

SEITE 12

Ein Anlass
für alle

FOKUS

Spannende Begegnungen

SEITE 16

Zu Besuch
im Zoo

Die Alfred Müller AG
bewirtschaftet viele
Begegnungsräume

1'866

Eigentumswohnungen

1'646

Mietwohnungen

2'050

Mieterinnen und Mieter



Liebe Leserinnen und Leser

Unser Unternehmen feiert im nächsten Jahr den 60. Geburtstag. In der Zeit seit der Gründung im Jahr 1965 hat sich das Bauwesen gewaltig verändert. Wir erinnern uns gerne an Zeiten, in denen Verträge quasi per Handschlag geschlossen werden konnten. Die Basis dafür waren Vertrauen – und die grundsätzliche Einstellung, dass man vom gegenseitigen Guten, ob Wille oder Können, ausgegangen ist.

Heute sind oft sehr umfangreiche, bis ins letzte Detail ausgearbeitete Regularien und Vertragswerke die Regel, bis hinein ins Private. Sie bedeuten sehr hohen administrativen und zeitlichen Aufwand. Statt vom gegenseitigen Guten scheint man vom gegenseitigen Schlechten auszugehen und sichert sich möglichst umfassend dagegen ab.

Natürlich lässt sich das Rad der Zeit nicht zurückdrehen und gibt es gute Gründe für detaillierte Verträge. Trotzdem möchten wir auch heute eine moderne Per-Handschlag-Mentalität mit unseren Kundinnen und Kunden, Lieferanten und Partnern erhalten. So viel Juristisches wie nötig, so wenig wie möglich. Wir kennen, schätzen und respektieren uns gegenseitig. Wir können uns in die Augen schauen, wenn wir uns begegnen. Sei es unseren Kundinnen und Kunden, sei es unseren Partnern und Lieferanten.

Begegnungen sind ein Schlüssel für Vertrauen, darum pflegen wir sie auf ganz verschiedenen Ebenen. Und darum steht in dieser Ausgabe des Forums das Thema Begegnungen im Mittelpunkt.

Wir laden Sie gerne eine, ganz verschiedene Aspekte des Themas kennenzulernen.

Christoph Müller
Präsident
des Verwaltungsrates

Michael Müller
Präsident
der Alfred Müller Stiftung

Zum Coverbild

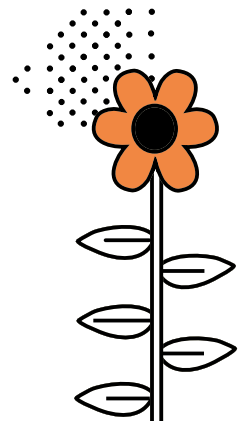
Die interessantesten Begegnungen entstehen oft an unerwarteten Orten. Wie zum Beispiel im Lift.

Foto gettyimages | valentin-russanov

FOKUS

Bereichernde Begegnungen

4 Begegnungen bereichern unseren Alltag, unser Zusammenleben und unsere Arbeit. Auch für die Alfred Müller AG spielen sie eine entscheidende Rolle.



Tierische Begegnungen

16 Wie fördert der Zoo Zürich erfolgreiche Begegnungen zwischen Mensch und Tier? Im Interview mit Zoodirektor Dr. Severin Dressen spielt ein kleines Tier eine grosse Rolle.



Foto Westend61 | Eva Blanco

Interessieren, begegnen, begeistern

10 Christoph Müller über
Begegnungen - im
Geschäftsleben wie privat.



Was ein Lächeln bewirkt

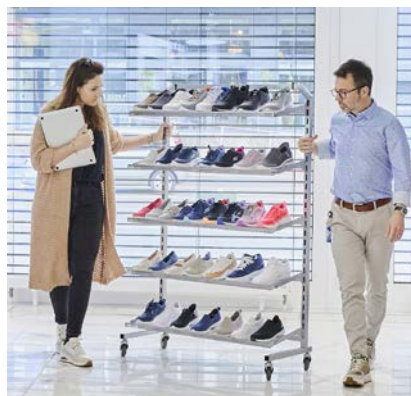
14 Nik Hartmann über Inklusion
und die Special Olympics National
Summer Games 2026 in Zug.

Kurioses rund um Be- gegnungen

22 Liger, Ausserirdisches und
Lotus-Tempel - Fakten
und Faszinierendes rund ums Thema
Begegnungen.

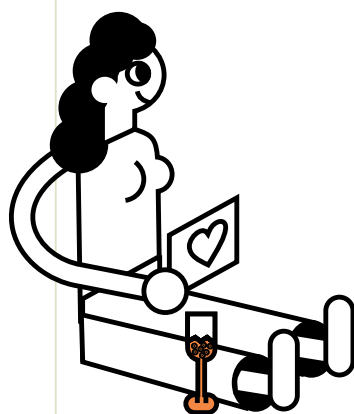
Eine Oase auf dem Dach

24 Die Dachterrasse von InfoGuard
ist ein beliebter Begegnungsort.
Die Mitarbeitenden nennen sie liebevoll
Sky lounge.



1'200 m² für Begegnungen

26 Begegnungen gehören zur
Firmenphilosophie von Skechers.
Entsprechend einladend sind die
Showrooms.



6 TIPPS

28 Wie kommt man gestärkt
durch den Winter?
Sechs Mitarbeitende geben
Empfehlungen.

MEHR RAUM FÜR INNOVATION

30 Die SABAG Luzern AG hat
im September 2024 ihren
neuen Standort im Geschäftshaus
Prisma in Steinhausen bezogen.

AUSSENANSICHT

34 Über die wundersam er-
frischenden Begegnungen
mit unseren Nachbarn - und
warum sie jedem Comedy-Club
die Show stehlen.

VORFREUDE

36 Das Work Nest in Neuenburg
und die Stelzenstrasse in
Zürich erwachen zu neuem Leben.

ALFRED MÜLLER AG LIVE

38 Wir blicken hinter die
Kulissen der Alfred Müller AG
und über die Schulter von EVZ-
Spieler Livio Stadler.

ONLINE-FORUM

Eine Auswahl an Forum-Artikeln
erscheint im neuen Online-Magazin.
Spannend aufbereitet, werden
sie ergänzt mit Videos, Fotos und
Interviews.
alfred-mueller.ch/forum





Schlüssel- begegnungen

Fast kein Tag vergeht ohne Begegnungen. Manche sind derart flüchtig, dass wir uns kaum an sie erinnern, andere wiederum prägen uns für immer. Völlig unabhängig davon bereichern Begegnungen unseren Alltag, unser Zusammenleben und unsere Arbeit. Und auch auf dem Weg zum Abschluss eines Kauf- oder Mietvertrags für eine Immobilie spielen Begegnungen eine entscheidende Rolle.

Wir leben in einer Welt, die zunehmend digitaler wird und wo Interaktionen verstärkt über elektronische Medien stattfinden. Persönliche Begegnungen unter Menschen werden im Alltag weniger notwendig. Doch sind sie deshalb weniger wichtig? Der französische Schriftsteller Guy de Maupassant stellte im 19. Jahrhundert fest: «Es sind die Begegnungen mit Menschen, die das Leben lebenswert machen.» Ob diese Aussage stimmt, muss jeder für sich selbst entscheiden. Die Wissenschaft ist sich aber einig, dass menschliche Interaktionen unser Leben und unsere Gesundheit positiv beeinflussen. Laut einer Harvard-Studie haben Menschen, die enge soziale Beziehungen pflegen, eine höhere Lebenserwartung und leiden seltener unter psychischen Erkrankungen wie Depressionen.

Verschiedene Forschungsergebnisse legen aber auch nahe, dass nicht nur intensive Beziehungen, sondern auch flüchtige, informelle Begegnungen im Supermarkt oder in der Nachbarschaft das Gefühl von Zugehörigkeit und Verbundenheit stärken. Begegnungen haben also das Potenzial, das Gemeinschaftsgefühl zu stärken und die Lebensqualität der Menschen zu verbessern. Sie schaffen Verbindungen zwischen Nachbarn, die sich im Treppenhaus begrüßen, zwischen Eltern, die ihre Kinder auf dem Spielplatz beaufsichtigen, oder zwischen Unbekannten, die sich erstmals bei der Eigentümerversammlung kennenlernen. Und manchmal geben sie sogar den Ausschlag für eine langjährige Freundschaft.

Auch ist es nur im persönlichen Kontakt möglich, Vertrauen zu einem Individuum aufzubauen. Über digitale Kanäle oder das Telefon gelingt das nur bedingt, weil wichtige Aspekte wie unmittelbare Reaktion, Augenkontakt und Körpersprache fehlen. Gerade bei lebensverändernden Entscheidungen sind direkte Begegnungen oft unentbehrlich. Wer käme schon auf die Idee, ein Haus oder eine Wohnung zu kaufen, ohne den Verkäufer persönlich getroffen zu haben? Und wenn ein Unternehmen neue Büroräumlichkeiten für seine Mitarbeitenden sucht, will es sich gewiss sein, dass der Vermieter vertrauenswürdig ist. Wo man sich niederlässt, wird nicht bloss von harten Fakten beeinflusst, sondern auch von den Menschen, mit denen man auf dem Weg dahin zu tun hat.

Begegnungen sind manchmal auch anstrengend und Ursache für Konflikte. Es ist völlig berechtigt, dass wir unsere vier Wände gerne als Rückzugsort von der Aussenwelt sehen. Trotzdem sind es Begegnungen, die die Räume und Flächen mit Leben füllen und dazu beitragen, dass Menschen nicht nur ein Dach über dem Kopf haben, sondern sich auch zu Hause fühlen. Dabei spielen verschiedene Personen eine zentrale Rolle. Da gibt es den Immobilienberater, der oft den ersten Berührungspunkt zu potenziellen Käufern oder Mietern darstellt. Die Bewirtschafterin, die im Alltag dafür sorgt, dass alles reibungslos läuft. Die Nachbarn, die das Zusammenleben bereichern – oder auch mal lästig sein können. Und es gibt den Handwerker, auf dessen Fachwissen wir uns verlassen. Im Folgenden schildern uns vier Personen, wie sehr persönliche Begegnungen ihren Alltag prägen.

Martin, künftiger Stock- werkeigentümer



KI-generiertes Bild Philipp Tschirren x Midjourney

Meine Partnerin und ich träumen schon lange von unseren eigenen vier Wänden.

Die Wahl für diese Immobilie war aufgrund mehrerer Faktoren klar: Die Lage ist ideal, sowohl was die Nähe zur Arbeit als auch zu Freizeitmöglichkeiten betrifft. Wir haben uns im Ort gründlich umgeschaut, um besser abzuwägen, ob wir uns hier auf lange Sicht wohlfühlen werden. Die durchdachte Raumaufteilung der Wohnung hat uns ebenfalls überzeugt. Zudem entspricht die Immobilie unserem Wunsch nach einem modernen, nachhaltigen Lebensstil.

Bei der Begutachtung der Pläne und der Visualisierungen ist natürlich viel Euphorie und Vorfreude dabei, trotzdem muss man auch kritische Fragen stellen. Unser Immobilienberater war immer offen und transparent und hat alle unsere Fragen geduldig beantwortet. Das hat bei uns Vertrauen aufgebaut und uns das Gefühl gegeben, dass wir bei der Alfred Müller AG in guten Händen sind. Das ist schon sehr wichtig, weil man als Käufer von Stockwerkeigentum keinen Einfluss auf die ausführenden Unternehmen hat. Und davon hängen ja die Bauqualität sowie die Einhaltung von Zeitplänen und Kosten ab. Hier verlassen wir uns darauf, dass der Verkäufer mit seriösen und langjährigen Partnern zusammenarbeitet. Wir hoffen natürlich, dass beim Ausbau alles gut geht und am

Schluss alles unseren Erwartungen entspricht.

Besonders wichtig ist uns die Zusammenarbeit mit der Verwaltung. Wir erwarten eine transparente und effiziente Bewirtschaftung der Stockwerkeigentümerschaft, bei der Anliegen zeitnah bearbeitet und Entscheidungen im Sinne aller Eigentümer getroffen werden. Dazu zählen klare Informationen über die Finanzen und regelmässige Instandhaltungsarbeiten. Bezüglich Dienstleistungen erwarte ich eine professionelle Hauswartung, die die Immobilie in einem einwandfreien Zustand hält, sowie eine gute Kommunikation mit der Hausverwaltung. Ein unkomplizierter Zugang – idealerweise digital – zu relevanten Dokumenten wie Protokollen und Abrechnungen wäre ebenfalls von Vorteil.

Natürlich machen wir uns auch Gedanken über die Stockwerkeigentümerschaft, also unsere künftigen Nachbarn. Es müssen keine tiefen Freundschaften entstehen, aber ein gewisser Zusammenhalt macht das Zusammenleben schöner und einfacher. Schliesslich planen wir, langfristig dort zu wohnen. Ausserdem muss man auch an einem Strang ziehen, wenn es um die Gemeinschaftsflächen geht und irgendwann Renovationsarbeiten anstehen. Wir haben uns vorgenommen, aktiv und offen auf unsere Nachbarn zuzugehen und unseren Teil zu einer gelungenen Nachbarschaft beizutragen.

Bruno Zurfluh, seit 21 Jahren Immobilienberater bei der Alfred Müller AG



Zu meinen Hauptaufgaben gehört die Vermarktung von neuen Büro- und Gewerbegebäuden bzw. -flächen. Begegnungen spielen bei meiner Tätigkeit eine extrem wichtige Rolle. Am liebsten habe ich persönliche Begegnungen.

Wenn ich eine der vielen E-Mail-Anfragen erhalte, rufe ich immer an, weil ich dann den Kunden und seine Bedürfnisse besser kennenlernen. Dadurch kann ich ihn kompetenter und effektiver beraten. Schlussendlich ist ein zufriedener Kunde mein zentrales Anliegen.

Bevor ich mit einem potenziellen Kunden in Kontakt trete, informiere ich mich gründlich über die Firma und die Person, die mich kontaktiert hat. In welcher Branche ist die Firma tätig, wie lange besteht diese, wo ist sie aktuell ansässig, welche Funktion bekleidet die kontaktierende Person? Bevor ich mich in Verbindung setze, habe ich bereits ein ziemlich klares Bild vom Kunden. Die Menschen reagieren sehr positiv darauf, weil sie merken, dass ich mich für sie als Person und für die Firma

interessiere. Das schafft Aufmerksamkeit, Vertrauen und zeigt Verbindlichkeit. Und die Leute spüren, dass ich für sie eine möglichst ideale Lösung finden will. Schliesslich geht es um Räumlichkeiten für ihre Mitarbeitenden für die nächsten mindestens fünf bis zehn Jahre.

