

BASELWIRTSCHAFT

Eine Baustelle der Superlative

Terminal 3 Frankfurt setzt auf
Flachdachdämmung von Xella

WatchMe Media AG – High-End Content für starke Marken

Wo austauschbarer Content scheitert,
schaffen wir Wirkung, die bleibt

Pink Travel

Reisen, die wirklich zu Ihnen passen

Top Secret and Friends

Wenn aus einer Basler Erfolgsgeschichte
eine internationale Marke wird

150 Jahre Pax

Wo Vorsorge daheim ist

MotionIQ – die intelligente automatische Schiebetür

MotionIQ optimiert die Steuerung von automatischen Türen.
Die Tür öffnet nur dann und nur so lange wie nötig und verringert
dadurch den Energieverlust deutlich.

www.dormakaba.ch/motioniq



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

Mit Freude präsentieren wir Ihnen die neue Ausgabe von «BASELWIRTSCHAFT» – pünktlich zu unserem grossen Networking Event vom 27. August 2026 in der Voltahalle Basel. Ein Anlass, der Menschen zusammenbringt, Ideen verbindet und den Wirtschaftsstandort Basel in seiner ganzen Vielfalt sichtbar macht.

Unsere Region lebt von unternehmerischem Denken, Innovationskraft und starken Netzwerken. Gerade in einer Zeit, in der sich Märkte, Technologien und Rahmenbedingungen rasant verändern, sind der persönliche Austausch und vertrauensvolle Partnerschaften wichtiger denn je. Erfolgreiche Unternehmen entstehen dort, wo Menschen bereit sind, Wissen zu teilen, neue Perspektiven zuzulassen und gemeinsam Chancen zu erkennen.

Genau dafür steht «BASELWIRTSCHAFT». Mit unserem Magazin und unseren Veranstaltungen schaffen wir eine Plattform für Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungskräfte, Start-ups, Familienunternehmen und Persönlichkeiten, die den Wirtschaftsraum Basel mit Engagement und Weitsicht prägen. Wir erzählen ihre Geschichten, zeigen ihre Erfolge und geben Impulse für die Zukunft.

Auch diese Ausgabe bietet spannende Einblicke in innovative Unternehmen, inspirierende Persönlichkeiten und aktuelle Entwicklungen aus Wirtschaft, Industrie, Dienstleistung und Gesellschaft. Sie soll informieren, inspirieren und neue Verbindungen schaffen – denn nachhaltiger Erfolg entsteht selten allein.

Ein besonderer Dank gilt unseren Partnern, Sponsoren und Inserenten. Mit ihrem Vertrauen und ihrer Unterstützung ermöglichen sie es, diese Plattform kontinuierlich weiterzuentwickeln und den Dialog innerhalb der regionalen Wirtschaft zu fördern.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre, inspirierende Begegnungen an unserem Networking Event und viele neue Impulse für Ihre unternehmerische Zukunft.

Herzlichst

Ihr BASELWIRTSCHAFT-Team



Michele Zito
Inhaber



Michele Stasolla
Mitinhaber



Dr. Sebastian Hersberger
Mitinhaber

Hochdruckfest

Nicht brennbar

Multipor Flachdachdämmung –
die optimale Basis für Dächer,
die Verantwortung tragen



Multipor Mineraldämmsysteme
www.xella.ch/flachdachdaemmung

xella
— **HOLCIM**



multipor





ZEHN JAHRE ANLU.

ZEHN JAHRE LEIDENSCHAFT.

Was 2016 als Herzensprojekt begann, ist heute eine Schweizer Schmuckmarke mit internationaler Ausstrahlung.

AnLu mit Herz und Krone steht für Schmuck, der nicht nur getragen, sondern gefühlt wird, im Zeichen der Liebe, Verbundenheit und besonderen Momenten.

AnLu folgt keinen Trends.
AnLu erzählt Geschichten.

Regula Fischer

Inhaberin | Geschäftsführerin
AnLu Group GmbH

www.anlu-anlu.ch





LAMBORGHINI PORRENTUUY

Authorised Dealer

Lamborghini introduces Temerario, the first super sports car in the history of the Sant'Agata Bolognese-based brand to be equipped with a V8 twin-turbo engine paired with three electric motors, with an overall maximum power of 920 CV.

Energy consumption (weighted combined): 4,3 kWh/100 Km plus 11,2 l/100km; CO2 emissions (weighted combined): 272 g/km; CO2 class (weighted combined): G; CO2 class with discharged battery: G



Voyeboeufs 3a
CH-2900 Porrentruy
Tél. +41 (0)32 466 40 44
info@lamborghiniporrentruy.ch
www.lamborghiniporrentruy.ch



**LOSINGER
MARAZZI**

BUILDING FOR LIFE

WEIDMATT

Lausen, Basel

Als Pionierin des Schweizer Bauwesens zeichnet sich Losinger Marazzi seit über einem Jahrhundert durch ihre Innovationsfähigkeit aus. Von der ersten Idee eines Projekts bis hin zum Betrieb eines Gebäudes entwickelt unser Unternehmen nachhaltige Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette einer Immobilie. Wir entwickeln und realisieren qualitativ hochwertige Lebens- und Arbeitsräume, wobei wir die Bedürfnisse der heutigen und zukünftigen Generationen stets berücksichtigen und so das Engagement unserer Kunden nachhaltig sicherstellen.



www.losinger-marazzi.ch







DOBLER
GÄRTNEREI AG



@DOBLER GÄRTNEREI AG

Ihr Fachmann aus Muttenz

- Innenbegrünung
- Gärtnerei
- Gartepflege
- Gartebau



www.dobler-gaertnerei.ch 061 461 42 22

22 Eine Baustelle der Superlative
Neues Terminal 3 am Flughafen Frankfurt

30 Vom Spielort zum Erlebnisort
Grand Casino Basel

36 Mobilität, die in der Region Basel zuhause ist
AMAG vereint regionale Nähe mit individueller Expertise

38 HARTMANN TRESORE Schweiz AG
Sicherheit trifft Stil

40 Die Zukunft des Bauens
Lebensräume statt Gebäude

44 OMNIA Health Services AG
Medizinische und therapeutische Versorgung aus einer Hand

46 Oona Caviar
Schweizer Luxus aus den Alpen

50 Barcol-Air und Swegon
Zwei starke Partner für ein optimales Raumklima

52 Wenn Magie zur Marke wird
Daniel Kalman

54 Frischer Wind im St.Jakob-Park
Neue Marken, besondere Erlebnisse und attraktive Highlights

58 Die grösste Fehlannahme der Schweizer Industrie
Warum die wirtschaftliche Zukunft nicht primär im Neubau entschieden wird, sondern im intelligenten Umgang mit dem Bestand

60 Ihr Bauunternehmen für die Region Basel
Begiri Partner AG – Ihr Partner für Neubau, Umbau und Sanierung



46

62 Basel gewinnt an Attraktivität
CEO Manuela Beer über Basel, den Modehandel und die Zukunft von PKZ

68 Gute Gebäude brauchen gute Daten
Wie buildup aus Produktinformationen einen echten Nutzen für Planung, Bau, Betrieb und Kreislaufwirtschaft macht

74 Das Beste an Ihrer Immobilie sehen Sie nicht
Warum gute Elektroplanung über den Immobilienwert von morgen entscheidet

76 Online buchen, persönlich betreut
Die neue Schweizer Buchungsplattform bookpink.ch verbindet Flüge und Hotels

80 Leidenschaft, die man hört, sieht und fährt
Carmosphere GmbH – Ihre Werkstatt für Service, Performance und Tuning

86 ecosun AG
Solarlösungen für Eigenheime und Unternehmen – nicht von der Stange

88 Reisen, die wirklich zu Ihnen passen
Pink Travel

92 Buon Gusto Streetfood
Streetfood con amore für Basel und die ganze Schweiz

96 Mobilität, die Vertrauen schafft!
Haus des Rollers GmbH

98 Die neue Logik des Welthandels
Warum Schweizer Exporteure resiliente, KI-gestützte Lieferketten brauchen

100 40 Jahre UPS in der Schweiz
Logistik als Standortfaktor für den internationalen Handel

80



V O L V O



 VOLVO SWISS PREMIUM®

10 JAHRE/150 000 KM GRATIS-SERVICE

5 JAHRE/150 000 KM VOLL-GARANTIE

Der neue Volvo EX60.

Freedom to move. Electric.

Unser neuer vollelektrischer SUV verbindet eine Reichweite von bis zu 810 km mit schneller Ladeleistung: In nur 10 Minuten lädst du unterwegs bis zu 340 km nach. Der Innenraum überzeugt mit grosszügigem Interieur und ergonomischen Sitzen, die für besonderen Komfort sorgen – ganz gleich, wie lang deine Reise ist.

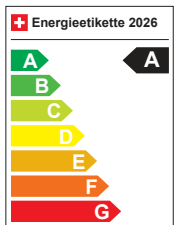
Jetzt bei uns bestellen.

Volvo EX60 P12 AWD Plus, 680 PS/500 kW. Stromverbrauch gesamt: 16.0 kWh/100 km, CO₂-Emissionen: 0 g/km. Energieeffizienz-Kategorie: A. Volvo Swiss Premium® Gratis-Service bis 10 Jahre/150 000 Kilometer, Werksgarantie bis 5 Jahre/150 000 Kilometer und Verschleissreparaturen bis 4 Jahre/150 000 Kilometer (4 Jahre für vollelektrische Fahrzeuge, 3 Jahre für ICE/PHEV Fahrzeuge). Es gilt das zuerst Erreichte. Abgebildetes Modell enthält ggf. Optionen gegen Aufpreis.

CG Automobile Zwingen AG

4222 Zwingen
Laufenstrasse 7

Tel. +41 61 765 90 00
www.cg-automobile.ch



102 «Wenn man erneuert, dann richtig und umfassend»
Gebäudehülle Schweiz

106 150 Jahre Pax
Wo Vorsorge daheim ist

108 Nah bei den Menschen, stark in der Region
update Fitness wächst in Basel

110 Schweizer Handwerk, das mitwächst
40 Jahre Trewag AG

112 Persönlich beraten, unabhängig entscheiden
Pink Travel

114 Vietnamesische Genusskultur mitten im Gundeli
NAM Basel

116 Eine pinke Generation
Mit Sm'Aesch wachsen Talente zu Vorbildern

118 Wo Kunst unter die Haut geht
Luffy and Artists

120 Italienische Genusskultur in Muttentz
Enoteca Tre Signori

122 Die intelligente automatische Tür
MotionIQ

124 Aus Vision wird Realität
Give a Chance gestaltet Zukunft durch Bildung und Leadership

126 20 Jahre Basel Tattoo
Über 200'000 Besucher feierten das Jubiläum



128

106



128 Top Secret and Friends

Wenn aus einer Basler Erfolgsgeschichte eine internationale Marke wird

132 Shiai Dojo Basel – Mehr als Judo

Ein Ort für Werte, Bewegung und persönliche Entwicklung

134 Konstruieren mit Vision und Präzision

Persönliche Lösungen für anspruchsvolle Bauvorhaben

136 Standortwechsel professionell geplant

Jost Umzugs AG realisiert Firmenumzüge mit System und Erfahrung

137 Entsorgung leicht gemacht!

Jost Mulden & Recycling AG sorgt für nachhaltige Entsorgung

138 Pompööse Kunst

Basel Fashion Week 2026

140 Mythos Water Hub in attraktiven Farben

Franke erweitert Farbpalette für Multifunktions-Armatur

142 Gebäudetechnik mit Weitblick

Die UNICO gebäudetechnik ag verbindet Planung, Beratung und ganzheitliche Lösungen

146 Jeder Raum erzählt eine Geschichte

Clean Master SENN sorgt dafür, dass sie mit einem makellosen ersten Eindruck beginnt

152 Regional verankert, digital voraus

ALPHA Gruppe AG

156 «Gute Projekte entstehen durch gute Menschen»

Michael Estermann über Vertrauen, Zusammenarbeit und die Zukunft des Bauens



**Ab
Ende August**


**ST.
JAKOB-
PARK**
SHOPPING
CENTER



**Fantastisch!
Frisch!**

New


**ST.
JAKOB-
PARK**
SHOPPING
CENTER



A brand new jewel. The Onyx.

by Big Green Egg

Haben wir uns das getraut? Ja.
Das ikonische Big Green Egg gibt
es jetzt auch in einer tiefdunklen
Glasur mit einem Hauch von Grün.
Sein Name? The Onyx.
Wie der Edelstein.

The Onyx zieht alle Blicke auf sich und
bringt die Qualität von Big Green Egg
in eine neue, markante Farbwelt.
Für alle, die kompromisslose Leistung,
präzise Verarbeitung und starkes
Design suchen. Ein Big Green Egg
durch und durch – jetzt auch in dunkel.

greenegg.ch



**Big
Green
Egg®**

Rent.Group

Lösungen auf Zeit.

Messen, Corporate Events, Caterings und andere Anlässe brauchen spezifisches Equipment, häufig nur für begrenzte Zeit. Danach beansprucht es meist nur noch Stauraum und verliert an Wert.

Rent.Group Swiss bietet dafür die passende Lösung. Statt zu kaufen, mieten Sie ganz bequem für einen Anlass, eine Saison oder auf Abruf. Mit den Produktportfolios Party.Rent und Fair.Rent verfügen wir über eines der grössten Mietsortimente der Schweiz und bieten alles, was Sie für eine erfolgreiche Veranstaltung oder Ihren nächsten Messeauftritt brauchen. Mit unserem Standort in Basel sowie Logistikzentren und Abholstationen in Genf und Zürich sind wir für Unternehmen in der ganzen Schweiz erreichbar.





▲ Für Erinnerungen auf ewig.

Tag für Tag entstehen grosse Mengen an Emissionen durch neu produzierte Gegenstände, die oft schon nach kurzer Nutzung wieder verschwinden. Zusätzlich setzen wir auf zirkuläre Nutzung. Möbel und Equipment durchlaufen mehrere Zyklen, werden gepflegt, repariert und wieder eingesetzt. Für Unternehmen bedeutet das planbare Kosten, weniger Aufwand und weniger Neubeschaffungen. So bleibt von jedem Anlass nur die Erinnerung.

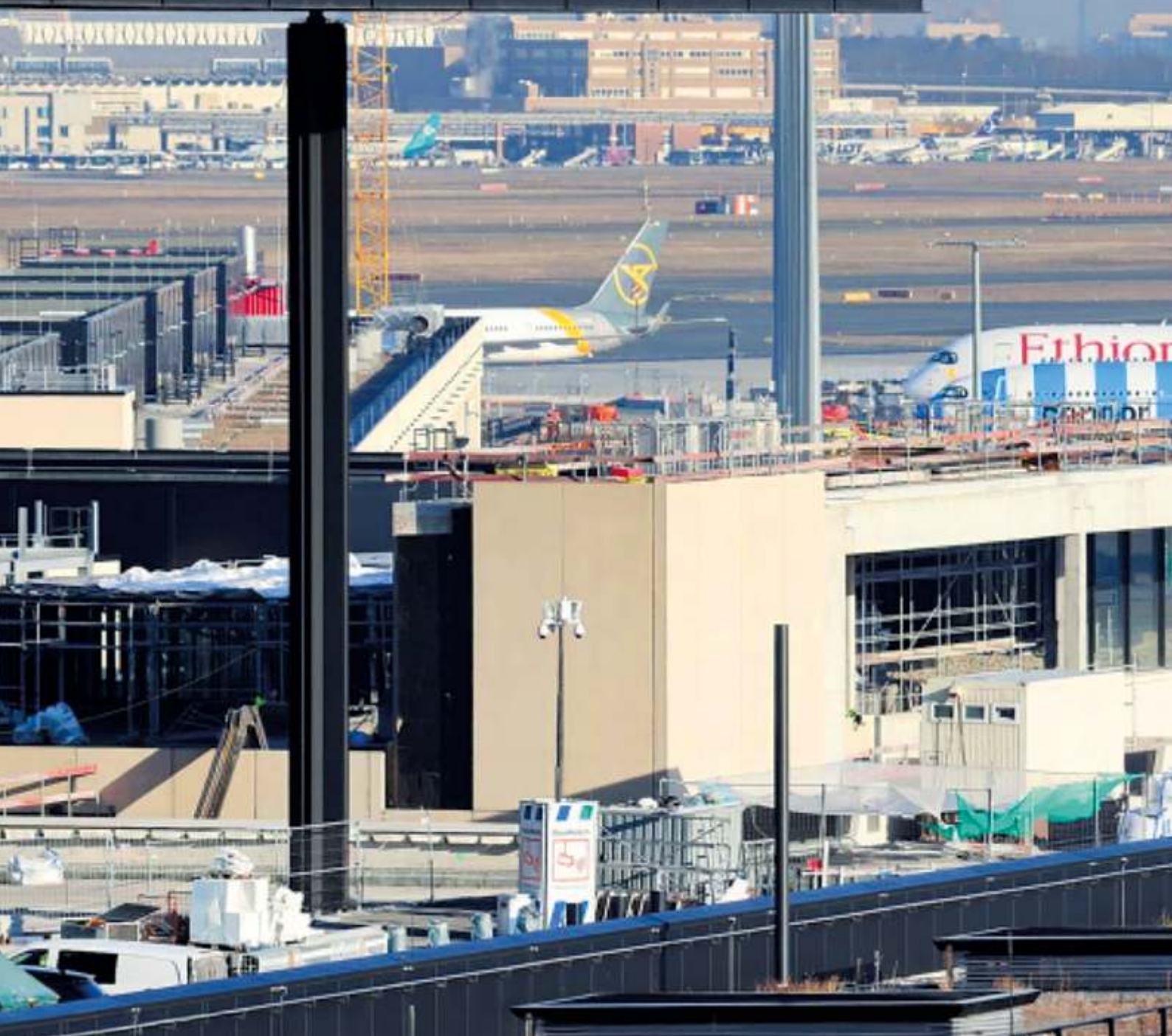
Party.Rent
Rheinfelderstrasse 25
4127 Birsfelden
+41 61 317 68-00
basel@rent.group
www.party.rent

Fair.Rent
Rheinfelderstrasse 25
4127 Birsfelden
+41 61 317 68-00
basel@rent.group
www.fair.rent

Logistikzentren für Selbstabholer
Zürich
Lohwisstrasse 38
8123 Maur
+41 44 537 52-30
zuerich@rent.group

Genf
183 route de Saint-Julien
1228 Plan-les-Ouates
genf@rent.group

Frankfurt Airport Terminal 3



Eine Baustelle der Superlative

Neues Terminal 3 am Flughafen Frankfurt

Das Terminal 3 am Frankfurter Flughafen umfasst die neuen Flugsteige G, H und J. Auf dem Dach des Flugsteigs G kamen 25'000 m² Mineraldämmplatten zum Einsatz.





Flugsteig G: Auf dem Dach ist dank Multipor energetisch alles im grünen Bereich.

Start frei für zukunftsweisende Flachdachdämmung

Eine Baustelle der Superlative: Das neue Terminal 3 im Süden des Flughafen Frankfurt entstand auf dem Gelände der ehemaligen US-Militär-Basis und wurde vom renommierten Frankfurter Stararchitekten Prof. Dipl.-Ing. Christoph Heinrich Mäckler geplant. Seit dem Baubeginn 2019 zählt es zu den grössten Infrastruktur-Baustellen Europas. Die Flugsteige erstrecken sich über rund

1500 Meter – eine überdachte Fläche, die in etwa 15 Fussballfeldern entspricht und eindrucksvoll die Ausmasse des Projekts verdeutlicht. Und das auf gutem Untergrund: der Multipor Flachdachdämmung von Xella.

Modular, autark und nachhaltig

Der Pier G ist der erste der drei neuen Flugsteige und mit rund 55'000 m² Bruttogeschossfläche zugleich der grösste. Das Gebäude gliedert sich in zwei Teile: Das Kopfgebäude stellt die Verbindung zum Hauptgebäude her und beinhaltet 22 Check-in-Schalter inkl. Sicherheitsbereiche, Ankunft/Abflug mit Gepäckausgabe sowie einen Einkaufsbereich. Der zweite Gebäudeteil beherbergt die



Die Architektur des neuen Terminals besticht durch einen modernen Raumeindruck und viel Glas.



Bereit zum Einbetten in Heissbitumen: Multipor Flachdachdämmung DAA «gelandet».

einzelnen Gates, Boarding- sowie Aufenthaltsräume und soll hauptsächlich Direktflüge zu klassischen Urlaubszielen bedienen. Die Architektur des neuen Terminals besticht durch einen modernen Raumeindruck und viel Glas. Es lässt ausreichend Tageslicht in die grosszügig gestalteten Innenbereiche, so dass auf künstliche Lichtquellen zumindest am Tag weitestgehend verzichtet werden kann. Leitungen und Rohre integrierten die Planer in die Architektur – nichts soll die Ästhetik der weitläufigen Gebäude stören. In baulicher Hinsicht setzt das Terminal Massstäbe in punkto Nachhaltigkeit. Dank effizienter Bauweise und moderner Technik ist der Energiebedarf, insbesondere für die Heizung, auf ein Minimum reduziert.

Der neue Flugsteig bietet Platz für neun Flugzeuge und kann damit ein Passagieraufkommen von bis zu fünf Mio. Fluggäste pro Jahr bewältigen. Das Besondere daran: Der Flugsteig G kann völlig autark betrieben werden, ist modular erweiterbar und kann somit flexibel an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden. Der hohe Anspruch an Flexibilität und Zukunftsfähigkeit spiegelte sich auch in den Anforderungen an Bau, Material und Ausführung wider, die in jeder Hinsicht extrem hoch waren – sowohl qualitativ als auch quantitativ. Vor allem für die Dämmung des Dachs über Flugsteig G galten strenge Standards. Sie musste nicht brennbar, druckfest sowie stauchungsfrei sein und sich sowohl für die Auflast durch Bekiesung als auch für Begrünung eignen. Zudem sollte das neue Terminal in Bezug auf Nachhaltigkeit und Energieeffizienz wegweisende Massstäbe setzen.

Mineralisch und hoch belastbar

Bei der Ausschreibung 2017 fiel die Wahl deshalb auf die Multipor Flachdachdämmung DAA von Xella. Multipor Mineraldämmplatten sind hochstabil, druckfest (300kPa/350kPa) und nicht brennbar (Baustoffklasse A1 gemäss DIN EN 13501). Vor allem Letzteres war dem Bauherrn und

den Planern besonders wichtig. Nicht brennbar nach Baustoffklasse A1 heisst: Selbst bei höchsten Temperaturen sind giftige Dämpfe, Rauch oder Abtropfen ausgeschlossen. Multipor erfüllt in all seinen Anwendungsbereichen jede Wärme- und Brandschutzauflage. Das resultiert aus dem besonderen Material der Multipor Mineraldämmplatte. Sie ist ein mineralischer Dämmstoff auf Basis natürlicher und mineralischer Rohstoffe. Die Platte wird aus Sand, Kalk, Zement und Wasser hergestellt, ist faser- und schadstofffrei, setzt keinerlei gesundheitsschädliche Emissionen frei und kann sortenrein recycelt werden. Zertifikate externer Prüfinstitute, wie das Ecobau 1 Zertifikat bescheinigen ihm optimale Eigenschaften in Bezug auf Ökologie und Nachhaltigkeit. Es ist damit sehr gut geeignet für Minergie-(A-/P-)ECO und entspricht 1. Priorität ecoBKP/ecoDevis. Was die Kernaufgabe des Dämmstoffs angeht: Die eingesetzten Dämmplatten weisen eine Wärmeleitfähigkeit von 0,045W/(mK) (Bemessungswert) auf und senken damit deutlich den Energiebedarf des Gebäudes.

Multipor Mineraldämmplatten erlauben somit zahlreiche sichere Dachaufbauvarianten – vom unbelasteten, nicht genutzten Dach bis zur hochbelasteten Dachterrasse beziehungsweise einem hochbelasteten Multifunktionsdach. >



Aufbau und Arbeitsschritte: Dampfsperre, Heissbitumen, Multipor...



Als erste Abdichtungslage im mehrlagigen Aufbau wird eine Elastomerbitumenbahn verlegt ...

Hochleistung bei Produktion und Logistik

Mit der Wahl der Multipor Flachdachdämmung für den neuen Flugsteig stellte sich Xella einer spannenden Herausforderung. Der bisher grösste Auftrag in diesem Segment forderte in Produktion, Technik und Logistik höchste Leistungen. Für die beeindruckende Fläche von rund 25'000 Quadratmetern wurde rund 4 400 Kubikmeter hochwertige Mineraldämmung zur Verfügung gestellt, 2020 zunächst 3100 Kubikmeter, ab Frühjahr 2024 weitere ca. 1300 Kubikmeter – in der Summe das grösste Dachprojekt in der Multipor Geschichte. Ausserdem erstellte die Multipor Anwendungstechnik dazu massgeschneiderte Gefällepläne der im Mittel 18 cm dicken Platten, um perfekte Ergebnisse zu erzielen. Auch die termingerechte und präzise Lieferung des Materials auf die Baustelle verlief dank guter Planung und der guten Zusammenarbeit mit der Dachdeckermeister Willy A. Löw AG aus Bad Homburg reibungslos – ein weiteres Beispiel für die gut abgestimmten Abläufe im Projekt.

Sichere Verarbeitung

Zunächst brachten die Dachdecker eine bituminöse Dampfsperre auf den Betonuntergrund auf. Anschliessend wurden die Dämmplatten in Heissbitumen eingebettet, wodurch ein vollflächiger Verbund zur Dampfsperre entstand.

Durch die besondere, rein mineralische Materialstruktur sind die leichten, handlichen Platten einfach und sicher zu verarbeiten. Zuschnitte im Anschluss an aufgehende Bauteile konnten einfach mit dem Fuchsschwanz erfolgen. Dabei war auf die Randfixierung zu achten. Die Mineraldämmplatten sind mit fast allen Abdichtungssystemen kombinierbar. Im vorliegenden Fall wurde als erste Abdichtungslage – ebenfalls mit einer Bitumen-Heissklebmasse verschweisst – eine Elastomerbitumen-Unterlags-

bahn verlegt. Als zweite Lage kam ebenfalls eine Bitumenbahn zum Einsatz, allerdings in durchwurzelungsfester Variante. Die objektbezogene Windlastberechnung nach DIN EN 1991-1-4 hatte für dieses Objekt in Windlastzone 1 die nötigen Kennwerte ergeben. Die kraftschlüssige Verklebung der Dachschichten mit Heissbitumen sorgt in Verbindung mit den Auflasten für die nötige Lagesicherheit. So war die perfekte Basis gelegt für ein Dach, das sämtliche denkbare Auflasten und Dachaufbauten trägt – von Betonplatten in begehbaren Bereichen über Bekiesung und extensive Begrünung bis hin zu Klimatechnikanlagen. Ergänzt wurde das System durch zahlreiche, präzise integrierte Durchdringungen für Sekuranten, Dunstrohre und Flachdachabläufe.



Multipor Mineraldämmplatte: eine hervorragende Wahl, wenn es um mineralische Flachdachdämmung geht.

Warten auf die Zukunft

Zum Terminal 3 gehören die Flugsteige G, H und J. Der Betriebsstart von Terminal 3 ist für 2026 vorgesehen. Dank der modularen Planung können die einzelnen Bauabschnitte präzise an den tatsächlichen Kapazitätsbedarf angepasst werden – so ist beispielsweise eine mögliche Verlängerung des Flugsteigs G vorgesehen. Das Terminal 3 ist für bis zu 19 Millionen Fluggäste jährlich ausgelegt. Im Vollausbau könnten mit dem zusätzlichen Flugsteig K bis zu 25 Millionen Passagiere pro Jahr abgefertigt werden. Die bereits fertiggestellte SkyLine-Bahn verbindet auf einer 5,6 km langen Trasse das Terminal 3 mit den bestehenden Terminals 1 und 2, so dass ein reibungsloser Anschluss sowohl mit dem Auto als auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln gewährleistet ist. Auch Fahrradfahrer profitieren von mehreren hundert verfügbaren Stellplätzen. Nachhaltigkeit wird dabei konsequent in allen Bereichen umgesetzt. ■

ZUR XELLA GRUPPE

Als Mitglied der Holcim-Gruppe versteht sich Xella als ein führender europäischer Baustoffanbieter, der sich der Bereitstellung innovativer, sicherer und nachhaltiger Gebäudelösungen verschrieben hat, die zur Zukunft der Bauindustrie beitragen. Als Spezialist für hochwertige und langlebige Baustoffe aus mineralischen Rohstoffen sind wir digitale Vorreiter und gewährleisten eine herausragende Effizienz bei der Planung und Umsetzung massgeschneiderter Bauprojekte.

www.xella.ch

BAUTAFEL

Objekt: Fraport-Terminal 3, Flugsteig G (Frankfurt)

Projekt: 25'000 m² Flachdachdämmung

Bauherr: Fraport AG (Frankfurt)

Planung: Architekturbüro Mäckler Architekten GmbH (Frankfurt)

Ausführung: Dachdeckermeister Willy A. Löw AG (Bad Homburg vor der Höhe)

Fertigstellung: bauliche Fertigstellung 2025, geplante Inbetriebnahme 2026

Xella-Produkt: Multipor Flachdachdämmung DAA

Hersteller: Xella Deutschland GmbH (Duisburg)



... und ebenfalls mit Heissbitumen mit der Dämmschicht verbunden.



Geeignet für alle Arten von Auflasten: Betonplatten in den begehbaren Bereichen, Bekiesung, extensive Begrünung und Klimatechnik.

VOLL BI DIR!

**ENERGY MEIN MORGEN
MIT VIVI UND STUDI**
ENERGY BASEL AUF DAB+ UND ENERGY.CH

...UND DEINER ZIELGRUPPE BUCHHE JETZT DEINE WERBUNG

am Radio, auf Social Media und an
den coolsten Events der Schweiz.



business.energy.ch





Vom Spielort zum Erlebnisort

Grand Casino Basel

Warum das Grand Casino Basel seine Rolle breiter denkt – und weshalb diese Entwicklung mehr ist als eine Frage des Angebots.

von Gabriela Röthlisberger

Das Grand Casino Basel befindet sich in einer Phase der bewussten Weiterentwicklung. Das Spiel bleibt ein zentraler Bestandteil des Hauses und bildet weiterhin jenen Kern, der Casinos seit jeher prägt. Gleichzeitig verändert sich die Erwartung an moderne Freizeitorde spürbar. Wer heute ausgeht, sucht nicht mehr nur ein einzelnes Angebot. Gesucht werden Orte mit Atmosphäre, Service und emotionaler Qualität. Orte, an denen Begegnungen entstehen, an denen Menschen gemeinsam Zeit verbringen und an die man sich auch nach dem Besuch noch erinnert.

Genau an diesem Punkt setzt die neue Ausrichtung des Grand Casino Basel an. Das Haus soll breiter wahrgenommen werden: nicht nur als klassischer Spielort, sondern als urbaner Erlebnisort, an dem Spiel, Gastronomie, Veranstaltungen und Gastfreundschaft zusammenfinden. Diese Entwicklung versteht sich nicht als Bruch mit der eigenen Identität, sondern als konsequente Weiterentwicklung eines Hauses, das seit Jahren Teil der Basler Ausgeh- und Freizeitkultur ist.

Dabei geht es nicht darum, das Spiel in den Hintergrund zu rücken. Vielmehr soll sichtbar werden, dass ein moderner Casinobesuch heute aus mehreren Ebenen besteht. Ein Abend beginnt beim Empfang, setzt sich in der Atmosphäre des Hauses fort und wird durch Gastronomie, Musik, Begegnung oder ein besonderes Veranstaltungsformat ergänzt. Entscheidend ist das Zusammenspiel dieser Elemente. Erst daraus entsteht ein Erlebnis, das über den einzelnen Moment hinaus nachwirkt.

Basel bietet für diese Entwicklung ein besonderes Umfeld. Die Stadt ist Kulturstandort, Wirtschaftsraum, Messestadt und Grenzregion zugleich. Ein Freizeitangebot in Basel spricht deshalb nie nur ein lokales Publikum an. Das Einzugsgebiet reicht in die Nordwestschweiz, nach Südbaden und ins Elsass. Für das Grand Casino Basel ist diese Lage ein strategischer Vorteil. Sie verbindet regionale Verankerung mit internationaler Offenheit und macht das Haus zu einem Ort, an dem unterschiedliche Gästegruppen zusammenkommen.

Mit «Sparkling Life» erhält diese Weiterentwicklung eine klare Klammer. Der Begriff steht für Lebendigkeit, Glanz und Erlebnisqualität. Entscheidend ist jedoch, dass diese Haltung im Alltag spürbar wird: beim Empfang, im Restaurant, an der Bar, im Spielbereich, im Club und bei Veranstaltungen. Ein modernes Casino lebt nicht allein von Tischen und Automaten, sondern von dem Gefühl, das ein Besuch hinterlässt. >

«Ein modernes Casino lebt nicht allein von Tischen und Automaten, sondern von dem Gefühl, das ein Besuch hinterlässt.»

Sparkling Life

 **3 MINUTEN VOM FLUGHAFEN**

**SPIELAUTOMATEN
TISCHSPIELE
RESTAURANT
BAR
EVENTS
CLUB
HOTEL**



Sparkling Life



**GRAND CASINO
BASEL**

FLUGHAFENSTRASSE 225 | 4056 BASEL | TEL: +41 (0)61327 20 20 | WWW.GRANDCASINOBASEL.COM |   

Der Zutritt ins Casino und den Eventsälen ist nur befugten Personen ab 18 Jahren gestattet. Für den Eintritt ist ein gültiges amtliches Ausweisdokument (Pass, Identitätskarte oder Führerschein) sowie gepflegte Kleidung erforderlich. Glücksspiele können gefährlich sein: Geldverluste, familiäre Konflikte, Sucht...



GROUPE TRANCHANT



Freizeit als Gesamterlebnis

Moderne Freizeitorte funktionieren anders: Nicht einzelne Programmpunkte entscheiden, sondern die Atmosphäre eines ganzen Abends.

Freizeit wird heute zunehmend als Gesamterlebnis verstanden. Die klare Trennung zwischen Gastronomie, Unterhaltung, Nightlife und Kultur löst sich immer stärker auf. Wer heute ausgeht, plant nicht nur einen Besuch, sondern einen Abend. Gäste möchten ankommen, verweilen, essen, feiern, Menschen treffen und etwas erleben, das über den Moment hinaus nachwirkt. Entscheidend ist nicht mehr allein das einzelne Angebot, sondern die Art, wie verschiedene Elemente zu einer stimmigen Gesamtatmosphäre zusammenfinden.

Für das Grand Casino Basel bedeutet das: Nicht einzelne Bereiche allein stehen im Vordergrund, sondern deren Zusammenspiel. Ein Casinoabend beginnt nicht erst am Spieltisch. Er beginnt bereits mit der Begrüssung, mit Licht, Raum, Musik, Service und dem Gefühl, willkommen zu sein. Daraus entsteht die Wahrnehmung eines Ortes. Menschen erinnern sich selten nur an ein Spiel, ein Menü oder einen Programmpunkt. In Erinnerung bleibt vielmehr, wie sich ein Abend angefühlt hat und ob ein Ort Persönlichkeit, Energie und Gastfreundschaft vermittelt.

Das Spiel bleibt dabei das Fundament des Hauses. Roulette, Blackjack, Poker und Spielautomaten stehen weiterhin für jene Spannung, die ein Casino ausmacht. Sie schaffen Reiz, Dynamik und den besonderen Charakter eines Ortes, der seit jeher mit Glück, Konzentration und Erwartung verbunden ist. Doch das Spiel wird heute in einen grösseren Kontext gestellt. Es ist Teil eines Abends, aber nicht zwingend dessen einziger Grund.

Gerade dieses Zusammenspiel eröffnet dem Grand Casino Basel neue Möglichkeiten. Das Haus kann unterschiedliche Bedürfnisse aufnehmen und miteinander verbinden: den Wunsch nach Unterhaltung, nach Kulinarik, nach Begegnung, nach Spannung oder nach einem besonderen Anlass. Damit entsteht ein Freizeitort, der nicht nur eine einzelne Zielgruppe anspricht, sondern verschiedene Formen des Ausgehens unter einem Dach vereint.

Diese Entwicklung stärkt die Position des Hauses im Wettbewerb um Freizeit und Aufmerksamkeit. Das Grand Casino Basel konkurriert nicht nur mit anderen Casinos, sondern ebenso mit Restaurants, Clubs, Konzerten, Shows und privaten Erlebnissen. In einem solchen Umfeld reicht es nicht, Angebote nebeneinanderzustellen. Entscheidend ist eine erkennbare Identität, die Qualität, Programm und Gastfreundschaft miteinander verbindet.

«Ein Abend wird dann stark, wenn die einzelnen Elemente zu einer stimmigen Gesamtatmosphäre werden.»



Die Menschen machen den Unterschied

Erlebnisqualität entsteht dort, wo Professionalität, Aufmerksamkeit und Verantwortung im Alltag spürbar werden.

Hinter einem modernen Casino stehen heute weit mehr Bereiche, als viele Gäste auf den ersten Blick vermuten. Was im Besuch als leicht, stimmig und selbstverständlich wahrgenommen wird, entsteht durch das Zusammenspiel unterschiedlicher Fachbereiche. Neben Spiel, Gastronomie und Veranstaltungen arbeiten Teams aus Empfang, Service, Technik, Sicherheit, IT, Compliance und Responsible Gaming täglich daran, Erlebnis, Sicherheit und Verantwortung miteinander zu verbinden.

Gerade diese Verbindung ist für die Wahrnehmung des Hauses entscheidend. Gäste sollen sich nicht nur unterhalten fühlen, sondern willkommen, sicher und gut begleitet. Das gilt für erfahrene Besucherinnen und Besucher ebenso wie für Menschen, die zum ersten Mal ein Casino betreten. Ein moderner Casinobesuch verlangt Orientierung, Aufmerksamkeit und Professionalität. Die Mitarbeitenden prägen dabei massgeblich, wie ein Abend erlebt wird. Sie schaffen Vertrauen, erklären Abläufe, begleiten Situationen und geben dem Haus jene Persönlichkeit, die durch Architektur oder Design allein nicht entstehen kann.

Viele dieser Leistungen bleiben für die Gäste bewusst im Hintergrund. Technik, Sicherheit, IT, Compliance und Responsible Gaming sorgen dafür, dass der Betrieb zuverlässig, geordnet und verantwortungsvoll funktioniert. Gleichzeitig sind Empfang, Service, Gastronomie, Spiel und Events jene Bereiche, in denen Gastfreundschaft unmittelbar spürbar wird. Erst im Zusam-

menspiel dieser sichtbaren und unsichtbaren Aufgaben entsteht jene Qualität, die einen Besuch im Grand Casino Basel auszeichnet.

Auch das Veranstaltungsangebot ist Teil dieser Entwicklung. Konzerte, DJ-Abende, Comedy, Dinner-Events, Pokerturniere oder Sportformate schaffen zusätzliche Besuchsanlässe und erweitern die Wahrnehmung des Hauses. Sie geben dem Grand Casino Basel einen eigenen Rhythmus und machen es für unterschiedliche Zielgruppen sichtbar. Das Casino wird dadurch nicht nur als Ort des Spiels verstanden, sondern als Bühne für Begegnung, Unterhaltung und gemeinsame Erlebnisse.

Die Gastronomie ergänzt diesen Ansatz auf natürliche Weise. Essen, Trinken und Verweilen entscheiden wesentlich darüber, wie lange Gäste bleiben und wie hochwertig sie einen Besuch empfinden. Ein Dinner kann der Auftakt eines Abends sein, ein Drink an der Bar der Übergang zu einer Veranstaltung, ein Gespräch danach jener Moment, der in Erinnerung bleibt. >

*«Viele Leistungen
bleiben im
Hintergrund –
prägen aber genau
dort die Qualität
des Besuchs.»*

GRAND CASINO BASEL x BASEL TATTOO
PRESENTS



D O N
22.10
2026

Sparkling Showcase

RED HOT CHILLI PIPERS



GRAND CASINO
BASEL

TICKETVERKAUF IM CASINO ODER AUF
GRANDCASINOBASEL.COM

FLUGHAFENSTRASSE 225 | 4056 BASEL | TEL: +41 (0)61327 20 20
WWW.GRANDCASINOBASEL.COM |   

Der Zutritt ins Casino und den Eventsälen ist nur befugten Personen ab 18 Jahren gestattet. Für den Eintritt ist ein gültiges amtliches Ausweisdokument (Pass, Identitätskarte oder Führerschein) sowie gepflegte Kleidung erforderlich.

 **GROUPE TRANCHANT**



GRAND CASINO BASEL

Regionale Wirkung und Perspektive

Das Grand Casino Basel ist Freizeitort, Arbeitgeber und Teil eines grenzüberschreitenden Wirtschaftsraums.

Aus wirtschaftlicher Sicht ist das Grand Casino Basel Teil eines grösseren regionalen Netzwerks. Wer für einen Casinoabend, ein Konzert, ein Dinner oder eine Veranstaltung anreist, nutzt häufig auch weitere Angebote in der Umgebung. Dazu gehören Gastronomie, Hotellerie, Mobilität, Parkierung und unterschiedliche Dienstleistungen. Dadurch entsteht Frequenz, die über das Haus hinaus wirkt und zusätzliche Impulse für Basel und die angrenzende Region schafft. Ein moderner Freizeitort ist deshalb nicht nur für sich selbst relevant, sondern immer auch für das Umfeld, in dem er verankert ist.

Besonders deutlich wird dies durch die Lage im Dreiländereck. Basel verbindet lokale Verwurzelung mit internationalem Einzugsgebiet. Gäste aus der Schweiz, Deutschland und Frankreich bewegen sich in der Region selbstverständlich über Grenzen hinweg. Für das Grand Casino Basel entsteht daraus ein Markt, der grösser ist als die Stadt selbst. Das Haus spricht nicht nur ein Basler Publikum an, sondern auch Menschen aus der Nordwestschweiz, aus Südbaden und aus dem Elsass. Diese grenzüberschreitende Offenheit gehört zur Identität des Standorts und ist zugleich ein strategischer Vorteil.

Damit verbunden ist auch eine wirtschaftliche Verantwortung. Internationale Gäste bringen zusätzliche Bewegung in die Region, während Veranstaltungen, Gastronomie und Casinoangebot verschiedene Formen von Wertschöpfung miteinander verbinden. Das Grand Casino Basel ist Arbeitgeber, Gastgeber, Veranstaltungsort und Teil einer regulierten Branche. Es schafft Besuchsanlässe, stärkt die Aufenthaltsqualität und trägt dazu bei, Basel als lebendigen Freizeit- und Wirtschaftsstandort sichtbar zu machen.

Gleichzeitig bleibt ein Casino ein besonders regulierter Raum. Zutritt, Spielbetrieb, Gästeschutz und soziale Verantwortung folgen klaren Vorgaben. Diese Regulierung ist kein Gegensatz zur Erlebnisorientierung, sondern eine Voraussetzung für Vertrauen und Seriosität. Ein modernes Casino muss Spannung ermöglichen und Verantwortung sichtbar leben. Genau in dieser Balance liegt eine der zentralen Aufgaben des Hauses.

Mit seiner neuen Ausrichtung verfügt das Haus über eine starke Grundlage für die kommenden Jahre. Entscheidend sind ein klares Programm, verlässliche Qualität und eine konsequente Umsetzung der Marke im Alltag. Genau darin liegt die Perspektive des Grand Casino Basel: als feste Entertainment- und Erlebnisadresse der Region, die Spiel, Genuss, Veranstaltungen und Gastfreundschaft zu einem modernen Gesamtangebot verbindet. ■

«Die Stärke liegt in der Balance von Erlebnis, Verantwortung und regionaler Verankerung.»

Mobilität, die in der Region Basel zuhause ist

AMAG vereint regionale Nähe mit individueller Expertise

Mit den Standorten AMAG Muttenz und AMAG Kleinbasel ist die AMAG fest in der Region Basel verankert. Zwei Betriebe mit klaren Schwerpunkten, die sich ideal ergänzen – geführt von Veprim Haliti, Geschäftsführer beider Standorte, mit Fokus auf persönliche Beratung, hohe Qualität und partnerschaftliche Kundenbeziehungen. Unsere Standorte – klar positioniert.





AMAG Muttenz ist das zentrale Kompetenzzentrum in der Region

Hier erhalten Kundinnen und Kunden VW Personenwagen und VW-Nutzfahrzeuge sowie Occasionen aus dem gesamten AMAG Schweiz Bestand. Als regionales VW-Nutzfahrzeug-Center ist der Standort besonders auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden ausgerichtet. Zusätzlich ist AMAG Muttenz spezialisiert auf Carrosserie- und Lackarbeiten (K & L) für alle Fahrzeugmarken – inklusive vollständigem Schadenmanagements von der Abwicklung bis zur Instandstellung.



AMAG Kleinbasel steht für persönliche Mobilität im Alltag

Der Standort konzentriert sich auf den Neuwagenverkauf von VW-Personenwagen sowie den Verkauf von Occasionen aller Marken. Ergänzt wird das Angebot durch Service- und Reparaturarbeiten für VW-Personenwagen, VW-Nutzfahrzeuge und Škoda – effizient, zuverlässig und nach Herstellervorgaben.

