

Ein Riese mit ungestilltem Appetit

REGION Die Immobilienfirma Hiag überblickt ein riesiges Immobilienportfolio – und will weiter wachsen. In Wetzikon hat sie im Konflikt um die Schönau ein Imageproblem.

Die Hiag ist eine Firma, aber sie hätte flächenmässig das Zeug zum Kleinstaat. 2,4 Millionen Quadratmeter Land nennt sie schweizweit ihr Eigen. Eine Fläche, die das Staatsgebiet von Monaco übertrifft. Es wäre ein Land in fulminanter Aufbruchstimmung: In den kommenden zehn Jahren will die Firma über 1,5 Milliarden Franken in 46 Bauprojekte investieren. Auch in Aathal und Wetzikon, wo sie von der Firma Streiff vor vier Jahren für geschätzte 100 Millionen Franken Liegenschaften erworben hat.

Das stolze Immobilienimperium entstand aus der Asche einer serbelnden Industrie. Die Hiag war seit dem 19. Jahrhundert ein Familienunternehmen in der Holzverarbeitung. In der traditionellen Form verlor die Branche zunehmend an Bedeu-

«In Windisch hat es keine einzige verzögernde Einsprache gegeben.»

Hiag-CEO Martin Durchschlag

tung. Die Firma sass auf riesigen Industriearealen, mit denen sie nichts anzufangen wusste. So entstand die Geschäftsidee, alte Industrieareale zu Wohn- und Gewerbaureal umzunutzen und zu vermieten.

Längst entwickelt die Firma nicht mehr nur die eigenen Areale, sondern kauft neue dazu. Rund die Hälfte des Portfolios geht auf die Holzindustrie zurück. 2007 spaltete sich Hiag Immobilien als eigene Firma ab. Der andere Zweig ist noch immer im Holzbau tätig.

Ein urbanes Image

Seinen Hauptsitz hat Hiag Immobilien in Basel, in einem neoklassizistischen Bau an zentraler Lage am Aeschenplatz. CEO Martin Durchschlag trägt Hemd und keine Krawatte, redet mit

oberösterreichischem Einschlag und ist noch keine 40. Die Hiag kultiviert ein urbanes, progressives Image. Sie hebt sich bewusst von ihren Mitbewerbern ab. Die beiden anderen grossen Arealentwickler in der Schweiz sind die Ruag und die SBB. Sie entwickeln laut Durchschlag nur Projekte auf den eigenen Arealen und kaufen keine zusätzlichen hinzu.

Die Hiag baut nicht nur Wohnungen: Ein Viertel der Liegenschaften wird nach wie vor industriell genutzt. Diese Areale entwickle man gemeinsam mit dem Mieter, sagt Durchschlag. Die derzeitige Baisse bei den Gewerbeliegenschaften spüre man im eigenen Portfolio nicht.

Nur 23 Angestellte

Die von Durchschlag geführte Firma besteht nur aus 23 Leuten. Ein nur fünfköpfiges Team aus Projektentwicklern betreut die Bauprojekte in Genf, Cham, Frauenfeld, Windisch oder Wetzikon. Möglich ist dies, weil die Hiag nicht selbst baut, sondern alle Arbeiten vergibt: an Architekturbüros und Generalunternehmer. Die Firma hat das erklärte Ziel, weiter zu wachsen – allerdings nicht personell. «Wir machen nur so viel, wie wir mit unserem Team stemmen können.» Dies setzt dem Wachstum eine natürliche Grenze.

Nicht überall stösst die Hiag bei ihrer Expansion auf offene Türen. In Wetzikon hat das Unternehmen ein Imageproblem. Eines mit Folgen. Das Projekt in der Schönau-Spinnerei hat heftigen Widerstand bei Mietern und Anwohnern hervorgerufen. Die Gemeindeversammlung stimmte letzten Herbst einer Initiative zu, die den geplanten Bau verunmöglichen würde. Die Hiag scheiterte kürzlich mit einer Klage gegen den Entscheid, der Rechtsstreit schwellt unentwegt (wir berichteten).

Kritiker sehen eine Firma, die Freiflächen verschandelt und langjährige Mieter verreibt, um Luxuswohnungen zu bauen – aus reiner Profitgier. Der Wetziker Filmemacher Christian Labhart hat den Streit um die Schönau filmisch begleitet und arbeitet zurzeit an einem Film zum Phänomen der Centrifizierung, der

Verdrängung finanzschwacher Mieter durch Immobilienprojekte. Die Hiag sei eine Treiberin dieser Entwicklung. Er sagt: «Entwickeln ist ein schönes Wort, aber in Wahrheit hat die Hiag nur ein Interesse: Land zu kaufen und Profit zu machen. Ich habe kein Vertrauen, dass sie tatsächlich an einer langfristigen Entwicklung interessiert ist.» Nun, da die Firma börsenkotiert ist, noch weniger. «Die Entwicklung geht in Richtung Spekulation mit dem Boden, und dieser darf keine Ware sein.»

