

CHAL

MAGAZIN DER LOSINGER MARAZZI AG

LEIN

DOSSIER

DIE
ZUFRIEDENHEIT
UNSERER KUNDEN
IM ZENTRUM

ZOOM

BAUEN VOR DEM
BAUEN

IN DIE FERNE

HAUPTSITZ VON
BOUYGUES
CONSTRUCTION

Nr.7 / WINTER 2015-2016 / WWW.LOSINGER-MARAZZI.CH

GES

LOSINGER
MARAZZI

Shaping a Better Life

INHALT

EDITORIAL

NEWS

Interview mit Jacky Gillmann 04 – 05

Übersicht 06 – 07

Interview mit Pascal Bärtschi 08 – 09

ZOOM

Einleitung 30 – 31

BIM & digitales Modell 32 – 35

BIM-Management 36 – 37

Neubau Spital Limmattal 38 – 39

IM GESPRÄCH MIT...

Dr. Patrick Maire 10 – 11

REPORTAGEN

Erlenapp 40 – 41

Radiesli, unverfälschter Geschmack 42 – 43

DOSSIER KUNDENZUFRIEDENHEIT

Einleitung 12 – 13

100/100 Qualität 14 – 17

Lean Management 18 – 20

Unsere Berufe neu erfinden 21

LEIDENSCHAFTEN

Champions! Die Show 44 – 45

DOSSIER RENOVATION

Einleitung 22 – 23

Le Lignon 24 – 25

Réavenir 26 – 27

Fokus Stadterneuerung 28 – 29

IN DIE FERNE

Hauptsitz von Bouygues Construction 46 – 47

Emotional ansprechende Architektur 48 – 51

IMPRESSUM



Challenges ist das Magazin der Losinger Marazzi AG.

Auflage von 6000 Exemplaren. Alle Rechte vorbehalten.

Herausgeber: Jacky Gillmann, Pascal Bärtschi.

Chefredakteur: Alejandro Segovia.

Redakteure: Melanie Hediger, Jacques Andlauer.

Übersetzung/Korrektorat: Melanie Hediger, Anna Friedrich, Chantal Pradines, uzone.ch.

Grafik: Buxum communication, Founex.

Druck: Vögeli AG, Langnau.

Foto-Credits: Adonis, Jacques Apothéoz, Arema, atelier achermann, Adrien Barakat, BM Architectes, Buchner Bründler AG Architekten BSA, Vanessa Cardoso, Yves Chanoit, Composite SARL/Wiik, Augusto Da Silva, Bernardo Doral, Philip Ducap, FHV/ADR, Fuse, GOLEM IMAGES, Graphix Images, Philippe Guignard, HILTPOLD architectes, Imagina, Vincent Jendly, meier+associés architectes/arteco, Véronique Paul, qipp ag, Raumgleiter, Beat Schweizer, Shutterstock, Rainer Sohlbank, Nobuaki Tanaka, Verein radiesli, vistadoc, Helmut Wachter, Laurent Zylberman, 24 heures.



EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser

Ich heisse Sie herzlich zur siebten Ausgabe unseres Magazins Challenges willkommen!

Im heutigen digitalen Zeitalter mag eine Print-Ausgabe nicht mehr zeitgemäss erscheinen. Das wäre auch der Fall von Challenges, wenn unser Magazin an seinem bisherigen Konzept festhalten würde.

Diese neue Ausgabe jedoch bietet Ihnen eine neue Dimension. Jene der erweiterten Realität, welche die Freude einer qualitativ schönen Publikation mit der Vielfalt der Informationstechnik verbindet: Videos, virtuelle Rundgänge, Slideshows usw.

Im Challenges werden Sie engagierte und leidenschaftliche Frauen und Männer kennenlernen und innovative Technologien entdecken, die die Berufe der Immobilien- und Baubranche revolutioniert haben. Zudem möchten wir Ihnen unser Hauptbestreben näher bringen: die Zufriedenheit unserer Kunden.

Ich wünsche Ihnen eine angenehme und vor allem interaktive Lektüre!

Freundliche Grüsse

ALEJANDRO SEGOVIA
Leiter Kommunikation

a.segovia@losinger-marazzi.ch



ERLEBEN SIE CHALLENGES INTERAKTIV!

Die siebte Ausgabe von Challenges ist ein interaktives Erlebnis.

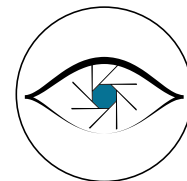
GEHEN SIE FOLGENDERMASSEN VOR:

- 1 Laden Sie die kostenlose App icap im App Store oder Android Market für Ihr Smartphone oder Tablet herunter.

<http://vdi.li/icap-apple>
<http://vdi.li/icap-android>



- 2 Öffnen Sie die App.
- 3 Suchen Sie nach Seiten oder Bildern mit diesem Symbol.



- 4 Scannen Sie das Bild, um den Multimedia-Inhalt abzuspielen.

Das Konzept für die erweiterte Realität wurde von CAP Image entwickelt: www.capimage.ch.

SYNERGIEN SCHAFFEN *ZUM VORTEIL UNSERER KUNDEN*

JACKY GILLMANN, DER VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENT VON LOSINGER MARAZZI, WIRD VON NUN AN DEN KONZERN BOUYGUES CONSTRUCTION IN DER SCHWEIZ VERTRETEN.



Der Konzern Bouygues Construction ist meistens in Form von Geschäftsfeldern organisiert, die in einem Land anhand von verschiedenen Unternehmen präsent sind. So gehören in der Schweiz neben Losinger Marazzi auch PraderLosinger (Kunstabauten und Tunnel), VSL (technisch anspruchsvolle Strukturen im Hoch- und Infrastrukturbau) und Bouygues Energies & Services zum Konzern Bouygues Construction. Auf dem Schweizer Markt werden diese Einheiten in Zukunft durch Jacky Gillmann vertreten. Auch das Vereinigte Königreich, Spanien, Australien und Hongkong werden dementsprechend organisiert.

Diese neue Konfiguration, die nichts an der Managementlinie der einzelnen Unternehmenseinheiten ändert, soll dem Konzern zu einem höheren Bekanntheitsgrad in der Schweiz verhelfen. „Es geht nicht darum, den bestehenden Hierarchien eine weitere Ebene hinzuzufügen.“, betont Jacky Gillmann. „Ich bin kein Direktor, sondern eher ein Botschafter.“

Was den geschäftlichen Aspekt betrifft, wird Jacky Gillmann damit beauftragt, zu einem besseren Verständnis der Märkte zu verhelfen, die Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen des Konzerns weiter zu fördern und gemeinsam mit ihnen an der Festlegung der Strategien für Grosspro-



in der Schweiz

2500 Mitarbeiter
1,04 Mrd. CHF Jahresumsatz



800
Mitarbeiter



140
Mitarbeiter



210
Mitarbeiter



1350
Mitarbeiter

DER KONZERN BOUYGUES CONSTRUCTION

Bouygues Construction, Tochtergesellschaft des Bouygues-Konzerns, ist ein Global Player der Hoch- und Tiefbaubranche sowie der Energien und Dienstleistungen. Mit seiner Präsenz auf allen fünf Kontinenten verfügt er über ein anerkanntes Know-how in allen Projektphasen. Seine 53 500 Mitarbeiter entwickeln leistungsstarke und innovative Lösungen, die unseren Lebens- und Arbeitsraum verbessern: Spitäler, Schulen, Wohnungen, öffentliche Infrastrukturen und Sportanlagen, Breitbandnetze, öffentliche Beleuchtungen, Transportinfrastrukturen usw.

LOSINGER MARAZZI

Das Schweizer Unternehmen Losinger Marazzi ist ein führender Marktakteur in den Bereichen Immobilien- und Quartierentwicklung, Total- und Generalunternehmung. Das Unternehmen zeichnet sich durch ganzheitliche und innovative Lösungen aus, die es im Bereich der Finanzierung, Projektierung und Realisierung anbietet. Losinger Marazzi vereint die Stärke eines internationalen Grosskonzerns mit der Reaktionsfähigkeit eines lokal verankerten Unternehmens.

VSL

Dieses Unternehmen mit Schweizer Wurzeln ist führend im Bereich der technisch anspruchsvollen Strukturen im Hoch- und Infrastrukturbau. Von seinem Schweizer Standort aus übernimmt VSL das operative Management der Märkte in ganz Europa, dem Mittleren Osten und den Vereinigten Staaten von Amerika. Zudem haben spezialisierte Konzerneinheiten mit weltweiter Ausstrahlung ihren Sitz in der Schweiz: ein technisches Zentrum, die Abteilung Forschung & Entwicklung sowie die Abteilung Hebetchnik.

PRADERLOSINGER

Das Unternehmen, ebenfalls mit Schweizer Wurzeln, ist auf den Tiefbau spezialisiert (Kunstbauten, Tunnel und Spezialtiefbau).

BOUYGUES ENERGIES & SERVICES

Eine Unternehmensgruppe, die auf die Betriebsführung und den Unterhalt von Immobilien spezialisiert ist.

- Facility Management: Betrieb, Unterhalt, Umzugsmanagement.
- Facility Services: Reinigung und Sicherheit.
- Technics: Heizung, Lüftung, Klima, Elektro, Generalunternehmer-Projekte.
- Property Management (MIBAG): Beratung und Immobilienvermittlung, Workspace, Bauprojekte und Immobilien-treuhand.

jekte zu arbeiten. Darüber hinaus wird er Gelegenheiten des externen Wachstums durch die Übernahme von Unternehmen, die in mehreren Aktivitätsbereichen tätig sind, abwägen. Dies um zu prüfen, ob sie ins Portfolio des Konzerns Bouygues Construction in der Schweiz integriert werden und es somit vervollständigen könnten.

Jacky Gillmann fährt fort: „Wenn wir uns besser kennen und alle internen Synergien fördern, werden wir uns gegenseitig bereichern, kohärenter handeln und so unsere Wettbewerbsfähigkeit steigern. Es gibt viele Bereiche, in denen wir unser Know-how bündeln können, um unseren Kunden innovative Lösungen anzubieten, die ihre Erwartungen erfüllen.“

Schliesslich wird Jacky Gillmann in seiner Rolle als Botschafter den Konzern auch gegenüber Institutionen vertreten und als Verbindungsperson zu den zentralen Entscheidungsträgern fungieren. Mit den in der Schweiz präsenten Unternehmenseinheiten ist der Konzern Bouygues Construction ein wichtiger Akteur der Baubranche, der interessante Lösungen bietet. Die Positionierung von Losinger Marazzi in den Aktivitätsbereichen der Raumentwicklung und Entwicklung nachhaltiger Quartiere ist ein markanter Beweis hierfür.

JACKY GILLMANN – KURZVITA

Jacky Gillmann beginnt seine Laufbahn in Strassburg bei Europe Études, zu dessen Regionaldirektor er wird. 1985 tritt er in das elsässische Unternehmen Kesser, eine Tochtergesellschaft von Bouygues Construction, ein. Hier arbeitet er sich bis zum CEO nach oben. 1997 lässt er sich in der Schweiz nieder und ist bis 1999 CEO und stellvertretendes Verwaltungsratsmitglied von Losinger Construction in Bern. Von 1999 bis 2008 ist er Verwaltungsratspräsident von Losinger Construction sowie der Marazzi Holding und CEO der Losinger Construction in der Schweiz sowie von Bouygues Deutschland. 2009 wird er Verwaltungsratspräsident von Losinger Marazzi. Seit Oktober 2015 vertritt er zudem Bouygues Construction in der Schweiz.

NEWS

ÜBERSICHT

GOLDMEDAILLE FÜR DEN NEUEN HAUPTSITZ DER SCHWEIZERISCHEN POST IN BERN

Als erstes Bürogebäude der Schweiz wurde dieser MINERGIE-Bau im Sommer 2015 durch die Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (SGNI) mit dem internationalen DGNB Zertifikat in Gold ausgezeichnet. Der neue Hauptsitz der Schweizerischen Post erfüllt damit höchste Nachhaltigkeitsanforderungen und bietet mit seiner multifunktionalen Arbeitswelt Platz für rund 2000 Mitarbeiter.



GREENCITY IN ZÜRICH: START DER AUSFÜHRUNGSARBEITEN!

Nach einjährigen Abbrucharbeiten gab die Grundsteinlegung der Genossenschaftswohnungen von Greencity im September 2015 den Startschuss für die Ausführung dieses neuen nachhaltigen Quartiers. Bei diesem von Losinger Marazzi entwickelten und realisierten Projekt handelt es sich um das schweizweit erste zertifizierte „2000-Watt-Areal“. Greencity umfasst zirka 740 Miet-, Genossenschafts- und Eigentumswohnungen sowie seniorenge-rechte Wohnungen. Die Übergabe des Quartiers, das langfristig 2000 Bewohner zählen wird, erfolgt etappenweise bis 2020.



MINERGIE-ECO ZERTIFIZIERUNG FÜR DEN ZÖLLY-TOWER IN ZÜRICH

Im Mai 2015 erhielt der von Losinger Marazzi realisierte Zöllly-Tower als erstes Wohnhochhaus in der Deutschschweiz das MINERGIE-ECO Zertifikat. Zudem wurde Zöllly im Jahr 2014 mit dem Architekturpreis „Silberner Hase“ prämiert. Das Gebäude mit 135 Wohnungen sowie Ateliers auf 24 Geschossen wird durch eine Tiefgarage ergänzt.





IM LENZ EMPFÄNGT SEINE ERSTEN BEWOHNER

Im Juni 2015 zogen die ersten Bewohner des nachhaltigen Quartiers Im Lenz in Lenzburg (AG) in ihre neuen Wohnungen ein. Dieses etappenweise realisierte Quartier umfasst Wohnungen, Gewerbe- und Büroflächen sowie ein Pflegezentrum mit seniorengerechten Wohnungen. Nach Greencity und Erlenmatt West ist das Projekt Im Lenz das schweizweit dritte zertifizierte „2000-Watt-Areal“.

ZUSCHLAG FÜR OPÉRATION LES VERNETS IN GENÈVE

Im Sommer 2015 hat die Gruppe ENSEMBLE, bestehend aus acht Investoren unter Federführung von Pillet SA und Losinger Marazzi, den Architekten-Investoren-Wettbewerb für das Areal Caserne des Vernets gewonnen. Das Projekt, welches der Bewertungskommission präsentiert wurde, zielt darauf ab, das ehemalige Militär-Areal zu einem Vorzeigequartier für zukünftige Generationen zu machen. Der grösste Teil (66 Prozent) der 1500 Wohnungen ist gemeinnütziger Art.



L'ATELIER IN GENÈVE IST UNTERZEICHNET!

Im Oktober 2015 unterzeichneten Losinger Marazzi und die Gesellschaft Projet 21 den Generalunternehmer-Werkvertrag über die Realisierung des Projekts L'Atelier. Dieses umfasst ein Gebäude mit einer Bruttogeschossfläche von 60000 m² verteilt über elf Geschosse. Es bietet Raum für Werkstätten, Hightech Büroflächen, Geschäfte, Showrooms, Stellplätze und Lagerflächen. Die Baubewilligung ist ebenfalls seit Februar 2015 in Kraft.



START DES PROJEKTES LES JARDINS DE LOUIS IM ZENTRUM VON MONTHEY

Dieses für die SUVA entwickelte Projekt umfasst fünf Gebäude mit sechs Geschossen und einer Geschossfläche von 24200 m² für 147 Mietwohnungen sowie gewerblich genutzte Flächen. Der Immobilienkomplex wird Bestandteil eines neuen Quartiers auf dem Areal der ehemaligen Hutfabrik von Monthey (VS). Es handelt sich um das grösste städtebauliche Erneuerungsprogramm im Wallis.

EIN NEUER OPERATIONSBEREICH FÜR DAS CHUV IN LAUSANNE

Im September 2015 wurde das erste Eckelement an der Fassade des temporären OP-Bereichs des CHUV (Universitätsspital-Zentrum des Kantons Waadt) in Lausanne eingebaut. Dieses Bauwerk wird die Kontinuität des Betriebs des zentralen OP-Bereichs während dessen Umbau sicherstellen. Mit einer dreigeschössigen Aufstockung des bestehenden Gebäudes entwickelt und realisiert Losinger Marazzi einen mehr als 3000 m² grossen Operationsbereich mit 16 Operationssälen.



RUAG LACKIERHALLE: EIN RUNDUM ZUFRIEDENER KUNDE

Ende Oktober 2015 übergab Losinger Marazzi der RUAG Real Estate AG ihre neue Lackierhalle in Emmen (LU). Auf einer Grundfläche von 21m x 26m bietet sie ihren Divisionen Aviation und Space einen moderneren und grösseren Arbeitsbereich. Die projektbedingten Herausforderungen wurden zur vollsten Zufriedenheit des Kunden gemeistert u.a. die Montage der anspruchsvollen Gebäudetechnik, die eine detaillierte Expertise erforderte, sowie die Sicherheitsanforderungen im Hinblick auf die Widerstandsklasse zum Einbruchsschutz, Grundwasserüberwachung, Brandmeldeanlage, Notlichtanlage, Prozessüberwachung, Gasdetektion und Ex-Zonen Schutz.



SO NAH WIE MÖGLICH AN DEN BEDÜRFNISSEN UNSERER KUNDEN

SEIT EINEM JAHR HÄLT PASCAL BÄRTSCHI, CEO VON LOSINGER MARAZZI, DAS RUDER FEST IN DER HAND. DAS UNTERNEHMEN MIT SEINER KULTUR UND SEINEN MITARBEITERN ZIELT DARAUF AB, DEN KONJUNKTURELLEN KONTEXT VORAUSZUSEHEN, UM DEN MARKTERWARTUNGEN GERECHT ZU WERDEN. EIN GESPRÄCH.