Damit sich ein Interessent für ein Objekt entscheidet, ist sowohl ein positiver Eindruck von mir als Berater als auch von der Firma Alfred Müller mitentscheidend. Ich vermittele, dass wir ein Familienbetrieb sind, der alles aus einer Hand anbietet und auf Transparenz, Verbindlichkeit, Fairness und langfristige Partnerschaft setzt. Diese Aspekte sind unverzichtbar für zufriedene Kunden. Es gibt ihnen das Gefühl, gut aufgehoben und als Mieter willkommen zu sein. Ich bin immer ehrlich, offen und transparent. Wenn ich mit einem Kunden eine Besichtigung vereinbare, hänge ich am Eingang ein Begrüssungsplakat mit dem Namen der Firma und der Person(en) auf – kleiner Aufwand mit spürbarem Effekt.

Schwierige Begegnungen gibt es selten. Das liegt wohl daran, dass Geschäftskunden meistens sehr zielorientiert, professionell und gut organisiert sind. Schwierig finde ich den Umgang mit arroganten und überheblichen Menschen. Dann mache ich mir jeweils bewusst, dass es sich ja nur um einen Repräsentanten der interessierten Firma handelt. Solche Begegnungen sind die Ausnahme – denn ich erlebe durchwegs sehr positive Begegnungen auf Augenhöhe. Einmal habe ich einen wunderbaren, langen Brief mit Komplimenten von einem Kunden erhalten, der sich äusserst gut betreut fühlte. Das motiviert enorm.

Der Kontakt und die Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Menschen innerhalb und ausserhalb des Unternehmens sind für mich etwas vom Schönsten an meiner Arbeit. Das ist auch einer der Gründe, warum ich so lange bei der Alfred Müller AG tätig bin. Und es ist eine schöne Aufgabe, Firmen und ihren Mitarbeitenden zu einem passenden Büro zu verhelfen, sodass sie optimale Arbeitsbedingungen haben und sich wohlfühlen. Ganz nach unserem Motto: Räume voller Leben!

Evelyne Oschatz, seit 4,5 Jahren als Bewirtschafterin bei der Alfred Müller AG

Ich bewirtschaftere ein Portfolio aus Mietwohnungen, Stockwerkeigentum und Gewerbeflächen, habe aber hauptsächlich mit Wohnungsmietern und Stockwerkeigentümern zu tun. Als Bewirtschafterin verrete ich die Interessen von verschiedenen Parteien: der Mieterschaft, der Alfred Müller AG, der verschiedenen Stockwerkeigentümer und der Handwerker. Ich versuche, diese Interessen zu balancieren, indem ich vermittele und koordiniere, offen bin für Anregungen, mich aber nicht auf eine Seite schlage. Es gilt jeweils, den berühmten Mittelweg zu finden.

Wenn ich Kontakt mit Kunden habe, ist es mir wichtig, ihnen auf Augenhöhe zu begegnen. Ich habe ein offenes Ohr für sie und zeige Verständnis. Oft liegt die Lösung sehr nahe. Ich versuche, die Angelegenheiten mit gesundem Menschenverstand und Freundlichkeit anzugehen. Wir sind alles Menschen, die fair behandelt werden möchten. Es ist wichtig, sich das immer wieder vor Augen zu führen, gerade in Konfliktsituationen. Manchmal kommt es vor, dass zum Beispiel Reparaturen nicht wie geplant verlaufen und sich der Kunde beschwert. Oder es entstehen hitzige Diskussionen an einer Eigentümersammlung. In solchen Situationen versuche ich, erst mal durchzuatmen und mir bewusst zu machen, dass der Kunde sich nicht persönlich gegen mich richtet, sondern mit einer Dienstleistung nicht zufrieden ist. Dies bringt den nötigen Abstand, um die Situation objektiv zu klären. Auch ich bin nur ein Mensch, den man auf dem falschen Fuss erwischen kann. Manchmal braucht es auch einen zweiten Anlauf, um zu einer Lösung zu kommen, die für alle stimmt.

Ich erlebe, dass Stockwerkeigentümer etwas anspruchsvoller sind als Wohnungsmieter. Schliesslich gehört die Wohnung ihnen, und sie wollen einen Wertverlust vermeiden. Aber beide Gruppen haben ihre eigenen Bedürfnisse.

Trotz dem zuweilen etwas rauen Umgangston in unserer Branche kann ich

auf viele schöne Begegnungen zurückblicken. Das Schönste an meiner Arbeit ist es, wenn ich jemandem einen positiven Bescheid überbringen darf. Aber auch kleine positive Dinge, wie als ich kürzlich einem Mieter mitteilen konnte, dass sein verlorener Schlüssel gefunden wurde.

Mir ist eine Begegnung besonders in Erinnerung geblieben: Ich habe einer Mietinteressentin eine Zusage für eine Wohnung kommuniziert, als es am anderen Ende der Leitung plötzlich nur noch still war. Die Interessentin war so baff, weil sie schon so lange versucht hat, eine Wohnung zu finden, bis dahin aber immer Absagen erhalten hat. Natürlich freue ich mich auch mal über ein Lob oder ein Dankeschön. Und am schönsten ist es, wenn Eigentümer mit der Dienstleistung zufrieden sind und man spürt, dass sie einem Vertrauen entgegenbringen und es ein Miteinander ist.





André Leuenberger, im Verkauf tätig bei Plafondnova AG

Die Plafondnova AG macht vor allem Wand- und Deckensysteme. Die Alfred Müller AG gehört zu unseren langjährigen Kunden. Bei meiner Arbeit habe ich vor allem mit Architekten, Bauherren und Generalunternehmern zu tun. Bei all diesen Begegnungen lege ich sehr viel Wert auf einen ehrlichen und offenen Umgang. Das ist der Grundstein für eine langfristige und partnerschaftliche Zusammenarbeit, in der man auch Probleme ansprechen und gemeinsam eine Lösung finden kann.

Die Alfred Müller AG ist für uns ein sehr wichtiger Kunde. Wir arbeiten mit verschiedensten Personen des Unternehmens zusammen, vom Projektleiter bis zum Bauleiter. An der Zusammenarbeit schätze ich am meisten, dass sie auf Augenhöhe stattfindet. Wir werden sehr früh mit ins Boot geholt und können uns von Anfang an beratend einbringen. Das ist wichtig, damit der Kunde am Schluss mit dem Ergebnis zufrieden ist. Bei Deckenverkleidungen oder Trennwandsystemen gibt es unzählige Möglichkeiten. Das Schlimmste ist für mich, wenn wir am Schluss fertig sind und ich merke, dass der Kunde nicht ganz happy ist. Wenn er sich etwas anderes gewünscht hätte, das auch möglich gewesen wäre, aber die Kommunikation nicht richtig funktioniert hat. Bei der Alfred Mül-

ler AG kommt das so gut wie nie vor, weil wir sehr eng zusammenarbeiten.

Um Fehler beim Ausbau zu vermeiden, versuchen wir, unsere Handwerker immer angemessen zu schulen und das Wissen an sie weiterzugeben. Bei Topkunden wie der Alfred Müller AG achten wir auch auf Kontinuität innerhalb der Teams, weil die Kommunikation dort besonders gut funktioniert. Neben fachlicher Kompetenz ist auf Baustellen auch das Menschliche wichtig. Wenn einem jemand sympathisch ist und man offen und ehrlich kommunizieren kann, macht man automatisch mehr füreinander.

Eine Herausforderung ist vor allem die Koordination mit den Fachplanern. In den Deckenverkleidungen verbergen sich Elektroleitungen, die Lüftung, Kühl- und Heizleitungen, Sprinkleranlage und Brandmelder. Manchmal hat der Architekt eine Vorstellung, wie etwas aussehen muss, während der Fachplaner vielleicht der Meinung ist, dass das technisch so gar nicht umsetzbar ist.

Die schönsten Begegnungen sind für mich, wenn wir ein Werk fertiggestellt haben, die Abnahme machen und alle begeistert sind. Wenn ich hinter der Arbeit stehen kann, weil sie schön gemacht und alles sauber montiert ist.

Text Andrea Klemenz | **Fotos** zVg



«Vertrauen basiert auf der persönlichen
Erfahrung aus Begegnungen.»

Christoph Müller
Präsident des Verwaltungsrates

Begegnungen schaffen Vertrauen

Begegnungen sind der Schlüssel zu Vertrauen und Verbundenheit. Eine einfache, aber wirkungsvolle Formel, um Menschen für eine Sache oder ein Produkt zu gewinnen, lautet: interessieren, begegnen, begeistern. Auch im Geschäftsleben sind Begegnungen wichtig, um Begeisterung wecken zu können. Wir haben uns mit Christoph Müller darüber unterhalten.

Wie wichtig sind Begegnungen für Sie?

Wir Menschen sind soziale Wesen, wir sind in der Regel nicht gerne allein, zumindest nicht für längere Zeit. Schon allein deshalb sind Begegnungen für uns Menschen so wichtig. Wir alle wissen, wie komplett anders und ärmer unser Leben ist, wenn wir nicht die Möglichkeit haben, andere Menschen zu treffen und mit ihnen in Kontakt zu kommen. Das haben wir ja auch während der Covid-Pandemie gespürt.

Stichwort Art der Begegnungen: Diese werden zunehmend digital und damit in gewisser Weise unpersönlich. Welche Arten von Begegnung bevorzugen Sie?

Für mich ist es am besten, wenn ich das eine tue und das andere nicht lasse. Digitale Treffen über Teams oder ähnliche Anwendungen sind eine sinnvolle Ergänzung zu den persönlichen Begegnungen, aber sie können sie nicht ersetzen.

Ich bin überzeugt, dass es sehr wichtig ist, sich persönlich zu begegnen und sich miteinander auszutauschen. Wohnungsverhandlungen beispielsweise führen wir grundsätzlich persönlich an einem Tisch. Wir wollen unsere Partner und Kunden kennenlernen und kein anonymes Geschäft tätigen. Unsere Welt wird immer komplexer, für vieles gibt es Spezialisten, die uns mit ihrem Wissen und ihrer Erfahrung zur Seite stehen. Sie können uns vieles erklären, aber ihr Wissensstand zu spezifischen Themen ist ein anderer als der eigene. Hier spielt Vertrauen eine ganz entscheidende Rolle. Ich vertraue darauf, dass der Spezialist das Richtige macht, denn ich weiss, dass er sein Bestes gibt. Dieses Vertrauen und Wissen basiert auf der persönlichen

Erfahrung aus Begegnungen. In einem Unternehmen wie der Alfred Müller AG ist das in doppelter Hinsicht von Bedeutung.

Darf ich fragen, warum das doppelt wichtig ist? Was bedeutet das?

Auf der einen Seite arbeiten wir als führendes Immobilienunternehmen täglich mit sehr vielen Spezialistinnen und Spezialisten zusammen und schenken ihnen unser Vertrauen. Mit vielen von ihnen haben wir während langer Jahre stabile Vertrauensverhältnisse aufgebaut. Wir wissen, wie sie arbeiten, und sie wissen, was wir erwarten.

Auf der anderen Seite sind wir für unsere Kundinnen und Kunden die Immobilienspezialisten für Wohn- oder Geschäftsbauten. Sie schenken uns ihr Vertrauen bei einem wichtigen Thema, bei dem es oft um namhafte Beträge geht – keine Selbstverständlichkeit.

Wie entsteht dieses Vertrauen?

Es entsteht auf verschiedenen Ebenen. Ein wesentlicher Aspekt ist unsere Marke, die für die Werte und die Geschichte unseres Unternehmens steht. Auch unser Leistungsausweis spielt eine wichtige Rolle, denn wir beweisen gerne, dass wir das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden verdienen. Wir verfügen über eine grosse Palette an Referenzen, die unsere Arbeit und Qualität belegen.

Weiter sind es unsere kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit ihrer Expertise und ihrem Engagement unsere Kundinnen und Kunden, aber auch unsere zahlreichen Lieferanten und Partner, immer wieder aufs Neue überzeugen und begeistern. Damit landen wir wieder beim Thema «Begegnungen», die unerlässlich sind, um Vertrauen aufzubauen.

Bei der offensichtlichen Wichtigkeit des Themas: Wie pflegen und fördern Sie Begegnungen?

Wir legen grössten Wert auf persönliche Kontakte. In der digitalen Welt kann es leider manchmal so wirken, als würden Unternehmen hinter Mauern aus Texten und schönen Bildern verschwinden. Oftmals ist ein Chatbot oder ein Kontaktformular die einzige Möglichkeit für einen Austausch und eine Begegnung. Bei uns ist das anders, und wir freuen uns, wenn Kundinnen und Kunden uns kennenlernen möchten. Sie können uns gerne anrufen, vorbeikommen

und sich persönlich im direkten Austausch beraten lassen.

Wir nutzen in der Vermarktung die digitalen Möglichkeiten mit Visualisierungen, 3D-Rundgängen und vielem mehr, um die Immobiliensuche so angenehm und realistisch wie möglich zu gestalten. Daneben organisieren wir Tage der offenen Tür, damit sich die Kunden ein noch besseres Bild von ihrem neuen Zuhause machen können. Der nächste steht in Burgdorf im Aebiguet im Frühling 2025 auf dem Programm. Gerne können Sie sich bei dieser Gelegenheit auch direkt an unsere Mitarbeitenden vor Ort wenden und ihnen Fragen stellen.

Welche weiteren Massnahmen ergreifen Sie, um Begegnungen zu ermöglichen und zu fördern?

Unsere Kontakte pflegen und vertiefen wir sehr gerne bei Anlässen. Im Herbst 2023 haben wir die Mieterinnen des Stadthofs in Sursee anlässlich des 20-Jahr-Jubiläums zu einem kleinen, aber feinen Fest eingeladen. Im September dieses Jahres organisierten wir für die Mieter der drei Geschäftshäuser Prisma in Steinhausen einen ähnlichen Anlass (siehe Seite 41). Im Sommer konnten wir mit Lieferanten und Partnern einen unvergesslichen Abend bei Zug Magic verbringen (siehe Seite 40).

