



Noch mehr Farbe – zur Fassadengestaltung am Himmelrich 1

IN DIESER AUSGABE

Noch mehr Antworten	3	Wohnungsmarkt	17
Graffiti am Himmelrich 1	7	Varia	18
Erleuchtete abl-Mieter	11	Noch mehr Löcher	19
Von Tassen und Schalen	14		



IN EIGENER SACHE – RECHTHABEREI

Bruno Koch, Geschäftsleiter abl

Die beiden an der Generalversammlung vom vergangenen Mai aus der abl ausgeschlossenen Personen haben gegen den Beschluss termingerecht das Amtsgericht angerufen. Eine leidige Geschichte nimmt so ihren Fortgang. Richter werden letzten Endes entscheiden müssen, ob sich die abl der Mieterin und dem Mieter gegenüber korrekt verhalten hat.

Recht haben und dieses durchsetzen? Tolerant sein und sich damit dem Verdacht aussetzen, im Unrecht zu sein? Die abl kann in dieser Sache tun oder lassen, was sie will, sie wird Verständnis wie Unverständnis ernten. Und wer weiss, wie lange sich diese Angelegenheit noch hinziehen wird. Rechthaberei kann dauern und kosten. Fast erlaube ich mir zu denken: «De gschiider ged noh ...» ■

Foto Titelseite und oben
Franca Pedrazzetti

abl-Mitgliederbefragung 2010

Beurteilung von Dienstleistungen der abl-Geschäftsstelle (nur abl-Mieter)



Insgesamt sehr gute Bewertungen der abl-Geschäftsstelle.

Die Schalteröffnungszeiten werden von 26% als eher oder sehr schlecht bewertet.

Auch die Erreichbarkeit der MitarbeiterInnen und die Kundenorientierung könnten verbessert werden.

ImmoQ GmbH

VOR- UND NACHTEILE

Preisgünstiger Wohnraum und Mitsprache sind die wichtigsten Kriterien des genossenschaftlichen Wohnens. Die Bereitschaft, etwas an kleinere Unterhaltsarbeiten oder Reparaturen zu bezahlen, hingegen tendiert gegen Null.

Der Einfachheit halber ist mit der männlichen Schreibweise auch die weibliche Form gemeint.

Beurteilung von Verwaltung und Hauswartung (nur abl-Mieter)

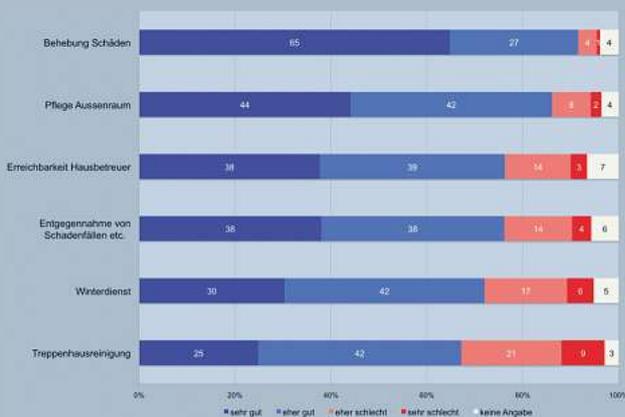
Die meisten Dienstleistungen der abl-Verwaltung bzw. -Geschäftsstelle werden von den abl-Mietern gut bewertet. Dies zeigen unter anderem auch die vielen positiven Rückmeldungen auf die offene Frage. Sehr gut werden vor allem das abl-Magazin und die Information der Genossenschaftler beurteilt. Auch die Erreichbarkeit und Kompetenz der Mitarbeiter, die Abwicklung der Wohnungs-

vergabe und der Nebenkostenabrechnung sowie die allgemeine Kundenorientierung und Mieterbetreuung werden von fast 80% der Befragten als gut bis sehr gut bezeichnet. Die Schalteröffnungszeiten werden von rund einem Viertel der Mieter als eher oder sehr schlecht bewertet.

Die Leistungen der Hausbetreuer und der externen Reinigungsfirma werden etwas weniger gut bewertet. So schätzen 30 Prozent der Befragten die Treppenhausreinigung als eher oder sehr schlecht ein. Auch der Winterdienst, die Entgegennahme von Schadenfällen bzw. die Kontrolle der Einhaltung der Hausordnung sowie die Er-

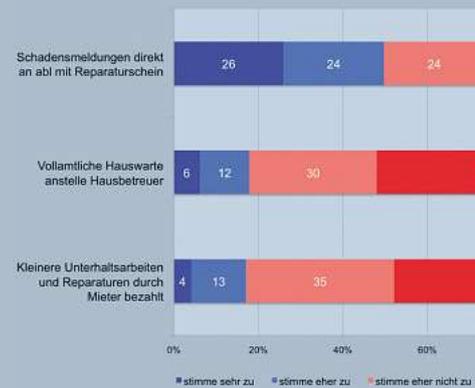
zur Hauswartung (nur abl-Mieter)

Beurteilung von Hauswartsleistungen



30% der Befragten schätzen die Treppenhausreinigung als eher oder sehr schlecht ein. Auch der Winterdienst, die Entgegennahme von Schadenfällen bzw. die Kontrolle der Einhaltung der Hausordnung und die Erreichbarkeit der Hausbetreuer weisen ein Verbesserungspotenzial auf.

Wie soll die abl Hauswartung und Instandhaltung in Zukunft handhaben?



Fast jeder Fünfte wünscht sich anstelle der HausbetreuerInnen vollamtliche Hauswarte und würde dafür auch eine Mietzinserhöhung in Kauf nehmen. Bereitschaft, kleine Unterhaltsarbeiten selber zu bezahlen, ist nur bei 17% der Befragten vorhanden.

reichbarkeit der Hausbetreuer weisen für jeweils mindestens 17 Prozent der Befragten ein Verbesserungspotenzial auf. Mit der Pflege des Aussenraums hingegen sind 90 Prozent zufrieden. Jeder zehnte Bewohner einer abl-Wohnung gibt an, dass er seinen Hausbetreuer nicht kennt. Jeder Vierte kennt zwar seinen Hausbetreuer, weiss aber nicht genau, was seine Aufgaben sind. Dieser Missstand kann leicht behoben werden, wenn sich in Zukunft jeder Hausbetreuer bei Neumieterrinnen und Neumietern vorstellt.

Bezüglich zukünftiger Hauswartung und Instandhaltung stimmt die Hälfte der Befragten dem Vorschlag zu, dass Schadenmeldungen in Zukunft mit einem Reparaturschein direkt an die abl gerichtet werden können (also ohne Umweg über den Hausbetreuer). 18 Prozent wünschen sich anstelle der Hausbetreuer vollamtliche Hauswarte und würden dafür auch eine Mietzinserhöhung in Kauf nehmen. Die Bereitschaft, kleine Unterhalts-

arbeiten selber zu bezahlen, ist bei jedem sechsten abl-Mieter vorhanden.

