freut sich D4 Geschäftsführer Andreas Hämmerli anlässlich der Aufrichtefeier vom 7. Oktober 2005.

Modulare Konzeption

Mit der architektonischen Umsetzung des Flankenbaus wurde das Luzerner Architekturbüro Scheitlin-Syfrig + Partner beauftragt. Bei dem von der Bürli Generalunternehmung AG durchgeführten Präqualifikationswettbewerb wussten die Luzerner mit einem innovativen Entwurf zu überzeugen. Die Projektverantwortlichen verstehen den

Bau als kritische Auseinandersetzung mit dem heutigen Bauen für die Arbeitswelt. Die einzelnen Mietbereiche des Flankenbaus sind modular aufgebaut und können den individuellen und sich verändernden Bedürfnissen der Nutzer flexibel angepasst werden. Klinkerbackstein, Glas und grüne Gärten, volumetrisch und farblich subtil gegliedert, und die asiatische Philosophie des Feng Shui im Inneren des Komplexes sollen für die konstruktive Kreativität sorgen.

Angrenzender Bahnanschluss als Herausforderung

Zufrieden mit dem bisherigen Projektverlauf zeigt sich Gesamtprojektleiter Stephan Häberli von der Bürli Generalunternehmung AG. «Die unmittelbar angrenzende SBB-Linie Luzern-Zürich stellte uns vor einige Herausforderungen. Wir mussten die Aufrechterhaltung der Zugverbindung während der Bauarbeiten sicherstellen und zusätzlich verhindern, dass die angrenzende, im Grundwasser liegende Baugrube zu Setzungen der Bahngeleise führt. Kontinuierliche Messungen zeigten aber, dass es bis heute zu keiner Beeinträchtigung gekommen ist.»

Teamwork an Ort und Stelle gefragt

Bis zu 400 Personen arbeiten gleichzeitig auf der Grossbaustelle in Root: Bauarbeiter, Handwerker, Planer und Architekten. Von

der Bauleitung vor Ort koordiniert, ist hier eine Art befristetes KMU entstanden. Die logistische Herausforderung, in nur gerade 1 1/2 Jahren 14'000 m³ Beton in 20'000 m² Geschossflächen umzuwandeln, ist enorm. Dank der ausgezeichneten Zusammenarbeit aller Beteiligten kann dem Abschluss der Bauarbeiten im März 2006 mit grosser Zuversicht entgegen gesehen werden.

Fakten zum D4 Flankenbau:

Die anrechenbaren Geschossflächen betragen nach SIA 416: 19'800 m².

Die Geschossfläche wird unterteilt in:

- Untergeschoss, Lagerflächen: 5'762 m²
- Erdgeschoss, Zwischengeschoss: 8'100 m²
- 1./2. Obergeschoss, Büroflächen: 5'900 m²

Die kubische Berechnung nach SIA 116 inkl. Zuschläge ergibt: 108'900 m³

Materialaushub inkl. Humusabtrag:	5'762 m ³
Verbauter Beton:	13'900 m ³
Menge an Armierungsstahl:	1'560 t
Gewicht Stahlkonstruktion:	175 t
Benötigte Betonschalung:	45'000 m ²
Fassadenflächen:	7'000 m ²
Dachflächen:	6'500 m ²
Bauzeit:	17 Monate

Neue Erfolgs-Dimensionen für Unternehmen

Noch vor wenigen Jahren war das D4 Business Center Luzern eine Vision. Ein Unternehmensstandort, der nicht bloss Büroflächen bietet, sondern ein anspruchsvolles, inspirierendes Umfeld für aufstrebende Firmen aus dem In- und Ausland schafft. Heute zeigt sich: Die Vision ist Realität geworden.

Im Juni 2003 war die erste Bauetappe des D4 Business Center Luzern abgeschlossen. Seither umfasst das Center auf über 20'000 m² Geschossfläche Raum für bis zu 600 Arbeitsplätze. Es war von Anfang an das erklärte Ziel von D4, mehr zu bieten. Es sollte ein business-orientierter Lebensraum entstehen, der alle Anforderungen an einen zeitgemässen Unternehmensstandort erfüllt. Dazu gehören die vier Dimensionen des Centers, welche den Mietern einen wirtschaftlichen Mehrwert garantieren.