Regelmässig laden wir auch Gäste zu den Spielen des EVZ ein, inklusive Nachtessen im Legends Club. Das sind immer ganz besondere Momente, die uns sehr am Herzen liegen, denn sie bieten uns die Gelegenheit, sich über das Geschäftliche hinaus kennenzulernen.

Es ist uns aber auch sehr wichtig, dass das, was wir nach aussen leben möchten, bei uns im Inneren beginnt.

Das bedeutet?

Wir pflegen auch intern Begegnungen. Sie stärken den Kitt untereinander, fördern das gegenseitige Vertrauen und eine gute Unternehmenskultur. Das fängt bei uns beim Znüni an, das wir bewusst pflegen. Traditionell veranstalten wir unser Geschäftsessen im Frühling und unseren Geschäftsausflug im August (siehe Seite 45). Dazu gesellen sich im Herbst und Frühling Höcks, unsere informellen Treffen, bei denen der Austausch und das Miteinander im Vordergrund stehen.

Unterstützung der National Summer Games in Zug

Die Alfred Müller AG setzt sich für die Gesellschaft ein und pflegt neben ihrer Stiftung St. Martin zahlreiche Engagements im regionalen Sport- oder Kulturbereich. Dazu gehört auch die Unterstützung der Special Olympics National Summer Games mit Geld- und Dienstleistungen als Silbersponsorin.



Special Olympics
Switzerland



Special Olympics Switzerland
NATIONAL GAMES
ZUG 2026



Ein Anlass für alle

Special Olympics ist die weltweit grösste Sportbewegung für Menschen mit geistiger Beeinträchtigung und wurde 1968 von Eunice Kennedy-Shriver in den USA gegründet. Die Organisation wurde 1988 vom Internationalen Olympischen Komitee offiziell anerkannt und zählt heute mittlerweile 6 Millionen Athletinnen und Athleten in 200 Ländern.

In der Schweiz ist die Organisation seit 1995 als Stiftung vertreten und bietet offizielle Wettkämpfe in 21 Sportarten, trägt alle zwei Jahre National Games aus (Winter und Sommer) und begleitet Schweizer Delegationen an World Games. Ausserdem fördert Special Olympics den Aufbau von inklusiven Sportangeboten innerhalb bestehender Sportvereine und Breitensportanlässe. Die Vision von Special Olympics ist es, durch die Kraft des Sports eine inklusive Welt

zu schaffen, in der Menschen mit geistiger Beeinträchtigung ein aktives, gesundes und erfülltes Leben führen können.

Vom 28. bis 31. Mai 2026 finden die nächsten Special Olympics National Summer Games in Zug statt. Mit den Spielen sollen positive Emotionen geweckt, Begeisterung erzeugt, gemeinsam Brücken gebaut und den Teilnehmenden der bestmögliche Event an einem tollen Ort ermöglicht werden. Die Freude am Mitmachen steht dabei im Vordergrund. Für die Region Zug und alle Besucher werden die Spiele eine Bereicherung bringen und Inklusion nachhaltig fördern.

Text Eliane Müller | **Foto** zVg



Link zur Website



Link zum Teaser-Video



7 0 0

Coaches

2 5 0 0 0

Mahlzeiten

7 5 0

Helfer

2 0 0 0

Teilnehmende



1 6

Sportarten





«Ich stelle mir vor,
wie Zug im Sommer
2026 zum Ort
der Inklusion wird.»

Nik Hartmann
TV-Moderator, -Produzent und Vater

Begegnen wir uns doch ganz normal

Begegnungen prägen unser Leben, oft ohne dass wir es bemerken. Ein freundlicher Blick, ein zufälliges Gespräch oder ein kurzes Lächeln können uns Energie und Freude schenken.

Ich bin Vater von drei Söhnen. Und wenn wir mit Melchior unterwegs sind, der nicht sprechen kann und eine kognitive Beeinträchtigung hat, gewinnen Begegnungen eine tiefere Bedeutung. Sie sind nicht nur Momente des Austauschs, sondern für Melchior die wichtigste Möglichkeit, zu kommunizieren – wenn auch häufig wortlos.

Ohne Worte

In einer Welt, die auf Sprache fokussiert ist, geraten andere Arten der Verständigung leicht in den Hintergrund. Doch die Kommunikation ohne Worte kann ebenso stark, manchmal sogar eindringlicher sein. Sie fordert uns auf, aufmerksam zu sein, mehr als nur die Worte zu hören. Sie verlangt, dass wir das Miteinander anders betrachten, dass wir die kleinen Signale, die Gesten, die Blicke und die Energie einer Person wahrnehmen. Melchior strahlt wie kein Zweiter. Sein Lachen ist pure Lebensfreude.

Wenn mein Sohn und ich zusammen Zeit verbringen, ist die Kommunikation anders – sie ist still, aber dennoch voller Bedeutung. Es gibt Augenblicke, in denen wir uns gegenseitig verstehen, ohne ein einziges Wort auszutauschen. Eine sanfte Berührung, ein Lächeln oder ein Blick reichen oft aus. Stille Dialoge sind für mich als Vater unglaublich wertvoll und schaffen eine Verbindung, die über die Sprache hinausgeht.

Emotionen teilen

Gerade für Menschen mit kognitiven Beeinträchtigungen, die nicht oder nur eingeschränkt sprechen können, sind solche nonverbalen Begegnungen von enormer Bedeutung. Sie zeigen uns, dass Kommunikation weit mehr ist als das gesprochene Wort. Es geht um das Teilen von Emotionen, um das Zeigen von Respekt und das Anerkennen des Gegenübers. Eine inklusive Gesellschaft lebt genau von solchen Begegnungen – vom Willen, sich auf den anderen einzulassen, ihn in seiner Andersartigkeit zu sehen und zu akzeptieren.

Ein einzigartiger Rahmen für solche Begegnungen wird im Sommer 2026 bei den Special Olympics National Summer Games in Zug geschaffen. Die Special Olympics sind eine Plattform, auf der Menschen mit intellektuellen Beeinträchtigungen im Mittelpunkt stehen, wo ihre Stärken gefeiert und ihre Erfolge anerkannt werden. Doch was diese Veranstaltung wirklich besonders macht, ist nicht nur der sportliche Wettkampf, sondern die Vielzahl an Begegnungen, die dort stattfinden.

Die Brücke schlagen

Ich stelle mir vor, wie Zug im Sommer 2026 zum Ort der Inklusion wird. Menschen aus allen Teilen der Schweiz – und darüber hinaus – treffen aufeinander. Athletinnen, Familien, Freiwillige und Zuschauer kommen zusammen, teilen Momente, unter-

stützen einander und feiern die Vielfalt. Doch es geht nicht nur um dieses eine Event. Vielmehr ist es eine Chance, eine Brücke zwischen den Welten zu schlagen, die uns im Alltag oft trennen.

Um diese Brücke zu bauen, braucht es Übung. Es braucht viele kleine Begegnungen, die den Weg bereiten für das grosse Miteinander. Jeder von uns kann jetzt schon anfangen, sich bewusst auf diese Art der Kommunikation einzulassen. Vielleicht sind es kleine Dinge: einem Menschen mit Beeinträchtigung nicht auszuweichen, sondern ihm ein Lächeln zu schenken. Sich trauen, den Blick zu suchen, auch wenn keine Worte folgen. Diese Momente des wortlosen Austauschs sind kraftvoll, weil sie uns lehren, wie einfach es sein kann, miteinander in Kontakt zu treten.

Etwas ganz Normales

Für Melchior sind solche Begegnungen oft der Schlüssel zur Teilhabe. Wenn er spürt, dass jemand sich die Zeit nimmt, ihn wahrzunehmen – nicht nur als Mensch mit einer Beeinträchtigung, sondern als Mensch mit Gefühlen, Träumen und einem eigenen Leben –, dann blüht er auf. Und genau diese Art der Begegnungen wünsche ich mir für 2026. Dass Menschen nicht nur für einen Tag oder eine Woche zusammenkommen, sondern dass Inklusion etwas ganz Normales wird.

Zeit zum Üben nutzen

Das passiert nicht von alleine. Es beginnt mit uns. Jeder von uns kann die Welt ein wenig inklusiver gestalten, indem wir den Mut aufbringen, auf andere zuzugehen, auch wenn es manchmal ungewohnt ist. Begegnungen ohne Worte sind eine wunderbare Gelegenheit, über uns selbst hinauszuwachsen und zu erkennen, dass wir alle auf die eine oder andere Weise miteinander verbunden sind.

Bis 2026 haben wir Zeit, um zu üben. Zeit, um uns daran zu gewöhnen, dass Menschen mit kognitiven Beeinträchtigungen genauso ein Teil unserer Gemeinschaft sind wie alle anderen.

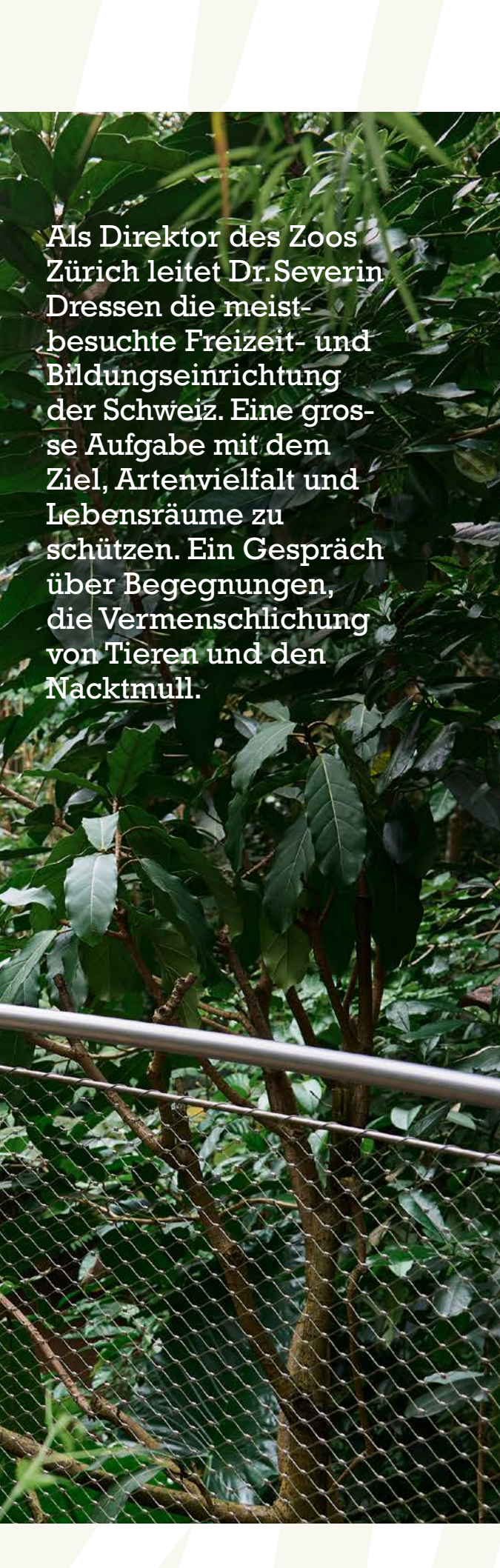
Text Nik Hartmann | **Foto** Emanuel Amon

Tieren respektvoll begegnen

Severin Dressen

ist seit Juli 2020 Direktor des Zoos Zürich. Den verantwortungsvollen Job tritt er im jungen Alter von 32 Jahren an. Der in Köln geborene und in Aachen aufgewachsene Dressen begeistert sich schon seit seiner Kindheit für Natur und Tiere. Neben seinem Biologiestudium in Berlin und der Dissertation in Oxford sammelt er praktische Erfahrung in verschiedenen europäischen Zoos und arbeitet im argentinischen Nationalpark El Palmar an Naturschutzprojekten mit. Zurück in Deutschland wird der promovierte Zoologe zunächst Kurator, dann stellvertretender Direktor und Zoologischer Leiter im Zoo Wuppertal, bevor er mit seiner Familie in die Schweiz zieht. Mit seiner Frau und den vier gemeinsamen Kindern lebt der 36-Jährige in Zürich.





Als Direktor des Zoos Zürich leitet Dr. Severin Dressen die meist-besuchte Freizeit- und Bildungseinrichtung der Schweiz. Eine grosse Aufgabe mit dem Ziel, Artenvielfalt und Lebensräume zu schützen. Ein Gespräch über Begegnungen, die Vermenschlichung von Tieren und den Nacktmull.

Herr Dressen, erinnern Sie sich an eine Begegnung mit einem Tier, die Ihr Leben geprägt hat?

Da gibt es sehr viele. Als Kleinkind hat mich die Erdkröte begeistert. Später waren es die Momente, in denen ich die Möglichkeit hatte, mit Tieren zu arbeiten. Zum Beispiel war ich ein halbes Jahr in einem Nationalpark in Argentinien und ritt dort täglich mit dem gleichen Pferd aus. Über die Zeit lernten wir uns immer besser kennen und es baute sich eine Beziehung auf. Das fasziniert mich. Auch bei der Arbeit als Tierpfleger hatte ich die Gelegenheit, Tieren aus der Nähe zu begegnen, die man normalerweise nur von Weitem sieht. Als ich das erste Mal einem Elefanten so nah war, dass ich die Hautstruktur und die Härchen sehen konnte, seinen Atem spürte und mein Körper mitvibrierte – das war eine absolut eindruckliche Erfahrung.

Woher stammt Ihre Faszination für Tiere und Natur?

Die Natur ist unglaublich. Kürzlich flog eine Libelle bei uns ins Haus, und meine Kinder und ich haben sie beobachtet. Die Flügelkonstruktion ist ein Wunder. Bei der Libelle genauso wie bei der als lästig empfundenen Fliege. Im Alltagsstress gehen wir leider zu selten mit offenen Augen durch die Natur. Um faszinierende Natur zu erleben, muss man nicht nach Afrika fliegen. Wenn man bei uns nach draussen geht und sich bewusst umsieht, erkennt man, dass die Natur phänomenal ist. Das hat mich schon immer begeistert.

Gibt es ein bestimmtes Tier im Zoo Zürich, zu dem Sie eine besondere Verbindung haben?

Um auch den Underdogs der Tierwelt eine Stimme zu geben: der Nacktmull. Eine Giraffe, einen Gorilla oder einen Königspinguin findet man schnell toll, doch der eher unattraktive Nacktmull hat eine unglaublich spannende Biologie. Es sind hochsoziale Tiere. Der Nacktmull hat einen besonderen Platz in meinem Herzen.