Als Erstes möchte ich festhalten, dass es mir eine Freude ist, an der Spitze einer Geschäftsleitung zu stehen, die gut zusammenspielt. Wir treffen die Entscheidungen gemeinsam und die Akzeptanz unserer Vorgehensweisen durch unsere Mitarbeiter ist gross. Dies ist sehr erfreulich und spannend.

OPTIMISTISCH, ABER VORSICHTIG

Was die geschäftliche Entwicklung betrifft, so bin ich ein vorsichtiger Optimist. Die letzten Jahre waren ja ziemlich aussergewöhnlich. Die jüngsten Ereignisse, etwa die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe zum Erwerb von Wohneigentum, die Beschränkung des Rückgriffs auf die zweite Säule*, die Lex Weber** oder auch die Volksinitiative gegen Masseneinwanderung haben zu einer angespannten Marktsituation beigetragen. Im Gegensatz dazu waren die Zinssätze noch nie so niedrig wie heute und Immobilien bleiben nach wie vor ein sicherer Hafen, so dass wir aktuell nicht unter diesem Trend leiden. Allerdings würde ein Anstieg der Zinssätze ausreichen, um einen Abschwung auszulösen. Wir müssen

daher wachsam bleiben und uns darauf vorbereiten, durch unruhigeres Fahrwasser zu steuern.

AGIL BLEIBEN, UM GÜNSTIGE WINDE ZU NUTZEN

Ich halte daher am Gedanken der Agilität fest! Wir müssen uns mit einer ausgeprägten Anpassungsfähigkeit in flexibleren, reaktionsfähigeren und mobileren Strukturen bewegen. Hinsichtlich der Human Resources stellt uns dies vor eine echte Herausforderung. Auch in Bezug auf das Management ist dies spannend: Indem man Mitarbeiter vor neue Herausforderungen stellt, entdeckt man oft neue Talente und es kommen positive Facetten zum Vorschein.

DIE ZUKUNFT LIEGT IN UNSEREN HÄNDEN

Es ist mir wichtig, Interdisziplinarität zu fördern, sodass die gemeinsame Nutzung der Ressourcen optimiert wird und die Organisation auf die Anforderungen des Marktes und jener unserer Kunden ausgerichtet ist. Das Unternehmen darf dem Kunden sein Organisationsmodell nicht aufzwingen. Im Gegenteil: Wir müssen dem Kunden den Zugang zum Unternehmen vereinfachen und ihn darüber hinaus begleiten. Wie bereits erläutert, steht die Baubranche wahrscheinlich

unmittelbar vor einem Wendepunkt, am Ende eines Zyklus. Man wird in Zukunft nie mehr so bauen, wie man es in den vergangenen zwei Jahrzehnten getan hat! Die Digitalisierung der Baubranche, die Industrialisierung der Prozesse und die Einführung neuer Baustoffe versprechen ein enormes Entwicklungspotenzial.

DURCH VORBILDlichkeit UNSERE LEADERSHIP HALTEN

Wir haben zudem den Anspruch, Losinger Marazzi nicht aufgrund seiner Grösse, sondern aufgrund der Vorbildlichkeit seiner Projekte als gefragten Leader, als anerkannten Experten, zu positionieren. Diese Leadership haben wir aktuell im Bereich des nachhaltigen Bauens eingenommen, aber wir dürfen uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen. Losinger Marazzi muss sein Modell, Mehrwert zu bieten, weiter umsetzen und entwickeln.

In weniger als einem Jahrzehnt sind wir von der Entwicklung von Gebäuden zur Entwicklung ganzer Quartiere übergegangen. Es geht darum, ganze urbane Bestandsareale in Bezug auf die Energieversorgung, die Leitungsnetze, die Mobilität, das soziale Leben usw. zu erneuern.



Eine weitere Anfrage, die wir an den Markt richten, betrifft das Gesamtkostenkonzept, das über die Investitionskosten hinausgeht und die Betriebskosten (Energie und Unterhalt) sowie den Rückbau mit einbezieht; also ganz im Sinne des ganzheitlichen Ansatzes des nachhaltigen Bauens. So sind wir bereits heute in der Lage, unter anderem Gebäude mit verbindlichen Energieeffizienzwerten zu realisieren.

WIR TRAGEN ZUR WEITERENTWICKLUNG DER BRANCHE BEI

Wir sind dabei, unsere Branche weiterzuentwickeln. Ein Beispiel hierfür ist die proaktive Förderung des sozialen Lebens in den kollektiven Bereichen eines Quartiers. Damit generieren wir zwar keinen Umsatz, dafür aber Mehrwert für ein neues Quartier oder einen sanierten Stadtbezirk. Wir wollen nicht nur die Investoren ansprechen, sondern auch die Nutzer, die Wohnergemeinschaften und Behörden. Wir zielen aber keinesfalls

darauf ab, die zentrale Rolle der Behörden zu übernehmen, bei welcher es darum geht, ein bebautes Umfeld in einen zeitgemässen Lebensraum umzuwandeln. Wir wollen sie lediglich dabei begleiten. Hierzu haben wir im Rahmen des Projekts Eikenøtt in Gland eine Animateurin für das Quartier eingesetzt. In Basel, im neuen nachhaltigen Quartier Erlenmatt West, verwenden wir dazu die „erlenapp“.

Losinger Marazzi hat wahrscheinlich wie kein anderer Akteur des Schweizer Bausektors zahlreiche Umwälzungen erlebt und dieser Prozess ist noch nicht abgeschlossen: Wir sind bestrebt, die Erwartungen unserer Kunden vorauszusehen und ihnen die richtigen Lösungen zum richtigen Zeitpunkt anzubieten.

DIE SICHERHEIT HAT DAS LETZTE WORT, DENN SIE IST UNSERE OBERSTE PRIORITÄT

Ich kann nicht akzeptieren und werde es niemals zulassen, dass einer unserer Mitarbeiter oder Subunternehmer bei der Ausübung seiner beruflichen Tätigkeit, seine körperliche Unversehrtheit aufs Spiel setzt. Der Arbeitsplatz eines Mitarbeiters darf niemals zur Gefahrenzone werden. Wir hatten in den letzten Jahren gute Sicherheitsergebnisse, aber ich erinnere daran, dass dies keine definitive Errungenschaft ist, sondern ein Kampf, der Tag für Tag, Stunde für Stunde und Minute für Minute immer wieder aufs Neue geführt werden muss. Das dürfen wir nie vergessen.

* Das Schweizer Sozialversicherungssystem ruht auf drei Säulen. Die zweite entspricht der beruflichen Vorsorge und soll bei Erwerbsausfall die Deckung der gewohnten Lebenshaltungskosten gewährleisten.
** Die Lex Weber soll den Anteil der Zweitwohnungen in den Schweizer Gemeinden auf 20 Prozent begrenzen. Sie geht auf die Zweitwohnungsinitiative des Umweltschützers Franz Weber im März 2012 zurück.

DR. PATRICK MAIRE

CHIRURG UND UNTERNEHMER AUS LEIDENSCHAFT

DR. PATRICK MAIRE HAT VIELE LEIDENSCHAFTEN: AFRIKA, DIE LIEBE ZU DEN TIEREN, VIDEOFILME UND VIELES MEHR. AM UNGEWÖHNLICHSTEN IST JEDOCH DIE KOMBINATION AUS SEINER PASSION FÜR DIE MINIMALINVASIVE ORTHOPÄDIE UND SEINEM UNTERNEHMERISCHEN HERZBLUT. EIN GESPRÄCH.

Chirurgie und Unternehmertum, wie bringen Sie diese beiden Welten unter einen Hut?

Meine Laufbahn als Arzt und Unternehmer ist in der Tat etwas unkonventionell. Aber das gehörte schon immer zu meiner Persönlichkeit. Im Anschluss an meine medizinische Ausbildung, als ich den Titel zum orthopädischen Chirurgen erhielt, habe ich beschlossen, mich in der Praxis niederzulassen, in der ich bis heute arbeite und wo ich bereits vor 20 Jahren meine Sprechstunden abhielt. Ich operierte im öffentlichen Spital der Region und meine Privatpatienten in der Klinik La Prairie.

Was den unternehmerischen Aspekt betrifft, wollte ich meine eigene Praxis entwickeln und vergrössern, was schrittweise geschah. Nach ein paar Jahren habe ich ein Zentrum für Physiotherapie eröffnet, um eine ganzheitlichere Versorgung meiner Patienten zu ermöglichen. Schliesslich gründete ich im Jahr 2007 die Klinik CIC Riviera in Clarens

(VD). Es war in der Tat ein ausgefüllter Lebensabschnitt! Als Unternehmer liebe ich Herausforderungen.

Was hat Sie dazu veranlasst, Risiken auf sich zu nehmen, um die Klinik CIC Riviera zu gründen?

Es stimmt, dass ich Dinge tat, die damals innovativ waren. Ich mag das Neue, sowohl was die Operationstechniken betrifft als auch die Art unternehmerisch tätig zu sein; Ich wollte keine weitere x-beliebige Schweizer Standardklinik. Damals hielten mich alle für verrückt.

Als ich 2005 im öffentlichen Sektor operierte, fand ich die Versorgungsqualität der Spitäler suboptimal und bedauerte, dass Privatkliniken einer Patientenschaft mit Privatversicherungen vorbehalten blieben. Zu dieser Zeit verfügten die Privatkliniken noch nicht über allgemeine Abteilungen wie heute. Für mich bestand die Herausforderung folglich darin, eine Klinik zu eröffnen, die jedermann offensteht. Man gab mir damals den Spitznamen Winkelried*! Die

grossen Krankenkassen weigerten sich, den Patienten Kosten zurückzuerstatten mit der Begründung, dass es nicht möglich sei, eine solche Pflegequalität sicherzustellen.

Ich glaubte an mein Konzept. Ich bin grosse finanzielle Risiken eingegangen und habe mich trotzdem in dieses Abenteuer gestürzt. Es war ein grosses Wagnis, das aber meinem Temperament entsprach. Ich wollte in meinem Bereich etwas Innovatives in unserer Gegend schaffen.

Und hier gesellt sich der Unternehmer zum Chirurgen?

Ich habe mir in meinem beruflichen Leben zu keinem Augenblick vorstellen können, nur privat versicherte Patienten zu operieren. Niemals! Ich wollte alle Menschen operieren können. Ich wohne in einem kleinen Dorf auf dem Land im Bezirk Broye, wo nur sieben Prozent der Patienten privat versichert sind. Ich bin der Auffassung, dass jeder Patient eine qualitativ hochstehende medizinische Versorgung und eine möglichst optimale Beziehung zu seinem Arzt verdient.

Ich hatte das Glück, sowohl im öffentlichen als auch im privaten Bereich zu arbeiten und mir über die Stärken und Schwächen beider Systeme bewusst zu werden. Ich sagte mir, dass es doch möglich sein muss, gute Medizin für jedermann zu korrekten Preisen zu machen. Sozusagen ein berufliches Ideal. Für mich ist hohe Pflegequalität Luxus, nicht der Marmor auf dem Boden.

Ein weiterer Vorteil besteht in der Tatsache, dass man umso besser wird, je mehr man operiert. Es ist ein Unterschied, ob man zehn Hüftprothesen jährlich implantiert oder 100. Angesichts dessen verschafft uns die Tatsache, alle Patienten operieren zu können, einen Know-how-Vorsprung in der medizinischen Praxis. Diesen hätten wir nicht, wenn wir bei der Patientenwahl selektiver wären.

Darüber hinaus sind die Chirurgen heute zunehmend spezialisiert. Als ich vor 30 Jahren Oberassistent war, arbeiteten wir 120-160 Stunden pro Woche. Wir gingen freitags in den OP, operierten oftmals nachts und kamen am Montagmorgen wieder raus. Wir hatten also die Möglichkeit, enorm viel zu operieren, was in puncto Sicherheit übrigens nicht optimal war. Mit den aktuell 54 Stundenwochen der Oberassistenten gelingt es nicht, die gleiche Anzahl an Operationen zu machen. Meine intensive Ausbildung erklärt meine ganzheitliche Praxis: Ich nehme Eingriffe an der Schulter, aber auch am Fuss, der Hüfte oder am Knie vor.

Woher kommt Ihr Interesse für die minimal-invasive Chirurgie?

Ich mag generell Neues, vor allem neue Techniken. Die von mir praktizierte Operationstechnik mit den meisten spezifischen Aspekten ist die Hüftprothese AMIS (Anterior Minimally Invasive Surgery)**. Ich praktiziere diese Technik seit rund zehn Jahren und glaube, dass ich einer der ersten war, der sie eingeführt hat, vor allem in der Westschweiz. Anfangs galt sie als technisch hoch anspruchsvoll. Um mich darin ausbilden zu lassen, ging ich zu Prof. Laude nach Paris und zu Dr. Moreau.

Anfangs musste ich aus technischen Gründen Patienten aussuchen, die weder zu füllig, noch zu muskulös waren. Nach und nach konnte ich meinen Kriterienkatalog erweitern und heute kann dieser Eingriff allen zugutekommen. Man kann damit sogar Prothesen auswechseln. Es kommen immer mehr Patienten zu uns, um von



unserem Know-how im Bereich minimal-invasiver Techniken zu profitieren, sogar aus dem benachbarten Frankreich. Die Mund-zu-Mund-Propaganda spricht offensichtlich für uns!

Die Klinik CIC Riviera*** wird zurzeit grösser. Eine neue Wette auf die Zukunft?

Wir sind sieben Orthopäden und haben einen Allgemeinchirurgen, je einen Augen- und einen Handchirurgen und damit ein relativ breites Spektrum an Spezialisten. Wir haben mit sechs stationären Betten und sechs ambulanten Betten angefangen. Heute sind wir mit zehn stationären Betten noch zu klein. Wir haben umfangreiche Arbeiten in Angriff genommen und werden mit 44 stationären und 15 ambulanten Betten eine neue Grössenordnung erreichen. Heute haben wir zwei OP-Blocks, in Zukunft werden es fünf sein.

Im Rahmen der Weiterentwicklung der Spitalplanung ist unsere Klinik seit 2012 auf kantonaler Ebene als gemeinnützige Ge-

sundheitseinrichtung anerkannt. Da das Spital Riviera nach Rennaz verlegt wird, haben wir hier in Clarens einen vorteilhaften Standort sowohl für die Patienten als auch für die Ärzte. Wir vergrössern uns, um ein patientennahes Spital zu sein.

Trotz allem bleiben wir eine kleine Einrichtung mit einem menschlichen Profil. Für mich ist es wesentlich, diese Mentalität, diese von den Patienten gewünschte Beziehungs- und Pflegequalität zu bewahren und zwar gleichrangig. Das spürt man auch an der Motivation unserer Mitarbeiter und an der Zufriedenheit unserer Patienten. Für unser Team ist diese Zufriedenheit unbezahlbar, denn sie treibt uns an.

Bleibt Ihnen noch Zeit für Ihre anderen Leidenschaften?

Nicht mehr viel, leider! Nichtsdestotrotz habe ich vor, demnächst wieder ins südliche Afrika zu meinem Sohn zu reisen, den ich mit meiner Leidenschaft für dieses Fleckchen Erde begeistern konnte.

* Arnold Winkelried ist ein Schweizer Held, welcher der Legende nach in der Schlacht von Sempach im Jahr 1386 sein Leben geopfert und den Eidgenossen dadurch zum Sieg verholfen hat.

** Die Operationstechnik AMIS zielt darauf ab, das Risiko der Verletzung von Muskeln und Nerven während der Operation zu reduzieren und eine rasche Genesung der Patienten zu ermöglichen.

*** Losinger Marazzi realisiert zurzeit den Ausbau und die Renovation der Klinik CIC Riviera in Clarens.

DIE ZUFRIEDENHEIT UNSERER KUNDEN *IM ZENTRUM*

DIE VOLLUMFÄNGLICHE ZUFRIEDENHEIT
UNSERER KUNDEN HAT FÜR UNSERE MITARBEITER OBERSTE
PRIORITÄT. SIE BINDET ALLE PROJEKTBETEILIGTEN AN EINE
GEMEINSAME UND GEWINNBRINGENDE PHILOSOPHIE.

Der Kunde kommt zuerst. Eine gute Kundenbeziehung hängt von der Transparenz der Prozesse und der Einhaltung der eingegangenen Verpflichtungen ab. Eine mängelfreie Projektübergabe stellt für die Gebäudenutzer einen echten Mehrwert dar und optimiert gleichzeitig die Garantie- und Instandhaltungskosten.

Von Losinger Marazzi erwarten unsere Partner, Architekten und Fachplaner Know-how und Professionalität, ein vertrauensvolles und positives Arbeitsklima, eine klare Organisation und genau definierte Prozesse sowie die Einhaltung der eingegangenen Verpflichtungen.

Und schliesslich spielen unsere Mitarbeiter, deren persönliche Zufriedenheit eng an die des Kunden gekoppelt sein muss, eine wichtige Rolle. Dafür steht unsere Unternehmenskultur, mit Grundsätzen und Instrumenten, die wir im Rahmen eines ständigen Verbesserungsprozesses seit 2013 perfektionieren.

Wie sehen diese neuen Verfahren aus, die uns auf dem hart umkämpften Markt der Baubranche und Raumentwicklung von den Mitbewerbern abheben? Welche Unternehmenskultur brauchen wir, um gemeinsam ein besseres Leben zu gestalten? All diesen Fragen gehen wir mit Etienne Bléhaut, Vize-Generaldirektor von Losinger Marazzi, und seinen Mitarbeitern Pierre-François Wurtz, Verantwortlicher Abteilung Produktqualität und Garantie, sowie Christof Kreienbühl, Verantwortlicher Nachhaltige Entwicklung, auf den Grund.