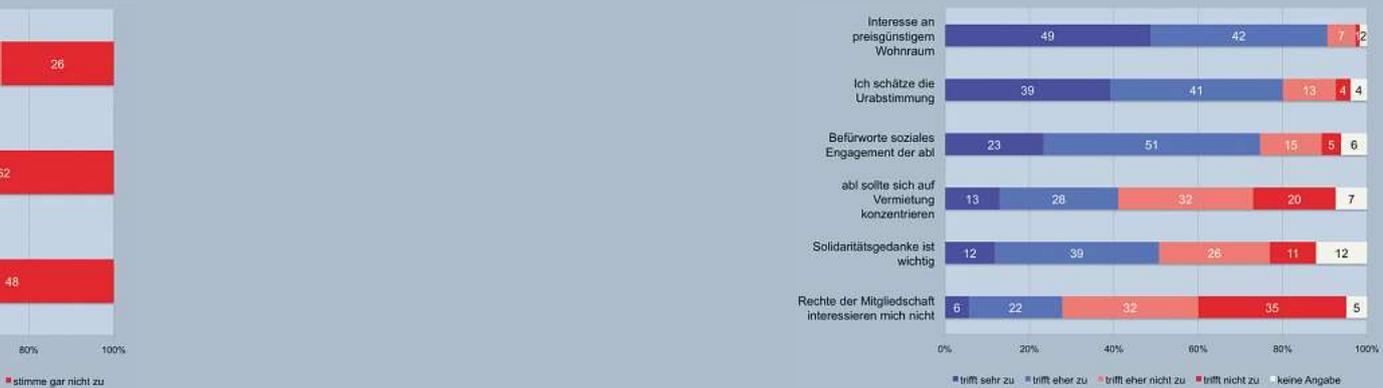
Fragen zur Genossenschaft

90 Prozent der befragten abl-Mitglieder unterstützen den gemeinnützigen Wohnungsbau aus ideellen Gründen. Dabei fällt auf, dass dies für ältere Personen wichtiger ist als für jüngere. Während dieser Aussage «nur» 46 Prozent der 18- bis 49-Jährigen ganz zustimmen, sind es bei den 50-Jährigen und älteren 69 Prozent. 86 Prozent der Befragten geben als weiteren Grund für ihre Mitgliedschaft die vergleichsweise tiefen Mieten an. Für 46 Prozent trifft dieser Grund sehr, für 40 Prozent immerhin teilweise zu. Auch die attraktiven Zinssätze der Darlehenskasse sind ein wichtiger Grund für eine Mitgliedschaft bei der abl.

Mehr als die Hälfte der befragten Personen sind ohne eigenes Zutun Mitglied der abl geworden: für 33 Prozent ist die abl-Mitgliedschaft er-

aus Fragen zur Genossenschaft

Aussagen zum genossenschaftlichen Wohnen (Total)



Das Interesse an preisgünstigem Wohnraum steht für die Mehrheit der Genosschafter im Vordergrund. Auch die Urabstimmung und das soziale Engagement der abl sind für eine Mehrheit der Befragten wichtige Aufgaben der Genossenschaft.

5

richtet worden (etwa von den Eltern oder anderen Verwandten), 18 Prozent ist sie vererbt worden. Dieser Anteil ist gegenüber der letzten Mitgliederumfrage von Ende 1998 um 4 Prozent gestiegen.

Genossenschaftliches Wohnen steht für Selbsthilfe, Solidarität und Gemeinschaftlichkeit. Um herauszufinden, ob die Genosschafter dies auch so sehen, wurden ihnen einige Aussagen zum genossenschaftlichen Wohnen zur Beurteilung vorgelegt.

Das Interesse an preisgünstigem Wohnraum steht für rund 90 Prozent der Genosschafter eindeutig im Vordergrund. 80 Prozent schätzen es, dass sie mittels Urabstimmung zu wichtigen Fragen Stellung nehmen können. Doch auch das soziale Engagement der abl wird von einer grossen Mehrheit der Befragten befürwortet. Der Solidaritätsgedanke ist für die Hälfte der Befragten wichtig. Als abl-Mieter wären sie bereit, mit der Miete einen Beitrag an einen Solidaritätsfonds zu

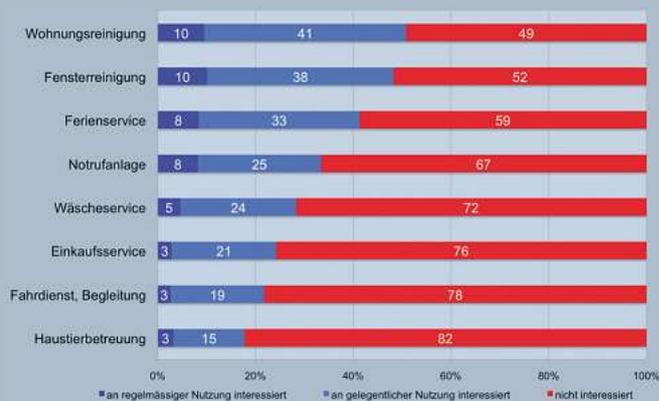
zahlen. Allerdings sind auch 41 Prozent der Befragten der Ansicht, dass sich die abl nur auf die Vermietung von Wohnungen konzentrieren und keine weiteren sozialpolitischen Ziele verfolgen soll. Und 28 Prozent interessieren sich nicht für die Rechte ihrer Mitgliedschaft – zum Beispiel das Stimm- und Wahlrecht.

Auf die Frage nach der Charakterisierung der Genossenschaft werden der abl von ihren Genosschafterinnen und Genosschaftern vorwiegend positive Eigenschaften zugeschrieben: Die abl ist kundenorientiert, freundlich, angenehm, gerecht und zuverlässig.

Bezüglich zukünftiger Ausrichtung der abl wurde den Genosschafterinnen und Genosschaftern ebenfalls eine Reihe von Aussagen zur Bewertung vorgelegt. Am meisten Zustimmung bekommt die Aussage, dass in den abl-Siedlungen verschiedene Generationen und Haushaltsformen durchmischt leben sollen. Auch sind

aus Fragen zur Genossenschaft

An welchen nachfolgend aufgeführten kostenpflichtigen Dienstleistungen wären Sie interessiert, falls sie angeboten würden?



Rund 50% der Befragten sind an regelmässiger oder gelegentlicher Reinigung der Wohnung und der Fenster interessiert. Auch für weitere Dienstleistungen besteht teilweise ein beachtliches Interesse.

über 90 Prozent der Befragten der Ansicht, dass die abl genug unternimmt, ihr Wohnungsangebot zu modernisieren. Starke Zustimmung bekommt auch die Aussage, dass die abl ältere Siedlungen nur sanft renovieren und dafür günstigen Wohnraum erhalten soll. Vier von fünf Genossenschaftlerinnen oder Genossenschaftlern würden es unterstützen, wenn die abl vor allem grosse, kostengünstige Familienwohnungen bereitstellen sowie auf ein ausreichendes Angebot an altersgerechten Wohnungen achten würde. 63 Prozent der Befragten stimmen der Idee sehr oder eher zu, dass die abl in ihren Siedlungen auch Angebote für Bewohnerinnen und Bewohner aus dem Quartier (zum Beispiel Spielplätze, Horte/Krippen) schaffen soll. Auf der anderen Seite sollte die abl nach Ansicht der Hälfte der Mitglieder keine speziellen Wohnangebote für junge Leute und den gehobenen Mittelstand anbieten.