Lösungen für Firmen und Flotten

Ein wichtiger Bestandteil beider Standorte ist AMAG Fleet & Services. Vom einzelnen Geschäftsfahrzeug bis zum kompletten Fuhrpark profitieren Firmenkunden von individuellen Flottenlösungen, persönlicher Betreuung und attraktiven Konditionen – alles aus einer Hand.

Was beide Standorte verbindet, ist die Kombination aus regionaler Nähe, starker Marke und mit viel persönlichem Engagement. Genau das macht die AMAG in Muttenz und Kleinbasel zu einem verlässlichen Mobilitätspartner – für Privatpersonen wie auch für Unternehmen. ■

www.amag.ch

«Gute Mobilität beginnt mit Zuhören. Unser Ziel ist es, für unsere Kundinnen und Kunden Lösungen zu schaffen, die heute überzeugen und langfristig passen.»

Veprim Haliti,
Geschäftsführer AMAG Kleinbasel & Muttenz

HARTMANN TRESORE Schweiz AG

Sicherheit trifft Stil

Die HARTMANN TRESORE Schweiz AG mit Sitz in Winterthur steht für hochwertige, zertifizierte Tresorlösungen, die den Schutz Ihrer Werte und Design auf höchstem Niveau vereinen. Von branchenoptimierten Sicherheitslösungen bis zu luxuriös und individuell gestalteten SIGNATURE SAFES nach Mass – jede Lösung erfüllt strenge Sicherheitsstandards und wird durch persönliche Beratung perfekt auf die Bedürfnisse unserer Kundschaft abgestimmt.



**Interview mit Simone Pelleschi,
Geschäftsführer Hartmann Tresore Schweiz**

Herr Pelleschi, das Thema Einbruch beschäftigt viele Menschen. Wie schätzen Sie die aktuelle Lage ein?

Simone Pelleschi: Das Sicherheitsgefühl hat sich in den letzten Jahren spürbar verändert. Einbrüche sind oft gezielt und gut vorbereitet. Täter beobachten ihre Umgebung genau und nutzen technische wie bauliche Schwächen konsequent aus. Deshalb reicht es heute nicht mehr, Wertgegenstände einfach zu verstecken – sie müssen professionell gesichert werden.

Welche Fehler beobachten Sie am häufigsten bei der Absicherung?

Viele Menschen unterschätzen den tatsächlichen Wert ihrer Besitztümer oder verlassen sich auf unzureichende Lösungen. Ein einfacher Tresor ohne Zertifizierung oder eine fehlende Verankerung bietet kaum Widerstand. Sicherheit beginnt immer mit einer realistischen Einschätzung des Risikos und einer fachkundigen Beratung.

Welche Bedeutung hat ein Tresor im Gesamtschutz?

Ein Tresor ist ein zentrales Element jeder Sicherheitsstrategie. Er schützt nicht nur vor Diebstahl, sondern auch vor Feuer, unbefugtem Zugriff und Datenmissbrauch. Entscheidend ist, dass Tresor, Inhalt und Umgebung aufeinander abgestimmt sind – sowohl technisch als auch versicherungstechnisch.

Was zeichnet Hartmann Tresore aus?

Wir verkaufen keine Standardlösungen. Unsere Tresore erfüllen geprüfte Widerstandsgrade nach europäischen Normen und werden gezielt auf den jeweiligen Bedarf abgestimmt. Unsere Kunden profitieren von jahrzehntelanger Erfahrung, fundiertem Fachwissen und einem sehr breiten Sortiment.

Wie haben sich Schliesssysteme entwickelt?

Moderne Systeme bieten heute ein hohes Mass an Komfort und Sicherheit. Elektronische Schlösser, biometrische Zutrittslösungen oder kombinierte Systeme ermöglichen flexible Nutzungskonzepte. Gleichzeitig haben klassische mechanische Schlösser weiterhin ihre Berechtigung, je nach Sicherheitsanforderung und Einsatzbereich.

Ein sensibles Thema sind Panikräume. Warum gewinnen sie an Bedeutung?

Panikräume sind Ausdruck eines gestiegenen Sicherheits- und Vorsorgebewusstseins. Sie bieten Schutz in extremen Ausnahmesituationen und geben Menschen ein Gefühl von Kontrolle. Es geht nicht um Angst, sondern um verantwortungsvolle Planung.



Was ist bei der Umsetzung entscheidend?

Jeder Panikraum ist individuell. Bauweise, Zugang, Belüftung, Kommunikation und Tarnung müssen exakt auf das Gebäude abgestimmt sein. Diskretion und Zuverlässigkeit sind dabei essenziell.

Was zeichnet Kunden in der Schweiz besonders aus?

Schweizer Kunden legen grossen Wert auf Qualität, Langlebigkeit und Vertrauen. Entscheidungen werden gut überlegt getroffen. Genau hier sehen wir unsere Stärke: Wir nehmen uns Zeit, erklären Zusammenhänge verständlich und bieten nachhaltige Sicherheitslösungen.

Welche Rolle spielt der Service nach dem Kauf?

Eine sehr grosse. Fachgerechte Lieferung, professionelle Montage und langfristiger Service sind entscheidend für die Funktion eines Tresors. Sicherheit endet nicht mit dem Kauf – sie muss dauerhaft gewährleistet sein.

Wie sehen Sie die Zukunft der Sicherheitsbranche?

Sicherheit wird weiter an Bedeutung gewinnen – sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich. Unser Ziel ist es, Kunden in der Schweiz langfristig zu begleiten: mit ehrlicher Beratung, geprüfter Technik und Lösungen, die auch in Zukunft verlässlichen Schutz bieten. ■

www.hartmann-tresore.ch





Der Spenglerpark in Münchenstein ist ein gutes Beispiel für nachhaltige Areal-Transformationen.

Die Zukunft des Bauens

Lebensräume statt Gebäude

Vor zwanzig Jahren stand nachhaltiges Bauen vor allem für energieeffiziente Gebäude und einen möglichst geringen Verbrauch. Heute beschäftigen Projekte Fragen nach Biodiversität, Hitzebelastung und der Zukunft bestehender Areale. Der Blick zurück zeigt, wie stark sich nachhaltiges Bauen weiterentwickelt hat – und weshalb künftig nicht mehr einzelne Gebäude, sondern noch mehr ganze Lebensräume im Mittelpunkt stehen werden.

Basel. 36 Grad, sonnig. Schon der Blick auf die Wetterapp lässt einen an solchen Tagen schwitzen. Die Hitze in den Städten wird zunehmend zur Belastung. Heisse Stein- und Asphaltflächen speichern die Wärme, Schatten ist Mangelware, die Temperaturen sinken auch nachts kaum mehr auf angenehme Werte. Die Bemühungen, die Innenstädte erträglicher zu machen, sind gross. Bäume werden gepflanzt oder temporär platziert, Plätze entsiegelt, neue Grünflächen geschaffen.

Heute gehört es deshalb zu den wichtigsten Aufgaben der Stadtentwicklung, Orte zu schaffen, die auch mit den Folgen des Klimawandels umgehen und diesen idealerweise positiv beeinflussen können. Das war nicht immer so.

Minergie als neuer Standard

Wer erinnert sich nicht an die ersten Minergie-Gebäude? Damals drehte sich vieles um Dämmungen oder Energieverbrauch. Und natürlich um die Frage, ob man die Fenster nun öffnen darf oder besser geschlossen hält. Nachhaltigkeit war vor allem eine technische Disziplin. Ziel war es, den Energieverbrauch von Gebäuden zu senken.

Das war richtig und wichtig. Doch heute wissen wir: Nachhaltigkeit endet nicht an der Gebäudehülle. Heute geht es vor allem auch darum, wie Quartiere mit Hitze umgehen, wieviel Platz die Natur will und braucht oder wie bestehende Gebäude aufgewertet werden können.

Der Zwischenschritt zum heutigen Standard

Als auf dem ehemaligen Güterbahnhofareal der Deutschen Bahn das Quartier Erlenmatt West von Losinger Marazzi entstand, galt das Projekt als Vorreiter. 2015 wurde es als erstes 2000-Watt-Areal der Schweiz in Betrieb genommen. Im Zentrum stand damals vor allem die Frage, wie sich der Energieverbrauch reduzieren lässt. Gleichzeitig zeigte Erlenmatt aber bereits, dass nachhaltige Entwicklung mehr sein kann als effiziente Gebäudetechnik. Denn entstanden ist nicht einfach eine Wohnüberbauung, sondern ein neues Stück Stadt. Mit allem, was dazu gehört: Läden, gemeinsame Plätze und Wohnraum für ein gutes, nachhaltiges urbanes Leben.

Lebensqualität im Zentrum

Heute beschäftigen Entwickler, Gemeinden und Investoren zusätzliche Themen: Grünräume, Aufenthaltsqualität, Biodiversität und Klimaresilienz. Die Überbauung Hinter Gärten in Riehen gilt als Musterbeispiel für Biodiversität. «Die Kriterien der Stiftung Natur & Wirtschaft für ein naturnahes Areal werden vom Ensemble «Hinter Gärten» nicht nur

vorbildlich erfüllt, sie werden bei weitem übertroffen. Das Areal entwickelt sich zu einem kleinen Biodiversitäts-Paradies», lobt Bastiaan Frich, Geschäftsleiter der Stiftung Natur & Wirtschaft, die Überbauung von Losinger Marazzi.

«Hinter Gärten» ist der Beweis, dass Nachhaltigkeit heute nicht mehr als Zusatz verstanden wird, sondern als Teil einer ganzheitlichen Entwicklung. Grünflächen werden nicht geschaffen, weil sie schön aussehen, sondern weil sie einen konkreten Beitrag leisten: Sie reduzieren Betriebskosten nachhaltig, fördern die Biodiversität, verbessern das Mikroklima und erhöhen die Lebensqualität.

Wo liegt noch Potenzial?

Während sich die Branche lange auf den Neubau konzentrierte, rückt zunehmend eine andere Frage in den Fokus: Müssen nachhaltige Lösungen immer neu gebaut werden?

Jedes Gebäude enthält bereits Ressourcen, Material und sogenannte graue Energie (CO₂-Emissionen, welche bei der Herstellung der verbauten Materialien anfallen).

Es gilt, Gebäude so zu bauen, dass sie flexibel und langlebig sind. Zudem sollen bestehende Gebäude und Areale aufgewertet und neu gebaut werden.

Ein Beispiel dafür ist der Spenglerpark in Münchenstein. Der ehemalige Hauptsitz des Modeunternehmens Spengler wurde von Losinger Marazzi schrittweise als Totalunternehmerin realisiert und

einer neuen Nutzung zugeführt. Statt Abriss und Neubau stand die Frage im Zentrum, wie bestehende Qualitäten erhalten und gleichzeitig an neue Bedürfnisse angepasst werden können.

Doch auch die Transformation bestehender Areale ist wohl nur ein Teil der Antwort. Grünräume sollen attraktiv sein und gleichzeitig Lebensräume für Pflanzen und Tiere schaffen. Die Herausforderungen werden komplexer. Städte müssen mit Hitzetagen umgehen können. Regenwasser soll vor Ort gespeichert werden. Mit Hilfsmitteln wie Regenwasserspeichern und der Umgestaltung von Aussenflächen kann der Transformation in Bezug auf die Hitzethematik gerecht werden.

Gebäude sollen möglichst ressourcenschonend erstellt werden und Materialien auch nach Jahrzehnten wiederverwendbar bleiben. Die Zukunft des Bauens wird deshalb vermutlich nicht von einem einzelnen Standard oder einer einzelnen Technologie geprägt sein. Die nachhaltigen Lebensräume der Zukunft werden all diese Aspekte miteinander verbinden müssen.

Wie diese Lebensräume in zwanzig, vierzig oder sechzig Jahren aussehen werden, weiss heute niemand. Sicher ist nur: Die Anforderungen werden weiter steigen. Gefragt sind deshalb nicht einzelne Lösungen, sondern Orte, die sich an neue Bedürfnisse und klimatische Bedingungen anpassen können – ökologisch, wirtschaftlich und gesellschaftlich. >

Die von Losinger Marazzi entwickelte und realisierte Überbauung «Hinter Gärten» ist ausgezeichnet mit dem Label der Stiftung Natur & Wirtschaft.



**Interview mit Reto Meier,
Leiter Niederlassung Basel der Losinger Marazzi AG**

Herr Meier, Sie sind seit vielen Jahren bei Losinger Marazzi tätig. Was fasziniert Sie bis heute an der Bau- und Immobilienbranche?

Reto Meier: Meine Begeisterung begann bereits mit meiner Lehre als Hochbauzeichner. Mich hat schon damals fasziniert, wie aus einer Idee Schritt für Schritt ein konkreter Ort entsteht. Bis heute motiviert mich vor allem, Projekte gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden von der ersten Idee bis zur Übergabe zu begleiten. Gute Projekte entstehen nie allein – sie sind immer das Ergebnis einer engen Zusammenarbeit unterschiedlichster Fachleute. Besonders erfüllend ist für mich, dass unsere Arbeit sichtbar bleibt: Wir schaffen Räume, in denen Menschen wohnen, arbeiten, lernen und ihren Alltag verbringen. Wenn daraus ein nachhaltiger Mehrwert für die Region entsteht, ist das der schönste Erfolg.

Sie sprechen von Projekten, die Sie von der ersten Idee bis zur Übergabe begleiten. Ihr eigener Weg bei Losinger Marazzi begann ebenfalls ganz am Anfang – als Projektleiter. Wie verlief Ihre persönliche Entwicklung?

Meine Laufbahn bei Losinger Marazzi begann als Projektleiter Ausführung in Basel mit dem Adagio Aparthotel. Anschliessend durfte ich die Industrieprojekte in der gesamten Deutschschweiz verantworten, was meinen Blick weit über die Region Basel hinaus erweitert hat.



Reto Meier, Leiter Niederlassung Basel der Losinger Marazzi AG

Ein besonderer Meilenstein war danach die Gesamtprojektleitung des Quartiers Erlenmatt West in Basel – eines der ersten 2000-Watt-Areale der Schweiz. Später übernahm ich die Leitung der Ausführung in der Region Basel, bevor ich schliesslich die Verantwortung für die Niederlassung Basel und damit für die gesamte Nordwestschweiz übernehmen durfte. Rückblickend war dies ein kontinuierlicher Entwicklungsprozess. Besonders wertvoll war für mich, unterschiedliche Projekte, Teams und Perspektiven kennenzulernen. Dieses breite Verständnis hilft mir heute, die Herausforderungen unserer Region ganzheitlich anzugehen.

Sie kennen Losinger Marazzi heute aus ganz unterschiedlichen Perspektiven. Was zeichnet das Unternehmen aus Ihrer Sicht besonders aus?

Unsere besondere Stärke liegt darin, dass wir die gesamte Wertschöpfungskette einer Immobilie abdecken – von der Entwicklung über die Realisierung bis hin zum Betrieb. Seit über 100 Jahren stehen wir für Innovationskraft im Schweizer Bauwesen. Im Mittelpunkt stehen für uns nachhaltige Lebens- und Arbeitsräume mit langfristigem Mehrwert. Wir entwickeln Projekte, die funktional, lebenswert und wirtschaftlich sinnvoll sind und gleichzeitig den Bedürfnissen künftiger Generationen gerecht werden. Nachhaltigkeit ist dabei seit über zwei Jahrzehnten ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Darüber hinaus profitieren wir als lokal verankertes Unternehmen von der internationalen Kompetenz der Bouygues Construction Gruppe. Diese Kombination aus regionaler Nähe und internationalem Know-how ermöglicht es uns, innovative Lösungen für komplexe Bauaufgaben zu entwickeln.

Sie sprechen von nachhaltigen Lebensräumen und langfristigem Wert. Wie hat sich der Basler Immobilien- und Baumarkt in den vergangenen Jahren verändert?

Die Rahmenbedingungen sind anspruchsvoller geworden. Regulatorische Anforderungen und ein stärkerer Mieterschutz machen Entwicklungen komplexer und verlängern oftmals die Planungsprozesse. Auch die Zusammenarbeit mit Behörden, Investoren und der Bevölkerung ist intensiver geworden. Erfolgreiche Projekte entstehen heute noch stärker im Dialog und benötigen eine breite Akzeptanz.

Nachhaltigkeit ist heute ein zentrales Thema. Was bedeutet nachhaltiges Bauen für Losinger Marazzi?

Nachhaltigkeit bedeutet für uns längst mehr als Energieeffizienz. Wir beschäftigen uns ebenso mit CO₂-Emissionen, Kreislaufwirtschaft, Biodiversität, Klimaresilienz, Aufenthaltsqualität und dem Wohlbefinden der Nutzerinnen und Nutzer. Ein gutes Beispiel dafür ist das Quartier Weidmatt in Lausen. Dort entstand ein nachhaltiges Wohnquartier in Holzbauweise mit grosszügigen Grünräumen sowie zukunftsweisenden Energie- und Mobilitätslösungen.

Sie sprechen häufig von der Aufwertung bestehender Gebäude und Quartiere. Weshalb sehen Sie darin grosses Zukunftspotenzial?

Die Zukunft liegt für mich eindeutig in der intelligenten Weiterentwicklung bestehender Standorte. Statt immer neue Flächen zu überbauen, sollten wir vorhandene Areale qualitativ verdichten und sinnvoll transformieren. So entstehen zusätzlicher Wohn- und Arbeitsraum sowie attraktive Quartiere, ohne unnötig Kulturland zu beanspruchen. Gleichzeitig können bestehende Infrastrukturen effizienter genutzt und sowohl Betriebs- als auch Materialemissionen reduziert werden.

Ein gelungenes Beispiel dafür ist der Spenglerpark in Münchenstein. Aus dem ehemaligen Hauptsitz eines Modeunternehmens entstand ein moderner Standort, der heute Arbeiten, Bildung und Begegnung miteinander verbindet. Solche Projekte zeigen eindrücklich, wie Stadterneuerung nachhaltigen Mehrwert schaffen kann.

Gibt es Projekte in der Region, die diese Entwicklungen aus Ihrer Sicht besonders gut verkörpern?

Jedes Projekt hat seine eigene Geschichte. Besonders hervorheben möchte ich das nachhaltige Wohnquartier Weidmatt in Lausen und das Quartier «Hinter Gärten» in Riehen. Diese Projekte stehen beispielhaft für unsere Arbeitsweise: Wir entwickeln nicht einfach Gebäude, sondern schaffen langfristig funktionierende Quartiere mit hoher Aufenthaltsqualität und nachhaltigem Nutzen für die Bevölkerung. Aktuell realisieren wir zudem als Totalunternehmerin mehrere Gebäude für das Projekt Volta Nord in Basel für die SBB.

Solche Projekte entstehen nur im Zusammenspiel vieler Beteiligten. Welche Werte prägen Ihre Zusammenarbeit mit den Teams?

Respekt, Transparenz und Verantwortung sind für mich zentrale Werte. Gute Projekte entstehen nur dann, wenn alle Beteiligten gemeinsam an einem Ziel arbeiten und das Projekt stets im Mittelpunkt steht. Ich schätze Mitarbeitende, die Verantwortung übernehmen, mitdenken und bereit sind, Wissen weiterzugeben. Erfahrung und Know-how innerhalb der Teams zu teilen, stärkt nicht nur die Zusammenarbeit, son-

dern verbessert letztlich auch die Qualität unserer Projekte.

Diese Werte prägen offensichtlich nicht nur Ihre Projekte. Was macht Losinger Marazzi auch als Arbeitgeberin attraktiv?

Unsere Mitarbeitenden profitieren von vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten – fachlich, persönlich und auch international. Wir fördern Weiterbildungen, ermöglichen interne Mobilität und bieten ein inspirierendes Arbeitsumfeld mit grosser Vielfalt.

Gleichzeitig legen wir grossen Wert auf Themen wie Nachhaltigkeit, Sicherheit, soziale Verantwortung und Ethik. Diese Werte prägen nicht nur unsere Projekte, sondern auch unsere Unternehmenskultur.

«Wir gestalten Lebensräume mit langfristigem Mehrwert.»

Reto Meier, Leiter Niederlassung Basel der Losinger Marazzi AG

Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Was begeistert Sie privat?

Ich bin ein grosser Sportfan, insbesondere Fussball begleitet mich seit meiner Kindheit. Als überzeugter Anhänger des FC Basel besuche ich regelmässig die Heimspiele. Das ist für mich der ideale Ausgleich zum Berufsalltag. ■

www.losinger-marazzi.ch

Reto Meier ist Leiter der Niederlassung Basel der Losinger Marazzi AG und verantwortet die Aktivitäten des Unternehmens in der Nordwestschweiz. Seine Laufbahn begann mit einer Lehre als Hochbauzeichner. Nach verschiedenen Führungsfunktionen in der Projektentwicklung und Ausführung leitet er heute die Niederlassung Basel und begleitet die Entwicklung bedeutender Bau- und Stadtentwicklungsprojekte in der Region.



Baufortschritt beim Projekt Volta Nord in Basel, das Losinger Marazzi als Totalunternehmerin für die SBB realisiert.

OMNIA Health Services AG

Medizinische und therapeutische Versorgung aus einer Hand

Die OMNIA Health Services AG mit Sitz in Oberwil BL vereint mehrere medizinische und therapeutische Disziplinen unter einem Unternehmensdach. Als 2020 gegründete Aktiengesellschaft betreiben wir Praxen in der Physiotherapie, der Hausarztmedizin sowie der Dermatologie und ästhetischen Medizin. Über eine spezialisierte Tochtergesellschaft sind wir zudem in der Psychotherapie und Psychiatrie mit dem Schwerpunkt ADHS tätig. Rund 150 Mitarbeitende sorgen an unseren Standorten dafür, dass unsere Patientinnen und Patienten eine fachlich fundierte und gut koordinierte Versorgung erhalten.

Unser Selbstverständnis

Wir sind angetreten, um Gesundheitsversorgung anders zu denken. Krankheitsbilder und Beschwerden machen selten an den Grenzen einzelner Fachdisziplinen halt. Was Patientinnen und Patienten andernorts als getrennte Angebote begegnet, verbinden wir bewusst miteinander. Unter dem gemeinsamen Dach der OMNIA arbeiten Hausarztmedizin, Dermatologie, Physiotherapie sowie Psychotherapie und Psychiatrie eng zusammen, damit Diagnostik und Therapie aufeinander abgestimmt werden und auch komplexe Fragestellungen kontinuierlich begleitet werden können. Diese Verbindung von medizinischer und therapeutischer Kompetenz ist für uns kein Schlagwort, sondern die Grundlage unserer täglichen Arbeit.

Wohnortnahe Praxen in der Deutschschweiz

In der Physiotherapie sind wir an Standorten in neun Kantonen präsent, darunter Basel-Stadt und Basel-Landschaft sowie der Aargau, Bern, Solothurn, St. Gallen, Thurgau, Appenzell Ausserrhoden und Zürich. Mit dieser regionalen Verankerung bieten wir ein wohnortnahes Angebot, das kurze Wege für unsere Patientinnen und Patienten

ermöglicht. Ergänzend betreiben wir mit den Flying Physios ein Angebot, bei dem wir Patientinnen und Patienten bei Bedarf direkt zu Hause behandeln. Mehrere unserer Standorte verfügen über moderne Trainingsflächen für die medizinische Trainingstherapie, ausgestattet mit Cardio- und Kraftgeräten. Einzelne Praxen haben wir gezielt spezialisiert, etwa auf die Atemphysiotherapie in Rheinfelden. So können wir sowohl die breite Grundversorgung als auch spezifische Indikationen abdecken.

Verwurzelt im Raum Basel

Unsere Wurzeln und unser Hauptsitz liegen im Raum Basel. In Oberwil führen wir neben der Physiotherapie auch die Hausarztpraxis sowie die Praxis für Dermatologie und Ästhetik. In Basel selbst sind wir mit einem Standort im St. Jakob präsent, weitere Praxen betreiben wir in Sisach, Möhlin und Rheinfelden. Damit sind wir in der Nordwestschweiz dicht vertreten und zugleich in weiten Teilen der Deutschschweiz tätig. Diese Kombination aus regionaler Nähe und überregionaler Präsenz ist Teil unseres Modells: Wir wollen dort sein, wo unsere Patientinnen und Patienten leben.





Ärztliche Kompetenz am Hauptsitz

An unserem Hauptsitz in Oberwil bündeln wir zusätzlich ärztliche Leistungen. Unsere Hausarztpraxis deckt das gesamte Spektrum der modernen Grundversorgung ab. Dazu gehören Vorsorgeuntersuchungen, internistische Abklärungen, Laboruntersuchungen, Reisemedizin und Impfungen, die Lungenfunktionsprüfung, Eiseninfusionen, die Wundversorgung sowie verkehrsmedizinische Untersuchungen. Als HMO-Vertragspartnerin sind wir in die regionale Grundversorgung eingebunden.

Direkt benachbart betreiben wir unsere Praxis für Dermatologie und Ästhetik. Hier bieten wir dermatologische Diagnostik und Therapie, ästhetische Medizin, plastische Chirurgie, Laserbehandlungen und Kosmetik an. Die räumliche Nähe von Hausarztmedizin, Dermatologie und Physiotherapie an einem Ort erlaubt uns kurze Wege und einen direkten fachlichen Austausch im Sinne unserer Patientinnen und Patienten.

Psychotherapie und Psychiatrie: Schwerpunkt ADHS

Einen besonderen Schwerpunkt setzen wir mit unserer Tochterfirma unablenkbar im Bereich Psychotherapie und Psychiatrie. Sie betreibt spezialisierte Zentren für die psychotherapeutische und psychiatrische Abklärung und Behandlung von ADHS. Unsere Angebote richten sich gezielt an Kinder, Jugendliche und Erwachsene. ADHS ist eine häufige, aber nach wie vor oft unterschätzte Diagnose, deren Abklärung und Behandlung Erfahrung, Zeit und einen strukturierten Ansatz erfordert. Genau dafür stehen unsere Zentren: für eine sorgfältige Diagnostik, eine individuell abgestimmte Therapie und eine Begleitung, die den Alltag der Betroffenen ernst nimmt.

Interdisziplinär und digital organisiert

Was unsere Bereiche verbindet, ist nicht nur das gemeinsame Dach, sondern eine gemeinsame Arbeitsweise. Unsere Fachteams arbeiten eng vernetzt und interdisziplinär. Befunde, Therapieziele und Fortschritte werden zwischen den Disziplinen geteilt, sodass ein

durchgängiger Behandlungspfad entsteht. Statt isolierter Einzelleistungen ermöglichen wir eine abgestimmte Begleitung über den gesamten Behandlungsverlauf. Dabei setzen wir konsequent auf moderne Untersuchungsverfahren, evidenzbasierte Behandlungsansätze und digitale Lösungen. Mit der Online-Terminbuchung, digitalen Kommunikationswegen und schlanken Prozessen vereinfachen wir den Zugang zu unseren Leistungen. Die kurzen Kommunikationswege innerhalb unserer Organisation gewährleisten eine direkte und effiziente Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten.

Unsere Haltung

Professionalität, Vertrauen, Qualität und Freude an der Arbeit sind die Werte, an denen wir uns messen lassen. Wir fördern bewusst die Eigenverantwortung unserer Standort- und Gebietsleitungen, denn die beste Versorgung entsteht dort, wo Fachpersonen Verantwortung übernehmen und Entscheidungen nahe am Menschen getroffen werden. Klare Strukturen und Entscheidungsspielräume vor Ort sind für uns kein Widerspruch, sondern bedingen einander. Seit der Gründung im Jahr 2020 sind wir kontinuierlich gewachsen und haben unser Leistungsangebot Schritt für Schritt erweitert, ohne den Anspruch an Qualität und persönliche Betreuung aufzugeben. ■

www.omnia-health.ch

Oona Caviar

Schweizer Luxus aus den Alpen

Der erste echte Schweizer Kaviar aus Frutigen BE –
Alpine Herkunft, kompromisslose Qualität.



Oona Caviar – The Original. Swiss Mountain Caviar.

Genuss, Swissness und alpiner Lifestyle im Einklang mit Natur, Handwerk und höchster Qualität. «Oona», abgeleitet aus dem Keltischen, steht für Ursprünglichkeit. Oona ist der erste und einzige echte Schweizer Kaviar. Produziert wird er zu 100 Prozent in der Schweiz, in Frutigen im Kanton Bern, in reinem Bergquellwasser. Die nachhaltige Aufzucht erfolgt ressourcenschonend, kontrolliert und lokal – mit klarem Fokus auf Qualität statt Masse.

Oona Caviar überzeugt durch Reinheit, Frische und natürlichen Geschmack. Veredelt wird ausschliesslich mit reinem Salz. Aufzucht, Verarbeitung und Reifung erfolgen direkt vor Ort. Kurze Wege sichern maximale Frische und volle Kontrolle über jeden Schritt. Die aussergewöhnliche Qualität wurde mehrfach international ausgezeichnet – unter anderem mit mehreren Gold-Auszeichnungen an den World Caviar Awards 2025 in Monaco sowie den The Black Pearl Awards 2026 in Gstaad.

Mehrfach goldprämierte Bestseller im Überblick:

- **Oona Caviar N°103 – classic:** Mit maximal 3.5 Prozent Salz ist dieser Kaviar bewusst leicht gesalzen. Sein nussiges, charaktervolles Aroma entfaltet sich klar und präzise. Das gleichmässige Farbbild und das runde, fein glänzende Korn verleihen ihm klassische Eleganz.
- **Oona Caviar Osietra Carat:** Der erste Schweizer Kaviar vom Russischen Stör. Die Fische reifen 9 bis 10 Jahre im warmen Bergquellwasser. Silbergraue bis olivfarbene Perlen mit goldigem Schimmer treffen auf feine, trockene Körnung und ein kräftiges, nussiges Aroma mit mineralischer Tiefe.

Die Gesichter von Oona

Unsere Kaviar Partner verkörpern Kochkunst auf höchstem Niveau und exklusiven Genuss. Als Oona Ambassadors stehen Sven Wassmer, Mattias Roock, Guy Ravet und Stefan Beer für Qualität, Präzision und kulinarische Exzellenz. Sie stehen für unsere Werte, teilen unsere Geschichte und tragen unsere nachhaltigen Premium Kaviar Produkte aus Überzeugung in die Welt des Genusses. Als Oona Markenbotschafter verbinden diese Spitzenköche Brand und Geniesser auf einzigartige Weise. ■

www.oona-caviar.ch

*«Oona Caviar – Echt im
Ursprung. Rein in der Qualität.
Nachhaltig in der Haltung.»*



OONA 
CAVIAR



*The Original.
Swiss Mountain Caviar.*



OONA CAVIAR N°103 – CLASSIC

-20%

Promocode: BW26
Nur für kurze Zeit



+41 33 672 11 44 | sales@oona-caviar.ch | oona-caviar.ch



REDUZIERT
PLASTIK-
FLASCHEN-
ABFÄLLE
UM 99%



ONE-BOX
LÖSUNG



Wir haben einen für alles - der neue Mythos Water Hub

WATER YOUR WAY





Begrüßen Sie den neuen Mythos Water Hub, eine innovative 6-in-1 Multifunktionsarmatur, mit der Sie ganz einfach zwischen heißem oder kaltem Wasser und 4 besonderen Funktionen für gefiltertes Wasser wählen können: sofort kochendes, gekühltes, raumtemperiertes und sprudelndes Wasser. "Water your Way" – ganz einfach auf Knopfdruck.

FRANKE



Barcol-Air und Swegon

Zwei starke Partner für ein optimales Raumklima

Beinahe 90 Prozent unserer Zeit verbringen wir in Innenräumen. Was wir dabei kaum wahrnehmen – die Luft, die Temperatur, der Schall – hat einen enormen Einfluss darauf, wie wir uns fühlen, wie konzentriert wir arbeiten und wie gesund wir bleiben. Genau hier setzen Barcol-Air und Swegon an.

Gemeinsam vereinen die beiden Marken jahrzehntelange Erfahrung, technologische Tiefe und einen klaren Anspruch: Raumklima zu schaffen, das nicht nur technisch funktioniert, sondern Menschen das Gefühl gibt, sich im Inneren wirklich wohlfühlen.

Kompetenz und Qualität aus einer Hand

Die Produktpalette von Barcol-Air und Swegon ist breit und konsequent aufeinander abgestimmt. Klimadeckensysteme, Lüftungsgeräte, Freecooling-Kältemaschinen und bedarfsgesteuerte Raumsysteme ergänzen sich zu einem ganzheitlichen Angebot, das die gesamte Gebäudeklimatisierung abdeckt.

Viele Kernkomponenten werden in eigenen Produktionsstätten in Europa gefertigt – darunter in Schweden (Arvika, Tomelilla, Borås), in Deutschland (Heppenheim, Brücken, Lingen) sowie an weiteren Standorten in Belgien, Finnland, Italien und den Niederlanden. Der hohe Eigenfertigungsanteil steht für Verlässlichkeit und kurze Lieferketten. Im Bereich Klimadecken setzt Barcol-Air auf ein durchdachtes Systemportfolio: Deckensegel und Module, geschlossene Deckensysteme, fugenlose Gipskartondecken, Hochleistungsmodule und Hybridsysteme lassen sich präzise auf die Anforderungen eines Projekts abstimmen – ob Bürogebäude, Bildungseinrichtung, Hotel oder Gesundheitseinrichtung. Ergänzend dazu bietet Swegon ein vollständiges Sortiment an Lüftungsgeräten, Kühlbalken, Kaltwassersätzen, Wärmepumpen sowie der intelligenten WISE-Raumsteuerung, die alle Systemkomponenten vernetzt und bedarfsgerecht regelt.

Flexible und individuelle Lösungen – weil kein Projekt dem anderen gleicht

Raumklima ist so unterschiedlich wie die Menschen und die Nutzungen, für die es konzipiert ist. Ein Bürogebäude mit wechselnder Personenbelegung stellt andere Anforderungen als eine Sporthalle, ein Hotel oder ein Gebäude unter Denkmalschutz. Barcol-Air und Swegon begegnen dieser Vielfalt mit modularen, anpassungsfähigen Systemen, die sich exakt auf die spezifischen Projekterfordernisse abstimmen lassen.

Das reicht von der Wahl des richtigen Klimadeckentyps über die Integration von Akustikelementen bis hin zur Abstimmung mit Wärmepumpen, Freecooling-Systemen und der Gebäudeleittechnik. Swegons Cloud-basierte Plattform ermöglicht dabei nicht nur eine intelligente Steuerung im Betrieb, sondern auch proaktives Monitoring und schnellen technischen Support – auch Jahre nach der Inbetriebnahme.

Für Planende bedeutet das: Statt mit mehreren Lieferanten koordinieren zu müssen, steht ihnen mit Barcol-Air und Swegon ein einziger kompetenter Ansprechpartner zur Seite – vom Vorentwurf bis zur Übergabe. Diese effizientere Projektabwicklung spart Zeit und reduziert das Koordinationsrisiko – ein entscheidender Vorteil in der heutigen Bauwirtschaft, in der Termine und Kosten unter zunehmendem Druck stehen.

Komplette Unterstützung in jeder Bauphase

Was Barcol-Air und Swegon von reinen Produktlieferanten unterscheidet, ist das Selbstverständnis als Planungspartner – und das bereits in einem frühen

Projektstadium. Schon in der Ideenphase stehen Simulationswerkzeuge bereit, um verschiedene Systemvarianten energetisch und wirtschaftlich zu vergleichen. Das firmeneigene Klima- und Akustiklabor in der Schweiz ermöglicht es, die Klimadeckensysteme von Barcol-Air unter realen Bedingungen zu testen und fundierte Planungsunterlagen zu liefern, bevor auch nur ein Baustein steht.

In der Designphase unterstützt intuitive Software die Produktauswahl und -konfiguration, ergänzt durch CAD- und BIM-Unterlagen, die sich direkt in die gängigen Planungsumgebungen integrieren lassen. Während des Baus und der Inbetriebnahme steht ein erfahrenes Team vor Ort zur Verfügung, das die eigenen Produkte in- und auswendig kennt. Und auch nach dem Abschluss des Projekts bleiben Barcol-Air und Swegon präsent – mit proaktivem Service und digitalen Tools, die den langfristig effizienten Betrieb sicherstellen.

Nachhaltigkeit als Grundprinzip – nicht als Zusatzversprechen

Nachhaltigkeit ist ein Schlüsselfaktor für den Erfolg von Swegon – sowohl heute als auch morgen. Dieses Verständnis prägt die gesamte Produktentwicklung und -fertigung. Swegon fasst seine Bemühungen um den sogenannten «Embodied Carbon» – also die in Materialien und Produktionsprozessen gebundenen CO₂-Emissionen – unter dem Konzept RE:3 zusammen: RE:duce, RE:use und RE:vitalise, orientiert an den drei Schlüsselprinzipien der Kreislaufwirtschaft.

Barcol-Air setzt in der Schweiz Metalldeckenplatten ausschliesslich aus CO₂-reduzierter Stahlproduktion ein. Mehrere Klimadeckensysteme haben bereits Umweltproduktdeklarationen (EPD) erhalten – das heisst: diese Produkte sind unabhängig verifiziert, mit vollständiger Transparenz zur Umweltbelastung über den gesamten Produktlebenszyklus. Eine solide Grundlage für Projekte mit BREEAM-, LEED- oder DGNB-Anforderungen.

Klimadeckensysteme tragen selbst massgeblich zur Energieeffizienz eines Gebäudes bei: Sie arbeiten mit niedrigen Betriebstemperaturen im Heizfall und vergleichsweise hohen im Kühlfall. Damit sind sie ideal für den Betrieb mit Wärmepumpen und reduzieren den Energieverbrauch im laufenden Betrieb spürbar. Kein Kältemittel, keine beweglichen Teile, kein Zugluftproblem – sondern stille, gleichmässige Strahlungswärme und -kühlung, die den Komfort steigern und gleichzeitig die Betriebskosten senken.

Feel good inside – ein Anspruch, der sich durch alles zieht

«Feel good inside» ist mehr als ein Slogan. Es beschreibt, was Barcol-Air und Swegon täglich antreibt: Gebäude zu schaffen, in denen sich Menschen wohlfühlen, gesund leben und arbeiten können und in denen das Raumklima nicht auffällt, weil es einfach stimmt.

Für Planende, Architekten und Bauherrschaften bedeutet die Zusammenarbeit mit Barcol-Air und Swegon: ein Partner, der das Gesamtsystem versteht. Der nicht einzelne Produkte verkauft, sondern mit Erfahrung, eigener Forschung und einem eingespielten Team dafür sorgt, dass das Raumklima das liefert, was es soll. ■

BARCOL-AIR AG

Wiesenstrasse 5, 8603 Schwerzenbach
T +41 58 219 40 00, info@barcolair.com
www.barcolair.com

SWEGON AG

Kernenriedstrasse 1, 3421 Lyssach
T +41 84 200 00 07, info@swegon.ch
www.swegon.ch





**Buche
jetzt deinen
Magier für dein
nächstes Event –
unverbindlich
anfragen!**

Wenn Magie zur Marke wird

DANIEL KALMAN

Es gibt Künstler, die unterhalten. Und es gibt Persönlichkeiten, die Menschen berühren, Erinnerungen schaffen und über Jahre hinweg eine unverwechselbare Marke aufbauen. DANIEL KALMAN gehört zweifellos zur zweiten Kategorie. Der professionelle Magier, Mentalist und Entertainer aus Basel zählt seit vielen Jahren zu den bekanntesten Vertretern seines Fachs in der Schweiz und begeistert mit seinen Auftritten auch weit über die Landesgrenzen hinaus.

Seine Shows sind weit mehr als klassische Zaubervorstellungen. Sie verbinden moderne Illusionskunst mit Psychologie, Humor, Charisma und einer aussergewöhnlichen Nähe zum Publikum. Genau diese Kombination macht DANIEL KALMAN zu einem Künstler, der nicht nur verblüfft, sondern Emotionen schafft. Seine Gäste verlassen eine Vorstellung nicht mit der Frage, wie ein Kunststück funktioniert hat, sondern mit dem Gefühl, etwas erlebt zu haben, das sich jeder Erklärung entzieht.

Der Weg dorthin begann bereits in jungen Jahren. Schon als Kind entdeckte Daniel seine Leidenschaft für die Welt der Illusionen. Was zunächst als Faszination für die Zauberkunst begann, entwickelte sich über Jahrzehnte zu einer professionellen Karriere. Mit einer Ausbildung in Schauspiel, Regie und Sprachkunst sowie einer intensiven Beschäftigung mit

Psychologie und menschlicher Wahrnehmung schuf er die Grundlage für ein Bühnenkonzept, das heute seinesgleichen sucht. Bekannt wurde DANIEL KALMAN unter anderem durch seine Teilnahme an der TV-Erfolgsshow «The Next Uri Geller». Dort überzeugte er nicht nur das Fernsehpublikum, sondern erhielt auch Anerkennung von Uri Geller persönlich. Dieser nationale Bekanntheitsgrad war jedoch nie das eigentliche Ziel. Viel wichtiger war und ist ihm bis heute, Menschen live zu begeistern unmittelbar, persönlich und authentisch.

Von der Bühne in die Welt

Inzwischen blickt DANIEL KALMAN auf viele erfolgreiche Bühnenjahre und zahlreiche Auftritte für Unternehmen, internationale Konzerne, öffentliche Institutionen und Privatkunden zurück. Seine Shows führten ihn durch die Schweiz sowie ins europäische und asiatische Ausland. Ob exklusive Firmenveranstaltung, Galaabend, Messe, Produkteinführung, Hochzeit, Jubiläum oder Geburtstag jede Darbietung wird individuell auf den Anlass abgestimmt und wird zu einem besonderen Erlebnis. Gerade Unternehmen schätzen seine Fähigkeit, Menschen unterschiedlichster Herkunft innerhalb weniger Minuten zu verbinden. Wo vorher Fremde nebeneinandersitzen, entstehen plötzlich gemeinsames Staunen, Lachen und Gespräche. Magie wird so zum Eisbrecher, zur Kommunikationsplattform und zum emotionalen Höhepunkt eines Events. Seine Close-up-Magie direkt an den Tischen beeindruckt ebenso wie seine grossen Bühnenproduktionen mit Mentalmagie, Illusionen und interaktiver Unterhaltung.

Bekannt ist DANIEL KALMAN auch für seine exklusiven Magic Dinner. Hier verbindet er gehobene Kulinarik mit erstklassigem Entertainment zu einem Gesamterlebnis für alle Sinne. Während die Gäste ein mehrgängiges Gourmet-Menü geniessen, erleben sie eine perfekt inszenierte Show voller Überraschungen, Humor und faszinierender Illusionen. Diese Veranstaltungen sind regelmässig viele Monate im Voraus ausverkauft und haben sich längst als feste Grösse im Veranstaltungskalender etabliert. Sie

stehen beispielhaft für seinen Anspruch, Qualität nicht nur auf der Bühne, sondern im gesamten Erlebnis zu bieten.

Qualität, die überzeugt

Seine Arbeit wurde im Laufe der Jahre mehrfach ausgezeichnet. Internationale Preise, Ehrungen sowie Nominierungen würdigen seine künstlerische Leistung und seine kontinuierliche Weiterentwicklung. Doch trotz aller Erfolge ist DANIEL KALMAN bodenständig geblieben. Wer ihn erlebt, begegnet keinem unnahbaren Star, sondern einem sympathischen Gastgeber, der sein Publikum ernst nimmt und jede Veranstaltung mit derselben Leidenschaft gestaltet unabhängig davon, ob vor 30 oder 3000 Gästen gespielt wird.

Gerade diese Haltung macht seine Marke so erfolgreich. DANIEL KALMAN verkauft keine Tricks. Er verkauft Emotionen. Er schafft Augenblicke, die Menschen gemeinsam erleben und noch lange weitererzählen. In einer Zeit, in der Veranstaltungen oft austauschbar wirken, gelingt es ihm, einzigartige Erinnerungen zu schaffen. Das macht ihn zu einem gefragten Künstler für Unternehmen, Veranstalter und private Gastgeber gleichermaßen. Sein Portfolio ist breit gefächert. Firmen buchen ihn für Weihnachtsfeiern, Kundenanlässe, Mitarbeitererevents, Generalversammlungen, Galas, Messen und Produkteinführungen. Privatkunden engagieren ihn für Hochzeiten, Geburtstage, Jubiläen oder exklusive Familienfeiern. Darüber hinaus entwickelt er eigene öffentliche Produktionen, bei denen Magie und Unterhaltung auf höchstem Niveau mit Gastronomie und stilvollem Ambiente verschmelzen. Was DANIEL KALMAN von vielen anderen Künstlern unterscheidet, ist sein Anspruch an Perfektion. Jede Show wird laufend weiterentwickelt, neue Illusionen entstehen, bestehende Programme werden modernisiert und den aktuellen Gegebenheiten angepasst. Sein Interesse an Psychologie, Kommunikation und menschlicher Wahrnehmung fliesst dabei ebenso in seine Arbeit ein wie seine langjährige Bühnenerfahrung. Für ihn bedeutet Magie weit mehr als Täuschung. Sie ist eine Kunstform, die Menschen verbindet, Grenzen des Vorstellbaren verschiebt und für einen Moment den Alltag vergessen lässt. Genau darin liegt der Kern seiner Philosophie: Nicht der Trick steht im Mittelpunkt, sondern das Erlebnis. Mit dieser Überzeugung hat sich DANIEL KALMAN als feste Grösse der Schweizer Unterhaltungskunst etabliert. Sein Name steht heute für Professionalität, Qualität, Zuverlässigkeit und aussergewöhnliche Live-Erlebnisse. Wer ihn engagiert, bucht nicht einfach einen Magier oder Mentalisten sondern ein Gesamterlebnis, das lange nachwirkt und aus jeder Veranstaltung etwas Besonderes macht. Denn wahre Magie entsteht nicht in den Händen eines Künstlers. Sie entsteht in den Augen der Menschen, die staunen. ■

DANIEL KALMAN MAGIC ENTERTAINMENT
Auf dem Wolf 18, 4052 Basel
T +41 61 312 94 50, info@danielkalman.ch
www.danielkalman.ch

Frischer Wind im St.Jakob-Park

NEUE MARKEN, BESONDERE ERLEBNISSE UND ATTRAKTIVE HIGHLIGHTS

Im Shopping Center St. Jakob-Park hat sich in den letzten sechs Monaten viel bewegt. Nach dem erfolgreichen Umbau Ende 2025 präsentiert sich das Center moderner, attraktiver und vielseitiger denn je.