100|100 QUALITÄT *GLÜCKLICHE KUNDEN*

DIE BEZEICHNUNG „100 VON 100 QUALITÄT“ (KURZ 100|100) STEHT SOWOHL FÜR DIE VERPFLICHTUNG, DIE GEBOTENEN AD-HOC-INSTRUMENTE BEREITZUSTELLEN, ALS AUCH FÜR DAS GEFORDERTE ERGEBNIS: ZUFRIEDENE KUNDEN, DIE SICH FREUEN, LOSINGER MARAZZI MIT DER REALISIERUNG IHRER PROJEKTE ZU BEAUFTRAGEN.

Die 2014 entwickelte Vorgehensweise 100|100 befindet sich zurzeit in der Umsetzungsphase, parallel zur Einführung des Lean Managements, das seit zwei- drei Jahren auf Ebene des Bouygues-Konzerns läuft. Für Etienne Bléhaut „sind 100|100 und das Lean Management aneinander gekoppelt, denn beiden ist das primäre Ziel gemeinsam, alles auf Anhieb richtig zu machen, sowie das zentrale Konzept der ständigen Verbesserung.“



NEUN SCHLÜSSELETAPPEN FÜR DIE MITEINBINDUNG DES KUNDEN IN DEN GESAMTEN PROJEKtablaUF



DIE SCHWERPUNKTE DER KUNDENZUFRIEDENHEIT

Die Vorgehensweise 100|100 definiert sieben Kriterien der Kundenzufriedenheit: Kundennähe und Kontinuität, Transparenz, eine vorbildliche Baustelle, Null Mängel, ständige Verbesserung, Information und Reaktivität.

„Wir haben heute bereits Projekte, bei denen die 100|100 Instrumente zum Einsatz kommen: Es handelt sich um die klassischen, bereits in der Praxis erprobten Instrumente, wie das Label Chantier Bleu, die Risikoanalyse und die Qualitätskontrolle.“, erklärt Etienne Bléhaut weiter.

„Eine zweite Kategorie an Instrumenten wurde zudem gezielt entwickelt und soll den Ansatz „auf Anhieb alles richtig zu machen“ fördern. Das beste Beispiel hierfür sind die Standards Produktqualität, die im Wesentlichen technisches Know-how betreffen und auf unseren Baustellen zum Einsatz kommen. Dahinter steht die Richtlinie, schlicht und einfach das anzuwenden, was wir gut können.

Die dritte Kategorie an Massnahmen betrifft die Qualität der Kundenbeziehung. Wir sind nämlich der Auffassung, dass die Produktqualität allein im Rahmen der Vorgehensweise 100|100 nicht ausreicht. Zum Tragen kommt auch die Qualität der Kundenbeziehung, die durch neun Schlüsseletappen formalisiert wurde. Wir müssen diese Qualität der Kundenbeziehung über den gesamten Projektablauf auf höchstem Niveau sichern, denn alle anderen Massnahmen sind nur unter dieser Voraussetzung zielführend.“



DIE NEUN SCHLÜSSELETAPPEN DER KUNDENBEZIEHUNG

Dank dieser neun Etappen wird der Kunde in den gesamten Projektablauf mit eingebunden, von der Projektierung bis hin zur Übergabe und Begleitung durch die Abteilung Produktqualität und Garantie.

„Unser Ziel ist es, die Kontinuität unserer Verpflichtungen gegenüber dem Kunden durch Zuhören und Transparenz sicherzustellen, ein Vertrauensverhältnis über die gesamte Projektdauer zu pflegen und schliesslich seine expliziten und impliziten Anforderungen in Bezug auf die vertraglich eingegangenen Verpflichtungen zu erkennen und zu berücksichtigen.“

Um einen offenen und konstruktiven Austausch zu gewährleisten, werden diese Etappen jeweils von einem Mitarbeiter geleitet, der nicht direkt in den Projektalltag involviert ist und mindestens den Status eines Direktors hat. Die Sitzungen werden protokolliert, um die Kontinuität der nachfolgenden Etappen zu gewährleisten.



DIE MENSCHLICHE DIMENSION IM ZENTRUM DER BEZIEHUNG

„Die Übergabe von der Akquisition an die Ausführung ist besonders heikel.“, bemerkt Pierre-François Wurtz. „Nach der unternehmensinternen Übergabe der Informationen tauscht sich der Bauleiter mit dem Kunden über die Überwachungsbedürftigen Punkte seines Projektes aus. Dabei ist es wichtig, die nicht vertraglich vereinbarten, aber häufig wichtigsten Erwartungen, die manchmal nicht explizit ausgedrückt werden, zu erkennen. Hierzu ist vor allem eine gute zwischenmenschliche Beziehung notwendig. Für den Kunden ist es extrem zufriedenstellend und beruhigend festzustellen, dass er von seinem Gesprächspartner voll und ganz verstanden wurde. Denn dies ist die Grundvoraussetzung für ein Vertrauensverhältnis. In einem technischen Bereich wie dem unseren ist die menschliche Dimension unverzichtbar. Für uns ist sie die grundlegende Bedingung für den Erfolg unserer Vorgehensweise.“

„Dies ist bei den immer häufiger werdenden Grossprojekten (Greencity, Erlenmatt West) umso wichtiger, da die Beziehung langfristig ist und fünf, sechs Jahre oder noch länger andauert.“, betont Pierre-François Wurtz.

AUF ALLE PROJEKT- BETEILIGTE EINGEHEN

Losinger Marazzi bezieht all seine externen Partner in seine Vorgehensweise 100|100 mit ein. Deren Zufriedenheit ist ebenfalls Voraussetzung für die Zufriedenheit des Endkunden.

„Die Zusammenarbeit mit uns muss auch all unseren Partnern ein hohes Mass an Zufriedenheit bringen. So können sie sich voll auf die Qualität ihrer Arbeit konzentrieren. Eine hohe, auf Gegenseitigkeit basierende Zufriedenheit bietet auch Gewähr für einen zufriedenen Endkunden.“, so das Fazit von Etienne Bléhaut.



KONTINUITÄT IM WANDEL

Kommt es zum Wechsel der Ansprechpartner beim Kunden oder bei Losinger Marazzi, findet ein Meeting zur Präsentation und zum Austausch statt. So können einerseits ein umfassender Kenntnisstand über das Projekt sichergestellt und andererseits die Erwartungen und das Profil der neu hinzugekommenen Personen berücksichtigt werden.

„Dahinter steckt die Idee, Überraschungen zu vermeiden und dass der Kunde immer weiss, an wen er sich wenden muss.“, erklärt Christof Kreienbühl. „Von der Unterzeichnung des Vertrags bis zur Übergabe des Bauwerks kann es zu unvorhersehbaren Personalveränderungen kommen. In diesem Fall stellen wir für unsere Kunden die Kontinuität des gesamten Prozesses sicher, denn Transparenz ist in hohem Mass für ihre Zufriedenheit entscheidend. Aus unseren Kundenzufriedenheitsumfragen geht insbesondere unser Bemühen um die Verbesserung dieser Kontinuität hervor.“

Im Rahmen der Vorgehensweise 100|100 werden mit projektbeteiligten Partnern Zufriedenheitsumfragen durchgeführt. Bereits seit 2014 wurden Fachplaner und Architekten diesbezüglich befragt und seit 2015 werden bei Baustellenende genau wie bei den Kunden Umfragen zur Zufriedenheit der Lieferanten und Subunternehmer durchgeführt. Dies erlaubt einen feineren, genaueren und differenzierten Ansatz zur Verbesserung der genannten Aspekte.

100|100, WEIL UNSERE KUNDEN ES WERT SIND

Etienne Bléhaut schliesst ab: „Es ist wichtig darauf hinzuweisen, dass die Energie, die wir zur Zufriedenstellung unserer Kunden aufbringen, nicht vom Projektrisiko herrührt. Die Beziehung zum Kunden hängt keineswegs von der Komplexität des Bauwerks ab. Bei uns hat jeder Kunde Anspruch auf das gleiche Zufriedenheitsniveau, nämlich 100|100.“



“ **EIN UNTERNEHMEN, DAS SEINE ARBEIT GUT, JA SOGAR BESSER ALS ANDERE MACHT.** “

JEAN-MICHEL ROTEN

Jean-Michel Roten ist Mitglied der Geschäftsleitung der UBS Immobilienfonds und Leiter der Abteilung Bau & Entwicklung. UBS Fund Management (Switzerland) AG verwaltet einen Immobilienpark mit einem Wert von mehr als 15 Mrd. CHF und die Abteilung Bau & Entwicklung investiert jedes Jahr 350 bis 400 Mio. CHF. Eine Bilanz nach mehreren in jüngster Zeit mit Losinger Marazzi realisierten Projekten.

Was schätzen Sie am meisten?

Losinger Marazzi bietet ausgezeichnete Lösungen für bestimmte Problematiken. Ein Beispiel hierfür ist die Sanierung von bewohnten Mietwohnungen. Losinger Marazzi ist vielleicht sogar ein Vorbild für seine Konkurrenz. Sie verfügen über ein sehr professionelles System zur Betreuung der Mieter während der Ausführungsarbeiten. Die Betreuung wird von Personen übernommen, die das richtige Feeling im menschlichen Umgang haben und die sich in die Situation des Mieters hineinversetzen können. Das ist ein Mehrwert. Auch die allgemeine Organisation der Bau-

stellen ist ausgezeichnet und zeigt anderen den richtigen Weg. Dies betrifft insbesondere den Support und die Kontrolle des vor Ort arbeitenden Personals, um so das Risiko von Diebstahl und Beschädigung auszuschalten, aber auch jenes der Schwarzarbeit und Subsubunternehmerschaft.

Welche Verbesserungen würden Sie sich wünschen?

Generell sind wir zufrieden mit der Zusammenarbeit mit Losinger Marazzi. Es ist ein Unternehmen, das seine Arbeit gut, ja sogar besser als andere macht. Dies spiegelt sich in der Entwicklung der Projekte, in unseren Kontakten wider. In der Praxis sieht es manchmal je nach zuständigem Team etwas anders aus. Wir hatten Projekte, bei denen es keinerlei Diskussionen gab und andere, bei denen die Abwicklung etwas schwieriger verlief. Es geht oft um Interpretationsprobleme bezüglich der Beschriebe oder Verträge, die finanzielle oder terminliche Fragen aufwerfen. Wenn sich die Projektleitung der Problematik rasch

bewusst wird, können solche Probleme optimal gelöst werden.

Welche neuen Erwartungen haben Sie? Welche sind unerfüllt geblieben?

Meine Erwartungen betreffen alle Akteure des Bausektors, nicht nur Losinger Marazzi. Ich wünsche mir, dass man verstärkt darauf achtet, dass bestimmte Architekten unter unseren Partnern nicht in Versuchung kommen, das Rad immer wieder neu erfinden zu wollen. Wir schätzen exzellente Architektur sehr, jedoch wünschen wir, dass die Ausführungsdetails normkonform, nach den Regeln der Baukunst und im Rahmen der Budgetvorgaben geplant werden. Ein weiterer sehr wichtiger Punkt ist der Wunsch nach einer kritischen Analyse der Totalunternehmer-Submission durch den Unternehmer. Ich erwarte, dass man uns auf allfällige Irrtümer bzw. Unklarheiten aufmerksam macht, damit man nach der Vertragsunterzeichnung die sorgfältig ermittelte Wirtschaftlichkeit des Projektes nicht wieder in Frage stellen muss.

LEAN MANAGEMENT

DIE KULTUR DER KONTINUIERLICHEN VERBESSERUNG

DAS LEAN MANAGEMENT IST EINE FORM DER ARBEITSORGANISATION, DIE ALLE UNTERNEHMENSAKTEURE FORDERT. ZIEL IST DIE BESEITIGUNG VON VERSCHWENDUNGEN, WELCHE DIE EFFIZIENZ UND LEISTUNGEN EINES UNTERNEHMENS VERRINGERN. DAS LEAN MANAGEMENT ENTSTAMMT DER JAPANISCHEN KULTUR, DIE KLEINEN KONKRETEN DETAILS EINE HOHE AUFMERKSAMKEIT SCHENKT. DORT HAT DAS STREBEN NACH PERFEKTION EINE LANGE TRADITION. SO HABEN DIE JAPANER DIE FÄHIGKEIT ENTWICKELT, KOLLEKTIV ZU ARBEITEN, UM SCHRITTWEISE EINE KONTINUIERLICHE VERBESSERUNG HERBEIZUFÜHREN.

(カイゼン : kontinuierliche Verbesserung)

Das Lean Management als Schlüsselfaktor der Kundenzufriedenheit

Für Etienne Bléhaut ist „Lean auch ein Instrument im Dienste der Zufriedenheit unserer Kunden, denn unsere Wettbewerbsfähigkeit ist ein wesentliches Auswahlkriterium.“

Angesichts der Notwendigkeit, an Wettbewerbsfähigkeit zu gewinnen, inspiriert sich Losinger Marazzi vom industriellen Sektor, um seine Produktion zu rationalisieren und nicht-wertschöpfende Tätigkeiten bzw. Situationen zu beseitigen. Das heisst, alles was die Gestehungskosten und somit die Kundenrechnung unnötigerweise belastet. Für Losinger Marazzi begann die Umsetzung des Lean Managements mit einem anderen Ansatz des Bauens.

Bei Lean muss die Kundenkultur das gesamte Unternehmen prägen

„Lean lehrt uns, dass es zusätzlich zum Endkunden bei jeder Projektetappe interne Kunden gibt.“, betont Etienne Bléhaut. „Beim Lean Management geht es darum, bei jedem Akteur das Verständnis dafür zu schaffen, dass er unternehmensinterne Lieferanten und Kunden hat. Ihnen gegenüber muss er das gleiche Anforderungsniveau haben wie gegenüber einem externen Lieferanten oder einem Kunden.“

Das Streben nach Exzellenz im Arbeitsalltag

Produktivitätssteigerungen und verbesserte Wettbewerbsfähigkeit werden nicht durch schnelleres, sondern effizienteres Arbeiten erreicht. Dieses Streben nach

DAS LEAN MANAGEMENT STREBT DIE BESEITIGUNG VON 7+1 VERSCHWENDUNGSARTEN AN



Exzellenz erfolgt schrittweise anhand konkreter und einfacher Massnahmen, die direkt von den operativen Teams durchgeführt werden.

Während die Fähigkeit, sich in Frage zu stellen und das Eingestehen von mangelhaften Abläufen Grundvoraussetzung für den Erfolg der Vorgehensweise ist, spielen das aktive Mitwirken und das Verantwortungsbewusstsein der Teams eine ebenso wichtige Rolle. Lean ist eine praxisorientierte Philosophie, die mitten auf der Baustelle, dort wo der Mehrwert generiert wird, zum Tragen kommt. Die Baustellenmitarbeiter und Projektbeteiligten erkennen als Erste, was gut bzw. weniger gut funktioniert. Lean generiert einen Informationsfluss, der über die Hierarchieebenen aufsteigt, bis eine Lösung für die Probleme gefunden wird.

Die kontinuierliche Verbesserung wirkt sich auf das gesamte Unternehmen aus

Nach einer Weiterbildung führen die Ausführungsteams eine Selbstdiagnose ihrer Baustellen durch, um die Etappen zu identifizieren, die Ursache der Mängel sind und um angemessene Korrekturmaßnahmen durchzuführen. Erwartete Ergebnisse? Die Verbesserung der Reaktionszeiten, die Antizipation von Hindernissen, die drastische Verringerung von Qualitätsmängeln, ein besserer Informationsfluss, ein gezielterer Einsatz der Kompetenzen. Hiervon betroffen sind allerdings nicht nur die Ausführungsteams. Das Lean kommt auch bei den Projektteams und Supportabteilungen zum Tragen.

SIEBEN ARTEN DER VERSCHWENDUNG... UND EINE MEHR

Das Lean Management geht hauptsächlich sieben Arten der Verschwendung an: Überproduktion, Wartezeiten, Ausschuss-Nacharbeiten/Korrekturmaßnahmen, ungeeignete Stammarbeitspläne und Verfahrensabläufe, unnötige Transporte/Unterbrüche von Produktionsflüssen, unnötige Bewegungen oder Materialbestände (produktiver und administrativer Art). Als eine achte Form der Verschwendung ist die Nicht-Nutzung der intellektuellen Ressourcen der Mitarbeiter hinzuzufügen.



Die eingesetzten Instrumente mögen zwar voneinander abweichen, doch es gilt stets das gleiche Prinzip: Tätigkeiten ohne Mehrwert zu beseitigen. Die Treiber für Verbesserungen betreffen vorwiegend die kollaborative Arbeit, den Austausch und die gemeinsame Nutzung der Informationen, die Qualität des Austauschs und der Beziehung zu den externen Partnern.

Etienne Bléhaut schliesst ab: „Das Lean Management wird zu einem festen Bestandteil unserer Kultur werden, weil alle Managementebenen bis hin zur Unternehmensspitze dieselben Aussagen, dieselben Werte und Ansätze vermitteln und sich in jeder Hinsicht in diesen Prozess einbringen.“

Muss man das Lean Management fürchten?

„Ja, Lean erzeugt verständlicherweise Ängste, denn allzu oft wird unter Wettbewerbsfähigkeit verstanden, dass besser, kostengünstiger und folglich mit weniger Leuten gearbeitet werden muss.“, räumt

Etienne Bléhaut ein. „Auf die Frage, ob Lean ein Mittel ist, die Unternehmenseinheiten schlanker zu gestalten, lautet meine Antwort: Losinger Marazzi hat den starken Willen, seine Position auf dem sich immer rasanter entwickelnden Markt auszubauen und muss deshalb Wachstumstreiber finden. Lean wird uns den hierzu notwendigen Handlungsspielraum für Zukunftsgeschäftsfelder verschaffen, wie die Renovation oder weiter gefasst die Stadtsanierung.