Die vier Dimensionen als Standortvorteil

Durch eigene Anschlüsse an den öffentlichen Verkehr (Bahnhof und Bushaltestelle) und die unmittelbare Nähe zur Autobahn ist das D4 sehr gut erschlossen. Den Mietern stehen Conferencing Services mit Kongress- und Sitzungsräumen in jeder Grösse zur Verfügung – ergänzt durch eine alles umfassende IT-Infrastruktur. Eine weitere Dimension bildet die modular konzipierte Architektur, die den Mietern eine flexible Nutzungsmöglichkeit bietet. Zudem ermöglicht der dynamische Mietermix aus etablierten Unternehmen, aufstrebenden Start-Ups und dem Technopark Luzern kreatives Networking. Alles in allem ein überzeugendes Konzept für eine erfolgreiche Fortsetzung der Vision.



Liebe Leserin, lieber Leser

Mit dem «Ja» zum Rontal-Zubringer am 25. September 2005 hat die Luzerner Bevölkerung ein Zeichen für die wirtschaftliche Entwicklung dieser Vorstadtregion gesetzt. Eine Region, in der auch die Bürli Generalunternehmung AG bereits aktiv an der Zukunft mitarbeitet. Im D4 Business Center Luzern in Root entstehen mit dem Flankenbau moderne Büroräumlichkeiten für innovative und aufstrebende Unternehmen, welche sowohl das D4 wie auch die Region als Wirtschaftsstandort zusätzlich festigen werden. Es freut uns, Ihnen dieses Bauprojekt in unserem Hauptthema vorstellen zu dürfen. Ausserdem berichten wir in dieser Ausgabe über die bedeutendste Schweizer Marke im Bereich Reisegepäck und die spezielle Fassadentechnik des Medical Centers Aarau.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Martin Heierle
CEO Bürli Generalunternehmung AG

Impressum:
Herausgeber/Copyright:
Bürli Generalunternehmung AG
Hirschmattstrasse 23
Postfach, 6002 Luzern
www.buerli.ch, info@buerli.ch
Telefon 041 226 20 20
Fax 041 226 20 22
Redaktionsteam:
Bürli Generalunternehmung AG
Konzept/Realisation:
Ottiger & Partner BSW
Reussbühl-Luzern
Druck: Engelberger Druck AG, Stans



Marc Syfrig schloss 1979 sein Architekturstudium an der ETH Zürich ab und betreibt seit 1985 ein gemeinsames Büro mit Andi Scheitlin in Luzern. Im Jahre 2001 folgte die Gründung der heutigen Scheitlin–Syfrig + Partner AG. Neben der Tätigkeit als Architekt und vielen Mandaten als Juror in Wettbewerben ist Syfrig seit 1990 Mitglied der Bauberatung des Innerschweizer Heimatschutzes. 2002 erhielten Scheitlin–Syfrig + Partner den «Hase in Bronze» für das Roche Forum Buenas und 2003 den Kulturpreis der Innerschweiz für das Gesamtwerk. Wichtigste Bauten: Museum für Schweizer Geschichte (1995), Seniorenresidenz Sonnmatt (1999), Ausbildungszentrum Credit Suisse (2000), Roche Forum Buenas (2002).

Von einer neuen Art zu arbeiten

Mit der Planung des Flankenbaus wurde das renommierte Luzerner Architekturbüro Scheitlin–Syfrig + Partner beauftragt. Marc Syfrig stand ACTIV Rede und Antwort und erklärte die Besonderheiten dieses Neubaus.

Herr Syfrig, wie geht ein Architekt bei der Planung eines Hauses grundsätzlich vor?

Es sind verschiedene Kräfte, die von verschiedenen Seiten her kommen, welche die Architektur bestimmen. Grundsätzlich steht am Anfang die Analyse von Territorium, Funktionen und Wünschen des Bauherrn, und darauf folgt eine erste Entwurfsidee, in der man diese Analyse verdichtet. Daraus entsteht dann ein Projekt. Man kann dabei auch in eine falsche Richtung gehen. Dann muss man zurück. So kommt man der Wahrheit nach und nach näher. Manchmal schnell, manchmal langsam.

Traf diese Vorgehensweise auch auf den Flankenbau D4 zu?

