

Gastgeber im STORCHEN

Am Ufer der Limmat, mitten im Herzen der pulsierenden Zürcher Altstadt, empfängt das Traditionshotel STORCHEN seine Gäste seit nunmehr 650 Jahren. 1938 neu erbaut und in regelmäßigen Abständen auf den neuesten Stand gebracht, ist das renommierte »Hus zum STORCHEN« ein beliebter Treffpunkt für Zürcher und ihre Gäste. Mit seinen 67 komfortablen Zimmern und Suiten, dem stimmungsvollen Restaurant, der lauschigen Piano-Bar, mit Barchetta und Boulevardcafé an der Limmat und den festlichen Banketträumen, bietet das Hotel den exklusiven Rahmen für die vielen kleinen und großen Geselligkeiten im Alltag, im Urlaub und immer, wenn es etwas zu Feiern gibt.

Alle Gäste aber schätzen ganz besonders die herzliche Gastfreundschaft im STORCHEN, mit der Wünsche sofort erledigt werden und Wunder auch nicht sehr viel länger dauern.

Das Unmögliche möglich machen

Jörg Arnold, Gastgeber im STORCHEN ist stolz auf sein Team, froh über die, von Vertrauen getragene, gute Arbeitsatmosphäre in »seinem« Haus. »Ich sehe mich in der Rolle des Direktors nicht als griesgrämigen Diktator sondern als freundlicher Coach meiner Mitarbeiter.

Verbindlichkeit und Respekt sind die wichtigsten Punkte in unserem Trainingsprogramm für den richtigen Umgang, sowohl miteinander als auch mit den Gästen.

Teamgeist wird groß geschrieben im STORCHEN. Da freut es den »Coach« alle Jahre wieder auf der Weihnachtsfeier der 120 Mitarbeiter, eine stetig wachsende Anzahl von Jubilaren ehren zu können. »40 Prozent aller Mitarbeiter sind über fünf Jahre im STORCHEN und es werden jedes Jahr mehr«, betont er. »Regula Hänny, Sales and Front Office Manager kommt, wie sie sagt, seit 36 Jahren jeden Morgen wieder gern ins Storchchen, unser Chef-Concièrge Gennaro Archidiacono gelingt es seit 22 Jahren, unseren Gästen das Unmögliche möglich zu machen und Fredi Nussbaum zaubert seit 19 Jahren an den Töpfen unserer beliebten Gourmetküche.«

Von der »ora et labora« Klosterschule ins »panem et circencis« Hotelfach.

Eloquent, freundlich und immer zu einem Scherz bereit, berichtet Jörg Arnold, Präsident der Zürcher Hoteliers, Vorstandsmitglied Zürich Tourismus und Direktor im STORCHEN über seinen Weg von Flüelen im Kanton Uri nach Zürich, von der »ora et labora« Klosterschule ins »panem et circencis« Hotelfach.

»Ich bin ein Urner, ein Bergler und entstamme neben 6 Brüdern einer Unternehmer- und Politikerfamilie. Weil ich die Idee meiner Mutter: »Der Bub muss etwas Höheres werden«, ein wenig selbstkritiklos übernommen hatte, studierte ich nach der Matura Typus B auf einer Klosterschule, zunächst zwei Jahre Medizin, bis mir mein Irrtum bewusst wurde. Von 1985 bis 1988 drückte ich dann die Schulbank der Hotelfachschule Lausanne. Endlich eine gute Wahl.

Der Beruf des Hoteliers macht mir großen Spaß. Die Zusammenarbeit mit und der Kontakt zu Menschen unterschiedlichster Nationalitäten, die Freude an der Teamarbeit und die Vielfältigkeit des Aufgabenbereichs beflügeln mich. Buchhaltung, Technik, Marketing, Organisation der Abläufe im Haus sowie der Events: jeder Tag birgt neue und spannende Herausforderungen. Vor allem aber mag ich es, Gastgeber zu sein und meinen Gästen ein »Home away from home« bieten zu können.

Ein zufriedenes Team und glückliche Gäste

So wurde Jörg Arnold, ganz im Sinne seiner Mutter, dann schließlich doch »etwas Höheres«. Statt aber im weißen Kittel mit ernster Miene Medikamentierungen zu verordnen läuft er im perfekt sitzenden Anzug nach allen Seiten freundlich grüßend durch »sein« STORCHEN.

