

«Dann kam mir die zündende Idee»



Quelle: Sonntag Das GHZ-Team: Leo Krummenacher (der Eigentümer, sitzend) mit seinen Neffen Walter und Ruedi Krummenacher, sowie Mario Jenni (Biotech-Center, Hintergrund).

SONNTAGSGESPRÄCH Leo Krummenacher, Eigentümer des Schlieremer «Wagi»-Areal, über Chancen im Leben und Life-Sciences Vor 25 Jahren kaufte Leo Krummenacher mit der «Wagi» in Schlieren ein Stück Industriegeschichte. Er stiess zufällig auf die Gelegenheit – anlässlich eines Kaffeekränzchens in der Innerschweiz.

Von Jürg Krebs

Herr Krummenacher, wie kommt man als Innerschweizer zu einem 60 000 Quadratmeter grossen Areal wie dem Wagi-Areal in Schlieren?

Leo Krummenacher: Das war reiner Zufall. Es gibt im Leben immer wieder Chancen, der eine packt zu, der andere nicht.

Sie haben bekanntlich zugegriffen und vor 25 Jahren einen geschichtsträchtigen Flecken Schweizer Industriegeschichte erworben.

Die Geschichte begann 1984 anlässlich eines Frühstücks an meinem Wohnort Hergiswil, wo ich Dr. Sigg traf, den späteren Schweizer Botschafter in China, der damals Schindler-Konzernleitungsmitglied war, der Besitzerin der Waggon-Fabrik und damit des «Wagi»-Areal. Gemeinsam lasen wir die Zeitung und auf der Titelseite prangte ein Bild der gegen die Schliessung der «Wagi» demonstrierenden Mitarbeiter. Ich sprach ihn auf die Probleme in Schlieren an und fragte, was mit dem Areal geschehen würde. Er sagte: Wir verkaufen es, die Schliessung ist beschlossen.

Und da erkannten Sie Ihre Chance?

Nicht gleich. Ich sagte vorerst nichts, dachte nach und wir tranken weiter Kaffee. Dann

kam mir die zündende Idee und ich fragte Uli Sigg, ob man aus dem «Wagi»-Areal ein Gewerbezentrum machen könne. Sigg wusste es nicht, versprach aber, sich zu erkundigen. Zwei Tage später rief er an und sagte, ich könne die Wagi kaufen.

Waren Sie über die Geschwindigkeit der Entwicklung überrascht?

Ja, ich sagte: So schnell geht das nicht. Ich wollte mir die Sache zuerst vor Ort anschauen. Als ich dort war, wurde mir klar: Das Gebiet hat Potenzial. Die Nähe zu Zürich war mitentscheidend. Dann setzte ich mich zwei Tage an die Rechenmaschine. Innerhalb einer Woche gab ich eine Offerte ab. Schindler zeigte sich sehr interessiert, wir einigten uns.

Und die «Wagi» gehörte Ihnen.

Nein, mit der Offerte und der Einigung mit Schindler war das Geschäft noch lange nicht gelaufen. Es gab eine Kommission, die sich mit der Zukunft der «Wagi» beschäftigte, in der der Regierungsrat, der Schlieremer Stadtrat und das Parlament sowie Gewerkschaften vertreten waren - insgesamt etwa 40 Personen. Vor diese Kommission musste ich also treten und meine Ideen präsentieren. Offenbar kam ich an, denn ich erhielt den Zuschlag für das Areal, verbunden mit einem fünfjährigen Weiterverkaufverbot. Im Mai 1984 kaufte ich schliesslich die «Wagi»: die Geburtsstunde des Gewerbe- und Handelszentrums Schlieren, GHZ.

Was war Ihre Idee?

Meine Vision wich nicht so stark von dem ab, wie sich die «Wagi» heute präsentiert: ein Gebiet, wo sich viele Betriebe und Unternehmen niederlassen und im besten Fall gegenseitig befruchten. Aktuell sind zirka 140 Firmen eingemietet mit insgesamt etwa 1100 Mitarbeitenden. Das sind mehr als seinerzeit bei der «Wagi» mit ihren 700. Der erste Mieter war übrigens der italienische Lebensmittelhändler Aleardi - der ist jetzt noch hier.