Beim Flankenbau hatten wir eine spezielle Situation. Wir hatten einen bestehenden Bebauungsplan, der festhielt, wie gebaut werden sollte. Diesen haben wir aber als nicht sehr intelligent angeschaut und als erstes hinterfragt. In der Analyse bemerkten wir schnell: in diesem vorstädtischen Gebiet mit Anschluss an die Eisenbahn muss eine spezielle Lösung her. Eine neue Art, wie man arbeitet. Das kommt im Entwurf mit einem eigentlichen Dachgarten eher introvertiert und auf sich selber bezogen zum Ausdruck. Dabei können die ein- und zweigeschossigen Pavillons mit der ganzen Konstruktion mitwachsen. Dies ist die eigentliche Idee von uns, welche das klassische Thema von Corbusier vom Arbeiten auf dem Dach aufgreift. Das Dach auch als Aussenhaut und nicht als riesige Kieswüste.

Was zeichnet den Bau neben dieser «Idee des neuen Arbeitens» zusätzlich aus?

Sicherlich ist dies die Materialisierung. Dank dem grosszügigen Bauherrn Suva und der Bürli Generalunternehmung AG, nicht in finanzieller sondern in ideologischer Hinsicht, dürfen wir einen wunderbaren Klinkerstein von höchster Qualität einsetzen. Der Klinker

ist ein Material das bei zirka 100 Grad oder noch höher gebrannt wird und äusserst anspruchslos im Unterhalt ist. Der Stein überzeugt durch seinen industriellen Charakter und sein individuelles Aussehen. Jeder Stein ist ein Unikat und anders. Das gibt ihm eine wunderbare changierende Wirkung, welche von weitem industriell und aus der Nähe sehr reichhaltig wirkt.

Das Projekt wird von der Bürli Generalunternehmung AG als Totalunternehmer koordiniert. Wie haben Sie diese Zusammenarbeit bis jetzt erlebt?

Die Bürli Generalunternehmung AG hat uns in unseren architektonischen Vorstellungen unterstützt, und wir haben uns auch bei den ökonomischen Vorstellungen getroffen. Das kann nur in Teamarbeit erreicht werden. Ich behaupte, nur wenn ein Totalunternehmer nicht meint, er könne alles besser, kommt es zu solchen Leistungen. Sonst entsteht ein 0815-Produkt ohne Poesie. Es braucht Bereitschaft von beiden Seiten. Es ist das erste Mal, dass wir mit der Bürli Generalunternehmung AG zusammenarbeiten, und ich würde es gerne wieder tun.

Sie haben im Präqualifikationswettbewerb den Auftrag zum Bau des Flankenbaus erhalten. Wie stark fokussieren Sie ihre Agenturarbeit auf die Teilnahme an Wettbewerben?

Wir machen sehr viele Wettbewerbe und stecken auch dementsprechend viel Geld hinein: ein Viertel der Honorare, die wir haben. Das ist für uns Forschung. Weil wir dort

nicht einem Detail des Bauherrn verpflichtet sondern total frei sind. Ich bin der Überzeugung, dass jedes Unternehmen, auch ein Architekturbüro, Forschung betreiben muss, sonst ist es nicht an der Spitze. Aber durch solche Projekte, wie zum Beispiel den Flankenbau, entstehen natürlich gute Referenzobjekte, bei denen ein potenzieller Kunde unsere Fähigkeiten sieht und uns anschliessend darauf anspricht.

Seit 15 Jahren sind Sie Mitglied der Bauberatung des Innerschweizer Heimatschutzes. Was ist die Motivation und Funktion dieses Engagements?

Ich war lange Zeit im Vorstand des Innerschweizer Heimatschutzes, komme aber heute nur noch bei ganz speziellen, heiklen Angelegenheiten zum Einsatz. Meine Motivation kommt aus der Problematik, dass es im Raum Luzern ungefähr 5–10 engagierte Büros gibt, welche auch eine nationale Klasse besitzen. Diese machen aber nur 5 Prozent der gesamten Architektur aus. Der Rest der Arbeiten ist nur durch monetäre Gedanken geleitet, welche die Spekulation in der Landschaft wüten lassen. Dort kann der Heimatschutz Einfluss nehmen und Gegensteuer geben.

Inwiefern hat diese Tätigkeit Einfluss auf ihre architektonische Arbeit?

Unsere Philosophie lautet: mit Vorsicht und Respekt daran gehen, wie man Landschaften überbaut. Snozzi hat mal einen schönen Satz gesagt: Bauen heisst immer zerstören, aber zerstören mit Verstand.

