

# JAHRESBERICHT 2023



Die **SATIS Management AG** gehört ebenfalls zur GLANZMANN.Group, hat jedoch weder eine visuelle Identität noch eine Markenpräsenz. Sie ist vollumfänglich für den Geschäfts- support aller Unternehmen verantwortlich und erbringt Leistungen in den Bereichen Personal, Finanzen, IT, Kommunikation und Marketing, Forschung sowie Rechtsberatung.

Inhalt

- 3 Editorial
- 4 GLANZMANN.Group: Ein Blick auf heute und morgen
- 6 Einblick in den Kundenservice von GLANDON Apartments AG
- 8 GLANDON Apartments AG: Ausbau des Angebots | Einblick in die Mieterstruktur
- 9 EMANUEL Immobilien AG: Neue Mandate und Technologieinvestitionen prägen das Geschäftsjahr
- 10 Insights aus der HR-Welt von einer erfahrenen HR-Managerin
- 12 Die doppelte Rolle: Reto Biesser als Finanzstrategie und Immobilienexperte
- 14 Immobilienportfolio: Käufe und Verkäufe
- 15 Galerie Harlekin | Art Déco Hotel ELITE

Sehr geehrte Damen und Herren

Wir freuen uns, mit Ihnen gemeinsam einen Blick auf das vergangene Geschäftsjahr zu werfen und einige Momente unseres Wirkens zu reflektieren.

In einer Zeit, die von zahlreichen Herausforderungen geprägt war, haben wir in der GLANZMANN.Group zusammengehal- ten. Wir haben nicht nur Standhaftigkeit bewiesen, sondern auch neue Wege der Zusammenarbeit und Kreativität erkundet. Stolz dürfen wir mitteilen, dass wir mit den Unternehmensergebnissen zufrieden sind. Während wir uns auf das Kommende vorbereiten, blicken wir mit Optimismus und Entschlossenheit nach vorne.

Gerne möchten wir die Gelegenheit nutzen, um Ihnen für Ihre Unterstützung zu danken. Engagement und Vertrauen sind die Grundpfeiler unseres Erfolgs und motivieren uns, auch in Zukunft unser Bestes zu geben. Ein spezieller Dank geht dabei an unsere Mitarbeitenden. Sie haben aktiv an der Weiterentwicklung unseres Reorganisationsprozesses mitgewirkt und damit ganz entscheidend zum Geschäftserfolg beigetragen.

Wir laden Sie herzlich ein, diesen Jahresbericht zu entdecken und uns auf unserer Reise zu begleiten. Möge er nicht nur eine Quelle der Information sein, sondern auch als Inspiration für unsere gemeinsame Zukunft dienen.



Franz Glanzmann, Gründer und CEO der poli Immobilien AG



Heidi Glanzmann, Gründerin und CEO der STARIMO Investment AG



Severin Glanzmann, CEO der GLANZMANN.Group

# GLANZMANN.Group: Ein Blick auf heute und morgen



Mit dem Erreichten sehr zufrieden, blickt Severin Glanzmann erwartungsvoll zukünftigen Projekten entgegen.

**Severin Glanzmann, wie würden Sie das vergangene Geschäftsjahr zusammenfassen?**

Das Geschäftsjahr 2023 der GLANZMANN.Group war intensiv und dynamisch. Es war ein Jahr des kontinuierlichen Flusses, das Raum für Überlegungen bot, wie wir Abläufe optimieren und neue Ideen umsetzen können. Mit einigen bedeutenden Immobilienkäufen auf der Anlageseite verzeichneten wir sogar ein Rekordjahr und sicherten somit viel Arbeit für die kommenden Jahre. Wir haben ein solides Fundament für die Zukunft geschaffen.

**Nennen Sie uns die wichtigsten Erfolge der GLANZMANN.Group.**

Der Erwerb der Immobilie an der Dörflistrasse 120 im Zürcher Stadtteil Oerlikon war die grösste Investition, die wir jemals getätigt haben. Und mit dem Kauf der Liegenschaft an der Via Pretorio 14 in Lugano erschlossen wir uns eine neue Sprachregion. Diese beiden Ereignisse waren für uns bedeutend – und darauf sind wir stolz.

Seit Aufnahme der operativen Geschäftstätigkeit der EMANUEL Immobilien AG per Anfang 2023 arbeitet unsere Bewirtschaftung eigenständig, und wir haben festgestellt, dass diese Autonomie wirklich sinnvoll ist. Unser ursprünglicher Plan zu Beginn der Reorganisation ist aufgegangen, wir befinden uns auf dem richtigen Weg.



Severin Glanzmann, CEO der GLANZMANN.Group

Finanziell betrachtet erreichten wir bei den Dienstleistungen der GLANZMANN.Group zum ersten Mal eine klare Transparenz. Es war jedoch keine Überraschung, dass unsere Erwartungen noch nicht vollständig erfüllt wurden. Wir befanden respektive befinden uns noch immer in einem Wachstumsprozess, schaffen neue Stellen und steigern die Effizienz. Mit den zusätzlichen Immobilien ist auch das Volumen bei der Bewirtschaftung deutlich gestiegen. Die Balance zwischen Wachstum und Human Resources zu finden, stellt eine Herausforderung dar, und wir müssen auch wirtschaftlich das Gleichgewicht finden.

*«Mein Ziel ist es, meine Mitarbeitenden zu ermutigen und zu befähigen, Verantwortung zu übernehmen, Eigeninitiative zu zeigen und selbstständig zu arbeiten.»*

**Über die letzten beiden Jahre hinweg nahm die Reorganisation einen erheblichen Stellenwert ein. Ist diese nun abgeschlossen?**

Es handelt sich um eine mehrphasige Entwicklung: Im Jahr 2022 stand der Aufbau der Reorganisation im Vordergrund, während das Jahr 2023 den ersten operativen Jahreszyklus der verschiedenen Unternehmen markierte. Es erforderte kontinuierliche Überprüfungen und Anpassungen, um sicherzustellen, dass jede Aufgabe und jedes Projekt die angemessene Menge an Ressourcen erhielten. Bis Ende 2024 sollte die Reorganisation abgeschlossen sein, der Fokus wird sich dann auf weiteres Wachstum richten.