Neuaufgabe des FCB-Legendengang (zVg)



PME Legend: Highlight für modebewusste Männer (zVg)

Ein besonderes Highlight ist Orell Füssli, das mit einer inspirierenden Auswahl an Büchern, Geschenkideen und Spielen zum Verweilen und Entdecken einlädt. Ebenso bereichert Oakberry Açaí das Angebot als internationaler Trendbrand: Die brasilianische Marke steht für proteinreiche, gesunde Smoothies und Bowls und trifft damit den Zeitgeist einer bewussten Ernährung.

Auch Rituals ist neu im Center mit einem eigenen Laden vertreten. Die Marke steht für Pflegeprodukte und Düfte, die bewusst kleine Momente der Ruhe in den Alltag bringen wollen. Das Sortiment richtet sich an Kundinnen und Kunden, die Wert auf Qualität legen.

Im Bereich Herrenmode setzt das Shopping Center neue Akzente. Nach der erfolgreichen Vergrößerung von Jack&Jones wird das Angebot ab Ende August durch PME Legend ergänzt. Die Marke begeistert mit cooler, maskuliner Mode und starken Designs – ein echtes Highlight für modebewusste Männer. Damit wird die Kompetenz im Segment Männermode gezielt ausgebaut.

Neben den neuen Mietern setzt das Center auch auf emotionale Erlebnisse und regionale Verbundenheit. Ein besonderes Zeichen dafür ist die FCB-Legendenwand, die im Februar dieses Jahres gemeinsam mit ehemaligen Spielern des FC Basel feierlich eingeweiht wurde. Sie würdigt prägende Persönlichkeiten der Vereinsgeschichte und schafft für Fussballfans einen zusätzlichen Anziehungspunkt im Herzen des St. Jakob-Parks.

Das Shopping Center St. Jakob-Park entwickelt sich so konsequent weiter und bleibt ein lebendiger Treffpunkt für Shopping, Genuss und Inspiration. Nicht umsonst gilt es als das erfolgreichste Einkaufszentrum der Region, welches im November bereits sein 25-jähriges Jubiläum mit einem grossen Fest feiern darf. ■



WWW.MASSAGE-VITALITY-SPORT.CH

Jetzt Aroma-Therapie im Sport Fr. 85.-- statt Fr. 110.--

Termine Online buchen: www.massage-vitality-sport.ch



Frenkendorf - Basel - Breitenbach

076 761 42 07

francesco.balsano@outlook.com

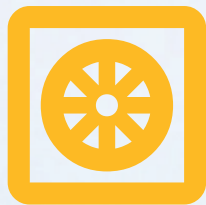


Solarlösungen für Eigenheime und Unternehmen.

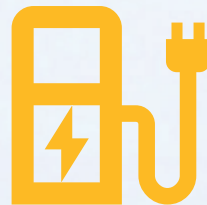
Nicht von der Stange.



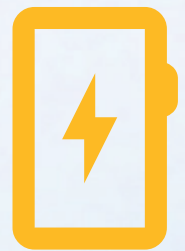
Solarlösung



Wärmepumpenlösung



Ladelösung



Batterielösung



Verfügbar

Kantonale
Förderung

Zusätzlich zur
Einmalvergütung



Vorhanden

Städtische
Förderung

Ergänzend zur
kantonalen Förderung



3-10 J.

Amortisation

abhängig von Verbrauch
und Anlagengrösse



70%

Stromkosten-
Ersparnis

mit Solaranlage +
Batteriespeicher

Jetzt kostenlos berechnen →

+41 58 590 88 99

sales@ecosun-ag.ch

Binningerstrasse 152,
4123 Allschwil



ecosun-ag.ch/solarrechner



Die grösste Fehlannahme der Schweizer Industrie

WARUM DIE WIRTSCHAFTLICHE ZUKUNFT NICHT PRIMÄR IM NEUBAU ENTSCIEDEN WIRD, SONDERN IM INTELLIGENTEN UMGANG MIT DEM BESTAND

Die Schweiz gilt weltweit als Innovationsstandort. Ihre Wettbewerbsfähigkeit basiert auf Ingenieurskunst, Präzision und Qualität. Entsprechend wird die Zukunft des Industriestandorts meist entlang grosser Themen diskutiert: Digitalisierung, KI, Automatisierung, Fachkräftemangel und Wettbewerbsfähigkeit.

All diese Themen sind wichtig. Doch eine der grössten Chancen wird unterschätzt: Sie liegt nicht in einer Zukunftstechnologie, sondern in unseren bestehenden Gebäuden.

Rund 80 Prozent der Gebäude, die wir 2050 nutzen werden, stehen bereits heute. Damit entscheidet sich ein wesentlicher Teil der Energie- und Klimazukunft nicht im Neubau, sondern im Bestand. Wer über Dekarbonisierung, Resilienz und wirtschaftliche Stärke spricht, kommt am Bestand nicht vorbei.

Der Gebäudebestand entscheidet über das Gelingen der Energiewende

Die öffentliche Diskussion fokussiert sich gerne auf Leuchtturmprojekte und Neubauten. Die Realität der Energiewende ist weniger spektakulär: Sie entscheidet sich in Heizzentralen, Technikräumen und Gebäudeautomationssystemen. Dort wird täglich Energie verbraucht oder eingespart. Dort entscheidet sich, ob die Schweiz ihre Klima- und Energieziele wirtschaftlich erreichen wird. Der Gebäudebestand ist deshalb keine Altlast. Er ist die grösste Ressource, über die wir verfügen – und der Ort, an dem Wirkung schneller entsteht als in vielen langfristigen Strategien.



Daniel Senn, Leiter Marketing & RetroFIT+, BELIMO Automation AG

Energieeffizienz ist kein Nachhaltigkeitsthema mehr

Lange Zeit wurde Energieeffizienz primär ökologisch diskutiert. Diese Sichtweise greift heute zu kurz. Steigende Betriebskosten, ESG-Anforderungen, Dekarbonisierungsziele und

Investitionsdruck verändern die Perspektive von Eigentümern und Investoren. Energieeffizienz ist zu einem wirtschaftlichen Faktor geworden. Wer Energie unnötig verbraucht, belastet nicht nur die Umwelt. Er erhöht Kosten, Transitionsrisiken und gefährdet langfristig den Immobilienwert. Für institutionelle Eigentümer rücken Energieeffizienz, Dekarbonisierung und Werterhalt deshalb zusammen. Immobilien mit hohem Energieverbrauch und fehlender Transparenz geraten zunehmend unter Druck. Investoren verlangen Dekarbonisierungspfade, Nutzer wirtschaftlich betriebene Gebäude. Energieeffizienz wird damit zu einem Instrument des Risikomanagements und der Portfoliosteuerung. Entscheidend ist, welche Investitionen die grösste Wirkung erzielen – energetisch, wirtschaftlich und strategisch.

Die grösste Ressource wird häufig übersehen

In unserer täglichen Arbeit im Rahmen von RetroFIT+ mit Eigentümern, Investoren, Facility Managern und technischen Betreibern zeigt sich immer wieder dieselbe Ausgangslage: Viele Bestandsgebäude verfügen nicht über moderne, datenbasierte und optimal abgestimmte HLK-Systeme. Häufig fehlen Messpunkte, um den Zustand eines Gebäudes zu beurteilen. Durchfluss, Temperaturen, Energieverbrauch oder der Betriebszustand werden nur unzureichend erfasst. Ohne diese Informationen bleibt ein bedarfsgerechter Betrieb weitgehend Theorie. Viele Anlagen wurden für Nutzungsprofile ausgelegt, die längst nicht mehr der Realität entsprechen. Betriebszeiten, Belegung und Komfortanforderungen haben sich verändert, die technischen Systeme häufig nicht. Besonders sichtbar wird dies bei den Feldgeräten: Oft fehlen intelligente Sensoren, Energiezähler oder moderne Regelventile für Transparenz und einen optimierten Betrieb. Die Folge: Anlagen laufen mit unnötigen Sicherheitsmargen, Energie wird verschwendet, und Potenziale bleiben unsichtbar. Nicht weil die Technologie fehlt. Sondern weil die Transparenz fehlt. Genau hier setzt RetroFIT+ an. Bevor über grosse Investitionen entschieden wird, müssen Gebäude verstanden werden. Erst reale Betriebsdaten ermöglichen belastbare Prioritäten.

Optimieren kommt vor Renovieren

Eine grosse Fehlannahme lautet: Erst ersetzen, dann verbessern. Das führt oft zu überdimensionierten Anlagen, unnötigen Kosten und verpassten Potenzialen. Der Grundsatz von RetroFIT+ lautet deshalb: Optimieren kommt vor Renovieren. Bevor Millionen investiert werden, sollte klar sein, welches Potenzial bestehende Anlagen bieten. Das senkt Risiken und verbessert die Planung. Wie relevant diese Reihenfolge ist, zeigt eine Studie des Bundesamts für Energie zum vorgezogenen Heizgruppenersatz. Untersucht wurde der Einfluss optimierter Heizgruppen und hydraulischer Verhältnisse auf die spätere Dimensionierung. Das Ergebnis ist bemerkenswert: Durch vorgängige Optimierung konnte die erforderliche Leistung künftiger Wärmeerzeuger je nach Objekt um rund 12 bis 30 Prozent reduziert werden. Zugleich ergaben sich erhebliche Einsparungen; in einem Areal sanken die Investi-

tionskosten einer Wärmepumpenlösung gegenüber klassischer Auslegung um rund 50 Prozent. Die Erkenntnis ist zentral: Der grösste Hebel liegt oft nicht beim neuen Wärmeerzeuger, sondern in vorgelagerten Systemen. Wer den tatsächlichen Bedarf eines Gebäudes nicht kennt, investiert in Sicherheitsmargen. Wer zuerst misst, analysiert und optimiert, investiert gezielter.

Retrofit als strategisches Instrument

Retrofit wird noch immer oft als technisches Einzelprojekt verstanden. Für institutionelle Eigentümer greift diese Sicht zu kurz. Portfolios bestehen aus Investitionszyklen, Budgetrestriktionen, ESG-Zielen und langfristigen Wertentwicklungen. RetroFIT+ versteht Retrofit deshalb als strategisches Instrument: nicht alles sofort ersetzen, sondern die richtigen Massnahmen zum richtigen Zeitpunkt identifizieren. Welche Liegenschaft bietet den grössten Hebel, welche Massnahme reduziert Energieverbrauch, CO₂-Emissionen und Betriebskosten, welche Investition schützt den Wert? Solche Fragen lassen sich mit Annahmen nicht überzeugend beantworten. Sie benötigen Daten, Transparenz und eine systematische Bewertung. So wird Retrofit zu einem Werkzeug der Portfoliosteuerung – pragmatisch, messbar und skalierbar.

Daten statt Annahmen

In der Industrie gilt: Was nicht gemessen wird, kann nicht verbessert werden. Dasselbe gilt für Gebäude. Viele Bestandsgebäude verfügen bis heute über zu wenige Messpunkte, unvollständige Betriebsdaten oder fehlende Transparenz über den tatsächlichen Energieverbrauch. Aus Sicht von Belimo wird Datenqualität deshalb zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Nicht weil mehr Daten automatisch bessere Gebäude schaffen, sondern bessere Entscheidungen ermöglichen. Wer reale Lastprofile und Betriebszustände kennt, kann Investitionen priorisieren, Risiken minimieren und Wirkungen objektiv bewerten. Digitalisierung im Gebäude ist kein Selbstzweck. Sie ist die Voraussetzung dafür, den Bestand wirtschaftlich, nachhaltig und zukunftsfähig weiterzuentwickeln.

Vom Ersetzen zum Verstehen

Die Schweiz verfügt über hervorragende Ingenieurinnen und Ingenieure, innovative Unternehmen und eine international anerkannte Technologiebasis. Die nächste Herausforderung besteht darin, die Potenziale der vorhandenen Infrastruktur konsequent zu erschliessen. Wir müssen Gebäude zuerst verstehen, bevor wir sie ersetzen. Wir müssen messen, bevor wir investieren. Wir müssen optimieren, bevor wir renovieren. Die Energiewende beginnt nicht mit maximalem Kapitaleinsatz, sondern mit Klarheit. Sie entscheidet sich nicht allein in neuen Quartieren, sondern in bestehenden Gebäuden. Dort, wo täglich Energie verteilt, geregelt, verbraucht oder eingespart wird. Die wirtschaftliche Zukunft der Schweiz wird deshalb nicht nur durch Innovation geprägt. Sie wird durch die Fähigkeit bestimmt, aus dem Vorhandenen mehr zu machen. Genau darin liegt eine der grössten – und am meisten unterschätzten – Chancen unseres Industriestandorts. ■



BEQIRI PARTNER AG

BAUEN. VERTRAUEN. WERTE.

**BAUEN MIT
VISION.
WERTE FÜRS LEBEN.**



PLANEN

Durchdacht.
Zukunftssicher.



REALISIEREN

Effizient.
Termintreu.



VERTRAUEN

Verlässlich.
Persönlich.



WERT SCHAFFEN

Nachhaltig.
Beständig.



061 331 00 04



www.beqiripartner.ch



info@beqiripartner.ch



Region Basel

Ihr Bauunternehmen für die Region Basel

BEQIRI PARTNER AG – IHR PARTNER FÜR NEUBAU, UMBAU UND SANIERUNG

Sie planen einen Umbau? Dann steht mehr bevor als nur ein Bauprojekt – für Sie beginnt ein neues Kapitel. Ob Sie Ihr Einfamilienhaus modernisieren, Ihre Wohnung sanieren, Ihre Geschäftsräume umgestalten oder eine komplette Kernsanierung planen: Wir von der Beqiri Partner AG begleiten Sie persönlich, mit Fachwissen und echtem Engagement, durch jede Phase Ihres Bauvorhabens.

Sie haben eine feste Ansprechperson, die Ihre Anliegen kennt und für Sie da ist – vom ersten Gespräch bis zur Schlüsselübergabe.

Seit vielen Jahren sind wir fester Bestandteil der Bau-landschaft in der Region Basel und Umgebung. Über 950 zufriedene Kundinnen und Kunden sowie mehr als 30 verlässliche Partnerunternehmen vertrauen bereits auf uns – auf unsere Qualität, unsere Zuverlässigkeit und den Anspruch, Ihr Projekt mit höchster Sorgfalt und ganz nach Ihren Vorstellungen umzusetzen.

Alles aus einer Hand – Sie haben einen festen Ansprechpartner

Statt viele einzelne Handwerker selbst koordinieren zu müssen, erhalten Sie bei uns sämtliche Leistungen aus einer Hand – termingerecht und mit einer festen Ansprechperson an Ihrer Seite, die für Sie jederzeit erreichbar ist.

- **Beratung & Planung:** Ihr Projekt beginnt immer mit einem persönlichen Gespräch. Wir hören Ihnen aufmerksam zu und entwickeln gemeinsam mit Ihnen ein realistisches, durchdachtes Konzept – für Ihr kleines Renovationsprojekt oder Ihre umfassende Komplettsanierung.
- **Bauleitung:** Wir koordinieren alle beteiligten Gewerke für Sie, überwachen den Baufortschritt und sorgen dafür, dass Ihr Projekt im vereinbarten Zeit- und Kostenrahmen bleibt. Sie müssen sich um nichts kümmern – wir behalten für Sie den Überblick.
- **Bauherrenvertretung:** Als Ihre Bauherrenvertretung vertreten wir Ihre Interessen gegenüber Architekten, Behörden und ausführenden Unternehmen. Wir prüfen Verträge und Offerten für Sie, überwachen Termine, Kosten und Ausführungsqualität und stehen Ihnen als neutrale, kompetente Instanz zur Seite – damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können, während wir uns um alle Details kümmern.
- **Abbrucharbeiten:** Unsere erfahrenen Teams arbeiten sicher, effizient und unter strikter Beachtung von Umweltschutz und Vorschriften – für einen fachgerechten Rückbau als solide Grundlage Ihres Bauprojekts.

- **Innenausbau:** Von Baumeister- und Gipserarbeiten über Trockenbau bis Malerarbeiten – wir überzeugen Sie durch Präzision. Auch Isolation, Brandschutz und Fassadenarbeiten übernehmen wir gerne für Sie.
- **Belagsarbeiten:** Ob Fliesen, Parkett, Laminat oder Teppich: Wir verlegen Ihre Bodenbeläge fachgerecht und mit Liebe zum Detail – in Ihrem Bad, Wohnraum oder Ihrer Gewerbefläche.
- **Endabnahme:** Zum Abschluss übernehmen wir für Sie die gründliche Baureinigung und die finale Abnahme. So übergeben wir Ihnen Ihr Projekt bezugsfertig und in einwandfreiem Zustand.

Vielfältige Erfahrung für Ihr Vorhaben

Unsere Referenzen sprechen für sich: modernisierte Einfamilienhäuser, behutsam sanierte Altbauwohnungen, Bäder verwandelt in moderne Wellnessoasen sowie umgestaltete Arztpraxen, Coiffeursalons und Tanzstudios. Egal ob privater Wohnraum oder gewerbliche Immobilie – für Ihr Projekt finden wir gemeinsam mit Ihnen die passende Lösung, die zu Ihren Wünschen und Ihrem Budget passt.

Besonders am Herzen liegt uns der respektvolle Umgang mit Ihrer bestehenden Bausubstanz. Bei Altbauprojekten erhalten wir historische Elemente wie charakteristische Treppen oder Parkettböden und verbinden sie mit modernen Akzenten – so entsteht für Sie eine einzigartige Atmosphäre, die Tradition und zeitgemässen Wohnkomfort miteinander vereint.

Warum Sie sich auf uns verlassen können

- **Erfahrenes Team:** Unsere Mitarbeitenden bringen fundiertes Fachwissen und langjährige Erfahrung mit – für Sie, von der ersten Planung bis zur letzten Feinarbeit.
- **Termintreue und Budgetsicherheit:** Wir wissen, wie wichtig es Ihnen ist, dass Ihr Projekt im vereinbarten Rahmen bleibt. Durch klare, offene Kommunikation halten wir Sie stets informiert – ohne böse Überraschungen.
- **Starke Partnerschaften:** Dank unserem Netzwerk von über 30 verlässlichen Partnerunternehmen setzen wir auch Ihr anspruchsvolles Projekt reibungslos und termingerecht um.
- **24/7 Support:** Haben Sie Fragen oder Anliegen während der Bauphase? Wir sind für Sie da – auch ausserhalb der regulären Geschäftszeiten.
- **Regionale Verwurzelung:** Als Basler Unternehmen kennen wir die regionalen Gegebenheiten und Bauvorschriften genau. Diese Nähe ist uns sehr wichtig – und macht den Unterschied.

So gehen wir gemeinsam vor

Ein Bauprojekt kann zunächst überwältigend wirken: viele Unbekannte, viele Entscheidungen, viele offene Fragen. Genau hier unterstützen wir Sie persönlich. Nach Ihrem unverbindlichen Gespräch mit uns erstellen wir eine klare, nachvollziehbare Kostenschätzung und einen realistischen Zeitplan für Sie. Während der gesamten Bau-

phase halten wir Sie persönlich über den Fortschritt auf dem Laufenden und sind jederzeit für Ihre Fragen erreichbar.

Nachhaltigkeit und Qualität, auf die Sie zählen können

Wir legen grossen Wert auf nachhaltige, langlebige Lösungen für Sie – von der Auswahl hochwertiger Materialien bis zur fachgerechten Entsorgung von Abbruchmaterial gemäss den gesetzlichen Vorschriften. Unser Team bildet sich laufend weiter, damit wir Ihnen stets aktuelles Fachwissen und bewährtes Handwerk bieten – für ein Ergebnis, das Ihnen über Jahre Freude bereitet.

Für Sie als Privatperson oder Unternehmen

Ob Sie Ihr Badezimmer renovieren oder Ihre Geschäftsräume umgestalten möchten: Wir passen unsere Herangehensweise flexibel an Ihre individuellen Bedürfnisse an, ohne dabei an Qualität oder Sorgfalt einzubüssen. Sprechen Sie uns an – wir hören Ihnen zu.

Ihr Projekt in guten Händen

Egal ob Neubau, Umbau, Sanierung oder Renovation – bei uns stehen Ihre Zufriedenheit und eine hochwertige, termingerechte Umsetzung an erster Stelle. Wir begleiten Sie persönlich und transparent, mit dem Anspruch, Ihre Vision Wirklichkeit werden zu lassen – von der ersten Skizze bis zum letzten Handgriff.

Rufen Sie uns gerne an oder schreiben Sie uns – wir freuen uns darauf, Sie und Ihr Bauprojekt persönlich kennenzulernen! ■

BEQIRI PARTNER AG

Reinacherstrasse 56, 4053 Basel
T +41 61 331 00 04,
info@beqiripartner.ch
www.beqiripartner.ch

Basel gewinnt an Attraktivität

CEO MANUELA BEER ÜBER BASEL, DEN MODEHANDEL UND DIE ZUKUNFT VON PKZ

Basel zählt zu den wichtigsten Standorten von PKZ. Im Interview spricht CEO Manuela Beer über die Aufwertung der Innenstadt, Investitionen in den stationären und digitalen Handel sowie die Frage, weshalb Qualität, Beratung und ein überzeugendes Einkaufserlebnis heute wichtiger sind denn je.



Manuela Beer, CEO von PKZ

PKZ ist in Basel mit zwei Geschäften an bester Lage vertreten. Welche Bedeutung hat die Stadt für Ihr Unternehmen?

Manuela Beer: Basel gehört seit vielen Jahren zu unseren wichtigsten Standorten. Mit PKZ WOMEN an der Falknerstrasse und PKZ MEN an der Freien Strasse sind wir im Herzen der Stadt präsent. Basel ist für uns attraktiv, weil die Stadt Tradition, Internationalität und eine anspruchsvolle Kundschaft verbindet. Viele Kundinnen und Kunden kommen aus der ganzen Nordwestschweiz oder aus dem grenznahen Ausland. Sie suchen bei uns Qualität, Stil, gute Beratung und ein Einkaufserlebnis, das über reines Shopping hinausgeht.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Basler Innenstadt?

Sehr positiv. Die Neugestaltung der Freien Strasse hat der wichtigsten Einkaufsmeile gutgetan, und der wieder baustellenfreie Marktplatz ist ein Gewinn. Auch die komplette Erneuerung unseres PKZ MEN Stores 2025 und die laufende Modernisierung unserer PKZ WOMEN Filiale stärken den Standort. Zusätzliche Impulse erwarten wir von der Wiederbelebung der Hauptpost und vom wiedereröffneten Globus am Marktplatz. Solche Anziehungspunkte schaffen Frequenz und stärken das gesamte Umfeld. Eine Innenstadt lebt von starken Adressen, kurzen Wegen, guter Erreichbarkeit und hoher Aufenthaltsqualität.

Was braucht es, damit Innenstädte auch künftig attraktive Einkaufsorte bleiben?

Innenstädte müssen heute mehr bieten als Verkaufsflächen. Entscheidend ist ein stimmiges Gesamtbild: attraktive Geschäfte, Gastronomie, Kultur, gepflegte öffentliche Räume, Sicherheit, Begrünung, Sitzgelegenheiten und gute Erreichbarkeit. Gerade das Zusammenspiel von Detailhandel, Gastronomie und Kultur ist ein Erfolgsrezept für lebendige Zentren. Wenn Menschen gerne kommen, etwas erleben und verweilen, bleibt auch der stationäre Handel relevant. Nach all den Erneuerungen darf sich Basel als Einkaufsdestination noch selbstbewusster positionieren.

Der Modehandel befindet sich seit Jahren im Umbruch. Was macht erfolgreiche Modeanbieter aus?

Der Druck ist deutlich gestiegen: durch Digitalisierung, internationale Plattformen, veränderte Konsumgewohnheiten, höhere Kosten und eine starke Rabattkultur. Ein gutes Sortiment allein reicht nicht mehr. Erfolgreich ist, wer eine klare Positionierung hat, inspirierende Produkte bietet, Service ernst nimmt und laufend investiert. Kundinnen und Kunden erwarten heute Orientierung, Verlässlichkeit und ein Einkaufserlebnis mit Mehrwert. Austauschbare Anbieter haben es immer schwerer.

PKZ hat in diesem Umfeld Marktanteile gewonnen. Worauf führen Sie das zurück?

Wir haben uns erfreulich entwickelt, weil wir langfristig denken und konsequent investieren. Als Familienunternehmen setzen wir auf nachhaltige Stärke. Wir investieren in Standorte, Mitarbeitende, starke Sortimente, erfolgreiche Exklusivmarken und die Digitalisierung. Gerade unsere Exklusivmarken, die «designed in Switzerland» sind, wollen wir weiter ausbauen. Sie verbinden Qualität, Passform, Stil und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Zudem inspiriert unser PKZ Lifestylemagazin Kundinnen und Kunden online wie stationär. Zugleich bleiben wir unserer Positionierung treu: Qualität, Stilkompetenz und persönliche Beratung.

Welche Rolle spielt der Onlinehandel für PKZ?

Eine sehr wichtige. Für uns war die Frage nie «online oder stationär», sondern immer «online und stationär». Der Onlinehandel erhöht den Komfort, die persönliche Beratung bleibt aber unser zentraler Mehrwert. Gerade im Premiumsegment möchten Kundinnen und Kunden von uns einen Kompass, was aktuell ist, eine Beratung für Stilkompetenz und Passform sowie einen Service, der auf ihre individuellen Wünsche eingeht. Digital kann vieles vereinfachen – etwa, wenn es um Inspiration, Verfügbarkeit oder Bestellung geht. Entscheidend ist aber, dass über alle Kanäle hinweg ein durchgängiges Markenerlebnis resultiert.

Sie investieren nun knapp 2 Millionen Franken in einen neuen Onlineshop. Weshalb ist dieser Schritt nötig?

Unser Onlineshop war lange sehr erfolgreich, ist aber technologisch und in der Inszenierung in die Jahre gekommen. Unser Onlineanteil liegt heute bei rund zehn Prozent. Während Covid konnten wir ihn stark ausbauen, danach haben wir uns vielleicht etwas zu lange auf dem Erreichten ausgeruht. Nun investieren wir knapp 2 Millionen Franken in den nächsten Schritt: Der neue Shop soll moderner, benutzerfreundlicher, inspirierender und stärker auf mobile Nutzung ausgerichtet sein – mit Storytelling, Videos und besserer Sichtbarkeit in Suchmaschinen und künftig auch in KI-basierten Suchsystemen. Ziel ist ein zeitgemässes Markenerlebnis.

Kann ein Schweizer Modehaus gegen grossen internationalen Onlineplattformen überhaupt bestehen?

Ja, wenn man die eigenen Stärken konsequent nutzt. Unser Vorteil ist die Omnichannel-Strategie: Wir verbind-



Die 2025 renovierte Herrenfiliale in Basel.

den digitale Bequemlichkeit mit der Nähe von insgesamt 41 Standorten. Kundinnen und Kunden können je nach Bedürfnis online einkaufen, im Geschäft Beratung nutzen, Ware abholen oder retournieren. Diese Kombination aus Komfort, Vertrauen und persönlicher Präsenz können reine Onlineanbieter so nicht bieten.

Was erwarten Sie von den nächsten Geschäftsjahren?

Wir wollen unseren Weg konsequent weitergehen: gesund wachsen, profitabel bleiben und unsere Marke weiterentwickeln. Dazu gehören starke Standorte wie Basel, ein moderner Onlineshop, ein noch besseres Zusammenspiel aller Kanäle und eine klare Ansprache neuer Kundengenerationen. Gleichzeitig bleiben unsere Werte unverändert: Qualität, Service, Verlässlichkeit und langfristiges Denken. Mode bleibt ein emotionales Geschäft. Die Zukunft gehört Unternehmen, die digital relevant sind und gleichzeitig menschlich bleiben. ■

www.pkz.ch

Die Baselbieterin Manuela Beer führt PKZ seit 13 Jahren. Vorher war sie Vize-Chefin bei Globus. Sie hat an der Universität St. Gallen studiert. Frau Beer ist verheiratet und Mutter einer Tochter. PKZ beschäftigt 650 Mitarbeitende, davon 12 bei PKZ MEN Basel und 26 bei PKZ WOMEN Basel. PKZ WOMEN wird von Sanda Kadoic und PKZ MEN von Gianni Guida geleitet. Das 145-jährige Modehaus befindet sich in Familienbesitz. Die fünfte Generation ist im Verwaltungsrat vertreten.

La Dolce Vespa

Wo ein bisschen Italien
in Reinach zuhause ist

Manche Dinge verkörpern den Sommer wie kaum etwas anderes: ein Espresso in der Morgensonne, die verwinkelten Gassen Roms – oder eine Vespa mit ihrem unverwechselbaren Brummen, dem warmen Fahrtwind und Sonne im Gesicht. Wer einmal auf einer Vespa unterwegs war, weiss: Es geht nie nur ums Fahren, sondern um ein Gefühl von Freiheit – La Dolce Vita eben. Genau diese Lebensfreude spürt man in der Rollerzentrale im basellandschaftlichen Reinach.



Seit über 20 Jahren. Mit Herz und Schraubenschlüssel

Das Inhaberpaar Valentina und Dominic Spengler hat etwas aufgebaut, das weit über einen klassischen Rollerhändler hinausgeht. Dominic kennt jedes Modell und jede Schraube dieser legendären Maschinen. «Für mich ist jede Vespa mehr als nur ein Fahrzeug – sie verkörpert ein Lebensgefühl», sagt er. Valentina führt das Unternehmen mit viel Italianità und Herzblut: von der Strategie über den Einkauf bis zur persönlichen Kundenberatung. Ihr Ziel: «Einen Ort schaffen, an dem Professionalität und Herzlichkeit Hand in Hand gehen – und an dem jede Fahrt ein kleines Stück La Dolce Vita bedeutet.»

Als zertifizierter Händler von Vespa, Piaggio und Gilera führt die Rollerzentrale alle aktuellen Modelle – und kauft und verkauft auch gebrauchte Roller. Selbstverständlich finden Interessierte hier auch E-Roller. Das Werkstatt-Team ist einzigartig: Greg ist der Mann für Oldtimer-Restaurierungen und individuelle Umbauten. Samuele bringt über zehn Jahre Erfahrung aus italienischen Werkstätten mit – handwerkliche Präzision, die man spürt. Und dann ist da noch Nino, der Werkstatthund und «offizieller Vespa-Begleiter und Aufmunterungsexperte». Er ist für viele Gäste bereits ein Grund, wieder vorbeizuschauen.



Arbeit und Genuss
perfekt verbinden:
Inhaberpaar Valentina
& Dominic Spengler

Meine Vespa – mein Stil: Custom-Umbauten nach Mass

Die Rollerzentrale hat sich auf individuelle Umbauten spezialisiert – vom klassischen Vintage-Look bis zum modernen Unikat. Greg und Samuele setzen um, was andere sich nur vorstellen: Sonderfarben, Retro-Details, neue Sitzpolster, aufbereitete Oldtimer. Jede Vespa erzählt eine Geschichte, und hier wird sie mit Respekt und Kreativität zum Leben erweckt. Auf der Website der Rollerzentrale gibt es viele Beispiele an einzigartigen Vespas zu sehen – wer kriegt da nicht Lust auf auch so ein Einzelstück? Bringen Sie uns Ihren Liebling vorbei!

Espresso, Aperol & gute Laune – Willkommen in der Werkstatt

Wer in die Rollerzentrale kommt, merkt schnell: Hier wird nicht nur gearbeitet. Morgens gibt es duftenden Espresso, um den Tag gutgelaunt zu beginnen. Und wenn der Feierabend naht, darf es auch mal ein Aperol Spritz sein. Denn Vespa-Kultur ist mehr als Technik: Sie ist Lebensfreude. Genau wie ein langer Sommertag in Italien.



Echte Profis am Werk:
Greg und Samuele,
die Vespa-Versteher

Kundinnen und Kunden sagen über uns:

4.8

Google- Bewertung

«Alle sind super freundlich und wir wurden richtig gut und ehrlich beraten. Auch bei Problemen helfen sie unkompliziert.»

— Tiffany via Google

«Dominic nimmt sich Zeit für gründliche Beratung – ich hatte nie das Gefühl, dass er mir etwas andrehen wollte. Meine Vespa bringe ich nur noch zu ihm.»

— Dorota Chrust via Google

«Ich habe meine Vespa Baujahr 1980 zum grossen Service gebracht und bin sehr zufrieden. Es macht richtig Spass, eine Ausfahrt zu machen, ohne die Sorge, eventuell liegen zu bleiben.»

— Benjamin Cihla via Google



Nino – Vespa-Begleiter und
Aufmunterungsexperte

Lust auf eine Probefahrt all'italiana?
Vorbeikommen und danach mit uns aufs Leben anstossen!

Kägenhofweg 9, 4153 Reinach BL
061 711 00 51, info@rollerzentrale.ch

Di–Fr: 08:30–12:00, 13:30–18:00 Uhr
Sa: 10:00–16:00 Uhr

Roller-Zentrale
La dolce vita



Profitieren Sie von Top-Werbe-Standorten

Wir bieten Ihnen:

- 12 m² grosse, auffallende und mehrmals verwendbare Werbe-Plakate an viel befahrenen Strassen mit hohen Reichweiten.
- 6 m² grosse mobile Guerilla-Plakate am Ort Ihrer Wahl & F12 Plakate.
- Weiterverarbeitung Ihrer ausgedienten Plakate zu trendigen Give-Aways und Taschen (ZERO-Waste)



Buchen: online oder per Telefon

T +41 32 332 97 00
www.Format12.ch

**Standort
buchen**



The background of the top half of the advertisement is a photograph of a man and a woman in a gym. The man is in the foreground, sitting on a machine and holding dumbbells, smiling. The woman is in the background, also working out. The gym has various equipment and weights visible.

UPDATE
fitness

24/7
geöffnet

Ein Abo – alles inklusive für nur CHF 699

- Zugang zu allen Standorten in der Schweiz
- 6 Standorte in der Stadt Basel
- Keine Extrakosten
- Persönliche Einführung & Betreuung
- Individueller Trainingsplan
- Trainings-App



update-fitness.ch



Ein Bauprodukt durchläuft viele Stationen. Strukturierte Daten sorgen dafür, dass seine Informationen in Planung, Bau, Betrieb und Kreislaufwirtschaft nutzbar bleiben.

Gute Gebäude brauchen gute Daten

WIE BUILDUP AUS PRODUKTINFORMATIONEN EINEN ECHTEN NUTZEN FÜR PLANUNG, BAU, BETRIEB UND KREISLAUFWIRTSCHAFT MACHT

Digitale Daten sollen das Bauen einfacher machen. In der Realität verteilen sich Produktinformationen jedoch noch immer auf PDFs, Excel-Dateien und verschiedene Systeme. buildup bringt Ordnung in diesen Datendschungel – und schafft eine gemeinsame Grundlage für Hersteller, Planer, Bauherren und Betreiber.

Ein Gebäude besteht aus Beton, Stahl, Glas und Technik. Vor allem aber aus Tausenden von Entscheidungen. Welches Produkt wurde geplant? Welches wurde eingebaut? Wie wird es gewartet? Und was geschieht damit in zwanzig Jahren?

Die Antworten gibt es meistens. Sie verteilen sich nur auf PDFs, Excel-Dateien, E-Mails, Datenbanken und Köpfe einzelner Mitarbeitender. Irgendwo ist alles vorhanden. Nur findet es niemand zuverlässig.

Genau hier setzt buildup an. Das Schweizer Technologieunternehmen macht Bauproduktinformationen strukturiert, vergleichbar und digital nutzbar – für Hersteller, Händler, Planer, Bauunternehmen, Bauherren und Betreiber.

Ein PDF ist digital. Die Information darin meistens nicht.

Die Bauwirtschaft hat viel Papier durch PDF ersetzt. Das ist praktisch, aber noch kein digitaler Prozess. Ein Mensch kann ein Datenblatt lesen. Eine Software sieht zunächst nur Text, Tabellen und Zahlen. Sie weiss nicht automatisch, was ein Wert bedeutet oder ob zwei Hersteller dieselbe Eigenschaft unterschiedlich benennen. buildup überführt solche Informationen in strukturierte Daten. Eigenschaften, Werte, Einheiten und Nachweise erhalten eine klare Bedeutung. Damit werden Produktinformationen auffindbar, vergleichbar und maschinenlesbar.

Hersteller müssen Daten nicht für jede Plattform neu aufbereiten. Planer finden schneller passende Produkte. Bauherren können Entscheide nachvollziehen. Betreiber verfügen auch nach der Schlüsselübergabe über die nötigen Informationen. Ein PDF informiert. Strukturierte Daten ermöglichen Prozesse.

Weniger suchen. Weniger kopieren. Weniger Fehler.

Produktinformationen entstehen an vielen Orten: in Entwicklung, ERP, Marketing, Nachhaltigkeit und bei Lieferanten. Jede Stelle besitzt einen Teil der Wahrheit.

Ohne klares Produktdatenmanagement entstehen Widersprüche, veraltete Dokumente und Doppelarbeit. Daten werden von einem System ins nächste übertragen, Fehler oft gleich mitkopiert. Und irgendwann diskutieren drei Personen darüber, welche Excel-Datei nun wirklich aktuell ist. buildup hilft Unternehmen, aus diesem Flickenteppich eine belastbare Datenbasis zu machen. Entscheidend ist, welche Daten gebraucht werden, wo sie entstehen, wer sie verantwortet und wie ihre Qualität gesichert wird. Bestehende Systeme wie ERP, PIM oder Datenbanken werden eingebunden. Das Ziel ist ein durchgängiger Datenfluss statt der nächsten Insellösung.

So lassen sich dieselben Informationen für Vertrieb, Ausschreibung, BIM-Anwendungen und digitale Produktpässe mehrfach nutzen.

Auch Datennutzer bestimmen die Qualität

Hersteller sollen bessere Daten liefern. Richtig. Aber das ist nur die halbe Wahrheit. Auch Architekten, Fachplaner, Bauunternehmen, Bauherren und Betreiber bestimmen mit, wie gut die Daten werden. Solange unvollständige PDFs akzeptiert werden, bleibt der Druck gering, bessere Informationen bereitzustellen.

buildup bringt deshalb Datenlieferanten und Datennutzer zusammen. Fachplaner brauchen technische Werte. Bauunternehmen benötigen Angaben zu Einbau und Verarbeitung. Betreiber interessieren sich für Wartung und Lebensdauer. Beim Rückbau werden Materialien und Wiederverwendung entscheidend. Eine gemeinsame Datenbasis reduziert Rückfragen, beschleunigt Entscheide und verhindert, dass dieselben Informationen bei jedem Projekt erneut zusammengesucht werden. Wer Daten erst bei der Gebäudeübergabe sammelt, betreibt Datenarchäologie. Das ist teuer und bringt selten spektakuläre Funde hervor.

Der Digitale Produktpass beginnt nicht beim QR-Code

Der Digitale Produktpass, kurz DPP, soll wichtige Produktinformationen digital, strukturiert und über den Lebenszyklus zugänglich machen. Je nach Produktgruppe betrifft dies technische Merkmale, Materialien, Umweltinformationen, Herkunft, Reparatur oder Recycling.

Viele Unternehmen verbinden den DPP vor allem mit einem QR-Code. Doch der QR-Code ist nur die Tür. Entscheidend ist, was dahinterliegt. Ein glaubwürdiger Produktpass braucht aktuelle Daten, eindeutige Produktidentifikationen, nachvollziehbare Quellen und klare Prozesse. Jemand muss wissen, woher die Informationen kommen, wer sie pflegt und wie Änderungen übernommen werden.

Genau darauf konzentriert sich buildup. Das Unternehmen entwickelt nicht einfach eine hübsche DPP-Webseite. Es schafft die Datenstruktur und die Prozesse, die einen Produktpass verlässlich machen. Informationen aus ERP, PIM, Umweltdokumentationen und Lieferantendaten werden zusammengeführt. Für Hersteller wird der DPP mehr als eine Pflichtübung. Dieselben Daten unterstützen Qualitätssicherung, Vertrieb und Kundenservice. Planer und Bauherren können Produkte besser vergleichen. Betreiber erhalten eine Grundlage für Wartung und Ersatz. Und für die Kreislaufwirtschaft werden Materialien sichtbar, die nach dem Einbau sonst oft verschwinden. Der DPP ist deshalb keine zusätzliche Webseite. Er ist ein Datenversprechen.

Pragmatisch beginnen statt hektisch nachholen

Der DPP wird oft als EU-Thema betrachtet. Für Schweizer Unternehmen wäre es angenehm, auf endgültige Vorschriften zu warten. Nur funktioniert der Markt nicht so gemächlich. Schweizer Hersteller exportieren in die EU, Schweizer Händler importieren europäische Produkte. Auch in der Schweiz steigen die Anforderungen an Nachhaltigkeit und Kreislauffähigkeit. Wer wartet, bis jedes Pflichtfeld und jede Frist feststehen, beginnt meist dann, wenn Zeitpläne sportlich und Beratungsbudgets teuer werden.

Mit dem DPP Reality Check zeigt buildup, welche Daten vorhanden sind, wo Lücken bestehen und welche Systeme oder Prozesse angepasst werden müssen. Statt einer theoretischen Studie erhalten Unternehmen eine klare Standortbestimmung: Was kann heute bereits genutzt werden? Was fehlt? Welche Aufgaben sind technisch, welche organisatorisch? Und womit sollte das Unternehmen beginnen? So wird aus einem abstrakten Zukunftsthema ein umsetzbarer Fahrplan.

buildup verbindet Systeme und Interessen

buildup arbeitet seit 2013 an digitalen Produktdaten für die Bauwirtschaft. Gemeinsam mit der KWC Group wurde ein Digitaler Produktpass anhand eines realen Produkts umgesetzt. Der Anwendungsfall wurde 2026 am GSI Switzerland Excellence Day mit dem Best Solution Partner Use Case Award ausgezeichnet. Das Projekt zeigte: Selbst Unternehmen mit einem gut aufgebauten Product Information Management haben beim DPP noch Arbeit vor sich. Nachhaltigkeits-, Material- und Lieferantendaten müssen zusätzlich integriert werden.