Wie viel Geld haben Sie in die Entwicklung des Areals investiert?

Das kann ich so einfach nicht sagen. Ich musste zu Beginn aber sehr viel Geld in die Anlage stecken. Ein paar Gebäude wurden abgerissen, andere neu gebaut und die restlichen mussten isoliert, ausgebaut und mit einer Heizung versehen werden. Wir haben jährlich weiter investiert. Sehen Sie, Geld bewegt und ist deshalb unerlässlich, aber es ist mir persönlich nicht so wichtig. Deshalb investiere ich alles, was wir verdienen wieder in die GHZ und die «Wagi».

Sie führten, als Sie die «Wagi» kauften, bereits eigene Firmen. Suchten Sie in Schlieren eine neue Herausforderung?

Ich dachte tatsächlich, dass die Entwicklung einer Industriebranche eine interessante Aufgabe werden könnte. Ich unterschätzte aber total den Aufwand. Nach ein paar Jahren übergab ich deshalb meine Firmen im Sinne einer Nachfolgeregelung an meinen Neffen und kümmerte mich ganz um die GHZ. Ich suchte Mieter, realisierte Bauprojekte und kümmerte mich um tausend kleine Dinge.

Zur Person

Leo Krummenacher

Der heute 74-jährige Leo Krummenacher aus Hergiswil NW kaufte 1984 und später rund 60 000 Quadratmeter Land und damit den grösseren Teil der stillgelegten Wagon-Fabrik Schlieren. Als Eigentümer des Gewerbe- und Handelszentrums Schlieren (GHZ) entwickelte er das «Wagi»-Areal seither zu einem Wirtschaftsgebiet mit vielseitiger Nutzung. 140 Firmen und 1100 Beschäftigte sind heute im «Wagi»-Areal tätig. Unter den ansässigen Firmen befinden sich TV-Stationen, diverse Handwerks-, Dienstleistungs- und High-Tech-Betriebe oder die in den letzten Jahren viel beachteten und im Biotech-Center

Schlieren zusammengeschlossenen Unternehmen aus dem Life-Science-Bereich. (jk)

Sie gelten als vorsichtig agierender Mensch. Was machte Sie so sicher, dass die GHZ ein Erfolg wird?

Das weiss man nie. Wenn ich ein Geschäft wie jenes mit der «Wagi» mache, überlege ich Folgendes: Was muss ich investieren? Was kann ich verlieren? Und ist im schlechtesten Fall meine Existenz gefährdet? Das hat nichts mit Mut zu tun, sondern mir Rechnen. Wenn Sie feststellen, dass die Existenz nicht gefährdet ist, dann können Sie daran gehen, einen möglichen Gewinn zu ermitteln. So geht das. (*lacht*)

Mitte der 90er-Jahre realisierten Sie, dass der Bereich Life Sciences für die Weiterentwicklung des Areals eine Chance bietet. Wie kam das?

Ich habe mich immer umgeschaut, welche Branchen hierher passen. Bereits in den 80ern kamen ETH-Professuren ins «Wagi»-Areal, weil in Zürich Platznot herrschte. Mit einzelnen Professoren hielt ich guten Kontakt. Als sie dann in den Hönggerberg umziehen mussten, suchte ich für deren Labors in Schlieren neue Lösungen und stiess auf die zukunftssträchtige Life-Science-Branche. Auch hier spielte der Zufall mit. Die Ersten, die kamen waren Cytos. Dann wurden es plötzlich immer mehr. Heute sind es gut 25 Firmen aus dem Life-Science-Bereich.

Wie bekamen Sie die Firmen nach Schlieren?

Das waren keine Verhandlungen im üblichen Sinne. Die verliefen ganz anders. Die Firmen fragten mich, ob ich bereit sei zu investieren, Labors einzurichten.