**Welche Ziele hat die GLANZMANN.Group für das kommende Jahr?**

Unsere Ziele sind die Förderung noch grösserer Selbstständigkeit der einzelnen Unternehmen und eine intensivere Zusammenarbeit. Es gibt immer Raum für Verbesserungen. Bei der EMANUEL Immobilien AG liegt der Fokus auf der Akquisition neuer Kundinnen und Kunden. Die GLANDON Apartments AG strebt weiteres Wachstum an und plant insbesondere die Entwicklung und Etablierung des Geschäftsmodells für kurzfristige Vermietungen im Markt, konkret des Segments «Hotel».

**Wie haben sich die Branchen, in denen die GLANZMANN.Group tätig ist, im vergangenen Jahr verändert?**

Der Immobilienmarkt war 2023 deutlich aktiver als in den vergangenen zehn Jahren, dies mit einer Vielzahl von Objekten auf dem Markt und einer gesteigerten Unsicherheit aufgrund von Zinsschwankungen.

In der Immobilienverwaltung änderte sich die Situation im Wesentlichen nicht, jedoch herrschte in allen Bereichen Fachkräftemangel. Und obwohl der Tourismus wieder stark anzog, verzeichnete der Geschäftstourismus nur eine langsame Erholung, was sich in unserem Art Déco Hotel ELITE bemerkbar machte.

Bei GLANDON Apartments AG spürten wir den zunehmenden Wettbewerbsdruck, vor allem in städtischen Gebieten, wo Regulierungen und die Präferenz für kurzfristige Vermietungen die Lage erschwerten. Einige Mitbewerber schieden aus dem Wettbewerb aus, was zu einer Konsolidierung im Markt führte. Wir konnten unsere Position erfolgreich behaupten und blicken dank neuen Projekten sehr optimistisch in die Zukunft.

**Was sind Ihre langfristigen Visionen und Ziele?**

Jedes Unternehmen der GLANZMANN.Group soll vollständig eigenständig wirtschaften und in seinem jeweiligen Bereich eine führende Position auf dem Schweizer Markt einnehmen.

**Welche Trends sehen Sie für 2024?**

Bei GLANDON Apartments AG haben wir den wachsenden Trend zu Kurzaufenthalten im Blick. Mit unserem geplanten neuen Geschäftsmodell «Hotel» möchten wir diesem Bedürfnis gerecht werden. Dazu zählen auch die neuen Apartments an der Haldenstrasse 21 in Luzern, die wir im zweiten Semester 2024 eröffnen.

**Gibt es neue Projekte, auf die Sie sich im kommenden Jahr konzentrieren?**

Abgesehen vom erwähnten «Hotel»-Projekt ist es unser Ziel, die Digitalisierung in sämtlichen Geschäftsbereichen voranzutreiben. Dies beinhaltet vor allem die Optimierung von Arbeitsabläufen im Debitoren- und Kreditorenbereich sowie im Verrechnungsmanagement. Ein sehr bedeutendes Vorhaben ist die Entwicklung der neuen Website für GLANDON Apartments AG.

**Welche Initiativen plant das Unternehmen zum Thema Nachhaltigkeit?**

Unser Hauptaugenmerk liegt auf unseren eigenen Liegenschaften. Wo immer möglich, integrieren wir Fotovoltaikanlagen und installieren Wärmepumpen zur nachhaltigen Energieerzeugung. In der Gruppe besitzen wir bis heute nur ein Elektroauto, das jedoch ausschliesslich mit Strom aus unseren eigenen Solarpanels betrieben wird. Weitere E-Fahrzeuge folgen.

**Wie beschreiben Sie die Kultur Ihres Unternehmens?**

Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Offenheit und kurzen Entscheidungswegen. Im Vordergrund steht das Sachinteresse. Wir pflegen ein familiäres Miteinander, wir zeigen Emotionen, stellen hohe Ansprüche, bleiben ehrlich und sind eigenwillig. Das mag zwar mitunter anstrengend sein, doch es bildet eine gute dynamische Mischung, die uns antreibt.

**Was motiviert Sie als CEO, und wie übertragen Sie diese Motivation auf das Unternehmen?**

Neue Sachen anpacken, Neues entwickeln, aufbauen und ausprobieren – das motiviert mich. Mein Ziel ist es, meine Mitarbeitenden zu ermutigen und zu befähigen, Verantwortung zu übernehmen, Eigeninitiative zu zeigen und selbstständig zu arbeiten.

# Der Schlüssel zum perfekten Zuhause auf Zeit: Einblick in den Kundenservice von GLANDON Apartments AG

Ein herausragender Kundenservice ist entscheidend für den Erfolg bei der Vermietung von Business Apartments.

Als Teamleader Customer Care bei GLANDON Apartments AG trägt Martin Blümke die Verantwortung dafür, dass jede Interaktion mit den Kundinnen und Kunden reibungslos verläuft – von der ersten Anfrage bis zum Abschluss des Mietvertrags und darüber hinaus. Dabei unterstützen ihn zwei fachkundige Mitarbeiterinnen tatkräftig.

## Martin Blümke, welche Tätigkeiten gehören zum Aufgabenbereich Ihrer Abteilung?

Unsere Kundenbetreuung umfasst den gesamten Prozess: vom ersten Kontakt über die Angebotserstellung bis hin zu den Mietverträgen. Wir stehen unseren Kundinnen und Kunden für alle Anliegen während des Mietverhältnisses zur Verfügung, um ihre Bedürfnisse vollständig zu erfüllen.