Immer häufiger gibt es Siedlungen, in denen den Bewohnerinnen und Bewohnern verschiedene Dienstleistungen angeboten werden. Die Dienstleistungen können auf eigenen Wunsch regel-

mässig oder einmalig in Anspruch genommen werden und müssen in diesem Fall zusätzlich zur Miete bezahlt werden. Da sich die abl ebenfalls solche Überlegungen macht, wurden die Mitglieder gefragt, an welchen kostenpflichtigen Dienstleistungen sie regelmässig oder zumindest gelegentlich interessiert wären. Rund die Hälfte der Befragten bekundet ein Interesse für Wohnungsreinigung und Fensterreinigung, wobei nur jeweils 10 Prozent an regelmässiger Nutzung interessiert sind. Auch am Ferienstservice (Briefkasten leeren, Pflanzen gießen usw.) zeigen gut 40 Prozent der Befragten ein Interesse. Bei der offenen Frage nach weiteren wichtigen Dienstleistungen äusserten rund 40 Personen den Wunsch nach Kinderbetreuungsangeboten.

In der Oktober-Nummer des abl-Magazins beschliessen wir die Berichterstattung über die Mitgliederbefragung 2010 mit den Themen «Gemeinschaftliches Engagement und Nachbarschaftshilfe» sowie «Zukünftige Wohnbedürfnisse». ■

Zu Besuch bei den Künstlern des neuen Wandbildes im Himmelreich 1



7

GRAFFITI-SPRAYER
IM RENTENALTER

Interview Benno Zraggen

Sie heissen Magic, Shark und Zora. Alle drei haben durch die Graffitikunst zu ihrem Beruf oder ihrer Berufung gefunden. Im «jetzigen» Leben sind sie Grafiker, Konzepter oder Illustratoren. Ab und zu spraysen die drei noch im Auftrag für Firmen. So zum Beispiel letzten August an der Ecke Bleicherstrasse – Neuweg.

Haben Sie gewusst? Bereits im alten Ägypten und in Rom, also vor rund 4'000 Jahren, gab es Menschen, die Graffiti an Wände und Säulen anbrachten und damit eine Botschaft hinterliessen: gesellschaftskritisch, ironisch oder verleumdend. Diese Entwicklung hat sich in verschiedenen Kulturen weiterentwickelt. Vor allem im Laufe des letzten Jahrhunderts haben sich mitunter dank der Hip-Hop-Kultur verschiedene Graffiti-Stile entwickelt. Dabei scheiden sich die Geister, wenn es darum geht, diese zu beurteilen. Von den einen als Schmiererei beschimpft, werden Graffiti von anderen als hohe Kunst betrachtet.

Es ist helllichter Tag, als ich die drei Künstler auf dem Baugerüst treffe. Das nervöse Schüttelgeräusch von Spraydosen ist nicht zu überhören.

Es riecht nach Farbe. Die drei Künstler malen mit ihren Spraydosen schwungvoll und präzise, als wären es Farbstifte. Da ein Schatten, hier ein Detail und alles kurz von weitem betrachten. Korrekturen anbringen, eine kleine Farbnuance – fertig ist die Bohrmaschine. Die drei lassen sich von meinen Fragen nicht unterbrechen, malen konzentriert, während sie Antwort geben.

Jeder Graffitikünstler hat einen eigenen sogenannten «tag» – ein Pseudonym. Dieser «tag» ist die Markierung, die Unterschrift des Künstlers. Wie seid ihr zu euren «tags» gekommen? Was bedeuten sie?

ZORA: Viele wählen ihren Namen aufgrund der Buchstaben, die man schön findet und auch etwas ausdrücken. Oft kann es auch eine Abfolge

von Lieblingsbuchstaben sein. Wenn diese Kombination dann zusätzlich einen Sinn ergibt, ist das cool! Ich finde beispielsweise den Buchstaben Z in meinem «tag» schön.

SHARK: Wir waren damals eine Gruppe von Freunden, die in den Anfängen der Snowboard-Phase die Bretter selber gebastelt haben. Da ist auf einem Sticker der Name Shark aufgetaucht und war seither ein Thema. Als ich auf der Suche nach einem neuen «tag» war, habe ich diesen gewählt. Dieser Name ist hängen geblieben und mittlerweile haftet er fast mehr an mir, als mein eigener Name. Der ist übrigens für viele sowieso schwierig auszusprechen.

MAGIC: Ich habe 1983 damit angefangen. Magic war irgendwie das passende Wort, es passte gut in die Zeit. Heute würde ich wohl eher meine Lieblingsbuchstaben nehmen und ein Fantasiewort kreieren. Buchstaben sind in der Graffiti-Szene wichtig. Auf jeden Fall ist es viel spannender ein Z oder ein K zu malen als ein O oder ein I.

Wie würdet ihr die Graffiti-Szene erklären?

MAGIC: Graffiti-Künstler zu sein hat sich natürlich ein bisschen verändert in den letzten 20 bis 25 Jahren. Die Graffiti-Szene, das ist ein Haufen von Individualisten, die aus unterschiedlichsten Gründen Graffiti malen: Entweder aus Liebe zum Zeichnen und zur Kreativität, weil man jung ist und ein Rebell sein will, auch weil man Zerstörungswut hat oder überhaupt eine Wut hat auf alles Mögliche. Das sind eigentlich unterschiedliche Motivationen, die aber alle vorkommen können. Es gibt auch Graffiti-Künstler, die total un kreativ und unbegabt sind, dies aber machen, weil es für sie eine Art Ventil ist. Ein Graffiti muss nicht um jeden Preis gefallen. Es geht auch darum, Präsenz zu markieren, also um die Masse, die nicht immer nur mit Ästhetik zu tun hat.

Wie wird man eigentlich Graffiti-Künstler?

ZORA: Alles beginnt mit dem persönlichen Interesse am Graffiti. Man beginnt einfach mal und rutscht so rein in die Szene. Plötzlich lernt man andere Leute kennen, tauscht sich aus und profitiert voneinander. Und man verbessert sich.

Seid ihr alle noch als Graffiti-Künstler tätig?

MAGIC: Nein. Ich bin ein Graffiti-Sprayer im Rentenalter. Irgendwann hat sich aus dem Graffiti für mich das Grafic Design entwickelt. Beide Rich-



tungen haben sich gegenseitig befruchtet. Heute arbeite ich als Grafiker und kann meine Erfahrungen von damals gut gebrauchen.

ZORA: Wir sind erwachsen geworden. Die Zeit, als wir noch bei Nacht und Nebel unterwegs waren, ist schon sehr lange her. Es sind junge Leute, die nachkommen.

SHARK: Genau, und die sind sogar viel besser als wir! Ich bin ab und zu im Bereich des «Urban Art» für Kunden tätig. Wir durften zum Beispiel vor kurzem ein APG-Plakat live sprayen. Ich konnte auch schon mal ein sogenanntes «Clean Graffiti» für eine Unternehmung planen. Da nimmt man eine schmutzige Wand und «putzt» mit Wasserdruck ein Bild daraus heraus. Also verkehrt rum. Leider wurde das aber nicht realisiert.

Graffiti entstehen oft im Versteckten bei Nacht und Nebel. Macht denn ein Auftrag wie dieser hier überhaupt Spass?

MAGIC: Ja klar. Das ist spannend.



Werdet ihr öfters für Auftragsbilder angefragt?