Weshalb sind Sie Architekt geworden, oder anders gefragt, was fasziniert Sie an Ihrem Beruf?

Ich habe schon früh als Kind mit meinem Vater sehr viel gebaut. Von Sandburgen bis zu Stockeisen. Mich hat immer fasziniert, wie Dinge entstehen.



Headoffice Renggli: Wohnen und Arbeiten unter einem Dach.



Roche Forum Buenas: moderne Lichtarchitektur.

Rainer Klein ist vierzig Jahre alt, verheiratet und Vater von zwei Töchtern. Nach abgeschlossenem Studium der Internationalen Beziehungen (lic.rer.publ.) an der HSG im Jahre 1992 war Rainer Klein von 1993–1994 in diversen Positionen (Marketing & Sales) bei R. J. Reynolds Tobacco International in Brüssel und Luxemburg tätig. Ab 1995 Business Manager für WBI (Worldwide Brands International Inc.), Scandinavia Branch mit Sitz in Stockholm, Länderverantwortlicher für alle fünf skandinavischen Märkte. 1997 Rückkehr in die Schweiz und seither Mitglied der Geschäftsleitung der pack easy ag. Seine freie Zeit verbringt er mit seiner Familie, treibt regelmässig diverse Sportarten und reist gerne.



Für neue Reisen gerüstet

Die pack easy ag mit Sitz in Emmen ist die bedeutendste Schweizer Marke im Bereich Reisegepäck und Lederwaren. Heute wird die Unternehmung von zwei Generationen der Besitzerfamilie Klein geführt. ACTIV traf Rainer Klein, Sohn des Firmengründers und Marketing/Vertriebsverantwortlicher der pack easy ag, zum Gespräch.

Herr Klein, die pack easy ag produziert Reisegepäck. Was kann man sich darunter genau vorstellen, oder anders gefragt: wie sieht ihre Produktpalette aus?

Vereinfacht gesagt, sind wir in der Verpackungsbranche ausserhalb der Kartonage tätig. Wir entwickeln, produzieren und verkaufen Reisegepäck aller Art. Die Produktpalette bewegt sich vom stilvollen Reisegepäck über die neue Generation Business-Koffer mit Laptopmappe bis hin zum modischen Trolley-Handgepäck mit Beautycase. Aber auch Sporttaschen und Rucksäcke führen wir in unserem Sortiment. Zunehmend an Bedeutung gewinnt der Bereich von Spezialanfertigungen und Dienstleistungen zugunsten der Industrie. Als Industriepartner bezeichnen wir auch Dienstleistungsfirmen, für die wir neben Ware auch logistische Aufträge abwickeln.

Sie sind ein Familienunternehmen. Wie sieht die genaue Rollenaufteilung in ihrem Betrieb aus?

Die Geschäftsleitung der pack easy ag besteht aus Marion Klein, Claus Klein und Rainer Klein. Meine Schwester Marion zeichnet

verantwortlich für die Produkteentwicklung und Beschaffung. Dazu gehören Design, Accessoires (Hardware) und Materialien in ihrer ganzen Vielfalt. Ferner kontrolliert sie den ganzen administrativen Bereich. Unserem Vater, Claus Klein, obliegen die Finanzen sowie die Logistik. Ich selbst kümmere mich um Marketing & Verkauf, IT und Personal. Alle drei sind wir vollumfänglich im Verkauf involviert und betreuen unsere Partner und Kunden über sämtliche Segmente. Wir vermeiden ganz bewusst eine Zuständigkeit/Unterteilung nach Segmenten (z.B. Fachhandel, Konzerne, Industrie etc.). Entscheidend ist vielmehr die jeweilige «Chemie» mit dem entsprechenden Partner.

Heute steht ihr Firmensitz in Emmen. Wo war pack easy ag vorher stationiert, und wie kam es zur Idee, Reisegepäck zu produzieren?