Genau darin liegt die Stärke von buildup. Das Unternehmen kennt die Perspektive der Hersteller und versteht zugleich, was Datennutzer in Planung, Bau und Betrieb benötigen. Gute Daten lösen nicht jedes Problem der Branche. Aber ohne verlässliche Produktdaten bleiben Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft schöne Begriffe mit erstaunlich wenig Bodenhaftung. buildup sorgt dafür, dass aus Informationen nutzbare Daten werden – und aus Daten bessere Prozesse. ■

BUILDUP AG

buildup ist ein Schweizer Technologieunternehmen für digitale Bauproduktdaten. Seit 2013 verbindet buildup Hersteller, Händler und weitere Datenlieferanten mit den Anforderungen von Architekten, Planern, Bauunternehmen, Bauherren und Betreibern. Die Plattform und die Dienstleistungen von buildup unterstützen Unternehmen beim Produktdatenmanagement, bei der Datenstrukturierung und bei der Entwicklung Digitaler Produktpässe (DPP). Das Ziel: Produktinformationen nicht nur digital abzulegen, sondern für Planung, Bau, Betrieb und Kreislaufwirtschaft nutzbar zu machen.

www.buildupnetwork.ch



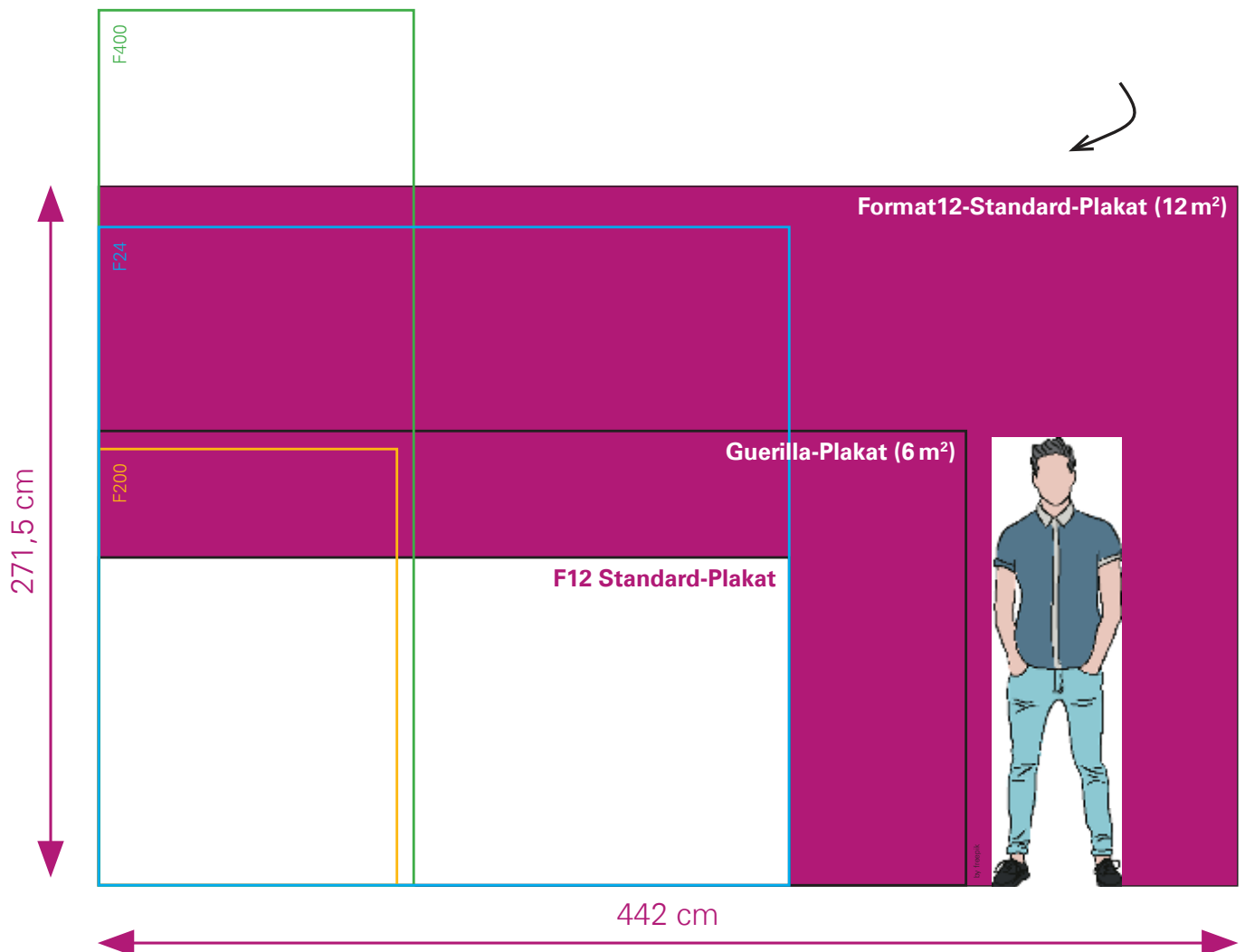
*Sie werden
begeistert sein!*



Das 12 m² grosse Plakat mit bester Platzierung



Out-of-Home neu definiert



Man wird Sie sehen.
Das versprechen wir.

- Riesige, 12 m² grosse Werbe-Plakate mit Top-Platzierung fallen auf und sind unübersehbar.
- 6 m² grosse mobile Guerilla-Plakate am Ort Ihrer Wahl. Exklusiv, unerwartet und auffallend.
- F12-Standard-Plakate an hoch frequentierten Standorten.
- Mehrfachnutzung der Plakate. Ihre Plakate können bis zu 15 Mal wieder genutzt werden. Sie sparen Produktionskosten und schonen zugleich die Umwelt.

– Nachweislich höchster Sympathiewert und Akzeptanz in der Bevölkerung.

The map shows the Interlaken region with numerous locations marked by the ECOMAT 12 logo. The locations include: Bottningen, Pratteln, Füllinsdorf, Zofingen, Gretzenbach, Gränichen, Oftringen Süd, Aarburg/Olten, Hunzenschwil, Hägendorf, Bremgarten, Oberbuchsiten Ost, Regensdorf, Oensingen-Niederbipp, Niederbipp, Wiedlisbach, Bellach West, Boswil, Duliken, Rothrist, Kirchleerau, Murgenthal, Alberswil, Hochdorf, Rapperswil-Jona, Orpund, Port - Biel/Bienne, Ipsach, Studen, Aarwangen, Langenthal, Lotzwil, Huttwil, Buttisholz, Sargans, Murten/Burg, Kehrsatz, Schönbühl, Wolhusen, Langnau/Bärn, Kriens, Murten/Courgevaux, Gurmels, Belp, Konolfingen, Schüpheim, Escholzmatt, Tafers, Rubigen, Bowil, Heimberg, Uetendorf, Plaffeien, Interlaken, Frutigen / Mülenen, Frutigen / Lötschbergstr., and Frutigen / Kandergrund.

*Mit zero-waste
Garantie!*



think green – Recycling & Upcycling



Wir sprechen nicht nur davon, wir handeln.

Hauchen Sie Ihren Werbebannern ein zweites, langes Leben ein. Aus Ihren gebrauchten Werbebannern nähen wir für Sie trendige Lifestyle-Produkte – mit Ihrem Logo.

Vom Etui bis zum Rucksack für Meetings oder vom Reise-Necessaire bis zur Sporttasche finden Sie bei uns alles, was Ihr Herz begehrt.

100% Schweizer-Handwerkskunst.

Sorgfältig werden die ausgedienten Werbebanner von Hand gewaschen, zugeschnitten und anschliessend vernäht.

FORMAT
12

FORMAT12 AG

Sägweg 28
3283 Kallnach

T +41 32 332 97 00
info@format12.ch
www.format12.ch

Das Beste an Ihrer Immobilie sehen Sie nicht

WARUM GUTE ELEKTROPLANUNG ÜBER DEN IMMOBILIENWERT VON MORGEN ENTSCHEIDET

Im Rialto Hallenbad in Basel merken die Gäste nichts von der Technik – und das ist der ganze Sinn der Sache. Das Wasser hat die richtige Temperatur, die Lüftung regelt mit, das Licht passt sich an, und im Hintergrund arbeitet eine Gebäudeautomation, die all das aufeinander abstimmt, ohne dass jemand einen Knopf drücken muss. Von dieser Anlage haben wir uns keinen Applaus erhofft. Ihr grösster Erfolg ist, dass sie nicht einmal dem Personal auffällt.



Sie betreiben vermutlich kein Hallenbad. Aber wenn Sie eine Immobilie besitzen oder bauen, gilt für Sie dasselbe Prinzip – und es entscheidet über mehr Geld, als den meisten bewusst ist. Denn beim Bauen optimieren fast alle das, was man sieht: das Solarpanel auf dem Dach, die Fassade, die Ladestation im Prospekt. Der Wert einer Immobilie entsteht aber ein Stockwerk tiefer, dort, wo niemand hinschaut – bei Anschluss, Verteilung und Steuerung.



Das teuerste Beispiel steht in der Einfahrt

Nehmen wir die Elektromobilität. Der Wagen ist schnell gekauft. Ob er am nächsten Morgen geladen ist, hängt an etwas, das man nicht sieht. Und wenn in einer Überbauung zwanzig Autos gleichzeitig laden wollen, während der Hausanschluss für fünf ausgelegt wurde, wird aus dem Fortschritt ein teures Problem. Die Ladestation an der Wand ist das Sichtbare. Ob dahinter ein Lastmanagement mitdenkt und ein Anschluss, der mitwächst – das ist das Entscheidende.

Die bessere Frage beim Solarstrom

Ähnlich auf dem Dach. Die naheliegende Frage lautet: Wie viele Kilowatt passen hinauf? Die bessere Frage lautet: Wie viel von diesem Strom nutze ich am Ende selbst – statt ihn tagsüber zum Tiefpreis ins Netz zu geben und ihn abends teuer zurückzukaufen? Der Ertrag entsteht nicht auf dem Dach. Er entsteht dort, wo Erzeugung, Speicher, Auto und Verbrauch zusammenspielen.

Ich rede hier nicht von der Theorie. Bei mir zuhause läuft genau das: Photovoltaik auf dem Dach, ein Auto, das mit dem eigenen Strom lädt, und eine Steuerung, die dafür sorgt, dass möglichst wenig davon ungenutzt ins Netz abfließt. Der Unterschied zu einer Lösung von der Stange steckt nicht im Panel – er steckt in der Abstimmung dahinter.

Investieren oder reparieren

Der Unterschied liegt in der Reihenfolge. Wer das elektrische Rückgrat eines Gebäudes einmal richtig plant – mit Reserven, mit Leerrohren, bevor der Estrich drin ist –, zahlt einmal. Wer es dem Zufall überlässt und später nachrüstet, zahlt doppelt: aufgestemmte Wände, ein grösserer Anschluss, ein Betrieb, der stillsteht. Genau hier trennt sich das kluge Geld – Smart Money, wenn Sie so wollen – vom Rest. Es kauft nicht das Prospektbild, sondern das, was das Prospektbild zum Funktionieren bringt.

Das ist keine Frage des Komforts, sondern des Werts. Eine Immobilie ist heute so viel wert, wie sie anschluss-

fähig bleibt: für die Elektromobilität von morgen, für weiter steigende Energiepreise, für Mieterinnen und Mieter, die Ladepunkte längst voraussetzen. Was heute grosszügig geplant ist, muss morgen nicht aufgerissen werden.

Im Rialto und auf unzähligen Projekten davor und danach tun wir bei Elektro Gebhardt seit 1955 dasselbe: die Technik bauen, die man nicht sieht, aber jeden Tag spürt. Als Teil der Builtech-Gruppe steht dahinter das Know-how eines international vernetzten Verbunds – Ihr Ansprechpartner bleibt der aus Basel.

Wenn Sie das nächste Mal eine Immobilie planen, lassen Sie sich vom Dach und vom Wagen in der Einfahrt nicht täuschen. Was Ihre Immobilie morgen wert ist, entscheidet sich heute im Keller. ■



Luqman Zafar ist Geschäftsführer der Elektro Gebhardt AG in Basel. Strom mit Leidenschaft – seit über 70 Jahren.



ELEKTRO GEBHARDT AG

Zürcherstrasse 65, 4052 Basel

T +41 61 312 95 95, office@ge-el.ch, www.ge-el.ch

Flug und Hotel. Ein Login. Schweizer Service.

Alles in einem Konto, bezahle mit TWINT, Reka, Karte oder Apple Pay. Keine versteckten Gebühren.

FLUG		HOTEL		Hin- und Rückflug		Einfach	Mehrere Flüge	Neue Suche		+ Erweiterte Suche
VON Stadt oder Code		NACH Stadt oder Code		HINFLUG, RÜCKFLUG Daten wählen		KABINE Economy		SUCHEN		
REISENDE: Erw. 1		Kind 0		Baby 0		STOPPES: Beliebig				☐ inkl. Aufgabengepäck

TWINT · REKA · KARTE · APPLE PAY · SCHWEIZER REISEBÜRO SEIT 1994 · IATA-LIZENZIERT
MITGLIED DES SCHWEIZER REISE-VERBANDS (SRV) · TEILNEHMERIN DES GARANTIEFONDS

Online buchen, persönlich betreut

DIE NEUE SCHWEIZER BUCHUNGSPLATTFORM BOOKPINK.CH VERBINDET FLÜGE UND HOTELS

Weltweit buchen und dabei persönlichen und schnellen Service erhalten – genau das verbindet bookpink.ch. Noch vor wenigen Jahrzehnten begann eine Reise meist mit einem Besuch im Reisebüro. Heute reichen wenige Klicks, um Angebote aus aller Welt zu vergleichen und direkt zu buchen. Bequemer ist die Reiseplanung dadurch geworden. Persönlicher jedoch nicht immer.

Online buchen, persönlich betreut

Solange alles nach Plan läuft, erfüllen viele Onlineportale ihren Zweck. Doch wenn eine Zahlung nicht funktioniert, eine Verbindung geändert werden muss oder Fragen zu Gepäck und Tarifbedingungen entstehen, beginnt häufig die mühsame Suche nach einer zuständigen Ansprechperson. Genau an diesem Punkt geht bookpink.ch einen anderen Weg.

Die neue Plattform von Pink Travel richtet sich an Menschen, die ihre Reise gerne selbstständig online planen und buchen, dabei aber nicht auf persönliche Unterstützung verzichten möchten. Rund um die Uhr lassen sich passende Flüge und Hotels suchen, Angebote vergleichen und Buchungen direkt abschliessen. Die Bedienung ist übersichtlich, der Prozess unkompliziert. Hinter der digitalen Oberfläche steht jedoch ein erfahrenes Reisetem in Basel, das erreichbar bleibt und die jeweilige Buchung kennt.

Über 30 Jahre Reiseerfahrung im Hintergrund

Pink Travel ist seit über 30 Jahren in der Reisebranche tätig, verfügt über eine eigene IATA Lizenz und umfassendes Know-how im Flugticketing. Diese Erfahrung fliesst direkt in die Betreuung ein. Ob es um eine geeignete Flugverbindung, Tarifbedingungen, Gepäckbestimmungen, eine Umbuchung oder eine andere Frage zur Reise geht, Kundinnen und Kunden werden nicht an ein anonymes Callcenter verwiesen. Sie erhalten schnelle, kompetente und persönliche Unterstützung aus der Schweiz.

Transparente Preise in Schweizer Franken

Auch bei den Preisen setzt bookpink.ch auf Klarheit. Sämtliche Beträge werden in Schweizer Franken angezeigt und bezahlt. Damit entfallen Unsicherheiten durch Währungsschwankungen oder spätere Umrechnungen. Die Kosten bleiben transparent, nachvollziehbar und planbar.

Flexible Zahlungsmöglichkeiten

Bei der Bezahlung stehen TWINT, REKA und Kreditkarte zur Verfügung. Verifizierte Kundinnen und Kunden können ihre Buchung zudem per Banküberweisung bezahlen. Gerade bei höheren Reisebeträgen ist dies ein wichtiger Vorteil, wenn eine Kreditkartenlimite nicht ausreicht oder bewusst eine andere Zahlungsart gewählt wird.

Die Verbindung aus digitaler Freiheit und persönlichem Service

bookpink.ch verbindet damit zwei Welten, die lange als Gegensätze galten. Auf der einen Seite steht die Freiheit, jederzeit selbstständig nach Flügen und Hotels zu suchen und direkt online zu buchen. Auf der anderen Seite bleibt die Sicherheit, bei Fragen oder Problemen eine verlässliche Ansprechperson zu haben. Denn die Qualität einer Buchungsplattform zeigt sich nicht nur dann, wenn alles reibungslos funktioniert. Sie zeigt sich vor allem dann, wenn Unterstützung gefragt ist.

bookpink.ch. Weltweit online buchen, persönlich in der Schweiz betreut. ■



von Geschmack angetrieben.

Gelungene Events. Unvergessliche Erlebnisse.

Radisson Blu Catering

Erfolg bedeutet für uns, mehr als nur zu liefern – wir wollen Erlebnisse schaffen, die im Gedächtnis bleiben. Jedes Event ist einzigartig, genauso wie die Menschen, die es veranstalten. Deshalb hören wir genau zu, um Ihre Wünsche und Vorstellungen zu verstehen. Mit einem Catering, das speziell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt ist, machen wir Ihr Event zu einem ganz persönlichen Highlight.

Bei Radisson Blu Catering geht es nicht nur um gutes Essen – es geht um Momente, die Menschen zusammenbringen. Wir sorgen dafür, dass sich Ihre Gäste rundum wohlfühlen, während sie in unvergessliche kulinarische Erlebnisse eintauchen. Vom maßgeschneiderten Menü bis hin zum perfekten Service – wir machen Ihr Event zu etwas ganz Besonderem.

Radisson **BLU**

bookpink

BY PINK TRAVEL

Flug und Hotel. Ein Login. Schweizer Service.

Die Schweizer Buchungsplattform von Pink Travel – für private und geschäftliche Reisen.



Jetzt auf bookpink.ch starten

QR-Code scannen und direkt buchen

FÜR PRIVAT- UND GESCHÄFTSREISEN

Flüge und Hotels selber buchen – privat wie geschäftlich.

EINZIGARTIG IN DER SCHWEIZ

Bezahlen mit **TWINT** und
REKA – nur bei **bookpink.ch**

TWINT

REKA-Card

Kreditkarte

Banküberweisung

Als einzige Buchungsplattform der Schweiz nehmen wir TWINT und REKA-Guthaben für Flüge und Hotels an. Alle Preise in Schweizer Franken – kein Währungsrisiko, keine versteckten Gebühren.

Ein Login für Flug und Hotel, rund um die Uhr

Suchen, vergleichen und buchen Sie selbstständig online – Ferienflug oder Geschäftstermin, alles in derselben Übersicht und jede Buchung an einem Ort.

Ansprechpartner statt anonymes Callcenter

Hinter bookpink.ch steht ein Schweizer Team mit über 30 Jahren Reiseerfahrung. Bei Umbuchungen, Verspätungen oder Fragen erreichen Sie jemanden, der Ihr Dossier kennt.



Leidenschaft, die man hört, sieht und fährt

CARMOSPHERE GMBH – IHRE WERKSTATT FÜR SERVICE, PERFORMANCE UND TUNING

Es gibt Werkstätten, die Autos reparieren. Und es gibt Betriebe, die das Automobil leben.

Carmosphere gehört zur zweiten Kategorie. Zwischen Hebebühnen, Fahrwerken, Abgasanlagen und dem unverkennbaren Klang leistungsstarker Motoren ist in Pratteln innerhalb weniger Jahre ein Unternehmen entstanden, das weit über die Region hinaus bekannt geworden ist. Heute vertrauen Kundinnen und Kunden aus der ganzen Schweiz auf die technische Kompetenz und den persönlichen, unkomplizierten Kontakt mit dem jungen Team. Damit zählt Carmosphere mittlerweile zu den führenden Adressen der Schweizer Performance- und Tuningbranche – ohne dabei die Wurzeln als bodenständiger Garagenbetrieb zu verlieren.

Hinter Carmosphere stehen Stephan und Fiona Marti. Beide sind ausgebildete Automobil-Mechatroniker und kennen die Branche von Grund auf. Gemeinsam mit ihrem vierköpfigen Team verfolgen sie ein klares Ziel: Fahrzeuge nicht einfach zu warten oder umzubauen, sondern Lösungen zu schaffen, die technisch überzeugen und langfristig Freude bereiten.

Zwei Welten, ein Anspruch

Warum sollten klassische Werkstattarbeiten und anspruchsvolles Tuning nicht Hand in Hand gehen? Genau diese Frage stand am Anfang. «Wir wollten einen Betrieb, an dem man sein Auto ganz normal zum Service bringen kann – aber auch einen Ort, an dem grosse Projekte entstehen dürfen. Hier wird niemand weggeschickt, nur weil er eine Leistungssteigerung hat oder man nach einem Fahrwerkseinbau wegen eines Kühlwasserverlustes am Motor zur Marken-

vertretung geschickt wird» Diese Haltung ist bis heute Programm geblieben. Und genau das macht den Unterschied.

Service am Vormittag, Statement am Nachmittag

Carmosphere verbindet den klassischen Garagenbetrieb mit hochwertiger Fahrzeugveredelung. Service, Reparaturen, Diagnosen, Reifenservice, Achsvermessungen und MFK-Bereitstellungen gehören ebenso zum Alltag wie Leistungssteigerungen, Gewinde- und Luftfahrwerke, Abgasanlagen, Carbonkomponenten und komplette Fahrzeugkonzepte. Kunden erhalten beides aus einer Hand. Wer hier vorfährt, trifft auf Mechaniker, die mit Herzblut arbeiten und ihr Handwerk beherrschen.

Wenn die Grössten der Branche mit einem zusammenarbeiten wollen

Ein Blick auf die Partner sagt mehr als jede Eigenwerbung: Carmosphere ist offizieller Schweizer Generalimporteur für die Fahrwerke von gepfeffert und null-bar – verantwortlich für den gesamten Schweizer Markt, von der Beschaffung bis hin zum kompletten Homologationsprozess beim FAKT und DTC. Auch mit KW Automotive wird eine enge Partnerschaft gepflegt: Kunden erhalten beim Kauf und Einbau eines KW-Fahrwerks bei Carmosphere eine auf vier Jahre verlängerte Herstellergarantie – ein Vertrauensbeweis, den KW nicht jedem Betrieb ausspricht.

Dazu kommt die Rolle als einer der grössten APR Händler der Schweiz, als Capristo-Partner für Abgasanlagen der Extraklasse und unzählige weitere Kooperationspartner wie WOT, Wheelforce, Vossen, Eventuri, Akrapovic und viele mehr. Solche Partnerschaften bekommt man nicht geschenkt. Man muss sie sich verdienen.

«Wir schrauben nicht einfach – wir denken mit.»

Jede Empfehlung, jede Reparatur und jeder Umbau wird so geplant, wie wir ihn auch am eigenen Fahrzeug ausführen würden. Nicht der schnelle Verkauf steht im Mittelpunkt, sondern die technisch beste und nachhaltigste Lösung. Gerade dort, wo andere Betriebe an ihre Grenzen gelangen, beginnt oft unsere eigentliche Aufgabe.

Vier Köpfe, eine Handschrift

Keine KI-Stimme beim ersten Anruf, keine vorgegebenen Abläufe, die eingehalten werden müssen. Ein eingespieltes Team aus vier Fachkräften, die sich blind verstehen – von der Mechanik bis zur letzten Feinabstimmung am Fahrwerk. Wer mit einem Anliegen kommt, spricht direkt mit den Menschen, die später auch am Fahrzeug arbeiten. Keine Umwege, keine Warteschlangen. Jede Person ist auf ihrem Gebiet spezialisiert und fachlich ausgebildet, dadurch lassen sich bei Carmosphere selbst vielfältige und komplexe Arbeiten effizient im eigenen Betrieb umsetzen. Diese Nähe zwischen Beratung und Ausführung schafft Verbindlichkeit und ist genau das, was Kundschaft aus der ganzen Schweiz immer wieder zurück nach Pratteln bringt.

Digital erreichbar, persönlich betreut

Neben dem Werkstattbetrieb in Pratteln führt Carmosphere einen eigenen Onlineshop, über den Fahrwerke, Zubehör und Tuning-Komponenten schweizweit bestellt werden können. Der digitale Auftritt ersetzt dabei nie die persönliche Beratung, sondern ergänzt sie: Wer unsicher ist, welches Produkt zum eigenen Fahrzeug passt, bekommt vorab eine fundierte Einschätzung, statt einfach nur eine Bestellung abzuschliessen.

Handwerk, das man sehen darf

Ob Luftfahrwerk, Gewindefahrwerk, Motor-Software oder Abgasanlage – bei Carmosphere entstehen Umbauten, die nicht nur mehr Leistung oder Fahrdynamik brin-

gen, sondern auch optisch und akustisch ein Statement setzen. Viele dieser Projekte werden auf Instagram und YouTube unter dem Namen @carmosphere dokumentiert – nicht als reine Werbung, sondern weil die Arbeit selbst sehenswert ist. Von aufwendigen Umbauten bis zum lockeren Driftcar-Projekt oder Vlogs am Wörthersee oder in Amerika. Die Community verfolgt die Projekte Schritt für Schritt und freut sich immer auf neue Videos. Man muss nicht laut sein, um gehört zu werden – man muss gute Arbeit abliefern. Genau so hat sich Carmosphere in den vergangenen Jahren einen festen Platz in der Schweizer Performance-Szene erarbeitet.

Ehrlich, auch wenn es weniger Umsatz bedeutet

Nicht jede Anfrage endet beim grösstmöglichen Umbau. Manchmal ist die ehrlichere Antwort die kleinere Lösung – auch wenn das kurzfristig weniger einbringt, ist es langfristig das einzig Richtige. Genau diese Haltung ist es, die aus einmaligen Kunden häufig Stammkunden macht. Das ist sich Carmosphere stets bewusst und legt deshalb grossen Wert auf einen ehrlichen Austausch.

Warum Kundschaft aus der ganzen Schweiz anreist

Es gibt Betriebe, zu denen man fährt, weil sie in der Nähe sind. Und es gibt Betriebe, zu denen man fährt, weil sie es wert sind. Carmosphere gehört klar zur zweiten Kategorie. Kundschaft aus Zürich, Bern oder dem Tessin nimmt die weite Anreise nach Pratteln bewusst in Kauf – für ein Fahrwerk, eine Beratung, ein Projekt, das man sonst nirgends so bekommt. Das zeigt der Blick in den Werkstattkalender.

Eine Werkstatt, die man spürt

Wer den Innenhof betritt, merkt sofort: Hier wird nicht nur geschraubt, hier wird gelebt. Zwischen aufgebockten Fahrzeugen, frisch montierten Fahrwerken oder an den Wänden hängenden dutzenden Felgen entsteht eine Atmosphäre, die man nicht inszenieren kann. Sie ist einfach da – weil hier Menschen arbeiten, die für ihren Job brennen. Stellt man sich ein Tuningimperium vor, wäre es ein Ebenbild von dieser Halle.

Blick nach vorn: Noch lange nicht am Ziel

Wer glaubt, ein Betrieb mit diesem Ruf lehnt sich zurück, kennt Stephan und Fiona nicht. Die Nachfrage wächst weiter, Woche für Woche. Neue Partnerschaften, neue Projekte, neue Herausforderungen, neue Mitarbeiter. Das Team plant längst die nächsten Schritte, um dem eigenen Anspruch auch morgen noch gerecht zu werden. Eines bleibt dabei garantiert gleich: der Masstab an sich selbst, die bestmögliche Qualität abzuliefern, die man nur kann. ■



CARMOSPHERE GMBH

Güterstrasse 72, 4133 Pratteln

www.carmosphere.ch

Instagram & YouTube: @carmosphere



mototech

Zwei Räder. Eine Leidenschaft.

Mototech - Premium auf zwei Rädern.

Besonders stark bei Ducati.

Die Marke ist heute an drei Standorten vertreten und bildet das sportliche Herz des Unternehmens.

Dabei geht es nicht nur um Verkauf, sondern um Substanz – technisches Know-how, Rennsport-DNA und echte Nähe zur Marke.

Mototech steht für kompromisslose Leidenschaft rund ums Motorrad.

Was als ambitionierter Händler begann, hat sich zu einer der ersten Adressen für Premium-Motorräder in der Schweiz entwickelt.

Kein Showbike, sondern Motorräder, die gefahren werden.

Ein zentrales Standbein sind **exklusive Umbauten und Sondermodelle**.

Mototech entwickelt individuelle Custom Bikes, die sich klar vom Serienstandard abheben – technisch sauber, optisch präzise und ohne Spielereien.

Jedes Projekt folgt einer klaren Linie:

Performance, Qualität und Werthaltigkeit.

HERBSTAUSSTELLUNG 2026

26.09.2026 / FÜLLINSDORF (BL)

mototech

Zwei Räder. Eine Leidenschaft.

Scannen für weitere

EVENTS 2026



COLLEZIONE 100



World Ducati Week 2026

Pure Leidenschaft, voller Emotionen

Die **WDW 2026** war erneut das Mekka für alle Ducati-Fans. Rennsport, Performance und italienische Leidenschaft verschmolzen zu einem einzigartigen Event mit spektakulären Stuntshows, legendäre Fahrerparade und jeder Menge Adrenalin auf und neben der Rennstrecke.

Auch wir von Mototech waren dabei und feierten gemeinsam mit unseren Kunden sowie der weltweiten Ducati-Familie die Faszination auf zwei Rädern und erlebten unvergessliche Momente.

Die World Ducati Week hat einmal mehr gezeigt:
Ducati ist weit mehr als eine Marke - sie ist ein Lebensgefühl.

100 Jahre Ducati.

Ein Jahrhundert voller Leidenschaft, Innovation und legendärer Motorräder.

Dieses besondere Jubiläum feiern wir mit exklusiven Vorteilen auf ausgewählte Modelle.

Profitiere noch **bis 30. September 2026** vom attraktiven

Leasing ab 1.00 % oder von bis zu **CHF 2'000.- Jubiläumsprämie.**

100th

ANNIVERSARY



Mehrere Standorte, starke Marken und ein klarer Fokus auf Premium.

OBERENTFELDEN

SPREITENBACH

FÜLLINSDORF

PERLEN

Kawasaki

Let the Good Times Roll



Indian
MOTORCYCLE



YAMAHA
Revs your Heart

KTM

www.mototech.ch



Collezione 100



LAMBORGHINI PORRENTUUY

Authorised Dealer

Lamborghini introduces Temerario, the first super sports car in the history of the Sant'Agata Bolognese-based brand to be equipped with a V8 twin-turbo engine paired with three electric motors, with an overall maximum power of 920 CV.

Energy consumption (weighted combined): 4,3 kWh/100 Km plus 11,2 l/100km; CO2 emissions (weighted combined): 272 g/km; CO2 class (weighted combined): G; CO2 class with discharged battery: G.



Voyeboeufs 3a
CH-2900 Porrentruy
Tél. +41 (0)32 466 40 44
info@lamborghiniporrentruy.ch
www.lamborghiniporrentruy.ch

ecosun AG

Solarlösungen für Eigenheime und Unternehmen – nicht von der Stange

Von Basel aus hat sich ecosun AG eine Aufgabe gesetzt, die einfach klingt, aber anspruchsvoll umzusetzen ist: jeden Haushalt und jedes Unternehmen zu sauberer Energie begleiten, ohne je eine Standardlösung auf Bedürfnisse zu pressen, die nie standard sind.



Jede ecosun-Anlage wird nach Gebäude und Verbrauch des Kunden realisiert.

Der Schweizer Solarmarkt wächst rasant, und viele Angebote gleichen sich von Installateur zu Installateur. ecosun setzt auf etwas anderes: Massarbeit.

Die Vision: Innovation für die Energiewende

Gegründet im Februar 2021 von Arben Spahiu, ist ecosun AG aus einem 30m² grossen Büro in Basel gewachsen, bevor das Unternehmen grössere Räumlichkeiten in Allschwil bezog. Seit Januar 2025 sind Marko Dimitrijevic und Abdula Spahiu als Teilhaber mit an Bord, getragen von einem Team von über dreissig Mitarbeitenden: technische Berater, Projektleiter, Elektriker, Monteure und Gerüstbauer. Als Swissolar-Mitglied und ESTI-zertifiziertes Unternehmen arbeitet ecosun mit anerkannten Technologiepartnern wie Huawei, Sigenergy Premium Partner, GoodWe oder Eturnity zusammen, um die Zuverlässigkeit seiner Anlagen zu sichern.

Dieses schnelle Wachstum beruht auf einer einfachen Überzeugung. Innovation lohnt sich nur, wenn sie einem konkreten Zweck dient. Ecosun verkauft kein Solarpanel, sondern baut eine Energielösung, die zu einem Dach, einem Verbrauch, einem Budget und einer Lebensweise passt. Die Energiewende lässt sich für das Basler Team nicht aus einem Katalog verordnen; sie realisieren

Projekt für Projekt, mit dem erklärten Ziel, jeden Kunden unabhängiger von Strompreisen und fossilen Energien zu machen. Die dritte Säule dieser Vision ist die Begleitung. Vom ersten Klick auf den Online-Rechner bis zur Inbetriebnahme der Anlage bleibt ein und derselbe Ansprechpartner zuständig. Diese Kontinuität ist selten in einer Branche, in der sich Beteiligte oft ablösen, ohne sich abzustimmen. Für ecosun ist sie die Voraussetzung für eine gelungene Energiewende, denn ohne Vertrauen und Betreuung verliert selbst die beste Technologie an Wert.

Ein echtes Energiebedürfnis, keine Lösung von der Stange

Die Ausgangslage ist für Tausende Schweizer Eigenheimbesitzer konkret: Wie senkt man eine steigende Stromrechnung, gewinnt Unabhängigkeit von Energieversorgern und macht das alles, ohne den Alltag in eine endlose Baustelle zu verwandeln? Zwei Nachbarhäuser haben nie dieselbe Dachausrichtung, denselben Verbrauch oder dieselben Ziele. Das eine Haus will vor allem die Rechnung senken, das andere ein Elektrofahrzeug laden, ein drittes eine alte Ölheizung ersetzen. Genau diese Vielfalt nimmt ecosun ernst. Statt ein einziges Produkt durchzusetzen, kombiniert das Unternehmen vier modulare Bausteine – Solaranlage, Wärmepumpe, Ladestation und Batteriespeicher – zu einer

Anlage, die zur Realität des Kunden passt statt zu einem Produktblatt. Diese Logik der Personalisierung erlaubt es, auf ein echtes Bedürfnis mit einer Lösung zu antworten, die einfacher, schneller und nachhaltiger ist, statt mit überdimensionierter oder schlecht abgestimmter Technik.

Einfacher: ein Kundenweg, der von A bis Z durchdacht ist

Konkret nimmt dieses Massanfertigen die Form eines vierstufigen Ablaufs an. Alles beginnt mit einem Online-Rechner, der in wenigen Minuten eine kostenlose erste Einschätzung liefert, angepasst an das Haus des Kunden. Danach folgt ein Telefongespräch mit einem Berater, um die Bedürfnisse zu klären, gefolgt vom Besuch eines technischen Kundenberaters, der Dach, Verbrauch und bauliche Gegebenheiten genau analysiert, bevor er ein Festpreisangebot vorlegt. Sobald das Projekt bestätigt ist, übernimmt ein zuständiger Projektleiter Planung und Installation, von der Einreichung der Bewilligungen bis zur Inbetriebnahme.

Diese vierstufige Struktur verfolgt ein einziges Ziel: dem Kunden die mentale Last der Koordination abzunehmen. Niemand muss selbst mehrere Gewerke steuern oder die technischen Feinheiten eines Netzanschlusses verstehen. ecosun bündelt alles, von der ersten Schätzung bis zur letzten Schraube.

Schneller: ein integriertes Team ohne Zwischenhändler

Die von ecosun versprochene Geschwindigkeit ist kein Marketingversprechen, sondern eine Frage der Organisation. Indem technische Berater, Projektleiter, Elektriker und Monteure fest im Unternehmen angestellt sind, vermeidet Ecosun die sich in sich verstärkenden Verzögerungen bei Subunternehmern, die in der Branche üblich sind. Ein Projekt bleibt bei Teams, die täglich zusammenarbeiten, was Leerzeiten zwischen Offerte, Bewilligung und Montage reduziert.

Diese vertikale Integration, kombiniert mit soliden Partnerschaften mit Lieferanten wie Huawei, Sigenergy Premium Partner, GoodWe und so weiter, sichert die Materialversorgung und hält Termine, die eine individuelle Lösung sonst verzögern könnte. Personalisieren heisst also nicht komplizieren: Wer die Bedürfnisse von Anfang an genau kennt, vermeidet die Nachbesserungen und Verzögerungen, die eine Baustelle sonst in die Länge ziehen.

Nachhaltiger: Anlagen, die für die Dauer gebaut sind

Nachhaltigkeit zeigt sich bei ecosun auf mehreren Ebenen. Technisch zunächst bieten die Anlagen eine ausgewiesene Garantie von 25 Jahren, ein Vertrauensbeweis für Geräte, die über Jahrzehnte laufen sollen. Energetisch dann erlaubt die Kombination aus Solarproduktion, Batteriespeicher und Wärmepumpe einem Haushalt, bis zu 70 % seiner Stromrechnung einzusparen und den Anteil des selbst produzierten Stroms deutlich zu erhöhen, auch abends oder bei bedecktem Himmel dank Speicher.

Die bedeutendste Form von Nachhaltigkeit bleibt zweifellos die unauffälligste: eine von Anfang an korrekt realisierte Anlage. Eine überdimensionierte Wärmepumpe verbraucht unnötig Energie; eine falsch ausgerichtete oder

schlecht kalibrierte Solaranlage produziert weniger, als sie könnte, oder mehr, als ohne Speicher genutzt werden kann. Indem jedes Projekt auf einer genauen Analyse von Verbrauch und Gebäude aufbaut, vermeidet ecosun diese stille Verschwendung – grüne Energie, die produziert, aber nie wirklich genutzt wird.

Erfahrungsbericht — Piero Santisi, ecosun-Kunde

«Von Anfang an fühlte ich mich bestens beraten: kompetente Experten haben mich begleitet und alle Schritte übernommen – von der Planung bis zur Installation in nur 8 Wochen. Die Montage dauerte gerade einmal 2 Tage. Jetzt produziere ich bis zu 19 kWp Solarstrom und senke meinen CO₂-Fussabdruck um über 30 % – das entspricht dem Pflanzen von 104 Bäumen pro Jahr! Mit ecosun habe ich in die Zukunft investiert – für mich, meine Familie und unseren Planeten.»

Begleitung als roter Faden

Über die Technik hinaus ist es die Kontinuität der Beziehung, die ecosuns Ansatz auszeichnet. Die Aufgabe des Projektleiters endet nicht mit der Inbetriebnahme: Er bleibt Ansprechpartner für alle späteren Fragen, sei es zur Produktionsüberwachung oder zum späteren Ausbau um eine Ladestation. Diese langfristige Begleitung macht aus einem einfachen Gerätekauf eine Vertrauensbeziehung, die mit den Bedürfnissen des Kunden mitwächst, statt eine Lösung für immer festzuschreiben.

Mit der Personalisierung als Leitprinzip in jedem Schritt, von der ersten Diagnose bis zur Betreuung nach der Installation, zeigt ecosun AG eine einfache Überzeugung: Die beste Antwort auf ein echtes Energiebedürfnis ist nicht die eindrucksvollste auf dem Papier, sondern jene, die genau zum Haus, den Gewohnheiten und den Zielen der Person passt, die darin lebt. Einfacher umzusetzen, schneller realisiert und langfristig nachhaltiger – dieser massgeschneiderte Ansatz macht die Energiewende Projekt für Projekt greifbar, statt sie von oben zu verordnen.

Lust auf eine Lösung, die zu Ihrem Haus passt?

Holen Sie sich in wenigen Minuten eine kostenlose erste Einschätzung oder kontaktieren Sie einen ecosun-Berater für einen Vor-Ort-Termin und ein Festpreisangebot. ■

Auf einen Blick

- Gegründet im Februar 2021 in Basel
- Über 30 Mitarbeitende (Beratung, Projektleitung, Elektro, Montage)
- Swissolar-Mitglied, ESTI-zertifiziert
- Bis zu 70 % Ersparnis auf der Stromrechnung
- Solar, Wärmepumpe, Ladelösung und Batteriespeicher kombinierbar

ecosun AG, Swissolar-Mitglied

Binningerstrasse 152, 4123 Allschwil
T +41 58 590 88 99, office@ecosun-ag.ch
www.ecosun-ag.ch, ecosun-ag.ch/solarrechner



Reisen, die wirklich zu Ihnen passen

PINK TRAVEL

Ferien beginnen nicht erst am Flughafen. Sie beginnen mit einem Gespräch, in dem jemand zuhört, die richtigen Fragen stellt und versteht, was eine Reise besonders machen soll. Genau darin liegt die Stärke von Pink Travel am Rümelinsplatz in Basel.

Während viele Reiseangebote heute standardisiert, automatisiert und vor allem über den Preis verkauft werden, setzt Pink Travel bewusst auf persönliche Beratung. Nicht das Produkt steht am Anfang, sondern der Mensch: seine Wünsche, sein Budget, sein Reisestil und seine Erwartungen. Ob erholsame Badeferien, eine exklusive Auszeit, eine komplexe Rundreise oder der passende Flug – jede Anfrage wird individuell betrachtet und persönlich begleitet.

Für uns bedeutet Beratung mehr, als Hotels und Flugzeiten zu vergleichen. Wir kennen zahlreiche Destinationen und Unterkünfte aus eigener Erfahrung und wissen, dass schöne Bilder allein noch keine gute Reise garantieren. Entscheidend ist, ob ein Hotel, eine Route oder eine Flugverbindung tatsächlich zur Kundin oder zum Kunden passt. Deshalb empfehlen wir nicht einfach, was gerade verfügbar oder bequem zu verkaufen ist, sondern was wir mit gutem Gewissen vertreten können.

Ein weiterer entscheidender Vorteil ist unsere Unabhängigkeit. Pink Travel gehört keinem Grossveranstalter und ist nicht an ein bestimmtes Angebot gebunden. Dadurch können wir Fluggesellschaften, Hotels, lokale Partner, Spezialisten und Veranstalter frei kombinieren. Wir prüfen unterschiedliche Möglichkeiten und stellen die Reise so zusammen, wie sie für unsere Kundschaft am meisten Sinn ergibt – qualitativ, organisatorisch und finanziell.

Diese Freiheit schafft Flexibilität. Reisedaten lassen sich anpassen, verschiedene Flugklassen vergleichen und einzelne Leistungen gezielt kombinieren. Manchmal ist eine Abreise unter der Woche sinnvoller, manchmal eine andere Fluggesellschaft, eine kürzere Reisedauer oder eine individuell zusammengestellte Lösung. Statt Kundinnen und Kunden in ein fertiges Paket zu pressen, suchen wir nach der Variante, die zu ihrem Leben passt.

Dank eigener IATA-Lizenz und langjähriger Erfahrung im Flugticketing verfügt Pink Travel zudem über fundiertes Know-how bei Tarifen, Verbindungen und Umbuchungsmöglichkeiten. Das ist besonders wertvoll, wenn eine Reise komplexer wird oder sich Pläne ändern. Unsere Kundinnen und Kunden haben eine persönliche Ansprechperson, die ihre Buchung kennt und sich darum kümmert – vor der Abreise, bei Fragen und auch dann, wenn nicht alles nach Plan läuft.

Viele unserer Kundinnen und Kunden begleiten wir seit Jahren. Neue Kontakte entstehen häufig durch persönliche Empfehlungen. Dieses Vertrauen ist für uns die wichtigste Auszeichnung. Unser Ziel ist nicht, möglichst schnell irgendeine Reise zu verkaufen. Unser Ziel ist, dass Menschen mit Vorfreude abreisen, ihre Ferien geniessen und zufrieden zurückkommen.

Pink Travel steht für Reisen mit Persönlichkeit: individuell geplant, unabhängig zusammengestellt und persönlich betreut. ■

www.pinktravel.ch

Was dürfen wir für Sie erledigen?

JOST – It's done!



Umzüge

Jetzt anfragen



Mulden

Mulden bestellen



Mulden

Mulden bestellen



Einlagerungen

Sicher lagern



Kran- & Schwertransporte

Jetzt anfragen

IHR STARKER PARTNER FÜR UMZÜGE UND TRANSPORTE

PRIVAT, BÜRO ODER INDUSTRIE –
WIR KÜMMERN UNS UM ALLES
VON A BIS Z.

Mit über 70 Jahren Erfahrung stehen wir für
Zuverlässigkeit, Qualität und persönlichen Service.
Aus der Region – für die Region.



ERFAHREN & KOMPETENT

Geschultes Team und moderne Fahrzeuge
für einen reibungslosen Ablauf.



ZUVERLÄSSIG & PÜNKTLICH

Ihre Zeit ist uns wichtig – wir halten, was
wir versprechen.



FAIR & TRANSPARENT

Klare Preise ohne versteckte Kosten.



ALLES AUS EINER HAND

Umzug, Mulden, Lagerung oder Schwertransport –
wir haben die Lösung.



**JETZT KOSTENLOSE
OFFERTE ANFORDERN!**



061 711 38 38



basel@jost-transport.ch



jost-transport.ch



BASEL • ZÜRICH • SOLOTHURN



Jetzt online
aktivieren:
pax.ch/care

Unser Geschenk an dich: Pax Care

Die kostenlose Lebensversicherung
für die Schweiz.

Wo Vorsorge daheim ist.
Seit 150 Jahren.

■ **Pax**



Buon Gusto Streetfood

Streetfood con amore für Basel und die ganze Schweiz

Wenn beim Sommernetzwerk 2026 von BASELWIRTSCHAFT in der Voltahalle Basel Wirtschaft, Kreativität und Unternehmertum aufeinandertreffen, entstehen neue Ideen, Gespräche und wertvolle Verbindungen. Zu einem solchen Abend gehört auch ein kulinarisches Angebot, das Begegnungen begleitet und für genussvolle Pausen sorgt.

Mit Buon Gusto Streetfood ist ein Basler Gastronomiekonzept Teil des Events, das italienisch inspirierte Genusskultur mit regionalen Schweizer Produkten und modernem Streetfood verbindet. Unter dem Motto «Streetfood con amore» stehen Burger, Panini, vegane Varianten und knusprige Pommes frites im Mittelpunkt – frisch zubereitet, unkompliziert und mit einer klaren geschmacklichen Handschrift.

Seit unserer Gründung im Jahr 2023 sind wir auf dem Basler Marktplatz anzutreffen. Dort gehört unser Angebot zum lebendigen Alltag der Stadt und richtet sich an Menschen, die gutes Essen in entspannter Atmosphäre schätzen. Darüber hinaus sind wir auch bei Veranstaltungen in der ganzen Schweiz präsent – bei Firmenanlässen, Messen, privaten Feiern und weiteren Gelegenheiten, bei denen Menschen zusammenkommen.

Regional verwurzelt, italienisch inspiriert

Wir setzen auf regionale Schweizer Produkte und verbinden diese mit einer traditionellen italienischen Geschmackswelt. Diese Verbindung prägt unser gesamtes Angebot: Die Zutaten sind regional verankert, während die Rezepturen von mediterraner Wärme, Würze und Freude am gemeinsamen Essen inspiriert sind.

Dabei konzentrieren wir uns bewusst auf eine übersichtliche Auswahl. Burger, Panini, vegane Varianten und Pommes frites werden mit Sorgfalt zubereitet und bieten für unterschiedliche Vorlieben eine passende Möglichkeit. Im Vordergrund stehen nicht möglichst viele Produkte, sondern ein klares Angebot mit Wiedererkennungswert.

