

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 9 (1996)
Heft: [1]: Die nicht mehr gebrauchte Schweiz : wie viele hektargrosse Industriebrachen gibt es? : eine Schweizerreise mit 213 Situationen

Artikel: Immobilien als Managementaufgabe
Autor: Müller, Armin
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-120355>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

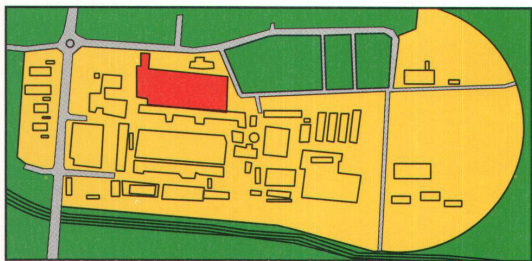
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 14.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Landis & Gyr, Zug

Arealfäche: 241 000 m²

Besitzer: Landis & Gyr Immobilien

Mietpreise/m²: Büroflächen durchschnittlich

Fr. 220.-, Produktionsflächen Fr. 120.-

Immobilien als Managementaufgabe

Der Stammsitz der Landis & Gyr in Zug wird umgebaut – weniger Fläche, mehr Büro statt Produktion, neue Nutzungen. Das Ziel: tiefere Kosten pro Arbeitsplatz. Ein Beispiel einer offensiven Immobilien-Bewirtschaftung.

Der Elektronikkonzern Landis & Gyr (L & G) ist seit Ende der achtziger Jahre mit grossen Veränderungen konfrontiert. Die Märkte öffnen sich, die Preise sind unter Druck, die neuen Informationstechnologien verändern die Arbeit. Das hat weitreichende Folgen: Vor zehn Jahren beschäftigte L & G in Zug über 5200 Mitarbeiter, heute noch knapp 3000. Waren bis vor wenigen Jahren noch 70 Prozent des Personals in der Produktion und 30 Prozent für Dienstleistungen tätig, so ist das Verhältnis heute umgekehrt. Der Stromzähler, traditionelles L & G-Produkt, illustriert den Wandel eindrücklich: Statt 1800 verschiedene Varianten von mechanischen Zählern baut L & G in Zug heute 180 elektronische. Es braucht deshalb anders ausgebildete Leute, viel mehr Büroarbeitsplätze und deutlich weniger Fläche.

Drei Phasen

«Die Immobilie wird vom Kostenfaktor zur Ressource, die aktiv für das Kerngeschäft genutzt werden muss», sagt Han P. M. Bullens, seit 1993 verantwortlich für das «Corporate Real Estate» von L & G. Unternehmensstrategie und Immobilienbewirtschaftung müssen zusätzliche Erträge bringen. Gleichzeitig soll sie auch die Voraussetzungen schaffen, dass L & G in Zug weiterhin konkurrenzfähig produzieren kann. Das bedeutet vor

allem: Die Kosten pro Arbeitsplatz müssen markant sinken.

L & G hat den Prozess in drei, sich teilweise überlagernde Phasen gegliedert:

- Anpassung der Räumlichkeiten an die neue Arbeit: Dank «Just in Time» und schlanker Produktion benötigen die Lager heute noch 10 bis 15 Prozent der bisherigen Fläche. Produziert wird in kleineren Parzellen, die schnell auswechselbar sind; aus Fabrikhallen werden Gebäude mit Mischnutzung Büro/Labor. Erforderliche Investitionen: rund 40 Millionen Franken für über 40 000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche.

- Flächenoptimierung: Die Bruttogeschossfläche wird innert zwei bis

zweieinhalb Jahren von 92 000 auf 73 000 Quadratmeter in nur noch vier Bauten reduziert. L & G investiert dafür rund 53 Millionen Franken. Damit sind alle Gebäude saniert. Zudem soll die Flächenoptimierung ab 1999 jährlich 2 Mio. Franken einsparen.

- Bewirtschaftung und Vermarktung von freiwerdenden Flächen und Landreserven: Rund 19 000 m² Bruttogeschossfläche und 140 000 m² Land werden frei oder sind schon verfügbar.

Potential des Standortes

«Die Standortkosten-Optimierung ist das entscheidende Thema», sagt Han Bullens. Weder Landeigentümer noch Planer bestimmen, was geht: «Entscheidend für den Immobilienbewirt-

schafter sind die Bedürfnisse der Endnutzer», ist Bullens überzeugt. Deshalb geht er nicht mit einem ausgefeilten Projekt und einem beeindruckenden Gebäude auf den Markt, sondern mit dem Potential des Standorts. Das schlägt sich auf die Preise nieder: «Wir sagen nicht mehr, «soviel ist die Immobilie wert». Die Frage muss heute lauten: Was kann sich der Endnutzer an diesem Standort leisten und was ist er bereit zu zahlen?» Daran ergibt sich auch, wie hoch die Erstellungskosten pro Quadratmeter sein dürfen.

Armin Müller

Bild: Jean-Pierre Grütter



Die Fabrikhallen werden jetzt gemischt mit Büros und Labors genutzt