»Ich bin froh Direktor eines Privathotels zu sein«, betont er mit einem strahlenden Lächeln. Die Standardisierung und Uniformierung der Arbeitsabläufe und Einrichtungen, wie sie in den internationalen Hotelketten üblich sind, erlaubt kaum noch einen persönlichen

Handlungsspielraum. Die gute Atmosphäre im STORCHEN ist dem gegenseitigen Vertrauen geschuldet. Das aber bekommt der Gast zu spüren.

»Nicht umsonst verzeichnen wir bei einer jährlichen Auslastung von 80 bis 85 Prozent, einen ungewöhnliche hohen Anteil an Stammgästen, die uns im STORCHEN immer wieder gerne besuchen«, sagt Jörg Arnold und lacht. »Ein weiblicher Gast aus Russland blieb sogar für immer. Aber das ist eine andere Geschichte – dieser Gast, den ich 2002 an der Hotelbar kennen lernte, ist schon lange meine Frau.«

Storchen Zürich

Weinplatz 2
8001 Zürich
Switzerland

T +41 44 227 27 27
F +41 44 227 27 00

info@storchen.ch

Im Haus zur Deutschen Schule:

Individuelles Design aus handwerklichen Kleinbetrieben

Barbara Wick, in Oberrieden am linken Ufer des Zürisees geboren, ist eine begeisterte Niederdörflerin. Gar nicht aufhören will sie, die Vorzüge des Dörfli zu beschreiben. »Die Geschäftsinhaber und Handwerksbetriebe im Niederdorf sind eine eingeschworene Gemeinschaft. Der Umgang im Dorf ist geprägt durch gegenseitigen Respekt und Rücksichtnahme. Jedes der vielen kleinen Geschäfte hat sein eigenes Sortiment, seinen eigenen Stil«, erzählt sie an einem dieser heißen Sommertage im August 2011. Wir sitzen auf der schattigen Cafétterrasse, vis à vis der denkmalgeschützten Hausfassade, deren große Fenster und weit offene Eingangstür im Parterre einen Einblick in das vielfältige Angebot hochwertiger Handwerkskunst von »Barbara Wick Einrichtungen« erlaubt.

Diesen Laden oder keinen.

»Die Möglichkeit, die Geschäftsräume im ›Haus zur Deutschen Schule‹ im Dörfli zu mieten war meine Bedingung«, beschreibt Barbara Wick den eigenen, ungewöhnlichen Weg in die Selbstständigkeit. Ihre Freude und Ihren Stolz darüber, das ausgesuchte Sortiment der Möbel und Wohnaccessoires seit April 1997 in den geschichtsträchtigen Gemäuern dieses 1274 erstmals erwähnten Hauses präsentieren zu können, kann und will Sie nicht verbergen. »Von 1586, als die Deutsche Schule, eine Vorstufe zur Lateinschule, eingerichtet wurde, bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts, als aufgrund des geänderten Schulsystems andere Lokalitäten benötigt wurden, war das Haus am Neumarkt 3 ein Schulgebäude«, zitiert sie aus den extra zum Gespräch besorgten Unterlagen des baugeschichtlichen Archivs der Stadt Zürich. Die weitere Entwicklung des Hauses erweist sich beim Weiterlesen als Erfolgsgeschichte. Von 1840 bis 1938 in privater Hand diverser angesehenen Handwerker, stieg der Wert durch Anbauten und Reparaturen. 1840 vom Staat für 10 400 Gulden verkauft, erwarb die Stadt Zürich das ›Haus zur Deutschen Schule‹ im Februar 1938 für 194.000 Franken, ein Angebot, worüber man heute allerdings nur müde lächeln würde.

»Die meisten der Häuser und Wohnungen im Niederdorf gehören heute der Stadt und das ist gut so, denn sie hat ein wachsames Auge auf die Nutzung ihrer Räumlichkeiten und die Mieten bleiben bezahlbar«, erklärt Barbara Wick. »Dort wo sich große Handelsketten im Niederdorf angesiedelt haben, kann man sicher sein, dass sich dieses Haus in Privatbesitz befindet. Denn die Stadt fördert die Kleinbetriebe, sie werden als Mieter hoch geschätzt. Nur so lässt sich das besondere Flair im Dörfli erhalten«.