Burger mit italienischer Seele

Die Burger bilden das Herzstück unseres Angebots. Ihr besonderer Charakter liegt in einer Rezeptur, die von traditionellen italienischen Polpette inspiriert ist. Das Rindfleisch-Patty wird mit Ei und Parmesan verfeinert. Dadurch erhält es eine saftige Konsistenz und eine ausgewogene, aromatische Würze.

Ergänzt wird das Fleisch durch eine Mayo mit einem Hauch Pesto. Diese feine mediterrane Note verleiht dem Burger zusätzliche Frische und verbindet die einzelnen Komponenten zu einem harmonischen

Ganzen. So entsteht ein Produkt, das vertraut wirkt und dennoch seine eigene Handschrift trägt.

Unsere Burger stehen für einen direkten, ehrlichen Genuss. Sie passen zu einem unkomplizierten Mittagessen auf dem Marktplatz ebenso wie zu einem lebendigen Abend in der Voltahalle, an dem Begegnung, Austausch und gemeinsames Erleben im Mittelpunkt stehen.

Panini, vegane Optionen und Pommes frites

Neben den Burgern gehören Panini zum festen Angebot. Sie bieten eine herzhafte Alternative und eignen sich besonders gut für Anlässe, bei denen sich Gäste frei bewegen, miteinander sprechen und den Abend in ihrem eigenen Rhythmus geniessen.

Wir bieten sowohl Varianten mit Rindfleisch als auch vegane Burger und Panini an. Die pflanzlichen Optionen sind ein selbstverständlicher Teil unseres Konzepts und ermöglichen es, verschiedene Essgewohnheiten zu berücksichtigen. Dabei bleibt unser Anspruch derselbe: Geschmack, Frische und eine sorgfältige Zubereitung sollen für alle Gäste im Vordergrund stehen.

Frisch zubereitete Pommes frites ergänzen die Auswahl. Sie sind ein vertrauter Begleiter zu Burgern und Panini, lassen sich unkompliziert geniessen und gehören zu den kleinen Genussmomenten, die Menschen gerne teilen.

Vom Marktplatz an besondere Anlässe

Der Basler Marktplatz ist ein Ort, an dem Menschen aus unterschiedlichen Lebensbereichen täglich zusammenkommen. Berufstätige, Besucherinnen und Besucher, Familien sowie Gäste aus der Region begegnen sich dort in einer urbanen und offenen Atmosphäre. Wir sind Teil dieses Ortes und bringen die Erfahrung aus dem täglichen Marktbetrieb auch an Veranstaltungen mit.

Ein Foodtruck schafft dabei eine besondere Nähe. Die Zubereitung ist sichtbar, die Düfte gehören zum Erlebnis, und rund um die Ausgabe entstehen ganz natürlich kleine Begegnungen. Gerade bei Events kann

dies eine angenehme Ergänzung zum offiziellen Programm sein: ein ungezwungener Ort für eine Pause, einen Austausch oder einen gemeinsamen Moment.

Für unterschiedliche Veranstaltungsformate in der ganzen Schweiz stehen wir gerne zur Verfügung und richten uns dabei nach den jeweiligen Rahmenbedingungen. Ob lockeres Sommerfest, Kundenevent, Teamfeier, Messe oder privater Anlass – unser Angebot lässt sich flexibel in verschiedene Situationen einfügen.

Genuss als Teil des Sommernetzwerks 2026

Das Sommernetzwerk von BASELWIRTSCHAFT bringt Menschen zusammen, die die Region mit ihren Ideen, Unternehmen und ihrem Engagement prägen. In der Voltahalle Basel treffen persönliche Gespräche auf neue Impulse, Unterhaltung und ein vielseitiges Rahmenprogramm. Kulinarik begleitet diesen Austausch auf eine ganz natürliche Weise.

Während Gäste einen Burger oder ein Panino geniessen, entstehen oft die entspanntesten Gespräche. Essen schafft eine gemeinsame Ebene – unabhängig von Branche, Funktion oder Hintergrund. Es bietet Raum für eine Pause und kann zugleich ein Ausgangspunkt für neue Begegnungen sein.

Wir freuen uns, die Sponsorinnen und Sponsoren, Partnerinnen und Partner sowie die Gäste des Sommernetzwerks 2026 kulinarisch zu begleiten. Die Teilnahme an diesem Anlass ist für uns eine schöne Gelegenheit, Teil eines Abends zu sein, der Austausch, Inspiration und die Verbundenheit mit Basel in den Mittelpunkt stellt.

Streetfood con amore

«Streetfood con amore» beschreibt unsere Haltung: Aufmerksamkeit für gute Zutaten, Respekt vor der Rezeptur und Freude daran, Menschen mit Essen zusammenzubringen. Die Verbindung aus regionalen Schweizer Produkten und italienisch inspirierter Küche verleiht unserem Konzept seinen besonderen Charakter.

Wir freuen uns darauf, beim Sommernetzwerk 2026 dabei zu sein, bekannte und neue Gesichter zu begrüßen und den Abend mit ehrlichem, aromatischem Streetfood zu begleiten.

Buon Gusto Streetfood – Streetfood con amore. ■

www.buongustogastro.ch





Refined Business

Businesswear neu definiert: Sie bietet mehr Freiraum für persönlichen Stil, ohne ihren professionellen Anspruch zu verlieren. Hochwertige Materialien, moderne Silhouetten und durchdachte Kombinationen prägen einen zeitgemässen Business-Look.



S O F O R T
R A B A T T

20.-

BON N° 515506693039

Gültig vom 13. Juli bis 31. Oktober 2026 in allen PKZ MEN & WOMEN-Filialen oder auf PKZ.CH. Dieser Sofortrabatt ist einmalig einlösbar. Nicht gültig auf Giftcards und nicht kumulierbar mit anderen Rabatten/Bons.

1 Blazer 449.90, Pullover 169.90, Hose 279.90, alles **BOSS** Tasche **AIGNER** 799.- 2 Jacke 699.-, Pullover 299.90, Hose 299.90, alles **LUISA CERANO**
 Gürtel **ABRO** 199.90 Crossbody Bag **FURLA** 379.90 Loafers **POMME D'OR** 279.90 3 Tweedblazer 1290.-, Stehkragenshirt 299.90, Hose 499.90, alles **AKRIS**
PUNTO Tasche **AIGNER** 509.- Stiefel **POMME D'OR** 369.90 4 Veston **PAOLONI** 599.- Pullover **BURGER** 149.90 Hemd 99.90, Chelsea-Boots 299.90, beides
PAUL KEHL Chino **WINDSOR** 199.90 5 Veston **CANALI** 1190.- Rollkragenpullover 119.90, Chino 139.90, beides **PAUL KEHL** Loafers **CHEANEY** 599.-
 6 Veston 699.-, Hose 299.90, beides **DRESSLER** Hemd **STENSTRÖMS** 199.90 Krawatte **PAUL KEHL** 69.90 Schuhe **CHEANEY** 599.- Pochette **PAUL KEHL** 39.90
 7 Tasche **COCCINELLE** 449.90 8 Stiefel **ALOHAS** 259.90 9 Crossbody Bag **MAISON MOLLERUS** 749.- 10 Tuch **CODELLO** 69.90 11 Hut **VAN PALMA** 259.90



«Das Restaurant
mit hausgemachten
Spezialitäten
aus der Schweiz
und Italien.»

Mobilität, die Vertrauen schafft!

Haus des Rollers GmbH

Mobilität ist heute weit mehr als Fortbewegung: Sie steht für Freiheit, Selbstständigkeit und Lebensqualität – in jedem Alter! Haus des Rollers GmbH hat es sich zur Aufgabe gemacht, moderne Mobilitätslösungen anzubieten, die Sicherheit, Komfort und Zuverlässigkeit vereinen.



Sicherheit als zentrales Versprechen

Sicherheit ist für uns kein Zusatz, sondern die Grundlage all unseres Handelns. Unsere Elektroroller und Seniorenkabinen werden sorgfältig ausgewählt und von uns technisch geprüft, um den höchsten Anforderungen im Alltag gerecht zu werden. Jedes Fahrzeug steht für ein hohes Mass an Stabilität, Bedienkomfort und Zuverlässigkeit – damit sich unsere Kundinnen und Kunden jederzeit sicher fühlen.

Qualität, die überzeugt

Langlebige Komponenten, moderne Technik und transparente Garantiebedingungen bilden das Fundament unserer Produkte. Wir setzen bewusst auf Qualität, die Bestand hat, und auf Lösungen, die langfristig Freude bereiten. Unser Anspruch endet nicht beim Verkauf – nachhaltige Nutzung und Langlebigkeit stehen stets im Fokus.

Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt

Persönliche Beratung, ehrliche Kommunikation und ein zuverlässiger Service sind feste Bestandteile unserer Unternehmenskultur. Wir hören zu, verstehen individuelle Bedürfnisse und bieten passgenaue Mobilitätslösungen. Das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden ist unser grösster Erfolg – und zugleich unser täglicher Antrieb.

Verantwortung, die bewegt

Haus des Rollers GmbH verbindet moderne, emissionsarme Mobilität mit unternehmerischer Verantwortung. Unsere Mobilitätslösungen liefern wir schweizweit, zuverlässig und direkt. Gleichzeitig verfolgen wir das klare Ziel, unser Angebot und unsere Präsenz kontinuierlich auszubauen. Das Wachstum unseres Unternehmens ist ein zentraler Bestandteil unserer Vision, um noch mehr Menschen in der ganzen Schweiz sichere und hochwertige Mobilitätslösungen zugänglich zu machen. So entstehen durchdachte Konzepte, die Unabhängigkeit fördern, Sicherheit vermitteln und den urbanen Raum aktiv mitgestalten.

Haus des Rollers GmbH ist Ihr Partner für moderne Mobilität! Mit ehrlichem Service und Mobilität mit Herz sorgen wir dafür, dass Sie stets sicher bewegt und grenzenlos frei bleiben. ■

Haus des Rollers GmbH

Bäumlihofstrasse 449, 4125 Riehen

T +41 61 461 62 62, +41 79 461 62 62,

info@hausdesrollers.ch, www.hausdesrollers.ch

Die neue Logik des Welthandels

WARUM SCHWEIZER EXPORTEURE RESILIENTE, KI-GESTÜTZTE LIEFERKETTEN BRAUCHEN

Der Welthandel verschwindet nicht. Aber seine Landkarte wird neu abgesteckt. Jahrzehntlang folgten Unternehmen einer einfachen Logik: dort produzieren, wo die Kosten niedrig sind, dort verkaufen, wo die Nachfrage wächst, und beides über effiziente Lieferketten verbinden. Dieses Modell hat die Globalisierung geprägt. Heute reicht es nicht mehr aus.



Burak Kılıç, UPS Managing Director Schweiz, Österreich und Deutschland

Handelsrouten, Zollvorschriften, Beschaffungsstrategien und Kundenerwartungen verändern sich gleichzeitig. Geopolitische Spannungen, Zölle, Exportkontrollen und industriepolitische Vorgaben beeinflussen Markterschliessung und Risiko-steuerung. Die Boston Consulting Group spricht von einer möglichen «Patchwork World Order»: Der Welthandel bleibt robust, doch Regeln, Routen und Abhängigkeiten werden fragmentierter.

Für die exportorientierte Schweiz ist das eine Frage der strategischen Führung. Schweizer Unternehmen sind international bekannt für ihre Qualität, Präzision, Innovation und Zuverlässigkeit. Entscheidend ist, ob ihre Lieferketten diese Werte ebenso glaubwürdig einlösen wie ihre Produkte: Können sie auf neue Vorschriften reagieren, Kosten und Zölle transparent machen und Sendungen bei Engpässen umleiten? Können sie in neuen Märkten wachsen, ohne Kontrolle zu verlieren?

Die Region Basel zeigt, warum die Antworten auf diese Fragen wichtig sind: Pharma, Biotechnologie, Chemie, Medizintechnik und Präzisions-industrie sind weltweit gefragt. Ihre Produkte sind oft zeitkritisch, stark reguliert und anspruchsvoll in der Handhabung. Internationales Wachstum ist deshalb auch eine operative Herausforderung.

Wo früher maximale Effizienz im Mittelpunkt stand, geht es heute um resiliente Anpassungsfähigkeit. Unternehmen müssen wissen, wo sie von einzelnen Ländern, Transportkorridoren, Zollprozessen oder Vorprodukten abhängig sind, und Alternativen aufbauen, bevor die nächste

Störung eintritt. Märkte sollten nicht nur nach Kosten und Wachstum bewertet werden, sondern auch nach Regulierung, Stabilität, Konnektivität und Kundenerlebnis.

Besonders sichtbar wird dieser Wandel in Asien. China bleibt ein zentraler Markt und Produktionsstandort. Gleichzeitig gewinnen Indien, Vietnam, Indonesien und weitere Länder an Bedeutung. Aus «China plus one» wird «China plus many»: Unternehmen verlassen China nicht zwangsläufig, stellen sich aber breiter auf. Wachstum entsteht entlang eines vielfältigeren Netzes internationaler Korridore.

Logistik wird so vom operativen Erfüllungsgehilfen zum Teil der Unternehmensstrategie. Wer einen neuen Markt erschliesst, braucht mehr als Transportkapazität: Transparenz, Zollexpertise, verlässliche Laufzeiten, datenbasierte Planung und Partner, die lokales Wissen mit einem globalen Netzwerk verbinden. Zoltarifierung, Vollmachten oder länderspezifische Beschränkungen entscheiden mit darüber, ob eine Sendung reibungslos ankommt und Wachstum skalierbar bleibt.

Hier gewinnt künstliche Intelligenz an Bedeutung – nicht als Schlagwort, sondern als Werkzeug, um Komplexität beherrschbar zu machen. Bei UPS wird KI eingesetzt, um Kunden schneller zu informieren, Sendungsdaten besser auszuwerten und das globale Netzwerk flexibler zu steuern. KI-gestützte Assistenten unterstützen mittlerweile in mehr als 20 Ländern. Kunden wollen nicht nur wissen, wo sich eine Sendung befindet, sondern auch, was als Nächstes geschieht – und ob Handlungsbedarf besteht.

KI stärkt auch die Resilienz des Netzwerks. Planungstools modellieren mit Echtzeitdaten Szenarien zu Wetter, Verzögerungen, Volumen und Kapazitäten. Ein digitaler Zwilling des globalen UPS-Netzwerks bildet Standorte, Luft- und Bodenverbindungen sowie Paketflüsse ab und wird alle zehn Minuten aktualisiert. So lassen sich Störungen früher erkennen und Abläufe rechtzeitig anpassen.

Besonders konkret ist der Nutzen im grenzüberschreitenden Handel.

Vorschriften ändern sich rasch und unterscheiden sich von Markt zu Markt. KI-gestützte Compliance-Lösungen können Sendungen schon vor dem Versand gegen die Anforderungen des Ziellandes prüfen. UPS unterstützt bei Ausfuhrdokumenten, Produktbeschreibungen und Vollmachten sowie beim Erkennen von Beschränkungen oder Verboten. Das reduziert Fehler, Verzögerungen und unerwartete Kosten.

Compliance ist damit kein reines Backoffice-Thema mehr, sondern Teil des Kundenerlebnisses. Für Schweizer Exporteure geht es deshalb nicht allein um Technologie, sondern um Führung. Wo bestehen kritische Abhängigkeiten? Welche Korridore gewinnen an Bedeutung? Wo können digitale Werkzeuge Reibung reduzieren? Und welche Risiken lassen sich vorbereiten, bevor sie akut werden?

Führungskräfte müssen nicht jede Störung vorhersagen, aber Organisationen schaffen, die schneller lernen, früher reagieren und handlungsfähig bleiben.

Für Unternehmen in der Region Basel ist der Auftrag klar: Lieferketten sollten nicht erst in der nächsten Krise angepasst werden. Gefragt sind modularere Netzwerke, geopolitische Szenarien in der kommerziellen Planung sowie hochwertige Zoll-, Dokumentations- und Compliance-Daten. KI sollte kein fernes Innovationsprojekt bleiben, sondern ein Werkzeug für Geschwindigkeit, Transparenz, Resilienz und Kontrolle sein.

Die neue Handelswelt ist zwar fragmentierter und anspruchsvoller, bietet aber auch Chancen. Die Schweiz und die Region Basel sind gut positioniert: Ihre Unternehmen entwickeln komplexe Produkte, verstehen regulierte Märkte und liefern weltweit Qualität. Voraussetzung für zukünftigen Erfolg ist, dass ihre Lieferketten ebenso präzise, resilient und international vernetzt sind wie ihre Produkte.

Denn der Welthandel wird nicht weniger wichtig. Er wird anspruchsvoller – und Lieferketten müssen dauerhaft rekonfigurierbar bleiben. Künftiges Wachstum entscheidet sich nicht daran, wer in einer fragmentierten Welt nur reagieren kann, sondern daran, wer in ihr Führung übernimmt. ■

www.ups.ch



40 Jahre UPS in der Schweiz

LOGISTIK ALS STANDORTFAKTOR FÜR DEN INTERNATIONALEN HANDEL

Die Schweiz ist ein Hochleistungsstandort – forschungsstark, exportorientiert, international vernetzt. Oft unterschätzt: Wettbewerbsfähigkeit entsteht nicht nur im Labor, im Maschinenraum oder am Engineering-Desk, sondern auch in der Lieferkette. Wer global verkaufen will, muss global liefern können – zuverlässig, planbar und regelkonform. In der Schweiz werden Produkte entwickelt und gefertigt, die international gefragt sind – oft zeitkritisch, oft reguliert, immer anspruchsvoll. Dafür braucht es Logistik, die Geschwindigkeit mit Zollkompetenz und Transparenz verbindet.

Seit 40 Jahren sind wir von UPS in der Schweiz aktiv. Der Eintrag ins Handelsregister datiert vom 17. September 1986; der Rechtssitz liegt in Münchenstein (BL). Dieses Jubiläum ist deshalb weniger Nostalgie als vielmehr ein guter Anlass, über eine wichtige Frage zu sprechen: Was braucht ein Land mit internationaler Arbeitsteilung, damit Handel reibungslos funktioniert?

Handel braucht Tempo – und Verlässlichkeit

Viele Schweizer Unternehmen konkurrieren in Märkten, in denen Lieferzuverlässigkeit direkt auf Umsatz, Reputation und Kundenbindung wirkt. Das gilt für Hightech-Komponenten ebenso wie für Ersatzteile im Maschinenbau – und in der Region Basel besonders für die Life-Sciences-Industrie, in der Verfügbarkeit und Integrität von Sendungen oft geschäftskritisch sind.

Expresslogistik leistet hier mehr als «schnell zustellen». Sie ermöglicht präzisere Produktions- und Distributionsplanung, reduziert gebundene Lagerbestände und verkürzt «Time-to-Market». Entscheidend ist dabei nicht nur die Geschwindigkeit, sondern die Vorhersagbarkeit: definierte Laufzeiten, belastbare Cut-off-Zeiten, Transparenz über den Sendungsstatus.

Zoll ist kein Nebenschauplatz – sondern Teil der Lieferkette

Wer aus der Schweiz in die EU oder in Drittstaaten liefert (oder umgekehrt importiert), bewegt sich in

einem Umfeld, in dem formale Anforderungen und Dokumentationspflichten schnell zum Engpass werden können. Darum ist Verzollung heute nicht mehr «nachgelagert», sondern muss in die Logistikprozesse integriert sein.

Digitale Verfahren können hier spürbar entlasten: UPS bietet die Möglichkeit, Handelsdokumente elektronisch zu übermitteln, um die Abfertigung zu beschleunigen und Medienbrüche zu reduzieren. Gerade für KMU kann das ein Hebel sein, weil Standardisierung und klare Workflows administrativen Aufwand senken und Fehlerquellen verringern. Ergänzt durch die Nutzung von KI in der Verzollung, die Zolldaten automatisiert prüft, klassifiziert und vorbereitet, ermöglicht es so schnellere, regelkonforme Abfertigungen bei höherer Transparenz.

Vernetzung entsteht in Hubs und nicht in PowerPoint

Globale Netzwerke funktionieren, weil sie physische Knotenpunkte haben. Für UPS ist der europäische Air Hub am Flughafen Köln/Bonn ein solcher Knoten: Dort ist das europäische Drehkreuz für den internationalen Warentransport angesiedelt. Es besteht eine Flugverbindung von Basel und von Zürich zum europäischen UPS Air Hub in Köln. Für exportierende Unternehmen in der Schweiz bedeutet das: Anschluss an ein eng getaktetes System aus Luftfracht, Bodennetz und internationalen Relationen um Transitzeiten zu verkürzen und Lieferketten planbar zu halten.

Basel als Beispiel: Spezialisierung trifft Logistikfähigkeit

Die Region Basel steht wie kaum eine andere für die Konzentration von Pharma, Biotech und chemischer Industrie. Diese Branchen verlangen nicht nur Geschwindigkeit, sondern häufig auch spezialisierte Prozesse – etwa beim Umgang mit sensiblen Gütern oder bei der Sicherung von Qualität entlang der Transportkette.

Unabhängig vom konkreten Standort ist die Richtung klar: In der Logistik verschiebt sich die Wertschöpfung immer weiter von reinem Transport zu nachweisbaren, auditierbaren und digital unterstützten Prozessen.

Fazit: Logistik bleibt Standortpolitik – jeden Tag

40 Jahre Präsenz bedeuten vor allem eines: Kontinuität in einem Geschäft, das sich permanent verändert. Handelsrouten, Regulatorik, Kundenerwartungen und Technologien entwickeln sich weiter – und damit auch die Anforderungen an Transport, Zoll und Transparenz. Für die Schweiz als international ausgerichteter Wirtschaftsstandort gilt: Logistik ist keine Hintergrundfunktion, sondern Teil der Infrastruktur, die Wachstum ermöglicht. ■

www.ups.ch



Fakten

- Eintrag ins Handelsregister der Schweiz: 17.09.1986
- Rechtssitz/Adresse: Münchenstein (BL), Binningerstrasse 2, Spenglerpark
- Europäisches Luftfrachtdrehkreuz (UPS): Köln/Bonn (DE), angeflogen werden von dort Basel und Zürich
- Mitarbeitende weltweit: 490.000
- Service-Gebiet: Mehr als 200 Länder und Gebiete
- Tägliches Durchschnittsvolumen weltweit: 22,4 Millionen Sendungen (in 2024)



«Wenn man erneuert, dann richtig und umfassend»

Gebäudehülle Schweiz

Die Gebäudehülle spielt eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, die Nachhaltigkeit von Bestandesbauten zu erhöhen. Silvia Gemperle, Energiestrategin, und Arthur Müggler, Zentralpräsident von Gebäudehülle Schweiz, geben detaillierte Einblicke in die Chancen und Visionen ihrer Branche – und zeigen auf, wie der Verband als Lenkungsorgan die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit seiner Mitglieder fördert.

Interview mit Silvia Gemperle, Leiterin Energiestrategie und Arthur Müggler, Zentralpräsident

Frau Gemperle, Herr Müggler, früher lag der Fokus schlicht auf dem «dichten Dach» – heute ist die Gebäudehülle ein komplexes Energiesystem. Wie hat diese Transformation die Anforderungen an die klassischen Dachdecker-Kompetenzen verändert?

Arthur Müggler: Nun, selbstverständlich sollten Dächer auch heute noch in erster Linie dicht sein (lacht). Das ist schliesslich das Fundament

unseres Handwerks. Doch wir haben in der Tat das enorme Potenzial der gesamten Gebäudehülle bereits vor 40 Jahren erkannt. Dementsprechend hat sich das Berufsfeld des Dachdeckers über die Jahrzehnte massiv erweitert. Wir von Gebäudehülle Schweiz haben diese Transformationsreise Schritt für Schritt begleitet und uns als Verband stets aktiv in Normkommissionen eingebracht. Die Ergebnisse können sich sehen lassen – und gleichzeitig bleibt nach wie vor viel zu tun. Früher galt etwa die Devise, dass 100 Millimeter Dämmung durchaus ausreichen

oder gar keine Isolierung notwendig sei. Heute betrachten wir solche Bauten sowie ihre Altlasten als grosse Herausforderung im Gebäudepark, die wir mit modernem Know-how auf einen neuen Stand bringen müssen. In den letzten drei bis fünf Jahren kam der Solarbereich als massive Säule unserer Arbeit hinzu. Als Branchenverband legen wir daher grossen Wert darauf, dass unsere Mitglieder Solarlösungen aktiv verbauen. Unsere Kernkompetenz war und ist die äussere Hülle von Gebäuden und wir haben uns hier konsequent weiterentwickelt.

Silvia Gemperle: Die Entwicklung der Branche erachte ich als beeindruckend. Bereits 1988 gab es die erste SIA-Empfehlung; damals rückten der winterliche Wärmeverlust und später der sommerliche Hitzeschutz in den Fokus. Seit etwa zehn Jahren dominiert die Kombination aus Gebäudehülle und Photovoltaik (PV) die Branche. Unsere Position ist klar: Zu jedem modernen Dach gehört heute eine PV-Anlage. Das ist eine neue Kernkompetenz unserer Unternehmen geworden. Wir haben die notwendigen technischen Schnittstellen gelöst und bieten den Kunden heute ein echtes «Rundum-sorglos-Paket» an. Aber wie Arthur Müggler korrekt betont: Es bleibt noch viel zu tun.

Sie haben die Altlasten im Gebäudepark angesprochen. Deren Auflösung ist für die Energiestrategie 2050 zentral, was wiederum eine Steigerung der Sanierungsrate bedingt. Wie stellt der Verband sicher, dass die Branche diese Projekte bewältigen kann?

Arthur Müggler: Das ist zweifellos eine Herausforderung. Einen Fokus legen wir darum auf die Gewinnung neuer Talente. Aus- und Weiterbildung sind hierfür ebenso zentral wie die Akquise von Quereinsteigerinnen und Quereinsteigern, die eine sinnstiftende Tätigkeit suchen. Um diese anzusprechen, erhöhen wir die Sichtbarkeit unserer Berufe massiv – nicht nur, um Kundinnen und Kunden zu gewinnen, sondern auch, um Lernende und Fachkräfte zu begeistern. Wir haben Programme entwi-

«Die Rolle einer exzellenten Gebäudehülle ist fundamental: Sie sorgt für einen tiefen Wärmebedarf, was direkt die Betriebskosten senkt.»

Silvia Gemperle, Leiterin Energiestrategie



Silvia Gemperle, Leiterin Energiestrategie



Arthur Müggler, Zentralpräsident

«Unsere Kernkompetenz war und ist die äussere Hülle von Gebäuden und wir haben uns hier konsequent weiterentwickelt.»

Arthur Müggler, Zentralpräsident

ckelt, um Menschen auf jeder Stufe den Brancheneinstieg zu ermöglichen. In Zeiten einer sinkenden Bevölkerung müssen wir den Bedarf auch über gezielte Zuwanderung decken. Entscheidend ist dabei der Stolz auf das Handwerk: Wir sprechen Menschen an, die etwas Sinnvolles tun möchten. Der Grossteil unserer über 700 Mitglieder hat das verstanden. Dennoch braucht es auch die Bereitschaft der Kunden, diese Erneuerungen anzugehen.

Silvia Gemperle: Erfreulicherweise kann sich die Erneuerungsrate im Bereich «Dach» durchaus sehen lassen. Datenauswertungen zeigen, dass momentan vor allem Bauten aus den 60er- und 70er-Jahren saniert werden, was Sinn ergibt. Unsere Betriebe fungieren heute als versierte Gesamtanbieter. Sie sind komplexer aufgestellt denn je – so sind bereits 150 Expertinnen und Experten aus unseren Reihen auch in der Energieberatung tätig.

Welchen entscheidenden Beitrag leistet die optimierte Gebäudehülle im Vergleich zu reinen Heizungswechseln für die Klimaziele?

Silvia Gemperle: Die Rolle einer exzellenten Gebäudehülle ist fundamental: Sie sorgt für einen tiefen Wärmebedarf, was direkt die Betriebskosten senkt. Und nur mit einer effizienten Hülle können Wärmepumpen optimal und wirtschaftlich betrieben werden. Wir müssen das Gesamtsystem betrachten, um die Ziele der Energiestrategie 2050 zu erreichen. Hülle und Technik gehören untrennbar zusammen, dafür haben wir einen sogenannten «Königsweg» »

definiert. Dieses Instrument dient unseren Unternehmen als klare Leitlinie für die Kommunikation. Studien, die wir gemeinsam mit einer Fachhochschule durchgeführt haben, belegen zudem den enormen Impact der Gebäudehüllen auf die Winterstromversorgung. Ein erneuertes Gebäude in Kombination mit einer Wärmepumpe entlastet das Netz in den kritischen Monaten massiv. Dabei gilt: Wenn man erneuert, dann richtig und umfassend! Es herrscht noch zu wenig Bewusstsein darüber, dass die Energieziele 2050 nur mit höchster Effizienz erreichbar sind.

Wo liegen aktuell die grössten Schmerzpunkte Ihrer Mitgliedsfirmen?

Arthur Mügler: Unsere Betriebe leisten an der Front hervorragende Arbeit. Die Sorgen liegen eher auf der gesamtpolitischen Ebene sowie in der zunehmenden Regulatorik. Wir als Verband sind hier sehr aktiv, um die Interessen zu wahren. Unsere Mitglieder sind Vollblut-technikerinnen und -techniker; sie benötigen Rahmenbedingungen, die es ihnen erlauben, ihre Arbeit gut zu machen. Darum bestehen unsere technischen Kommissionen aus Fachleuten der Branche, die echte Frontbedürfnisse adressieren. Diese Nähe zur Praxis schafft eine klassische Win-win-Situation.

Silvia Gemperle: Absolut. Die Merkblätter unserer technischen Kommissionen sind für die Mitglieder enorm wertvoll. Ein grosser Schmerzpunkt bleibt jedoch, dass viele Prozesse und Abläufe – gerade bei kleineren Bauvorhaben – zu langwierig und kompliziert sind. Hier setzen wir uns für stabile und einfache Rahmenbedingungen ein.

Welche technologischen Innovationen begeistern Sie derzeit am meisten?

Silvia Gemperle: Mich fasziniert aktuell die neue Vielfalt und Qualität bei den Solarpanels – vor allem in der Farbgebung und bei den Materialien. Die Produkte sind effizienter geworden, die Farbpaletten enorm gewachsen und die Verarbeitungsmöglichkeiten vielfältiger. Dank unserer Industriepartner passiert optisch gerade extrem viel Spannendes. Das erfordert natürlich eine ständige Weiterbildung, um hier am Ball zu bleiben, aber der Gewinn für die Baukultur ist riesig.

Arthur Mügler: Nebst der Technik begeistert mich auch die gegenseitige Inspiration innerhalb der Branche. Unsere Mitglieder beflügeln sich untereinander mit Ideen und unterstützen sich. Dieser Zusammenhalt ist eine enorme Triebfeder für Innovationen.

Apropos Dächer: Die Begrünung ist hier ebenfalls ein wichtiges Thema. Wie tief ist das Bewusstsein für Konzepte wie die «Schwammstadt» bereits verankert?

Silvia Gemperle: Begrünungen sind bei Flachdächern ja seit den 90er-Jahren Standard und oft auch vorgeschrieben. Unsere Firmen wissen, wie wichtig es ist, Regenwasser zurückzuhalten und durch Pflanzen die Biodiversität zu fördern (Schwammstadt-Prinzip). Wir gehen hier nun einen Schritt weiter, indem wir Kurse und Merkblätter zu spezifischen Anforderungen anbieten. Und während die

Begrünung an der Fassade noch ein Nischenthema ist, wird sie von unseren Mitgliedern dennoch vermehrt angeboten. Wir thematisieren dies aktiv und zeigen erfolgreiche Praxisbeispiele auf. Arthur Mügler: Besonders die Kombination von Solar und Dachbegrünung ist ein wichtiges Feld. Hier leisten unsere Merkblätter einen wertvollen Service für die fachgerechte Umsetzung.

Die Kreislaufwirtschaft gewinnt in der Industrie an Fahrt. Wie weit ist man in der Baubranche vom zirkulären Bauen entfernt?

Silvia Gemperle: Seien wir ehrlich: Wir stehen beim Thema Kreislaufwirtschaft hinsichtlich der Gebäudehülle noch ganz am Anfang – genau wie die Baubranche als Ganzes. Zunächst geht es darum, Arbeiten so nachhaltig und langlebig wie möglich auszuführen. Parallel dazu beschäftigen wir uns intensiv mit Materialfragen und entwickeln derzeit einen Schulungskurs zum kreislauffähigen Bauen. Auf strategischer Ebene stellen wir uns Fragen wie: Was geschieht beim Rückbau eines Flachdachs? Können Platten wiederverwendet werden und erfüllen sie die technischen Anforderungen? Das sind völlig neue Kompetenzen, an die wir uns herantasten. Unsere Fachtagungen widmen sich diesen Zukunftsthemen und wir sind darauf angewiesen, dass unsere Mitglieder ihre Praxiserfahrungen an uns zurückspiegeln.

Arthur Mügler: Wir stellen heute die wichtigen Weichen für die Zukunft. Es hilft uns sehr, dass wir mit einem Empa-Forscher in unseren eigenen Reihen wissenschaftliche Expertise direkt in den Verband einbinden können. Und wie wir anfangs des Gesprächs bereits aufgezeigt haben: Unsere Mitglieder sind hervorragend darin, sich neue Kompetenzen anzueignen und ihr Tätigkeitsfeld zu erweitern. Das wird ihnen auch dieses Mal gelingen – natürlich erneut mit uns an ihrer Seite. ■



gebäudehülle.swiss



Über den Verband Gebäudehülle Schweiz

1907 als Dachdeckermeister-Verband gegründet, vertritt Gebäudehülle Schweiz heute als Berufs- und Arbeitgeberverband die Interessen von rund 700 Betrieben der Gebäudehülle mit rund 15'000 Mitarbeitenden. Als Arbeitgeberorganisation engagiert sich Gebäudehülle Schweiz für eine ausgewogene Sozialpartnerschaft, in der Anwendungstechnik und in der Bildungspolitik. Gebäudehülle Schweiz steht für die Berufe Dachdecker/in, Abdichter/in, Fassadenbauer/in und Solarinstallateur/in.



FACHTAGUNG SOLAR | ENERGIE

Mittwoch, 21. Oktober 2026

Save the date



Übersicht digitale
Arbeitswerkzeuge



Wegleitungen

Das Kompetenzzentrum Gebäudehülle Schweiz bietet Baufachleuten eine breite Palette an Fachwissen rund um die Gebäudehülle an. Nebst der Vielfalt von Arbeitshilfen wie Merkblätter, Handbücher, Wegleitungen zu SIA Normen oder Protokolle finden jährlich mehrere Fachtagungen statt. Die Produktpalette wird laufend weiterentwickelt - ganz nach dem Motto «Gemeinsam kompetent unterwegs - für das Erneuern des Gebäudeparks Schweiz».

Übrigens, über die Hotline 0900 92 40 00 (erste Minute kostenlos, jede weitere Minute CHF 3.00) erhalten Sie Antworten auf Ihre Anliegen rund um die Themen Arbeitssicherheit und Fachtechnik.

FACHWISSEN RUND UM DIE GEBÄUDEHÜLLE



Fachtechnik



Sicherheit



Betriebswirtschaft



Bildung



Kommunikation



Personal



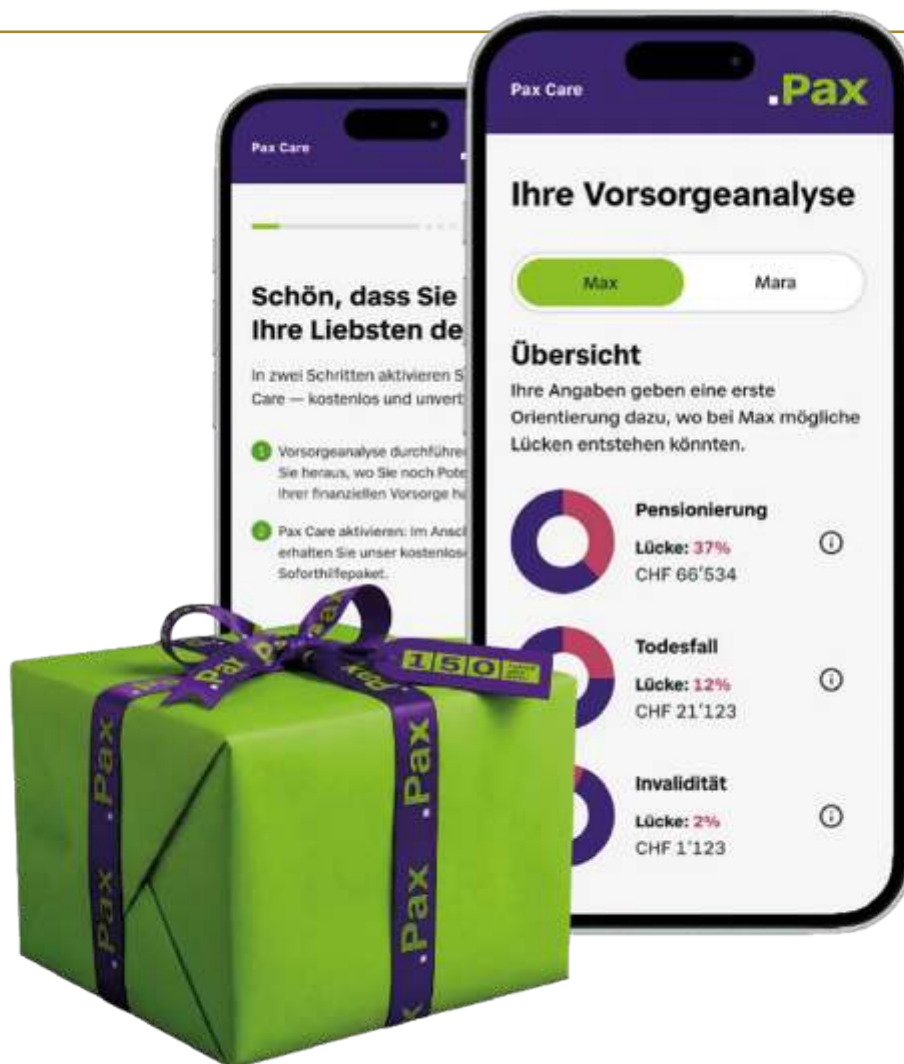
gebäudehülle.swiss



150 Jahre Pax

WO VORSORGE DAHEIM IST

Seit 1876 ist die Pax das «Daheim» der Vorsorge in der Schweiz. Daheim ist dabei mehr als ein Ort. Was als Versprechen unter Genossenschafterinnen und Genossenschäftern begann, gilt bis heute: füreinander da zu sein. In ihrem Jubiläumsjahr führt die Pax diesen Gedanken weiter.



Pax Care: ein Geschenk für die Schweiz

Aus Anlass ihres Jubiläums macht die Pax der Schweiz ein besonderes Geschenk: «Pax Care», eine kostenlose Soforthilfe, die Angehörige in einem schwierigen Lebensmoment rasch und einfach entlastet – mit CHF 2000 Soforthilfe und persönlicher Unterstützung. Gleichzeitig lädt das Angebot Menschen in der Schweiz dazu ein, sich frühzeitig und unkompliziert mit ihrer Vorsorge auseinanderzusetzen. Damit wird die erste eigenständige kostenlose Lebensversicherung der Schweiz vom abstrakten Finanzthema zur konkreten Fürsorge für die Menschen, die uns am nächsten stehen.

www.pax.ch/care

Was Pax Care leistet

«Der schwierigste Teil der Vorsorge ist oft der Anfang», weiss Yvonne Häring, Leiterin Produkte&Aktuariat der Pax. «Genau diesen machen wir kostenlos und einfach. Aus der Fürsorge für Angehörige wird gleichzeitig ein selbstbestimmter erster Blick auf die eigene Zukunft.» Wer mit Pax Care an sein engstes Umfeld denkt, gewinnt zuerst Klarheit über die eigene Situation. Die Aktivierung erfolgt online in wenigen Schritten. Pax Care entlastet danach im Ernstfall

die Menschen, die einem nahestehen. Im Todesfall zahlt Pax eine Soforthilfe von CHF 2000 für erste Auslagen. Zudem unterstützen Fachpersonen die Angehörigen mit einer Assistance-Leistung mit bis zu zwei Stunden persönlicher Beratung bei organisatorischen und administrativen Fragen. Bei Bedarf ergänzt Pax Care diese Unterstützung mit einer strukturierten Checkliste und Kontakten zu Dienstleistern in der jeweiligen Region. So erhalten Angehörige Orientierung und konkrete Hilfe in einer emotional äusserst anspruchsvollen Situation.

Vorsorge heisst auch Orientierung geben

«Vorsorge bedeutet mehr als finanzielle Leistungen. Es geht darum, Menschen in entscheidenden Momenten Orientierung und Unterstützung zu bieten», sagt Yvonne Häring. «Zu unserem 150-Jahr-Jubiläum wollen wir Danke sagen: Sowohl unseren Genossenschafterinnen und Genossenschäftern als auch der ganzen Schweiz. Sie schafft die Rahmenbedingungen für jene Sicherheit und Stabilität, die wir unseren Versicherten seit 150 Jahren bieten. Pax Care ist ein Geschenk, das Menschen in der Schweiz einfach weitergeben können.»

Als Genossenschaft verfolgt Pax seit jeher das Ziel, Vorsorge einfach und verständlich zu gestalten. Pax Care führt diesen Gedanken weiter und steht allen in der Schweiz wohnhaften Personen zwischen 18 und 64 Jahren offen – unabhängig davon, ob sie bereits Kundinnen oder Kunden der Pax sind. Menschen im dritten Lebensabschnitt, nach dem sogenannten Rentenreferenzalter von 65 Jahren, finden in der ebenfalls kostenlosen «Vorsorgewelt» der Pax wertvolle Ratgeberinhalte. Zu Themen wie Weiterarbeit über die Pensionierung, der Finanzplanung und dem Eigenheim im Alter, der Absicherung von Angehörigen sowie der eigenen Nachlassregelung.

www.pax.ch/vorsorgewelt



Yvonne Häring, Leiterin Produkte&Aktuariat, und designierte CEO der Pax



Pax Care: unser Geschenk für Sie und Ihre Liebsten

Hereinspaziert: Open House in Basel

Neben Pax Care bietet die Vorsorgeversicherung im Jubiläumsjahr auch diverse weitere interessante Angebote. So ladet die Pax die Bevölkerung im September an ihren Hauptsitz ein. Vom 8. bis 25. September 2026 stehen die Türen der Genossenschaft am Aeschenplatz 13 in Basel allen Interessierten offen. Eine Erlebniswelt zum Anfassen, Geburtstagsüberraschungen für Gross und Klein und eine Zeitreise durch 150 Jahre warten auf die Besuchenden. Der Eintritt ist frei. Alle sind willkommen. Ob mit Kaffee, Gipfeli oder Kuchen: Hauptsache gemütlich verweilen – wo Vorsorge daheim ist. Seit 150 Jahren. ■

www.pax.ch/openhouse

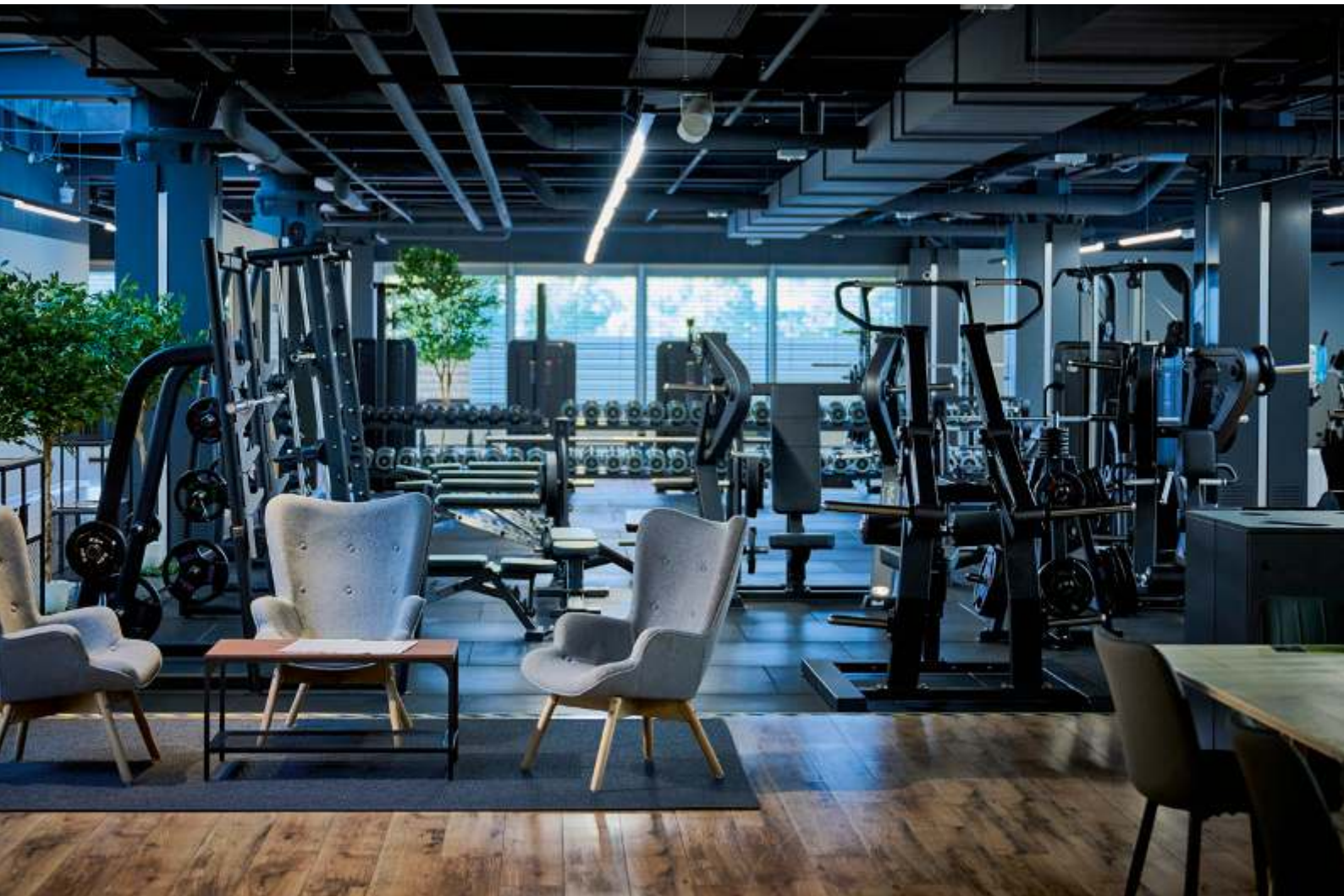
Über Pax

Die Pax Gruppe ist unter dem genossenschaftlichen Dach der Pax Holding (Genossenschaft) mit Sitz in Basel organisiert. Zu ihr gehören die Pax, Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft AG (Pax Versicherung) und die Pax Asset Management AG. Die Pax Versicherung bietet massgeschneiderte Lösungen für die Private und die Berufliche Vorsorge. Die Pax Asset Management AG verwaltet das Anlagevermögen der Pax Gruppe. Kundinnen und Kunden der Pax sind gleichzeitig Genossenschafterinnen und Genossenschäftler. Sie profitieren von einer nachhaltigen Geschäftsführung und sind am finanziellen Erfolg des Unternehmens beteiligt. Glaubwürdig, vorausschauend, direkt – so gestaltet die Pax ihre Beziehung zu ihren Kundinnen, Kunden, Partnern und Mitarbeitenden.