«Das Tierwohl steht an erster Stelle.»

Wie definieren Sie erfolgreiche Begegnungen zwischen Mensch und Tier?

Hier haben wir ein Grunddilemma: Auf der einen Seite funktionieren wir Menschen nach dem simplen Prinzip, dass wir das schützen, was wir kennen und mögen. Im Zoo versuchen wir deshalb, emotionale Momente für unsere Gäste zu kreieren und sie für die Schönheit der Tierwelt zu begeistern. Ziel ist es, ihnen zu zeigen, dass die Tierwelt schützenswert ist. Auf der anderen Seite müssen wir aufpassen, dass wir

die Tiere nicht vermenschlichen und die Begegnungen, die wir kreieren, nicht negativ für die Tiere sind. Ein Beispiel: Bei uns kann man Giraffen füttern, und das ist für die Menschen ein eindrucksvolles Erlebnis, weil sie so nah an diese wunderschönen Tiere herankommen. Gleichzeitig wollen wir auf keinen Fall, dass die Giraffen darauf konditioniert werden, zu den Menschen zu gehen. Das wäre eine Art der Haltung, für die wir nicht stehen. In diesem Kontext ist es also wichtig, dass das Futter auch an vielen anderen Stellen in der Anlage angeboten wird. Das Tier muss die Wahl haben und freiwillig kommen – nicht, weil es Hunger hat. Das kann durchaus bedeuten, dass die Giraffe zum Fressen woanders hingeht.

Wie fördert der Zoo Zürich solche Begegnungen?

Ich denke, dass Begegnungen authentischer sind, wenn wir die Menschen in die Lebensräume der Tiere mitnehmen. Im Masoala Regenwald und in einigen Jahren auch in der neuen Pantanal Voliere ist man mittendrin und teilt sich den Lebensraum mit den Tieren. Die Tiere im Masoala Regenwald sind per se langweilig: Enten, Echsen, selbst die Chamäleons – wären sie im Terrarium, würde man kurz reingucken und weitergehen. Doch in dem Moment, wo man sie selbst findet, ohne Barriere, ist man Entdeckerin und Entdecker. Das ist etwas völlig anderes. Das sind die Begegnungen, die wir ermöglichen wollen.

Durch Begegnungen entstehen Bindungen. Gleich zu Beginn Ihres Antritts als Zoodirektor mussten Sie einige Tiere verabschieden. Wie gehen Sie damit um, wenn ein Tier im Zoo Zürich stirbt?

Ich persönlich kann gut damit umgehen. Ich begeistere mich für die Tiere, habe aber keine individuelle Bindung zu ihnen. Ich manage ein KMU mit 548 Mitarbeitenden. Bei unseren Gästen ist das sicherlich anders. Doch der Zoo ist kein Tierheim, unsere Aufgabe ist es, Arten zu erhalten. Teils müssen wir Tiere, für die im Rahmen der Reservepopulation woanders kein Platz besteht oder die zum Beispiel aufgrund der Genetik oder des Alters nicht mehr aktiv zum Arterhalt beitragen können, töten. Sie werden dann verfüttert oder stehen der Forschung zur Verfügung. Das macht niemandem Spass, ist aber notwendig.



Der Zoo Zürich ist Botschafter zwischen Mensch, Tier und Natur. Eindrucksvolle Begegnungen helfen dabei, die Gäste für die Schönheit und den Schutz der Natur zu begeistern.





«Die 1,4 Millionen Menschen, die jährlich zu uns kommen, tragen zu Arten-, Naturschutz, Bildung und Forschung bei.»



Jeder Gast, der durch den Zoobesuch für die Tierwelt begeistert werden kann, ist ein potenzieller Unterstützer und Mitwirkender, um ein Miteinander von Menschen und Natur zu ermöglichen.

Wie sehen Sie die Funktion von Zoos in der heutigen Gesellschaft?

Wenn es Zoos im Jahr 2024 nicht gäbe, müssten wir sie erfinden, denn sie sind wichtiger denn je. Wir haben eine Biodiversitätskrise. Zoos haben als einzige Institutionsform das Potenzial, auf vier verschiedene Arten etwas dagegen zu tun. Artenschutz, Naturschutz, Bildung und Forschung: Das sind die vier Pfeiler für die Existenz moderner Zoos. Keine andere Einrichtung kann gleichzeitig zu allen vier Aspekten beitragen. Gemeinnützige Organisationen leisten hervorragende Naturschutzarbeit, sie haben aber nicht das Know-how, um mit Reservpopulationen gefährdete Arten zu schützen und zu erforschen. Eine Universität kann Forschung zur Biodiversität betreiben, das Wissen erreicht aber viele Menschen nicht. Das alles kann nur ein Zoo. Und damit meine ich die modernen, wissenschaftlich organisierten Zoos, die im Europäischen Dachverband EAZA (European Association of Zoos and Aquaria) akkreditiert sind.

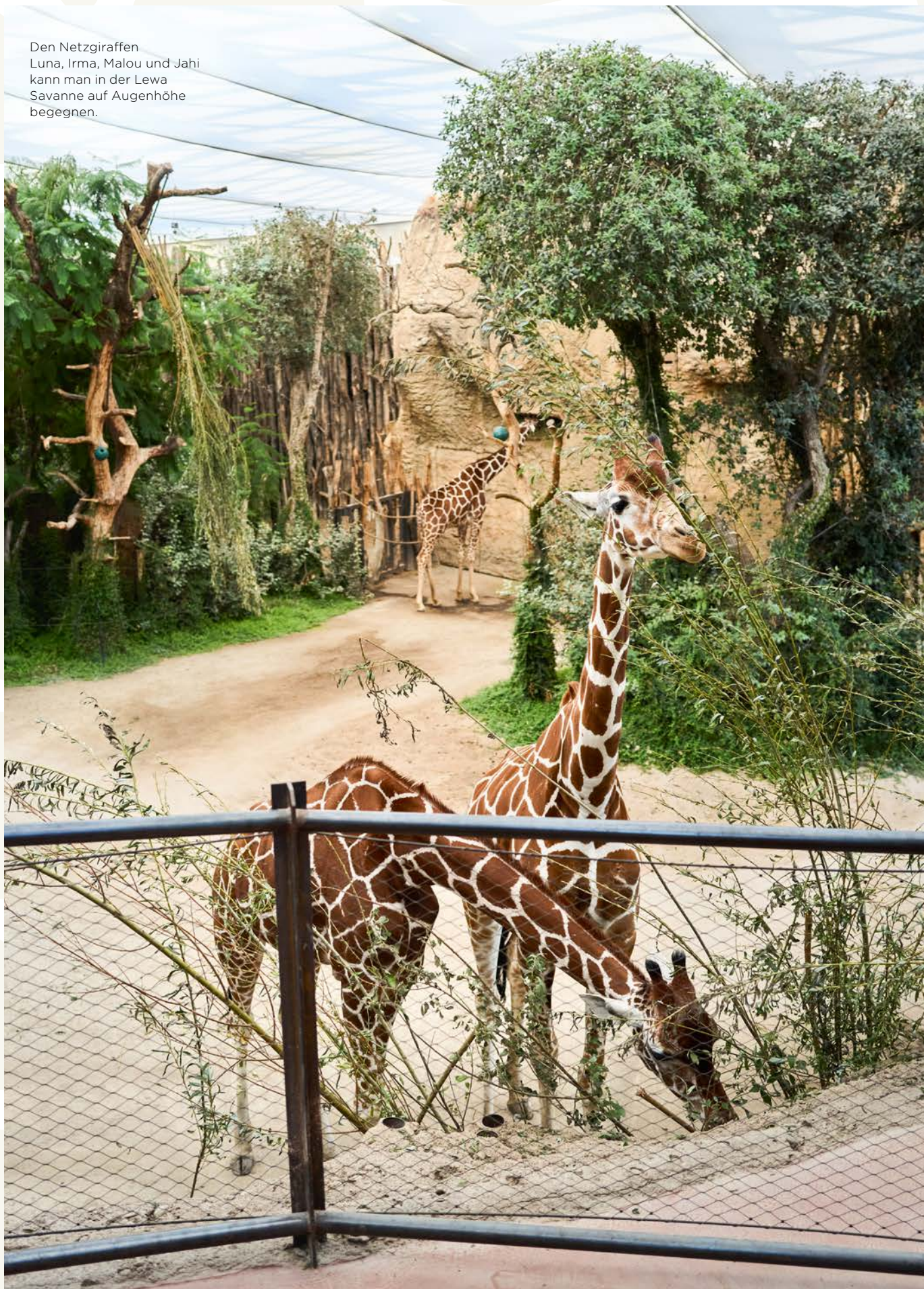
Welche Bildungsziele verfolgt der Zoo Zürich?

Unsere Gäste kommen in der Regel nicht zu uns, weil sie etwas lernen wollen. Sie kommen, um eine schöne Zeit zu haben. Das heisst, der Erholungs- und Erlebnisfaktor ist zentral, und das ist vollkommen legitim. Wir halten die Tiere aber nicht, damit die Gäste eine gute Zeit haben. Die 1,4 Millionen Menschen, die jährlich zu uns kommen, tragen zum Arten- und Naturschutz, zu Bildung und Forschung bei. Das sind die Gründe für die Daseinsberechtigung des Zoos. Das ist ein Riesopotenzial. Die positive Emotionalität, die ein Besuch auslöst, möchten wir zukünftig noch mehr aufgreifen und aufzeigen, was jeder Einzelne für den Schutz der Artenvielfalt tun kann. Bei Führungen schaffen wir das bereits heute sehr gut. Wir haben ein tolles Team von hoch motivierten Führerinnen und Führern, die das genial machen. Bei den 99 Prozent der Gäste, die nur durchlaufen, können wir uns noch verbessern. Daran arbeiten wir.

Wie balancieren Sie das Bedürfnis der Zoogäste nach Nähe zu den Tieren mit dem Wohl der Tiere?

Das Tierwohl steht an erster Stelle. Die Anlagen sind so beschaffen, dass sie gut für die Tiere sind. Es gibt grosse Anlagenteile, in denen die Tiere gar nicht einsehbar sind. Man muss sich Zeit nehmen, wenn man sicher ein Tier entdecken möchte. Der Grossteil unserer Gäste hat aber auch nicht die Erwartungs-

Den Netzgiraffen
Luna, Irma, Malou und Jahi
kann man in der Lewa
Savanne auf Augenhöhe
begegnen.



«Artenschutz, Naturschutz, Bildung und Forschung: Das sind die vier Pfeiler für die Existenz moderner Zoos.»

Severin Dressen
Zoodirektor

haltung, dass ihnen die Tiere auf dem Serviertablett präsentiert werden. Gleichzeitig wurde uns während der Pandemie bestätigt, dass in den modernen Anlagen die Präsenz – oder Nichtpräsenz – der Gäste keinerlei Auswirkungen auf die Tiere hatte. Ihr Verhalten hat sich im Lockdown nicht verändert. Einige wenige Arten wie die Gorillas haben die Menschen vermisst. Das liegt jedoch daran, dass sie mit der Hand aufgezogen wurden – eine Praxis, die wir heute nicht mehr machen.

Welche Rolle spielen digitale Technologien bei der Gestaltung von Begegnungen?

Alles, was uns dabei unterstützt, unsere Gäste zu begeistern und ihnen Informationen zu vermitteln, prüfen wir. Vorrangig möchten wir Inhalte über unsere App anbieten. Damit lässt sich die Herausforderung der Mehrsprachigkeit am besten lösen. Gleichzeitig bietet die App grosses Potenzial für Augmented Reality. Wir befinden uns aktuell in der Evaluationsphase und prüfen verschiedene Produkte. Qualitativ überzeugt wurden wir bisher noch nicht. Wenn wir die Natur abbilden wollen, muss es gut sein. Auch Virtual Reality ist spannend, doch solange sie gerätegebunden ist und nicht über die eigene Brille läuft, ist VR nur punktuell bei Führungen einsetzbar, aber nicht massentauglich. An Spitzentagen haben wir 10'000 Gäste bei uns im Zoo.

Artensterben, Umweltzerstörung, Klimawandel: Wie kann Ihrer Meinung nach ein nachhaltiges Miteinander von Mensch und Natur gestaltet werden?

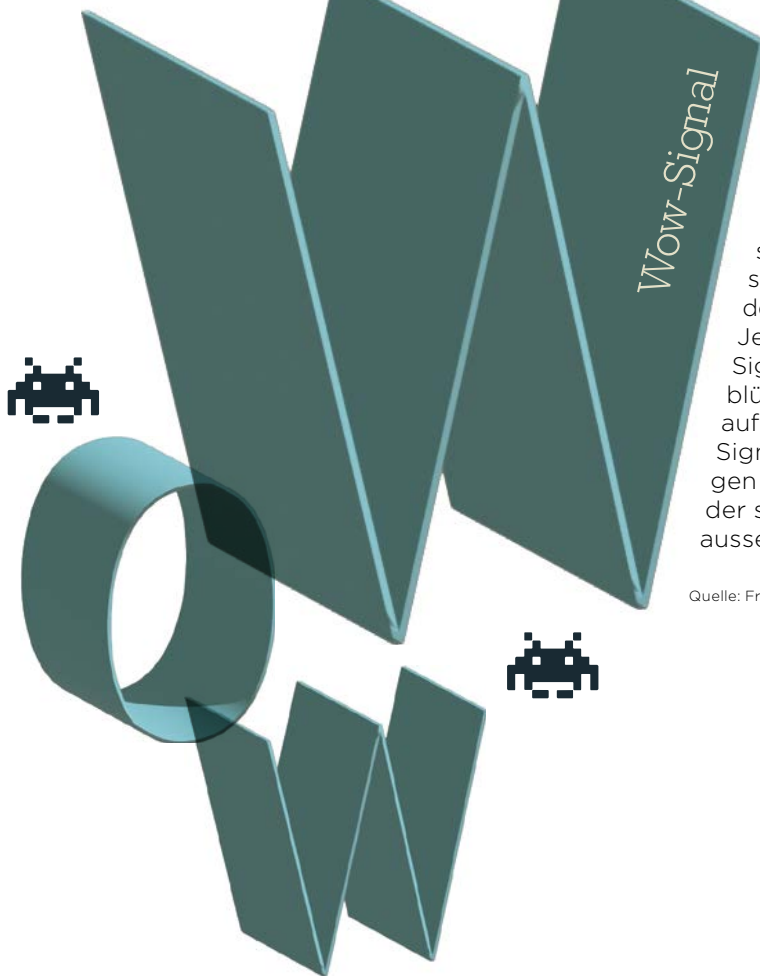
Das ist eine grosse Frage. Das Grundproblem ist, dass es Prozesse betrifft, die nicht unmittelbar sichtbar sind. Für uns Menschen ist das, was vor unseren Augen passiert, viel wichtiger. Klimawandel geschieht über eine lange Zeit. Die Biodiversitätskrise ist komplex, und wir wissen bei vielen Arten nicht, welche Rolle sie genau im Ökosystem einnehmen und welchen Einfluss es hat, wenn Sie aussterben. Wenn wir es herausfinden, wird es bereits zu spät sein. Nun gibt es zwei Grundphilosophien, um diesen Herausforderungen zu begegnen. Die erste ist Verzicht. In westlichen Gesellschaften, und ich selbst nehme mich hier nicht aus, haben wir einen Lebens- und Ressourcenstandard, der beispiellos ist. Verzicht ist für uns sehr schwierig: selbst für die eigene Gesundheit, geschweige denn für das Klima. Die zweite ist die Technologie: die Idee, dass uns technologische Errungenschaften retten werden. Wahrscheinlich

liegt die Lösung irgendwo in der Mitte. Ich denke jedoch, dass wir in vielen Bereichen die Schwelle überschritten haben und uns eingestehen müssen, dass es die unberührte Natur nicht mehr gibt. Wir neigen zur Romantisierung der Natur und vergessen, dass heutige Naturräume von Menschen dominiert sind. Was bleibt, ist, genügend Schutzräume zu schaffen, in denen die Natur mit uns koexistieren kann.