Aus Nichts etwas machen

Barbara Wick machte Karriere mit einem Talent, das Sie als Ihre größte Stärke bezeichnet. »Vor der eigenen Geschäftsgründung war es mir 30 Jahren eine große Freude, die Geschäfte anderer Leute zu verschönern, das Sortiment zu verbessern, die Einrichtung attraktiver zu gestalten. Darüber hinaus half ich der Stadt Zürich bei der Gestaltung kultureller Ausstellungen. Dabei war mir meine Fähigkeit, aus Nichts etwas zu machen, eine große Hilfe.«

Im eigenen Geschäft möchte sich die engagierte Geschäftsfrau in Zukunft mehr noch auf die besonderen Angebote handwerklicher Kleinbetriebe spezialisieren. Individualität der Produkte und die Möglichkeit, für jedes Budget etwas Außergewöhnliches bereitzuhalten, sind die Kriterien, mit denen Sie die Messen in Zürich, Bern, München, Frankfurt und Paris durchstößt. Über allem aber steht: »Die Dinge, mit denen ich mich in meinem Geschäft umgebe, müssen zuallererst mir selbst gefallen«. Dazu gehört »Wick Beton«, die extravagante Möbellinie des Dekorbauers Reto Wick, mit dem Sie eine Unmenge ästhetischer Interessen und Erfahrungen, lange Abende des kreativen Austauschs, sowie einen Sohn und eine Tochter teilt.

Wie in Beton gegossen erscheinen die wetterfesten, stabilen Möbel und doch sind sie, weil aus speziellen Kunststoff-Platten handgefertigt, überraschend leichtgewichtig. Die Sitzgruppe im hinteren Raum ihres Geschäftes wirkt schlank, elegant und doch wie festgemauert in der Erde.

Neben Möbeln, Textilien und wechselnden Kunstwerken an den Wänden, ist es das Arrangement der vielen kleinen Dinge, die »aus Nichts etwas zu machen vermögen«. Sie verzaubern den Gang durch Barbara Wicks Einrichtungen zu einem Erlebnis der besonderen Art, zu einem »Seelenspaziergang«, wie es eine Kundin treffend bemerkte.

WICK Einrichtungen
Barbara Wick AG
Neumarkt 3
8001 Zürich

Tel.: 044-2622223
Fax: 044-2622232

info@barbarawick.ch
www.barbarawick.ch

Michael Kägis KLANGWANDEL – Perfektion für Ohren und Nerven

Unternehmer durch und durch

Wenn er etwas in Angriff nimmt, dann richtig. Hinter seiner lässig, weltgewandten Haltung steckt ein Perfektionist, bis ins Kleinste vertraut mit seinem Metier. Michael Kägi, geboren 1970 in Erlenbach am schönen Zürisee, ist Unternehmer durch und durch.

Schon als Schüler betrieb er im Elternhaus eine Kellerbar und einen Verleihservice für Discozubehör. 1993, während seines Studiums zum Lebensmittelingenieur in Wädenswil, büffelte er den Eltern zuliebe fürs Diplom und gründete aus eigenem Antrieb so ganz nebenbei sein erstes Unternehmen. »Nichts Besonderes, einen PC-Shop. Ich habe Studenten selbst gebaute Computer verkauft«, sagt er heute mit einem kleinen Achselzucken, so als wäre es das Selbstverständlichste von der Welt. »Klar interessierten mich die neuen Technologien, was mir den Ruf des Computerfreaks eintrug. In erster Linie aber bewegte mich der Wunsch, selbstständig zu sein.«

Mit sicherem Feeling für den Trend der Zeit begann Michael Kägi Dienstleistungen für Handys zu entwickeln. So wurde aus dem Computer Shop 1998 die MINICK AG, Pionierin für mobile Anwendungen und bis heute eines der führenden, Unternehmen für interaktive mobile Kommunikation in Europa.