Wie kommt es, dass der Firma in Wetzikon eine derartige Ablehnung entgegenschlägt? Durchschlag ist sichtlich bemüht, Distanz zur virulenten Diskussion zu halten. Der Prozess in Wetzikon sei normal, «er ist in der Schweiz so, wie er ist, und das ist gut so, weil sich alle Betroffenen einbringen können.» Der Dialog mit Behörden und Anwohnern sei wichtig, der Erfolg aber nicht immer gleich gross. Er räumt aber ein, dass der Fall Schönau konfliktreicher sei als andere. «Wenn Sie ein Gegenüber haben, das gar nicht bauen will, wird es schwierig.» Und er nennt das Gegenbeispiel Windisch, wo die Hiag ebenfalls eine alte Fabrik entwickelt. Dort sei der Quartierverein zunächst auch skeptisch gewesen. Inzwischen sei er begeistert. «Es hat keine einzige verzögernde Einsprache gegeben.»

Keine Spekulanten

Nicht gelten lässt Durchschlag den Vorwurf, man zerstöre Wohnraum. «Wir schaffen im Gegenteil neuen, auch in der Schönau.» Das nehme Druck von den hohen Mietzinsen. Mit Spekulation habe man nichts am Hut: Die Areale bleiben langfristig im Besitz der Hiag, die von den Mieteinnahmen lebt. Und dass eine Firma Profit machen wolle, sei nur normal, weil sie sonst eingehe.

Grosse Sorgen macht Durchschlag die blockierte Situation in der Schönau nicht. Im Aatal sei das Leuchtturm-Projekt erfolgreich. «Wir betrachten das Streiff-Areal als Quartier, das wir entwickeln. Wenn es in einer Ecke nicht so rasch vorwärtsgeht, müssen wir damit umgehen können.» Wer noch 45 andere Arealprojekte überblickt, dem geht so ein Satz leichter über die Lippen.

Michael von Ledebur



Schönau-Idylle: In Wetzikon schlägt dem «Hiag»-Projekt Kritik entgegen.

Fabio Meier

BÖRSENGANG

123 Millionen Franken frisches Geld

Vom ungebrochenen Wachstumsdrang zeugt der Börsengang, den die Hiag diesen Frühling tätigte. Sie ist nun die sechstgrösste börsenkotierte Immobilienfirma der Schweiz mit einer Marktkapitalisierung von 608 Millionen Franken. Der Börsengang zu einem Aktienpreis von 76 Franken war laut dem Fachblatt «Immobilien Business» erfolgreich. Er brachte der Firma frisches Geld, 123 Millio-

nen Franken. Rund 32 Prozent der Aktien wurden auf den Markt gebracht. Laut Hiag-CEO Martin Durchschlag vor allem an langfristig orientierte Käufer – Pensionskassen und dergleichen. Der Kurs wird nach wie vor durch die Inhaberfamilie Grisard bestimmt.

Neue Areale in Aussicht

Auslöser für den Börsengang war der Kauf von zwei Arealen in der

Westschweiz Anfang Jahr. Die Firma musste einen Überbrückungskredit aufnehmen. Die Alternative zum Börsengang wären Bankkredite gewesen. «Aber die Eigentümer wollen die Eigenkapitalquote bei über 50 Prozent halten.» Bereits habe man neue Areale für einen Kauf ins Auge gefasst. «Die Mittel reichen aus, um unsere Projekte in den nächsten Jahren zu entwickeln», sagt Durchschlag. *mv*

Tattoo-Entfernung expandiert

SCHWERZENBACH Vor über zwei Jahren startete der Fehraltorfer Unternehmer Adrian Gsell eine Praxis zur Entfernung von Tätowierungen. Die Idee scheint zu funktionieren; das Unternehmen hat zuletzt expandiert.

Tätowierungen narbenfrei zu entfernen und damit zum Schweizer Kompetenzzentrum zu werden – das war das Ziel von Adrian Gsell, als er im Januar 2012 sein Unternehmen lancierte. Diese Vorgabe habe er bereits nach zehn Monaten erreicht, sagt Gsell. Nachdem er sich von seinem bisherigen Geschäftspartner getrennt hat, wachst Gsell mit einem neuen Team über die Geschichte der Firma, die von Beginn weg ohne Fremdkapital ausgekommen ist.

