

**Zeitschrift:** Wohnen  
**Herausgeber:** Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger  
**Band:** 75 (2000)  
**Heft:** 3: Farbenspiel mit Sonnenlicht

**Artikel:** Porträt : Samuel Gerber : Chef der Livit  
**Autor:** Zulliger, Jürg  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-106837>

### **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**

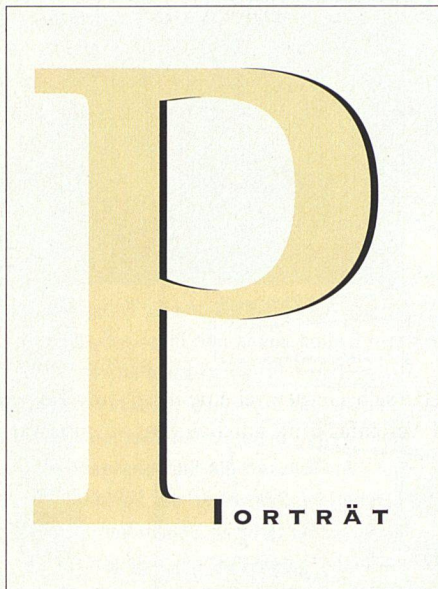
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 14.03.2025

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



3. September 1998. Samuel Gerber referiert in Zürich an einem Gesprächsforum der Immobilienfirma Livit, wie in der Schweiz günstiger gebaut werden könnte. «Kostenre-



levanz der Bauphysik» heisst der trockene Titel seines Referats. Wichtig sei, den Nutzen eines Bauwerks exakt zu bestimmen. Den materiellen Nutzen erwähnt er, doch auch der emotionale scheint ihm wichtig. «Ein Grabstein kann einen hohen emotionalen Wert haben.» Bei einem solchen Bauwerk werde nicht nach den Kosten gefragt. Sparen liesse sich zudem, indem die einmal gesetzten Ziele ohne Änderung und folgerichtig umgesetzt würden, sagt er später. Samuel Gerber

wäre nicht Samuel Gerber, wenn er seine Gedanken nicht hin und wieder mit einem lockeren Spruch untermauern würde, den auch an diesem Abend alle verstehen: «Wenns vorwärts geht, rentiert.»

UNBEKANNTER AN DER SPITZE 1. Oktober 1999. Samuel Gerber, der umtriebige und vielseitige Architekt, wird zum Chef der Livit ernannt. Er ist Vater zweier erwachsener Kinder, wohnte bis jetzt in Herzogenbuchsee; als seine Hobbies nennt er unter anderem die Fliegerei und Multimedia/Multivisionen. Unter der Woche wohnt er nun in einer 3-Zimmer-Wohnung in Zürich, das Wochenende verbringt er in Herzogenbuchsee.

Dezember 1999. Ich rufe bei der Livit an, um Samuel Gerber für ein Interview zu treffen. Fünf-, sechsmal. «Herr Gerber ist besetzt. Herr Gerber hat schon wieder eine Sitzung», werde ich immer wieder vertröstet. Bei der Livit geht in dieser Phase alles drunter und drüber. Kaum hat die Firma die Liegenschaftenverwaltung Uto Albis übernommen, scheint sich ein weiterer Schulterchluss anzubahnen. Einige Tage später wird bekannt, dass die Livit nun auch noch die Liegenschaftenverwaltung der Zürcher Kantonalbank übernimmt. Damit ist die Bewirtschaftungsfirma mit rund 140 000 von ihr betreuten Mietverträgen die Nummer 1 der Branche. Doch für viele ist Samuel Gerber, der an der Spitze dieses Unternehmens steht, noch relativ unbekannt.

17. Dezember 1999. Am Hauptsitz der Livit, an der Seminarstrasse in Zürich, empfängt mich Samuel Gerber zu ei-

nem Interview. Er trägt einen grauen Anzug, die Haare kürzer geschnitten als noch vor zwei Jahren. Als Geschäftsführer hat er sich zurzeit allen möglichen Aufgaben zu widmen, vor allem auch der Integration der aus ganz unterschiedlichen Teilen zusammengeführten Firma. Die neue Livit Immobilien Management AG entstand aus der früheren Livit, der gemeinsamen Immobilienverwaltungsgesellschaft von UBS und Rentenanstalt, die im Frühjahr 1999 ganz in den Besitz von Rentenanstalt/Swiss Life wechselte. Schon allein daraus ergeben sich unterschiedliche Betriebskulturen, zu denen nun noch diejenigen von Uto Albis und der ZKB-Liegenschaftsverwaltung hinzugekommen sind.