## Können Sie uns einen Einblick geben, wie Ihr Team Anfragen bearbeitet?

Unsere Angebote sind auf allen gängigen Plattformen wie beispielsweise ImmoScout, newhome und homegate geschaltet. Interessenten kontaktieren uns zudem über unsere eigene Website, über die man direkt Offerten anfragen kann und die mit unserer eigenen «ourGLANDON»-ERP-Software verknüpft ist. Nachdem sie ein Apartment in der gewünschten Region gefunden haben, holen wir Informationen ein, wie die Anzahl der Personen, die das Apartment bewohnen werden, die geplante Aufenthaltsdauer und die Budgetsituation, um dann eine massgeschneiderte Offerte zu erstellen.

## Wie gewährleisten Sie, dass Ihr Team über alle Informationen zu den Apartments und den Kundenanfragen verfügt?

Dank unserer «ourGLANDON»-ERP-Software sind wir umfassend informiert. Es handelt sich um eine IT-Plattform, die von unserem Unternehmen entwickelt wurde. Mithilfe dieses Tools haben wir Zugriff auf alle Informationen zu den Apartments, dazu gehören originalgetreue Bilder, Mietverträge, häufig gestellte Fragen sowie der gesamte E-Mail-Verkehr mit unseren Kundinnen und Kunden. Aufgrund dieser Ressource können wir äusserst schnell reagieren.

## Welche Schritte unternehmen Sie für einen reibungslosen Ablauf der Wohnungsbesichtigungen?

Unsere Mitarbeitenden vor Ort in Baden, Basel, Bern, Biel, Luzern, Oltingen, Solothurn und Zürich zeigen den Interessenten die gewünschten Apartments direkt in der Liegenschaft. Wir sind stets in Kontakt und teilen alle relevanten Details und Wünsche der potenziellen Kundinnen und Kunden mit. Dank Digitalisierung bieten wir auch virtuelle Besichtigungen an, falls der Klient oder die Klientin nicht persönlich vor Ort sein kann.

## Nennen Sie uns Erfolgsbeispiele Ihres Teams.

Vertragsabschlüsse sind natürlich immer Erfolgserlebnisse. Wie bereits erwähnt, können wir dank unseren Mitarbeitenden an allen GLANDON Standorten äusserst schnell reagieren. Es ist durchaus möglich, dass eine Anfrage am Morgen gestellt wird, die Besichtigung am Mittag stattfindet, der Vertrag am Nachmittag abgeschlossen wird und am Abend bereits der Einzug möglich ist – das kommt gelegentlich vor. Dies ist bestimmt ein Vorteil gegenüber unseren Mitbewerbern.

Unser Team hat viel Erfahrung im Dienstleistungsgewerbe, da alle Mitglieder exzellente Ausbildungen in der Hotellerie absolviert haben. Dadurch ist ein sehr hoher Servicestandard gewährleistet, und wir können uns intensiv um unsere Gäste kümmern. Diese Hingabe spiegelt sich auch in der Zufriedenheit unserer Mieterinnen und Mieter wider. Die Anzahl der Bewertungen hat zugenommen, und die Bewertungen konnten stetig verbessert werden. Zudem zeichnet sich unsere Mieterstruktur durch eine hohe Qualität aus, bedingt durch unsere verbesserten Auswahlkriterien.

## Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen?

Mit den Kolleginnen und Kollegen an unseren Standorten haben wir sozusagen eine Standleitung. Es geht dabei nicht nur um Besichtigungen, sondern auch um die Reparaturen in den Apartments, den Ersatz von Mobiliar oder jegliche Anliegen unserer Mieterinnen und Mieter.

Weitere Schnittstellen haben wir zur Bewirtschaftung der Häuser, zur Finanzabteilung und zum Business Development, das für die Schaltung von Anzeigen und die Betreuung von Key Accounts zuständig ist.

## Wie gehen Sie mit Beschwerden oder schwierigen Situationen um?

Aus unserer Erfahrung im Hotelgewerbe wissen wir, wie Beschwerdemanagement professionell zu handhaben ist: Geduld, Empathie und das Streben nach Kundenzufriedenheit sind zentral. Ist eine Kritik gerechtfertigt, setzen wir uns damit kompetent auseinander – wir pflegen eine konstruktive Fehlerkultur. Bei schwierigen Konfliktsituationen übernehme ich als «Senior» im Team. Zum Glück machen komplizierte Fälle weit weniger als ein Prozent aller Beschwerden aus.

## Inwiefern setzen Sie Künstliche Intelligenz (KI) ein?

Teilweise bei unserer Kommunikationsarbeit. Aktuell sind die Funktionen der KI noch auf keine spezifischen Aufgaben ausgerichtet, wir haben keinen Chatbot implementiert. Allerdings ist das Thema sehr präsent und wird in naher Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Persönlich lege ich grossen Wert auf den persönlichen Kontakt zu unseren Kundinnen und Kunden, und ich bin fest entschlossen, diesen Aspekt weiterhin zu pflegen.

## Welche Ziele haben Sie sich im Hinblick auf die Kundenzufriedenheit und die Vermietung der Apartments gesetzt?

Es ist unser primäres Ziel, die Belegungsrate aller Apartments kontinuierlich zu steigern. Dabei ist zu beachten, dass dieser Aspekt stark von lokalen Gegebenheiten geprägt ist. In manchen Regionen geniessen wir bereits eine sehr hohe Auslastung, während wir in anderen Gegenden über ein umfangreicheres Angebot verfügen und einem intensiveren Wettbewerb ausgesetzt sind. Daher ist die Kundenakquise sehr wichtig.

Zudem möchten wir das Niveau unserer Kundenbewertungen weiterhin verbessern und eine Bewertung von durchschnittlich 4,5 erreichen. Aufgrund der verschiedenen Standorte und der unterschiedlichen Ausstattung unserer Apartments variieren die Bewertungen naturgemäss. Jedoch haben wir festgestellt, dass unser Service einen signifikanten Einfluss auf das Feedback der Gäste hat.