Welche Projekte laufen im Zoo Zürich, um dessen Funktion als Begegnungs-, Schutz- und Edukationsraum weiter zu stärken?

In Kürze eröffnen wir eine Forschungsstation mit klimakontrollierten Räumen, in denen Forschende nationaler und internationaler Universitäten tätig sein werden. Hier erhalten unsere Gäste Einblicke in die Forschung und Zucht gefährdeter Frösche, Fische, Reptilien und Insekten. Gerade auch Kindern möchten wir die Wichtigkeit von Forschung für die Biodiversität spielerisch näherbringen. Ein neuer Lebensraum mit immersivem Charakter entsteht mit Panterra, unserer neuen Anlage für Grosskatzen. Mittels Rotationsprinzips bleiben die Katzen in ihrer Art unter sich, nutzen aber im Wechsel alle vier Bereiche der Anlage, was für Abwechslung sorgt. Zusätzlich fördern Jagdsimulationen das natürliche Verhalten der Tiere. Neu ist auch der Insektenwald, den wir im ehemaligen Löwenhaus bauen. Ohne trennende Glasscheiben werden dort hautnahe Begegnungen mit vielzähligen Krabblern ermöglicht – für Mutige ohne Insektenphobie. Und schliesslich unser grösstes Projekt aktuell: das Pantanal, eine Voliere für südamerikanische Tiere. Wie im Masoala Regenwald werden Besucherinnen und Besucher das gleichnamige südamerikanische Feuchtgebiet am Wasser und aus der Höhe erleben können und immersive Begegnungen mit den Tieren inmitten ihres Lebensraums haben.

Interview Julia Kliewer | Fotos Severin Jakob | zVg



Ausserirdische Begegnung? Im August 1977 fing das «Big Ear»-Radioteleskop der Ohio State University ein starkes Signal aus dem Universum auf. Astronom Jerry R. Ehman, der das Signal entdeckte, war so verblüfft, dass er ein «Wow!» aufschrieb. Seither konnte das Signal nie wieder eingefangen werden, ist bis dato aber der stärkste Kandidat für ein ausserirdisches Lebenszeichen.

Quelle: Frankfurter Rundschau

Zwei ihrer Art

Quelle: NZZ

1931 trafen der weltbekannte Wissenschaftler Albert Einstein und der legendäre Komiker Charlie Chaplin bei der Premiere von Chaplins Film «Lichter der Grossstadt» in Los Angeles aufeinander. Chaplin soll zu Einstein gesagt haben: «Bei mir jubeln sie, weil mich jeder versteht – doch bei Ihnen, weil Sie keiner versteht.»

Fakten und Faszinierendes

Kurioses rund um Begegnungen



SPORTLICH-UNGEWÖHNLICHES AUF EINANDERTREFFEN

Beim jährlichen Wife-Carrying World Championship in Finnland tragen Männer ihre Frauen über einen Hindernisparcours. Das Gewinnerpaar erhält das Gewicht der Frau in Bier als Preis. Das humorvolle Sportevent zieht Teilnehmende und Zuschauer aus der ganzen Welt an.

Quelle: www.welt.de



Liger

sind Hybriden aus einem männlichen Löwen und einem weiblichen Tiger. Sie sind bekannt für ihre enorme Grösse, die beide Elternarten übertrifft. Der grösste lebende Liger der Welt ist Hercules. Er lebt im Myrtle Beach Safari Park in South Carolina und wiegt über 400 Kilogramm.

Quelle: Petbook

WENN DIESE WÄNDE

«Es sind die Begegnungen mit Menschen, die das Leben lebenswert machen.»

Guy de Maupassant (1850-1893)
Französischer Schriftsteller und Journalist

SPRECHEN

KÖNNTEN



9861

OFFEN FÜR ALLE

Der Lotus-Tempel in Neu-Delhi, Indien, ist ein beeindruckendes Beispiel für Architektur, die verschiedene Kulturen und Religionen zusammenbringt. Der 1986 fertiggestellte Tempel steht Menschen aller Glaubensrichtungen offen und symbolisiert Einheit und Frieden. Die Form des Gebäudes ist einer Lotusblume nachempfunden, die in vielen Kulturen ein Symbol für Reinheit und Erleuchtung ist.

Quelle: Travelbook

Unendliche Selbstbegegnung

In den interaktiven Kunstinstallationen «Infinity Mirror Rooms» der japanischen Künstlerin Yayoi Kusama können sich Besucherinnen und Besucher in endlosen Reflexionen von sich selbst verlieren. Das Eintreten in eine Illusion des unendlichen Raums ist nicht nur bei der Instagram-Generation ein Hit, sondern auch bei alteingesessenen Kunstkennerinnen.

Quelle: Tate Modern

Das Salford Manor House aus dem Jahr 1148 ist das älteste kontinuierlich bewohnte Haus in England - und möglicherweise weltweit. Trotz seinem stolzen Alter wird das denkmalgeschützte Gebäude immer noch als privates Wohnhaus genutzt. Welche spannenden Begegnungen haben sich hier in all den Jahren wohl ereignet?

Quelle: Wikipedia



⬆
Die Skylounge aus der Vogelperspektive: einladend und vielfältig wie ihre Nutzung.

Skylounge – wertvoller Begegnungsort

Seit der Erweiterung der Büroräumlichkeiten 2022 verfügt InfoGuard, das Schweizer Unternehmen für umfassende Cybersicherheit, über eine weitläufige Dachterrasse, die von den Mitarbeitenden liebevoll Skylounge genannt wird. Sie ist eine beliebte und wertvolle Oase für das Baarer Unternehmen.

Eine Dachterrasse wie die Skylounge bietet weit mehr als bloss ein ruhiges Plätzchen für die Mittagspause. Schon beim ersten Betreten beeindruckt die weitläufige Aussicht und sorgt für begeisterte Gesichter. Die offene Gestaltung ermöglicht persönliche Gespräche sowie den fachlichen Austausch im Freien, was die positive Unternehmenskultur massgeblich fördert.

Offene Begegnungskultur schafft Vertrauen und stärkt das Miteinander

In der sich ständig entwickelnden Cybersecurity-Branche sind gegenseitiges Vertrauen und eine offene Gesprächskultur im Team besonders wertvoll. Begegnungen auf der Skylounge schaffen einen offenen und persönlichen Rahmen, der in Sitzungszimmern oder digitalen Kommunikationsräumen nicht gleichermaßen entsteht. Das vertrauensvolle und partnerschaftliche Miteinander wirkt auch in hektisch-heiklen Situationen nach und stärkt den Teamgeist. Das Klischee vom isolierten, im stillen Kämmerlein wirkenden Informatiker im Kapuzenpullover bleibt bei der InfoGuard ein Klischee. Hier wird eine offene Begegnungskultur gelebt und geschätzt.



◀ Die Skylounge verbindet nicht nur zwei Gebäude, sondern vor allem auch Menschen.

Inspirierender Arbeitsraum – Geburtsort für innovative Ideen

Als beliebter Rückzugsort für hochkonzentriertes Arbeiten fördert die Skylounge bei vielen InfoGuard-Mitarbeitenden Kreativität. Die frische Luft und der Ausblick über das Zuger Umland schaffen beste Voraussetzungen, um den Kopf für neue Lösungen und Denkansätze freizubekommen. Hier entstand schon manche zündende Idee für neue innovative Projekte.

Abwechslungsreicher Begegnungsort im Berufsalltag

Nicht immer dreht sich in der Skylounge alles um Arbeit – sportliche Begegnungen wie ein gelegentlicher Tischtennismatch sorgen für wohlthuende Entspannung und ein aktives Miteinander. Die lockere Atmosphäre fördert den Austausch zwischen Mitarbeitenden, bietet Abwechslung zum hochkonzentrierten Arbeiten und stärkt das Gemeinschaftsgefühl.

Tägliche Mittagstreffen auf der Skylounge haben sich bei schönem Wetter als feste Institution etabliert –

InfoGuard

Die InfoGuard AG, mit Hauptsitz in Baar sowie Niederlassungen in Bern, München und Wien, sorgt rund um die Uhr für die Informationssicherheit bei über 700 Geschäftskunden in der Schweiz, Deutschland und Österreich. Dafür sorgen über 250 Sicherheitsexpertinnen und -experten. Zu den Kunden zählen namhafte Banken, Versicherungen, Industrieunternehmen, Energiedienstleister, Spitäler, Handelsunternehmen, Service Provider und Behörden.

ab und zu verwandelt sich die Terrasse sogar in einen Grillplatz. Die sonnigen Sommertage voller Genuss und Geselligkeit wirken in der kühlen Jahreszeit noch positiv nach.

Event-Location unter freiem Himmel

Die Mitarbeitenden von InfoGuard organisieren regelmässig eine interne Veranstaltung: den sogenannten FACT-Event. FACT steht für «Fun, Action & Culture Team» und bedarf kaum einer Übersetzung. Lässt das Wetter es zu, wird die grosszügige Skylounge mit erstaunlich wenigen Handgriffen zur «Event-Location» umfunktioniert. Sonnenschirme, der Tischtennistisch, Grill und zahlreiche Sitzgelegenheiten

laden dann zum Verweilen, zum Spielen und zu ausgelassenen Plaudereien ein – eine grossartige Location direkt am Arbeitsort.

Text Estelle Ouhassi | **Fotos** InfoGuard

1'200 Quadratmeter für Begegnungen

Skechers gehört zu den bekanntesten und beliebtesten Schuhmarken weltweit. Seit 2020 hat das Unternehmen in Cham im Geschäftshaus Helix seinen Hauptsitz für die Schweiz und Österreich. Begegnungen sind ein zentrales Thema für das Unternehmen; eine ganze Etage mit 1'200 Quadratmetern Fläche ist für den Showroom als Begegnungsort reserviert.

Bequem ist es: zu Hause einen Online-Katalog durchstöbern, aussuchen, bestellen. Und schon ein paar Tagen später bringt ein Lieferdienst die gewünschte Ware nach Hause. Der Online-Handel verzeichnet immer neue Rekorde; fast scheint es, als würde bald nur noch online gehandelt und die Verkaufsläden könnten schon bald der Vergangenheit angehören.

«Natürlich setzen wir auch auf den Online-Handel», erklärt Urs Wettstein, Country Manager Schweiz und Österreich bei Skechers. «Aber nicht nur. Weltweit betreibt Skechers rund 5'400 Stores. In der Schweiz gibt es vier Flagship-Stores in Zürich, Spreitenbach, Lugano und Lausanne. Produkte von Skechers – neben Schuhen auch Bekleidung und Accessoires – sind aber auch bei vielen Schuh- und Sporthändlern erhältlich. Schuhe zu kaufen ist ein emotionales, sinnliches Erlebnis. Und

da geht nichts über die direkte Begegnung – mit unseren Produkten, aber auch mit dem Personal, das bei der Auswahl hilft und unterstützt.»

Ein Schuhparadies für Auserwählte

Ein ganz wichtiger Begegnungsort für Urs Wettstein liegt an der alten Steinhauserstrasse 14 in Cham, im Helix-Komplex der Alfred Müller AG. Hier liegt der Sitz des Ländermanagements Schweiz und Österreich von Skechers – ein wahrhaftes Schuhparadies. Zu sehen gibt es einiges bei Skechers in Cham. In insgesamt 13 Showrooms werden rund 3'000 Schuhe ausgestellt. «Die Kollektionen wechseln saisonal zweimal jährlich», führt Marketingleiterin Sabina Kojasevic aus. «Spezielle Kollektionen und Kollaborationen können auch während der Saison erscheinen.»

Die Showrooms sind wie Schuhläden sehr grosszügig und einladend eingerichtet – obwohl es hier für «normale» Kunden



Hier geht es um Schuhe, und hier wird nichts dem Zufall überlassen.



Ein Paradies für Schuhliebhaberinnen und -liebhaber.



nichts zu kaufen gibt. «Sie sind für Geschäftskunden. Hier treffen wir mehrmals jährlich die Einkäuferinnen und Einkäufer der Fachhändler von Skechers-Produkten», führt Urs Wettstein aus. «Andere Geschäftspartner wie Agenturen und Lieferanten kommen auch regelmässig für Meetings zu uns.»

Begeisterung wecken

Begegnungen gehören zur Unternehmensphilosophie von Skechers, und die Showrooms wie diejenigen in Cham sind perfekt dafür eingerichtet. Nichts wird dem Zufall überlassen. Es gibt beispielsweise Kameras, die bei Präsentationen die Schuhe an den Füßen der Models filmen und auf grosse Leinwände projizieren. Neben den Schuhen ist auch das dazugehörige Markenbranding zu sehen: auf grossen Flächen wird mit Imagematerial wie Videofilmen und grossen Leuchtböden kommuniziert.