1999, es war die Zeit der Hochblüte der New Economy, bekam Michael Kägi Gelegenheit sein unternehmerisches Talent aufs Vorteilhafteste einzusetzen. Er verkaufte MINICK an Alexander Falk, Erbe des väterlichen Stadtplanverlages und damals Chef der Schweizer Holding Distefora. Über Nacht blähte sich MINICK von 8 auf 100 Mitarbeitern auf. »Zu gefährlich«, dachte sich Michael Kägi und stieg aus. MINICK platzte in der Blase des Neuen Marktes. Das Firmenimperium des Falkerben brach zusammen. 2008 wurde Alexander Falk vom Hamburger Landgericht wegen versuchten Betrugs und Verstoßes gegen das Aktiengesetz zu vier Jahren Haft verurteilt und wegen »guter Sozialprognose« im August 2011 vorzeitig entlassen. Michael Kägi indessen kaufte MINICK 2002 zurück, restrukturierte und sanierte sein Unternehmen, um es 2006 an die Swisscom weiter zu verkaufen. Zwei weitere Jahre noch blieb er der Firma als Angestellter treu. »Ein auf Dauer unmöglicher Zustand«, sagt er. »Ich wollte etwas komplett Neues machen. Also ging ich erst einmal auf eine lange Reise rund um die Welt«.

Spezialisiert auf Multiroom-Musiksysteme

2009 gründet Michael Kägi seine neue Firma »Klangwandel«. Kurz darauf, im April 2010 eröffnet er einen Laden im *Viadukt*. Ein eigenes kleines Luxusproblem: »Ich hatte viele Räume, aber die Musik war nie dort, wo ich mich gerade aufhielt«, ein Problem, für das es anscheinend keine vernünftige Lösung gab, machte ihn zum Experten von Multiroom-Musiksystemen und damit zum Firmengründer. »Ich bestellte von jedem Gerät eines, testete es und behielt diejenigen, die mich überzeugten«, sagt er.

Neben der musikalischen Qualität und der leichten Handhabung der Geräte, legt Michael Kägi besonderen Wert auf ein gutes Preis- Leistungsverhältnis sowie einen ausgezeichneten Kundendienst, von der Beratung über die Installation bis zur Betreuung. Wellness für Ohren und Nerven ist sein Angebot, Perfektion sein Ziel. Ein einzigartiges Angebot im »Klangwandel« ist die »Hörwand«, in der oben und unten, in der Mitte und an den Seiten, diverse Lautsprecher eingebaut sind. »So kann jeder Interessierte vor Ort selber hören, welches Klangerlebnis von welchem Lautsprecher zu erwarten ist. Dies ist ein Service für Häuslebauer, die Lautsprecher in der Wand »verstecken« wollen«, erklärt er. Michael Kägi liebt die Superlative. So bietet er neben den Multiroom-Musiksystemen die Schweizweit größte Auswahl digitaler Radios (DAB+) und die ebenfalls größte Auswahl australischer Crumpler Taschen. Längst ist sein Konzept aufgegangen und die Geschäftsidee von Erfolg gekrönt. Nicht ohne Stolz verweist der Vollblutunternehmer auf »eine massive Basis von 1500 registrierten Kunden«.

Und schon ist Michael Kägi wieder unterwegs. »Mein Ziel ist es, Unternehmen auf ein Niveau zu bringen, das mich überflüssig macht. Seit 2 Jahren bin ich nun Hi-Fi-Verkäufer, jetzt darf es bald auch mal wieder ein anderes Level, mit Vorzimmerdame und Chefsekretärin sein, auf dem ich mich bewege«, sagt er mit einem entwaffnenden Lächeln. Die Pläne sind schon »im Hinterkopf«, wie er sagt: »Irgendwann möchte ich eigene Produkte kreieren, etwas ganz Neues schaffen«. Vorher aber erwartet Michael Kägi sein zweites Kind um dann vielleicht schon bald zu einer weiteren längeren Weltreise aufzubrechen.

Warum Zürich?

Je mehr ich von der Welt sehe, und ich habe schon fast alles Sehenswerte gesehen desto besser gefällt mir Zürich. Die Stadt am See ist für mich die schönste auf der Welt. Nirgendwo sonst ist die Lebensqualität so hoch, werden die Natur und das Stadtbild so gepflegt, ist das kulturelle, gastronomische und sportliche Angebot so vielfältig, wird soviel Wert auf Dienstleistung gelegt.