Wenn wir uns damit zufrieden gäben, das Unternehmen als statisches Gebilde zu betrachten, welches sich Entwicklungs- und Wachstumsmöglichkeiten vorenthält, so würden wir letztendlich unser eigenes Todesurteil unterschreiben. Und das will weder der Konzern noch Losinger Marazzi.

Eine weitere, mit Lean verbundene Befürchtung betrifft die Frage, ob auf allen Ebenen akzeptiert wird, dass die eigenen Fehler in den Fokus gerückt werden? Meine Antwort darauf lautet, dass das Problem nicht

darin besteht, Fehler zu machen, sondern diese zu wiederholen. Sie festzustellen, sie einzugestehen und als solche anzugehen – genau darin liegt das Wesen von Lean und dafür wird niemand bestraft. Hingegen wird eine Person sanktioniert, wenn sie sich ihrer Fehler nicht bewusst wird, diese leugnet und sie deshalb mehrfach reproduziert. Lean Management hin oder her, im Grunde genommen handelt es doch um gesunden Menschenverstand für jedes Unternehmen.“

100|100,

UM UNSERE BERUFE NEU ZU ERFINDEN

EIN STARKER FRANKEN, VORANSCHREITENDE DIGITALISIERUNG, MIGRATIONSSTRÖME, VERSCHÄRFUNG DER GESETZLICHEN AUFLAGEN – INSBESONDERE IM BEREICH DER LANDANBINDUNG – AN HERAUSFORDERUNGEN FEHLT ES DER BAUBRANCHE WAHRlich NICHT!

Die Vorgehensweise 100|100 und ihre Lean Management-Komponente zeigen auf, wie Losinger Marazzi innovativ und zukunftsorientiert ist. Ebenso wie der Konzern Bouygues Construction behauptet sich Losinger Marazzi weiter als innovatives Unternehmen, um sein Wachstum auf dem Schweizer Markt voranzutreiben.

Die Innovation betrifft an erster Stelle die gesamte Wertschöpfungskette des Bauens – von der Projektierung bis zum Betrieb – um den Kunden von Anfang an langfristig zu begleiten, indem man systematisch auf seine Erwartungen eingeht.

Dank der Entwicklung des Building Information Modeling (siehe Seite 30), welches die Vorgehensweise 100|100 durch die Möglichkeit des digitalen Modells verstärkt, schraubt die Innovation auch das Qualitätsniveau nach oben, weil Mängel sowie Missverständnisse zwischen den Gewerken usw. bereits im Vorfeld aus dem Wege geräumt werden.

Und schliesslich umfasst die Innovation auch die Wettbewerbsfähigkeit. Es geht ja darum, sämtliche Marktchancen – vor allem im Bereich der Raumentwicklung und Stadterneuerung – zu ergreifen, die durch den Bedarf an energiesparenden und umweltverträglichen Gebäuden generiert werden, welche auch die Nutzungsgewohnheiten der Bewohner und eine mögliche spätere Umnutzung der Gebäude berücksichtigen.

Wir stehen vor einer grundlegenden Wende unseres Geschäftsmodells in der Baubranche und in der Raumentwicklung. Dies verlangt, dass wir die Methoden, Prozesse und Vorgehensweisen weiterentwickeln. Die Praktiken nach dem Vorbild der Industrie, angefangen mit der Standardisierung und dem Lean Management, eröffnen grossartige Perspektiven, um unsere Geschäftsfelder neu zu erfinden.



RENOVATION

GUT, BESSER, AM BESTEN...

AUF DEM RENOVATIONSMARKT KOMMT UNSER GEBÜNDELTES KNOW-HOW ZUM EINSATZ. ZUSÄTZLICH SIND EINE GEHÖRIGE PORTION PSYCHOLOGISCHES FEINGEFÜHL UND KOMPETENTES RISIKOMANAGEMENT GEFRAGT.

Es handelt sich bei diesem Markt weniger um alte aristokratische Herrschaftshäuser oder historische Gebäude, sondern vielmehr um alte Werkstätten, Industriebauten und Gebäude mit Vintage-Charakter aus den 60er und 70er Jahren. Letztere sind zahlreich vorhanden, da sie während des Schweizer Immobilienbooms entstanden sind, beispielsweise die Siedlung Le Lignon in Genf.

Was die Sanierung von bewohntem Mietwohnungsbestand angeht, so stellt Losinger Marazzi die Bewohner in den Mittelpunkt seiner Bemühungen. Es kommt also nicht in Frage, dass wir uns wie ein Elefant im Porzellanladen aufführen, sondern müssen ihnen gegenüber grösste Rücksicht walten lassen. Genau dies ist die zentrale Anforderung der Vorgehensweise Réavenir, die in diesem Marktsegment ein besonderes Qualitätsmerkmal der Leadership von Losinger Marazzi darstellt.

Gebäudeaufstockungen, welche oftmals in bewohntem Zustand durchgeführt werden, sind technisch höchst anspruchsvoll hinsichtlich der Planung (Tragwerk) und Organisation. Die Erfahrung mit solchen Projekten und die von Losinger Marazzi bzw. dem Konzern Bouygues Construction entwickelten Tools, darunter das digitale Gebäudemodell, stellen hier wertvolle Vorteile dar.

Letztendlich ist Losinger Marazzi zunehmend bei grossen Projekten zur Aufwertung des städtischen Raums präsent und betrachtet insbesondere die Sanierung in die Jahre gekommener Bausubstanz zu nachhaltigen Quartieren als einen vollwertigen Teil seines Portfolios. Mit dem Leitbild „Shaping a Better Life“ geht es schliesslich nicht nur um Umweltschutz, sondern auch darum, an die Vergangenheit der Orte zu erinnern und so die lokale Verbundenheit und Verwurzelung zu festigen. Sind wir gut, besser, am besten? Antworten auf diese Frage gibt uns Marc Volkringer, Verantwortlicher Renovation & Umbau Westschweiz bei Losinger Marazzi.

RENOVATION: DREI TÄTIGKEITSSCHWERPUNKTE

- Energieeffizienzverträge.
- Renovation von Wohn- und Bürogebäuden, ob bewohnt, in Betrieb oder leer stehend.
- Aufwertung von Immobilien zur Ertragsoptimierung (Umnutzung, Flächen usw.).



Chemin de la Milice 1 - 14:

Renovation und zweigeschossige
Aufstockung in Holzbauweise von drei
Gebäuden in Plan-les-Ouates (GE).

LE LIGNON

INNOVATIVE SANIERUNG EINES EINZIGARTIGEN KULTURERBES

DIE IN DER NACHKRIEGSZEIT ENTSTANDENE SATELLITENSTADT LE LIGNON IN GENÈVE GILT ALS SPEKTAKULÄRSTE WOHNÜBERBAUUNG DER SCHWEIZ. AUFGRUND IHRES PIONIERCHARAKTERS, DER ORIGINALITÄT IHRES SIEDLUNGSGRUNDRISSSES, DER INNOVATIVEN BAULICHEN LÖSUNGEN UND TECHNIKEN SOWIE IHRES SOZIALEN MEHRWERTS IST LE LIGNON WEIT ÜBER DIE GRENZEN HINAUS ALS AUSSERGEWÖHNLICHES OBJEKT BEKANNT.



EIN DENKMALGESCHÜTZTER STANDORT

Die zwischen 1963 und 1971 erbaute Satellitenstadt Le Lignon in Vernier (GE) war bei ihrer Gründung der längste Riegel Europas, der sich in einer geknickten Linie über 1,6 km erstreckt, der damals höchste Tower der Schweiz mit 91 m über dem Rhône-Ufer und das ambitionierteste Wohnbauprojekt der Nachkriegszeit mit 2700 Wohnungen für 10000 Bewohner (heute 6500).

Die damalige Ausgangslage ähnelt den heutigen Umständen: Genf war mit einem starken Anstieg seiner Bevölkerung konfrontiert und benötigte erschwinglichen Wohnraum für Familien. Der Beschluss des Staates Genf, Le Lignon im Jahr 2009 unter Denkmalschutz zu stellen, ist eine Hommage an das Werk des leitenden Architekten Georges Addor.

Im Hinblick auf allgemeine Energieoptimierungen wurde eine Erneuerungsstrategie unverzichtbar. Dieses Ziel erfüllte die Pilotstudie zum Erhalt und zur energetischen Sanierung der 125000 m² umfassenden Curtain-Wall-Fassade, die zwischen 2008 und 2011 unter Federführung des „Laboratoire des Techniques et de la Sauvegarde de l'Architecture Moderne“, einem Institut der Architekturfakultät der ETH Lausanne, durchgeführt wurde.

EINE DREI-PUNKTE-STRATEGIE, UM SICH DER HERAUSFORDERUNG ZU STELLEN

Die von Losinger Marazzi vorgeschlagene Strategie stach durch die Beherrschung der technischen Lösungen positiv hervor und überzeugte die Bauherren.

- Strenge Wahrung der spezifischen Merkmale des Projektes, insbesondere aller Aspekte, die mit dem von der Eidgenössischen Kommission für Denkmalpflege erstellten Standortplan zusammenhängen.
- Verbesserung der technischen Konzepte, insbesondere der Ausführungsmethoden zur Sanierung der gebäudetechnischen Leitungen, welche die Aufrechterhaltung eines hohen Komforts in den Wohnungen ermöglichen.
- Aufsplitten der gemeinsamen gebäudetechnischen Installationen der verschiedenen Gebäude und verschiedenen Eigentümer (Verbesserung des späteren Managements der Unterhaltsarbeiten).

EINE DETAILLIERTE PLANUNG SCHON IN DER AUSSCHREIBUNGSPHASE

Die Dauer der Bauzeit, von den Bauherren auf 36 Monate geschätzt, konnte auf 18 Monate verkürzt werden.

Die Ausarbeitung einer tagesgenauen Ablaufplanung, der Beschluss, die Leistungen zu industrialisieren und die Trennung zwischen Ausführungs- und Beschaffungsprozess haben es ermöglicht, einen für die Bauherren wirtschaftlich optimalen Terminplan vorzulegen, der gleichzeitig die Immissionen für die Bewohner auf ein Minimum reduziert. Hierzu kam die Methode Réavenir zum Einsatz:

- 1 **Bereitstellen einer Person, die sich ausschliesslich um die Betreuung der Bewohner kümmert.**
- 2 **Reduzierung der baustellenbedingten Beeinträchtigungen im Alltag der Bewohner:**
 - Ausführung jeder Wohnung in einem Arbeitsdurchgang.
 - Verkürzung der Ausführungszeit für eine Wohnung, einen Leitungsstrang, ein Gebäude.
 - Beschränkte Nutzung der Aufzugsanlagen für den Baustellenbedarf.
 - Aufrechterhaltung eines guten Komfortniveaus in den Wohnungen (Wasserversorgung rund um die Uhr, Zusatzheizung usw.) während der Ausführung.
 - Gezielte Begleitmassnahmen.
- 3 **Striktes Management der Schlüssel der Bewohner (ein einziger Benutzer, kein Zweitschlüssel).**
- 4 **Sicherheit der Personen und Eingänge:**
 - Klare Abgrenzung der Einsatzzonen.
 - Identifizierung der ausführenden Mitarbeiter durch ein sichtbares Badge.
 - Aufrechterhaltung eines privaten Bereichs: In jeder Phase verfügen die Mieter über mindestens einen Raum, in dem keine Arbeiten ausgeführt werden.



Wer?

Die Anlagestiftungen und Fonds der Pensimo Gruppe und BVK Personalvorsorge des Kantons Zürich haben sich zur Durchführung einer Totalunternehmer-Ausschreibung zusammengeschlossen. Im Juni 2015 ist Losinger Marazzi als Sieger daraus hervorgegangen.

Was?

- Energetische Sanierung der Fassaden und Laubengänge.
- Renovation und normgerechte Modernisierung der Treppenhäuser und Etagentüren.
- Erneuerung der Leitungsstränge und Installationsschächte.

Wieviel?

17 Hauseingänge mit 480 Wohnungen, was zirka 20 Prozent der Wohnungen der Siedlung Le Lignon darstellt.

Wann?

- Einreichen des Baugesuchs: November 2015
- Ausführung: 2016-2017

RÉAVENIR

MEHR ALS EIN ANGEBOT, EINE PHILOSOPHIE!

RÜCKSICHTNAHME UND RESPEKT GEGENÜBER IHREN MIETERN IST FÜR BAUHERREN EIN ZENTRALER ASPEKT. „WIR BETRACHTEN JEDEN EINZELNEN MIETER – IN UNSEREM SPRACHGEBRAUCH BEWOHNER – ALS UNSEREN KUNDEN.“, BETONT MARC VOLKRINGER. LOSINGER MARAZZI HAT DIE ERFAHRUNG DES KONZERNES BOUYGUES CONSTRUCTION DEM SCHWEIZER MARKT ANGEPASST UND ZU EINEM SPEZIFISCHEN KONZEPT WEITERENTWICKELT.

Die Kunden unserer Kunden sind auch unsere Kunden

Immer wenn ein Gebäude in bewohntem Zustand renoviert wird, beauftragen wir einen Mitarbeiter ausschliesslich mit der Betreuung der Bewohner. „Es handelt sich um Massnahmen mit hoher Eingriffstiefe.“, erklärt Marc Volkringer. „Wir müssen ja im Innern der oftmals bewohnten Wohnungen arbeiten. Manchmal haben wir es mit Menschen zu tun, die seit dem Bau des Gebäudes hier wohnen und recht betagt sind. Auf sie kann ein solches Ereignis destabilisierend wirken. Deshalb kommt es auf eine sehr persönliche Kommunikation, von Angesicht zu Angesicht, an.“

Information und Antizipation

„Die Vorabinformation der Bewohner ist bei uns sehr wichtig. Wir prüfen sorgfältig alle Lebensverhältnisse der Bewohner, bei denen wir arbeiten werden, um sie kennenzulernen und ihre besonderen Bedürfnisse je nach Lebensart, Gewohnheiten, Alter und Gesundheitszustand in Erfahrung zu bringen. So können wir unsere Lösungen flexibler und möglichst individuell anpassen.“



Komfort und Sicherheit für die Bewohner

„Wir berücksichtigen während der Ausführung systematisch den Komfort und die Sicherheit und planen alles bis ins kleinste Detail. Bereits weit im Vorfeld prüfen wir, wie wir die baustellenbedingten Unannehmlichkeiten in der Wohnung selbst, aber auch im Treppenhaus und im Umfeld möglichst gering halten können. So ist es uns möglich, die Einsatzzeit ebenso wie die verursachten Behinderungen auf ein Minimum zu reduzieren. Wir berücksichtigen diese Kriterien im frühen Projektstadium und integrieren sie in unser Angebot.“

Einhalten der Verpflichtungen

„Die Ablaufplanung ist sehr wichtig und wir erfüllen unsere terminlichen Verpflichtungen – was eine unserer operativen Stärken ist. Für unsere Kunden handelt es sich um einen hoch sensiblen Aspekt. Ihnen geht es nämlich darum, Forderungen nach Mietzinssenkungen aufgrund baustellenbedingter Unannehmlichkeiten möglichst zu begrenzen.“

WOHNEN UND LEBEN GEMEINSAM VERBESSERN. MEHR ALS EIN ANGEBOT, EINE PHILOSOPHIE

Das Konzept Réavenir bietet unseren Kunden unsere Expertise im Bereich der Sanierung bewohnter Standorte auf Basis von drei Verpflichtungen:

- 1 Die Bewohner und die Umwelt respektieren.
- 2 Service und Performance garantieren.
- 3 Die Zukunft und den Dialog einleiten.

Die Bewohner respektieren: Der Mensch steht im Mittelpunkt

Bei jedem Projekt wird ein Mitarbeiter beauftragt, die Mieter, die Kundenstatus haben, zu betreuen. Diese Ansprechperson ist täglich vor Ort anwesend, erkundigt sich

über die Bedürfnisse und Erwartungen der Bewohner, informiert sie, achtet auf ihre Sicherheit und erleichtert die Arbeitseinsätze der Techniker, so dass die Bewohner die Umbauphase als positiv erleben. Darin liegt der Schlüssel zum Erfolg derartiger Massnahmen und zur Kundenzufriedenheit.

Umweltperformance und Null Mängel bei der Übergabe garantieren

Réavenir zielt weiterhin darauf ab, die Umweltauswirkungen der Baustelle zu minimieren. Dies geschieht durch die Verringerung des Abfallaufkommens, den Einsatz industrialisierter Produkte und ökologischer Baustoffe, welche die Raumluft gemäss den Richtlinien des BAG (Bundesamt für Gesundheit) verbessern. Die akustische Behaglichkeit während und nach der Ausführung wird ebenfalls berücksichtigt. Réavenir bietet intelligente Lösungen zur Verringerung der Energiekosten der sanierten Wohnungen. Zudem setzt unser Serviceanspruch in verbindlicher Form eine mängelfreie und vorbehaltlose Übergabe voraus. Ziel ist es, Nacharbeiten auf der abgeschlossenen Baustelle zu vermeiden.

Den Dialog einleiten und pflegen

Die Beziehung mit den Bewohnern setzt einen ständigen Dialog während und nach der Ausführung voraus. Informationsveranstaltungen, Infoaushänge, Bewohnerdossier und bei Bedarf eine eigene Projekt-Homepage ergänzen die direkten persönlichen Kontakte. Bei Abschluss der Baustelle, werden die realisierten Ausführungsleistungen in jeder Wohnung mit den Bewohnern abgenommen. Bei dieser Gelegenheit erhalten sie auch ein Benutzerhandbuch für die neuen Geräte und wertvolle Ratschläge zur Optimierung des Energieverbrauchs. Durch eine Zufriedenheitsumfrage ermitteln wir zudem, wie die Bewohner uns einschätzen.