«Wir wollen die Kunden begeistern und emotional abholen», erklärt Sabina Kojasevic. «Sie sollen sich wohlfühlen bei uns, die Produkte anfassen, prüfen und anprobieren können.» Über die Produkte hinaus gibt es aber noch weit mehr, das die Showrooms und die direkten Begegnungen besonders wertvoll macht. «Wir haben hier die Möglichkeit, die persönlichen Kontakte und Networking zu pflegen», führt Urs Wettstein aus. «Wenn man sich persönlich kennt, gibt das auch Geschäftsbeziehungen eine ganz andere Qualität. In diesen Begegnungen werden beidseitig Informationen aus erster Hand ausgetauscht.» Die Erfahrungen der Händler aus ihren Kundenkontakten fliesen zurück ans Unternehmen. «Das sind wichtige Feedbacks, die helfen, die Produkte und die Zufriedenheit der Kunden stetig zu verbessern. Sie können auch der Ursprung für einzigartige Innovationen sein, für die Skechers bekannt ist. Ich denke beispielsweise an unsere Skechers Memory Foam Technologie mit einer sehr leichten und flexiblen Innensole. Sie passt sich optimal den Füßen an und ist wie ein «Bett für den Fuss». Oder ich denke an unsere hands-free Slip-Ins. Dank dem exklusiven Fersenkissen kann man in diese Schuhe hineinschlüpfen, ohne sich bücken zu müssen. Einfach einsteigen und loslaufen.»

Skechers in 30 Jahren zum führenden Schuhunternehmen

Die Firma Skechers hat ihren Sitz im Süden Kaliforniens und sorgt schon seit über 30 Jahren dafür, dass Männer, Frauen und Kinder in ihren Schuhen überall gut aussehen und sich wohlfühlen. Die Verbesserung des Komforts durch die Entwicklung neuer Technologien gehört zum Kern der Unternehmensmission. Nicht umsonst erhalten Skechers Schuhe das Attribut «die Bequemen». – Darüber hinaus bietet Skechers stylische, innovative und hochwertige Produkte auch zu fairen Preisen an. Zum äusserst vielseitigen Schuhsortiment hat sich in den letzten Jahren auch ein wachsendes Angebot an Bekleidung und Accessoires gesellt.



Urs Wettstein und Sabina Kojasevic unterwegs von einem Showroom zum nächsten.



Für die einen ist der Winter magisch,
andere kommen nur mit viel Wärme und
Licht durch die kalte Jahreszeit. Die
Tipps unserer sechs Mitarbeitenden sind
in jedem Fall hilfreich.



Gestärkt durch die dunkle Jahreszeit



Foto: zVg

**Karina Castella, Projektleiterin
Projektentwicklung:**



Wenn die Sonne hinter schweren Wolken verborgen ist, ist die ideale Zeit, um den Zauber der Stille und die melancholische Stimmung der Berge zu geniessen. Die Kühe sind im Stall, und die Murmeltiere haben ihre Höhlen gefunden. Das ist die perfekte Gelegenheit, die Schönheit der Natur auf ganz neue Art zu erleben! Zudem liebe ich es, mich bei kalten Temperaturen in Museen aufzuwärmen und mich von Kunstausstellungen inspirieren zu lassen.



Foto: zVg

**Stefan Kohler, Portfoliomanager
Immobilien:**



«Meine Kraftorte sind der Wald und der See. Beides finde ich in Gehdistanz vor meiner Haustür. Bei unterschiedlichen Witterungen in der umliegenden Natur unterwegs zu sein, finde ich immer wieder spannend. Um abzuschalten, die Ruhe zu geniessen und mich zu erden, springe ich gerne regelmässig auch während der kalten Jahreszeit in den Vierwaldstättersee. Ob mit der Familie, mit Freunden oder allein, dieser Kick tut gut und regt meinen Kreislauf an.

**Roger Furrer, Abteilungsleiter
Gebäudeerneuerung:**



Meine Winter-Geheimwaffe ist simpel, aber sehr effektiv. Ich bin kaum krank und setze auf ein paar bewährte Gewohnheiten. Jeden Morgen starte ich mit einer grossen Tasse Tee, den ich mit frischem Bio-Ingwer- und Zitronensaft verfeinere, das stärkt mein Immunsystem. Periodisch nehme ich zusätzlich Vitamin D. Frische Luft und Bewegung sowie eine ausgewogene Ernährung mit viel Gemüse gehören ebenfalls zu meinem Alltag.



Foto: zVg

**Marc Enderli, Projektleiter
Baukostenplanung:**



Der Winter ist eine magische Zeit – klare, kalte Luft, verschneite Landschaften. Mein Tipp, um ihn voll auszukosten und gesund durch die kälteren Monate zu kommen, ist Telemark. Für mich ist der Winter ohne Telemark-Skifahren nicht vorstellbar. Der Mix aus kraftvollen Schwüngen und eleganten Bewegungen hält nicht nur fit, sondern bringt mich auch an die frische Luft. Es gibt nichts Besseres als das Gefühl nach einem Tag im Schnee.

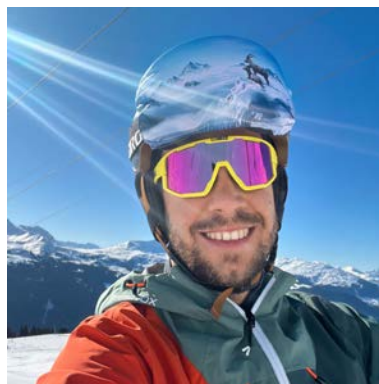


Foto: zVg



Foto: zVg

Rahel Neuenschwander, Immobilienberaterin:



Gegen Winterblues empfehle ich einen Ausflug in die Berge bei gutem Wetter. Ob Skifahren, Schlitteln oder eine schöne Winterwanderung, einfach raus in die Höhe! Die Bewegung in der Natur, die schneebedeckte Landschaft und der wolkenlos blaue Himmel helfen immer, neue Energie zu tanken und das Gemüt aufzuheilen. Glücklicherweise sind wir schnell an schönen Orten, und die Sonne scheint in der Höhe öfters.



Foto: zVg

**Esther Giovanoli, Projektassistentin
Neubau:**



Regelmässige Spaziergänge mit meinem Hund bringen frische Luft und Bewegung, während ich die Schönheit des Winters geniessen. Kaltbaden im Ägerisee stärkt mein Immunsystem und sorgt für einen Energieboost. Besonders gerne puzzle ich, das ist für mich das Startzeichen in den Herbst. Das Anzünden einer Kerze bringt Wärme und Licht in die dunklen Tage. Auch geht nichts über einen gemütlichen Abend mit Freunden, an dem wir gemeinsam kochen und lachen.

Mehr Raum für Innovation

SABAG

Die SABAG Gruppe zählt zu den führenden Schweizer Unternehmen im Bau- und Wohnbereich. Gegründet 1913, bietet sie ein breites Sortiment an Baumaterialien, Küchen, Badezimmermöbeln, keramischen Platten sowie Holz- und Stahlprodukten. SABAG ist föderalistisch organisiert: Sieben eigenständige Firmen sind unter einem Gruppendach vereint. Mit über 1'150 Mitarbeitenden und 45 Lernenden ist das in vierter Generation geführte Unternehmen schweizweit aktiv und dennoch regional verankert. Die Gruppe betreibt 17 Ausstellungszentren, 35 Abhollager, darunter zwei moderne Stahlcenter, sowie einen eigenen Fuhrpark, der eine effiziente Lieferung garantiert. Zudem fertigt SABAG in Nidau jährlich mehr als 2'000 Küchen und 6'000 Badezimmermöbel nach individuellen Bedürfnissen.



Im September 2024 hat die SABAG Luzern AG ihren neuen Standort im Geschäftshaus Prisma Steinhausen bezogen – mit einem Showroom auf 1'700 Quadratmetern. Zu Besuch bei einem Unternehmen, das Handwerkertradition mit moderner Firmenkultur verbindet.

Der Stolz ist ihm ins Gesicht geschrieben, während Marco Schiavini, Geschäftsführer von SABAG Luzern, durch die Räumlichkeiten seiner neuen Ausstellung führt. «Wir wollten auf dem Markt Zug ein Zeichen setzen», erklärt er. «Mitbewerber ziehen sich aus dem Markt zurück und erwarten, dass die Kundschaft den Weg nach Luzern oder Zürich in Kauf nimmt. Wir sehen das genau umgekehrt: Die Zuger haben Anrecht auf eine eigene, moderne Ausstellung.»

Dieses Ziel hat SABAG Luzern mit dem Umzug ihrer Räumlichkeiten in das Geschäftshaus Prisma der Alfred Müller AG in Steinhausen mehr als erreicht. Auf beeindruckenden 1'700 Quadratmetern vereint der moderne Showroom drei Bereiche unter einem Dach: Sanitär, keramische Platten und neu auch Parkett. «Wir haben unsere Ausstellungsfläche fast verdoppelt», berichtet Schiavini. «Und dank der kompletten Neugestaltung erfüllt sie die hohen Ansprüche unserer Kundschaft in jeglicher Hinsicht.»

Ein moderner Arbeitsplatz für ein traditionsreiches Unternehmen

SABAG blickt auf eine lange Unternehmensgeschichte zurück. Gegründet im Jahr 1913, hat sich das Familienunternehmen, das inzwischen in vierter Generation geführt wird, über Jahrzehnte erfolgreich behauptet. Mit einem Vollsortiment an Baumaterialien, Küchen und Sanitärprodukten hat sich die SABAG Gruppe längst als Marktführer etabliert. Das Geheimnis des Erfolgs? «Ständige Innovation», erklärt Schiavini. «Die Inhabererfamilie reinvestiert den erwirtschafteten Gewinn stetig und wohlüberlegt ins Unternehmen und strebt ein gesundes, organisches Wachstum an.»

Diese Philosophie spiegelt sich auch in der neuen Ausstellung wider. Hier trifft traditionelle Handwerkskunst auf moderne Designtrends. In verschiedenen Stilwelten können Kundinnen und Kunden die neuesten Produkte nicht nur sehen, sondern auch fühlen und erleben. «Trotz der omnipräsenten Debatte über die Digitalisierung wollen die Bauherren die Artikel live sehen und fühlen. Es geht dabei auch um Farbechtheit und gesamthaft um das Erlebnis eines Ausstellungsbesuchs», weiss der Geschäftsführer. «Das ist digital schlicht nicht ersetzbar.»



In den neuen SABAG-Stilwelten trifft traditionelle Handwerkskunst auf moderne Designtrends.



Auf 1'700 Quadratmetern werden Produkte aus den Bereichen Badezimmer, keramische Platten und neu auch Parkett präsentiert.

Straffer Zeitplan

Die Planungsphase war kurz und intensiv. Vom internen Entscheid, dass SABAG Luzern sich vergrössern möchte, bis zur ersten Beratung in der neuen Ausstellung vergingen gerade einmal anderthalb Jahre. Marco Schiavini präzisiert: «Unser vorheriger Standort war an der Hinterbergstrasse 11 in Cham. In unserer alten Ausstellung stiessen wir bei den Platzverhältnissen an unsere Grenzen. Auch entsprach sie nicht mehr unseren Ansprüchen bezüglich Modernität.» Das Ziel des Unternehmens war es, in der Region zu bleiben, da der Standort optimal und verkehrstechnisch perfekt erschlossen ist. Die neuen Räumlichkeiten in Steinhausen erfüllen sämtliche Kriterien, die für SABAG Luzern relevant waren. «Wir haben zwar die Gemeinde gewechselt, sind aber trotzdem nur über die Strasse gezügelt», schmunzelt der 48-Jährige.

Ein Gemeinschaftswerk

Das neue Ausstellungszentrum wurde nicht nur für die Kundschaft, sondern auch für die Mitarbeitenden optimal gestaltet. «Unsere Mitarbeitenden haben sich wirklich sehr auf den neuen Standort und die neuen Räumlichkeiten gefreut», sagt Schiavini. Besonders stolz ist das Team auf die Zusammenarbeit während der Planung: «Von jedem Geschäftsbereich gab es eine Art Projektgruppe, die die Ideen und Bedürfnisse des Teams in das Design der neuen Ausstellung einfließen liess. Es ist also ein echtes Gemeinschaftswerk. Durch die intensive Zeit während der Planung und Umsetzung ist das Team noch stärker zusammengewachsen.»

Die neuen Räumlichkeiten sind so auch mehr als nur ein Showroom. Sie sind ein Ort der Begegnung, an dem sich Kunden und Mitarbeitende gleichermaßen wohlfühlen. «Wir wollten ein attraktives Ausstellungszentrum mit verschiedenen Stilwelten schaffen – und gleichzeitig ein Arbeitsumfeld mit einer grossartigen Atmosphäre», berichtet Schiavini. Das Konzept scheint aufzugehen. Die Mitarbeitenden sind begeistert von ihrem neuen Arbeitsplatz. «Es ist eine spürbare Freude vorhanden», erzählt der Luzerner begeistert. «Die Kolleginnen und Kollegen sind motiviert und freuen sich wieder ganz neu auf die Kundschaft.» Auch von den Kundinnen und Kunden wird die neue Ausstellung sehr gut angenommen, wie sie in zahlreichen Komplimenten äussern.

Partnerschaft auf Augenhöhe

Der erfolgreiche Umzug und die professionelle Umsetzung waren auch dem partnerschaftlichen Verhältnis mit der Alfred Müller AG zu verdanken. «Die Zusammenarbeit war extrem bodenständig, stets auf Augenhöhe und hochprofessionell», lobt Schiavini. «Dank der angenehmen, transparenten und überdurchschnittlich lösungsorientierten Projektleitung der Alfred Müller AG hat alles einwandfrei geklappt. Wir fühlen uns pudelwohl.»

Text Julia Kliewer | **Fotos** Herbert Zimmermann



Marco Schiavini, Geschäftsführer von SABAG Luzern, ist stolz auf die neuen Ausstellungs-räumlichkeiten am Standort Steinhausen.

Dienstleistungs-park Prisma

Der Dienstleistungspark Prisma in Steinhausen wurde in drei Baustapen bis 2013 realisiert und ist heute die Heimat von zahlreichen Unternehmen aus ganz verschiedenen Branchen. Hier ist auch das neue .kuia.office. der Alfred Müller AG zu finden.