## Geben Sie uns einen Einblick in die Pläne Ihres Teams.

Es ist wichtig, dass wir unsere Expertise und unser Fachwissen in den Gebieten des Mietrechts und des Mahn- und Inkassowesens vertiefen. Demnächst besuchen wir einen Workshop zum Management von Reklamationen. Zusätzlich ist ein Training zur telefonischen Kommunikation geplant, um unser Know-how im Auftreten generell sowie im Umgang mit anspruchsvollen Gesprächssituationen zu verfeinern.



Martin Blümke ist 1980 in Norddeutschland geboren und hat seine Ausbildung an einer Hotelfachschule in Deutschland absolviert. Nach ersten Erfahrungen in deutschen Hotels zog es ihn in die Schweiz, wo er seit über 20 Jahren lebt. Vor seiner Tätigkeit bei GLANDON Apartments AG war er 17 Jahre bei der Astoria Gruppe in Luzern tätig. Er lebt mit seiner Partnerin im Kanton Luzern und ist im Schützenverein aktiv. Zur Erholung geniesst er Radtouren durch die Schweizer Natur.



# Ausbau des GLANDON Angebots in Gümligen BE

GLANDON Apartments AG erweiterte ihr Portfolio an hochwertigen Business Apartments in Gümligen BE von 24 auf insgesamt 46.

Die Ein- und Zweizimmerwohnungen an der Mattenstrasse 6 und 6a sind zwischen 37 und 87 Quadratmeter gross. Äusserst vorteilhaft ist die Lage der Business Apartments: Sie befinden sich nur wenige Schritte von der Bahnhaltestelle entfernt, was eine unkomplizierte Anbindung an das Stadtzentrum von Bern und andere Gebiete ermöglicht. Darüber hinaus liegen die Geschäfte für den täglichen Bedarf in unmittelbarer Nähe.

## Ausblick 2024

Im Kanton Bern ist GLANDON Apartments AG bereits in Wabern, Gümligen und Biel vertreten. Insbesondere in der Schweizer Hauptstadt hat die Nachfrage nach möblierten Wohnungen und flexiblen Wohnlösungen deutlich zugenommen. Daher setzt das Unternehmen seinen Expansionskurs fort: Die Bauarbeiten für neue Business Apartments am Holzikofenweg 8 in Bern haben im Jahr 2023 begonnen, im Frühjahr 2024 ist die Eröffnung von 24 Apartments geplant.



Sorgen für unvergessliche Aufenthalte: Thomas Bollhalder als Operations Manager und Joana Koch als Housekeeping Managerin bei GLANDON Apartments AG.

# Einblick in die Mieterstruktur

Sechzehn engagierte Mitarbeitende aus zehn verschiedenen Ländern kümmern sich um das Wohl unserer Mieterinnen und Mieter.

Schweizweit mieteten Kundinnen und Kunden im Jahr 2023 aus folgenden Gründen ein GLANDON Apartment: 48 % infolge eines neuen befristeten Jobs, 31 % wegen eines neuen unbefristeten Jobs, je 3 % infolge einer Projektarbeit, eines Umzugs oder eines Studiums, 2 % aufgrund von Ferien und je 1 % infolge einer Trennung oder Wohnungsrenovation. Bei 8 % der Kundinnen und Kunden sind die Beweggründe nicht bekannt.

Schweizerinnen und Schweizer repräsentierten 32 % der Vertragspartner; die Top-5-Herkunftsländer waren die Schweiz, Deutschland, Italien, Frankreich und Indien. Sowohl bei Frauen als auch bei Männern lag das Durchschnittsalter der Kundinnen und Kunden bei knapp über 38 Jahren.

# Neue Mandate und Technologieinvestitionen prägen das Geschäftsjahr

EMANUEL Immobilien AG hat bedeutende neue Bewirtschaftungsmandate erhalten.

Michael Portmann, Leiter Bewirtschaftung und Portfoliomanagement, und seine vier Mitarbeiterinnen blicken auf ein ereignisreiches Geschäftsjahr zurück. Der Zuwachs an neuen Bewirtschaftungsaufträgen war bedeutend.

Zu den Neuzugängen zählen insbesondere zwei grosse Liegenschaften an der Dörflistrasse 120/120a in Zürich-Oerlikon und an der Via Pretorio 14 in Lugano. Darüber hinaus hat das Unternehmen das Mandat für die Immobilien an der Johann-Verresius-Strasse 16 und 18 sowie an der Spitalstrasse 11 in Biel und für ein zentral gelegenes Geschäftshaus in Luzern übernommen. Sie alle trugen dazu bei, das Portfolio weiter zu diversifizieren und die Präsenz des Unternehmens in den Regionen zu stärken.

Im Jahr 2023 betreute die EMANUEL Immobilien AG insgesamt 60 Liegenschaften, darunter 40 Immobilien der GLANZMANN.Group, 5 Mandate mit Beteiligungen sowie 15 Drittmandate.

Ein Meilenstein für das Unternehmen war die vollständige Inbetriebnahme der Branchensoftware Rimo R5. Diese Investition in moderne Technologie ermöglicht eine effizientere Verwaltung und optimiert Prozesse in der Immobilienbewirtschaftung. Darüber hinaus gelang es, erfolgreich ein Mandat für eine Gebäudesanierung zu akquirieren.



Michael Portmann, Leiter Bewirtschaftung und Portfoliomanagement bei der EMANUEL Immobilien AG



EMANUEL Immobilien AG ist für die Bewirtschaftung der Liegenschaft an der Via Pretorio 14 in Lugano verantwortlich.



# Insights aus der HR-Welt von einer erfahrenen HR-Managerin

In einer Welt, in der die Menschen im Mittelpunkt stehen und ausschlaggebend für den Erfolg eines Unternehmens sind, gewinnt Human Resources zunehmend an Bedeutung. Die Aufgaben der Personalverantwortlichen sind vielfältig und anspruchsvoll.