SHARK: Vor zehn Jahren schon, dann war ein richtiger Boom. Alle wollten ihre Hauswände bemalen lassen. Vor allem Firmen liessen sich mit Logo präsentieren. Es waren fotorealistische Arbeiten, ähnlich wie dieses Wandbild hier. Jetzt machen wir das nicht mehr so oft. Es sind heute eher ausgewählte Arbeiten. Wir haben alle noch andere Standbeine.

Wie ist euer Bild entstanden?

ZORA: Nachdem wir beim ersten Wandbild unsere Ideen zum Thema Himmelreich frei verwirklichen konnten, haben wir diesmal die Ideen der abl aufgenommen und am Bildschirm kompiert. Vor Ort ging es dann darum, diese Zeichnung in der Grösse eines A4-Blatts auf die grosse Wand zu übersetzen. Wir fanden bald heraus, dass alles zu gross war. Deshalb mussten wir die Dimensionen der Wand und auch unserem Zeitbudget anpassen. Wir haben daraufhin die Flächen

neu eingeteilt und ungefähr geschaut, wo welches Polaroidfoto hinkommt. Dann erst konnten wir richtig loslegen.

Wie haben Passanten auf euch reagiert?

ZORA: Die meisten hatten bisher Freude an unserer Arbeit und haben gefragt, ob das andere Bild auch von uns ist. Reklamationen gab es nur von einer Person, die das Gefühl hatte, unser Bild sei das viele Geld nicht wert, eigentlich keine. Einige finden es schade, dass das Bild wieder wegkommt, wenn die nächste Bauetappe startet. Auch Stimmen wie «Es müsste noch viel mehr solche Aktionen in der Stadt geben.» waren vereinzelte zu hören.

Und Reaktionen vom Haus selber?

ZORA: (lacht) Bisher getraute sich noch niemand rauszuschauen. ■



DAS LETZTE TEMPORÄRE WANDBILD IM HIMMELRICH 1

Das neue Wandbild an der Ecke Bleicherstrasse – Neuweg wurde wiederum anstelle einer herkömmlichen Baureklame realisiert. Die Malerei soll das Quartierbild temporär verändern und auffrischen, die Passantinnen und Passanten, Bewohnerinnen und Bewohner im Quartier erfreuen, die abl bekannt machen und auf ihre Bauvorhaben hinweisen. Dieses zweite Bild wird das letzte dieser Art für die Sanierung des Himmelrich 1 sein.

ERNEUERUNG HIMMELRICH 1, 2. ETAPPE

Die Umbauarbeiten der 1. Etappe (Neuweg 9/11/13) sind beendet und alle Wohnungen, inkl. der drei neuen Dachwohnungen, konnten vermietet werden.

Anfang August haben die Arbeiten der 2. Etappe am Neuweg 15 und 17 und an der Bleicherstrasse 21 begonnen. Auf Grund der in der 1. Etappe gemachten Erfahrungen sollte der Terminplan eingehalten werden können. Verläuft alles planmässig, werden die Mieterinnen und Mieter ab Juni 2011 wieder einziehen können. Einzig der Einbau eines Lifts in die Liegenschaft Bleicherstrasse 21 könnte, wenn überhaupt, etwas schwieriger werden. Zeitlich sind diese Arbeiten aber grosszügig genug dimensioniert.

Kostenmässig bewegen wir uns im Rahmen des Kostenvoranschlags und der bewilligten Nachträge.

Fotos Franca Pedrazzetti

«DEM LICHT EINEN BESONDEREN STELLENWERT GEBEN»

René Regenass

Die Sphinx Lichttechnik AG im abl-Haus an der Bundesstrasse wolle Trendsetter in der Branche sein, sagt Geschäftsleiter André Bachmann. Beim Unternehmen wirken elf Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus ganz unterschiedlichen Berufen.

Vor fast genau 13 Jahren, am 26. September 1997, ist die Sphinx Lichttechnik AG in das grosse Ladenlokal im abl-Wohnhaus an der Bundesstrasse 20 eingezogen. Und heute, was ist gut an diesem Standort, frage ich André Bachmann: «Wir profitieren von einem zuverlässigen und fairen Vermieter. Wir konnten uns hier ausdehnen, fast nach Belieben. Die abl unterstützt uns auch bei den Ausbauprojekten.» Erst nach den verteilten Rosen kommt André Bachmann auf die Standortvorteile zu sprechen. «Mit einem guten Selbstbewusstsein würde ich meinen, wir hätten hier die schönste Schaufensterlage in der Stadt Luzern. Wir sind auf eine Hauptachse ausgerichtet, haben aber noch Raum und Grün zwischen Geschäft und Strasse. Die meisten Schaufenster liegen direkt an der Strasse.» Das Sphinx-Verkaufsgeschäft liege auch verkehrstechnisch günstig. «Ich möchte nicht in der Altstadt sein, auch nicht auf der andern Stadtseite. Nach 16 Uhr können wir auf der rechten Reussseite keinen Montagetermin vereinbaren. Der Monteur käme wegen dem Verkehr vor 18 Uhr kaum mehr zurück.»

Wie sieht der Sphinx-Geschäftsleiter die Zukunft, wenn Himmelrich 3 neu gebaut wird? «Ich werte dies als grosse Chance und hoffe, dass es Gewerberäume gibt, die ähnlich attraktiv sind

wie heute. Aber ich bin da zuversichtlich, vor allem, weil ich die bisherigen Sanierungen der abl als gelungen empfinde.» Bachmann stützt seine Zuversicht auch auf den bestehenden Schauraum von Sphinx an der Bundesstrasse 28, in der bereits sanierten Siedlung Himmelrich 2. «Damit ist unsere Präsenz in dieser Achse fast schon gesichert.»

Vom Primarlehrer zum Lichtplaner

Seit acht Jahren führt Lichtplaner André Bachmann (39) das Unternehmen Sphinx, das 1983 von Heinrich Süess gegründet worden ist, damals unter dem Namen Sphinx Wohntechnik an der Habsburgerstrasse, mit einem breiten Angebot im ganzen Wohnbereich. Mit einem gewissen Erstaunen nimmt man den Werdegang von André Bachmann zur Kenntnis. «Ich besuchte das LehrerInnenseminar und war Primarlehrer und Schulleiter in Dierikon.» Sphinx-Gründer Heinrich Süess wollte verkaufen und suchte jemand, der die Firma organisatorisch für den Verkauf vorbereitete und ein entsprechendes Projekt in die Wege leitete. Diese Arbeit, die André Bachmann als guter Kollege von Süess übernahm, war auf zwei Jahre befristet. «Beim Verkauf wäre ich dann wieder ausgestiegen und hätte mich beruflich neu orientiert.» Doch es kam anders. Als der Prozess



abgeschlossen war, kaufte Bachmann die Firma. An der Fachhochschule Winterthur machte er die Ausbildung zum Lichtplaner. Diesen Beruf gibt es erst seit sechs Jahren. Es sind eigentlich Lehrgänge oder Nachdiplomstudien. An der Universität Innsbruck zum Beispiel kann man heute ein Studium als Lichtdesigner abschliessen.