Der Dienstleistungspark mitten im Herzen der Zentralschweiz ist verkehrsmässig hervorragend erschlossen und bietet teilweise Sicht auf den Zugersee.



Hier finden Kundinnen und Kunden vielfältige Inspirationen.



Willkommen im Comedy-Club der Nachbarschaft

Wie langweilig wäre unser Leben ohne die erfrischenden Begegnungen mit unseren Nachbarn. Eines ist sicher: Sie können bisweilen jedem Comedy-Club die Show stehlen – oder unser Leben auf wundersame Weise beflügeln.



Monika Mingot (*1971) ist Texterin, Konzepterin und Autorin. Sie leitet das Content-Team in einer Zürcher Publishing-Agentur. Ihr Roman «@Minnie» ist im Eigenverlag auf Amazon erschienen.

Illustration
Kornel Stadler

Die Nachbarschaft ist eine Welt für sich: Manchmal birgt das Zusammenleben mit anderen Menschen Stoff für Lachnummern, die selbst dem besten Drehbuchautor nie einfallen würden, manchmal zaubert es Freundschaften fürs Leben hervor. Tauchen wir ein in die spannende Welt der Gartenphilosophen, besten Freundinnen, Hüter der Parkplätze, Grillmeister und Fenster-Inspektorinnen.

Der Gartenphilosoph

Man erkennt ihn an seiner verschlissenen Strohhut-Kollektion und der unglaublichen Ausdauer, mit der er auf dem Rasen kniend Unkraut zupft. Der Gartenphilosoph ist jener Nachbar, der aus jedem Grashalm eine Lebensweisheit zaubert. «Die Rose, mein Freund», philosophiert er mit ernstem Gesichtsausdruck, «ist wie das Leben: schön, aber voller Dornen.» Während er dies sagt, ertappen Sie sich dabei, wie Sie über das eigene Leben und die Dornen nachdenken, die sich um Ihre Steuererklärung ranken. Doch bevor es zu tiefgründig wird, wechselt unser Gartenfreak nahtlos zu den Vorzügen von biologischem Dünger, und man ist wieder auf sicherem Boden – zumindest geistig.

Die beste Freundin

Ein flüchtiges Hallo, ein schüchternes Lächeln: Bei der ersten Begegnung mit der anonymen Nachbarin denkt man sich nicht viel – schon gar nicht, dass sie schon bald zur besten Freundin werden könnte. Es folgt ein ungezwungenes Gespräch, das sich als Anfang von etwas Großem entpuppen soll. Eine Umarmung löst das Hallo ab, der Prosecco den Cappuccino und bald weiss sie mehr über Freuden und Sorgen als die Freundin aus Kindertagen. Wenn sich eine Begegnung in der Nachbarschaft zur Freundschaft entwickelt, ist das ein unerwartetes Geschenk des Lebens.

Der Hüter der Parkplätze

Nicht zu verwechseln mit einem echten Polizisten, obwohl er in seinen Träumen wahrscheinlich auch ab und zu eine Uniform trägt. Der Hüter der Parkplätze

ist jener Nachbar, der minutiös darüber wacht, dass jeder Millimeter des Parkplatzes korrekt genutzt wird. Er hat ein messerscharfes Auge und ein Gedächtnis wie ein Elefant. Haben Sie schon einmal den Fehler gemacht, ausnahmsweise auf dem Besucherparkplatz zu parkieren, obwohl Sie Mieter sind? Glauben Sie mir, er erinnert sich und hat es gar notiert. Doch wo kämen wir hin, wenn es seinen erhobenen Zeigefinger nicht gäbe? Bestimmt waren Sie ihm schon dankbar. Spätestens dann, wenn der Besucherparkplatz für die eigenen Gäste frei blieb.

Der Grillmeister

Wenn der Duft von gegrilltem Fleisch durch die Nachbarschaft zieht, wissen alle, dass der Grillmeister am Werk ist. Er ist der unangefochtene Herrscher über Holzkohle und Gasgrill, und seine Grillpartys sind legendär. Allerdings ist der Grillmeister auch der Meister der Grilltipps. «Hast du schon mal an eine Marinade mit einem Hauch von Ahornsirup und Thymian gedacht?», fragt er, während er Ihre Bratwurst mitleidig begutachtet, als wäre sie ein missglücktes Kunstwerk. Ob Sie wollen oder nicht: Sie werden lernen, wie man das perfekte Steak zubereitet – auch wenn Sie Vegetarier sind.

Die Fenster-Inspektorin

In jeder Nachbarschaft gibt es sie: die Fenster-Inspektorin. Immer zur Stelle, wenn man nicht beobachtet werden will. Ihr Timing ist unfehlbar, ihre Augen sind scharf wie die eines Adlers. Ein Beispiel gefällig? Man schleicht sich drei Tage zu früh zum Sammelplatz für die Kartonabfuhr vor dem Haus, weil man die sperrige Kartonsammlung noch vor den Ferien loswerden will. Doch kaum deponiert man die alten Schachteln von Zalando und Co. am Strassenrand, erscheint ihr Gesicht hinter dem Vorhang. Ob Fehlverhalten oder die neue Bekanntschaft, die man zum ersten Mal nach Hause bringt, die Fenster-Inspektorin hat es hundertprozentig auf ihrem Radar.

Die harmonische Melange des Alltags

All diese Charaktere fügen sich zu einer farbenfrohen Melange des Alltags zusammen und machen das Leben in der Nachbarschaft so einzigartig wie unterhaltsam. Man mag sich manchmal über die Eigenheiten und Marotten der Nachbarn ärgern, aber wenn wir ehrlich sind, sind es genau diese Begegnungen, die unser Leben bereichern, uns zum Lachen bringen und die Geschichten liefern, die wir immer wieder gerne erzählen. Das Leben wäre doch viel zu langweilig, wenn wir nicht gelegentlich über den Hüter der Parkplätze schmunzeln, uns vom Gartenphilosophen belehren lassen, uns über die neuesten Grilltipps austauschen oder uns über die neue beste Freundin freuen könnten. In diesem Sinne: auf eine weitere Runde erfrischender Begegnungen in unserer Nachbarschaft!

Text Monika Mingot | **Illustration** Jamie Aspinall



Der Innenhof zwischen den zwei Geschäftsgebäuden bildet einen Treffpunkt für Begegnungen.



Ein Highlight von Work Nest ist das neue Restaurant.

Auf einen Blick

- Leichte Erreichbarkeit durch verschiedene Transportmittel
- Neue Annehmlichkeiten wie ein Restaurant, zwei Dachterrassen und ein offener Innenhof
- Integration von nachhaltigen technologischen Einrichtungen
- Flexible Mietoptionen und individuell gestaltete Arbeitsbereiche
- In den angrenzenden Gebäuden sorgen eine Kindertagesstätte und ein Fitnesscenter für zusätzlichen Komfort
- Die Vermarktung startet Anfang 2025

NEUENBURG

Work Nest – die grüne Oase

Nach fast 30 Jahren erfolgreicher Geschichte erwachen die Gewerbe- und Geschäftshäuser an der Rue du Puits-Godet in Neuenburg unter dem neuen Namen Work Nest in den kommenden Jahren zu neuem, nachhaltigem Leben.

Work Nest, das ist eine grüne Oase, in der Natur und Wohlbefinden aufeinandertreffen. Es befindet sich in der Industriezone Pierre-à-Bot, sechs Minuten vom Stadtzentrum Neuenburgs entfernt. Der Standort bietet 18'000 Quadratmeter Büro-, Gewerbe-

und Leichtindustrieflächen. Er besteht aus zwei Gebäuden, die sich durch elegante Linien auszeichnen. Die modernisierten Gebäude ermöglichen flexible und multifunktionale Aufteilungen, die auf die Bedürfnisse der Mieterinnen und Mieter zugeschnitten sind.

Die Revitalisierungsarbeiten in Puits-Godet erfolgen in zwei Etappen, teilweise während des laufenden Betriebs. Das stellt eine Herausforderung dar. Neben den 18'000 Quadratmetern modernen Mietflächen mit integriertem,

ökologischem Raumklima sind auf der Gesamtfläche von 20'000 Quadratmetern gemeinschaftliche Infrastrukturen geplant. Umgeben von Natur fördert Work Nest das tägliche Wohlbefinden und bietet Einrichtungen wie ein Restaurant, Dachterrassen und einen gestalteten Innenhof.

Text Othmar Bertolosi
Visualisierung Swiss Interactive

ZÜRICH

Stelzenstrasse



Im Norden Zürichs entstehen 95 attraktive Mietwohnungen.

In Zürich Seebach, an der Stelzenstrasse, plant die Alfred Müller AG 95 attraktive Mietwohnungen. Die Wohnlage bietet optimale Erschliessung durch den öffentlichen Verkehr und Nähe zu allen wichtigen Infrastruktureinrichtungen sowie vielfältige Freizeitmöglichkeiten.

Das charmante Quartier Zürich Seebach in Zürichs Norden im Glattal bietet eine interessante Mischung aus Tradition und Moderne. Charmante ältere Gebäude und Kirchen zeugen von der reichen Geschichte, eine Vielzahl von Restaurants mit kulinarischen Spezialitäten aus aller Welt bereichern urbanes Lebensgefühl und prägen das lebendige, vielfältige Quartier.

Seebach ist verkehrsmässig hervorragend erschlossen, sowohl für den privaten als auch für den öffentlichen Verkehr. Per Tram und Bus ist das Stadzentrum von Zürich nur ein paar wenige Fahrminu-

ten entfernt, ebenso der Flughafen Zürich mit dem Bahnhof.

Der nahe gelegene Glattpark eignet sich ideal für Spaziergänge, Picknicks und Freizeitaktivitäten. Der kleine See, im Park ist besonders im Sommer ein beliebter Treffpunkt. Zum vielfältigen Freizeitangebot gehören auch die Tennishallen des TC Ettenfeld in unmittelbarer Nähe oder das Freibad Seefeld.

Die geplante Wohnüberbauung der Alfred Müller AG umfasst drei viergeschossige Gebäude mit insgesamt 95 Mietwohnungen von 1.5 bis 4.5 Zimmern. Die Gebäude sind um einen gemeinsamen Innenhof angeordnet, grosszügige Grünflächen prägen den Standort.

Text Othmar Bertolosi

Visualisierung Swiss Interactive

Auf einen Blick

- Hervorragende verkehrsmässige Erschliessung
- Nähe zum Stadtzentrum und zur Natur
- Vielfältiges Freizeitangebot
- Der Baustart erfolgt im Frühjahr 2025



IMAGEFILM

«Wir sind Alfred»

Der neue Imagefilm der Alfred Müller AG geht der Frage nach, wer dieser Alfred ist, der ganz offensichtlich an vielen Orten Spuren hinterlässt. Man trifft ihn dort, wo man wohnt, wo man arbeitet, wo man mitfiebert, heisst es im Film.

«Wenn wir auf dem Bau sagen, die Arbeit sei 1-A, dann steht A für Alfred.» «Sicher nicht.» «Doch sicher.» So verläuft einer der witzigen, kurzen Dialoge im neuen Imagefilm der Alfred Müller AG, in dessen Mittelpunkt Alfred steht, den alle bestens kennen. Nur die Zuschauerinnen und Zuschauer noch nicht. Doch die Auflösung folgt auf dem Fuss: Dieser Alfred ist nicht einfach irgend jemand, dieser Alfred sind die Mitarbeitenden der Alfred Müller AG, die das Unternehmen zu etwas Einzigartigem machen und seine Werte leben: sympathisch, menschlich, solid. Eben: Wir sind Alfred.

In zwei leicht modifizierten, kürzeren Fassungen ist der neue Imagefilm auf dem grossen Videowürfel in der Bossard Arena anlässlich der Spiele der EVZ-Teams zu sehen.

Die Idee zum Imagefilm stammt vom Zuger TV-Moderator und -Produzenten Nik Hartmann. Realisiert wurde er durch Cédric Knapp und Adam Keel von jellyjelly. Als Darstellerinnen und Darsteller agierten Mitarbeitende, Freunde und Bekannte der Alfred Müller AG.

Text Othmar Bertolosi | Fotos zVg



Link zum Imagefilm



«Was Alfred plant, ist einfach solid.»





«Wenn jemand immer
in der ersten Reihe
mitfiebert, dann ist es
Alfred.»

«Alfred?
Mega unkompliziert.
Was soll ich
da noch sagen?»



«Vor fünf Minuten habe ich
Alfred geschrieben.
Er hat schon geantwortet.»
«Mir auch.»



«Wenn aus altem Salat
Strom wird, rate mal, wer
dahintersteckt.»



ZUG MAGIC

Ein zauber- hafter Sommer- abend

Bereits zum zweiten Mal ging in diesem Juli im Zuger Seebecken Zug Magic über die Bühne. Zug Magic, das ist eine Multimedia-Show mit Wasserspielen, Lichteffekten und Musik, die begeistert und verzaubert. Zug Magic weckt positive Emotionen und liefert den idealen Rahmen für ein unvergessliches Erlebnis.

Die Alfred Müller AG ist Co-Sponsorin von Zug Magic und konnte Kunden und Geschäftspartner am 10. Juli 2024 im Zug Magic Cube zu einem gemeinsamen Abend-spektakel einladen.

Das feine kulinarische Angebot und das einzigartige Kunstwerk aus Wasserfontänen, Licht- und Videoprojektionen, begleitet von stimmungsvoller Musik, sorgten für Begeisterung und strahlende Gesichter.

Text Othmar Bertolosi
Fotos Christoph Müller

STEINHAUSEN

Prisma Event – ein voller Erfolg



Die Kunden stehen bei der Alfred Müller AG im Mittelpunkt und die oft langjährigen Partnerschaften sind ein Grund zum Feiern. Im wahrsten Sinne des Wortes.

Die Alfred Müller AG lud am Donnerstag, 26. September 2024, die Mitarbeitenden der in den Prisma Gebäuden in Steinhausen ansässigen Unternehmen zu einem besonderen Abend ein – dem Prisma Event. Rund 260 Personen folgten der Einladung und verbrachten zusammen einen gemütlichen Abend voller Begegnungen und Gesprächen.

Nach dem Apéro, der von Mitarbeitenden der Alfred Müller AG serviert wurde, begrüßten Christoph Müller, Präsident des Verwaltungsrats, und Daniel Wassmer, Bereichsleiter Vermietung, Verkauf und Bewirtschaftung, die gut gelaunten Gäste. Der neue Imagefilm der Alfred Müller AG erntete viel Applaus, und an verschiedenen Street-Food-Ständen warteten kulinarische Köstlichkeiten.