PERSONAL ERNST NEHMEN Gerber sagt, es sei unheimlich wichtig, die Sorgen und Bedürfnisse des Personals ernst zu nehmen; das dürfe unter keinen Umständen laienhaft angegangen werden. Eine gute Zusammenarbeit im Team und ein gutes Coaching erachtet er als einen Schlüsselfaktor für den Erfolg. Ganz generell liegt ihm zudem eine Steigerung der Dienstleistungsqualität am Herzen: «Die Servicequalität in der Verwaltung und Vermietung ist bei den meisten Firmen noch nicht sehr hoch.» Als

**«Die Servicequalität in der Verwaltung und Vermietung ist bei den meisten Firmen noch nicht sehr hoch.»**

er jüngst selbst eine Wohnung in Zürich gesucht habe, habe er feststellen müssen, dass viele Mitarbeiter in Verwaltungen unfreundlich, abweisend und arrogant seien.

«Wir haben uns bei der Livit das Ziel gesetzt, unvoreingenommen, kompetent, freundlich, hilfsbereit und engagiert zu sein.» Als eine der ersten Sofortmassnahmen hat Livit zum Beispiel die Öffnungszeiten über die Mittagszeit ausgedehnt.

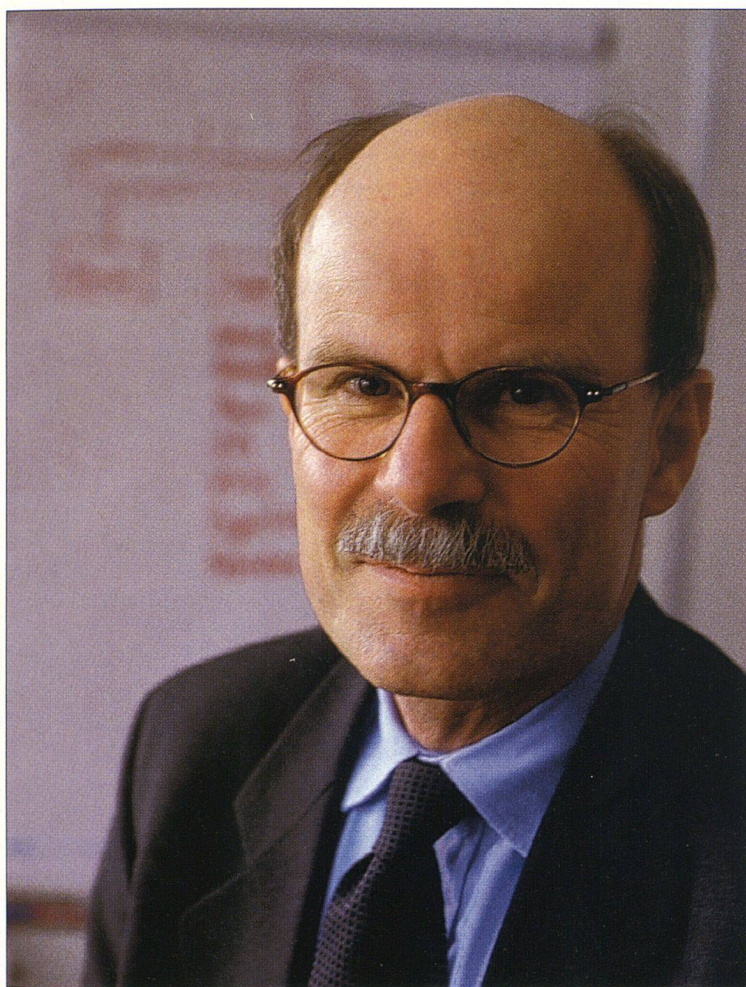
Als Folge der Fusionswelle konzentriert sich nun bei der Livit eine beträchtliche Marktmacht auf dem Mietwohnungsmarkt. Eine bestimmte Politik in der Mietzins- oder Nebenkostengestaltung hat für Tausende von Mietverhältnissen unmittelbare Konsequenzen, betont Niklaus Scherr vom Zürcher Mieterinnen- und Mieterverband. Die erklärte Absicht, den Dienstleistungsservice zu verbessern, wird von dieser Seite natürlich dankbar aufgenommen. «Eine Qualitätsverbesserung wäre nur positiv. Weil die Margen in der Liegenschaftsbewirtschaftung in den letzten Jahren gesunken sind, wurden die Dienstleistungen auf ein Minimum reduziert», meint Scherr. Der Name Samuel Gerber ist ihm allerdings nicht geläufig. «Ist das nicht derjenige vom Typenhaushersteller Haus & Herd?», fragt Scherr vage.