ERSTER ENERGIEEFFIZIENZ- VERTRAG IN GENÈVE

Das Mietwohngebäude Avenue Dumas im Stadtquartier Champel (GE) wird im Rahmen eines neunjährigen Energieeffizienzvertrags für das Genfer Sozialamt renoviert. Dabei ist eine Reduktion des Energieverbrauchs um 50 Prozent angestrebt. Zurzeit ist die Sanierung der Fassade und der Gebäudetechnik im Gange.



NEUIGKEITEN AUS DEM HOTELGEWERBE

Das im Auftrag der UBS Fund Management (Switzerland) AG vollständig sanierte Nomad Hotel Bar Eatery, einem **** Designer-Hotel im Zentrum von Basel, wird Ende 2015 der Krafft Gruppe übergeben. Besonderes Augenmerk gilt dem Erhalt der Fassade, da das Gebäude unter Denkmalschutz steht, sowie dem Einsatz naturbelassener Materialien im Gebäudeinneren.



Reavenir



DIE STADTERNEUERUNG

IM FOKUS

DIE AKTUELLEN GESETZLICHEN, WIRTSCHAFTLICHEN UND ÖKOLOGISCHEN RAHMENBEDINGUNGEN BEGÜNSTIGEN DIE AUFWERTUNG URBANER AREALE. WIE BEGLEITET LOSINGER MARAZZI DIE ANFORDERUNGEN EINES ANSPRUCHSVOLLEN MARKTES? EIN DETAILLIERTER ÜBERBLICK.

Der Westschweiz, Lausanne und allen voran Genf, wo der Siedlungsdruck nicht erst seit gestern akut ist, fehlt es nicht an Potenzial. Laut Marc Volkringer werden in diesem Bereich „vor allem Aufstockungen ein rasantes Wachstum erfahren. Auf diesem Markt sind wir bereits mit mehreren laufenden Projekten präsent und bauen unsere Kompetenz weiter aus. Urbane Standorte stellen eindeutig den Grossteil unserer Aufträge dar. Losinger Marazzi hat die Ambition, regelmässig 20 Prozent seines Umsatzes im Geschäftsfeld der Renovation zu erwirtschaften.“

Die neue Stadt in der Stadt, die neue Stadt auf der Stadt

Das neue Raumplanungsgesetz (RPG) wird ein grosses Potenzial zur Stadtverdichtung und mittelfristigen Aufwertung urbaner Standorte schaffen. „Wir sprechen lieber von städtischer Erneuerung, was mir passender erscheint.“, fasst Marc Volkringer zusammen. „Wir können unser Know-how in der Immobilienentwicklung der Stadterneuerung anpassen und aufwerten und unsere Vorgehensweise im Bereich der Industriebrachen promoten.“

Derartige Brachen sind geschichtsträchtige bebaute Grundstückreserven, wie beispielsweise Im Lenz (AG) oder Greencity (ZH). „Hier sind wir als Immobilienentwickler tätig, aber auch im Bereich der Renovation der Bausubstanz, natürlich unter Wahrung der Anforderungen des Denkmalschutzes.“, fährt unser Gesprächspartner fort. „Es handelt sich oft um geschützte Gebäude. Bei Vorhandensein von Bestandsbauten, was in der Regel die Ausgangshypothese eines Immobilienprojektes ist, muss man unter Schonung der historischen Substanz das Beste herausholen. Im Vergleich zu einem klassischen Immobilienprojekt im Neubau, stellt uns die vorhandene Bausubstanz vor zusätzliche Anforderungen, die zu berücksichtigen sind.“

Vertrauen in jeder Projektphase

Der Bauherr ist stets besorgter als beim Neubau. Gerade deshalb ist der Vertrauensfaktor so wichtig. „Wir arbeiten Modelle für die Zusammenarbeit aus, um flexibel auf die unvermeidlichen Schwierigkeiten reagieren zu können, welche die Ausführung derartiger Massnahmen zwangsläufig generiert.“

Dank der Kompetenzen unserer Direktion Technik sind wir natürlich in der Lage, ein Gebäudeaudit durchzuführen, auch wenn es eine echte Herausforderung darstellt,



Das Gebäude Im Flügel des nachhaltigen Quartiers Im Lenz auf dem ehemaligen Hero-Areal in Lenzburg (AG):

Die eingeschossige Aufstockung in Holzbauweise umfasst 14 neue Wohnungen mit Loggien und Dachterrassen.

den Zustand eines Gebäudes lückenlos zu erfassen. Den Erkenntnissen der Risikoanalyse entsprechend evaluieren wir daher bei Bedarf die Investition in jeder Projektphase durch zusätzliche Untersuchungen.“

Eignet sich die Totalunternehmung für die Renovation?

„Wir können auch Renovationsprojekte in Totalunternehmenschaft realisieren. Immer mehr Kunden werden sich über die Zweckmässigkeit dieser Vergabeform bewusst und stellen uns Fragen zu diesem Modell der Planung und Ausführung. So können wir auf Basis einer Bedarfsplanung alle technischen und finanziellen Parameter (Mietrecht, kantonale Gesetzgebung über Umbauten und Abbruch, Subventionen und steuerliche Anreize) in unsere Angebote

integrieren und dadurch echten Mehrwert bieten. Es muss auch darauf hingewiesen werden, dass die Kosten für Unterhalt und Betrieb eine immer grössere Rolle spielen und bereits in die Planungsphase miteinbezogen werden müssen.“

Der emotionale Aspekt

Allerdings reicht es im Bereich der Renovation nicht aus, das Pflichtenheft zu erfüllen und der wettbewerbsfähigste Bieter zu sein. Der emotionale Aspekt ist nicht zu unterschätzen. „Auch mit dem günstigsten Angebot werden wir nicht gewinnen, wenn unsere Vision vom renovierten Objekt nicht ankommt. Wir müssen die richtigen Emotionen ansprechen. Diese sind notwendig, um Akzeptanz zu schaffen, wenn es um Orte, mit einer Vergangenheit geht.“

DAS ANGEBOT RENOVATION VON LOSINGER MARAZZI PASST SICH DEN BEDÜRFNISSEN DES DEUTSCHSCHWEIZER MARKTES AN



Cyrille Veron ist bei Losinger Marazzi seit Januar 2015 für das Renovations-Angebot in der Deutschschweiz zuständig. Der Bauingenieur mit einem Abschluss der Fachhochschule Aachen begeistert sich für Umweltfragen und ist perfekt zweisprachig. Er sammelte erste Berufserfahrung bei Bouygues Deutschland, bevor er im Januar 2004 bei Losinger Marazzi eintrat. Seine Aufgabe besteht darin, das von Losinger Marazzi erworbene Know-how im Bereich der Aufwertung von Bestandsbauten gezielt auf den Deutschschweizer Markt auszurichten.

BUILDING INFORMATION MODELING

BAUEN VOR DEM BAUEN

DIE AUTOMOBIL-, RAUMFAHRT- ODER AUCH SCHIFFBAUINDUSTRIE HABEN DIE PLANUNGS- UND REALISIERUNGSPROZESSE FÜR IHRE PRODUKTE SEIT GERAUMER ZEIT ERFOLGREICH AUF NEUE DIGITALE TOOLS UMGESTELLT UND ERREICHEN SO HÖCHST VERLÄSSLICHE ERGEBNISSE UND OPTIMALE KOSTEN. WIE SIEHT ES IM BAUSEKTOR AUS?

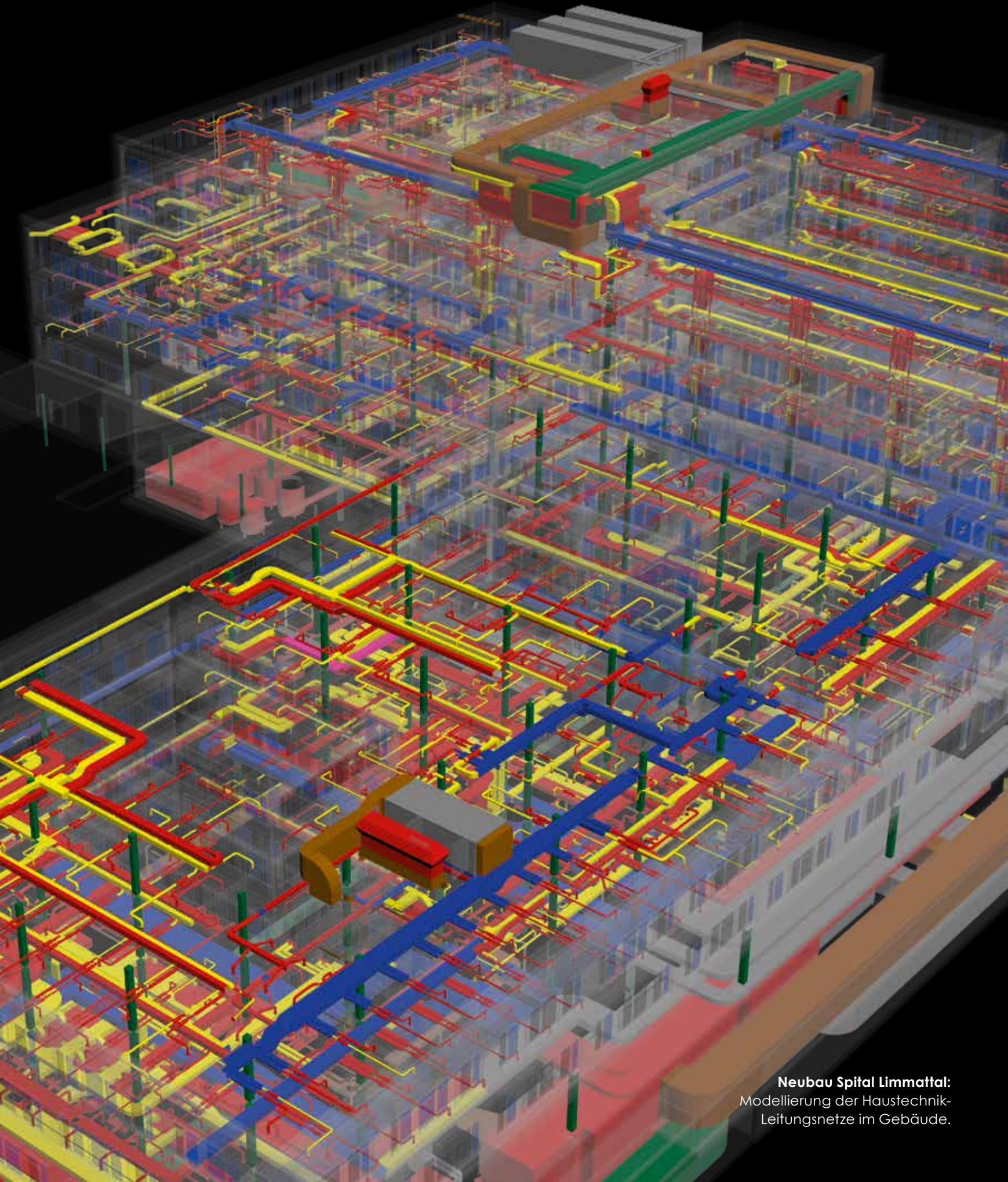
Die Planung eines Gebäudes erfolgt in mehreren Arbeitsschritten. Beim herkömmlichen Ablauf gehen zwischen jedem Schritt zahlreiche relevante Informationen verloren, da die Akteure im Allgemeinen nicht die gleichen Tools und demnach nicht die gleichen Datenformate benutzen.

Noch höhere Kosten schlagen zu Buche, weil diese Informationen von den verschiedenen Gewerken im Allgemeinen mehrmals erfasst werden. Man geht davon aus, dass die Gebäudedaten im Durchschnitt sieben Mal erfasst werden! Diese mehrfachen Eingabevorgänge führen zu inkonsistenten Daten, Verzögerungen, Fehlern und Mehrkosten für das fertige Gebäude.

Für Losinger Marazzi besteht die grosse Herausforderung darin, das Preis-Leistungs-Verhältnis bei Planung, Bau und Betrieb der Gebäude mit Hilfe digitaler Tools zu optimieren. Dabei soll die Interoperabilität der Daten die kollaborative Arbeit zwischen allen Projektbeteiligten ermöglichen.

Vor diesem Hintergrund spielt das Building Information Modeling (BIM) – oder zu Deutsch auch die Gebäudedatenmodellierung – eine zentrale Rolle. Es revolutioniert die Verfahren zur Planung, zum Bau und zum Werterhalt eines Gebäudes, da es sich die ständig erweiterten Kapazitäten der digitalen Schnittstellen zu Nutze macht. Mit dem BIM erlebt die Baubranche einen Paradigmenwechsel, der uns vor neue Herausforderungen stellt.





Neubau Spital Limmattal:
Modellierung der Haustechnik-
Leitungsnetze im Gebäude.

BIM

EINE BEVORSTEHENDE REVOLUTION

BIM STELLT ALLE ZUR GRUNDLAGENERMITTLUNG RELEVANTEN INFORMATIONEN ZUR VERFÜGUNG: ZUR PLANUNG, ZUM BAU UND BETRIEB EINES GEBÄUDES SOWIE ZUR SIMULATION DES GEBÄUDEVERHALTENS. EIN GESPRÄCH MIT ANTOINE RÉROLLE, LEITER ENGINEERING BEI LOSINGER MARAZZI.

Entscheidende Kundenvorteile durch das BIM

„Für Losinger Marazzi ist das BIM eine grosse zentrale Datenbank für jedes Gebäude.“, erklärt Antoine Rérolle. „Es umfasst darüber hinaus Visualisierungs- und Simulationstools, die kollaborative Arbeitsmethoden unter den beteiligten Akteuren implizieren.“ Die Vorteile? „Mit dem Einsatz des BIM stellen Architekten, Bauingenieure, Fachplaner für Gebäudetechnik und die ausführenden Unternehmen von einer sequenziellen auf eine simultane Arbeitsweise um. Als vorteilhaft erweist sich hier die ständig aktualisierte Synthese der Gebäudetechnik-Ansichten. Alle arbeiten zusammen und davon profitiert der Kunde durch kürzere Fristen, eine insgesamt deutlich verbesserte Gebäudequalität und Visualisierungsmöglichkeiten seines Gebäudes, bevor dieses überhaupt gebaut ist.“

Ein pragmatischer, entwicklungsfähiger Ansatz

„Als Totalunternehmung sind wir es bereits gewohnt, Projekte kollaborativ abzuwickeln. Das BIM-Management beruht auf genau den gleichen Arbeitsreflexen.“, betont Antoine Rérolle. „Wir sorgen für die Interoperabilität der von den verschiedenen Projektakteuren genutzten Softwares und haben uns für eine systemunabhängige openBIM Arbeitsweise entschieden. Seit 2012 erpro-

ben wir BIM bei bestimmten Projekten und in verschiedenen Geschäftsfeldern. Künftig werden wir bei allen Projekten, von der Planung bis zur Betriebsphase, schrittweise auf diese Methodik umstellen. Wir verbessern uns auf pragmatische Art und Weise, indem wir zusammen mit unseren Partnern experimentieren, aus Fehlern dazulernen, stets offen und vor allem agil bleiben, denn das Tempo der BIM-Welle ist hoch.“

Eine grossartige Chance

An BIM, davon ist Antoine Rérolle überzeugt, kommt kein grosser Akteur der Baubranche vorbei, wenn er auf dem Markt bestehen will. „Für Losinger Marazzi ist es unbestritten der Königsweg in die Zukunft, auch wenn seine Werkzeuge, Methoden und Anwendungen sich noch laufend verändern werden. Und es ist auch kein Hirngespinnst von Ingenieuren oder Informatikern, nein, es ist nicht einmal mehr eine Option. BIM ist eine grossartige Chance, die Vorteile der Digitalisierung für die Welt des Bauens zu erschliessen.“ Mit Ansätzen wie dem BIM, der Vorgehensweise 100|100 und dem Lean Management ebnet Losinger Marazzi den Weg für sein weiteres nachhaltiges Wachstum. Das Unternehmen gibt sich die Mittel, den Wandel in seinen Geschäftsfeldern zu begleiten und die damit verbundenen Herausforderungen zu meistern.



“ WIR VERBESSERN UNS
AUF PRAGMATISCHE ART
UND WEISE. “
ANTOINE RÉROLLE

NEUBAU SPITAL LIMMATTAL: PREISTRÄGER BEIM BIM D'OR 2015

Am 16. September 2015 fand in Paris die Preisverleihung des Wettbewerbs BIM D'OR 2015 für die beste Verwendung des BIM und des digitalen Modells statt.

Dieser Wettbewerb wurde von Le Moniteur, einer renommierten französischen Fachzeitschrift der Baubranche organisiert. Er umfasste zehn Kategorien, für die nicht weniger als 108 Bewerbungen eingereicht wurden.

In der Kategorie internationale Projekte wurde das von Losinger Marazzi in Zusammenarbeit mit BFB Architekten aus Zürich und Brunet Saunier Architecture aus Paris entwickelte und realisierte Neubauprojekt Spital Limmattal zum Sieger gekürt. Besonders positiv bewertete die Jury das zentrale Datenmanagement und den permanenten Informationsfluss im Rahmen des Austauschs zwischen allen Projektbeteiligten.



DAS BIM BEI LOSINGER MARAZZI

2014 erprobte Losinger Marazzi den BIM-Einsatz bei 13 Projekten unterschiedlichster Art, vom Spital bis zum nachhaltigen Quartier. Alle Abteilungen arbeiten seitdem im digitalen Modell an ihren Aufgaben, um sich die notwendigen BIM-Reflexe anzueignen. Intern werden die Mitarbeiter schrittweise für das BIM und die entsprechende kollaborative Arbeitsweise weitergebildet.



