

## «Ich bin kein neidischer Mensch»

Alfred-Müller-CEO David Hossli über Homeoffice-Pflicht, vertrauenswürdige Mieter und Visionen für die Stadt Zug.

**Interview: Raphael Biermayr**

**Es gilt derzeit wegen der Pandemie eine Homeoffice-Pflicht. Wie sieht die Situation am Firmenhauptsitz in Baar aus?**

*David Hossli:* Wir können das Büro nicht komplett leer lassen, weil gewisse Aktivitäten, wie zum Beispiel die Vertragskorrespondenz per eingeschriebener Post, Anwesenheit erfordert. Aber die grosse Mehrheit der Mitarbeitenden arbeitet daheim.

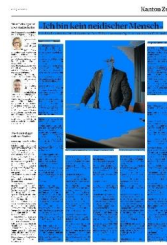
**Welche geschäftlichen Auswirkungen hat Homeoffice für die Alfred Müller AG?**

Die Entwicklung zum Homeoffice ist nicht neu, wir beobachten sie seit längerem. Die Coronapandemie hat sie aber stark beschleunigt. Was die Auswirkungen auf die Büroflächennachfrage anbelangt, sind die Signale sehr unterschiedlich. Es gibt auch Mieter, die Zusatzflächen brauchten, um mehr Abstand zu schaffen. Wenn die Nachfrage nachlässt, ist das eher auf die wirtschaftliche Situation als auf Homeoffice zurückzuführen.



David Hossli arbeitet seit bald acht Jahren für die Baarer Firma.

Bild: Stefan Kaiser (Baar, 2. Februar 2021)



**Seit kurzem bietet das Unternehmen vollausgerüstete Büros mit verschiedenen Flächen auch zur kurzfristigen Miete an. Sind Sie zufrieden mit der Nachfrage?**

Ja, auch die Resonanz ist gut. Die Entwicklung des Produkts Kuia Office mit dem volldigitalisierten Buchungsprozess dauerte zweieinhalb Jahre und war eine Reaktion auf die angesprochene grundsätzliche Entwicklung hin zu flexibleren Lösungen im Bürobereich.

**Im zweiten Quadrolith-Gebäude, das ab Oktober bezugsbereit sein wird, sind laut Website noch viele Flächen unvermietet. Beunruhigt Sie das?**

Wir spüren natürlich, dass wir in einem anderen wirtschaftlichen Zyklus als bei der Vermietung der ersten Etappe stecken. Aber wir sind stets davon ausgegangen, dass das Zeit brauchen wird.

**Die Firma veröffentlicht keinen Geschäftsbericht. Nach eigenen Angaben lag der Umsatz in früheren Jahren bei über 300 Millionen Franken, im Jahr 2020 noch bei rund 300 Millionen Franken. Ist er grundsätzlich rückläufig?**

Nein. Neben unserer Vermietungstätigkeit sind wir auch intensiv als Generalunternehmerin aktiv. In diesem Bereich ist der Umsatz ziemlich volatil. Er hängt davon ab, wie viele und welche Baustellen in einem Jahr gerade aktiv sind.

**Sie arbeiten seit bald acht**

**Jahren bei der Alfred Müller AG und sind der erste Geschäftsführer ausserhalb der Gründerfamilie. Haben Sie die Chance erhalten, zu bewirken, was Sie sich vorgenommen haben?**

Ich bin ganz zufrieden (lacht). Nehmen wir Kuia Office: Über ein solches digitalisiertes Angebot hat vor sieben Jahren noch niemand diskutiert. Jetzt ist es auf dem Markt – und ja, das macht mich stolz.

**Denken Sie sich, wenn Sie durch den Kanton Zug fahren: «Dieses Grundstück würde sich auch gut in unserem Portfolio machen?»**

Es gibt leider nicht mehr genug freie Grundstücke, um auf solche Gedanken zu kommen. Aus diesem Grund, und weil unser Marktanteil hier sehr hoch ist, beschränken wir unsere Wachstumsszenarien nicht auf den Kanton Zug. Wir versuchen, insbesondere in unserer Westschweizer Filiale in Fribourg, zu wachsen, um dort unseren Marktanteil auszubauen.

**Das heisst, für die Alfred Müller AG ist die Bautätigkeit im Kanton Zug nahezu beendet?**

Nein, das würde ich nicht sagen. Die Nachfrage nach Wohn- und Büroflächen ist nach wie vor hoch. Wir müssen aber davon wegkommen, in Grossprojekten zu denken, und uns auch kleineren Projekten zu wenden. Bei uns heisst das, ab Flächen von 2500 Quadratmetern.

**Im Kanton Zug verfügen Sie laut eigenen Angaben über 20 000 Quadratmeter an**

**unbebauten Grundstücken. Wo befinden sich diese und in welchen Zonen liegen sie?**

Dabei handelt es sich um Bauland. Die Planung auf manchen dieser Grundstücke jedoch dauert sehr lange.