Egal ob reicher oder armer Mann: Zürich ist ein guter Ort zum Leben.

Klangwandel

Viaduktstraße 61
IM VIADUKT 13
8005 Zürich
Tel.: +41 (0) 44-440 00 77

hallo@klangwandel.ch

www.klangwandel.ch

Das schwimmende Salontheater Herzbaracke

Kunst braucht Leidenschaft

Alle Jahre wieder aufs Neue verzaubert das schwimmende Salontheater Herzbaracke sein Publikum. Seit 1998 von September bis Juni unterwegs auf dem Zürichsee lockt, weckt, verstört, irritiert, amüsiert, berauscht hier im blauen, wellenbewegten Salon allabendlich ein Theatererlebnis der besonderen Art: Ob fantasievoll oder frech, poetisch oder clownesk, voller Humor oder bitterernst, romantisch oder am Puls der Zeit ist es immer intensiv und voller Leidenschaft. „In der Herzbaracke, wird die Sünde zelebriert.“ So sagt es Federico Pfaffen, Zürcher Theaternarr, Störenfried und Menschenfreund über sein Theater, die Erfüllung seines Kindertraums.

Draußen vom Lande kam er her, erst an der Hand der schönen Mutter, dann als Student und später Theaterregisseur, immer ein wenig zu laut, zu temperamentvoll, zu intensiv und leidenschaftlich für die abgeklärte Zürcher Gesellschaft. Schon als kleiner Knirps galt seine Liebe dem Jahrmarkt. „So lebendig, so intensiv und die jungen Töchter der Schausteller, in ihrer immer ein bisschen schmutzigen Erscheinung, so authentisch“, schwärmt er noch heute mit dieser unverwechselbar lebhaften Begeisterung, die ihn so alterslos, so ewig jung erscheinen lässt. Sein Traum aber, den er sich 1998 nach vielen Produktionen auf dem Lande erfüllte, war ein eigenes, bewegtes Theater. Nicht irgendein Theater, sondern das Salontheater Herzbaracke auf dem Wasser – authentisch, wahrhaftig, und voller Leidenschaft. „Ein Theater, das sein Publikum auf unglaublich schöne Weise durchzuschütteln vermag, in einer Atmosphäre, die verzaubert.“ An seiner Seite ist Nicole Gabathuler, Hausgrafikerin und Büroleiterin der Herzbaracke, eine empathische Begleiterin und Unterstützung in allen künstlerischen Belangen.

Das Leben ein bisschen verständlicher machen

„Kunst braucht Passion.“ Mit ernstem Nachdruck sagt es Federico Pfaffen und er beginnt zu erzählen von seinen Künstlern, den Kabarettisten, Sängern und Tänzern, die sein Wohlgefallen gefunden haben und auftreten auf seiner Bühne, „weil sie mit ihrer Kunst, das Leben ein bisschen verständlicher machen.“ Zum Beispiel Céol: „Mit Irischen, szenisch gesungenen Balladen voller Sehnsucht aber auch wilder Begehrlichkeit, bietet das Trio verdichtete Folklore, hinreißend schön.“ Oder das Duo *Deborah Marchetti und Christof Dufaux*: „Sie verstehen es, mit Violine und Akkordeon die wunderbarsten Geschichten zu erzählen. Umwerfend, wie sie es vermögen, Ihre Zuhörer mit russisch melancholischen Weisen, sinnlichen Pariser Liebensliedern, feurigen Tänzen aus Ungarn und der wilden Leidenschaft des argentinischen Tangos mitzunehmen auf eine karthatische Reise durch die Gefühlswelten“. Oder: *Le petit Cabaret Grotesque*: „Es zeigt eine wundersam groteske Welt voll von zauberhaft absurden, tief eindrücklichen, tiefsinnigen Allegorien. Und last but not least: die großartige Truppe *Compagnie Schafsinn* mit ihrer eigenartigen Clowneske, ein stilles und abgründiges,

komödiantisches „Warten auf Godot“ in und um einer Badewanne. Unglaublich rührend, die Liebe der Darsteller zum Detail und Zueinander zu erleben und die unglaubliche Magie des Augenblicks zu spüren.“