André Bachmann hatte nicht genug von der Schule, wie man das heute leicht annehmen könnte. «Ich hatte keinen Groll auf den Lehrerberuf. Ich gehörte zur ersten Generation der Schulleiter und wirkte in einer Co-Schulleitung in Dierikon. Wir konnten unsere Ideen nicht umsetzen und sind an den politischen Widerständen gescheitert, sage ich rückblickend. Jemand musste die Konsequenzen ziehen. Und das ist ja meistens der Angestellte.» Damals sei es für ihn zuerst klar gewesen, dass er eine neue Schulleiterstelle übernehmen würde. Doch es kam anders. «Wir richteten gerade unser Zuhause ein, Heinrich Süess lieferte die Leuchte. Und er fragte so nebenher, «blibsch s'Läbe lang Lehrer?» Ich sagte dann, ich hätte vor einer Woche die Anstellung gekündigt. Zwei Wochen später habe ich den Vertrag mit Süess unterschrieben.» Die Lehrerausbildung hingegen möchte er nicht missen. «Die Führung des Unternehmens Sphinx ist nahe bei den Menschen. Wir wirken in einem kulturellen Umfeld.»

Licht ist auch Kultur

Und dann kommt das Gespräch auf die Erfolgsgeschichte von Sphinx, auf die Beleuchtungsfirma, in der kein Elektriker arbeitet. André Bachmann: «Das heisst nicht, dass ein Elektriker nachteilig

wäre. Aber die Motivation der Menschen kommt aus einer anderen Richtung. Bei Sphinx arbeiteten und arbeiten zum Beispiel ein Maschinenbauzeichner, ein Landwirt, ein Schreiner, ein Reklamengestalter, eine Hochbauzeichnerin, ein Papeterieverkäufer, eine Gymnastiktrainerin, ein Inneneinrichter, ein Naturheilpraktiker. Die Freude an der Sache hat diese Leute bewogen, bei Sphinx einzusteigen. Es braucht Freude an Gestaltung, an Design, Freude an Kultur, Offenheit auch. Der Rest ist lernbar.»

Was ist die Idee «Sphinx»? Wer soll angesprochen werden mit den Lichtquellen? Das eher obere Einkommenssegment etwa? «Wir wollen alle ansprechen, die dem Licht einen besonderen Stellenwert geben», sagt André Bachmann. «Wie viel dies den Leuten wert ist, möchte ich nicht definieren. Es geht sicher nicht nur um obere Einkommensschichten. Ich weiss, dass wir oft so wahrgenommen werden. Wir stellen Leuchten aus, die besonders schön sind, sicher. Doch das Sortiment ist sehr breit.» Bei Sphinx gebe es auch Produkte, die man im Lumimarkt kaufen könne. Die Wirkung von Licht lasse sich auch mit einfachen Mitteln, mit einem engeren Budget erzielen. «Wir können den Rolls-Royce wie den Deuxchevaux liefern. Es kommt auf die Wünsche an.» Die Leuchten von Sphinx sind eingekauft. Es gibt keine Eigenproduktion, ausgenommen Spezialanfertigungen oder Anpassungen des Produkts an die Bedürfnisse.

Wer auf der Sphinx-Homepage die Produkte sehen will, stellt schnell fest, dass vieles aus dem südlichen Nachbarland kommt. André Bachmann schwächt etwas ab, bestätigt jedoch, dass die ita-



lienischen Kollektionen ein Schwergewicht bilden. Doch die meistverkaufte Kollektion komme aktuell aus der Schweiz, wo das Leuchtdesign einen hohen Stellenwert habe. Zu den Schweizer Lieferanten gehören beispielsweise Baltensweiler in Ebikon, Belux in Birsfelden, Ribag in Safenwil, Licht+Raum in Ittigen bei Bern, Iwan Zurfluh in Baar, Christian Deuber in Luzern.

«Von der Privatkundschaft könnten wir nicht leben»

Wer das Ladenlokal mit der Ausstellung an der Bundesstrasse betritt, sieht zuerst die «Leuchten-de Laterne» von Sphinx. «Was wir hier zeigen, ist auf die Privatkundschaft ausgerichtet. Das ist nicht mehr unser Hauptgeschäft. Davon könnten wir nicht leben. Es sind die grösseren Objekte oder Aufträge, welche das Geschäft ausmachen.

Zum Beispiel Lichteinrichtungen für Hotels, Restaurants, Schulen, für öffentliche Gebäude, Banken. Aktuell dürfen wir einen Teil der Beleuchtung für die neue Universität Luzern konzipieren und liefern. Wir gestalten die Beleuchtung im Länderpark Stans mit und realisieren jene in den Weinbars und Shops Vinarium in Emmenbrücke und Stans. Das gibt das Volumen, welches unsere Einkaufskonditionen optimiert und von dem wir leben können.» Mit anderen Worten: Es ist nicht mehr nur die Privatkundschaft, die Sphinx am Leben erhält. Aber auch für diese Privatkundschaft unterhält Sphinx die teure Infrastruktur, eine der umfassendsten Leuchtausstellungen in den Geschäften an der Bundesstrasse 20 und 28.

Wo steht Sphinx im schweizerischen Kontext? «Wenn es um die Positionierung geht, dann wollen wir Trendsetter sein. Es gibt heute viele Fachgeschäfte für Licht. Die Konkurrenz ist in den letzten Jahren laufend grösser geworden. Am Anfang war das anders. In den Neunziger Jahren gehörten wir zu den drei ersten Beleuchtungsfachgeschäften in der Schweiz. Das waren Teo Jakob in Bern, Licht Pablo Design in Zürich und Sphinx in Luzern. Heute geht es soweit, dass die Elektrizitätswerke eigene Fachgeschäfte eröffnen. Das ist einerseits gut, weil die Sensibilität für das Thema Licht steigt. Andererseits wird der Markt enger, wir müssen uns profilieren.» Darum setzt Sphinx im neuen Geschäft an der Bundesstrasse 28 konsequent auf Energieeffizienz und auf Nachhaltigkeit. André Bachmann ist überzeugt, dass dies richtig ist. «Gutes Design ist langlebig, nicht modisch. Es ist funktional, innovativ und wertvoll. Mit einer guten Beratung leisten wir unseren Beitrag an eine nachhaltige Entwicklung.» ■

GESCHICHTE UND PERSONEN

1983 gründete Heinrich Süss die Sphinx Wohntechnik und eröffnete in Littau einen Ausstellungsraum. 1984 Eröffnung Geschäft an der Habsburgerstrasse in Luzern. 1994 Spezialisierung auf Beleuchtung; neuer Name Sphinx Lichttechnik AG. 1997 Eröffnung Ladenlokal an der Bundesstrasse 20 in abl-Wohnhaus. 2002 Kauf der Aktienmehrheit und Firmenübernahme durch André Bachmann. 2004 Erweiterung mit neuem Showroom an der Bundesstrasse 28 in der abl-Siedlung. 2006 Partnerschaft mit Waldis wohnen & arbeiten und Eröffnung Showroom an der Alpenstrasse 1.

Zur Belegschaft von Sphinx gehören 4 VerkäuferInnen, 3 LichtplanerInnen, 2 Personen in der Administration, 1 für Montage und 1 Praktikumsplatz (Projekt Time-out-Klasse). Inhaber und Geschäftsleiter von Sphinx ist André Bachmann (39). Er war Primarlehrer und Schulleiter und hat die Ausbildung zum Lichtplaner SLG an der Fachhochschule Winterthur gemacht. (Siehe auch Porträt Yvonne Bättig auf den folgenden Seiten.)