Nah bei den Menschen, stark in der Region

UPDATE FITNESS WÄCHST IN BASEL

Mit 17 Standorten in der Region Basel – davon sechs in Basel-Stadt – zählt update Fitness zu den grössten Fitnessanbietern der Nordwestschweiz. Bereits im Herbst soll mit dem neuen Standort Basel Brausebad ein weiteres Fitnesscenter eröffnet werden. Damit baut update Fitness seine starke Präsenz in Basel konsequent weiter aus.



Mit über 90 Standorten schweizweit gehört update Fitness zu den führenden Fitnessanbietern der Schweiz. Seit der Gründung verfolgt das Unternehmen das Ziel, Fitness und Gesundheit für möglichst viele Menschen einfach zugänglich zu machen. Das bewährte Konzept verbindet moderne Trainingswelten mit persönlicher Betreuung und attraktiven Konditionen und richtet sich

an Einsteigerinnen und Einsteiger ebenso wie an erfahrene Sportlerinnen und Sportler. Im Mittelpunkt steht dabei ein ganzheitliches Angebot, das Menschen dabei unterstützt, ihre individuellen Gesundheits- und Fitnessziele nachhaltig zu erreichen.

Jedes Mitglied profitiert von einer persönlichen Einführung sowie einem individuell abgestimmten Trainingsplan. Qualifizierte Coaches begleiten die Mitglieder kompetent und motivierend – sei es beim Muskelaufbau, Ausdauertraining, der Gewichtsreduktion oder einfach mit dem Ziel, mehr Bewegung und Wohlbefinden in den Alltag zu integrieren. Ergänzt wird das Angebot durch eine moderne Trainings-App, welche die Trainingsplanung und den persönlichen Fortschritt unterstützt.

Ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgsrezepts von update Fitness ist die hohe Flexibilität. Mit nur einem Abonnement erhalten Mitglieder Zugang zu allen über 90 Standorten in der Schweiz. So kann unabhängig vom Wohn- oder Arbeitsort trainiert werden – ein grosser Vorteil für Berufstätige, Pendlerinnen und Pendler oder alle, die auch unterwegs nicht auf ihr Training verzichten möchten. Zudem sind die meisten Fitnesscenter 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr geöffnet. Dadurch lässt sich das Training optimal in den individuellen Tagesablauf integrieren.

Die Region Basel nimmt innerhalb des schweizweiten Standortnetzes eine besondere Rolle ein. Mit aktuell 17 Standorten bietet update Fitness eines der dichtesten Fitnessnetzwerke der Nordwestschweiz. Kurze Wege, moderne Infrastruktur und ein einheitlich hoher Qualitätsstandard sorgen dafür, dass Mitglieder überall die gleichen professionellen Trainingsbedingungen vorfinden. Mit der geplanten Eröffnung des Standorts Basel Brausebad wird das Angebot weiter ausgebaut und die Präsenz in Basel-Stadt zusätzlich gestärkt.

Als Schweizer Unternehmen investiert update Fitness kontinuierlich in neue Standorte, moderne Ausstattung und die Weiterentwicklung seines Angebots. Das Unternehmen schafft nicht nur attraktive Trainingsmöglichkeiten, sondern leistet auch einen wichtigen Beitrag zur Gesundheitsförderung und Prävention. Denn regelmässige Bewegung ist eine der wichtigsten Grundlagen für Lebensqualität, Leistungsfähigkeit und Wohlbefinden – sowohl im privaten als auch im beruflichen Alltag.

Mit der konsequenten Weiterentwicklung seines Standortnetzes unterstreicht update Fitness sein langfristiges Engagement für die Region Basel. Das Unternehmen möchte noch näher bei seinen Mitgliedern sein und ihnen ein flexibles, hochwertiges und zeitgemässes Fitnessangebot bieten – heute an 17 Standorten und schon bald an 18.

update Fitness – regional stark in Basel, schweizweit vernetzt und mit dem Ziel, Fitness für alle zugänglich zu machen. ■

www.update-fitness.ch





Schweizer Handwerk, das mitwächst

40 JAHRE TREWAG AG

Räume verändern sich – Unternehmen wachsen, Teams reorganisieren sich, neue Bedürfnisse entstehen. Wer flexibel auf den Markt reagieren will, darf nicht in starren Strukturen denken. Moderne Arbeitswelten verlangen nach Wänden, die sich dynamisch anpassen und mitdenken.

Genau das ist seit vier Jahrzehnten die Kernkompetenz der Trewag AG aus Effretikon: Im Jahr 2026 feiert das Unternehmen sein 40-jähriges Bestehen – ein runder Meilenstein, der den idealen Anlass bietet, um auf eine Erfolgsgeschichte zurückzublicken, deren Wurzeln sogar noch deutlich tiefer in der Schweizer Baugeschichte verankert sind, als es die Jubiläumszahl vermuten lässt.

Wurzeln, die bis ins Jahr 1927 zurückreichen

Die historische DNA der heutigen Trewag AG beginnt bereits lange vor der offiziellen Firmengründung im Jahr 1986. Die Geschichte nimmt ihren Anfang mit der Gründung der traditionsreichen Blättler AG im Jahr 1927. Ein wegweisender Meilenstein glückte dem Betrieb bereits im Jahr 1953: An bester und prominentester Adresse – in einem exklusiven Uhrengeschäft am Zürcher Paradeplatz – entstand die allererste Referenz für versetzbare Elementwände. Was heute in modernen Bürokomplexen als Standard gilt, war damals eine echte, bahnbrechende Innovation im Schweizer Bauwesen.

«Was uns nach 40 Jahren am meisten stolz macht, ist nicht nur die reine Zahl der Jahre. Sondern vielmehr die Tatsache, dass unsere allerersten Elementwände aus den 1950er-Jahren heute theoretisch noch immer problemlos im Einsatz sein könnten, wenn man sie denn stehen liesse. Das beweist eindrucklich, wie nachhaltig, langlebig und zukunftsicher unser System von der allerersten Skizze an gedacht war»

Tobias Scheuber, Geschäftsführer Trewag AG

Im Jahr 1986 folgte schliesslich der strategische Schritt in die absolute Spezialisierung: Die Trewag AG wurde erfolgreich aus der Blättler AG herausgelöst. Von diesem Moment an konzentrierte sich das eigenständige Unternehmen voll und ganz auf die Entwicklung, die präzise Herstellung und die fachgerechte Montage von hochwertigen Elementtrennwänden. Aus dieser konsequenten Fokussierung ist über die vergangenen vier Jahrzehnte hinweg ein moderner Betrieb gewachsen, der heute schweizweit zu den etablierten und führenden Anbietern modularer Raumtrennsysteme zählt. Die Erfolgsbilanz spricht für sich: Weit über 1 000 erfolgreich realisierte Grossprojekte und namhafte Referenzen bei renommierten Kunden wie PostFinance, Roche, BMW, Porsche, der ETH Zürich oder Halba untermauern das Vertrauen der Schweizer Wirtschaft in die Systeme aus Effretikon.

Alles aus einer Hand: Qualität ohne Sublieferanten-Risiko

In Zeiten globalisierter Lieferketten und zunehmender Schnittstellenprobleme auf dem Bau setzt Trewag ganz bewusst auf ein anderes, bewährtes Modell: die lückenlose Eigenfertigung. Auf einer Produktionsfläche von rund 1400 Quadratmetern am Standort Effretikon entstehen sämtliche Systemelemente in echter Eigenproduktion. Der Prozess reicht dabei von der ersten CAD-Planung im eigenen Technikerbüro über die CNC-gesteuerte Fertigung bis hin zur schlüsselfertigen Montage vor Ort. Für Architekten, Generalunternehmer und Bauherren bedeutet dies ein Höchstmass an Termintreue und Planungssicherheit – ganz ohne das typische Risiko von Sublieferanten.

Ein besonderes Qualitätsmerkmal der Manufaktur verbirgt sich im Detail der Glasverarbeitung: Jedes einzelne Glaselement wird in der eigenen Werkstatt maschinell intensiv gewaschen und unmittelbar im Anschluss staubfrei versiegelt. Diese kompromisslose Sorgfalt garantiert den Kunden eine dauerhaft klare Sicht. Da der aggressive und feine Baustellenstaub gar nicht erst die Chance hat, zwischen die Scheiben zu gelangen, bleibt die Optik makellos. Es ist ein Qualitätsversprechen, das seinen wahren Wert oft erst nach vielen Jahren im täglichen Einsatz zeigt – genau dann, wenn minderwertige Alternativsysteme längst blind oder angelaufen sind.

Das hauseigene Achsensystem als technologisches Herzstück

Der technologische Kern der Trewag-Philosophie basiert auf einem klugen, hauseigenen Achsen- und Klemmschienenensystem. Die grösste Besonderheit dieses Systems liegt in der komplett bohrfreien Montage: Die verschiedenen Türen-, Glas- oder Vollelemente werden nicht aufwendig verschraubt, sondern einfach und sicher in das Profil eingeklemmt. Diese Innovation bringt in der Praxis handfeste wirtschaftliche und ökologische Vorteile mit sich.

- Enorme Zeitersparnis: Die Montagezeit verkürzt sich im direkten Vergleich zu herkömmlichen, starr verschraubten Systemen um mindestens 50 Prozent. Das reduziert die Ausfallzeiten und den Lärm auf den Baustellen drastisch.

- Gelebte Nachhaltigkeit: Durch das clevere Klemmprinzip lassen sich einzelne Wandelemente jederzeit absolut rückstands- und beschädigungsfrei demonstrieren, flexibel anpassen und an einem komplett anderen Ort wieder aufbauen.

Für das Team der Trewag AG ist dies weit mehr als nur ein cleveres technisches Detail. Es ist die konsequente, praktische Umsetzung des Prinzips «Re-use», welches im Unternehmen nicht erst seit dem aktuellen Nachhaltigkeitstrend, sondern bereits seit Jahrzehnten gelebt wird. Wände werden hier nicht als starres, finales Endprodukt verstanden, sondern als ein modulares, lebendiges System, das mühelos mit den realen Bedürfnissen seiner Nutzer mitwächst.

Vier etablierte Systeme für jede architektonische Anforderung

Das heutige Produktportfolio von Trewag deckt nahezu jede denkbare Anforderung an eine moderne, anspruchsvolle Innenraumgestaltung im gewerblichen, öffentlichen und industriellen Bereich ab:

- Ganzglassystem T01: Dieses System sorgt für maximale optische Transparenz, optimalen Lichteinfall und eine offene, grosszügige Raumästhetik im modernen Büroalltag.
- Bürotrennwand T03: Die doppelverglaste Systemwand verbindet zeitlose Ästhetik perfekt mit einem hervorragenden, wirksamen Schallschutz für ungestörtes Arbeiten.
- Industriesystem Classic: Ein echtes Kraftpaket für extreme Anforderungen. Konzipiert für beeindruckende Wandhöhen von bis zu 8 Metern und Schalldämmwerte bis zu 45 dB, findet es seinen idealen Einsatz in rauen Produktionsstätten, Lagerzonen oder Laboren.
- Raum-in-Raum-Meetingboxen: Diese autarken, flexiblen Einheiten lassen sich komplett unabhängig von der bestehenden Gebäudestruktur in Grossraumbüros oder Hallen integrieren und bieten Rückzugsorte für Meetings oder Fokusarbeit.

Ob Banken, Pharmaunternehmen, renommierte Hochschulen oder hochspezialisierte Produktionsbetriebe – das breite Kundenspektrum zeigt eindrücklich, wie vielseitig und anpassungsfähig die Systeme in der Praxis sind.

Ein Blick nach vorn: 40 Jahre – und kein bisschen leise

Auch vier Jahrzehnte nach der offiziellen Firmengründung ist und bleibt die Trewag AG im Kern genau das, was sie von Beginn an ausgezeichnet hat: ein inhabergeführtes Schweizer Unternehmen, das moderne Raumgestaltung als echtes, ehrliches Handwerk versteht und dieses Tag für Tag in der eigenen Manufaktur in Effretikon in konsequenter Eigenregie umsetzt. ■



Trewag AG

**Im Langhag 14, 8307 Effretikon, T +41 44 806 22 22,
info@trewag.ch, www.trewag.ch**



Persönlich beraten, unabhängig entscheiden

Pink Travel

Seit über 30 Jahren plant Pink Travel Reisen für Kundinnen und Kunden aus Basel und der ganzen Deutschschweiz. Im Gespräch erklärt Inhaberin Jasmina Stajic, warum persönliche Betreuung, Unabhängigkeit und Zuverlässigkeit heute wichtiger sind denn je.

Frau Stajic, Pink Travel gibt es seit 1994. Wie hat alles begonnen?

Jasmina Stajic: Eigentlich eher zufällig. Nach meiner Zeit im Bankwesen eröffnete ich gemeinsam mit meiner damaligen Schwägerin einen kleinen Laden. Irgendwann wurden wir gefragt, ob wir dort auch Flugtickets verkaufen könnten. Dieses Geschäft entwickelte sich so gut, dass daraus relativ schnell ein Reisebüro entstand. Auch der Name kam spontan zustande: Als die Swissair einen

Vertrag mit uns aufsetzen wollte, brauchten wir plötzlich einen Firmennamen. Kurz darauf sah ich ein pinkfarbenes Taxi – und so entstand Pink Travel. Der Name ist einfach, einprägsam und international verständlich.

Was unterscheidet Pink Travel von klassischen Reisebüros oder Onlineportalen?

Bei uns beginnt eine Reise nicht mit einem fertigen Produkt, sondern mit einem persönlichen Gespräch.

Wir möchten verstehen, wie jemand reisen will, was wichtig ist, welches Budget zur Verfügung steht und welche Erwartungen bestehen. Danach stellen wir die passende Lösung zusammen.

Wir gehören zu den wenigen vollständig unabhängigen Reisebüros in Basel. Das bedeutet, dass wir nicht an einen bestimmten Grossveranstalter gebunden sind. Wir können Fluggesellschaften, Hotels, lokale Partner, Spezialisten und Veranstalter

frei kombinieren. So entsteht keine Reise von der Stange, sondern eine Lösung, die wirklich zur Kundin oder zum Kunden passt.

Welche Rolle spielt die persönliche Beratung in einer zunehmend digitalen Welt?

Eine sehr grosse. Online lassen sich Preise vergleichen und Buchungen schnell abschliessen. Aber eine Suchmaschine weiss nicht, ob ein Hotel wirklich zum Reisestil einer Person passt, wie flexibel ein Tarif ist oder welche Alternative im Problemfall sinnvoll wäre.

Wir kennen viele Destinationen und Hotels persönlich. Allein in Dubai verfügen wir über sehr breite eigene Erfahrung. Dieses Wissen kann kein anonymen Algorithmus ersetzen. Persönliche Beratung bedeutet für uns aber nicht nur, Empfehlungen abzugeben. Es bedeutet auch, transparent über Vor- und Nachteile zu sprechen und von einer Lösung abzuraten, wenn sie nicht überzeugt.

Sie betonen auch Service und Zuverlässigkeit. Was heisst das konkret?

Unsere Verantwortung endet nicht mit der Buchungsbestätigung. Wir bleiben für unsere Kundinnen und Kunden erreichbar und unterstützen sie auch dann, wenn unterwegs etwas Unvorhergesehenes geschieht. Gerade in Krisensituationen zeigt sich, welchen Wert eine persönliche Ansprechperson hat.

Während der Nahost-Krise Anfang März waren mehrere Kundinnen und Kunden von Flugänderungen, Unsicherheiten oder verschobenen Reiseplänen betroffen. In solchen Momenten genügt kein Kontaktformular und keine Warteschleife. Dann braucht es jemanden, der die Buchung kennt, Alternativen prüft, mit Airlines und Partnern Kontakt aufnimmt und rasch handelt. Genau das verstehen wir unter Service: Verantwortung übernehmen, erreichbar bleiben und Lösungen finden.

Wie hilft Ihnen dabei Ihre Erfahrung im Fluggeschäft?

Wir verfügen über eine eigene IATA-Lizenz und stellen Flugtickets selbst aus. Zudem arbeiten wir direkt mit zahlreichen Fluggesellschaften zusammen und beliefern auch andere Reisebüros mit Tickets. Dieses Brokergeschäft hat sich seit 2009 stark entwickelt.

Dadurch haben wir sehr viel Erfahrung mit Tarifen, Umbuchungen, Rückerstattungen und unterschiedlichen Ticketbedingungen. Gerade bei hochpreisigen oder komplexen Reisen ist es entscheidend, nicht nur auf den günstigsten Preis zu schauen. Ein etwas teurerer Tarif kann am Ende die bessere Wahl sein, wenn er mehr Flexibilität bietet. Wir erklären diese Unterschiede offen und prüfen, welche Lösung langfristig sinnvoll ist.

Pink Travel ist auch für hochwertige und individuelle Reisen bekannt. Was bedeutet Luxus für Sie?

Luxus ist nicht für alle Menschen dasselbe. Für die einen ist es ein aussergewöhnliches Hotel, für andere ein privater Transfer, mehr Platz im Flugzeug, besondere Privatsphäre oder einfach die Gewissheit, dass sich jemand um alle Details kümmert.

Viele Menschen arbeiten intensiv und möchten ihre Ferien bewusst geniessen. Sie erwarten Komfort, Individualität und einen reibungslosen Ablauf. Unser Ziel ist deshalb nicht, möglichst teure Reisen zu verkaufen. Entscheidend ist, dass die Reise den persönlichen Erwartungen entspricht. Manchmal ist ein sehr gutes Vier-Sterne-Hotel die bessere Wahl als ein bekanntes Fünf-Sterne-Haus. Wir empfehlen, was wirklich passt.

Wie flexibel können Sie Reisen zusammenstellen?

Sehr flexibel. Weil wir unabhängig sind, können wir unterschiedliche Leistungen gezielt kombinieren. Wir arbeiten je nach Destination direkt mit Hotels, lokalen Agenturen, Spezialveranstaltern, grossen Reiseveranstaltern oder anderen Partnern zusammen. Gleichzeitig greifen wir auf unser eigenes Flugwissen zurück.

So lassen sich Reisedaten, Flugklassen, Routen, Transfers und Hotels individuell abstimmen. Manchmal lohnt sich eine Abreise unter der Woche, manchmal eine andere Fluggesellschaft oder eine leicht verkürzte Reisedauer. Wir pressen niemanden in ein starres Paket, sondern suchen die Lösung, die organisatorisch, qualitativ und finanziell am meisten Sinn ergibt.

Wer sind Ihre Kundinnen und Kunden?

Unsere Kundschaft kommt aus der gesamten Deutschschweiz, besonders stark auch aus Zürich und Basel. Viele begleiten wir seit Jahren. Ein grosser Teil neuer Kundinnen und Kunden kommt über persönliche Empfehlungen zu uns.

Dieses Vertrauen ist für uns besonders wertvoll. Es entsteht nur, wenn Beratung, Service und Zuverlässigkeit langfristig stimmen. Unser Ziel ist nicht der schnelle Abschluss. Wir möchten, dass unsere Kundinnen und Kunden mit Vorfreude abreisen, ihre Ferien geniessen und zufrieden zurückkommen.

Was ist Ihr Anspruch für die Zukunft?

Wir möchten unsere persönliche Stärke bewahren und gleichzeitig unsere digitalen Angebote weiterentwickeln. Kundinnen und Kunden sollen online gute Möglichkeiten haben, aber nie auf kompetente Unterstützung verzichten müssen.

Pink Travel soll auch in Zukunft für das stehen, was uns seit über 30 Jahren auszeichnet: persönliche Beratung, unabhängige Lösungen, grosse Flexibilität und zuverlässige Betreuung – vor, während und nach der Reise. ■

PINK TRAVEL AG

**Rümelinsplatz 19, 4001 Basel, T +41 61 365 90 00,
travel@pinktravel.ch, www.pinktravel.ch**



Vietnamesische Genusskultur mitten im Gundeli

NAM Basel

Wer in Basel auf der Suche nach authentischer vietnamesischer Küche ist, findet im Gundeldinger Quartier einen Ort, der Genuss, Gastfreundschaft und moderne Esskultur auf besondere Weise verbindet. Das NAM Basel steht für frische Zutaten, traditionelle Rezepte und eine Küche, die den unverwechselbaren Geschmack Vietnams mit einer zeitgemässen Interpretation vereint. Dabei ist das Restaurant weit mehr als ein Ort zum Essen – es ist ein Treffpunkt für Menschen, die Wert auf Qualität, Atmosphäre und ehrliche Kulinarik legen.



Bereits beim Betreten des Restaurants wird klar, dass hier jedes Detail mit Sorgfalt gestaltet wurde. Das stilvolle Ambiente verbindet asiatische Elemente mit modernem Design und schafft eine warme, entspannte Atmosphäre. Ob Business-Lunch, Abendessen mit Freunden, Familienfeier oder romantisches Dinner – das NAM bietet den passenden Rahmen für unterschiedlichste Anlässe. Die Kombination aus herzlichem Service und hochwertiger Küche macht jeden Besuch zu einem besonderen Erlebnis.

Frische als wichtigste Zutat

Die vietnamesische Küche zählt weltweit zu den gesündesten und vielseitigsten Küchen überhaupt. Im Mittelpunkt stehen frische Kräuter, knackiges Gemüse,



aromatische Gewürze sowie sorgfältig ausgewählte Fleisch-, Fisch- und vegetarische Komponenten. Genau diese Philosophie lebt das NAM Basel Tag für Tag.

Die Gerichte werden frisch zubereitet und überzeugen durch ihre Leichtigkeit sowie ihre ausgewogene Aromatik. Statt schwerer Saucen dominieren feine Brühen, frische Kräuter und harmonisch abgestimmte Gewürze. Das Ergebnis ist eine Küche, die intensiv schmeckt, gleichzeitig aber angenehm leicht bleibt.

Besonders beliebt sind die traditionellen vietnamesischen Suppen, allen voran die berühmte Pho. Über Stunden gekochte Bouillons bilden die Grundlage für eines der bekanntesten Gerichte Vietnams und zeigen eindrücklich, wie viel Leidenschaft und Handwerkskunst in der vietnamesischen Küche steckt. Ergänzt wird das Angebot durch frische Sommerrollen, Reis- und Nudelgerichte, Curry-Spezialitäten sowie zahlreiche vegetarische und vegane Optionen.

Authentischer Genuss mit modernem Anspruch

Das NAM versteht es, traditionelle Rezepte authentisch zuzubereiten und gleichzeitig den Ansprüchen eines modernen Publikums gerecht zu werden. Die Speisekarte bietet eine grosse Vielfalt und lädt dazu ein, neue Geschmackswelten zu entdecken.

Dabei spielt Qualität eine zentrale Rolle. Frische Produkte, sorgfältige Verarbeitung und eine ansprechende Präsentation sorgen dafür, dass jedes Gericht nicht nur geschmacklich überzeugt, sondern auch optisch begeistert. Gerade diese Kombination aus Authentizität und zeitgemässer Interpretation macht das Restaurant zu einer festen Grösse in der Basler Gastronomieszene.

Ein Ort zum Verweilen

Ein gutes Restaurant zeichnet sich nicht allein durch seine Küche aus. Ebenso wichtig ist die Atmosphäre. Im NAM Basel trifft stilvolles Design auf entspannte Gastfreundschaft. Das Team sorgt mit persönlichem Engagement dafür, dass sich Gäste vom ersten Moment an willkommen fühlen.

Ob in der Mittagspause, nach Feierabend oder am Wochenende – das Restaurant bietet den idealen Rahmen für genussvolle Stunden. Viele Gäste schätzen insbesondere die angenehme Ruhe trotz zentraler Lage sowie den unkomplizierten, aufmerksamen Service.

Vietnamesische Esskultur erleben

In Vietnam ist gemeinsames Essen weit mehr als reine Nahrungsaufnahme. Es bedeutet Austausch, Gemeinschaft und Gastfreundschaft. Diese Philosophie

spiegelt sich auch im NAM wider. Viele Gerichte eignen sich hervorragend zum Teilen und laden dazu ein, gemeinsam verschiedene Spezialitäten zu probieren.

Die Vielfalt der Küche macht jeden Besuch abwechslungsreich. Von würzigen Currys über knusprige Vorspeisen bis hin zu aromatischen Reis- und Nudelgerichten bietet das Restaurant für nahezu jeden Geschmack das passende Angebot. Auch Gäste, die sich vegetarisch oder vegan ernähren, finden eine grosse Auswahl hochwertiger Gerichte.

Genuss im Herzen des Gundeldinger Quartiers

Das Gundeli gehört zu den lebendigsten Quartieren Basels und entwickelt sich seit Jahren zu einem kulinarischen Hotspot der Stadt. Mit seiner Lage an der Güterstrasse fügt sich das NAM perfekt in dieses urbane Umfeld ein und bereichert die vielfältige Gastronomieszene um authentische vietnamesische Küche.

Dank der zentralen Lage ist das Restaurant sowohl für Baslerinnen und Basler als auch für Besucher der Stadt bequem erreichbar. Das macht das NAM zum idealen Treffpunkt für Geschäftsessen ebenso wie für private Anlässe.

Ein Stück Vietnam in Basel

Wer authentische vietnamesische Küche in einem stilvollen Ambiente geniessen möchte, ist im NAM Basel genau richtig. Die Verbindung aus hochwertigen Zutaten, traditioneller Kochkunst, herzlichem Service und modernem Restaurantkonzept schafft ein kulinarisches Erlebnis, das lange in Erinnerung bleibt.

Ob für einen schnellen Business-Lunch, ein entspanntes Abendessen oder einen besonderen Anlass – das NAM beweist eindrucksvoll, dass ausgezeichnete Gastronomie vor allem eines braucht: Leidenschaft für gutes Essen und echte Gastfreundschaft. Wer einmal hier war, versteht schnell, weshalb das Restaurant für viele Gäste längst zu einer festen kulinarischen Adresse in Basel geworden ist. ■

www.nambasel.ch



Eine pinke Generation

Mit Sm'Aesch wachsen Talente zu Vorbildern

Die pinke Bewegung im Baselbiet wächst und wächst. Sie steht für Freude und Jubel. Und soll eine ganze Generation von jungen Menschen prägen.

Seit vielen Jahren steht Sm'Aesch für Spitzen-volleyball und die nachhaltige Förderung des Frauensports in der Region Basel. Das NLA-Team sorgt seit Jahren für Begeisterung, am Kids-Turnier im Sommer nehmen jeweils 150 junge Volleyballbegeisterte teil.

Mit unserem neuen Projekt «PinkGen» möchten wir diesen Weg konsequent weitergehen. Neben unserem Nachwuchs-Programm schaffen wir für talentierte und ambitionierte Volleyballerinnen aus der Region ein professionelles Förderumfeld, in dem sie ihr Potenzial entfalten und ihren Weg im Leistungs- und Spitzensport weiterverfolgen können.

Unter der Leitung von NLA-Sportchef Marco Back trainieren ab Sommer ambitionierte Nachwuchs-Spielerinnen mit dem Athletiktrainer der Profi-Volleyballerinnen, absolvieren zusätzliche Ball-Trainings und werden auf ihrem Weg eng von ihren Vorbildern begleitet. Damit dieses Projekt erfolgreich aufgebaut und nachhaltig weitergeführt werden kann, sind wir auf die Unterstützung von Menschen angewiesen, die unsere Vision einer pinken Generation teilen.

Wir suchen deshalb grosszügige Firmen und Privatpersonen, die unsere Bewegung mittragen. Sei es mit einem Kleinsponsoring (ab CHF 500.–), einer Pink-Lions-Mitgliedschaft in unserem Gönner-Club (ab CHF 1300.–) oder einer Direkt-Spende per Twint an unser «PinkGen»-Projekt.

Je mehr Leute Teil unsere Bewegung werden, desto mehr Freude können wir verbreiten. Weitere Informationen gibt es auf unserer Webseite, über Instagram, per E-Mail oder per Telefon. Wir freuen uns auf pinke Zeiten und jubelnde Menschen in der Region Basel! ■



PinkGen



Sm'Aesch

**T +41 77 267 77 16, info@smaesch.ch,
www.smaeschpfeffingen.ch**

18 OKT 26	16:00	GENÈVE VOLLEY
24 OKT 26	17:30	VBC CHESEAUX
07 NOV 26	17:30	VOLLEY LUGANO
15 NOV 26	16:00	BIWI VFM
22 NOV 26	16:00	VITEOS NUC
06 DEZ 26	16:00	VOLLEY TOGGENBURG
12 DEZ 26	17:30	BTV AARAU
16 JAN 27	17:30	VOLLEY DÜDINGEN
13 FEB 27	17:30	KANTI SCHAFFHAUSEN

Alle Angaben ohne Gewähr

Wo Kunst unter die Haut geht

Luffy and Artists

Willkommen bei Luffy and Artists – Ihrem modernen Tattoo-Studio für einzigartige Kunstwerke auf der Haut. Seit unserer Gründung im Jahr 2012 in Binningen stehen wir für höchste Qualität, Kreativität und Individualität. Was einst mit einer klaren Vision begann, hat sich zu einer der führenden Tattoo-Adressen der Nordwestschweiz entwickelt. Mit zwei Standorten, einem erfahrenen Team und einer grossen Leidenschaft für Tattoo-Kunst schaffen wir Erlebnisse, die weit über das Tätowieren hinausgehen.



Unsere erstes Studio eröffnete 2012 an der Baslerstrasse 37 in Binningen. Von Anfang an war unser Ziel klar: ein Ort, an dem sich Kundinnen und Kunden wohlfühlen und ihre Ideen gemeinsam mit professionellen Artists

in einzigartige Tattoos verwandeln können. Dank unseres hohen Qualitätsanspruchs, modernster Hygienestandards und persönlicher Beratung wuchs unser Studio stetig. Im Jahr 2025 folgte mit der Eröffnung unseres zweiten Standorts in Laufen (BL) der nächste Meilenstein. Beide Studios arbeiten eng zusammen und stehen für dieselben Werte: Qualität, Vertrauen und echte Leidenschaft.

Das Herz von Luffy and Artists ist unser Team. Jeder Artist verfügt über seinen eigenen Stil und bringt kreative Ideen sowie langjährige Erfahrung mit. Giuliano D'Ambrosio, Gründer und Inhaber, ist international für seine beeindruckenden Black&Grey Realistic Tattoos bekannt. Salvador Velis begeistert mit Blackwork, geometrischen Designs und Oldschool-Motiven. Fily Ruiz überzeugt als vielseitiger Allrounder, während Sandro Cerri für präzise Letterings, Finline- und Realistic-Arbeiten geschätzt wird. Philippe Andermatt verbindet Realistic, Black&Grey, Color und Anime zu modernen Kunstwerken. Seit 2025 verstärken Dome Haverland und Louis Fischer unser Team im Studio Laufen und ergänzen unser Angebot mit ihrer kreativen Vielseitigkeit.

Wir glauben daran, dass jedes Tattoo so einzigartig sein sollte wie die Person, die es trägt. Deshalb nehmen wir uns Zeit für eine ausführliche Beratung und entwickeln gemeinsam individuelle Designs. Ob Black&Grey, Finline, Realistic, Color, Anime, Maori, Lettering, geometrische Motive oder Oldschool – wir vereinen nahezu alle Stilrichtungen unter einem Dach und setzen jedes Projekt mit höchster Präzision um.

Unsere Leidenschaft endet nicht an der Studiotür. Luffy and Artists ist regelmässig auf Tattoo-Conventions, Firmenveranstaltungen, Festivals und privaten Events vertreten. Besonders stolz sind wir auf die Erfolge von Giuliano D'Ambrosio bei der Convention in Offenburg: 2024 erreichte er den 2. Platz in der Kategorie «Individual», 2025 gewann er den 1. Platz in «Black and Grey». Diese Auszeichnungen spiegeln den hohen Qualitätsanspruch unseres gesamten Teams wider.

Wer unsere Arbeiten entdecken möchte, findet auf www.luffytattoo.ch zahlreiche Tattoo-Galerien, Informationen und Kontaktmöglichkeiten. Auf Instagram unter @luffyandartists geben wir täglich Einblicke in unsere Arbeit, präsentieren neue Tattoos und informieren über freie Termine sowie kommende Events.

Luffy and Artists steht für kreative Freiheit, höchste Qualität und echte Leidenschaft. Mit zwei modernen Studios, einem starken Team und dem Anspruch, jedes Tattoo zu einem individuellen Kunstwerk zu machen, begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden auf ihrem persönlichen Weg. Ob erstes Tattoo oder neues Meisterwerk – wir freuen uns darauf, Ihre Ideen Wirklichkeit werden zu lassen. ■



www.luffytattoo.ch





Italienische Genusskultur in MuttENZ

Enoteca Tre Signori

Zwischen Basel und der weiten Welt Italiens gibt es eine Brücke – sie führt direkt nach MuttENZ, in die Enoteca Tre Signori. Hier vereinen sich kulinarische Leidenschaft, Unternehmergeist und italienische Lebensfreude. Unser Betrieb importiert seit Jahren exklusive Spezialitäten direkt aus den Regionen Italiens, die für ihre Authentizität und Qualität bekannt sind.

Ein Sortiment für Geniesser

Unsere Regale erzählen Geschichten von sonnenverwöhnten Weinbergen, alten Olivenhainen und kleinen Manufakturen: Edle Weine aus renommierten Anbaugebieten, reinsortige Olivenöle von höchster Güte, die legendäre Pasta di Gragnano, handwerklich gebräutes Bier, traditionelle Pinsa und saisonale Köstlichkeiten wie original italienischer Panettone zur Weihnachtszeit. Besonders stolz sind wir auf unsere eigene Kaffeemischung, die in einer Rösterei in Alessandria im Piemont exklusiv für uns veredelt wird – vollmundig, aromatisch und perfekt für den Espresso-Moment zwischendurch. Alles stammt aus direkter Zusammenarbeit mit Produzenten, die Wert auf Handwerk und Nachhaltigkeit legen.

Mehr als ein Laden – ein Ort der Begegnung

Die Enoteca Tre Signori ist nicht nur ein Ort, an dem man einkauft – sie ist ein Treffpunkt für Menschen, die Genuss schätzen. Wir bieten Raum für private und geschäftliche Anlässe: Geburtstagsfeiern, Firmenjubiläen, Teamevents, Seminare oder Workshops. Unser stilvolles Ambiente, kombiniert mit ausgewählten Speisen und Getränken, macht jede Veranstaltung zu einem unvergesslichen Erlebnis.



oder private Aufmerksamkeit und sorgen dafür, dass Qualität und Präsentation höchsten Ansprüchen genügen.

Von der Messe bis zum Apéro

Wir sind regelmässig an Weinmessen präsent, wo wir unsere Weine einem breiten Fachpublikum vorstellen. In unserer Enoteca selbst laden wir zum Apéro ein – ein Glas Wein, begleitet von feinen Antipasti, wird hier schnell zur kleinen Auszeit vom Alltag oder zum inspirierenden Networking-Termin.

Italien erleben – in Muttenz

Mit der Enoteca Tre Signori holen Sie sich Italien direkt ins Herz der Deutschschweiz. Ob Sie als Unternehmer ein repräsentatives Firmenevent planen, als Gastronom hochwertige Produkte suchen oder als Geniesser einfach ein Stück mediterranes Lebensgefühl mit nach Hause nehmen möchten – bei uns sind Sie richtig.

Enoteca Tre Signori – wo Geschäftssinn und Genusskultur aufeinandertreffen. ■

Business to Business – und Business to Customer

Als Importeur beliefern wir Gastronomie, Hotellerie und ausgewählte Feinkosthändler in der ganzen Schweiz. Gleichzeitig steht unsere Tür offen für Privatkunden, die unsere Produkte vor Ort probieren oder bequem im Onlineshop bestellen möchten. Wir gestalten individuelle Geschenkkörbe – ob als Kundengeschenk, Mitarbeiterpräsent

Enoteca Tre Signori
St. Jakob-Strasse 108b,
4132 Muttentz
T +41 61 515 3333,
info@tresignori.ch,
www.tresignori.ch



Die intelligente automatische Tür

MotionIQ

Menschen gehen mit unterschiedlicher Geschwindigkeit durch Türen. Herkömmliche Türsysteme öffnen und schliessen immer für eine vordefinierte Zeit, was unnötigen Energieverbrauch und Materialverschleiss verursacht. MotionIQ von dormakaba ist das intelligente Türsystem, das sich automatisch den individuellen Bewegungsmustern anpasst und sowohl bei Drehflügel- wie auch bei Schiebetüren für mehr Effizienz und Nachhaltigkeit bei geringeren Kosten sorgt.



MotionIQ – Energieeinsparung durch Bewegungs-Erkennung.



ST PRO Green in Kombination mit MotionIQ – Sicherheit, Komfort und weniger Energieverbrauch.

Intelligenz macht den Unterschied

Das Prinzip ist so einfach wie intelligent. Die Türsteuerung MotionIQ ermittelt den Bewegungsvektor von Personen und berechnet den optimalen Öffnungspunkt und die ideale Offenhaltezeit. Das Ergebnis: Bis zu 50 Prozent weniger Energieverbrauch, ein deutlich reduziertes Kollisionsrisiko und eine längere Lebensdauer der Tür durch weniger unnötige Öffnungen. Um den perfekten Öffnungsmoment und die Offenhaltezeit zu berechnen, wird ein Feld im Türbereich mit einem virtuellen Netz belegt. Sobald eine Person diesen Erfassungsbereich betritt, misst MotionIQ Entfernung, Geschwindigkeit sowie Winkel und berechnet einen Bewegungsvektor. Wird eine Begehungsabsicht erkannt, bestimmt MotionIQ den optimalen Öffnungspunkt sowie die Offenhaltezeit für die durchgehende Person. Und da keine manuelle Abstimmung von Sensor und Antrieb notwendig ist, ist auch die Inbetriebnahme schnell und kosteneffizient erledigt.

Erprobt unter extremen Bedingungen

Im Resort Sorrisniva, dem nördlichsten Eishotel der Welt in der arktischen Region Alta in Norwegen, führte dormakaba ein aussergewöhnliches Projekt durch. In dieser einzigartigen Umgebung wurde das innovative Türsystem MotionIQ auf Funktionalität unter extremen Bedingungen und Energieeffizienz getestet. Eigentümerschaft und Gäste waren gleichwohl zufrieden, das



MotionIQ funktioniert und überzeugt auch unter extremsten Bedingungen.

innovative Türsystem überzeugte auf der ganzen Linie. Die hier gewonnenen Erkenntnisse helfen dormakaba, Hotels auf der ganzen Welt sicherer, komfortabler und effizienter zu gestalten.

Ob Green Buildings, öffentliche Gebäude oder anspruchsvolle Eingangsbereiche – MotionIQ in Kombination mit einer automatischen Tür bietet eine leistungsstarke Komplettlösung für Effizienz, Komfort und Nachhaltigkeit. Dies vereinfacht die Planung und Gestaltung moderner, intelligenter Eingänge. Die Inbetriebnahme gestaltet sich einfach und aufgrund der reduzierten Beanspruchung (keine Geisteröffnungen) können auch Serviceeinsätze reduziert werden. ■



www.dormakaba.ch/motioniq

MotionIQ – die Vorteile im Überblick

- **Erhebliche Energieeinsparungen:** Die Tür öffnet just in time und bleibt nur so lange geöffnet wie nötig, was Energieverluste um bis zu 50% reduziert.
- **Einfache Installation und Inbetriebnahme:** Die Einrichtung des Systems erfolgt automatisch und der Antrieb passt sich an die Einsatzbedingungen an.
- **Verbesserte Sicherheit bei der Nutzung:** Da die Türbewegung mit sicherem Abstand zur Person erfolgt, wird die Anstossgefahr verringert.
- **Verlängerte Lebensdauer des Türsystems:** Durch weniger Wiederöffnungen verringert sich der mechanische Verschleiss der Tür.
- **Einfache Nachrüstung verschiedener Türsysteme:** Ein- oder zweiflügelige Türen mit Drehtürantrieben der Serie ED 100/250 oder die energieeffiziente Schiebetür ST PRO Green können problemlos aufgerüstet werden.

dormakaba Schweiz AG

Mühlebühlstrasse 23, 8620 Wetzikon

T +41 848 85 86 87, info.ch@dormakaba.com

www.dormakaba.ch



Aus Vision wird Realität

Give a Chance gestaltet Zukunft durch Bildung und Leadership

Was wäre möglich, wenn Bildung nicht nur Wissen vermittelt, sondern ganze Generationen verändert? Jede grosse Veränderung beginnt mit einer Vision. Mit einer Idee, an die anfangs vielleicht nur wenige glauben. Mit Menschen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen. Und mit dem Mut, den ersten Schritt zu gehen – auch dann, wenn der Weg noch ungewiss ist.

Genau aus dieser Überzeugung entstand Give a Chance. Was mit einer Vision begann, entwickelt sich heute Schritt für Schritt zu einer Bewegung, die Bildung, Unternehmertum und gesellschaftliche Verantwortung miteinander verbindet. Denn wir sind überzeugt: Nachhaltige Veränderung entsteht nicht durch kurzfristige Hilfe, sondern dadurch, dass Menschen befähigt werden, ihre Zukunft selbst zu gestalten.

Eine Einladung, Teil dieser Vision zu werden

Diese Vision steht im Mittelpunkt der Give a Chance Night, die Anfang Dezember in den Räumlichkeiten der UBS stattfindet.



In einer stimmungsvollen Atmosphäre zur Weihnachtszeit begegnen sich Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Sport und Gesellschaft sowie Menschen, die eines verbindet: der Wunsch, gemeinsam etwas zu bewegen. Die Give a Chance Night ist weit mehr als ein klassischer Networking-Anlass. Sie ist ein Abend voller inspirierender Geschichten, bewegender Begegnungen und konkreter Projekte, die zeigen, wie aus einer Vision Schritt für Schritt Realität wird. Freuen Sie sich auf einen besonderen Abend voller Inspiration, Austausch und neuer Perspektiven.

Wenn Erfolg neue Chancen schafft

Diese Überzeugung prägt auch den Weg von Yannick Zinol, Unternehmer, Dozent und Präsident der Schweizer Hilfsorganisation Give a Chance. Nach persönlichen und unternehmerischen Herausforderungen entschied er sich, seine Erfahrungen nicht für sich zu behalten, sondern sie weiterzugeben. Heute begleitet er Unternehmer, Führungskräfte und ambitionierte Menschen dabei, ihre Persönlichkeit weiterzuentwickeln, ihre Kommunikation zu stärken und ihre Unternehmen nachhaltig aufzubauen. Mit seiner Be Professional Academy vermittelt er praxisnahes Wissen in den Bereichen Leadership, Persönlichkeitsentwicklung, Sales und Unternehmertum. Seine Überzeugung lautet: «Erfolg erhält seinen grössten Wert dann, wenn er anderen Menschen neue Chancen eröffnet.» Aus diesem Gedanken entstand Give a Chance – eine Organisation, die nicht nur Schulen baut, sondern Menschen dabei unterstützt, ihr Potenzial zu entfalten und ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen.

Wir bauen nicht nur Schulen. Wir entwickeln Zukunft.