Losinger Marazzi ist Mitglied von BAUEN DIGITAL SCHWEIZ, der gemeinsamen Plattform der Baubranche zur Einführung des digitalen Planens, Bauens und Betreibens in der Schweiz. Sie hat den Anspruch, als Interessensgemeinschaft rund um das Thema digitales Bauen tätig zu sein. www.bauen-digital.ch

WIE FUNKTIONIERT DAS DIGITALE MODELL?

IM DIGITALEN MODELL WERDEN ALLE FÜR DIE REALISIERUNG EINES GEBÄUDES NOTWENDIGEN DATEN ZENTRAL GESPEICHERT, WAS DIE KONSISTENZ DER INFORMATIONEN GEWÄHRLEISTET. ALLE PROJEKT BETEILIGTEN KÖNNEN DAS ZUKÜNFTIGE GEBÄUDE VIEL KONKRETER ALS AUF PLÄNEN VISUALISIEREN UND DIE PROJEKTZUSAMMENHÄNGE BESSER ERFASSEN.

1. BEGRIFFS- ERKLÄRUNGEN

Das digitale Modell: 3D-Darstellung sämtlicher Daten, die es ermöglichen, ein Bauwerk zu planen, zu bauen, sein Verhalten zu simulieren und es zu betreiben.

BIM – Building Information Modeling: Methode zur Modellierung von Bauwerken, mit der die Daten über den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes verwaltet werden.

2. EINSATZGEBIETE

Besser planen: Das Gebäude besser verstehen, die richtigen Entscheidungen treffen, die Finanzierung und Vermarktung erleichtern, die Kalkulation optimieren, die Konsistenz der Daten gewährleisten.

Besser bauen: Die Baustelle besser organisieren, Fehlerquellen antizipieren, Fristen absichern, für eine ergonomische und sichere Baustelle sorgen.

Besser betreiben: Den Unterhalt optimieren, die Entwicklung des Gebäudes voraussehen und simulieren, Immobilien verwalten.

3. ENTWICKLUNGSSTUFEN

Das digitale Modell als Insellösung ist heute weit verbreitet. Jeder Projektbeteiligte (Architekt, Bauingenieur, HLKS-Spezialist, Ausführungsteam, Betreiber, Subunternehmer) arbeitet einzeln und fachbezogen mit digitalen Tools.

Das kollaborative digitale Modell wurde bei bestimmten Pilotprojekten erprobt und wird heute in manchen Ländern verpflichtend eingeführt. Jeder Projektbeteiligte arbeitet an seinem Modell unter Berücksichtigung der anderen Modelle. Der BIM-Manager führt die Fachmodelle zusammen, sorgt für einen gemeinsamen Kenntnisstand und erstellt Syntheseberichte.

Das integrierte digitale Modell ist das Ziel. Jeder Projektbeteiligte arbeitet fachspezifisch und in Echtzeit am gleichen Modell.

DAS DIGITALE MODELL IN ALL SEINEN DIMENSIONEN

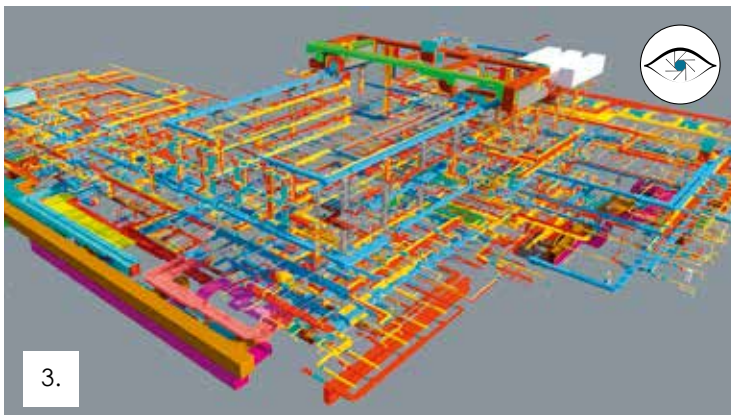


www.bimgeneration.com



Wettbewerb-Visualisierung des zukünftigen Neubaus Spital Limmatt.

EIN KONKRETER FALL: DER NEUBAU SPITAL LIMMATT IN SCHLIEREN (ZH)



1. Digitales Modell – Architektur
2. Digitales Modell – Rohbau
3. Digitales Modell – Haustechnik

Alle digitalen Modelle werden im Rahmen der Koordination der Fachmodelle vom BIM-Manager zu einem Gesamtmodell zusammengeführt.

IN DER HAUT VON *MISTER BIM*

DAMIEN CHEVARIN-DOMITNER IST BEI LOSINGER MARAZZI FÜR DAS BIM-MANAGEMENT VERANTWORTLICH. EIN ERFAHRUNGSBERICHT VON DER AUFSTREBENDEN GENERATION, DIE IM DIGITALEN ZEITALTER AUFGEWACHSEN UND MIT KOMPLEXEN SACHVERHALTEN VERTRAUT IST. MIT VIEL LEIDENSCHAFT VERSTEHT SICH!



Ein junger Beruf, der noch in den Kinderschuhen steckt

„Das BIM ist ein recht junger, höchstens zehn Jahre alter Fachbereich, der noch dabei ist, seine Umrisse abzustecken. Daran arbeiten wir jeden Tag. Unsere Aufgabe? Sie besteht darin, tagtäglich die digitalen Informationen zu prüfen und weiterzugeben, die uns von den Projektbeteiligten übermittelt werden, um deren globale Konsistenz auf Projektebene sicherzustellen.“

Sich der Vielfalt anpassen

„Anders als in der Industrie, wo der Unternehmer sein System vorgibt, ist im Baugewerbe jeder Kunde unterschiedlich und entwickelt sich ständig weiter. Jedes Gebäude ist einzigartig und auch die Beteiligten wie z.B. Architekten und Fachplaner wechseln von Projekt zu Projekt. Wir bemühen uns daher, extrem flexibel zu sein und müssen uns unaufhörlich unterschiedlichen Anforderungen und Projektkonfigurationen anpassen: Beispielsweise der Vielfalt der eingesetzten Softwarelösungen. Wir müssen für die Interoperabilität der verschiedenen Software-Lösungen aller beteiligten Akteure sorgen – sozusagen wie ein Datendirektor.“

Das Vertrauen spielt eine Schlüsselrolle

„Das Wichtigste bei der Zusammenarbeit ist, dass man sich austauscht. Mit den Architekten des Neubaus Spital Limmattal ar-

beiten wir zum Beispiel am selben zentralen 3D-Modell, an derselben Datei. Gegenseitiges Vertrauen ist die Voraussetzung dafür, dass ein Architekt damit einverstanden ist, mir dies zu erlauben. Wir verpflichten uns, die Objekte im Modell nicht einfach so zu ändern oder zu löschen und der Architekt verpflichtet sich im Gegenzug die gemeinsamen Vorschriften zu berücksichtigen, damit die Informationen im Modell korrekt sind. Eine Charta der Zusammenarbeit bildet den formellen Rahmen unserer Kooperation.“

Grundsätzlich erfordert die Umstellung von traditionellen Verfahren auf BIM-Methoden eine Umrüstung auf neue Software, die Weiterbildung von Beteiligten und den Wandel der kreativen Prozesse. Für ein Architektur- oder Ingenieurbüro stellt dies einen grossen Kostenaufwand dar und auch für den Kunden ist BIM noch nicht alltäglich. Aus diesem Grund begleiten wir unsere Partner bei ihrer Strategie und bieten ihnen im Tagesgeschäft Weiterbildung und Beratung an.“

Bauen wie in einem offenen Buch

„Am interessantesten ist beim BIM, dass wir mit unseren Kunden und den Architekten zunächst von einer Projektidee ausgehen. Und danach legen wir gemeinsam den gewünschten Detaillierungsgrad fest – wobei technisch gesehen zwar alles

ORGANISATIONSPRINZIP DES BIM BEI EINEM PROJEKT

machbar, aber nicht unbedingt notwendig oder sinnvoll ist. Schliesslich entwickeln wir eine Strategie und legen die eingesetzten Ressourcen fest. Das BIM ist dabei wie ein offenes Buch, in dem man jeden Tag eine neue Seite schreibt. Von Zeit zu Zeit wird ein Kapitel abgeschlossen und ein neues aufgeschlagen."

openBIM oder littleBIM?

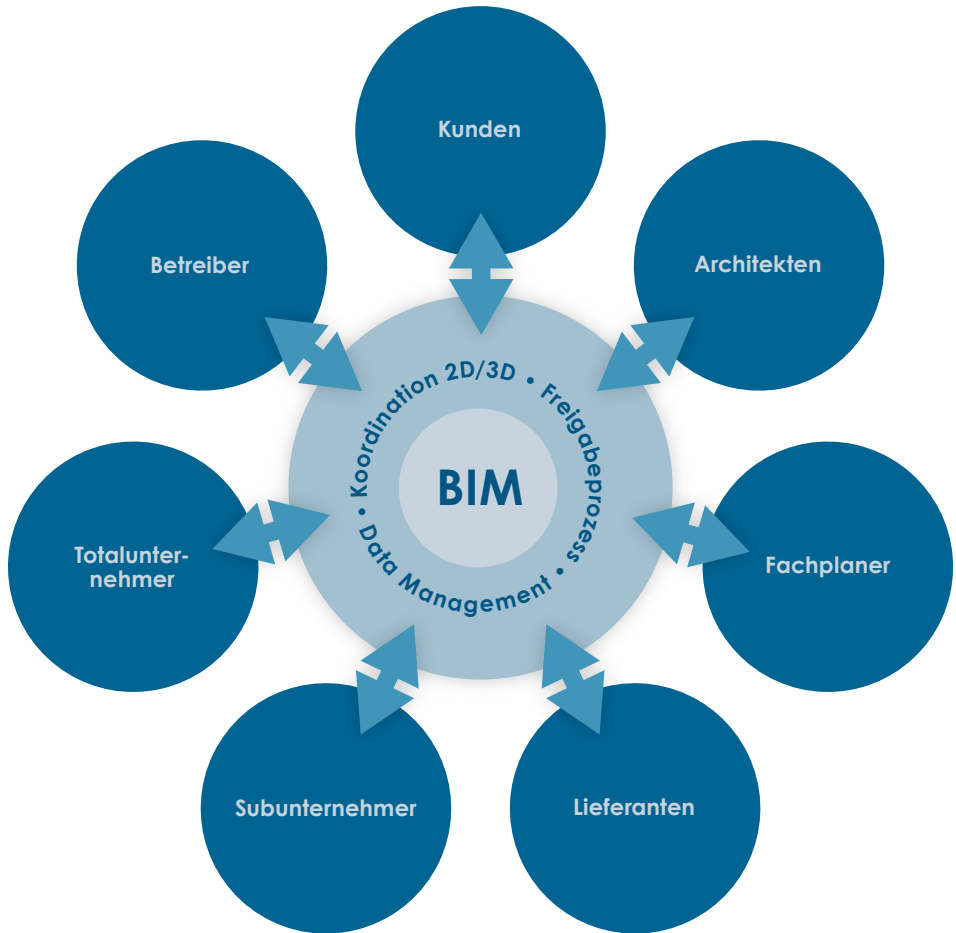
„In der Fachwelt spricht man von openBIM und Closed BIM. Einige Softwarehersteller bieten geschlossene Systeme an. Das openBIM dagegen lässt zahlreiche Lösungen unterschiedlichster Herkunft zu, es arbeitet sozusagen mit einem offenen Format des BIM, dem Datenformat IFC (Industry Foundation Classes). Unsere Aufgabe besteht darin, die Interoperabilität der beim openBIM genutzten Softwarelösungen zu gewährleisten, den Informationsfluss zu optimieren und dafür Sorge zu tragen, dass diese Informationen die Kompatibilitätsanforderungen all unserer mit dem BIM arbeitenden Projektbeteiligten erfüllen. Dies zwingt uns zu häufigen Software-Updates und Prüfungen unserer eigenen Koordinationssoftware. Wir befinden uns im ständigen Wandel.“

Eine lebenszyklusbegleitende Datenbank für jedes Gebäude

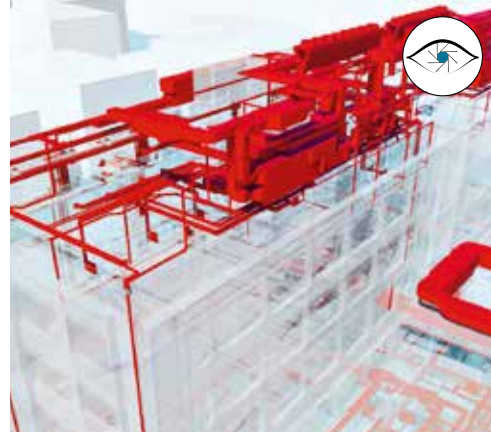
„Das Wort Ende gibt es in diesem Fach nicht. Der Kunde arbeitet weiter mit uns zusammen, beispielsweise an der Betriebsphase, um das Facility Management vorzubereiten. Nach der Übergabe des Gebäudes funktioniert die Datenverarbeitungssoftware weiter beim Betrieb, Unterhalt und Facility Management. Im Falle einer Restrukturierung oder bei einem Umbau des Gebäudes kann das BIM später als Ganzes wieder aktiviert werden.“

Eine Welt in Bewegung

„Im Grunde genommen ist das BIM wie eine Welt in Bewegung, ein neues Managementsystem, eine noch im Entstehungsprozess befindliche Disziplin. Tag für Tag tauchen neue Ideen auf, kommen neue Softwarelösungen, neue Anwendungen auf den Markt. Pausenlos beobachten wir die neusten Trends, um gute Lösungen ausfindig und die Komplexität der Projekte lesbarer sowie greifbarer zu machen.“



Klinik CIC Riviera in Clarens (VD):
Haustechnik-Leitungsnetze im Gebäude.



Faubourg 1227 in Carouge (GE):
Tageslichtstudie.



Klinik CIC Riviera in Clarens (VD):
Fotorealistische Darstellung eines
Muster-Patientenzimmers.



BIM IN DER PRAXIS

DER NEUBAU SPITAL LIMMATTAL

WELCHE ERFAHRUNGEN MACHT DER BAUHERR MIT DEM BIM UND DEM DIGITALEN MODELL? INTERVIEW MIT THOMAS BRACK, DEM DIREKTOR DES SPITALS LIMMATTAL IN SCHLIEREN (ZH).



Welche Rolle spielt das Spital Limmattal? Es ist ja ein Grundversorgungsspital mit einem breiten Angebot.

Das Spital Limmattal übernimmt die Grundversorgung, bzw. die erweiterte Grundversorgung für das Gebiet Limmattal und Furttal, welches etwa 120000 Einwohner umfasst. Wir behandeln pro Jahr zirka 10500 stationäre Patienten und ungefähr 63000 ambulante Patienten. Insgesamt sind es knapp 75000 Patienten, die im Spital pro Jahr ein- und ausgehen.

Das digitale Modell, das Teil des Ausschreibungsverfahrens war und ins Pflichtenheft integriert wurde, ist eine Neuheit für die Schweiz. Wieso haben Sie sich dafür entschieden. Was haben Sie sich davon erhofft?

Als wir die Ausschreibung gemacht haben, wurde das Projekt für die nächsten 40-50 Jahre ausgelegt. Das stellt alle vor Herausforderungen bezüglich der Planung und Realisierung aber auch für den zukünftigen Betrieb. Wir erhoffen uns durch den Einsatz des digitalen Modells diesbezüglich Vorteile.

Welche Vorteile versprechen Sie sich für das öffentliche Gesundheitswesen und den Spitalbau?

Die Planung und der Betrieb eines Spitals sind sehr komplex und anspruchsvoll. Je höher die Komplexität, desto nützlicher ist ein

solches digitales Modell. Dessen Einsatz ist insbesondere im Gesundheitswesen spannend, weil der Nutzen maximal ist, d.h. es kann einerseits in der Erstellungsphase und andererseits beim zukünftigen Betrieb des Spitals eingesetzt werden. Planungsprozesse können effizient und in hoher Transparenz abgewickelt werden. Da sich eine Spitalinfrastruktur innerhalb der Laufzeit ständig den ändernden Anforderungen anpassen muss, sehen wir auch für diese Prozesse Vorteile.

Dadurch, dass wir über die Jahre die Daten für das digitale Modell sammeln, können ja auch der Betrieb und die Wirtschaftlichkeit optimiert werden...

Für den Betrieb, die Bewirtschaftung und die zukünftige Wartung müssen wir die Anlagen des Spitals dokumentieren. Der Einsatz eines solchen Modells ist somit auch für diese Aufgaben naheliegend. Die Daten im Modell müssen allerdings laufend aktualisiert werden, damit es für diesen Zweck effizient genutzt werden kann. Dies ist sicher mit einem beträchtlichen Aufwand verbunden. Wir sind zurzeit am abklären, wie hoch dieser Aufwand im Vergleich zu herkömmlichen Systemen ist.

Sie meinten ja auch, dass man ein Spitalprojekt für die nächsten 40-50 Jahre macht und dass man es gerade auch deshalb mit einem Produkt wie dem BIM begleitet. Ein Spital verändert sich ständig. Daraus ergaben sich in der Ausschreibung Anforderungen an Losinger Marazzi zu den Themen Bautechnik, Flexibilität des Layouts, Modularität und strategische Freiflächen. Aufgrund der Entwicklung der medizinischen Prozesse, der Medizintechnik und der äusseren Einflüsse verändern sich die Anforderungen an eine Spitalinfrastruktur relativ rasch. Dabei bietet ein digitales Modell sicher Vorteile bezüglich Prüfung, Planung und Realisierung von Prozess- und Infrastruktur-Anpassungen.

Im aktuellen Planungsprozess sind gleichzeitig mehrere Personen in den BIM-Prozess integriert, nicht nur die Teams von Losinger Marazzi, sondern auch die Architekten, Ingenieure und Fachplaner; Es wird laufend aktualisiert im Rahmen eines gemeinsamen Prozesses.