«Wir sind seit Herbst 2012 die führende Praxis in der Schweiz und die grösste in Europa», sagt er. Bereits im ersten Jahr habe tattooentfernung-praxis.ch, wie sich das Unternehmen nennt, über 1000 Behandlungen durch-

geführt. Im zweiten Jahr habe sich diese Zahl mehr als verdreifacht. Die steigende Nachfrage bewog Gsell zu investieren und das Geschäft auszubauen. Im Januar 2014 zog die Praxis von Dietlikon nach Schwerzenbach an die Bahnstrasse 5, unmittelbar neben dem Bahnhof. «Der neue Standort ist ein Glücksfall», sagt Gsell. «Manche Kunden reisen aus dem angrenzenden Ausland an, deshalb ist die zentrale Lage sehr wichtig.»

70 Prozent sind Frauen

Seine Tattoo-Entfernung-Praxis teilt sich in Schwerzenbach die Geschäftsräume mit putzfrau.ch, Gsells anderer Unternehmung. Im gemeinsamen Sitzungszimmer schult die Firma

ihre mittlerweile 1300 Angestellten, die auf 15 Putzfrauenagenturen verteilt arbeiten. Die vier Mitarbeiter der Tattoo-Entfernung-Praxis führen monatlich gegen 50 Beratungsgespräche mit neuen Patienten durch.

Gegenüber liess Gsell das Behandlungszimmer für die Tattoo-Entfernung einrichten. In diesem Zimmer befindet sich das laut Gsell leistungsfähigste Lasergerät der Welt, gekoppelt mit einem Kühlgerät. «Die meisten Anbieter arbeiten mit Zweilaser-Systemen: Diese Systeme basieren auf den Grundfarben Schwarz und Rot. Unser Gerät deckt vier Farben ab. Damit lassen sich die Frequenzen aller möglichen Farben erfassen und entfernen.»

Eine detaillierte Analyse über den Schweizer Markt hatte Gsell vor der Aufnahme der Geschäfte nicht gemacht. Seine Recherchen über den Tattoo-Markt sei-

en relativ simpel: «2,5 Millionen Menschen in der Schweiz sind tätowiert, da reicht eine einfache Wahrscheinlichkeitsrechnung: Wenn nur zehn Prozent der Leute ihre Tattoos entfernen lassen wollen, ist das ein riesiges Geschäftspotenzial.» Zurzeit zählt Gsell rund 500 Personen zu seinem Kundenstamm, «davon sind 70 Prozent Frauen».

«Immer noch am Anfang»

Einige der Kunden wohnen im Ausland und reisen eigens an, um sich unerwünschte Tätowierungen in Schwerzenbach entfernen zu lassen. «Es gibt in Europa drei weitere Anbieter, welche mit derselben Ausrüstung wie wir arbeiten», sagt er.

Mit fünf Millionen Schüssen pro Jahr sei die jährliche Auslastung um mehr als das Fünffache höher als die des grössten Mitbewerbers, der sich in Deutschland befindet. Eine Grundlage

für den Erfolg seines Unternehmens sei, dass es sich ausschliesslich der Behandlung von Tätowierungen widme. «Wir sind weltweit das einzige Unternehmen, welches sich ausschliesslich auf das Entfernen von Tätowierungen spezialisiert hat.» Alle anderen Mitbewerber betrieben das Metier als Zusatzgeschäft. «Sie sind auf die Entfernung von Haaren oder Hautflecken ausgerichtet.»

Daran scheint sich laut Gsell wenig zu ändern. Die Branche habe bisher nicht spürbar auf den Markteintritt von tattooentfernung-praxis.ch reagiert. Angesichts der Tatsache, dass seine Belegschaft schon jetzt im Dreischichtbetrieb arbeite, gehe er davon aus, dass er sein Geschäft weiter ausbauen könne, sagt er. «Ich bin der Meinung, dass wir mit den Möglichkeiten immer noch am Anfang stehen.»

Yves Ballinari

Erfolg für süsse Grüsse

PFÄFFIKON Das Pfäffiker Unternehmen My Swiss Chocolate hat das Schuhhaus Karl Vögele AG als Kundin für ihre Applikation Chocogreets gewonnen. Wie die Schokoladenmanufaktur mitteilt, greift Vögele-Shoes mit seinen über 300 Filialen in der Schweiz und in Österreich auf das Produkt zurück.

Essbares Logo

Im April lancierte My Swiss Chocolate eine Firmenlösung für die App Chocogreets, nachdem die Smartphone-Variante für Privatpersonen über 550 000-mal heruntergeladen wurde. Mit der App können Anwender Schokoladengrüsse mit essbarem Logo und Textbotschaft per Briefpost versenden. Bei Vögele komme sie im Onlinehandel, im Kundenservice, aber auch als Cross-Channel zwischen den Filialen zur Geltung. *zo*