Give a Chance verfolgt einen nachhaltigen Ansatz. Unser Ziel ist es nicht, kurzfristig Hilfe zu leisten, sondern langfristige Perspektiven zu schaffen. In den vergangenen Jahren konnten bereits drei Give a Chance Schulen aufgebaut und begleitet sowie über 10'000 Kinder und Jugendliche auf ihrem Bildungsweg unterstützt werden. Besonders stolz sind wir auf die nachhaltige Wirkung unserer Arbeit. Seit Give a Chance seine Schulen kontinuierlich begleitet und weiterentwickelt, liegt die Abschlussquote an den Give a Chance Schulen bei rund 98 Prozent. Doch für uns endet Bildung nicht mit einem Schulabschluss. Wir möchten junge Menschen befähigen, Verantwortung zu übernehmen, Chancen zu erkennen und ihre Zukunft aktiv mitzugestalten.

Aus Bildung wird Verantwortung

Ein besonderer Bestandteil unserer Arbeit ist die Zusammenarbeit mit einer weiterführenden technischen Schule – vergleichbar mit einer Berufsschule in der Schweiz. Die Lernenden werden aktiv in unsere Projekte eingebunden. Sie fertigen Schuluniformen an, bauen Schülertische und weiteres Schulequipment, unterstützen Schreinerarbeiten, wirken bei Renovationen mit und beteiligen sich an verschiedenen Bauprojekten unserer Schulen. Dabei lernen sie weit mehr als ein Handwerk. Sie erleben, dass ihre Fähigkeiten einen echten Unterschied machen. Aus Auszubildenden werden junge Erwachsene, die Verantwortung übernehmen und erkennen, dass sie

mit ihrem Wissen das Leben anderer Menschen positiv verändern können. So entsteht ein nachhaltiger Kreislauf: «Bildung schafft Fähigkeiten. Fähigkeiten schaffen Selbstvertrauen. Selbstvertrauen entwickelt Leadership. Leadership fördert Unternehmertum. Unternehmertum schafft neue Chancen – für die nächste Generation.»

Die Give a Chance Academy – Bildung neu denken

Unsere Vision endet nicht beim Bau von Schulen. Mit der Give a Chance Academy möchten wir den nächsten Schritt gehen. Junge Menschen sollen Zugang zu Leadership, Unternehmertum, Persönlichkeitsentwicklung und modernen Zukunftskompetenzen erhalten. Die Academy wird als hybrides Bildungsmodell aufgebaut. Sie verbindet Präsenzveranstaltungen, regionale Ausbildungszentren und digitale Online-Programme. Dadurch können Menschen unabhängig von ihrem Wohnort Zugang zu hochwertiger Bildung erhalten und Teil einer wachsenden Gemeinschaft werden. Unser Ziel ist es, Talente nicht nur fachlich auszubilden, sondern Führungspersönlichkeiten hervorzubringen, die Verantwortung übernehmen, Unternehmen gründen, Arbeitsplätze schaffen und ihre Gesellschaft nachhaltig positiv prägen. Unsere langfristige Vision ist klar: «Mehr als eine Million Menschen sollen durch die Give a Chance Academy Zugang zu Bildung, Leadership und Unternehmertum erhalten.» Nicht, weil wir möglichst gross werden möchten. Sondern weil jede einzelne Person, die ihr Potenzial entfaltet, wiederum neue Chancen für viele weitere Menschen schaffen kann.

Jede Vision beginnt mit einem ersten Schritt

Give a Chance ist mehr als eine Hilfsorganisation. Es ist die Überzeugung, dass Bildung der Schlüssel zu einer besseren Zukunft ist. Dass Leadership gelernt werden kann. Und dass Unternehmertum nicht nur wirtschaftlichen Erfolg schafft, sondern gesellschaftliche Verantwortung tragen kann. Wir investieren nicht nur in Gebäude. Wir investieren in Menschen. Denn jedes Kind verdient eine Chance. Jeder junge Mensch verdient die Möglichkeit, sein Potenzial zu entfalten. Und jede Vision verdient Menschen, die den Mut haben, sie gemeinsam Wirklichkeit werden zu lassen. ■

www.giveachance.ch

Give a Chance in Zahlen

- **3 Give a Chance Schulen** aufgebaut und begleitet
- **Über 10'000 Kinder und Jugendliche** auf ihrem Bildungsweg unterstützt
- **98% Abschlussquote** an den Give a Chance Schulen
- **Partnerschaft** mit einer technischen Schule (vergleichbar mit einer Schweizer Berufsschule)
- **Give a Chance Academy** im Aufbau
- **Hybrides Bildungsmodell** mit Präsenzveranstaltungen und digitalen Online-Programmen
- **Vision: Mehr als 1 Million Menschen** Zugang zu Bildung, Leadership und Unternehmertum ermöglichen

20 Jahre Basel Tattoo

Über 200'000 Besucher feierten das Jubiläum

Mit einer stimmungsvollen Dernière ist die Jubiläumsausgabe des Basel Tattoo zu Ende gegangen. Während neun Tagen begeisterten internationale Spitzenformationen, königliche Garden, Weltmeisterinnen und Weltmeister sowie das Top Secret Drum Corps das Publikum im Kasernenhof. Insgesamt verfolgten über 200'000 Besucherinnen und Besucher die Vorstellungen und die grosse Parade und machten das 20-jährige Jubiläum zu einem Fest für die ganze Stadt.



Zum runden Geburtstag präsentierte das Basel Tattoo eine Show mit zahlreichen Höhepunkten. Erstmals standen mit der Band of the Irish Guards und der Band of the Scots Guards zwei Formationen der britischen Household Division gemeinsam in der Basel Tattoo Arena. Das Publikum erlebte ausserdem die spektakulären Auftritte der Blue Devils International Corps aus den USA, der Red Hot Chilli Pipers aus Schottland, der eindrucksvollen Massed Pipes & Drums, der über 130 Tänzerinnen der Canadiana Celtic Highland Dancers und der Kilgore College Rangerettes sowie die präzisen Darbietungen der His Majesty's The King's Guard Band and Drill Team aus Norwegen. Für besondere Gänsehautmomente sorgten der schottische Sänger Cammy Barnes sowie das Top Secret Drum Corps, das gemeinsam mit den Blue Devils einen exklusiven Jubiläumsact

präsentierte. Spektakulär waren zudem die Auftritte der fünf Weltmeisterinnen und Weltmeister in den Disziplinen Drum Major, Irish Dance, Highland Dance, Tenor Drumming und Dudelsack.

Ein Festival mit Strahlkraft weit über die Arena hinaus

Auch rund um die Arena herrschte während der gesamten Festivalwoche eine aussergewöhnliche Stimmung. Die Tattoo Street entwickelte sich erneut zum beliebten Treffpunkt für Besucherinnen und Besucher sowie Mitwirkende aus aller Welt und

unterstrich den einzigartigen Festivalcharakter des Basel Tattoo. Ein weiterer emotionaler Höhepunkt war die grosse Parade, welche mit mitreissender Musik und farbenprächtigen Formationen tausende Schaulustige begeisterte und Basel in eine riesige Festmeile verwandelte.

Vor der Darnière stand traditionell der Nachwuchs im Mittelpunkt. Der Kindertag lockte zahlreiche Familien auf das Festivalgelände. Begegnungen mit den internationalen Bands, Mitmachangebote sowie kleine Überraschungen sorgten für strahlende Kinderaugen und machten den Anlass zu einem unvergesslichen Erlebnis für Gross und Klein.

In den vergangenen 20 Jahren hat sich das Basel Tattoo zu weit mehr als einer international renommierten Musikshow entwickelt. Der Anlass zählt heute zu den bedeutendsten Kulturveranstaltungen der Schweiz und ist ein wichtiger Wirtschafts- und Tourismusfaktor für die Region Basel. Jedes Jahr reisen Gäste aus der ganzen Schweiz und aus dem Ausland an und stärken damit Hotellerie, Gastronomie, Detailhandel sowie zahlreiche regionale Dienstleistungsbetriebe. Gleichzeitig trägt das Basel Tattoo wesentlich zur internationalen Positionierung Basels als Kultur-, Tourismus- und Eventstadt bei.

Mit seinem einzigartigen Konzept verbindet das Basel Tattoo Tradition und Moderne und schafft Begegnungen zwischen Kulturen, Generationen und Nationen. Gerade diese internationale Ausrichtung macht den Anlass für Besucherinnen und Besucher ebenso attraktiv wie für Partner, Sponsoren und Unternehmen. Das Festival steht damit nicht nur für musikalische Spitzenleistungen, sondern auch für Weltoffenheit, Qualität und die Fähigkeit, Menschen aus aller Welt in Basel zusammenzubringen.

«Das 20-jährige Jubiläum war für uns ein ganz besonderer Meilenstein. Die Begeisterung unseres Publikums, die aussergewöhnlichen Leistungen aller Mitwirkenden und die einzigartige Atmosphäre in der neu konzipierten Arena haben diese Ausgabe zu einem unvergesslichen Erlebnis gemacht. Mein herzlicher Dank gilt allen Mitwirkenden, Helferinnen und Helfern, Partnern, Behörden und unserem treuen Publikum. Gemeinsam haben wir dieses Jubiläum möglich gemacht.»

Erik Julliard, Produzent Basel Tattoo

Basel Tattoo 2027

Nach dem erfolgreichen Jubiläumsjahr richtet sich der Blick bereits auf die nächste Ausgabe. Vom 16. bis 24. Juli 2027 öffnet das Basel Tattoo erneut seine Tore und wird den Kasernenhof während neun Tagen zum Treffpunkt internationaler Spitzenformationen, erstklassiger Musik und unvergesslicher Live-Erlebnisse machen. Der Vorverkauf für das Basel Tattoo 2027 startet am Mittwoch, 25. November 2026. Am selben Tag werden auch die ersten Formationen sowie das vollständige Programm der kommenden Ausgabe veröffentlicht. Damit beginnt der Countdown für ein weiteres Kapitel der Erfolgsgeschichte des Basel Tattoo.

Top Secret Drum Corps präsentiert

«Top Secret and Friends»

Bereits wenige Wochen nach dem Basel Tattoo folgt der nächste Höhepunkt: Vom 10. bis 13. September 2026 präsentiert das Top Secret Drum Corps gemeinsam mit internationalen Weltklasseformationen die neue Produktion «Top Secret and Friends» im Musical Theater Basel. Die exklusive Show vereint die Elite der internationalen Showtrommel- und Marching-Szene und verspricht vier Abende voller Präzision, Dynamik und musikalischer Höchstleistungen. Mit dem neuen Veranstaltungsformat wird Basel auch ausserhalb des Basel Tattoo zum Treffpunkt der internationalen Marching-Arts-Szene und stärkt seine Position als Gastgeber hochkarätiger Live-Erlebnisse. Tickets für «Top Secret and Friends» sind unter topsecretdrumcorps.com, telefonisch unter +41 61 2661000 sowie im Basel Tattoo Shop erhältlich. Das vollständige Programm wird im Rahmen einer Medienkonferenz am 19. August 2026 vorgestellt. Medienschaffende erhalten dabei exklusive Einblicke in die Produktion und können im Rahmen eines Workshops gemeinsam mit Mitgliedern des Top Secret Drum Corps selbst erste Erfahrungen im Show-Trommeln sammeln. ■

www.baseltattoo.ch



Top Secret and Friends

Wenn aus einer Basler Erfolgsgeschichte eine internationale Marke wird

Es gibt Projekte, die begeistern ihr Publikum für einen Abend. Und es gibt Projekte, die darüber hinaus Wirkung entfalten – wirtschaftlich, gesellschaftlich und kulturell. Top Secret and Friends gehört zur zweiten Kategorie. Die neue Produktion des weltweit renommierten Top Secret Drum Corps zeigt eindrücklich, wie aus Leidenschaft, Präzision und Innovationskraft eine internationale Marke entstehen kann, die weit über die Schweizer Grenzen hinaus Strahlkraft entwickelt.



Was 1991 mit sieben jungen Basler Trommlern begann, entwickelte sich in den vergangenen drei Jahrzehnten zu einer aussergewöhnlichen Erfolgsgeschichte. Das Top Secret Drum Corps revolutionierte die traditionelle Trommelkunst, verbindet militärische Präzision mit moderner Showinszenierung und begeistert heute Millionen von Menschen weltweit. Auftritte am Royal Edinburgh Military Tattoo, internationale Tourneen, die Mitwirkung an der Weltpremiere von Mission: Impossible – Dead Reckoning Part I und mehrere Auftritte beim britischen Königshaus vor der mittlerweile verstorbenen Queen Elizabeth II unterstreichen den internationalen Stellenwert der Formation. Gleichzeitig ist das Corps seinen Wurzeln stets treu geblieben. Basel ist und bleibt seine Heimat.



Mit Top Secret and Friends kehrt diese Erfolgsgeschichte nun an ihren Ursprung zurück. Im September 2026 entsteht im Musical Theater Basel eine Produktion, die weit mehr ist als eine Bühnenshow. Gemeinsam mit renommierten Drum Corps, militärischen Zeremonialformationen und weiteren Spitzenensembles aus Europa und Nordamerika entsteht ein einzigartiges Live-Erlebnis, das Schweizer Tradition mit internationaler Spitzenleistung verbindet.

Kultur schafft Wertschöpfung

Die Kultur- und Eventbranche ist längst zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor geworden. Veranstaltungen generieren nicht nur Emotionen, sondern schaffen Arbeitsplätze, stärken den Tourismus und sorgen für Wertschöpfung in Gastronomie, Hotellerie, Detailhandel und zahlreichen weiteren Dienstleistungsbranchen. Gleichzeitig prägen sie das Image einer Region nachhaltig und steigern deren internationale Wahrnehmung.

Genau hier setzt Top Secret and Friends an. Während vier Veranstaltungstagen werden über 10'500 Besucherinnen und Besucher erwartet. Gäste aus der gesamten Schweiz sowie aus dem angrenzenden Ausland reisen nach Basel und leisten einen direkten Beitrag zur regionalen Wirtschaft. Von Hotels über Restaurants bis hin zum öffentlichen Verkehr profitieren zahlreiche Unternehmen von einem Anlass, der weit über den eigentlichen Veranstaltungsort hinaus Wirkung entfaltet.

Eine Marke mit weltweiter Ausstrahlung

Nur wenige Schweizer Kulturinstitutionen genießen international eine vergleichbare Bekanntheit wie das Top Secret Drum Corps. Über Jahrzehnte hinweg hat sich das Ensemble einen ausgezeichneten Ruf erarbeitet – durch kompromisslose Qualität, Innovationskraft, Disziplin und Teamgeist. Werte, die nicht nur in der Musik, sondern ebenso in der Wirtschaft entscheidend für nachhaltigen Erfolg sind.

Gerade deshalb wird das Top Secret Drum Corps zunehmend auch für Unternehmen zu einem attraktiven Partner. Moderne Markenkommunikation lebt heute von Emotionen, Authentizität und glaubwürdigen Geschichten. Ein Engagement im Umfeld von Top Secret and Friends bedeutet weit mehr als klassische Sponsorenpräsenz. Unternehmen verbinden sich mit einer Schweizer Premium-Marke, die weltweit Anerkennung genießt und Menschen auf emotionaler Ebene erreicht.

Investition in Menschen und Nachwuchs

Doch Top Secret and Friends versteht sich bewusst nicht ausschliesslich als Unterhaltungsevent. Ein zentrales Anliegen des Projekts ist die Förderung des musikalischen Nachwuchses sowie der kulturelle Austausch zwischen Generationen und Nationen.

Junge Musikerinnen und Musiker erhalten die Möglichkeit, internationale Spitzenformationen hautnah zu erleben, an Workshops teilzunehmen und sich mit den Besten ihres Fachs auszutauschen. Gleichzeitig wirken Basler Formationen aktiv an der Produktion mit und tragen dazu bei, die traditionsreiche Schweizer Trommelkultur leben-

dig zu halten. Damit entsteht ein Projekt, das kulturelles Erbe bewahrt und gleichzeitig neue Impulse für kommende Generationen setzt.

Basel als internationale Bühne

Basel hat sich in den vergangenen Jahren als bedeutender Kultur- und Wirtschaftsstandort etabliert. Internationale Veranstaltungen tragen wesentlich dazu bei, dieses Profil weiter zu stärken. Top Secret and Friends reiht sich nahtlos in diese Entwicklung ein und positioniert Basel erneut als Treffpunkt internationaler Spitzenkultur.

Begleitet wird die Veranstaltung von einer nationalen Kommunikationskampagne sowie einer starken digitalen Präsenz. Durch die weltweiten Netzwerke des Top Secret Drum Corps und aller beteiligten Formationen reicht die mediale Aufmerksamkeit weit über die Landesgrenzen hinaus. So wird Basel nicht nur während der Veranstaltung zum Zentrum der internationalen Drumline-Szene, sondern auch weltweit als innovativer Kulturstandort wahrgenommen.

Ein Heimspiel mit Weltformat

Top Secret and Friends zeigt eindrücklich, dass Kultur, Wirtschaft und gesellschaftliches Engagement keine Gegensätze sind. Erfolgreiche Kulturprojekte schaffen Identifikation, fördern Innovation, verbinden Menschen und stärken den Wirtschaftsstandort nachhaltig. Sie beweisen, dass aus einer lokalen Idee eine weltweit anerkannte Marke entstehen kann – ohne ihre Herkunft zu vergessen. Vom 10. bis 13. September 2026 wird diese Vision im Musical Theater Basel Wirklichkeit. An insgesamt sieben Vorstellungen erwartet das Publikum ein aussergewöhnliches Spektakel mit internationalen Spitzenformationen, beeindruckender Präzision und emotionalen Gänsehautmomenten.

Wer Teil dieses einmaligen Erlebnisses werden möchte, findet weitere Informationen sowie Tickets online. Dort beginnt nicht nur der Ticketkauf – sondern die Reise zu einem Heimspiel mit Weltformat. ■

www.topsecretdrumcorps.com/ts-f





Ein Event ist dann gelungen, wenn sich für die Gäste alles selbstverständlich anfühlt. Der erste Ton sitzt, jedes Wort ist verständlich, das Licht schafft Atmosphäre - und Bild und Bühne greifen im richtigen Moment ineinander. Genau darum kümmern wir uns.

Seit 1986 begleiten wir Anlässe in der Region Basel und darüber hinaus: vom Clublokal über Konzerte und Festivals bis zu Generalversammlungen, Galas, Messen und Firmenanlässen. Audio, Licht, Video, Bühnenbau und Livestreaming kommen bei uns aus einer Hand - sorgfältig geplant, präzise aufgebaut und zuverlässig betreut.

Am Anfang steht nicht das Material, sondern Ihre Idee. Wir hören zu, fragen nach und stellen genau die Technik zusammen, die Ihr Anlass braucht. Ohne Lösungen von der Stange und ohne unnötige Materialschlacht.

Für Sie bedeutet das: klare Abläufe, kurze Wege und eine Crew, die mitdenkt. Wir arbeiten ruhig, diskret und flexibel - auch wenn hinter den Kulissen viel läuft. Falls sich kurzfristig etwas ändert, sind die nötigen Reserven bereits eingeplant.



Unser Ziel ist seit 40 Jahren dasselbe: Ihr Erfolg - ohne Schwierigkeiten, Pannen oder Überraschungen.

Dafür verbinden wir Erfahrung mit moderner Technik. Sprache bleibt klar, Musik füllt den Raum und Licht gibt ihm den passenden Charakter. Präsentationen, Kamerabilder, Einspielungen und LED-Flächen greifen sauber ineinander. Bühnen und Aufbauten werden sorgfältig geplant, sicher gebaut und zuverlässig betrieben.

Ob elegante Gala, professionelle Generalversammlung oder energiegeladenes Konzert: Die Technik richtet sich nach dem Anlass, nicht der Anlass nach der Technik. Damit Sie Zeit für Ihre Gäste haben - und wir uns um den Rest kümmern.



Ein Event endet heute oft nicht mehr mit dem letzten Programmpunkt. Livestreams, Aufzeichnungen und Inhalte für Social Media denken wir von Anfang an mit. Kamera, Regie, Ton, Licht, Grafik und Signalwege greifen dabei zuverlässig ineinander.

Wenn der passende Raum fehlt, kommen wir zu Ihnen. Mit mobiler Regie, Kameras und Ton verwandeln wir Sitzungszimmer, Showrooms oder Veranstaltungssäle in einsatzbereite Studios. Eine mobile Greenbox ergänzt das Setup auf Wunsch.

STAGECOM steht für Hands-on statt grosser Worte. Für Menschen, die mitdenken. Für Details, die andere vielleicht übersehen. Und für ein Team, das im Hintergrund arbeitet, damit vorne alles stimmt.

Seit 40 Jahren. Denn oft sind es die letzten zwei Prozent, die den Unterschied machen.



Shiai Dojo Basel – Mehr als Judo

Ein Ort für Werte, Bewegung und persönliche Entwicklung

In der Region Basel ist im Sommer 2024 ein Judoverein entstanden, der weit über das sportliche Training hinausgeht: Judo Verein Shiai Dojo Basel. Gegründet wurde der Verein von Jocelyn Gubler gemeinsam mit den Mitgründern Gabriel Frei und Oliver Trifunovic. Drei engagierte Persönlichkeiten, die ihre Leidenschaft für Judo, ihre Erfahrung und ihre Überzeugung teilen, dass Sport ein starkes Fundament für die persönliche Entwicklung von Kindern und Jugendlichen bildet.



Der Name «Shiai» stammt aus dem Judo und bezeichnet den fairen Wettkampf. Im Shiai Dojo Basel steht er sinnbildlich für ein respektvolles Miteinander, gegenseitige Wertschätzung und kontinuierliches persönliches Wachstum – auf und neben der Matte.

Judo als Schule fürs Leben

Judo ist weit mehr als ein Kampfsport. Es verbindet körperliche Fitness mit mentaler Stärke und vermittelt zentrale Werte wie Respekt, Disziplin, Selbstkontrolle und Fair-

ness. Diese Werte bilden das Herzstück der Vereinsphilosophie und werden im Trainingsalltag bewusst gelebt und vermittelt. Kinder und Jugendliche lernen im Shiai Dojo Basel nicht nur Würfe und Bodentechniken, sondern auch, Verantwortung zu übernehmen, Regeln zu respektieren und mit Erfolgen wie auch mit Niederlagen umzugehen. Judo stärkt das Selbstvertrauen, fördert die Konzentrationsfähigkeit und unterstützt die soziale Entwicklung – Fähigkeiten, die auch im Alltag, in der Schule und im späteren Berufsleben von grosser Bedeutung sind.

Ein Dojo für Kinder, Jugendliche und ambitionierte Judokas

Das Trainingsangebot des Shiai Dojo Basel richtet sich gezielt an Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene aller Alters- und Leistungsstufen. Vom spielerischen Einstieg im Vorschulalter über den strukturierten Aufbau für Schulkinder bis hin zum leistungsorientierten Training für wettkampforientierte Judokas – jedes Training ist altersgerecht, durchdacht und pädagogisch fundiert.

Dank der unterschiedlichen Stärken und Erfahrungen des Trainer-teams entsteht ein vielseitiges Trai-

ningskonzept, das sowohl den Breitensport als auch den Leistungsgedanken berücksichtigt. Jedes Kind wird individuell wahrgenommen und gefördert, unabhängig davon, ob es aus Freude an der Bewegung trainiert oder sportliche Ziele verfolgt.

Erfolgreiche Judokas als Vorbilder im Verein

Trotz seines noch jungen Bestehens kann das Shiai Dojo Basel bereits auf sportliche Erfolge zurückblicken. Mehrere Judokas des Vereins haben sich an regionalen, nationalen und auch internationalen Turnieren erfolgreich behauptet und Podestplätze erreicht. Im Dezember 2025 erreichten insgesamt 20 Judokämpfer des jungen Vereins eine starke Klassierung an der Judo Einzel Schweizermeisterschaft. Diese Erfolge sind das Ergebnis von konsequentem Training, professioneller Betreuung und einer gesunden sportlichen Einstellung.

Besonderen Wert legt der Verein darauf, dass erfolgreiche Judokas nicht nur durch Medaillen überzeugen, sondern auch durch ihr vorbildliches Verhalten. Sie leben die Werte des Judo und dienen jüngeren Kindern als Motivation und Orientierung. Erfolg wird im Shiai Dojo Basel nicht als Einzelleistung verstanden, sondern als gemeinsamer Weg des gesamten Vereins.

Regional verankert – offen für alle

Das Shiai Dojo Basel ist an drei Standorten in der Region aktiv – in Basel, Oberwil und Muttenz. Ziel der Vereinsgründer ist es, möglichst vielen Kindern und Jugendlichen den Zugang zu Judo zu ermöglichen – unabhängig vom Wohnort, vom sportlichen Niveau oder vom sozialen Hintergrund.

Der Verein versteht sich als offene Gemeinschaft, in der Vielfalt geschätzt und Integration aktiv gelebt wird. Neue Mitglieder werden herzlich aufgenommen und behutsam in die Welt des Judo eingeführt.

Wettkampf als Möglichkeit, nicht als Pflicht

Für Kinder und Jugendliche, die Freude am Wettkampfsport haben, bietet das Shiai Dojo Basel eine gezielte Vorbereitung und Betreuung an Turnieren. Dabei steht nicht der Leistungsdruck im Vordergrund, sondern die persönliche Entwicklung jedes einzelnen Judokas.

Erfolge werden gemeinsam gefeiert, Niederlagen gemeinsam reflektiert. Fairness, Respekt und Teamgeist bleiben stets die wichtigsten Werte.



Gemeinschaft, die trägt

Was das Shiai Dojo Basel besonders auszeichnet, ist der starke Gemeinschaftssinn. Eltern, Kinder, Trainer und Helfer ziehen an einem Strang. Vereinsanlässe, Turniere und gemeinsame Aktivitäten stärken den Zusammenhalt und machen den Verein zu einem Ort, an dem man sich willkommen fühlt.

Teil des Shiai Dojo Basel werden

Ob als sportlicher Ausgleich, zur Förderung von Selbstvertrauen oder mit ambitionierten sportlichen Zielen – Judo im Shiai Dojo Basel, getragen von Jocelyn, Gabriel und Oliver, bietet Kindern und Jugendlichen einen sicheren, wertschätzenden und professionellen Rahmen für ihre Entwicklung.

Ein Einstieg ist jederzeit möglich. Interessierte Kinder und Jugendliche können unverbindlich an einem Probetraining teilnehmen. Alle Informationen zu Trainingszeiten, Standorten und Kontaktmöglichkeiten sind auf der Homepage des Shiai Dojo Basel zu finden. **Shiai Dojo Basel – wo Judo verbindet, stärkt und fürs Leben prägt. ■**

www.shiaidojobasel.ch





Einfamilienhaus in Horgen

Konstruieren mit Vision und Präzision

Persönliche Lösungen für anspruchsvolle Bauvorhaben

Seit 1996 entwickelt die Studer Bauengineering GmbH aus Reinach im Baselbiet Tragwerke, auf die sich Bauherrschaften, Architekturbüros und Baufirmen verlassen. Was als Einmannbetrieb begann, ist heute ein Familienunternehmen, das Verantwortung, Innovation und Nachhaltigkeit nicht als Schlagworte versteht, sondern als tägliche Praxis – in der Planung ebenso wie auf der Baustelle.

Vom privaten Einfamilienhaus bis zum grossen Gewerbebau zeigt unser Portfolio, dass gute Ingenieurarbeit unabhängig vom Massstab überzeugt.



Einfamilienhaus in Pfeffingen

Eine Tradition, die trägt

Andreas Studer schloss 1991 sein Studium als Bauingenieur HTL ab. Fünf Jahre später, 1996, gründete er in Himmelried sein eigenes Büro und führte damit eine Familientradition fort: Bereits sein Vater Hanspeter Studer war als Bauingenieur tätig. Diese Verbundenheit zum Bauwesen prägt bis heute die Werte des Unternehmens: Kompetenz, Zuverlässigkeit und ein direkter, partnerschaftlicher Umgang mit allen Beteiligten. Diese Werte zeigen sich unabhängig von Projektgrösse oder Bauherrschaft – ob privates Einfamilienhaus oder grösseres Mehrfamilienprojekt.

2024 trat mit Kim Studer, der Tochter des Firmengründers, die nächste Generation ins Unternehmen ein. Als diplomierte Zeichnerin EFZ Fachrichtung Architektur und angehende Dipl. Technikerin HF Bauplanung Ingenieurbau bringt sie frische Perspektiven in ein Büro, das seine Grösse bewusst überschaubar hält – und seine Kundinnen und Kunden dafür umso persönlicher betreut. So verbindet sich langjährige Erfahrung mit dem Blick einer neuen Generation.

Ingenieurleistungen aus einer Hand

Unser Leistungsspektrum deckt alle Phasen eines Bauprojekts ab,

von der ersten statischen Idee bis zur Umsetzung auf der Baustelle:

- Hochbau – Tragwerkslösungen in Massivbau, Stahlbau und Holzbau für Wohn-, Gewerbe- und Industriebauten, wirtschaftlich und nachhaltig geplant.
- Umbau – Analyse bestehender Strukturen sowie Sanierungs- und Verstärkungskonzepte, die Tragfähigkeit und Lebensdauer von Bauwerken sichern.
- Tiefbau – Baugrubenarbeiten, Baugrubenabschlüsse, Pfahlgründungen und die Planung von Aushubarbeiten für sichere, wirtschaftliche Gründungen.
- Spezialaufgaben – Rohbauleitung sowie individuelle bautechnische Lösungen für besondere statische Herausforderungen, auf Anfrage.

Dieser durchgängige Ansatz aus einer Hand spart Schnittstellen, reduziert Reibungsverluste und schafft für alle Beteiligten Klarheit über Zuständigkeiten. Gearbeitet wird zudem mit modernen Werkzeugen wie Cadwork, Axis, Cubus, DC-Statik, 3Muri, IdeaStatica und Bluebeam – damit jede Berechnung so präzise ist wie die Konstruktion, die daraus entsteht.

Von Pfeffingen bis Pratteln

Die Vielfalt unserer Projekte zeigt, wie unterschiedlich unser Alltag ist – und wie konstant unser Anspruch bleibt. In Pfeffingen entstand ein hochwertiges Einfamilienhaus mit Aussenpool: klare, kubische Formen, auskragende Geschosse und grosszügige Verglasungen, statisch bis ins Detail durchdacht. 2011 realisierten wir in Horgen am Zürichsee, gemeinsam mit dem Architekturbüro Pister + Koller, ein weiteres privates Einfamilienhaus – unsere Projekte enden nicht an der Kantonsgrenze.

In Binningen realisierten wir im Auftrag der Immo Bau AG ein Mehrfamilienhaus mit integrierter Autoeinstellhalle – ein dicht bebautes Umfeld, das eine komplexe Bewehrung und eine feine Koordination der Gebäudetechnik verlangte. Die Immo Bau AG hatte uns bereits 2019 mit einem ähnlichen Vorhaben betraut: In Bottmingen entstanden zwei Mehrfamilienhäuser. Schon 2012 hatten wir mit der Wohnüberbauung in Allschwil vergleichbare Erfahrung im mehrgeschossigen Wohnungsbau gesammelt.

Mit der Wohnüberbauung Häslirain begleiteten wir in Aesch ein weiteres mehrgeschossiges Wohnprojekt von der Baugrube bis zum Rohbau, mit Turmkran und Schalungsarbeiten mitten in gewachsenem Wohngebiet. Ganz aktuell realisieren wir nach demselben Muster ein Mehrfamilienhaus in Arlesheim, mitten im Dorfkern beim Kreisell – den Baufortschritt halten wir dabei, ganz im Sinne unseres Innovationsanspruchs, auch per Drohne fest. Und an der Lörracherstrasse in Riehen entsteht, im Auftrag der Lutis-Park IV AG und in Zusammenarbeit mit dem Architekturbüro Stählin, Gisin + Partner AG, eines unserer jüngsten Mehrfamilienhausprojekte. Dass unsere Kompetenz über den Wohnungsbau hinausreicht, beweist der Gewerboneubau in Pratteln: Zusammen mit dem Architekturbüro Bally Thomas AG entwickelten wir die komplette Tragwerksplanung samt Betonstahlbau für einen anspruchsvollen Gewerbebau – von der statischen Berech-

nung bis zur Ausführung ein Projekt aus einer Hand, wie es unserem Leistungsversprechen entspricht. Jedes dieser Projekte verlangte eine eigene Tragwerkslösung, zugeschnitten auf Nutzung, Standort und Bauherrschaft. Auch anspruchsvolle Baugruben gehören zu unserem Tagesgeschäft: mitten in dicht bebautem Wohngebiet, in unmittelbarer Nähe zu einem bestehenden Mehrfamilienhochhaus, entstehen unter unserer Planung engmaschig bewehrte Fundamentplatten und passgenaue Baugrubenabschlüsse für die nächste Gebäudegeneration.

Persönlich, transparent, verbindlich

Ob Bauherrschaft, Architekturbüro oder ausführende Baufirma: Wir verstehen uns als Partner auf Augenhöhe, der zuhört, mitdenkt und Verantwortung übernimmt. Unser Anspruch ist einfach formuliert und anspruchsvoll gelebt: Die Arbeit ist erst abgeschlossen, wenn alle Beteiligten vollends zufrieden sind. Eine professionelle, transparente Arbeitsweise sorgt dafür, dass Projekte termingerecht, effizient und in bester Qualität realisiert werden. Und weil bei uns nicht ein anonymes Grossbüro, sondern Andreas und Kim Studer persönlich am anderen Ende der Leitung stehen, bleiben die Wege kurz – von der ersten Anfrage bis zur letzten Abnahme auf der Baustelle. Diese Nähe zahlt sich gerade bei komplexen Bauvorhaben aus, wenn rasche Absprachen über Statik, Termine oder Kosten gefragt sind.

Gemeinsam weiterbauen

Vom ersten Vorprojekt bis zur letzten Bewehrungslage begleitet die Studer Bauengineering GmbH Ihr Bauvorhaben – mit der Erfahrung von drei Jahrzehnten und dem Blick einer neuen Generation. Dabei bleiben wir dem treu, was unser Fundament seit 1996 bildet: persönliche Betreuung, technische Präzision und der Anspruch, dass am Ende alle Beteiligten zufrieden auf das Ergebnis blicken. Wir freuen uns auf Ihr Projekt. ■

www.studer-bauengineering.ch



Mehrfamilienhaus in Binningen



Standortwechsel professionell geplant

Jost Umzugs AG realisiert Firmenumzüge mit System und Erfahrung

Ein Geschäftsumzug oder Standortwechsel ist weit mehr als der Transport von Mobiliar von A nach B. Hinter jedem Firmenumzug steckt ein komplexes Logistikprojekt, das eine sorgfältige Planung, klare Abläufe und erfahrene Fachleute erfordert. Denn jedes Detail zählt – schliesslich sollen Arbeitsprozesse möglichst ohne Unterbruch weitergeführt werden.

Bereits in der Vorbereitungsphase müssen zahlreiche Aspekte berücksichtigt werden. Dazu gehören beispielsweise der sichere Transport sensibler Akten, der fachgerechte Umgang mit Chemikalien oder anderen Gefahrstoffen, Zutrittsberechtigungen für verschiedene Standorte, Sonntagsfahrbewilligungen sowie Spezialtransporte für Tresore, Maschinen oder technische Anlagen. Wer diese Herausforderungen frühzeitig erkennt und professionell plant, spart Zeit und Kosten und vermeidet unnötige Risiken.

Mehr als sieben Jahrzehnte Erfahrung

Mit langjähriger Erfahrung begleiten die Projektleiter*innen der Jost Umzugs AG Unternehmen jeder Grösse – vom kleinen Büro bis zum kompletten Unternehmensstandort. Die Entwicklung der wirtschaftlichsten und effizientesten Lösung findet gemeinsam mit der jeweiligen Kundschaft statt, wobei der gesamte Umzugsprozess Schritt für Schritt begleitet wird.

Dieses bewährte Vorgehen beginnt mit einer Analyse der bestehenden Situation und der Definition der Ziele für den neuen Standort. Anschliessend werden sämtliche Daten erfasst und ausgewertet, ein transparentes Angebot wird erstellt und die detaillierte Umzugsplanung zusammen mit den verantwortlichen Ansprechpartnern erarbeitet. Ressourcenplanung, Kontrollmechanismen und Notfallkonzepte sorgen dafür, dass der Umzug reibungslos verläuft. Nach Abschluss folgen Debriefing, Abrechnung und eine saubere Projektübergabe.

Perfekt vernetzt

Als Komplettanbieter übernimmt Jost auf Wunsch sämtliche anfallenden Arbeiten. Dazu gehören die fachgerechte Demontage und Montage von Büromöbeln, das sichere Verpacken empfindlicher Einrichtungen, Ein- und Auspackservices sowie die Bereitstellung von hochwertigem Verpackungsmaterial. Ebenso werden Zwischenlagerungen organisiert, umweltgerechte Entsorgungen übernommen und abgabefertige

Reinigungen angeboten – entweder mit dem hauseigenen Team oder mit zertifizierten Partnerbetrieben. Für anspruchsvolle Transportaufgaben kommen moderne Möbellifte, Lkw-Krane und Spezialfahrzeuge zum Einsatz. Und wer zusätzlich eine Mulde benötigt, kann diese bequem über den Online-Muldenshop bestellen.

Als regional verankertes Familienunternehmen steht die Jost Umzugs AG für Professionalität, Zuverlässigkeit und persönliche Betreuung – mit dem Ziel, Unternehmen in Basel und der Region eine pünktliche, wirtschaftliche und massgeschneiderte Lösung für Geschäftsumzüge, Standortwechsel und Rückbauprojekte anzubieten. So kann sich die Kundschaft voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. ■

JOST UMZUGS AG

**Industriestrasse 121, 4147 Aesch BL,
T +41 61 711 38 38,
basel@jost-transport.ch,
www.jost-transport.ch**

Entsorgung leicht gemacht!

Jost Mulden & Recycling AG sorgt für nachhaltige Entsorgung

Ob Umbau, Gartenprojekt, Wohnungsräumung oder Grossbaustelle – wo gearbeitet wird, fallen Abfälle an. Damit diese fachgerecht entsorgt und wertvolle Rohstoffe dem Recycling zugeführt werden können, braucht es einen zuverlässigen Partner. Genau hier kommt die Jost Mulden & Recycling AG ins Spiel.



Das langjährig in der Region verwurzelte Entsorgungsunternehmen bietet einen umfassenden Rundum-Service, von der passenden Mulde oder dem geeigneten Container bis hin zur umweltgerechten Entsorgung und dem fachgerechten Recycling sämtlicher Materialien. Ganz gleich ob Bauschutt, Sperrgut, Altholz, Grüngut oder andere Wertstoffe: Es wird dafür gesorgt, dass Abfälle korrekt getrennt, verarbeitet und nachhaltig verwertet werden.

Ressourcen clever recyceln

Im modernen Wertstoff-Recycling-Center in Birsfelden werden die angelieferten Materialien fachgerecht nach Abfallarten sortiert. Als zertifizierter Fachbetrieb erfüllt die Jost Mulden & Recycling AG höchste Qualitäts- und Umweltstandards und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Schonung wertvoller Ressourcen. Durch die fachgerechte Aufbereitung können viele Materialien in den Wertstoffkreislauf zurückgeführt werden – ein Gewinn für Umwelt und Region.

Ebenso wichtig wie die Entsorgung ist die passende Logistik. Deshalb wird für jede Anforderung die geeignete Mulde oder der passende Container zur Verfügung gestellt und termingerecht an den gewünschten Standort geliefert. Die gefüllte Mulde wird dann zuverlässig zu

einem vereinbarten Wunschtermin wieder abgeholt, damit sich die Kundinnen und Kunden ganz auf ihr Projekt konzentrieren können.

Auch Unternehmen, Bauunternehmen und Gemeinden profitieren von diesen individuellen Lösungen. Ob einmaliger Einsatz, langfristige Zusammenarbeit oder regelmässig wiederkehrende Entsorgungsaufgaben – entwickelt werden massgeschneiderte Konzepte, die auf Wunsch im Rahmen von Daueraufträgen übernommen werden können. Persönliche Beratung, Flexibilität und Termintreue stehen dabei stets im Mittelpunkt.

Mit Know-how, einer kundenorientierten Arbeitsweise sowie moderner Infrastruktur stellt die Jost Mulden & Recycling AG einen kompetenten Partner für alle Fragen rund um Entsorgung, Recycling und Muldenservice dar. Verlässlich, nachhaltig und unkompliziert – damit Entsorgung einfach funktioniert. ■

JOST MULDEN & RECYCLING AG
Industriestrasse 121, 4147 Aesch BL,
T +41 61 711 38 38,
entsorgung@jost-transport.ch,
www.jost-transport.ch

Pompööse Kunst

Basel Fashion Week 2026

Als sich Anfang September die Modewelt in Basel versammelte, durfte sich das Publikum auf einen ganz besonderen Höhepunkt freuen: Mit Harald Glööckler eröffnete einer der schillerndsten Designer des deutschsprachigen Raums die Basel Fashion Week 2026. Der selbst ernannte «Prince Pompöös» präsentierte am 10. September seine neueste Couture-Kollektion und brachte seine unverwechselbaren Kreationen erstmals in diesem Rahmen auf einen Schweizer Laufsteg. Bereits im Juni gab der Designer einen persönlichen Einblick in sein kreatives Universum: Während der Art Basel stellte er im Basel Fashion Week Showroom seine neue Ausstellung «Glööckler Art Revolution» vor und sprach im Rahmen einer Pressekonferenz über seine Kunst, seine Mode und darüber, weshalb die beiden Dinge für ihn nicht voneinander trennbar sind.

Dass ihn sein Weg nach Basel führen würde, sei keineswegs selbstverständlich gewesen, erzählt Glööckler. Früher habe er regelmässig Ferien im Zürcher Dolder verbracht und sei mit seiner Schmuckkollektion bereits in Basel gewesen. «Das ist allerdings schon lange her», sagt er schmunzelnd. In den vergangenen Jahren sei ihm jedoch aufgefallen, dass während der Basler Fasnacht immer wieder Masken mit seinem Gesicht zu sehen gewesen seien. «Da habe ich gedacht: Offenbar bin ich hier ja doch ziemlich beliebt.»

Kurz darauf erhielt er eine Anfrage von Jelena Zoric, Gründerin und CEO der Basel Fashion Week und des Basel Fashion Week Showrooms, die Basler Modewoche zu eröffnen. Aus einem ersten Kennenlernen entwickelte sich rasch eine Zusammenarbeit, bis die beiden sich gemeinsam dazu entschieden, Glööcklers Kunst bereits während der Art Basel im Showroom zu präsentieren, bevor er im August und schliesslich zur feierlichen Eröffnung der Basel Fashion Week im September seine Couture-Kreationen zeigt.

«Mode ist für mich ebenfalls Kunst»

Hört man Harald Glööckler zu, hört man schnell heraus, dass es für ihn zwischen Mode und Kunst keine Grenzen gibt. Er selbst sieht seine Modenschauen als eine Inszenierung und ein Gesamtkunstwerk, das nur für einen einzigen Moment geschaffen wird.



Es gehe ihm dabei nicht in erster Linie darum, Kleider zu verkaufen. Stattdessen sei jede Kollektion Ausdruck einer kreativen Idee, die auf dem Laufsteg ihren Höhepunkt erreiche. «Eigentlich möchte ich die Stücke danach gar nicht mehr sehen», stellt er sympathisch fest. Sie seien für genau diesen einen Moment, für genau dieses Model und genau diese Show geschaffen. Kaum sei dieser Augenblick vorbei, richte sich sein Blick bereits auf das nächste Projekt.

Kunst muss nicht gefallen

Mit «Glöckler Art Revolution» präsentiert der Designer erstmals einen grösseren Teil seiner Werke in Basel. Seine abstrakten, farbintensiven Gemälde entstehen meist intuitiv und spiegeln seine Persönlichkeit wider.

«Meine Kunst ist abstrakt und entsteht im Moment», erklärt Glöckler. Manchmal beginne er mit einer klaren Vorstellung, manchmal lasse er sich vollständig von seiner Intuition leiten. Entspannung sei das Malen für ihn allerdings keineswegs. «Viele sagen immer: Das muss doch unglaublich entspannend sein. Aber nein – ich bin hinterher fix und fertig. So viel Energie fliesst in meine Werke hinein. Meine Bilder springen einen an, sie explodieren.»

Besonders wichtig sei ihm dabei, sich niemals von den Erwartungen anderer leiten zu lassen. «Ich frage mich nie, ob etwas anderen gefallen könnte», sagt er. Genau darin liege für ihn die Freiheit der Kunst. «Kunst muss nicht gefallen, will auch nicht gefallen und braucht auch nicht zu gefallen.» Seine Werke strahlen Lebensfreude aus, gleichzeitig aber auch eine gewisse Rebellion. Sie würden bewusst den Rahmen sprengen – im wörtlichen wie im übertragenen Sinn. Gerade diese Unangepasstheit fasziniert viele Betrachter.

Passend dazu beschreibt sich der Prince Pompöös selbst als Teil seines künstlerischen Gesamtkonzepts. «Ich habe mich selbst zu einem Kunstwerk gemacht», sagt er. Ob ihn Menschen mögen oder ablehnen, spiele dabei keine Rolle. Entscheidend sei, dass seine Arbeiten Reaktionen hervorrufen. «Es gibt keine schlechten oder guten Reaktionen. Sie werden erst dann schlecht oder gut, wenn man sie bewertet.»

Kunst als Quelle von Kraft

Dass seine Bilder bei vielen Menschen starke Emotionen auslösen, erlebt Glöckler immer wieder. «Das ist doch das Schönste, was passieren kann», sagt er. Genau das wünsche er sich für seine Kunst: dass Menschen sie betrachten und, wenn möglich, positive Energie daraus mitnehmen.