In ein Bauprojekt sind stets verschiedene Fachplaner involviert. Eric Pusztaszeri (Projektleiter des Neubaus Spital Limmattal) hat dargelegt, wie das digitale Modell von Losinger Marazzi andere Projektbeteiligte integriert. Somit lassen sich Doppelspurigkeiten vermeiden und eine koordinierte Planung fördern.



Dadurch, dass man die Kosten planen und simulieren kann, sehen Sie da auch konkrete Vorteile für Sie, und zwar um die Kosten zu reduzieren oder sie besser zu beherrschen?

Es gibt zwei Aspekte: Einerseits sind wir einen Totalunternehmer-Werkvertrag eingegangen, d.h. wenn Losinger Marazzi seine Prozesse durch das Modell optimieren kann, hat es damit auch die Möglichkeit das Vorhaben kosteneffizient zu realisieren. Für uns als Bauherr ergeben sich Vorteile in der Planungsqualität, zum Beispiel durch Früherkennung von Fehlern und damit auch die Vermeidung von unnötigen Kosten. Wir sehen zudem auch Vorteile für eine kosteneffiziente Planung des Umzuges des Spitals.

Mit dem Modell kann man ja auch den Betrieb simulieren sowie das Leben des Gebäudes und die Optimierung des Energieverbrauchs?

Um ein neues und dazu komplexes Gebäude energetisch optimiert in Betrieb zu setzen, brauchte man bis anhin zwei bis drei Jahre. Wenn das Modell helfen kann, diesen Prozess zu beschleunigen, ergibt sich daraus natürlich auch ein finanzieller und ökologischer Vorteil. Ob dies wirklich realisierbar ist, wird sich noch zeigen.

Sie sagten, es dient Ihnen auch beim Umzug in die neuen Gebäude?

Im neuen Spital werden wir über 1000 Räume einrichten müssen. Ich sehe durch die verbesserte Planbarkeit grosse Vorteile für uns, auch im Hinblick auf die Effizienz. Es wird möglich sein, Nutzergespräche zu führen und anhand des visualisierten Modells das neue Arbeitsumfeld zu zeigen. Das ist wesentlich einfacher, als wenn man dies mit herkömmlichen Plänen machen muss...

Betrachten Sie das digitale Modell bzw. das BIM allgemein als vorteilhaftes Tool um Projekte zu optimieren – nicht nur für die Bauindustrie?

Ja, ich denke schon. BIM ist ein Tool das hilft, verschiedene Fachbereiche zu integrieren und zwar auf eine Weise, die es einfacher und effizienter macht, sich Veränderungen vorzustellen, sie zu planen, zu verschieben. Deshalb bin ich der Ansicht, dass es sich um eine sinnvolle und zukunftsgerichtete Entwicklung handelt. Umso mehr, wenn sich die Modelle in Richtung Betrieb und Unterhalt von Infrastrukturen weiterentwickeln und noch entsprechend bedienerfreundlicher werden.

EIN NEUES GEWAND FÜR DEN NEUBAU SPITAL LIMMATTAL!

Das Spital Limmattal ist eines der ersten grossen Bauvorhaben in der Schweiz, das mit der BIM-Technologie realisiert wird. Es handelt sich um ein 215 Mio. CHF Projekt für 200 Betten, mit einem Gebäudevolumen von 205000 m³ und einer Geschossfläche von 48500 m². Es umfasst zudem acht OP- und Eingriffsräume sowie jeweils 12 IPS/IMC- und Tagesklinik-Plätze. Insgesamt entstehen Behandlungsmöglichkeiten für rund 11 000 stationäre und 70000 ambulante Patienten pro Jahr. Die Architekten haben das digitale Modell zusammen mit Losinger Marazzi gemäss den gemeinsamen Modellierungsregeln entwickelt, um die Übereinstimmung zwischen Projekt und Raumprogramm sicherzustellen und die Raumanforderungen und Lokalisierungspläne zu verwalten.

ERLENAPP

WELTPREMIERE IN BASEL

DIE VOR KURZEM IN DAS NACHHALTIGE QUARTIER ERLENMATT WEST EINGEZOGENEN BEWOHNER VERFÜGEN ÜBER EINE KOSTENLOSE, SPEZIELL FÜR SIE ENTWICKELTE APP: DIE ERLNAPP.

Anlässlich des „Mobile World Congress“ in Barcelona wurde die kostenlose App erlenapp für Smartphones, Tablets und Computer im März 2015 der internationalen Presse vorgestellt. Es handelt sich um eine App, die gemeinsam von Losinger Marazzi und der qipp ag, ein Spin-off der ETH Zürich, entwickelt wurde.

Das Prinzip der erlenapp ist einfach: Den Austausch unter und die Begegnung zwischen den Bewohnern des neuen nachhaltigen Quartiers Erlenmatt West in Basel fördern und ihnen praktische Informationen rund um ihre Wohnung, ihr Gebäude und ihr Quartier zur Verfügung stellen. Kurz, eine App, die den Alltag erleichtert und gute nachbarschaftliche Beziehungen fördert. Es handelt sich um eine Weltpremiere, die den 1000 Bewohnern dieses neuen nachhaltigen Quartiers zugutekommt.

DIE SECHS RUBRIKEN DER ERLNAPP



Meine Wohnung: Sämtliche Informationen u.a. zu allen gelieferten Geräten und Bauteilen (Benutzerhandbücher, Garantie usw.).



Service Center: Anfragen der Bewohner (Reparaturen, Störungen usw.) werden über ein optimiertes Kontaktformular-System schnell und bequem von der Immobilienverwaltung entgegengenommen.



Meine Energie: Um seinen Energieverbrauch in wenigen Klicks zu messen, zu verwalten und mit dem gesamten Quartier zu vergleichen.



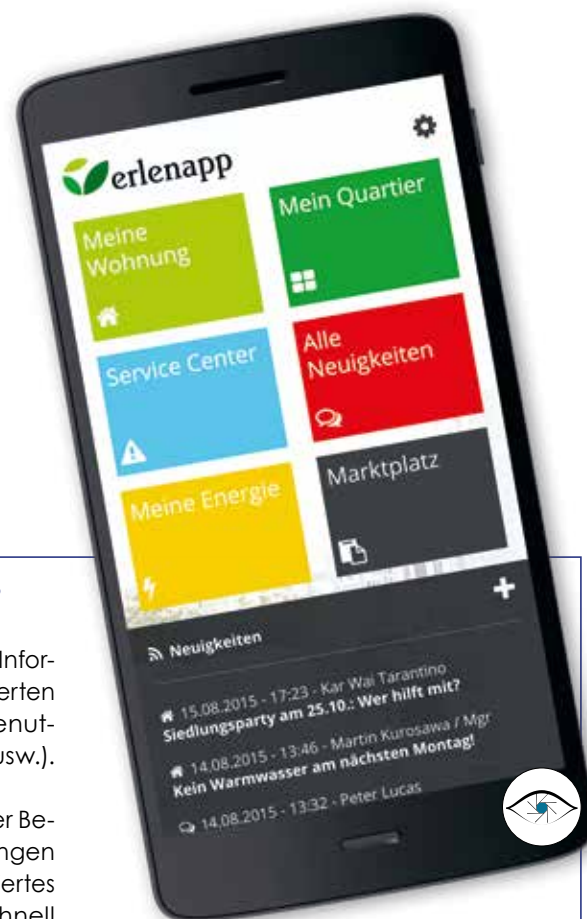
Mein Quartier: Areal-Geschichte, Einzelheiten über das Konzept „2000-Watt-Areal“, praktische Informationen, Kontaktdaten der Verwaltungen sowie Notfallnummern.



Alle Neuigkeiten: Um sich über Neuigkeiten im Quartier auf dem Laufenden zu halten, etwa die Organisation eines Nachbarschaftsfestes, die Eröffnung neuer Infrastrukturen, die nächsten Sportveranstaltungen und vieles mehr.



Marktplatz: Sie brauchen eine Bohrmaschine oder Tipps zum Ausgehen? Der digitale Marktplatz steht allen Bewohnern zur zwanglosen Kommunikation zur Verfügung.



Zum heutigen Zeitpunkt haben sich 92 Prozent der Bewohner unmittelbar nach ihrem Einzug in Erlenmatt West bei erlenapp angemeldet. Jeder Bewohner verwendet die App im Durchschnitt alle zwei Tage.

INNOVATIONEN FÜR EIN BESSERES LEBEN

„Wir bauen nicht nur Gebäude, sondern realisieren ganze Quartiere, die sozial lebendiger, durchmischter, nachhaltiger, vernetzter und intelligenter sein müssen.“, erklärt Benoît Demierre, Leiter Region Mitte von Losinger Marazzi. Weitere vom Unternehmen entwickelte und realisierte Projekte sind Eikenøtt in Gland (VD), das Aushängeschild von Losinger Marazzi in der Westschweiz, sowie die ebenfalls als „2000-Watt-Areal“ zertifizierten Quartiere Im Lenz in Lenzburg (AG) und Greencity in Zürich. Sie zählen zu den grössten nachhaltigen Quartieren der Schweiz.

Rund 1000 Menschen wohnen in Erlenmatt West. „Diese Grösse eignet sich gut, um unsere App zu testen. Es werden zurzeit weitere nachhaltige Quartiere entwickelt, in denen ein derartiger Service vorgesehen ist. Wir können sämtliche Wohnungen oder Gebäude mit dieser Lösung ausstatten.“, erwähnt Benoît Demierre.



ERLENMATT WEST IN BASEL

Dieses nachhaltige Quartier befindet sich auf der ehemaligen Logistikplattform des Badischen Bahnhofs. 574 Wohnungen, zirka 2000 m² Gewerbeflächen sowie eine Seniorenresidenz wurden hier von Losinger Marazzi entwickelt. Die ersten Bewohner haben die Seniorenresidenz im Dezember 2014 bezogen. Die weiteren Gebäude wurden Mitte März 2015 (Mietwohnungen auf dem Baufeld F), von Ende Juli bis Ende September 2015 (Miet- und Eigentumswohnungen, Reiheneinfamilienhäuser und Gewerbeflächen auf dem Baufeld E) sowie im Oktober 2015 (Mietwohnungen und Gewerbeflächen auf dem Baufeld G) übergeben.

www.erlenmatt-west.ch

2000-WATT-GESELLSCHAFT, ZURÜCK IN DIE ZUKUNFT

Die Schweiz war 1960 eine 2000-Watt-Gesellschaft. Heute liegt der Verbrauch bei 6500 Watt pro Bewohner (56 940 kWh/Person/Jahr). Diesen Wert muss sie bis 2100 und ohne Einbusse auf die Lebensqualität auf 2000 Watt (17 520 kWh/Person/Jahr), d.h. um zwei Drittel, senken. Allerdings sind bestimmte individuelle Verhaltensweisen unverzichtbar für die 2000-Watt-Gesellschaft: begrenzte Nutzung des Autos, weitestgehende Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel, gewissenhaftes Abfallmanagement, Konsum von lokalen und saisonalen Produkten usw. Jeder Einzelne ist zur Verantwortung aufgerufen, aber es gibt keinen Zwang. www.2000watt.ch

RADIESLI

UNVERFÄLSCHTER GESCHMACK

LOSINGER MARAZZI FÖRDMERT AKTIV DAS GESELLSCHAFTLICHE ENGAGEMENT SEINER MITARBEITER. DIE ARBEITSGRUPPE GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT WÄHLT MASSNAHMEN AUS, DIE VON MITARBEITERN VORGESCHLAGEN WERDEN, DIE SICH IN IHREM UMFELD ENGAGIEREN. WIR MACHTEN DIE PROBE AUF S EXEMPEL.



Jedes Jahr kommen dank des persönlichen Mitarbeiterengagements zirka 20 Projekte in den Genuss einer Finanzierung, darunter radiesli, eine Gemüseanbau-Initiative auf kollektiver Basis im Raum Bern. Wir sprachen mit Cyrille Veron, Verantwortlicher Renovation & Umbau Deutschschweiz bei Losinger Marazzi (siehe Seite 29) und aktives Mitglied dieser Gemüseanbau-Kooperative.

„Als meine Frau und ich in die Umgebung von Bern gezogen sind, haben wir einen Familiengarten gesucht und sind dabei auf radiesli gestossen. Der Slogan: radiesli, dein Gemüse kennt dich, hat uns sofort angesprochen!“, erzählt Cyrille Veron.





„Anfangs hatten zwei Gärtnerinnen ein etwas mehr als 1,5 ha grosses Feld, das einem Landwirt im Ruhestand gehörte. Der Verein radiesli wurde 2012 gegründet und ist heute ein Genossenschaftsverein, der nach dem Grundsatz der Autonomie arbeitet. Ernten dürfen nur diejenigen, die auch mit anpacken. 200 Familien in einem Umkreis von 15 km sind aktive Mitglieder. Das sind immerhin 500 Personen, die es zu ernähren gilt!

Neben einem Betriebsbeitrag verpflichtet sich jede Familie, acht halbe Tage jährlich für die Feldarbeit aufzubringen und jede Woche eine Tasche mit jahreszeitlichem Gemüse zu kaufen. Nur die beiden Gärtnerinnen sind vom Verein angestellt. Ein erheblicher Anteil des Geldes fliesst in die Kosten für Pflege und Anschaffungen wie Saatgut, Anzuchtunnel, Material usw.

Die anfallenden Arbeiten werden von ad hoc gebildeten Arbeitsgruppen erledigt: So übernehmen die zehn Gründungsmitglieder ehrenamtlich die Vereinsadministration, während andere Freiwillige sich darum kümmern, die Gemüsetaschen zusammenzustellen und zu füllen. Ein weiteres Team übernimmt dienstags und freitags die Auslieferung an die fünf Depots usw.

500 Personen, die mit Gemüse versorgt werden müssen und die kontrollierte Entwicklung der Initiative, erfordern viel Organisation, Engagement und Überlegung. Im Laufe der Zeit entstand eine Website, um die Aufgabenverteilung zu organisieren. Jeder kann hier auch sein neustes Rezept posten und Erfahrungen austauschen.



Im Verein wird viel über die anstehenden Entscheidungen diskutiert. Er bietet auch Gelegenheit zur Begegnung mit anderen Menschen, denn radiesli bringt sowohl Studenten als auch Rentner, Schweizer und Ausländer zusammen. Dabei werden Erfahrungen weitergegeben und neue Kontakte geknüpft, vor allem bei den Hauptversammlungen, bei spontanen Treffen wie Grillfesten oder beim traditionellen Fest zum Sommerende.

Unter den unzähligen Kontakten berühren mich am meisten die Schulkinder, die im Rahmen des Unterrichts Gemüsesorten entdecken, den Zyklus der Jahreszeiten verstehen lernen und den echten, unverfälschten Geschmack von Gemüse entdecken. Diese von radiesli geleistete Bildungsarbeit ist sehr wichtig. Der Verein legt grossen Wert auf Kommunikation und die Weitergabe der Erfahrungen, denn nur so machen wir Fortschritte!“

Sie wollen mehr darüber erfahren?
www.radiesli.org

ARBEITSGRUPPE GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT BEI LOSINGER MARAZZI. SO FUNKTIONIERT'S.

Im Rahmen seines Leitbildes „Shaping a Better Life“ engagiert sich Losinger Marazzi für Gemeinschaften und die Zivilgesellschaft. Die Arbeitsgruppe Gesellschaftliches Engagement ist verantwortlich für die Umsetzung dieses Engagements. Sie wird von Etienne Bléhaut, dem Vize-Generaldirektor, präsiert und besteht zudem aus sechs Mitarbeitern, die auf persönliche Bewerbung ausgesucht werden. Diese Arbeitsgruppe wählt jedes Quartal die förderungswürdigen Projekte aus.

- **Das gesellschaftliche Engagement** umfasst mittel- und langfristig angelegte Projekte von Organisationen oder Strukturen, welche sich aktiv am wirtschaftlichen und sozialen Leben der Regionen beteiligen, in denen das Unternehmen tätig ist. Projekte werden überwiegend von Mitgliedern des Direktionsausschusses oder der Betriebskommission eingereicht. Die Unterstützung bewegt sich im Rahmen von 5000-30000 CHF pro Jahr und Projekt.
- **Ein Mitarbeiterprojekt** ist ein gemeinnütziges Projekt einer Organisation oder eines Vereins in den Bereichen Bildung, Integration, Gesundheit, Sport sowie Natur- und Heimatschutz, in welches Mitarbeiter involviert sind und aktiv mitwirken. Die Unterstützung bewegt sich im Rahmen von 200-2500 CHF pro Jahr und Projekt.

CHAMPIONS!

DIE OLYMPISCHE HAUPTSTADT FEIERT EINHUNDERT JAHRE SPORT

ANLÄSSLICH DES 100-JÄHRIGEN JUBILÄUMS DES INTERNATIONALEN OLYMPISCHEN KOMITEES (IOK) FEIERT DIE STADT LAUSANNE DEN OLYMPISCHEN GEIST MIT EINER EINZIGARTIGEN SHOW. LOSINGER MARAZZI IST EINER DER HAUPTSPONSOREN DIESES EVENTS, DER EIN UNIVERSUM AUFLEBEN LÄSST, IN WELCHEM DER EHRGEIZ, SICH SELBST ZU ÜBERTREFFEN, DIE STERNE ZUM LEUCHTEN BRINGT.

100 JAHRE OLYMPISCHE GESCHICHTE

Im November 2015 brachte Champions! Eiskunstläufer, Tänzer, Akrobaten, Sänger, Musiker und Spitzensportler auf mehreren Bühnen vor dem Palais de Rumine zusammen. Im Mittelpunkt der Inszenierung standen Bilder aus grossartigem Archivmaterial, das aus diesem Anlass vom IOK als Leihgabe bereitgestellt wurde und die einen lebendigen und emotionsreichen Einblick in 100 Jahre Olympiageschichte gaben.