Die 51-jährige Martina Molinari ist HR-Managerin bei der GLANZMANN.Group; seit 2018 arbeitet sie im Unternehmen, das 48 Mitarbeitende zählt. Sie ist verheiratet und Mutter von zwei Töchtern und einem Sohn.

## Martina Molinari, wie hat die Reorganisation der GLANZMANN.Group Ihre Arbeit beeinflusst?

Im Jahr 2023 erlebte die GLANZMANN.Group intensive Personalrochaden, wobei 70 Prozent der Mitarbeitenden Anfang des Jahres innerhalb der Unternehmensgruppe den Arbeitgeber wechselten. Diese Rochaden betrafen fünf Unternehmen der Gruppe, darunter die SATIS Management AG und die EMANUEL Immobilien AG, die zu Beginn des Jahres 2023 ihre operativen Tätigkeiten aufnahmen. Diese Phase war besonders anspruchsvoll, da die Arbeit im HR rund um den Jahreswechsel ohnehin intensiv ist.

## Sind Sie mit dem Resultat zufrieden?

Ja, doch angesichts der Vielzahl von Aufgaben und engen Deadlines war das Management des Zeitplans komplex. Inzwischen haben wir innerhalb der Gruppe klare Strukturen etabliert, wodurch jedes Unternehmen strategisch, operativ und finanziell eigenständig agiert. Trotzdem ist der Prozess der Reorganisation noch nicht vollständig abgeschlossen und wird uns im Jahr 2024 weiterhin beschäftigen.

## Berichten Sie uns von Ihren Erfahrungen bei der Rekrutierung und Auswahl von Mitarbeitenden.

Seit über 23 Jahren arbeite ich bereits im Bereich HR. Im Laufe der Zeit entwickelt man ein Gespür, ja einen sechsten Sinn dafür, welche Person am besten zum Unternehmen passt.

Auch bei der Prüfung von Bewerbungsunterlagen weiss ich genau, worauf es ankommt. Die grundlegenden Daten, ein sorgfältig verfasstes Motivationsschreiben und ein aussagekräftiger Lebenslauf geben einen ersten Einblick in die Persönlichkeit und die Eignung von Bewerbenden. Man erkennt sofort, ob sich die Kandidatin oder der Kandidat wirklich bemüht hat.

Der entscheidende Moment ist jedoch das persönliche Gespräch. Mich beeindruckt nicht nur gute Zeugnisse und Diplome, sondern vielmehr die praktischen Erfahrungen und die Persönlichkeit einer Person. Dabei ist es für mich besonders wichtig, dass das Gespräch ehrlich, transparent und authentisch verläuft. Letztendlich zeigt sich dabei die wahre Persönlichkeit einer Kandidatin oder eines Kandidaten. Während einige aktiv Selbstmarketing betreiben, zeigen sich andere eher zurückhaltend.

## Wie gehen Sie mit Konfliktsituationen in den Teams um?

Ich agiere als neutrale Vermittlerin zwischen den Konfliktparteien, um ihnen dabei zu helfen, gemeinsame Lösungen zu finden. Es liegt mir sehr am Herzen, direkte Gespräche zu führen, um eine Win-win-Situation zu erreichen, bei der niemand das Gesicht verliert. Diese direkten Interaktionen haben zum Ziel, dass beide Seiten gleichermassen gehört und respektiert werden, um den Konflikt konstruktiv und nachhaltig zu lösen.

*«Sowohl ein anspruchsvoller Job als auch eine dynamische familiäre Situation sind für mein Glück entscheidend.»*

## Und wie bewältigen Sie persönlich schwierige Situationen?

Prinzipiell habe ich kein Problem damit. Ich bin eine Person, die nach Harmonie strebt und dabei konsequent lösungsorientiert bleibt, selbst wenn ich mit Konflikten konfrontiert werde. In solchen Momenten schätze ich den offenen Dialog besonders.

## Wie bewerten Sie die Bedeutung von Weiterbildungs-massnahmen für die berufliche Entwicklung der Mitarbeitenden?

In einer Zeit, in der sich Branchen ständig weiterentwickeln, gewinnen lebenslanges Lernen und kontinuierliche Weiterbildung immer mehr an Bedeutung, um Mitarbeitende auf dem neuesten Stand zu halten und ihre berufliche Entwicklung zu fördern.

In unserem Unternehmen legen wir grossen Wert auf die berufliche Entwicklung unserer Mitarbeitenden. Daher bieten wir allen die Möglichkeit, Vorschläge für Weiterbildungs-massnahmen einzureichen. Wir prüfen jeden Vorschlag sorgfältig und bieten finanzielle Unterstützung, sofern die Weiterbildung mit der jeweiligen Arbeitsposition im Einklang ist.

Zusätzlich gewähren wir den Mitarbeitenden jedes Jahr einen Tag für eine individuelle, selbstgewählte Weiterbildung, die den beruflichen Fähigkeiten zugutekommt. Die Kosten für Kurse sowie die dafür benötigte Arbeitszeit trägt das Unternehmen. Es wäre toll, wenn dieses Angebot noch stärker genutzt würde. Ergänzend zu diesen individuellen Massnahmen veranstalten wir jährlich einen internen Weiterbildungstag zu einem fachspezifischen Thema wie beispielsweise der IT.

## Wie wichtig ist Ihnen als HR-Managerin die Work-Life-Balance der Mitarbeitenden?

In unserem Unternehmen legen wir Wert darauf, dass die Mitarbeitenden nicht zu viele Überstunden leisten. Die Herausforderung liegt somit weniger in der Anhäufung von Überstunden, sondern beim Zeitdruck, der mit der Erfüllung bestimmter Aufgaben verbunden ist. Aus meiner Perspektive ist die Work-Life-Balance gewährleistet, jedoch bin ich mir bewusst, dass nicht alle diese Situation gleich einschätzen mögen.