Auch der Regen konnte die gute Stimmung nicht trüben. Das Feedback war durchwegs positiv – einige Gäste erkundeten sich sogar bereits nach dem nächsten Event.

Text Othmar Bertolosi | **Fotos** zVg

«Der Event war sehr sympathisch und bodenständig. Mir gefällt diese Art von Wertschätzung gegenüber den Kunden sehr.»

«Herzlichen Dank für die Möglichkeit, am gestrigen Prisma Event teilnehmen zu dürfen.»



VOM PICCOLINO ZUM PROFI

Harte Arbeit und Leidenschaft

Livio Stadler, 26-jährig, aufgewachsen und wohnhaft im Kanton Zug, gehört nicht nur zu den ersten EVZ-Academy-Absolventen, sondern auch zu den Ersten von ihnen mit einem Profivertrag beim EVZ. Als Verteidiger ist Livio eine wichtige Stütze der 1. Mannschaft. Sein Vertrag mit dem EVZ wurde Anfang November bis 2028 verlängert.

Livio, was hat deine Leidenschaft für diesen Sport geweckt?

Als 4-Jähriger nahm mich meine Mutter an einen EVZ-Match meines Vaters mit, der früher ebenso in der ersten Mannschaft des EVZ spielte und zu diesem Zeitpunkt immer noch bei den Senioren aktiv war. Der Moment, als ich zu ihm aufs Eis durfte, war für mich unvergesslich. Von da an drehte sich bei mir alles um Eishockey, und ich konnte später meine Leidenschaft zum Beruf machen.

Dein Vater hat dich inspiriert und gefördert?

Inspiriert ja, aber er überliess mir zu jeder Zeit die Entscheidungen, wie sich mein Weg zum Hockeyprofi entwickelte. Manchmal gab es auch schwierige Situationen, mit Rückschlägen und Verletzungen – meine Karriere lief auch nicht immer gradlinig. Das musste ich sehr früh lernen, das stärkte mich und gab mir die nötige Beharrlichkeit, um Profi zu werden.

Aber meine Eltern standen immer hinter mir und unter-

stützten mich in allen Belangen. Mein Vater ist auch jetzt noch mein Vorbild.

Du bist als 4-Jähriger in der Hockeyschule des EVZ gestartet, wie bist du zur Academy gekommen?

Nach der Sekundarschule in der Sportschule Cham musste ich mich entscheiden, ob ich den beruflichen oder den sportlichen Weg einschlagen wollte. Ich entschied mich für das Eishockey und kam so in die Pilotklasse der Hockey Academy des EVZ. Meine schulischen und sportlichen Leistungen entsprachen den Kriterien, damit ich aufgenommen wurde.

Was war besonders?

In der «The Hockey Academy» können Athletinnen und Athleten aufgrund ihrer zusätzlichen sportlichen Ausbildung die kaufmännische Berufslehre statt in drei in vier Jahren absolvieren. Zu meiner Zeit besuchten wir an zwei Tagen die Berufsschule, drei Tage arbeiteten wir in einem Betrieb mit einem reduzierten Pensum und zwischendurch hatten wir intensive Trainings. Nach zwei Jahren konnten wir einen Zwischenabschluss machen, der es mir erlaubte, ein Zwischenjahr in Schweden zu absolvieren. Nach meiner Rückkehr habe ich nochmals zwei Jahre Berufsschule angehängt und konnte so meinen Abschluss zum Kaufmann EFZ machen.

Heute ist die Ausbildung meiner Meinung nach besser strukturiert. In den ersten drei Jahren stehen nur Schule und Training auf dem Programm, im vierten Jahr Praxis und Training, also keine Dreifachbelastung, wie wir sie früher hatten, Und natürlich ist es ein Mehrwert, dass nun die ganze Ausbildung im OYM stattfindet. Schule, Training, Verpflegung – alles am gleichen Ort. Das hilft, spart

enorm Zeit und erleichtert den Alltag. Es besteht dadurch die Möglichkeit, sich je nach Trainingseinheit für Frontalunterricht oder Selbststudium zu entscheiden. Und neu kann man auch die Matura machen, in Zusammenarbeit mit der Sportschule Engelberg.

Würdest du alles wieder gleich machen?

Wenn ich heute zurückblicke und sehe, wo ich stehe, würde ich behaupten, dass ich sehr viel richtig gemacht habe. Der Leistungssport war für mich auch eine Lebensschule und ist es immer noch, tagtäglich.

Wie hat sich in deinen Augen die Nachwuchsausbildung ganz allgemein verändert in den letzten Jahren?

Die Trainer sind auf allen Stufen professioneller geworden, Spieler werden früher und mit neuen Trainingsmethoden ausgebildet. Die heutige Nachwuchsausbildung strebt das Ziel an, dass junge Spieler mit 17 oder 18 Jahren auf einem höheren Level sind, als wir es in diesem Alter noch waren.

Bis vor zwei Jahren gab es beim EVZ noch das Farmteam «Academy» (Swiss League), bei dem ich Teil des Teams war. Für uns junge Absolventen war das ein gutes Sprungbrett, um Profiluft bei den Erwachsenen zu schnuppern. Du hast dort





▲ Livio Stadler ist eine wichtige Stütze des EVZ.

als 18-Jähriger gelernt, gegen erwachsene Hockeyspieler zu spielen. Das Spiel ist ganz anders als bei den Junioren. Ich konnte dort viel lernen und mich an die 1. Mannschaft herantasten.

Welche Tipps würdest du jungen Talenten geben, die davon träumen, eines Tages Profi zu werden?

Es ist sehr viel harte Arbeit dahinter. Es gibt viele talentierte Spieler, und die Konkurrenz ist gross. Kleinigkeiten sind wichtig, und du musst immer alles geben, die Extrameile gehen und dich nicht nur auf dein Talent verlassen. Es gibt ein passendes Sprichwort «Hard work beats talent when talent does not work hard» (harte Arbeit schlägt Talent, wenn Talent nicht hart arbeitet). Ich war oft der Letzte auf dem Eis, ging nochmals eine Runde ins Krafttraining und verzichtete auf Ausgang und Partys. Die Spitze ist hart umkämpft. Nur wenige Athleten schaffen den Sprung in den Profisport.

Gerade auch mit der neuen Anzahl ausländischer Spieler

wird es noch schwieriger, als junger Schweizer Spieler in der 1. Mannschaft Fuss zu fassen. Was leider immer noch zu wenig thematisiert wird, ist, dass es ein Leben nach dem Sport gibt. Als Durchschnitts-Eishockeyspieler spielst du bis Mitte dreissig. Dann hast du noch 30 Jahre Berufsleben vor dir, die du bestmöglich nutzen musst. Es ist wichtig, sich schon während der Hockeykarriere Gedanken um seine Zukunft zu machen.

Heute bin ich meinen Eltern dankbar, dass sie mir Druck gemacht haben, die Schule abzuschliessen, und mich unterstützt haben, nachher die Berufsmaturität nachzuholen. Momentan mache ich ein Fernstudium in Betriebsökonomie – als Hockeyspieler habe ich das Glück, Kapazität dafür zu finden. Ich nutze zum Beispiel lange Carfahrten, um mich auf die nächste Vorlesung vorzubereiten.

Text Eliane Müller | **Fotos** EVZ



▲ Die Lernenden genossen zusammen mit den Berufsbildnern den Matchbesuch beim EVZ.

Lernende am Puck

Am Freitag, 25. Oktober 2024, besuchten die Lernenden der Alfred Müller AG zusammen mit den Berufsbildnerinnen und -bildnern den Match des EVZ gegen Genève-Servette HC. Der Spielbesuch der Lernenden ist bei der Alfred Müller AG zur Tradition geworden. Als i-Tüpfelchen des rundum gelungenen Abends mit Nachtessen im Restaurant Sixty-Seven und Tribünenplatz gewann der EVZ den Match mit 4:1 Toren.

VORSITZENDER DER GESCHÄFTSLEITUNG

David Hossli



David Hossli wird im nächsten Jahr den Vorsitz der Geschäftsleitung (VGL) der Alfred Müller AG übernehmen. David Hossli ist ein ausgewiesener Fachmann und Führungsperson im Baubereich. Er hat das Amt als VGL der Alfred Müller AG bereits während neun Jahren bis Anfang 2022 erfolgreich ausgeübt und einen grossen Beitrag zur

Weiterentwicklung des Unternehmens geleistet. David Hossli wird seine Funktion spätestens am 1. Mai 2025 antreten.

Text Othmar Bertolosi | Foto zVg



PENSIONIERTENAUSFLUG

Zeit für Geschichten und Erinnerungen

Der Pensioniertenanlass 2024 startete für die 50-köpfige muntere Reisegruppe in Zug und führte bei herrlichem Wetter auf den Gubel. Dieser Ausflugsort in der Gemeinde Menzingen bietet eine wunderschöne Aussicht auf die Berge und den Zugersee. Der Ausflug stand ganz im Zeichen des Austausches und des gemütlichen Beisammenseins. Nach der Begrüssung durch die Familie Müller inklusive Firmengründer Fredi mit Ehefrau Annaliese konnte beim Apéro auf das Wiedersehen ange-

stossen werden. Danach genossen alle das feine Mittagessen sowie die Zeit, die für viele Erinnerungen und Geschichten zur Verfügung stand. Einige genossen vor dem Dessert einen Spaziergang Richtung Fürschwand. Am Nachmittag ging es mit dem Car wieder Richtung Zug, von wo alle glücklich mit einem «Gubel-Höppli» als Erinnerung die Rückreise nach Hause antraten.

Text Othmar Bertolosi | Foto zVg



GESCHÄFTSAUSFLUG Ab auf den Bau

Ende August geht die Alfred Müller AG aus Tradition für einen Tag auf Reisen. «Aus den Büros auf die Baustellen» heisst die Devise. Bei strahlendem Sommerwetter erwartete die rund 120-köpfige Reisegesellschaft eine Tour d'Horizon laufender Projekte.

Pünktlich um 7.30 Uhr starteten die beiden Grossraumcars mit den Mitarbeitenden der Alfred Müller AG ihre Fahrt in den sonnigen Sommertag. Nach einer viertelstündigen Fahrt war das erste Ziel in Steinhausen bereits erreicht. Im Gebäudekomplex Prisma hat die Alfred Müller ihren zweiten Standort von .kuia.office. im April 2024 eröffnet. .kuia.office. bietet an erstklassigen Standorten maximale Flexibilität bei der Büromiete. Die Büros können online gebucht werden und sind komplett ausgerüstet, inklusive Cafeteria. Diese ist in Steinhausen ein besonderes Highlight: Ihre grosszügige Fensterfront bietet beste Aussicht auf den Zugersee.

Von Steinhausen ging die Fahrt weiter nach Buchrain.



▲ Zwei von sechs exklusiven Einfamilienhäusern in Hünenberg



▼ Firmengründer Fredi Müller bei der Premiere des Imagefilms



▲ Mittagspause im Restaurant Wart

Hier realisiert die Alfred Müller AG in mehreren Etappen auf rund 70'000 Quadratmetern ein neues Quartier. Die erste Etappe mit 69 Mietwohnungen wurde bereits 2020 vollendet, die zweite mit 6'659 Quadratmetern Geschäftsräumen wurde im Rohbau in diesem Sommer fertiggestellt. In einer nächsten Etappe werden neun Reiheneinfamilienhäuser am Fährweg, direkt an einem Nebenkanal der Reuss, gebaut. Im nächsten grossen Ausbauschritt wird die Alfred Müller AG in Buchrain auf zwei Baufeldern insgesamt 54 Eigentums- und 101 Mietwohnungen realisieren.

Über Land führte die Reise von Buchrain zur Wart Hünenberg. Hier stehen sechs exklusive Einfamilienhäuser kurz vor der Fertigstellung. Sie haben im Wohnangebot des Kantons Zug hohen Seltenheitswert. In Hünenberg bietet sich die Gelegenheit, sich den Traum vom Eigenheim zu verwirklichen. Die Mitarbeitenden der Alfred Müller AG konnten sich von der Schönheit des Ortes während des ausgezeichneten Mittagessens im Restaurant Wart gleich nebenan ein Bild machen.

Die nächste Reiseetappe bildete die Fensterfabrik Baumgartner in Hagedorn.

Vor zwei Jahren konnten die Mitarbeitenden hier eine der grössten und imposantesten Baugruben besichtigen (21'300 m² Fläche, entspricht 3 Fussballfeldern, 200'000 m³ Aushub, entspricht 80 50-Meter-Schwimmbecken). Jetzt steht dort bereits schon die beinahe fertige Fensterfabrik.

Als zweitletzte Etappe machte die Reisegesellschaft halt an der Landhausstrasse in Baar. Die Alfred Müller AG macht im Auftrag der Stiftung Pflegezentrum Baar eine Totalsanierung eines Hochhauses inklusive Asbestsanierung und Erdbebensicherheit. Durch

den Umbau entstehen hier 24 Alterswohnungen.

Von Baar führte die Reise weiter hinauf zur Allmig, der letzten Station der Reise. Hier bot die neu gegründete Abteilung Technisches Facility Management Einblick in ihre Tätigkeit und Räumlichkeiten. Nach der Premiere des neuen Imagefilms fand die Reise mit einem gemeinsamen Feierabendbier mit der Abteilung Produktionsbetriebe ihren Abschluss.

Text Othmar Bertolosi | **Fotos** zVg

Impressum

Herausgeber

Alfred Müller AG,
Neuhofstrasse 10,
6340 Baar,
041 767 02 02,
marketing@alfred-mueller.ch

Redaktionelle Leitung

Othmar Bertolosi,
Abteilung Marketing
und Kommunikation
Alfred Müller AG;
Monika Mingot,
Linkgroup AG

Autoren

Othmar Bertolosi, Baar;
Nik Hartmann, Buonas; Andrea
Klemenz, Zürich; Julia Kliewer,
Zürich; Monika Mingot, Zürich;
Eliane Müller, Baar; Estelle
Ouhassi, Baar

Gesamtkonzept/Design/ Realisation

Linkgroup AG, Zürich,
linkgroup.ch

Auflage

10'000 Exemplare

Nächste Ausgabe

Juni 2025

ALFRED MÜLLER AG

BAAR
FRIBOURG
CAMORINO

