

## Übernahme vollzogen

**INDUSTRIE** Der Industriekonzern Oerlikon hat den Kauf der Oberflächenbeschichtungssparte der Konkurrentin Sulzer früher als geplant abgeschlossen. Nun will der Konzern seine Chancen ausspielen. «Mit der Integration von Metco ist Oerlikon bereit, einen grossen Schritt nach vorne zu machen», sagte Oerlikon-Chef Brice Koch gestern vor Medien in Zürich.

Sein Konzern hatte erst im vergangenen Januar die Unterschrift unter den Kaufvertrag für Metco gesetzt. Weil die Wettbewerbsbehörde nun zugestimmt hat, konnte der Prozess bereits abgeschlossen werden. «Der Fokus liegt jetzt ganz klar auf der erfolgreichen Integration und dem Wachstum. Mit der Technologieführerschaft von Metco im Dünn- und der von Balzers im Dickschichtbereich sind wir in zwei wichtigen Wachstumsgebieten gut positioniert», sagte der Konzernchef. *sda*

## Wie ein unbestelltes Chateaubriand

**IMMOBILIEN** Die Vermietung von Büroflächen verläuft zunehmend harzig. Selbst in der Flughafenregion. Die Standortförderer haben gestern ein neues Mittel präsentiert, das Abhilfe schaffen soll.

Es war schon einfacher, Büroflächen an den Mann zu bringen. Das bestätigte gestern Christoph Lang, der Geschäftsführer der Standortförderung Flughafenregion Zürich. Immobilien stehen teilweise leer, gleichzeitig befinden sich Liegenschaften mit Zehntausenden von Quadratmetern Fläche in Planung. «Der Druck in der Branche ist gestiegen», sagt Lang. Das ruft nach Massnahmen.

Die Ankündigung tönte etwas vollmundig: Nichts weniger als die Revolution im Immobilienmarketing versprach die Flughafenregion Zürich in ihrer Einladung an die Medien. Christoph Lang erklärte es dann so: «Wir

setzen möglichen Kunden ein Chateaubriand vor, ohne dass sie es bestellt haben.» Sehe der Kunde die Verlockung erst einmal vor sich auf dem Teller, könne er nicht widerstehen. Soweit die Theorie.

### Nicht mehr warten

Mit Fleisch hat die ganze Sache allerdings herzlich wenig zu tun. Vielmehr geht es darum, Besitzer von Geschäftsimmobilen in ihrer Suche nach Kunden zu unterstützen. Die althergebrachten Mittel wie Zeitungsinserate und Annoncen auf Immobilienportalen im Internet bringen laut Lang nicht mehr den gewünschten Erfolg. Für den Immobilienanbieter, der bis anhin warten musste, bis sich ein Interessent auf ein Inserat im Web meldet, hat der Standortförderer eine Alternative gefunden.

Und zwar sollen mögliche Kunden direkt mit Informationen über frei stehende Büroflächen versorgt werden. Dazu hat die Flughafenregion eine Liste mit

1200 Empfängern erstellt. Es handelt sich um grössere Firmen, die möglicherweise nach einem neuen Standort suchen, und grosse Immobilienmakler. Sie sollen künftig monatlich auf ein sogenanntes «Real Estate Highlight» aufmerksam gemacht werden.

### Neutraler Touch

Die Aufmerksamkeit will man mit einem Video-Podcast wecken. Aber nicht mit irgendeinem. Dass Immobilienanbieter die Vorzüge ihrer Liegenschaften filmisch festhalten, ist schliesslich nicht neu. Die Videos der Standortförderung bestehen aus drei Teilen. Innerhalb von 41 Sekunden wird dem Interessenten zunächst einmal die Region nähergebracht. Einerseits die Nähe zu Zürich, zum Flughafen und zu anderen internationalen Firmen herausgestrichen. Andererseits locken idyllische Landschaftsbilder.


In einem zweiten Teil – er dauert höchstens eine Minute – präsentieren die Filmer die jeweilige

Liegenschaft von ihrer besten Seite, und schliesslich signalisiert ein Bild der Gemeindeverwaltung die Nähe zu den Behörden. Der Beitrag soll Emotionen wecken. Weil die Standortförderung hinter dem Auftritt steht, erhält die Sache einen neutralen Touch. Monatlich ist ein neuer Beitrag geplant. Dieser wird nicht bloss an die 1200 Empfänger verteilt, sondern soll auch auf Youtube, iTunes und Social-Media-Plattformen verbreitet werden.

Der erste Immobilien-Video-Podcast ist in Zusammenarbeit mit der Alpine Finanz Immobilien AG entstanden. Beworben wird deren Bürogebäude Lux in Glattpfegg. Auf zehn Etagen bietet es eine Bürofläche von 8000 Quadratmetern. Die Winterthurer Audio Professional AG produziert die Videos. Kostenpunkt: 12 000 bis 15 000 Franken. Der Betrag ist zu verschmerzen, wenn die Bürofläche entsprechend früher vermietet werden kann. *Patrick Gut*

bis Ende Juni zu verlassen. Genoglu hatte offenbar nicht die Absicht, freiwillig zu gehen. Jedenfalls verkaufte der stadtbekannt und beliebte Rosenverkäufer bis kurz vor dem Ausreisetermin wie gewohnt seine Blumen im Langstrassenquartier. Laut Angaben aus seinem Bekanntenkreis heiratete Genoglu zwischenzeitlich eine Deutsche, wovon er sich Aufschub von den Behörden erhoffte. Daraus wurde nichts. Man habe ihn nach Ablauf der Frist in ein Flugzeug gesteckt und in sein Heimatland befördert, sagte der Anwalt Genoglu der Zeitung. *tsc*

ANZEIGE



**Action pur!**

Freizeit pur! **Atzmännig**

Tel. 055 284 64 34, [www.atzmoennig.ch](http://www.atzmoennig.ch)