## Angesichts Ihrer Rolle als Mutter von drei Kindern ist die Work-Life-Balance bestimmt auch für Sie ein Thema.

Ich fühle mich sehr wohl in meiner Rolle. Wie bereits erwähnt, geht es weniger um Überstunden, sondern vielmehr darum, dass viele Aufgaben innerhalb knapper Fristen zu erledigen sind. Glücklicherweise habe ich viel Energie und bin gut organisiert. Meinen Ausgleich finde ich im Sport, bei meiner Familie, den Interaktionen und den bereichernden Gesprächen. Sowohl ein anspruchsvoller Job als auch eine dynamische familiäre Situation sind für mein Glück entscheidend.



Martina Molinari, HR-Managerin bei der GLANZMANN.Group

## Welche Trends sehen Sie bei der Rekrutierung und welche setzen Sie um?

Stellenanzeigen enthalten häufiger multimediale Elemente wie Videos, Bilder oder Infografiken, um die Aufmerksamkeit der Bewerbenden zu gewinnen und ein besseres Verständnis für die Position und das Unternehmen zu vermitteln. Seit längerem haben Stellenanzeigen auch Storytelling-Elemente, welche die Kultur und die Werte des Unternehmens widerspiegeln. Tendenziell sind die Anzeigen kürzer und prägnanter formuliert, um die Aufmerksamkeitsspanne der Lesenden zu berücksichtigen. Zudem spielen Social-Media-Kanäle eine zunehmend wichtigere Rolle.

Bei der GLANZMANN.Group setzen wir derzeit noch auf herkömmliche Rekrutierungsmethoden, jedoch befinden wir uns inmitten eines bedeutenden Wandels und planen einen grossen Schritt nach vorne.

## Wie halten Sie sich über Trends und Entwicklungen auf dem Laufenden?

Ich nehme regelmässig an Webinaren teil und studiere HR-Newsletter. Diese Formen der Weiterbildung ermöglichen es mir, mein Wissen zu erweitern und sicherzustellen, dass ich stets über die neuesten Trends und Best Practices informiert bin. Durch die Teilnahme an Webinaren erhalte ich auch direkten Zugang zu Fachexpertinnen und -experten und kann von ihrem Wissen und ihren Erfahrungen profitieren.

# Die doppelte Rolle: Reto Biesser als Finanzstrategie und Immobilienexperte

Einerseits ist Reto Biesser als Group CFO für das Finanzwesen der GLANZMANN.Group verantwortlich, andererseits ist er massgeblich an den Immobilienkäufen der Anlagegesellschaften STARIMO Investment AG und poli Immobilien AG beteiligt. Zusätzlich betreut er externe Kundinnen und Kunden bei Immobilieninvestitionen.

**Reto Biesser, kann die GLANZMANN.Group auf ein erfolgreiches 2023 zurückblicken?**

Ja, das Jahr 2023 war äusserst ereignisreich, spannend und erfreulich, insbesondere dank verschiedenen Investitionen. STARIMO Investment AG und poli Immobilien AG erwarben Immobilien zu attraktiven Preisen, und die Mieteinnahmen aus ihren Liegenschaften erfuhren eine deutliche Steigerung. Die Zukäufe brachten jedoch auch eine erhebliche Arbeitsbelastung mit sich, insbesondere für die Abteilungen Bewirtschaftung und Liegenschaftsbuchhaltung.

Im Rahmen der Reorganisation war 2023 das erste operative Geschäftsjahr der GLANZMANN.Group. Erst im Verlauf des Jahres 2024 werden wir eine fundierte Analyse der Rentabilität der verschiedenen Unternehmen vornehmen können. Danach wollen wir mit einer Nachkalkulation im Sinne der Kostenwahrheit die nachhaltige gruppeninterne Kostenverteilung nachjustieren.

**Verraten Sie uns die Highlights sowie die Bereiche, die weiter zu optimieren sind?**

Durch eine präzise Kostenverrechnung konnten wir erstmals ermitteln, welche Aufwendungen von welchen Unternehmen verursacht wurden und welche Dienstleistungen welche Erträge generierten. Zusätzlich setzten wir uns zum Ziel, unsere Dienstleistungen genau zu kalkulieren. Diese Ziele haben wir erreicht, die Feinabstimmung erfolgt im Jahr 2024.

Nun wollen wir die Schnittstellen optimieren und die Effizienz steigern. Einige Arbeitsabläufe müssen wir verbessern und entsprechend digitalisieren, beispielsweise steht die systemunterstützte Verbesserung im Bereich Debitoren-/Kreditoren- und Verrechnungsmanagement auf dem Programm.

**Ist der Reorganisationsprozess in Ihrem Verantwortungsbereich abgeschlossen? Was steht noch an, und was sind die nächsten Schritte?**

Auf organisatorischer, prozessualer und finanzieller Ebene ist der Reorganisationsprozess grösstenteils abgeschlossen. Nun liegt der Fokus auf den Details. Eine Herausforderung besteht in der Optimierung der Schnittstellen sowie der klaren Trennung von Zuständigkeiten. Und wie bereits erwähnt, steht die Nachkalkulation im Fokus.

Im Verlauf der Zeit wird sich die Rentabilität der einzelnen Einheiten präzisieren. Es liegt noch viel Arbeit vor uns, insbesondere in Bezug auf die Nachkalkulation von Zeitbudgets, Kostenansätzen innerhalb der Gruppe sowie auf die Preisgestaltung für unsere Dienstleistungen. Unser Ziel ist es, bis 2025 ein Pricing- und Verrechnungsmodell zu entwickeln, das es den einzelnen Unternehmen und Abteilungen ermöglicht, autonom zu agieren und dabei die Kostenwahrheit vollständig zu berücksichtigen.