So lebhaft und deutlich vermag der Theaternarr seine große Liebe zu den Professionellen, Integren und Wahrhaftigen auszudrücken, zu den Künstlern, die bereit sind, für die Präzision ihrer Arbeit alles zu geben und für Ihre Kunst durch die Hölle zu gehen. Ebenso deutlich sichtbar spiegelt sich in seinem Gesicht mit den jetzt verächtlich heruntergezogenen Mundwinkeln, sein Unverständnis allemal eben so Dahingeretzten, der schicken sterilen Darstellung, des für Geld und blinde Zerstreuung Abgelieferten gegenüber. „Ja, ich bin ein Perfektionist“, bestätigt er die Frage. „Ich glaube an die geistige Durchdringung der Materie ohne subjektive Eitelkeiten, in einer gleichsam dienenden Toleranz. Kunst ist Verdichtung. Feigheit ist hier fehl am Platz. Kunst ist eine Quelle der Klarheit und kein Geschmiere.“

Im Zauber des Salontheaters Herzbaracke

Eine neue Quelle der Freude für Federico Pfaffen ist das antike Orchestrion aus Amerika, das seit Neustem sein Salontheater schmückt. „56 Jahre habe ich auf dieses Instrument gewartet. Nun endlich ist es da“, berichtet mit strahlenden Augen der Theaterdirektor. Jeden Abend wenn das Publikum den Salon füllt, hungrig auf das bestellte Menü mit den ausgesuchten Speisen und Getränken, hungrig auf den erwarteten Kunstgenuss, zaubert Federico Pfaffen das erste Lächeln in die noch nüchtern, abgeklärten Alltagsgesichter und führt sie ein, intensiv und lebhaft, in den Zauber seines Salontheaters Herzbaracke.

Salontheater Herzbaracke

Florastraße 37

8008 Zürich

Tel.: 044-3805380

www.herzbaracke.ch

herzblut@herzbaracke.ch

Bauhütte Design – Individuelle Möbel aus Holz geformt

**Das ist's ja, was den Menschen zieret,
Und dazu ward ihm der Verstand,
Dass er im innern Herzen spüret,
Was er erschafft mit seiner Hand.**
FRIEDRICH SCHILLER

Musik begleitete seine Jugend. Er spielte Blockflöte und das Waldhorn, er sang im Kinderchor und von seinem 16. bis 22 Lebensjahr war er Mitglied eines Blas-Quintetts. Weil er darüber hinaus handwerklich begabt und gut in Mathematik war, riet ihm der Berufsberater Instrumentenbauer zu werden. „Weil aber Instrumente, die in Serie produziert werden, mich nicht interessierten, bewarb ich mich bei der Orgelbau Kuhn AG in Männedorf“, erzählt der schlanke Vierzigjährige im nahezu akzentfreien Hochdeutsch. Mit nachdenklichem Ernst beantwortet er die Fragen und offenbart eine, vom Idealismus getragene, kritisch positive, eine bewahrende, nicht jede Neuheit kritiklos übernehmende Haltung zur Welt und den Menschen. Jann Knaus, geboren in Zürich am 25. Juni 1971, gründete 2001, nach neunjährigen Lehr- und Wanderjahren in Frankreich, Italien und den USA, zurück in seiner Heimatstadt, das Unternehmen Bauhütte Design.

„Er stürmt ins Leben wild hinaus, Durchmisst die Welt am Wanderstabe“

Von 1986 bis 1991 absolvierte er die Lehre zum Orgelbauer und blieb der Firma dann noch ein Jahr treu. Gerne erinnert er sich an die anspruchsvolle Arbeit der Konstruktion und Klanggestaltung, der jeweils individuell, optisch und klanglich, für einen bestimmten Raum und eine spezielle Anforderung konzipierten Orgeln. Aus dieser Zeit stammt sein profundes Wissen über die unterschiedlichen, optischen, verarbeitungstechnischen und klanglichen Eigenschaften verschiedener Hölzer, Metalle, Filze und Leder.