«PORZELLAN KANN EINEN FAST ZUR VERZWEIFLUNG BRINGEN»

René Regenass

Die Töpferin Yvonne Bättig ist an die Bleicherstrasse 2 gezogen, wo früher die Gewerkschaft Comedia ihr Büro hatte. Dort dreht sie formschöne Tassen und Schalen ... und kann als Töpferin ihre Leidenschaft leben.

14

Yvonne Bättig hat einen guten Weg gefunden, um aus einer Idee eine Leidenschaft werden zu lassen. Es war vor etwas mehr als zwanzig Jahren. Da war eine Praktikumsstelle in der Töpferei von Marianne Grob am Löwengraben. «Die Arbeit hat mir gleich extrem gefallen.» In der Farbmühle machte Yvonne Bättig die zweijährige Grundausbildung. «Montag bis Mittwoch war ich in der Farbmühle, Donnerstag und Freitag bei Marianne Grob.» Anschliessend wartete die schwierige Lehrstellensuche. «Da hatte ich Glück. Ich fand eine extrem lässige Lehrstelle bei Anita Furrer in Brunnen, ein Kleinbetrieb, sie und ich. Zwischen uns entstand eine Freundschaft, die andauert.» Die dreijährige Töpferlehre sei eine anstrengende Zeit, sagt Yvonne Bättig. Was macht denn die Anstrengung aus? «Es ist die Arbeit mit den Händen, eigentlich mit dem ganzen Körper. In Brunnen haben wir den Ton noch von Hand geschlagen. Und beim Drehen muss man ruhig sitzen. Einige, die mit mir die Berufsschule besuchten, brachen die Lehre ab.» Nach der Lehrabschlussprüfung stellte sich die Frage «was nun?». Stellen für Töpferinnen sind sehr selten. Der Umsatz ist meistens zu gering, um noch Löhne zahlen zu können. Yvonne Bättig schaute sich während eines Jahres in verschiedenen Betrieben um. «Ein Vorteil war, dass ich in dieser Phase bei Anita Furrer noch im Stundenlohn arbeiten konnte. Schliesslich ergab sich die Möglichkeit, zwei

Tage in der Woche in der Töpferei von Käthi Amrein am St. Karli-Quai zu arbeiten.» Doch bald kam die Einsicht: «Wenn ich diesen Beruf ausüben will, muss ich mich selbstständig machen.»

In dieser Phase zogen Yvonne Bättig und Partner André Bachmann in ein Haus an der Horwerstrasse. Dort gab es im Erdgeschoss Atelierräume. Nach ein paar Monaten sind diese Räume frei geworden. «Ich zog ein und begann meine selbstständige Arbeit als Töpferin.» Das war nicht einfach. Die Erfahrungen aus der Lehrzeit sind das eine. Aber es gilt, den eigenen Stil zu finden, zu entscheiden, mit welchem Material man arbeiten will: mit Töpfer-ton, Steinzeugton oder Porzellan. Und welche Dekorationstechniken bestimmen die Arbeit? «Die Zeit des Suchens war gut für mich», sagt Yvonne Bättig heute.

Schliesslich fand sie ihre Formensprache. Und sie entschied sich für die Arbeit mit Porzellan, womit sie ihre Erfahrungen aus der Zeit mit Käthi Amrein umsetzen konnte. «Die Arbeit mit Porzellan ist die schwierigste. Das Material kann einen fast zur Verzweiflung bringen.» Warum das? «Porzellan ist extrem feinteilig und hochplastisch und hat zwanzig Prozent Schwindung.» Was heisst das? «Der Gegenstand, den ich aus Porzellan drehe, wird im Prozess von Trocknung und Brennung zwanzig Prozent kleiner.» Das weiche Porzellan wird nach der Drehung zuerst getrocknet und dann auf 1'250 Grad gebrannt. «Wenn ein Gefäss



bei der Drehung irgendwelche kleine Fehler oder Risschen erhalten hat, werden diese nach dem Glasurebrand garantiert sichtbar», sagt Yvonne Bättig.

Nach der Horwerstrasse folgte der Umzug an die Sempacherstrasse. Yvonne Bättig profitierte vom Bezug zur Vergangenheit. «Hausbesitzer Siegfried Reinhard kannte mich schon als Kind, als ich an der Waldstätterstrasse aufgewachsen bin. Ich spielte mit seinen Kindern. Als ich an der Horwerstrasse wohnte und arbeitete, traf ich ihn zufällig und sagte, wenn der Ladenraum an der Sempacherstrasse 19 frei werde, hätte ich grosses Interesse. Es ging nicht lange, bis er anrief und fragte, ob mein Wunsch noch der gleiche sei. Das war super. Und es war eine gute Zeit an der Sempacherstrasse. Es war mit dem Laden auch eine Form von Öffnung für mich.»

Und jetzt das neue Atelier in der abl, an der Bleicherstrasse 2, wo vorher die Gewerkschaft Comedia ihr Büro hatte. Die Möglichkeit kam zur rechten Zeit. «Die Situation an der Sempacherstrasse mit dem von aussen einsehbaren Laden als Atelier wurde allmählich zur Belastung. Ich war wegen der Kinder öfters weg, weil ich jetzt noch

knapp zwei Tage pro Woche arbeiten kann. Und die möglichen Kundinnen oder Kunden suchten mich oft vergebens. Dazu kam die Miete für ein nicht mehr voll benutztes Lokal. Und der Zwang, regelmässig ein Schaufenster zu gestalten, etwas Ordnung zu halten.» Schliesslich spürte Yvonne Bättig, dass es ihr in einer Werkstatt ohne einsehbaren Laden besser passen würde. Und so kam der Wechsel an die Bleicherstrasse, wo die Töpferin vom Lichtplaner und ihrem Mann André Bachmann profitieren konnte, der davon hörte, dass die Comedia auszog. Sphinx mietete die Büroräume vor einem Jahr, zusätzlich zum Ladenlokal mit dem Schauraum am Bundesplatz. Jetzt ist Yvonne Bättig Untermieterin und im Normalfall donnerstags und freitags in dieser Werkstatt anzutreffen, oder dann auf Anfrage.

Was wird gedreht in der Töpferei an der Bleicherstrasse? Yvonne Bättig: «Es sind schlichte Formen, ohne grosse Dekorationen, die ich aus Porzellan herstelle. Es sind Gegenstände der Gebrauchskeramik, keine Kunstobjekte.» In den Gestellen sehe ich schlanke Tassen, Becher, form-schöne Schalen und Vasen. Eine besonders schö-



ne Schale mit glasiertem Rand hat den Namen «Ikebana». Dahinter steckt die Geschichte mit dem Kunden aus den USA, der die Schale sah und mit Überzeugung sagte: «That's like Ikebana». Und es stimmt: In dieser Schale kann ein Blumen-gesteck sehr schön sein. Wie viel Arbeit steckt da dahinter? «Rund vier Stunden dauern das Drehen und die anschliessende Feinarbeit an einer Schale. Dann kommt sie während einer Nacht in den Vorbrand auf 980 Grad. Die Temperatur steigt langsam an und kühlt nachher ab, alles in einem kontrollierten Prozess. Dann wird die Schale mit einem transparenten Porzellan glasiert. Es folgen die zweite Nacht und ein Tag im Ofen, wo die Temperatur auf 1'250 Grad steigt. Für das Brennen allein braucht es also drei Tage. Anschliessend kommen je nach Wunsch noch Verzierungen mit Platin oder Gold.»