Im Jahr 2023 haben wir erstmals die vollständige Liegenschaftsbuchhaltung in der Branchensoftware Rimo R5 geführt. Als nächster Schritt im Reorganisationsprozess

steht nun mit den Jahresabschlüssen per 31. Dezember 2023 die erstmalige Datenmigration vom Rimo in die FIBU-Software Abacus an.

**Können Sie uns einen Überblick geben über Ihre Rolle als Group CFO mit vier Mitarbeitenden sowie als Transaktions- und Finanzierungsspezialist?**

Das Tätigkeitsgebiet unseres Teams ist mannigfaltig. Haupttreiber sind natürlich die operativen Zahlen. Jedoch gehören auch strategische, prozessuale und organisatorische Arbeiten dazu – dies über die verschiedenen operativen Dienstleistungs- und Investmentgesellschaften.

Zu den erweiterten Aufgaben gehören die Liegenschaftsbuchhaltung – auch für Drittmandate –, die Finanzbuchhaltung, das Hypothekenmanagement, der Kreditorenprozess, das Liquiditätsmanagement, die Weiterverrechnung sowie die Prüfung und Analyse von spannenden Kaufopportunitäten.

Im Rahmen unserer Multi-Family-Office-Strategie beabsichtigen wir, unsere Immobiliendienstleistungen verstärkt auch anderen Investoren anzubieten. Neben den eigentlichen Immobilientransaktionen ist auch Expertise in der Finanzierungsberatung gefragt. Daher planen wir, in den kommenden Jahren weitere Kundinnen und Kunden zu gewinnen und ihnen unser Fachwissen, unsere umfassende Dienstleistungspalette sowie unser Netzwerk zur Verfügung zu stellen.

**Welche Kriterien spielen bei der Bewertung von Immobilienprojekten eine entscheidende Rolle, und wie treffen Sie letztendlich die Investitionsentscheidungen?**

Die Bewertung von Immobilienprojekten ist ein komplexer Prozess, der verschiedene Anforderungen berücksichtigt. Wichtige Kriterien sind unter anderem die Gesamt-/Mikrolage, der Zustand, das Mietzins-, Wertsteigerungs- und Umnutzungspotenzial sowie vor allem der Einkaufspreis und die Verkehrsanbindung – und insbesondere auch die Multifunktionalität.

Bei der Evaluation einer für uns lukrativen Kaufopportunität arbeiten wir zielgerichtet: Neben der gründlichen Überprüfung aller Unterlagen, Informationen und Parameter spielt das Potenzial zur möglichen Umnutzung und Wertsteigerung eine entscheidende Rolle. Aus einer opportunistischen Perspektive ist letztendlich der Kauf-

preis entscheidend – immer in Verbindung mit dem offensichtlichen oder noch unbekannten Wertsteigerungspotenzial, kurz-, aber vor allem auch mittel- bis langfristig.

Der 50-jährige Reto Biesser arbeitet seit drei Jahren bei der GLANZMANN.Group. Mit über 25 Jahren Erfahrung im Immobilienbusiness verfügt er über eine umfassende Expertise. Der ehemalige FDP-Grossstadtrat arbeitete zuvor bei verschiedenen Banken, unter anderem als Leiter Hypothekencenter der Kantone Zug/Schwyz/Uri bei einer Grossbank. Privat ist der Stadt-Luzerner stark engagiert in verschiedenen Vereinen, diversen Zünften und Service-Clubs. Reto Biesser ist zudem Dozent für das Fach Immobilienfinanzierungen an der Hochschule Luzern, Abteilung Architektur & Technik.

**Welche langfristigen Ziele verfolgt die GLANZMANN.Group im Hinblick auf ihre Immobilieninvestitionen?**

Unser Hauptaugenmerk liegt auf dem Besitz hochwertiger Renditeobjekte an erstklassigen, zentralen Lagen, wobei ein stabiler beziehungsweise nachhaltiger Cashflow im Gesamtkontext eine entscheidende Rolle spielt.

Die langfristigen Ziele der Unternehmensgruppe sind vielfältig. Dazu zählen Diversifikation des Geschäftsportfolios, Generierung stabiler Einnahmen, qualitatives Wachstum, Wertsteigerungen sowie Stärkung unserer Position auf dem hiesigen Markt.

**Wie sieht Ihre Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen innerhalb der Gruppe aus?**

Wir pflegen regelmässigen Kontakt zu den Unternehmen und ihren Abteilungen innerhalb der GLANZMANN.Group. Die interdisziplinäre Zusammenarbeit gewinnt immer mehr an Bedeutung, da jeder und jede Mitarbeitende über spezifisches Fachwissen verfügt. Gemeinsam können wir auf ein geballtes Know-how zurückgreifen und sowohl intern als auch extern sehr überzeugend auftreten.

Unsere gute, abteilungsübergreifende Zusammenarbeit ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, genauso wie die Motivation, das Engagement und die Leidenschaft der Kolleginnen und Kollegen für das Immobiliengeschäft.





# Immobilienportfolio: Käufe und Verkäufe

Mit einer strategischen Planung und der zielgerichteten Abwicklung von Immobiliengeschäften konnten die STARIMO Investment AG und die poli Immobilien AG ein Portfolio aufbauen, das auf nachhaltige Ertragsstärke ausgerichtet ist. Im Laufe des Jahres 2023 kauften und verkauften die beiden Unternehmen mehrere Immobilien.



Die Liegenschaft an der Dörflistrasse 120 in Zürich-Oerlikon

**Baden AG:** In direkter Nachbarschaft zu den eigenen Liegenschaften «Zum Schiff» erwarb STARIMO Investment AG eine Immobilie an der Bäderstrasse 13. Das ältere und sanierungsbedürftige Gebäude ist aufgrund seines Gesamtnutzens ein interessantes Objekt.