1992 dann packt Jann Knaus seine Koffer. Sein Ziel: Andere Kulturen und Sprachen kennen lernen. „Die Ausbildung in der Schweiz ist gut und weltweit anerkannt, ich wusste, ich würde überall Arbeit finden“, sagt er. Und so war es dann auch. Zunächst zog es ihn nach Frankreich und dann zu einem intensiven Sprachkurs nach Italien. Auf einer Instrumentenausstellung lernt er dort einen Orgelbauer kennen und verdingt sich bei ihm für das Projekt der Restaurierung einer Orgel aus dem 15. Jahrhundert. Danach zieht es ihn in die Vereinigten Staaten. Aufgrund seiner Qualifikation und eines Arbeitsangebots in Baltimore gelingt es Jann Knaus eine Permanent Resident Card (Greencard) zu bekommen. Gemeinsam mit dem Arbeitgeber wechselt er aus Maryland in den Bundesstaat Virginia und ist „not amused“: „Das wegen der vielen Kirchen so genannte Bibel Belt, ist unglaublich konservativ. Dort gefiel es mir nicht.“ Also packt er seine Sachen und tingelt als Backpacker zwei Monate durchs Land, besucht San Fransisco, Los Angeles und schließlich Chicago. „Out of the woodwork“ heißt die Firma des Möbelbauers mit dem zusammen er nun beginnt moderne Möbel zu gestalten. Und mit der Zeit so peu à peu reift die Idee sich selbstständig zu machen. Vielleicht in Amerika? Doch dann wird im November 2000 George W. Bush in einer der umstrittensten Wahlen der Geschichte der USA zum 43. Präsidenten gewählt. Und Jann Knaus, wieder einmal gar nicht „amused“, dreht dem großen Land den Rücken zu und kehrt in die kleine Schweiz zurück.

Wo rohe Kräfte sinnlos walten, Da kann sich kein Gebild gestalten

Im Februar 2001 eröffnet er sein Unternehmen *Bauhütte Design* in Zürich, Am Wasser 161, und zieht mit seiner Werkstatt am 1. Januar 2012 um in die Bernerstraße 182. „Die Bauhütten waren im Mittelalter Thinktanks für Handwerker, in denen experimentiert und Neues gestaltet wurde. Der Begriff bildet eine schöne Brücke zu meiner eigenen Geschichte“, erklärt Jann Knaus. Kreative Möbel, individuell geschaffen für den Kunden und sein Zuhause ist das Kerngeschäft des feinfühligem, empathischen Möbeldesigners. „Material und Funktion bestimmen die Grundform, die ich im kreativen Gestaltungs- und Entwicklungsprozess, im Austausch mit den künftigen Besitzern in ein jeweils individuelles Unikat variere“, erklärt der Gestalter und ein frohes Lächeln erhellt sein Gesicht. „Meine größte Belohnung ist das Strahlen in den Augen des Kunden, wenn sein neues Möbelstück,

nach gelungener Beendigung des Gestaltungsprozesses, an dem er aktiv beteiligt war, sein Zuhause verschönt“.

Bauhütte Design

Jann Knaus

Bernerstraße Nord 182

8064 Zürich

Tel.: 044-342 00 26

<http://www.bauhuettedesign.ch>

info@bauhuettedesign.ch

Sihlcity – Shopping als eine schöne Kunst betrachtet

„Das Konzept ist aufgegangen.“ Unerwartet jung, das kurzgeschnittene schwarze Haar noch ohne jeden Grauschleier, präsentiert er den *Brand Sihlcity* auf dem Areal der ehemaligen Zürcher Papierfabrik an der Sihl mit begeistertem Engagement. Einen Tag vor seinem 29. Geburtstag im Juli 2009 wurde Philipp Schoch Centerleiter des ersten Urban Entertainment Centers der Schweiz.