TYPENHAUS PENTA ENTWORFEN Der 50-jährige Samuel Gerber ist der Sohn des Haus-&-Herd-Gründers Fritz Gerber. Er besuchte das Gymnasium in



JÜRIG ZULLIGER (TEXT)  
UND NADJA ATHANASIOU (BILD) ZU BESUCH BEI

## SAMUEL GERBER



## CHEF DER LIVIT

Burgdorf, eine High School in den USA, danach folgten Architekturstudium und Promotion an der ETH Zürich. Nach Arbeitsaufenthalten in Florenz und Wien hatte Gerber im Familienbetrieb die technische Leitung und Entwicklung inne. Das von ihm entworfene preisgünstige Typenhaus Penta wurde rund 1600-mal gebaut. Im Sog der Immobilienkrise geriet Haus & Herd allerdings in Schieflage und konnte nur dank einer Finanzspritze von Ernst Thomke gerettet werden. Samuel Gerber legt aber Wert auf die Feststellung, dass er zu diesem Zeitpunkt schon mehr als zehn Jahre nicht mehr operativ bei Haus & Herd tätig war. Lange Zeit zuvor hatte er sein eigenes Architekturbüro Gerber & Flury gegründet, in dem er seine Erfahrungen im Bereich der Bauoptimierung weiter entwickelte.

**DIE KUNST IST DAS WEGLASSEN** Auch als Livit-Chef setzt sich Gerber vehement für eine Kostenreduktion und Vereinfachung am Bau ein: «Kunst war für mich immer die Kunst des Weglassens. Funktionstüchtigkeit und Rendite sind ebenso wichtige Qualitäten einer Wohnung wie Ästhetik.» Insofern stehen für ihn die Interessen von Mietern und Investoren nicht im Widerspruch, im Gegenteil. Wenn den Nachfragern diejenigen Objekte angeboten werden, die am besten konzipiert und am besten gelegen sind und die sich erst noch durch das beste Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnen, so gehe

**«Funktionstüchtigkeit und Rendite sind ebenso wichtige Qualitäten einer Wohnung wie Ästhetik»**

auch die Rechnung für den Investor auf. Andererseits ist nach seiner Aussage der preisgünstige und genossenschaftliche Wohnungsbau für die Livit kein Thema. «Solche Projekte müssen auf ideeller Basis und durch Eigeninitiative realisiert werden. Mit Investoren und einem leistungsfähigen Bauprojektmanagement können wir aber im preisgünstigen Wohnungsbau mehr erreichen.» Für Samuel Gerber zählen ohnehin nicht allein Preise, Zahlen und Auftragsvolumen. Als Wassermann träume er davon, «qualitativ vorne zu sein, statt quantitativ». «Ich möchte vor allem schöne, nützliche und erfreuliche Projekte verwirklichen. Mir machen Dankes- und gute Referenzschreiben von Mietern mehr Spass als Zeitungsartikel, die immer nur Neider lesen.»

Nach einer Stunde eilt Samuel Gerber zu seinem nächsten Termin. Auf dem Weg zum Lift frage ich ihn, wo der Livit die grösste Konkurrenz erwachse. «Das sind all die Kleinbewirtschafter, die zum Beispiel in Sumiswald ein 6-Familienhaus verwalten.» Dort frage man im Gesangsverein oder in der Partei: «Du, luegsch mir nid zu dere Liegenschaft?» ■