Auch auf die Frage, welches Werk ihm persönlich besonders am Herzen liege, zögert der Künstler nicht lange zu antworten. Eigentlich habe er zwei abstrakte Selbstporträts gar nicht ausstellen wollen. Zu persönlich seien sie gewesen, zu eng die emotionale Verbindung. Erst später habe er sich entschieden, sie doch Teil der Ausstellung werden zu lassen. «Irgendwann habe ich gedacht, dass man auch loslassen können muss», erzählt er.

Mit Harald Glöckler hat die Basel Fashion Week einen Künstler nach Basel geholt, dessen Verständnis von Kunst und Mode weit über Stoffe und Leinwände hinausgeht und Menschen sowohl national als auch international immer wieder fasziniert. Als am 10. September in der historischen Villa Merian die Basel Fashion Week eröffnet wurde, inszenierte Harald Glöckler seine Kunst als unvergessliches Erlebnis voller Glamour und Persönlichkeit auf dem Laufsteg. ■





Mythos Water Hub in attraktiven Farben

Franke erweitert Farbpalette für Multifunktions-Armatur

Gesundes Trinkwasser ganz nach persönlichem Geschmack – dafür steht die Multifunktionsarmatur Mythos Water Hub von Franke. Auf Knopfdruck liefert sie stilles, medium oder sprudelndes Wasser, kochend, gekühlt oder in Raumtemperatur, stets frisch gefiltert und in der gewünschten Menge. Um noch mehr Individualität in der Küchenplanung zu ermöglichen, erweitert Franke nun das Farbspektrum der Mythos Water Hub um vier zeitlos elegante PVD-Varianten: Black Matt, Kupfer, Gold und Anthrazit ergänzen das klassische Edelstahl-Finish. Die neuen Farben erlauben eine nahtlose Integration ins Küchendesign oder setzen bewusste Akzente – abgestimmt auf persönliche Vorlieben und aktuelle Interior-Trends.

Mit der erweiterten Farbpalette reagiert Franke auf den Wunsch nach grösserer gestalterischer Freiheit. Die neuen Oberflächen unterstreichen nicht nur die hochwertige Optik, sondern auch die aussergewöhnliche Funktionalität der Armatur. So lassen sich elegante und dennoch unkonventionelle Küchenräume realisieren, die Ästhetik

und Technik harmonisch verbinden. Mythos Water Hub integriert sich dadurch nahtlos ins Kücheninterieur oder setzt gezielt und kontrastreich Akzente.

Gesunde und nachhaltige Lösung mit Stil

Wasserkocher, Filter, Sprudler und Kühlsystem vereint Mythos Water Hub in einer einzigen Armatur. Für

Ordnung und Platz in der Küche sorgt auch eine kompakte Einheit im Unterschrank. Ein leistungsstarker 5-stufiger Filter reduziert zuverlässig Partikel, Mikroplastik, Chlor, Hormone, Medikamentenrückstände und Schwermetalle, zudem neutralisiert er unangenehme Gerüche. Darüber hinaus reduziert ein integrierter Ionentauscher die Wasserhärte. Dank einer speziellen Mineralienstabilisie-

rung bleiben für den Körper wertvolle Komponenten wie Magnesium und Kalzium erhalten. Mythos Water Hub ist mehr als nur ein Design-Statement: Sie ist ein nachhaltiger Beitrag zu einem gesünderen und bewussteren Lebensstil. Dank der integrierten Funktionen für Sprudeln, Kühlen und Kochen wird der Kauf von Wasserflaschen überflüssig – ebenso wie deren Transport und Lagerung. Die handelsüblichen CO₂-Kartuschen ersetzt der Supermarkt. Gefertigt aus massivem Edelstahl, überzeugt die Armatur zudem durch Langlebigkeit und Qualität – ein weiteres Plus in Sachen Nachhaltigkeit.

Ausgezeichnetes Design, smart und intuitiv in der Bedienung

Mythos Water Hub wurde bereits mehrfach prämiert, unter anderem mit dem Red Dot Award, drei Kitchen Innovation Awards sowie dem iF Design Award – eine Bestätigung für das gelungene Zusammenspiel aus Technik, Design und Nutzerkomfort. Das klassische Leitungswasser wird über den Mischhebel bezogen, das gefilterte Trinkwasser über einen praktischen Drehknopf an der Armatur. Der LED-Farbring zeigt die gewählte Funktion: Rot für kochendes, Blau für gekühltes, Türkis für raumtemperiertes Wasser, Grün für Sprudel, Hellgrün für medium. Per Einfach- oder Doppelklick fliesst das gewünschte Wasser – stets gefiltert und bedarfsgerecht. Über die Franke@Home App lassen sich unter anderem Wassermenge, Temperatur des Kochendwassers und Sprudelgrad individuell einstellen. Die App informiert ausserdem rechtzeitig über nötige Filter- oder CO₂-Kartuschenwechsel.



Mythos Water Hub von Franke in Gold: Vereint persönliche Wasservorlieben und einen Hauch von Luxus.

«Wohlbefinden im eigenen Zuhause hat für Franke höchste Priorität. Deshalb entwickeln wir integrierte Lösungen, die Funktionalität, Nachhaltigkeit und Ästhetik vereinen. Mit der erweiterten Farbpalette der Mythos Water Hub können unsere Kundinnen und Kunden ihr individuelles Küchenambiente noch gezielter gestalten – und geniessen jederzeit Wasser ganz nach ihren persönlichen Vorlieben. Water your Way – in jeder Hinsicht», erklärt Emanuele Ciappelloni, Head of Global Category Management bei Franke Home Solutions. ■

www.franke.com



Mythos Water Hub Sorter: Clever organisiert, perfekt auf den Water Hub abgestimmt.

Franke Home Solutions, eine Division der Franke Gruppe, ist der weltweit führende Anbieter von intelligenten Systemen und Lösungen für die Küche zu Hause. Ihre Produktpalette deckt alle Bereiche in der Küche ab und geht darüber hinaus – vom Vorbereiten und Kochen über das Reinigen und Entsorgen bis hin zur Luftaufbereitung. Als Unternehmen mit Schweizer Wurzeln steht Franke seit jeher für Qualität, Präzision und Innovationskraft. Franke Home Solutions bietet ein uneingeschränktes Küchenerlebnis – einfach, hygienisch und umweltfreundlich.



Kaserne Basel | Alte Hauptpost Basel

Gebäudetechnik mit Weitblick

Die UNICO gebäudetechnik ag verbindet Planung, Beratung und ganzheitliche Lösungen

Die UNICO gebäudetechnik ag verbindet Planung, Beratung und ganzheitliche Lösungen in der Gebäudetechnik (Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär). Wir bieten Ihnen von der Beratung über die Planung bis hin zur Baubegleitung und Übergabe sämtliche Mandate an. Jedes Projekt ist für sich einzigartig. Daher setzen wir uns stets dafür ein, das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis zu erzielen, ohne die drei fundamentalen Säulen der Projektbearbeitung aus den Augen zu verlieren. Wir sichern Ihnen für Ihr Bauvorhaben eine durchgängige Kosten-, Termin- und Qualitätsüberwachung zu.

Von einfachen Heizungs-, Lüftungs-, Klima- und Sanitäreanlagen für den Wohnungsbau, bis hin zu komplexen Anlagen für Gewerbe, Industrie und Pharma. Zudem können wir Ihnen auch reine Teilmandate anbieten, angefangen von räumlicher Koordination, Kanalisationsanlagen, Werkleitungsplanung oder Entwicklung von Betriebskonzepten für die Trinkwasserhygiene.

Sanitäreanlagen für höchste Ansprüche

Unsere Kernkompetenz liegt im Planen und Projektieren von Sanitäreanlagen. Dies geht über einfache Hausanschlüsse, bis zu komplexen Wasseraufbereitungssystemen, Trinkwasserhygiene, Konzepte für Legionellschaltungen und komplexe Durchspülkonzepte.

Hauptbau Kaserne, Basel

Die Kaserne liegt mitten im Herzen von Kleinbasel und bildet gleichzeitig einen seiner wichtigsten Treffpunkte. Veranstaltungen wie Tattoo Basel und die Basler Herbstmesse prägen das Areal. Es besteht aus einem Ensemble von verschiedenen Gebäuden, die sich um einen zentralen offenen Platz arrangieren, wobei die Westseite die Anlage von der Rheinpromenade abtrennt. Der Hauptbau ist ein längliches Gebäude, welches den Platz im Westen abschliesst und diesen vom Rhein trennt. Der Hauptbau befindet sich in direktem Kontakt zum Rheinufer. Das Gebäude, 1863 von Johann Jakob Stehlin dem Jüngeren erbaut, besteht heute in seiner Struktur aus tragenden Wänden. Die massiven Wände teilen den Raum sowohl in Längs- als auch Querrichtung. In Querrichtung ist die Struktur in 5 Zonen unterteilt: In der Mitte der Eingang, zwei Hauptflügel links bzw. rechts der Mitte und an deren Enden je einen Turm als Abschluss mit zwei niedrigen Anbauten an den Aussenseiten. In Längsrichtung gliedert sich die Struktur in 3 Bereiche. Die UNICO gebäudetechnik ag konzipiert, plante die Ausführung, koordinierte die Abnahmen und führte die Bauleitung für das Gewerk Sanitär.



Hauptbau Kaserne Basel

Koordination für integrale Lösungen

Nicht nur technische und räumliche Koordination, sondern übergreifende integrale Zusammenarbeit. Wir bedienen uns modernster Hilfsmittel wie 3D-CAD Programmen, sowie BIM-Programmen und Arbeitsprozessen.

2D/3D/BIM für moderne Planungsprozesse

Je nach Projektgrösse und -komplexität setzen wir auf langjährige Erfahrung unserer Mitarbeiter in allen gängigen CAD-Programmen. Stetige Weiterbildung mit dem Fokus auf 3D-Planung und BIM Prozesse wird ebenfalls gefördert, sodass wir für Sie immer auf dem neusten Stand bleiben.

Bauherrenvertretung für eine kompetente und unabhängige Projektbegleitung

Vordergründig oder diskret im Hintergrund, gerne begleiten wir Ihr Bauvorhaben. Dabei dient dies auch als «Wasserstandsmeldung» für den Bauherren, nicht um die Kompetenz der bearbeitenden Firma in Frage zu stellen, sondern vielmehr um die Qualität der am Projekt arbeitenden Mitarbeiter hochzuhalten.

Expertise und zweite Opinion für fundierte Entscheidungen

Sie haben ein Bauvorhaben und sind sich nicht sicher, ob der korrekte Weg eingeschlagen wurde? Kein Problem. Wir sichten Ihre Unterlagen und geben Ihnen eine Rückmeldung, was gut läuft und wo eventuell nochmals nachgebessert werden muss.

Das in Basel ansässige Ingenieurbüro für Gebäudetechnik begleitet seit vielen Jahren anspruchsvolle Bauvorhaben in der Region. Zu den realisierten Projekten zählen unter anderem die Basler Kaserne und die ehemalige Hauptpost. Aktuell befinden sich weitere Vorhaben wie ›

der Spiegelhof in Basel, Projekte für die Endress+ Hauser AG sowie Mandate bei der Roche in Planung oder Umsetzung. Das Büro steht für zeitgemässe und normgerechte Lösungen und verfügt zudem über umfassende Erfahrung in der Planung von Wohnüberbauungen, Arealerschliessungen sowie Alters-, Pflege- und Wohnheimen. ■

KERNDATEN UNICO

Gründungsjahr: 2019

Rechtsform: Aktiengesellschaft

Eigentum: 100% im Besitz der operativen Geschäftsleitung

Mitarbeitende: 18–22

Ausbildung: Lehrlingsausbilder mit 3 Bildungsfachleuten

Qualifikationen: Universitätsabschluss, Fachhochschule, Technikerschule, Fachdiplome, EFZ

UNICO gebäudetechnik ag

Münchensteinerstrasse 117,
4053 Basel, Telefon +41 61 306 50 00,
office@unicoag.ch, www.unicoag.ch

Alte Hauptpost Basel

Das Basler Architekturbüro Herzog & de Meuron begleitet das historische Gebäude durch die Transformation. In der ehemaligen Schalterhalle im Erdgeschoss sowie im Zwischengeschoss entstehen rund 1500m² Ladenfläche für Nutzungen wie Boutiquen, Dienstleistungsbetriebe und Gastronomie. Die oberen Etagen sind für 5000m² repräsentative Büroflächen reserviert. Zusätzlich entsteht ein Attikageschoss mit einer Terrasse und einer umlaufenden Verglasung, welche einen 360-Grad-Blick über die Basler Altstadt bietet. Das bestehende denkmalgeschützte Dach (Kupfer) wird neu über einen Ionenabscheider entwässert. Das Regenwasser wird nach der Behandlung in die darunterliegende Birsig wieder dem Naturfluss zurückgegeben. Die bestehenden Kanalisationen werden weitgehend saniert und wiederverwendet. Die redundant ausgelegte Wasserversorgungsleitung steht für die Mieteinheiten zur Verfügung. Die durchdachte Anordnung und die praktische Ausstattung gewährleisten eine optimale Nutzung und hohen Komfort.



Alte Hauptpost Basel



WIR SIND IHR **SPEZIALIST** FÜR **GEBÄUDETECHNIK** IN BASEL UND DER SCHWEIZ

Starten Sie Ihr nächstes Projekt mit uns!

Wir bieten Ihnen von der Beratung über Planung bis hin zur Baubegleitung und Übergabe sämtliche Mandate an. Jedes Projekt ist für sich einzigartig, daher setzen wir uns stets dafür ein, das beste Kosten / Nutzen-Verhältnis zu erzielen, ohne die drei fundamentalen Säulen der Projektbearbeitung aus den Augen zu verlieren.

Wir sichern Ihnen für Ihr Bauvorhaben eine durchgängige Kosten-, Termin- und Qualitätsüberwachung zu, setzen auf innovative Lösungsstrategien und ein proaktives sowie lösungsorientiertes Handeln.



Gutes Projektmanagement beginnt für uns bereits vor dem Projekt. Überzeugen Sie sich selbst und vereinbaren noch heute einen unverbindlichen Kennenlernermin mit uns. Wir freuen uns auf Sie!

Oscar Martire & Jan Stiller & Bünyamin Akgün
Geschäftsleitung Unico AG

A photograph showing a complex network of blue and white pipes and ducts, likely part of a heating, ventilation, and air conditioning (HVAC) system.

HLK-ANLAGEN

A photograph of a modern bathroom interior, featuring a white sink, a toilet, and a shower area.

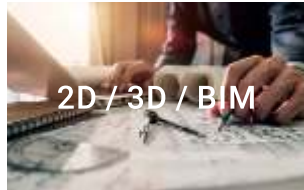
SANITÄR-
ANLAGEN

A photograph showing a close-up of several hands holding and pointing to a set of architectural plans or a digital screen, illustrating a coordination meeting.

KOORDINATION

A photograph of a construction worker wearing a hard hat and safety glasses, holding a yellow level against a wall.

BAUHERREN-
VERTRETUNG

A photograph showing a person's hands working on a computer, with a 3D model of a building structure visible on the screen.

2D / 3D / BIM

Jeder Raum erzählt eine Geschichte

Clean Master SENN sorgt dafür, dass sie mit einem makellosen ersten Eindruck beginnt

Clean Master SENN steht für Reinigung auf höchstem Niveau mit Leidenschaft, Präzision und dem Anspruch, Räume zu schaffen, in denen sich Menschen rundum wohlfühlen.



Wahre Qualität zeigt sich oft in den Details. In der makellosen Reinheit eines Raumes. Im ersten Eindruck, der Vertrauen schafft. Im guten Gefühl, ein Zuhause oder einen Arbeitsplatz zu betreten, an dem jedes Detail stimmt. Genau diese Philosophie prägt die tägliche Arbeit von Clean Master SENN..

Als inhabergeführtes Reinigungsunternehmen steht Clean Master SENN für höchste Qualitätsstandards, absolute Zuverlässigkeit und einen Service, der weit über die klassische Reinigung hinausgeht. Unser Anspruch ist es nicht, Oberflächen lediglich sauber erscheinen zu lassen, wir schaffen gepflegte Lebens- und Arbeitsräume, in denen sich Menschen wohlfühlen,

konzentriert arbeiten und Gäste oder Kundschaft herzlich empfangen werden.

Hinter jedem Auftrag stehen Menschen, die ihre Arbeit mit Leidenschaft, Sorgfalt und einem ausgeprägten Qualitätsbewusstsein ausführen. Diese Haltung bildet seit der Gründung das Fundament unseres Unternehmens und ist bis heute unser wichtigstes Erfolgsrezept.

Reinigung als Ausdruck von Wertschätzung

Ein gepflegtes Zuhause vermittelt Geborgenheit. Ein repräsentatives Unternehmen schafft Vertrauen. Eine perfekt vorbereitete Immobilie hinterlässt einen bleibenden Eindruck. Sauberkeit ist weit mehr als eine Dienstleistung, sie ist Ausdruck von Wertschätzung gegenüber Menschen, Räumen und Werten. Mit diesem Verständnis entwickelt Clean Master SENN individuelle Reinigungslösungen für Privatpersonen, Unternehmen, Immobilienverwaltungen sowie Gastgeber von Ferien- und Businessunterkünften. Jeder Auftrag wird exakt auf die jeweiligen Bedürfnisse abgestimmt. Statt Standardlösungen entstehen massgeschneiderte Konzepte, die Funktionalität, Effizienz und höchste Reinigungsqualität vereinen.

Perfektion bis ins kleinste Detail

Ob Privatresidenz, Büroräumlichkeiten, Gewerbeobjekt oder anspruchsvolle Umzugsreinigung jedes Objekt verdient dieselbe Aufmerksamkeit. Unser erfahrenes Team arbeitet strukturiert, diskret und mit grösster Präzision. Hochwertige Reinigungsmittel, moderne Verfahren sowie ein geschulter Blick für Details garantieren Ergebnisse, die sichtbar überzeugen. Besonders bei Umzugsreinigungen vertrauen unsere Kundinnen und Kunden auf unsere langjährige Erfahrung. Dank unserer Übergabegarantie können Immobilien mit einem guten Gefühl an Verwaltungen oder Eigentümer übergeben werden. Wir kennen die hohen Anforderungen und erfüllen diese mit Professionalität und Sorgfalt. Ebenso zuverlässig übernehmen wir die regelmässige Unterhaltsreinigung von Geschäftsräumen. Denn wahre Qualität zeigt sich nicht nur bei besonderen Anlässen, sondern in der konsequenten Pflege.

Service auf höchstem Niveau

Exzellenter Service beginnt lange vor dem ersten Reinigungseinsatz. Deshalb legen wir grossen Wert auf persönliche Beratung, transparente Kommunikation und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Jede An-

frage wird individuell behandelt, jede Offerte sorgfältig ausgearbeitet und jeder Auftrag persönlich begleitet. Als inhabergeführtes Unternehmen kennen wir viele unserer Kundinnen und Kunden persönlich. Kurze Entscheidungswege ermöglichen Flexibilität, schnelle Reaktionszeiten und Lösungen, die exakt auf die jeweilige Situation abgestimmt sind. Diese persönliche Nähe macht den Unterschied und wird besonders geschätzt.

Verantwortung mit Weitblick

Qualität und Nachhaltigkeit gehören für Clean Master SENN untrennbar zusammen. Deshalb setzen wir auf moderne Reinigungsmethoden, einen verantwortungsvollen Einsatz von Reinigungsprodukten sowie effiziente Arbeitsabläufe. Unser Ziel ist es, hervorragende Reinigungsergebnisse zu erzielen und gleichzeitig Ressourcen bewusst einzusetzen. Ebenso wichtig ist uns der respektvolle Umgang mit Menschen. Unsere Mitarbeitenden arbeiten in einem Umfeld, das von Wertschätzung, Teamgeist und Professionalität geprägt ist. Denn nur motivierte Mitarbeitende können aussergewöhnliche Leistungen erbringen.

Regional verwurzelt für höchste Ansprüche unterwegs

Clean Master SENN betreut Privat- und Geschäftskunden in der gesamten Nordwestschweiz. Ob Basel, Liestal, Aarau, Olten, Baden, Brugg oder das Fricktal – unsere Kundschaft schätzt die Kombination aus regionaler Nähe, persönlicher Betreuung und professioneller Dienstleistungsqualität. Unsere Flexibilität erlaubt es, sowohl regelmässige Reinigungsaufträge als auch kurzfristige Einsätze zuverlässig und effizient zu realisieren.

Vertrauen ist unser wertvollstes Gütesiegel

Eine Reinigung ist immer auch Vertrauenssache. Unsere Kundinnen und Kunden überlassen uns ihre Wohnungen, Häuser, Büros und Geschäftsräume – oftmals über viele Jahre hinweg. Dieses Vertrauen betrachten wir nicht als Selbstverständlichkeit, sondern als Verpflichtung. Diskretion, Zuverlässigkeit und absolute Sorgfalt sind feste Bestandteile unserer Unternehmenskultur. Unsere Zufriedenheitsgarantie unterstreicht diesen Anspruch. Denn hervorragende Arbeit bedeutet für uns auch, Verantwortung für das Ergebnis zu übernehmen.

Ein Name, der für Qualität steht

Clean Master SENN verbindet traditionelles Handwerk mit modernem Dienstleistungsverständnis. Wir glauben an persönliche Beziehungen statt an anonyme Prozesse, an Qualität statt Quantität und an nachhaltige Partnerschaften. Unser Ziel ist es, nicht einfach eine Reinigungsfirma zu sein, sondern ein verlässlicher Partner, auf den sich unsere Kundinnen und Kunden jederzeit verlassen können. Denn wahre Exzellenz entsteht dort, wo Fachkompetenz, Leidenschaft und Verantwortungsbewusstsein aufeinandertreffen. Clean Master SENN – Persönlicher Service. Erstklassige Reinigung. Qualität, die überzeugt. ■

www.cleanmastersenn.ch



WOHIN MIT DEINEM KI-BUDGET?

Smarte Kaffeemaschinen sind eine Option.

Oder – für Unternehmen, die strategisch planen: Wir machen **Webseiten KI-Ready**, **digitale Prozesse** schlank und heben verborgene **Datenschätze**.



INNOVATION PUR



JETZT
ABONNIEREN

bauRUNDschau
www.baurundschau.ch





THE LEADING SWISS TRAVEL MAGAZINE



Daily News auf
prestige-travel.ch

PRESTIGE TRAVEL

ABONNIEREN SIE JETZT PRESTIGE TRAVEL FÜR NUR CHF 19.- IM JAHR.





Regional verankert, digital voraus

ALPHA Gruppe AG

Für Neu- und Umbauten in den Regionen Basel-Stadt und Baselland ist die ALPHA Gruppe AG eine zuverlässige sowie kompetente Anlaufstelle und stellt nicht lediglich ein Unternehmen, sondern einen integralen Bestandteil der Region dar. Mit Eigen-Power und einem Netzwerk aus Profis werden Herausforderungen in Lösungen verwandelt – zugänglich, ansprechbar, aufgeschlossen. Um die Perspektiven der Kundschaft zu verstehen, wird sich in die Lage jedes einzelnen Auftraggebenden versetzt, damit voll und ganz auf dessen Bedürfnisse, Vorlieben und Anliegen eingegangen werden kann, was letztendlich dessen Zufriedenheit und Loyalität erhöht.

**Interview mit Serkan Tastemur,
CEO und Prozessmanager der ALPHA Gruppe AG**

Herr Tastemur, Sie leiten als CEO und Prozessmanager die ALPHA Gruppe AG. Für alle, die das Unternehmen noch nicht kennen: Wie lautet Ihr Elevator Pitch?

Serkan Tastemur: Die ALPHA Gruppe AG ist ein integrierter Bau- und Dienstleistungsverbund aus der Region Basel. Wir vereinen Dämmung und Brandschutz, Garten- und Tiefbau, Metallbau sowie Facility-Service HLKSE unter einem Dach. Unser Anspruch ist, Projekte ganzheitlich und lösungsorientiert umzusetzen. Wir reduzieren Schnittstellen, erhöhen Qualität und schaffen Mehrwert, indem wir Verantwortung für das gesamte Ergebnis übernehmen.

Ihr Portfolio ist ungewöhnlich breit aufgestellt. Wie ist diese Struktur entstanden – und welchen strategischen Zweck erfüllt sie?

Über die Jahre haben wir Unternehmen gegründet, integriert und schliesslich zur heutigen ALPHA Gruppe AG zusammengeführt. Operativ arbeiten die Bereiche eigenständig, prozessual sind sie über eine zentrale Administration verbunden. Das bringt zwei Vorteile: Unsere Kundschaft erhält einerseits alles aus einer Hand, und andererseits balancieren wir Risiken über mehrere Felder.

Wie sieht Ihre typische Kundschaft aus?

Wir arbeiten mit Privatkundinnen und -kunden ebenso wie mit Immobilienverwaltungen, Gewerbe und der öffentlichen Hand zusammen. Privatpersonen schätzen unsere Verbindlichkeit und fairen Preise, viele Aufträge entstehen über Empfehlungen. Mit Geschäftskunden verbinden uns langfristige Partnerschaften. Gemeinsam planen wir vorausschauend, priorisieren nach Nutzen und halten, was wir zusagen.

Sie gelten als treibende Kraft bei der Digitalisierung im Unternehmen. Was heisst das konkret?

Digitalisierung ist für uns kein Selbstzweck, sondern ein Qualitätsversprechen. Wir arbeiten papierlos, steuern Auf-

träge digital und bilden Prozesse Ende zu Ende ab: von der Anfrage über die Kalkulation bis zur Abschlussdokumentation. Im Service verwenden wir klare Checklisten, Fotos, Messwerte und Berichte – in Echtzeit verfügbar. Dadurch werden Reaktionszeiten kürzer, Fehler seltener und Entscheidungen fundierter. Routinearbeit reduzieren wir gezielt.

Nachhaltigkeit ist in Bau und Gebäudetechnik ein zentrales Thema. Wie setzen Sie das in der Praxis um?

Wir verstehen Nachhaltigkeit als Verpflichtung. In der Isoliertechnik reduzieren wir Energieverluste und damit CO₂-Emissionen. Im Einkauf achten wir auf recycelte und langlebige Materialien. Im Garten- und Landschaftsbau schaffen wir Grünräume, fördern Biodiversität und verbessern das Mikroklima. Digital statt Papier spart Ressourcen – und Transparenz hilft, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Unser Ziel ist es, ökologisch verantwortungsvoll und wirtschaftlich zu arbeiten.

Ein Schwerpunkt ist der bauliche Brandschutz. Was ist Ihnen hier besonders wichtig?

Brandschutz beginnt in der Planung. Wir denken Materialwahl, Abschottungen, Fluchtwege und Dokumentation von Anfang an mit. In der Ausführung zählen Präzision und Nachvollziehbarkeit, saubere Montage und lückenlose Prüfprotokolle. Darüber hinaus beraten wir Eigentümerschaften und Verwaltungen zu Inspektionen und Instandhaltung – denn Brandschutz wirkt nur, wenn er über die gesamte Nutzungszeit gepflegt wird.

Im Bereich Metallbau werben Sie mit «individuell, hochwertig, langlebig». Wie zeigt sich das im Alltag?

Wir planen und fertigen massgeschneiderte Lösungen – von der eleganten Pergola über Wintergärten und Balkone bis hin zu Sichtschutzelementen, Zäunen oder Geländern. Wichtig sind uns präzise Detailplanung, hochwertige Materialien und eine Montage, die auch nach Jahren überzeugt. Viele Projekte entstehen in Kombination mit Gartenbau: Für einheitliche Gestaltung, einen Ansprechpartner, einen Terminplan – das schafft Sicherheit und steigert den Wert der Immobilie. >



Apropos Garten- und Tiefbau: Welche Leistungen beanspruchen die Kund*innen aus diesem Bereich am häufigsten?

Sehr gefragt sind Terrassen, Wege, Dach- und Fassadenbegrünungen, Mauer- und Böschungsarbeiten sowie effiziente Bewässerungslösungen. Im Tiefbau übernehmen wir Grabarbeiten, Fundamente, Entwässerungen und – wo sinnvoll – die Vorbereitung für Wärmepumpenfundamente. Unsere Teams beraten vor

Ort, klären die Machbarkeit und erstellen transparente Offerten. So weiss man dadurch früh, was technisch möglich ist und was es kostet.

Kommen wir zum Facility-Service HLKSE. Was unterscheidet Ihren Ansatz im Betrieb von Gebäuden?

HLKSE steht für Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär und Elektro. Unser Ansatz ist: Störungen vermeiden, statt nur zu reagieren. Wir setzen auf regelmässige Wartung, sinnvolle Moder-

nisierungen und ein strukturiertes Störungsmanagement. Wenn etwas ausfällt, zählt Geschwindigkeit – aber ebenso wichtig ist die nachhaltige Lösung der Ursache. Darin sind unsere Teams stark: Diagnose, klare Kommunikation, saubere Übergabe.

Wie führen Sie das Unternehmen und wie beschreiben Sie die Unternehmenskultur der ALPHA Gruppe?

Wir führen klar, respektvoll und pragmatisch. Wir hören zu, entschei-

den zügig und stehen zu unseren Zusagen. Unsere Kultur ist familiär, leistungsorientiert und lernbereit. Fehler werden nicht versteckt, sondern genutzt, um besser zu werden. Die Weiterbildung unserer Mitarbeitenden gehört dazu: Fachkurse, Sicherheitstrainings, Produktschulungen. Und als Ausbildungsbetrieb investieren wir bewusst in den Nachwuchs – wer jungen Menschen Perspektiven gibt, sichert die Zukunft des Handwerks.

Die ALPHA Gruppe AG engagiert sich regional – in Schulen, Verbänden und Vereinen. Warum gehen Sie beim Sponsoring einen Schritt weiter?

Weil wir hier leben. Unsere Mitarbeitenden, ihre Familien, unsere Partner – alle sind Teil dieser Region. Engagement bedeutet für uns, Verantwortung zu übernehmen: für Bildung, Integration, Sport und eine starke lokale Wirtschaft. Wir wollen mitgestalten, nicht nur Schilder aufhängen. Und wir wollen zeigen: Handwerk hat Zukunft, gerade hier.

Welche Herausforderungen beschäftigen Sie aktuell am meisten – und wie gehen Sie damit um?

Drei Themen prägen den Alltag: Fachkräfte gewinnen, Materialverfügbarkeit sicherstellen und dabei mit Regulierungen Schritt halten. Wir begegnen dem mit Ausbildung, guten Arbeitsbedingungen und verlässlichen Lieferantennetzwerken. Prozessklarheit hilft uns, flexibel zu bleiben. Und wir pflegen eine offene Kommunikation mit Auftraggebern – je früher Risiken sichtbar sind, desto besser lassen sie sich lösen.

Ein Blick nach vorn: Von welchen Entwicklungen wird Ihre Branche in den nächsten Jahren massgebend geprägt sein?

Gebäude werden effizienter, vernetzter und kreislauffähiger sein. Vorfertigung, modulare Systeme und intelligente Regelungen werden an Bedeutung gewinnen. Daten werden dabei helfen, den Betrieb und Energieverbrauch zu optimieren – aber nur, wenn sie sauber erhoben und sinnvoll genutzt werden können. Wir sehen zudem Chancen in der Kombination aus Energieeffizienz, Begrünung und hochwertiger Gestaltung: Technik und Lebensqualität gehören zusammen.

Gibt es ein bestimmtes Projekt, das die Stärken der ALPHA Gruppe AG exemplarisch aufzeigt?

Ja, davon gibt es zahlreiche Beispiele. Ein typisches Szenario ist ein Neubauprojekt, bei dem wir die Dämmung direkt mit dem baulichen Brandschutz kombinieren. So entsteht eine durchgehend abgestimmte Lösung aus einer Hand.

Bei Umgebungsarbeiten können wir die komplette Gestaltung übernehmen – von der Umgebungsgestaltung über Terrassen bis hin zu Wintergärten, Pergolen und Zaunanlagen. Auch die Fundamente, die normalerweise von verschiedenen Gewerken erstellt werden, fertigen wir im Metallbau selbst. Das reduziert deutlich die Schnittstellen, vereinfacht den Ablauf und sorgt für klare Zuständigkeiten.

Nach Abschluss eines Projekts übernehmen wir auf Wunsch auch den Unterhalt und das gesamte Störungsmanagement. Damit begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden nicht nur während der Bauphase, sondern stellen auch langfristig die Langlebigkeit und Funktionssicherheit aller Anlagen sicher.

Was raten Sie Kundinnen und Kunden, die ein Projekt planen – unabhängig davon, ob klein oder gross?

Frühzeitig ein klärendes Gespräch führen und Prioritäten definieren: Nutzen, Budget, Termine. Gute Planung spart letztendlich Zeit und Kosten. Wichtig ist auch, Varianten ehrlich zu vergleichen – nicht nur beim Preis, sondern über den gesamten Lebenszyklus. Und zuletzt: auf Menschen achten. Ein Team, das zuhört, erklärt und sauber arbeitet, macht den Unterschied.

Zum Schluss: Wofür soll die ALPHA Gruppe AG in fünf Jahren stehen?

Für Verlässlichkeit, Qualität und Fortschritt – in der Region Basel und darüber hinaus. Wir wollen weiterhin Projekte bauen, die technisch überzeugen, nachhaltig wirken und gleichzeitig Freude bereiten. Und wir wollen ein Arbeitgeber sein, auf den man stolz ist. Wenn unsere Kundschaft sagt, «mit ALPHA ist es einfach gut gelaufen», dann haben wir unser Ziel erreicht. ■

ALPHA Gruppe AG

Reinacherstrasse 101, 4053 Basel,

Telefon +41 61 556 27 27,

info@alpha-gruppe.ch, www.alpha-gruppe.ch



ALPHA Gruppe

- Isolierung und Brandschutz
- Facility Services
- Gartenbau und Tiefbau
- Metallbau

Bauen Sie auf unsere Erfahrung !

«Gute Projekte entstehen durch gute Menschen»

Michael Estermann über Vertrauen, Zusammenarbeit und die Zukunft des Bauens

Auf Baustellen scheitert es selten am fehlenden Fachwissen. Häufiger scheitert es daran, dass die Beteiligten nicht wirklich miteinander arbeiten. Für Michael Estermann ist genau hier der entscheidende Hebel für erfolgreiche Bauprojekte: Vertrauen statt Misstrauen, gemeinsame Ziele statt Einzelinteressen und Führung, die Menschen verbindet. Als Geschäftsführer der Bau-Projektallianz setzt er auf eine neue Form der Zusammenarbeit – und ist überzeugt: Gute Projekte entstehen nicht zuerst durch gute Verträge, sondern durch gute Menschen.



Interview mit Michael Estermann
Geschäftsführer Bau-Projektallianz GmbH

Herr Estermann, wer ist Michael Estermann?

Michael Estermann: Ich bin Unternehmer und begleite seit vielen Jahren Unternehmen, Menschen und Projekte. Mit meiner langjährigen, erfolgreichen Erfahrung in der Unternehmensführung, mein Wissen im Bau- und Immobilienbereich

habe ich immer den Kundenfokus ins Zentrum gestellt. Dabei durfte ich unterschiedlichste Konstellationen erleben – erfolgreiche Projekte, aber auch Situationen, in denen Zusammenarbeit schwierig wurde. Mich fasziniert weniger die Technik als die Frage, wie Menschen gemeinsam gute Lösungen entwickeln können. Denn am Ende entstehen erfolgreiche Projekte sei es im Bau oder auch bei Unternehmungen immer durch

Menschen und nicht durch Verträge oder Organigramme.

Warum haben Sie die Bau-Projektallianz gegründet?

Aus einer einfachen Erkenntnis heraus: Viele Probleme entstehen nicht aufgrund fehlender Fachkompetenz, sondern aufgrund mangelnder Zusammenarbeit. Ich habe immer wieder erlebt, wie gute Projekte unnötig Energie verlieren, weil Betei-

ligte gegeneinander statt miteinander arbeiten. Die Bau-Projektallianz entstand deshalb aus der Überzeugung, dass Partnerschaft, Transparenz und gemeinsame Ziele bessere Ergebnisse ermöglichen.

Was läuft heute im Bauwesen häufig falsch?

Das System belohnt häufig Einzelinteressen. Viele optimieren ihren Vertrag und viele versuchen Risiken weiterzugeben. Dadurch entstehen Schnittstellen, Konflikte und hohe Reibungsverluste. Dabei sitzen eigentlich alle im selben Boot. Wir sollten weniger gegeneinander arbeiten und mehr gemeinsam Verantwortung übernehmen.

Viele sprechen heute von Allianzmodellen. Warum?

Weil die Komplexität ständig zunimmt. Die klassischen Modelle stossen immer häufiger an ihre Grenzen. Allianzmodelle schaffen gemeinsame Ziele, Transparenz und eine andere Kultur der Zusammenarbeit. Dadurch entstehen bessere Entscheidungen und letztlich erfolgreichere Projekte. Es geht dabei nicht um einen Trend. Es geht um ein anderes Verständnis von Partnerschaft.

Sie sprechen oft von Vertrauen. Warum?

Weil Vertrauen kein weicher Faktor ist. Vertrauen ist ein Wirtschaftsfaktor. Sei es in der Unternehmensführung, Turnaround-Situationen, bei Weiterentwicklung von Unternehmen und Organisationen es geht im Grundsatz immer um Vertrauen und Professionalität. Misstrauen erzeugt Kontrollen, Konflikte und Energieverluste. Vertrauen schafft Geschwindigkeit, Offenheit und bessere Entscheidungen. Gerade bei komplexen Projekten wird Vertrauen zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor.

Welche Rolle spielt der Bauherr?

Eine zentrale Rolle. Ich bin überzeugt, dass der Bauherr nicht ausserhalb des Projektes stehen sollte. Er gehört ins Team. Wenn Informationen offen ausgetauscht werden und Entscheidungen gemeinsam entstehen, verbessert das die Qualität eines Projektes erheblich.

Was bedeutet Projektführung für Sie?

Projektführung bedeutet für mich weit mehr als Termine und Kosten. Es geht darum, Menschen zusammenzubringen. Interessen zu koordinieren. Vertrauen aufzubauen. Und Orientierung zu geben. Je komplexer Projekte werden, desto wichtiger wird Führung.

Was unterscheidet die Bau-Projektallianz von klassischen Projektsteuerern?

Wir verstehen uns nicht als Kontrolleur. Wir verstehen uns als Sparringpartner, als Moderationspartner und als Integrator. Unser Ziel ist es die Verbindung zwischen Menschen und Interessen immer zu Gunsten des Projekts, «Best fort he project»! Unser Fokus liegt nicht nur auf Prozessen, sondern auf Zusammenarbeit.

Welche Entwicklungen beobachten Sie im Markt?

Die Anforderungen steigen. Nachhaltigkeit. Regulatorik. Kosten. Komplexität. Gleichzeitig werden Projekte im-

mer interdisziplinärer. Dadurch gewinnen Zusammenarbeit und Führung an Bedeutung. Ich bin überzeugt, dass die Zukunft partnerschaftlichen Modellen gehört.

Was motiviert Sie persönlich?

Mich motiviert es, wenn Menschen gemeinsam etwas schaffen. Wenn aus unterschiedlichen Perspektiven Lösungen entstehen. Und wenn Projekte nicht nur wirtschaftlich erfolgreich sind, sondern auch menschlich.

Was bedeutet Erfolg für Sie?

Erfolg ist für mich mehr als Zahlen. Natürlich müssen Projekte wirtschaftlich funktionieren. Aber wirklicher Erfolg entsteht dann, wenn Vertrauen vorhanden ist und Menschen auch nach Projektabschluss gerne wieder zusammenarbeiten.

Welche Vision verfolgen Sie?

Ich wünsche mir eine Baukultur, in der Partnerschaft wichtiger ist als Schuldzuweisungen. In der Transparenz wichtiger ist als Misstrauen. Und in der gemeinsame Ziele wichtiger sind als Einzelinteressen. Denn ich bin überzeugt: Die Zukunft erfolgreicher Bauprojekte liegt nicht im Gegeneinander. Sondern im Miteinander. ■

«Technische Herausforderungen lassen sich lösen. Menschliche Herausforderungen verlangen Zusammenarbeit.»

Michael Estermann

Geschäftsführer Bau-Projektallianz GmbH



Michael Estermann, Geschäftsführer Bau-Projektallianz GmbH

Bau-Projektallianz GmbH

Station Ost 7, 6023 Rothenburg,

Telefon +41 79 619 14 19, office@bauprojektallianz.ch,
www.bauprojektallianz.ch

Impressum

Verlag

sh ventures GmbH, Chamerstrasse 172, 6300 Zug

Verlagsleiter

Michele Zito, m.zito@basel-wirtschaft.com

Basel Wirtschaft

Michele Zito, Michele Stassola, Dr. Sebastian Hersberger

Verkaufsleitung

Michele Zito

Verkauf & Marketing

Michele Stassola

Alain Willi

Satz und Layout

Schweizer Fachmedien GmbH, Pfeffingerstrasse 19, 4153 Reinach

Head of Production & Art Director

Sandra Schneider

Alpha Gruppe 152–155

AMAG 36–37

AnLu 4–5

Basel Fashion Week 138–139

Bau-Projektallianz 156–157

BELIMO Automation 58–59

Beqiri 60–61

Big Green Egg® 18–19

Buildup 68–69

Buon Gusto Streetfood, Milia Francesco 92–93

carmosphere 80–81

CG Automobile Zwingen, Centra Garage 15, UG3

clean Master SENN 146–147

Daniel Kalman Magic Entertainment 52–53

Deine Fotobox 148

DIWISA 10–11

Dobler Gärtnerei 12–13

dormakaba UG2, 122–123

ecosun 56–57, 86–87

Elektro Gebhard 74–75

Energy Schweiz 28–29

Enoteca Tre Signori 120–121

Format 12 66, 70–73

Franke 48–49, 140–141

Gebäudehülle Schweiz 102–105

Give a chance 124–125

Grand Casino Basel 30–35

Hartmann Tresore 38–39

Haus des Rollers 96–97

hostaria 95

Jost Transport 89, 136–137

Judo Verein Shiai Dojo Basel 132–133

Julliard Events, Basel Tattoo 126–129

Lamborghini 6–7, 84–85

Losinger Marazzi 8–9, 40–43

Luffy Tattoo 118–119

Massage Vitality Sport 55

Moto-Tech Baselland 82–83

Nam Soup Bar 114–115

Omnia Health 44–45

Oona Caviar 46–47

PAX 90–91, 106–107

Pink Travel 76, 78–79, 88, 112–113

PKZ 62–63, 94, UG4

Radisson Blu 77

Rent.Group 20–21

Roller-Zentrale 64–65

Schweizer Fachmedien 150–151

Sm'Aesch 116–117

smartconext Group 149

Stagecom 130–131

Studer 134–135

Swegon | Barcol-Air 50–51

Trewag 110–111

UNICO gebäudetechnik 142–145

Update Fitness 67, 108–109

UPS 98–101

WatchMe 158–159

Wincasa 17, 54

Xella UG1, 2–3, 22–27

Sofern nicht anders gekennzeichnet, liegen die Bildrechte bei den jeweiligen Inserenten.

VOLVO



 VOLVO SWISS PREMIUM®

10 JAHRE/150 000 KM GRATIS-SERVICE
5 JAHRE/150 000 KM VOLL-GARANTIE

Für ein Leben im Gleichgewicht.

Der neue Volvo ES90.

Volvo definiert die Premium-Limousine neu und vereint skandinavisches Design mit modernster Schalldämmung, welche die Fahrgeräusche deutlich reduziert. Mit sofortiger Konnektivität ist der ES90 ein intelligenter Begleiter mit bis zu 700 km Reichweite und deutlich verkürzter Ladezeit durch die innovative 800-V-Technologie. Elektromobilität ohne Kompromisse – willkommen in der Zukunft des Fahrens.

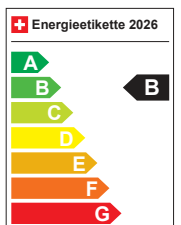
Jetzt bei uns bestellen.

Volvo ES90, Single Motor, Extended Range, 333 PS/245 kW. Stromverbrauch gesamt: 15,5–18,5 kWh/100 km, CO₂-Emissionen: 0 g/km. Energieeffizienz-Kategorie: B. Volvo Swiss Premium® Gratis-Service bis 10 Jahre/150 000 Kilometer, Werksgarantie bis 5 Jahre/150 000 Kilometer und Verschleissreparaturen bis 4 Jahre/150 000 Kilometer (4 Jahre für vollelektrische Fahrzeuge, 3 Jahre für ICE/PHEV Fahrzeuge). Es gilt das zuerst Erreichte. Abgebildetes Modell enthält ggf. Optionen gegen Aufpreis. Angebot gültig bis auf Widerruf.

CG Automobile Zwingen AG

4222 Zwingen
Laufenstrasse 7

Tel. +41 61 765 90 00
www.cg-automobile.ch



A-K-R-I-S-
•punto

MARCCAIN

PAOLONI

windsor.

LUISA
CERANO

MaxMara
STUDIO

BURGER
COLLECTION

Polo
by Ralph Lauren

CORNELIANI

BOSS

TIGER OF SWEDEN
1903

DRESSIER

ele
ven
ix

PKZ