**Wo zum Beispiel?**

Beim Salesianum in Zug. Wir sind jetzt daran, das Baugesuch vorzubereiten – bis dahin hat es fast zehn Jahre gedauert.

**Neueinzonungen von Bauland haben politisch kaum mehr eine Chance. Neben Verdichtung könnten Umzonungen ein Mittel sein, um mehr Wohnungen zu bauen. Ihre Einschätzung?**

Eine Stossrichtung ist die Schaffung von mehr Mischnutzungen. Die raumplanerische Aufteilung in reine Wohn- und Gewerbezone macht es bezüglich Verkehrsaufkommens schwierig, wie die Erfahrung zeigt. Ohne ins Detail gehen zu wollen: Wir haben einige Objekte im Blickfeld, die wir von der reinen Gewerbenutzung in die Mischnutzung überführen möchten.

**In einem Interview sagten Sie, dass Sie sich manchmal die Zeit nähmen, um Visionen zu entwickeln. Welche Vision verfolgen Sie für den Kanton Zug?**

Ich würde mir nicht erlauben, für den ganzen Kanton eine Vision zu entwickeln. Er ist ein raumplanerisch äusserst heterogenes Gebilde mit all seinen verschiedenen Zonen. Aber ich trage die Vision des neuen Stadtquartiers auf dem ehemaligen Landis&Gyr-Areal, an



dem wir beteiligt sind, voll mit. Das ist ein sehr interessantes Projekt.

**Sie sprechen die Stadt Zug an. Laut einer kürzlich in unserer Zeitung erwähnten Studie eines Immobilienberaters sind, wie seit Jahren schon, Rotkreuz und Zug die Hotspots für Büroflächen im Kanton. Gibt es keine anderen attraktiven Standorte?**

Doch, die gibt es. Ich erwähne an dieser Stelle Baar, wo wir zu Hause sind. Wenn ich von der Stadtbahnhaltestelle ins Büro gehe, fällt mir auf, dass es auch hier viel Leben mit einem attraktiven Umfeld gibt und noch mehr geben wird, wenn das zweite Quadrolith-Gebäude fertig sein wird.

**Wie sieht es im Zuger Berggebiet aus?**

Wir sind auch im Gebiet Neuheim, Menzingen und Allenswinden aktiv. Das sind tolle Wohnlagen – auch wenn das manche meiner Mitarbeiter, die in der Stadt Zug leben, anders sehen (lacht).

**Auf welche Projekte oder Umsetzungen von Konkurrenten sind Sie neidisch?**

Ich bin kein neidischer Mensch. Wenn andere tolle Sachen realisieren, bin ich begeistert. Ein Beispiel ist das Haus «vorZug» mit seiner markanten Natursteinfassade beim Kreisel Neuhofstrasse/Nordstrasse, das sich dort sehr gut einfügt.

**Stimmt es eigentlich, dass die Alfred Müller AG von Wohnungsmietern kein**

**Mietzinsdepot verlangt?**

Ja, diese Praxis ist Teil der Firmenphilosophie und kommt innerhalb des Kantons Zug mehrheitlich zur Anwendung. Schon der Gründer Fredy Müller setzte auf das gegenseitige Vertrauen, was auch durch diese Massnahme ausgedrückt wird. Von unseren Mietern in der Westschweiz und im Tessin verlangen wir aber ein Depot.

**Was macht Tessiner weniger vertrauenswürdig als Zuger?**

Die Erfahrung zeigt, dass wir in der Westschweiz und im Tessin schlichtweg mehr Mietzinsverluste zu tragen haben.

**Hat die Firma im Zusammenhang mit der Coronapandemie auf Mietzinse von darbenden Gewerblern verzichtet?**

Ja, punktuell haben wir Mietzinse erlassen, zum Beispiel dem Restaurant im Neuhofquartier oder im Geschäftshaus Prisma im Steinhauser Industriegebiet. Ausserdem sind wir bei Stundungen in manchen Fällen über die Fristen der Bundesverordnung hinausgegangen.

**Zur Person**

David Hossli (51) ist seit März 2013 Geschäftsführer der Alfred Müller AG. Er lebt mit seiner Familie im Kanton Graubünden.

**Liegenschaften und Land**

Die 1965 gegründete Alfred Müller AG, deren Aktienmehrheit die gleichnamige Stiftung hält, ist im Kanton Zug eine Immobiliengigantin. Sie besitzt hier 53 Gebäude und 180 000 Quadratmeter Gewerbefläche und verwaltet 3250 Wohnungen sowie 373 000 Quadratmeter Gewerbefläche. Schweizweit gehören ihr weitere rund 100 Liegenschaften sowie 313 000 Quadratmeter Gewerbefläche. Das gesamte Immobilienportfolio weist einen Wert von 1,7 Milliarden Franken auf. Dazu kommen unbebaute Landreserven von insgesamt 400 000 Quadratmetern (20 000 im Kanton Zug). Das Unternehmen beschäftigt 205 Angestellte in Baar sowie weitere in Fribourg und Camorino. *(bier)*