Und die Kundschaft? Wer kauft Töpferarbeiten? «In der Regel sind es Leute, die bewusst in

das Atelier kommen und hier eine schöne Keramik suchen. Oder sie haben das Gefäss irgendwo gesehen. Oder sie haben eine Keramiktafel in der Hand gehalten und dabei gemerkt, dass das etwas Schönes ist. Die einen haben viel Geld dafür, andere wenig. Da gibt es keine klare Zielgruppe. Die Freude am Objekt, an der handgefertigten Keramik entscheidet.»

«Die Töpferei ist keine Tätigkeit zum Reichwerden», sagt Yvonne Bättig. «Für mich ist es eine Leidenschaft, die ich nicht mehr loslassen kann. Mit dem Töpferei ist es wie mit dem Klavierspielen. Man muss immer üben, um dran zu bleiben. Sonst geht die Fertigkeit verloren. Wenn ich drei, vier Jahre nicht mehr drehe, wäre wieder viel Übung notwendig. Das möchte ich eigentlich nicht.» ■

Fotos Franca Pedrazzetti

ZUR PERSON

Yvonne Bättig (40) ist an der Waldstätterstrasse in Luzern aufgewachsen. Nach den Schulen machte sie Praktikum und die Töpferlehre. Sie ist verheiratet mit André Bachmann. Zur inzwischen vierköpfigen Familie gehören Eva Lorena (4 Jahre) und Mia Rosa (1 Jahr). (Siehe auch Porträt «Sphinx Lichttechnik» auf den Seiten 11 bis 13.)

PER 1. NOVEMBER 2010

- 1 **4-ZIMMER-WOHNUNG** – GEBENEGGWEG 16A
2. Etage rechts, Netto-Wohnfläche ca. 98 m²
monatlicher Mietzins CHF 1'566.– plus CHF 210.– NK
(ab ca. 2018 Sanierung Küche und Bad)
(Vermietung auch früher möglich)
- 2 **4.5-ZIMMER-WOHNUNG** – MITTLERHUSWEG 15, KRIENS
3. Etage Ost, Netto-Wohnfläche ca. 99 m²
monatlicher Mietzins CHF 1'698.– plus CHF 180.– NK
(Mietzinssubventionierung möglich; bitte letzte definitive
Veranlagungsverfügung beilegen)
(Vermietung auch früher möglich)
- 3 **4.5-ZIMMER-MAISONETTE-DACHWOHNUNG** – JUNGFRAUWEG 2
2./3. Etage, Netto-Wohnfläche ca. 141 m²
monatlicher Mietzins CHF 2'400.– plus CHF 270.– NK
(Vermietung auch früher möglich)

PER 1. DEZEMBER 2010

- 4 **3-ZIMMER-WOHNUNG** – MAIHOFHALDE 19
Parterre rechts, Netto-Wohnfläche ca. 59 m²
monatlicher Mietzins CHF 630.– plus CHF 190.– NK
(ab ca. 2014 etappierte Gesamtsanierung des Maihof-Quartiers;
evtl. Erweiterung Balkon/Wohnzimmer)
- 5 **3-ZIMMER-WOHNUNG** – WEINBERGLISTRASSE 37
1. Etage rechts, Netto-Wohnfläche ca. 63 m²
monatlicher Mietzins CHF 664.– plus CHF 170.– NK
(ab ca. 2012 etappenweise vollumfängliche Sanierung des
Weinbergli-Quartiers)
- 6 **4-ZIMMER-WOHNUNG** – CLARIDENSTRASSE 2
5. Etage links, Netto-Wohnfläche ca. 79 m²
monatlicher Mietzins CHF 948.– plus CHF 210.– NK (inkl. Lift)
(befristeter Mietvertrag bis ca. 31.1.2014)
- 7 **4-ZIMMER-WOHNUNG** – BUNDESSTRASSE 28
2. Etage links, Netto-Wohnfläche ca. 79 m²
monatlicher Mietzins CHF 1'260.– plus CHF 210.– NK (inkl. Lift)
- 8 **4.5-ZIMMER-WOHNUNG** – MITTLERHUSWEG 23, KRIENS
1. Etage West, Netto-Wohnfläche ca. 98 m²
monatlicher Mietzins CHF 1'654.– plus CHF 200.– NK (inkl. Lift)
(Mietzinssubventionierung möglich; bitte letzte definitive
Veranlagungsverfügung beilegen)

PER 1. JANUAR 2011

- 9 **3-ZIMMER-WOHNUNG** – WEINBERGLISTRASSE 53
1. Etage links, Netto-Wohnfläche ca. 63 m²
monatlicher Mietzins CHF 720.– plus CHF 170.– NK
(ab ca. 2012 etappenweise vollumfängliche Sanierung des
Weinbergli-Quartiers)

PER 1. FEBRUAR 2011

10 4.5-ZIMMER-WOHNUNG – ZUMBACHWEG 8A
Parterre links, Netto-Wohnfläche ca. 80 m²
monatlicher Mietzins CHF 1'099.– plus CHF 190.– NK
(ab ca. 2018 Küchensanierung)

BEWERBUNG UND ANMELDEFRIST

Bewerbungen können bis spätestens **Mittwoch, 22. September 2010**, 16.30 Uhr, mit dem offiziellen Formular «Wohnungsbewerbung» per Post oder bei unserer Geschäftsstelle an der Claridenstrasse 1 eingereicht werden.

Wohnungsbewerbungs-Formulare können am Schalter bezogen oder ab unserer Homepage www.abl.ch heruntergeladen werden. Bitte lesen Sie die Fragen aufmerksam durch und füllen Sie die Anmeldung vollständig und gut leserlich aus. Vielen Dank!

18

DARLEHENSKASSE

Langfristige Darlehen werden zu folgenden Konditionen verzinst:

Laufzeit	Zinssatz
2 Jahre	2.000 %
3 Jahre	2.125 %
4 Jahre	2.125 %
5 Jahre	2.250 %
6 Jahre	2.250 %
7 Jahre	2.500 %
8 Jahre	2.625 %

Kurzfristige Anlagen werden zu 1.00 Prozent verzinst.