**Biel BE:** Gleich neben dem Bieler Bahnhof kaufte die poli Immobilien AG zwei Liegenschaften an prominenter Lage. An der Johann-Verresius-Strasse 16 befindet sich das Wohnhaus, an der Johann-Verresius-Strasse 18 das Büro- und Gewerbegebäude.

**Biel BE:** STARIMO Investment AG kaufte eine Renditeliegenschaft mit Büro- und Gewerbeflächen an der Spitalstrasse 11 im Zentrum von Biel.

**Dagmersellen LU:** poli Immobilien AG erwarb eine Büro- und Wohnliegenschaft an zentraler Lage in Dagmersellen. Die Bestandsimmobilie, welche unter anderem eine Arztpraxis und eine Filiale der Valiant Bank beherbergt, eröffnet eine vielversprechende Gelegenheit für eine mittel- bis langfristige Entwicklung.

**Grenchen SO:** Nach Fertigstellung der Renovierungsarbeiten an den Wohnungen verkaufte die poli Immobilien AG das Anwesen am Marktplatz 6.

**Lugano TI:** STARIMO Investment AG erwarb die hochwertige Büroimmobilie mit Tiefgarage an der Via Pretorio 14 im Herzen von Lugano. Neben diversen Mietparteien wird das Haus vom ambulanten Zentrum der Clinica Hildebrand sowie von der UBS als Hauptmieter genutzt.

**Luzern:** Die poli Immobilien AG kaufte in der Luzerner Altstadt die historische Liegenschaft am Metzgerrainle 3, die einen kleinen Hotelbetrieb und zwei Restaurants umfasst. Das Baugesuch für die Renovation der Liegenschaft wurde eingereicht.

**Luzern:** STARIMO Investment AG erwarb die Liegenschaft «Udermatt» in der Exklave Bürgenstock (Exklave von Stadt und Kanton Luzern).

**Luzern:** STARIMO Investment AG erhielt die Baugenehmigung für den Umbau der Liegenschaft am Löwengraben 14. Die Bauarbeiten starten im Frühjahr 2024, die möblierten und unmöblierten Wohnungen sind voraussichtlich 2026 fertiggestellt.

**Zürich:** Im Rahmen einer strategischen Portfolioerweiterung erwarb STARIMO Investment AG die zentral gelegene Immobilie an der Dörflistrasse 120 im Stadtteil Zürich-Oerlikon. Mit dem Kanton Zürich als Ankermieter und dem Parking Nordhaus bietet dieses Investitionsobjekt eine attraktive Renditeperspektive.

## Galerie Harlekin – inspirierende Ausstellungen und eine kreative Pause für die Neuerfindung

Die Galerie Harlekin hat sich in der Kunstszene als Ort der Inspiration und der kreativen Entdeckungen etabliert.

Mit sechs faszinierenden Ausstellungen im Jahr 2023 begeisterte die Galerie sowohl ihre Gäste als auch Kunstschaffende. Die Bandbreite der präsentierten Werke führte zu einem lebendigen Austausch, zu Gedanken anregenden Diskussionen und zu bleibenden Erinnerungen.

Regelmässige Vernissagen und Events schufen eine Plattform, wo Kunstschaffende und Kunstinteressierte sich vernetzen und ihre Leidenschaft für Kunst in all ihren Formen teilen konnten. Dennoch entschied sich die Galerie Harlekin, ab Mitte Dezember 2023 eine kreative Auszeit zu nehmen. Dieser Entschluss ging einher mit der Ankündigung einer grossangelegten Renovierung der Liegenschaft am Löwengraben 14 in Luzern.

Diese Pause wird genutzt, um auch das Konzept der Galerie zu erneuern. Den Gästen soll nach der Wiedereröffnung in einer neuen Location ein noch eindrucksvolleres Kunsterlebnis geboten werden. Trotz der physischen Schliessung bleibt die Galerie Harlekin über ihre Website aktiv im Dialog mit ihrem Freundeskreis.

Die kreative Auszeit der Galerie mag zwar vorübergehend das Ende der Ausstellungen bedeuten, aber sie signalisiert zugleich einen Neuanfang. Die künstlerische Reise der Galerie wird fortgesetzt. Die Auszeit ist nur eine Unterbrechung, ein Zwischenspiel in einer kontinuierlichen Melodie von Kreativität und Kunst, die dazu bestimmt ist, für lange Zeit ein Erlebnis für die Sinne zu sein.

## Art Déco Hotel ELITE: Optimistischer Ausblick nach einem anspruchsvollen Geschäftsjahr

In Biels renommiertem Art Déco Hotel ELITE war das Jahr 2023 geprägt von Herausforderungen.

Angeichts des nur schleppend in Schwung gekommenen Marktes für Geschäftsreisen und einer Reduktion an Hotelzimmern erwies sich das Jahr 2023 für die Resident Managerin Marlies Geissbühler und ihr engagiertes Team als äusserst anspruchsvoll. Zusätzlich wurde das Hotel mit steigenden Betriebskosten und einem spürbaren Mangel an Fachkräften konfrontiert. Dank gezieltem Kostenmanagement und flexibler Betriebsführung meisterte das ELITE diese Hürden erfolgreich.

Um das Gästelerlebnis zu verbessern, investierte die ELITE Bewirtschaftungs AG in die Modernisierung und in digitale Services. Die neue Hotelverwaltungssoftware Mews vereinfachte und automatisierte einige Abläufe für das Hotelpersonal und die Gäste – von der Buchung bis zum Check-out. Das Projekt wird 2024 fertiggestellt.

Mit einem soliden Fundament aus erstklassigem Service und finanzieller Stabilität blickt das ELITE optimistisch in die Zukunft. Weitere notwendige Modernisierungs- und Umbaumassnahmen sind geplant, um die Position des Hotels als Top-Adresse in Biel langfristig zu festigen.



Das geschichtsträchtige Vier-Sterne-Hotel im Zentrum der Uhren- und Kommunikationsstadt Biel