Sie rollten den Firmen quasi den roten Teppich aus, indem Sie auf deren Wünsche eingingen. Warum?

Sie haben recht. Zu so etwas ist kaum ein Immobilienunternehmen bereit. Ich bin das Risiko eingegangen, denn ich wusste, anders kann ich die Firmen nicht hierherbringen. Der Life-Science-Cluster findet mittlerweile weitherum Beachtung.

Geplant ist, in den nächsten zehn Jahren einen Life-Science-Campus zu errichten. Damit wird dieser Sektor in Schlieren auf Jahrzehnte hinaus heimisch. Ein entsprechender Gestaltungsplan ist in der Bewilligungsphase.

Das Biotech-Center Schlieren ist bereits jetzt ein Magnet. Unsere Life-Science-Firmen sind in den Bereichen Pharma, Medizintechnologie oder auch Veterinärmedizin tätig, weitere kommen hinzu. Die beiden Hochschulen in Zürich liefern innovative Ideen, mit denen Firmen gegründet werden. Viele Start-ups aus ETH und Uni kommen hierher. Das Biotech-Center ist eine Marke geworden, die Jungfirmen hilft, gegenüber Investoren ein gewisses Mass an Vertrauen zu schaffen, weil diese um die Vorteile des Umfeldes wissen.

Welches sind diese Vorteile?

Die GZH, die bereit ist, Firmen in deren schwieriger Startphase mit sonst kaum bezahlbaren Laboreinrichtungen zu unterstützen. Das stimmt Investoren zufrieden, denn diese sehen ihr Geld am liebsten in Forschung und Entwicklung und nicht in Infrastruktur eingesetzt. Zudem können Synergien mit anderen Firmen genutzt und Kooperationen eingegangen werden.

Campus tönt nach Hochschule; was genau bedeutet der Begriff?

Man könnte den Eindruck bekommen, hier entsteht eine Universität. Das ist nicht der Fall. Aber: Der Begriff macht deutlich, dass es um mehr geht als nur um die Arbeit in den eigenen Firmenwänden. Durch eine entsprechende Gestaltung der Anlage soll ein Austausch unter den Mitarbeitenden vieler Firmen stattfinden können. Dies soll deren Arbeit positiv beeinflussen, zu neuen Ideen und Innovationen und vielleicht zu Kooperationen führen. Deshalb ist auch der Mix im Areal wichtig, inklusive Gastgewerbe.

Ist die Zeit des Gewerbes im «Wagi»-Areal in naher Zukunft vorbei?

Achtung: Der Campus ist ein Projekt, der nur den südlichen Teil des «Wagi»-Areal betrifft. Auf der Nordparzelle wollen wir die Diversität erhalten. Wichtig ist mir auch: Alle Mietverträge mit den ansässigen Firmen auf der Südseite werden eingehalten, auch die langfristigen. Es wird also noch über Jahre einen grossen Branchenmix geben. Zudem haben wir nur unweit von hier an der Südstrasse als Reserve Land von der Post gekauft, um Firmen dort eine Alternative zu bieten, wenn sie dereinst das «Wagi»-Areal verlassen müssen.

Haben Sie auch schon Unternehmen abgelehnt, weil Sie nicht ins «Wagi»-Areal passten?

Ja. Die Sexbranche hat verschiedentlich an die Tür geklopft. Sie wäre finanziell sicher lukrativ gewesen, doch das hätte zu viel Unruhe gebracht. Das wollte ich den anderen Mietern nicht antun.

Man kann die Entwicklung des «Wagi»-Areal durchaus als modellhaft betrachten, und zwar dafür, wie sich die Schweiz in den letzten 30 Jahren entwickelt hat: vom Industriestandort über den Dienstleistungsstandort zum High-Tech-Standort.

Ja. Der Trend der Zeit ist nun die Verbindung von Arbeit, Leben und Freizeit. Um solche Visionen zu realisieren, sind Industriebrachen geeignet. Und in diese Richtung geht unser Campus-Projekt.

Quelle: Sonntag

Letztes Update: 27.06.09, 21:52 Uhr