AGENDA

SENIOREN

Montag, 11.10.2010, 14 Uhr **JASSEN**
Treffpunkt: Freizeitlokal Spannort Leit.: Irma Geisseler, Berta Schmid

Mittwoch, 13.10.2010, 13.40 Uhr **WANDERN**
Treffpunkt: Bahnhof Torbogen Leitung: Sophie Marty
Abfahrt S-Bahn um 14.02 Uhr Hochdorf – Baldegg

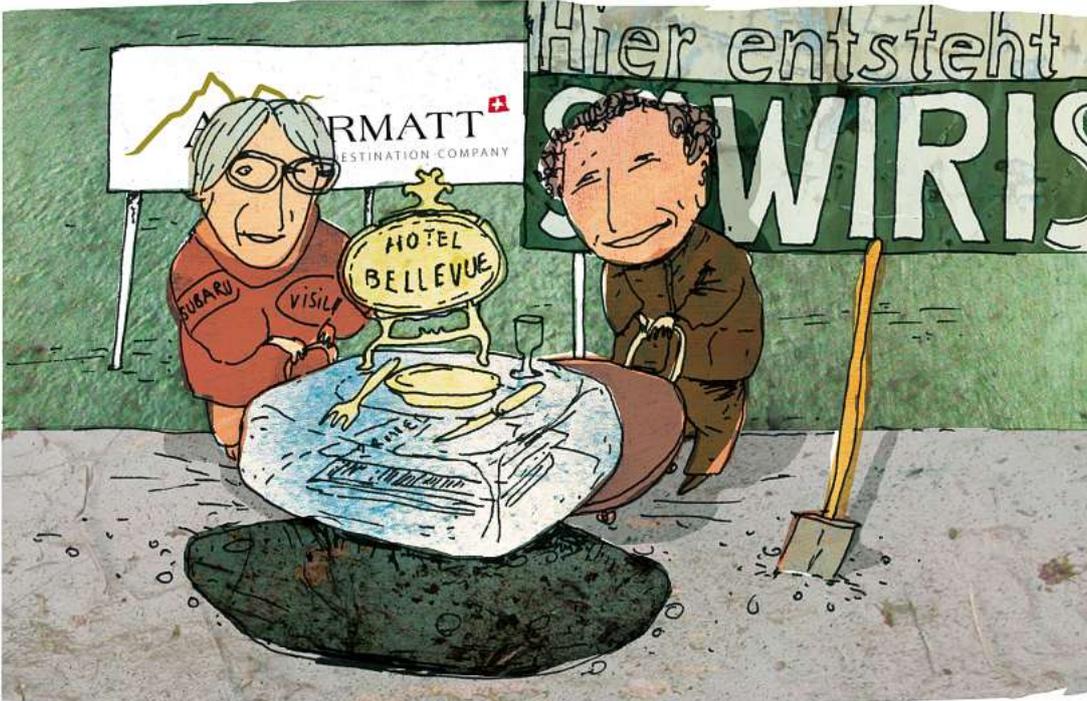
Dienstag, 19.10.2010, 14 Uhr **KEGELN**
abl-Kegelbahn, Weinberglistr. 20a Leit.: Anton Glaser, Berta Schmid

FAMILIÄRES

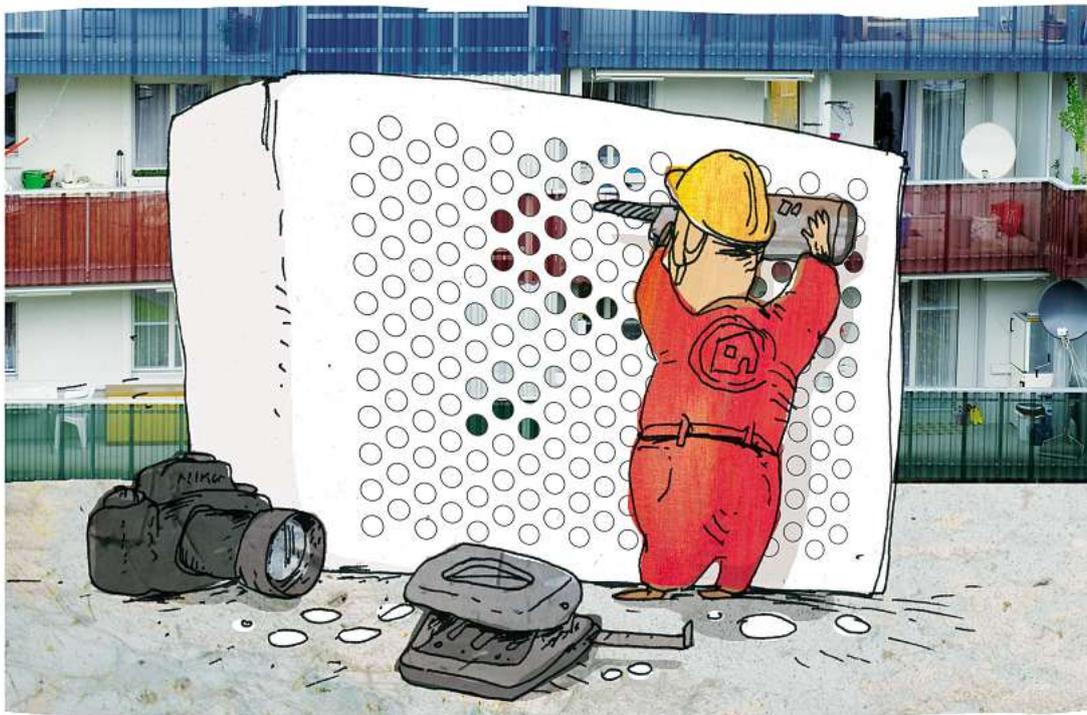
Aus der Gemeinschaft der abl-Mieterinnen und -Mieter sind in den vergangenen Wochen verstorben:

Verena Emmenegger, Eigerweg 3, im 79. Lebensjahr
Franz Studer, Narzissenweg 5, im 85. Lebensjahr
Mathilde Steiger, Weinberglistrasse 13, im 84. Lebensjahr
Alfred Niederberger, vormals Neuweg 21, im 84. Lebensjahr
Vérène Jakob, vormals Hirtenhofstrasse 25b, im 90. Lebensjahr

Den Hinterbliebenen entbieten wir unser Beileid.



Derweil das Weinberglliloch (unser Bericht in der letzten Ausgabe) bereits andernorts Nachahmung fand ...



... beschäftigte sich die abl schon wieder mit neuen, vielen, vielen, kleineren und komplexeren Löchern – zum Balkonifest im Himmelrich 2.

AZB
6000 Luzern 4

Nr. 09 / 2010
Adressberichtigung melden

abl[®] magazin

IMPRESSUM

Redaktion

Bruno Koch / ko

Redaktionelle Beiträge 09/10

ImmoQ GmbH

René Regenass / rr

Benno Zraggen / bz

Gestaltung

Tino Küng

Druck

UD Print AG, Luzern

Auflage

6'600 Exemplare

abl

Claridenstrasse 1

Postfach 4053

6000 Luzern 4

E-Mail: info@abl.ch

Internet: www.abl.ch

Telefon: 041 227 29 29

Telefax: 041 227 29 00

Postkonto: 60-1017-1

Darlehenskasse abl

E-Mail: darlehenskasse@abl.ch

Telefon: 041 227 29 11

Postkonto: 60-3666-8

Schalteröffnungszeiten

Mo – Mi 09.00 – 12.00

13.30 – 16.30

Do + Fr geschlossen

Beratungsstelle für Mieterinnen und Mieter der abl

E-Mail: beratungsstelle@abl.ch

Neuweg 23, 6003 Luzern

Telefon: 041 227 29 36

gedruckt auf FSC-zertifiziertem Papier



Mix

Produktgruppe aus vorbildlich bewirtschafteten
Wäldern und anderen kontrollierten Herkünften
www.fsc.org Zert.-Nr. SQS-COC-100038
© 1996 Forest Stewardship Council



Klimaneutral gedruckt

Das nächste abl magazin erscheint am 19. Oktober 2010
Redaktionsschluss: 7. Oktober 2010