PYROTECHNIK, VIDEOPROJEKTIONEN UND SZENISCHER EISKUNSTLAUF

Musik, Videos, Pyrotechnik und szenische Bühnenshows verschmolzen in einer der weltweit brilliantesten Architekturprojektionen. Ein besonderes Highlight war die aussergewöhnliche Mitwirkung von Stéphane Lambiel, doppelter Eiskunstlauf-Weltmeister, sowie von Bastian Baker, jüngst zu den World Music Awards nominiert (und die Entdeckung aus dem Waadtland), aufgrund ihrer aussergewöhnlichen Performance auf der Bühne des Palais de Rumine.

EINE HOMMAGE AN DEN INTERNATIONALEN SPORT

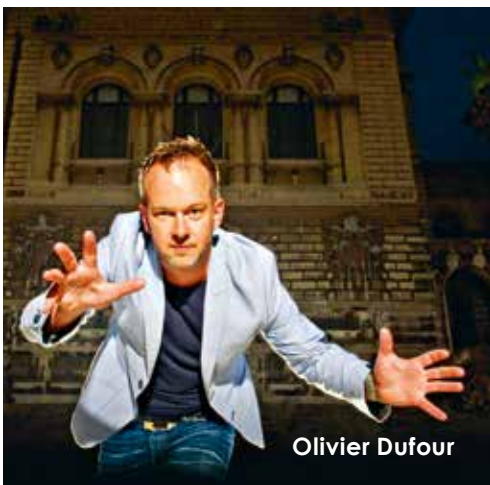
Seit der Einrichtung des IOK-Sitzes in Lausanne vor genau 100 Jahren entstand eine enge Verbindung zwischen dem internationalen Sport, dem Kanton Waadt und seiner Hauptstadt. Im Laufe der Jahrzehnte liess sich eine wachsende Anzahl von Sportverbänden in Lausanne und im Waadtland nieder. Sie schufen Arbeitsplätze, Prestige und eine weltweite Ausstrahlung, die heute zum Wohlstand der Stadt und des Kantons beitragen.

WIR SIND ALLE CHAMPIONS!

Champions! ist eine phänomenale Show, in der sich alles um den Ehrgeiz und den tiefen Wunsch dreht, seine Träume zu verwirklichen. Es handelt sich um Emotionen, die ein jeder von uns empfindet. Die Inszenierung von Olivier Dufour, Designer des unvergesslichen Mur du Son in Lausanne im Jahr 2012, richtete den Fokus auf jene Männer und Frauen, deren Erfolge und Misserfolge ganze Generationen berührten und uns in ihr Universum eintauchen liessen.

www.champions-spectacle.ch





Olivier Dufour

„BEI DIESER INSZENIERUNG BEGRÜSSE ICH AUSSERGEWÖHNLICHE PERSÖNLICHKEITEN AUS GANZ UNTERSCHIEDLICHEN BEREICHEN, DIE BESCHLOSSEN HABEN, DIE BESTEN ZU SEIN UND ALLES FÜR DIE VERWIRKLICHUNG IHRER TRÄUME ZU GEBEN.“

Exklusiv in Challenges:
Erleben Sie Eindrücke auf
Ihrem Smartphone oder Tablet!



„ES WAR EINE WUNDERBARE HERAUSFORDERUNG, AN DER KREATION EINER SHOW MITZUWIRKEN, DIE MEHRERE BÜHNENKÜNSTE ZUSAMMENFÜHRT.“



Stéphane Lambiel



Bastian Baker

„ES WAR EINE GRANDIOSE SHOW UND ICH BIN STOLZ, DARAN TEILGENOMMEN ZU HABEN, ZUMAL SIE DEN SPORT – MEINE LEIDENSCHAFT – UND LAUSANNE FEIERT, WO ICH MEINE WURZELN HABE. WIR HABEN EINE PERFORMANCE DER GANZ BESONDEREN ART GESCHAFFEN.“

HAUPTSITZ VON
BOUYGUES CONSTRUCTION

*PLUSENERGIEGEBÄUDE MIT
DREIFACHZERTIFIZIERUNG*



AN SEINEM EIGENEN HAUPTSITZ, BAUJAHR 1988,
HAT BOUYGUES CONSTRUCTION AUSSERGEWÖHNLICH UMFANGREICHE
RENOVATIONSARBEITEN ZUR KOMPLETTEN SANIERUNG
DER 67 000 M² GEBÄUDEFLÄCHE DURCHGEFÜHRT.
DIE NEUE ANLAGENAUSSTATTUNG MACHT DEN STANDORT
ZUM VORZEIGEPROJEKT IM NACHHALTIGEN BAUEN.



CHALLENGER, EIN VORBILDLICHES PROJEKT IM BEREICH DER NACHHALTIGEN GEBÄUDERENOVATION

Der Standort Challenger in Guyancourt im Pariser Raum sollte zu einem Aushängeschild für das Know-how von Bouygues Construction werden. Der jährliche Primärenergieverbrauch ist heute niedriger als die Produktion der Solarenergie am Standort und der Wasserverbrauch um 60 Prozent verringert. Unterhalt und Betriebsführung des Standortes übernimmt Bouygues Energies & Services, eine Tochtergesellschaft des Konzerns, die sich bereits in die Planungsphase einbrachte, um die Kosten über den gesamten Lebenszyklus der Gebäude zu optimieren.

Als eines der ersten renovierten Bürogebäude mit Plusenergie bietet Challenger seinen 3200 Mitarbeitern heute eine leistungsstarke und angenehme Arbeitsumgebung.

EINE ZWEIFACHE ZIELSETZUNG

Bei diesem Renovationsprojekt ging es erstens darum, den Komfort der Mitarbeiter zu verbessern. Voraussetzung hierzu war es, die Arbeitsräume und Parkplatzanlagen neu zu gestalten, die akustische und thermische Dämmung zu optimieren, um ein neues, besser auf die moderne Arbeitsweise abgestimmtes Arbeitsumfeld zu schaffen.

Ein zweites Projektziel galt der Steigerung der energetischen und ökologischen Gebäudeperformance. Hierzu wurde ein ambitioniertes Massnahmenpaket umgesetzt, das auch das Anlegen von bepflanzten Filterbecken und Blumenwiesen zur Bereicherung der örtlichen Biodiversität umfasste. Da die Ausführungsarbeiten bei laufendem Betrieb erfolgten, wurden die durch die Baustelle verursachten Beeinträchtigungen minimal gehalten.



SONNE, WASSER UND ERDE

Konkret konnte durch die Verstärkung der Dämmung, unter anderem dank der Installation hinterlüfteter Fassaden und der Instandsetzung der Abdichtungen, eine Verbesserung der Wärmedämmleistung der Gebäudehülle erzielt werden. Der Standort Challenger verbraucht die natürlichen, lokalen Ressourcen – Sonne, Wasser, Erde – auf schonende Weise, um die zu seinem Betrieb notwendige erneuerbare Energie zu erzeugen.

- 75 vertikale Erdwärmesonden und eine geothermische Dublette für die Grundwassernutzung.
- 25000 m² Photovoltaikmodule und 300 m² Hybridmodule für Photovoltaik und thermische Solaranlagen von DualSun.
- System zur Aufbereitung und Wiederverwertung des Schmutz- und Regenwassers und Pflanzenkläranlage.

Um den Betrieb von Challenger zu optimieren, verfügt der Hauptsitz über eine zentrale Steuerungsplattform. Dieser Kontrollraum ermöglicht variable Kältemittel-Volumenströme für die Klimatechnik, individuell ansteuerbare LED-Beleuchtungen, Photovoltaikmodule usw. Verbrauch, Produktion und Energierückgewinnung können ebenfalls gemessen werden.

DREIFACHZERTIFIZIERUNG LEED®, BREEAM®, HQE®

Im Jahr 2013 wurde Challenger mit dem Preis für das Gebäude ausgezeichnet, welches 2012 das beste Rating innerhalb des Zertifizierungsstandards BREEAM® International für die Design-Phase erreicht hat. Es handelt sich dabei um eine der anspruchsvollsten und international namhaftesten Umweltzertifizierungen. Diese Auszeichnung wurde Challenger anlässlich der Ecobuild Messe vom BRE (Building Research Establishment) überreicht. Mit einer Gesamtquote von 87,83 Prozent und der Bewertung „outstanding“ (herausragend) erzielte Challenger das bisher höchste Rating. Das Norddreieck, das erste sanierte Gebäude von Challenger, ist weltweit auch das erste Gebäude, das die Dreifachzertifizierung LEED®, BREEAM® und HQE® erhielt.



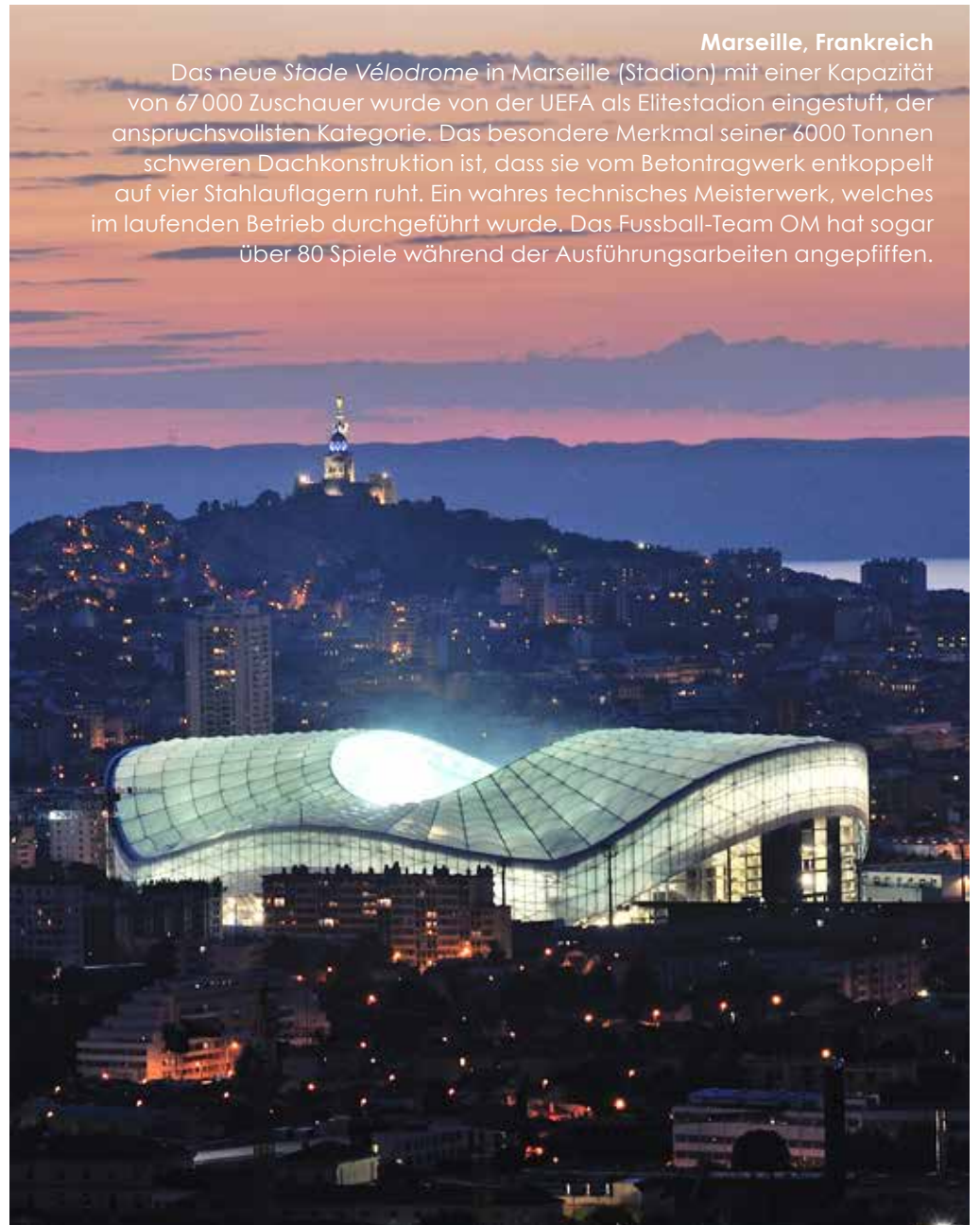
FRANKREICH – MONACO

EMOTIONAL ANSPRECHENDE ARCHITEKTUR



Paris, Frankreich

Das *Ministère de la Défense* in Balard (französisches Verteidigungsministerium) ist ein neuer Hochsicherheitsstandort, der im Rahmen des Projekts Grand-Paris entstanden ist. Für die 9.300 Soldaten und Zivilpersonen, die hier arbeiten, wurden 145.000 m² Gebäudefläche neu geschaffen und weitere 135.000 m² saniert.



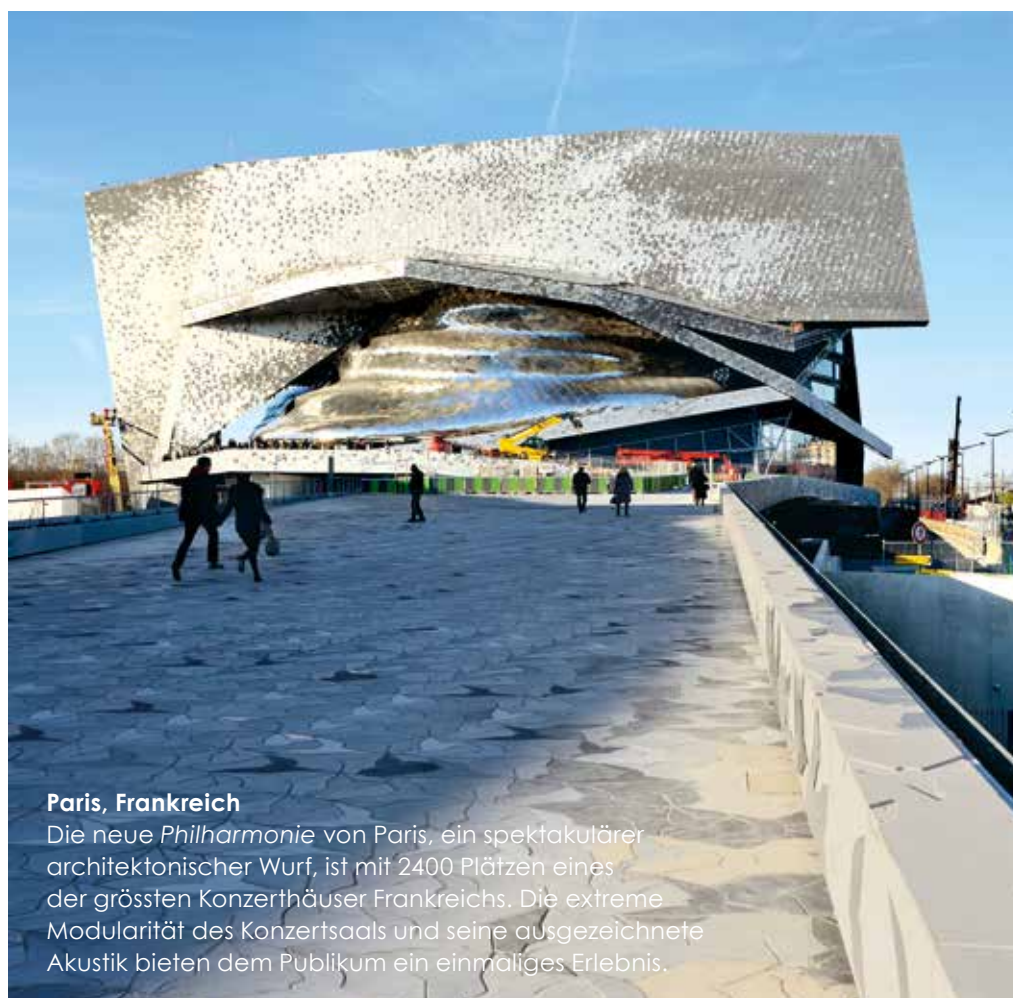
Marseille, Frankreich

Das neue *Stade Vélodrome* in Marseille (Stadion) mit einer Kapazität von 67000 Zuschauer wurde von der UEFA als Elitestadion eingestuft, der anspruchsvollsten Kategorie. Das besondere Merkmal seiner 6000 Tonnen schweren Dachkonstruktion ist, dass sie vom Betontragwerk entkoppelt auf vier Stahlaulagern ruht. Ein wahres technisches Meisterwerk, welches im laufenden Betrieb durchgeführt wurde. Das Fussball-Team OM hat sogar über 80 Spiele während der Ausführungsarbeiten angepfiffen.



Monte-Carlo, Monaco

Die fünf Pavillons des Merveilles, im Herzen von Monte-Carlo gegenüber dem Casino, bilden ein originelles und elegantes Bauensemble, in dem auf einer 4000 m² grossen Gewerbefläche 20 Luxusboutiquen Platz finden.



Paris, Frankreich

Die neue *Philharmonie* von Paris, ein spektakulärer architektonischer Wurf, ist mit 2400 Plätzen eines der grössten Konzerthäuser Frankreichs. Die extreme Modularität des Konzertsaals und seine ausgezeichnete Akustik bieten dem Publikum ein einmaliges Erlebnis.

Lösungen für ein besseres Leben

Das nachhaltige Bauen ermöglicht uns, ökologisch und ökonomisch leistungsfähige Lösungen für den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes oder eines Quartiers zu finden. Indem wir gemeinsam mit unseren Kunden lebenswerte und zukunftsfähige Projekte gestalten, tragen wir zum Wohlbefinden aller bei.

www.losinger-marazzi.ch



**LOSINGER
MARAZZI**

Shaping a Better Life