Schon vorher war der diplomierte Ökonom und Elektroniker als Marketingleiter eingebunden in die Realisierung der Vision einer *Stadt in der Stadt*. „Unter dem Motto *Alles fürs Leben* ist Sihlcity, nicht nur Einkaufszentrum sondern Ort für Begegnungen und Beschäftigung mit Kultur. Auf einer Fläche von rund 100.000 Quadratmetern verbinden sich Einkaufs- und Erlebniszentrum mit 80 Geschäften, Restaurants, Bars, Cafés, Multiplex-Kino, Hotel, Fitness- und Wellnesscenter, Kirche, Kulturzentrum, Bibliothek, Büros und Wohnungen“, sagt er und mit Nachdruck fügt er hinzu: „Sihlcity erfüllt das amerikanische Modell eines Urban Entertainment Centers auf eine einzigartige, unverwechselbare Weise. Shopping ist nicht Einkaufen, sondern eine Freizeitbeschäftigung, ein Stück befriedigendes Leben. Sihlcity bietet die Bühne dafür.“

Alles fürs Leben – so individuell wie ich

„Nur zwei Jahren nach Eröffnung war ich schon der dritte Centerleiter“, erzählt Philipp Schoch mit einem Achselzucken. „Am Anfang ist der Druck eben besonders hoch und nicht jede Erwartung wurde erfüllt.“ So gab es anfänglich auch einige Wechsel unter den 80 Verkaufsläden und 14 Gastronomiebetrieben. „Aber die kontinuierlich gesteigerten Umsatz- und Frequenzzahlen der vergangenen Geschäftsjahre zeigen die Akzeptanz des breiten Angebots von Sihlcity in der Bevölkerung.“

Philipp Schoch sieht Sihlcity als eine Bühne der Individualitäten. Alle Kunden, ob alt oder jung, männlich oder weiblich, eint ein postmoderner Lifestyle, ein Feeling für Design und Urbanität, Sehen und Gesehen werden. Darüber hinaus aber bewegt sich jeder auf seinem ganz eigenen Weg durch das vielfältige Angebot. Unterschiedliche Synergien sind die Folge: Im Kino wird ebenso wie mit dem großen Angebot *Junger Mode*, trendiger Cafés und Restaurants die Jugend angesprochen. Das Ärztehaus ergänzt sich vortrefflich mit dem Wellness-Center und Fitness-Studio, der Naturathek, den Zahnärzten und der Coop Vitality Apotheke. Im Papiersaal kommen Kulturhungrige auf Ihre Kosten, die sich vor oder nach dem Kunstgenuss sicherlich gerne den leiblichen Genüssen vom einfachen Käse-Sandwich bis hin zum zarten Filet Mignon widmen und kommen sie von weit her eine bequeme Unterkunft im Four Points by Sheraton finden. Nicht zu vergessen: die individuellen Konsumvarianten für Familien: Opa geht in die große Buchhandlung zum Schmökern, Oma zum Coiffeur, Papa erholt sich im Media-Markt, Mama im Wellness- oder Fitness-Studio während Marco und Sophia sich mit Harry Potter im Kino vergnügen, um anschließend gemeinsam fröhlich nach Hause zu fahren. Öffentlich versteht sich.

Ergänzung zur Innenstadt

„Sihlcity ist eine Ergänzung zur Innenstadt und als solche ist sie der Stadt um Jahre voraus“, sagt Philipp Schoch und erklärt: „Millionen von Schweizerfranken wurden von der Miteigentümergeinschaft Sihlcity in den Ausbau des öffentlichen Verkehrs investiert. Zukunftweisendes Ergebnis: Nur etwa 35 Prozent der Besucher kommen mit dem eigenen Auto und besetzen einen, der 850 Parkplätze. Und darüber hinaus: Sihlcity hat, anders als die Bahnhofstraße, ein Centermanagement. Damit sind wir in der Lage,

Mieten und Angebote anzupassen und aufeinander abzustimmen, Einzigartiges zu integrieren, neue Trends aufzunehmen und so das Einkaufs- und Unterhaltungserlebnis spannend und befriedigend zu gestalten.“

So bietet Sihlcity den urbanen Konsumenten ein trendiges Lustspiel unter dem Titel: Shopping als eine schöne Kunst betrachtet. Die Hauptrolle aber spielen Sie selber – so individuell wie ich und du ...

Sihlcity Info Point

Kalanderplatz 1

CH-8045 Zürich

Telefon +41 44 204 99 99

Fax + 41 44 204 99 98

info@sihlcity.ch