Bis 2002 waren wir in Oberarth im Kanton Schwyz. Die ganze Achse Zug, Immensee Küsnacht bis nach Schwyz war das traditionelle Zentrum für Reisegepäck und Leder. Dies geht zurück in die 30er/40er Jahre des letzten Jahrhunderts. Die Marke pack easy gibt es seit den 30er Jahren. Der damalige Besitzer, Carlo Schmid aus Luzern, kam auf einer Amerikareise auf die Idee, dass es eigentlich möglich sein sollte, das Gepäck leichter zu machen. Nach dem Zweiten Weltkrieg kam die «Demokratisierung» des Reisens. Es wurde erschwinglich, leichter, technisch einfacher. Schmid baute daraufhin eine Gepäckproduktion in Oberarth mit bis

zu 200 Angestellten auf. Dann Ende der 60er Jahre kam es zu einem Brand durch einen Blitzschlag. Das Gebäude war leider unterversichert. Dies führte den Besitzer in Probleme und seine Firma in die Hände der Banken. 1981 kaufte dann unser Vater die Marke pack easy und bezog Lagerbestände im Wert von drei Millionen Franken. Darauf wurde die Marke zum Firmennamen und wir sind von einer Produktion in eine Handelsstruktur übergegangen. Ohne diesen Strukturwandel gäbe es die pack easy heute nicht.

Welches sind ihre Expansionspläne für die Zukunft – oder soll die Schweiz Kern- und Hauptmarkt bleiben?

Hauptgebiet ist sicherlich die Schweiz. Wir liefern aber auch nach Deutschland, Österreich, Italien und die Benelux-Länder. Der Exportanteil beträgt ein Drittel. Natürlich stehen wir einer Expansion und weiterem Wachstum positiv gegenüber – aber nicht um jeden Preis. Priorität hat ein kontrolliertes Wachstum. Das heisst ein Wachstum, welches wir personell und strukturell verkraften können. Eine zu forsche Expansion ohne ausreichende interne Massnahmen (Menschen, Abläufe und Prozesse) provoziert unter Umständen Verwerfungen. Wir bewegen uns in einem volatilen Umfeld. Unsere Produkte haben in den vergangenen Jahren den Wandel vom Investitions- hin zum Konsumgut vollzogen. Das heisst, das Spannungsfeld von Volumen/Umsatz und Rentabilität bedarf unserer vollen Aufmerksamkeit.

In Emmen haben Sie zusammen mit der Bürli Generalunternehmung AG einen Schritt in die Zukunft gewagt. Wie kam es zur Realisierung des neuen Firmensitzes?

Im Jahre 1998 hatten wir erste Projektansätze für einen Neubau, mussten diese aber wieder zurückstellen. Die Zeit war noch nicht reif. Ende 2000 kamen wir mit Architekten zusammen und haben das Bauprojekt vorangetrieben. Leider war dem Projekt kein Erfolg beschieden. Der Entscheid zugunsten einer GU-Lösung wurde getroffen. Den «richtigen» Partner zu finden, erwies sich als schwierig. Die Suche führte uns von Basel bis nach Mailand und brachte zahlreiche Kontakte – ohne Erfolg. Es war die Bürli Generalunternehmung AG in der Person von Hans Bürli und Martin Heierle, die als einzige aus eigenem Antrieb auf uns zugekommen sind. Das war Anfang November 2001. Innerhalb von 3 Wochen haben sich dann alle «gordischen Knoten» gelöst. Ende November 2001 haben wir den GU-Vertrag unterschrieben, und im Dezember folgte die Baueingabe. Am 31. Januar hatten wir sämtliche Bewilligungen, und am 1. Februar 2002 erfolgte der erste Spatenstich. Am 26. August 2002 war unser neues Domizil bezugsbereit. Es ist also sehr schnell gegangen.

Ist dies Ihrer Meinung nach auch eine Eigenschaft, welche die Bürli Generalunternehmung AG auszeichnet?

Ja, zweifellos. Der Bürli Generalunternehmung mit Martin Heierle als CEO und Partner in kommerziellen Fragen, Mandy Bucheli mit dem Lead in der praktischen Ausführung vor Ort und der ganzen Equipe dürfen wir ein Kompliment aussprechen. Mit der Bürli GU hatten wir einen Partner gefunden, der es uns erlaubte, dass wir uns in der Bauphase voll auf unser Kerngeschäft konzentrieren konnten. Wir sind optimal an Sachentscheide herangeführt worden. Der Budgetrahmen wurde optimal eingehalten. Die Bürli GU hat sich als äusserst kompetenter und zuverlässiger Partner erwiesen. Auch nach Abschluss der Arbeiten, z.B. bei anstehenden Garantiarbeiten, können wir voll und ganz auf die Unterstützung von Bürli zählen. Kennzeichnend für das Projekt ist die Tatsache, dass aus einer Zusammenarbeit eine freundschaftliche Verbindung entstanden ist.

