

MEDIENMITTEILUNG

## **Aus Peikert Contract wird p-4**

Neuer Name und Positionierung als Immobilien-Gesamtleister

**Die Peikert Contract AG mit Sitz in Zug gibt sich einen neuen Namen und heisst neu p-4. Damit unterstreicht das Unternehmen auch nach aussen die seit gut fünf Jahren konsequent umgesetzte Strategie in Richtung Immobilien-Gesamtleister mit den Bereichen Immobilien-Marketing, Projektentwicklung, Projektumsetzung, Finanzen und Controlling. p-4 beschäftigt rund 55 Mitarbeitende und ist seit über 100 Jahren erfolgreich in der Immobilien- und Baubranche tätig.**

An einer Medienorientierung in Zug informierte Philipp Peikert, Gesamtleiter der Peikert Contract AG, über den Namenwechsel und die Ausrichtung als Immobilien-Gesamtleister. Seit ungefähr 5 Jahren setzt das Unternehmen auf die vier Bereiche Immobilien-Marketing, Projektentwicklung, Projektumsetzung, Finanzen und Controlling und entwickelt sich weg vom reinen Generalunternehmen „Erst wenn Projekte gute Marktchancen haben, kommt die Projektumsetzung überhaupt zum Zug“, so Philipp Peikert. Deshalb habe man in den letzten Jahren stark in den Aufbau einer professionellen Projektentwicklung investiert und die Leistungen Immobilienmarketing und Architektur auf- und ausgebaut.

### **„Neu heissen wir p-4“**

Der neue Name ist die logische Konsequenz der Vorwärtsstrategie und soll dazu beitragen, das Unternehmen in Zukunft noch klarer als Gesamtleister zu positionieren. Von Peikert ist das p geblieben. „Die 4 steht für die 4 Bereiche, die 4. Generation Peikert, die Philipp Peikert vertritt. Zudem ist Bauen dreidimensional. Das Unternehmen bietet jedoch eine Dimension mehr: Werte, Qualität, Langzeitnutzen.“, erläuterte Elisabeth Arm, Leiterin Marketing, das Zustandekommen des neuen Namens. Ergänzt wird p-4 durch den Zusatz „Plant und baut. Für Sie.“ Was bedeutet, dass bei allen Leistungen die Bedürfnissen von Markt und Kunden im Zentrum stehen.

### **Fit für die Zukunft**

Die Ausrichtung als Immobilien-Gesamtleister macht das mittelgrosse Unternehmen flexibler und effizienter. Nochmals Philipp Peikert: „Das vorhandene Fachwissen über den gesamten Planungs- und Bauprozess bietet ein hohes Optimierungspotenzial, welches wir für unser Unternehmen und für unsere Kundinnen und Kunden nutzen wollen.“ Das Resultat sind Gesamtlösungen, die sowohl den Marktanforderungen wie auch den Gestaltungsanforderungen und der Wirtschaftlichkeit entsprechen.

Zug, 19. Juni 2006

#### **p-4 in Kürze**

Die Firma, 1899 gegründet, beschäftigt rund 50 Mitarbeitende. p-4 entwickelt, plant und realisiert Wohn-, Gewerbe- und Dienstleistungsbauten sowie öffentliche Bauvorhaben. Aktuelle Projekte: Loretohöhe, Zug; Chreuel und Alte Zwillikerstrasse Hedingen, Pflegezentrum Baar, Oberhasli, Kriens, Time-out, Hausen am Albis; Parkhöchi, Weggis; Ronallee, Ebikon; Ron Top, Buchrain, Lichtwerk, Wädenswil. Als mittelgrosses Familienunternehmen gibt p-4 keine Zahlen bekannt.

[www.p-4.ch](http://www.p-4.ch) (ab 20. Juni 2006)

Für weitere Informationen:

Philipp Peikert und Elisabeth Arm, Tel. 041 726 66 11

Medienorientierung 19. Juni 2006

## **Referat Philipp Peikert**

Gesamtleiter

Sehr geehrte Damen und Herren

Ich begrüße Sie zu unserer Medienorientierung, bei der es vor allem um zwei für uns relevante strategische Aspekte geht, nämlich um

- den neuen Namen – p-4  
und
- unsere Ausrichtung als Immobilien-Gesamtleister

Weshalb ein neuer Name?

Wie Sie vielleicht wissen, gibt es unsere Firma bereits seit 100 Jahren. Das bedeutet eine langjährige Tradition, in der wir fundiertes Wissen und wichtige Kontakte aufgebaut haben. Eine seit langem bekannte Marke kann jedoch auch Nachteile haben, besonders wenn jene neu positioniert werden soll. Mit einem neuen Namen verschaffen wir uns mehr Bewegungsfreiheit. Unser Unternehmen hat sich in den letzten 5, 6 Jahre sehr gewandelt. Der neue Name hilft uns, vom Image eines Generalunternehmens wegzukommen und unsere Gesamtleistungen, die auch Marketing- und Projektentwicklungsleistungen beinhalten, besser anbieten zu können. Der Name Peikert wird insofern weitergeführt, als ich in meiner Funktion als Geschäftsführer weiterhin nach innen und aussen stark präsent sein werde. Was alles hinter der Marke p-4 steckt, wird Ihnen Elisabeth Arm noch im Detail erläutern.

Seit ungefähr 5 Jahren richten wir unsere Aktivitäten konsequent auf unser Angebot als Immobilien-Gesamtleister aus. Eine Charakteristik von Immobilien-Projekten ist, dass viele verschiedene Akteure darin involviert sind:

- Marketingfachleute mit Gespür für die Bedürfnisse des Marktes;
- Architekten, welche die Ansprüche an Architektur mit den Wünschen der Kunden sowie der Wirtschaftlichkeit vereinen können:
- Ökonomie- und Kostenplanungsfachleute, welche die Kosten im Griff haben und für Kostentransparenz sorgen.

Unser Unternehmen setzt sich deshalb aus folgenden 4 Bereichen zusammen:

- Immobilien-Marketing
- Projektentwicklung
- Projektumsetzung
- Finanzen und Controlling

Was heisst das konkret:

- **Immobilienmarketing**

Für den Erfolg eines Immobilienprojektes sind fundierte Marktkenntnisse unerlässlich. Hier kommen unsere Marketing-Spezialisten zum Einsatz. Sie erstellen Marktanalysen, Marketingstrategien und Marktleistungskonzepte. Gleichzeitig erarbeiten sie innovative Kommunikations- und Absatzkonzepte, um die Immobilie erfolgreich zu vermarkten.

Aktuelles Beispiel: Lichtwerk Wädenswil



- **Projektentwicklung**

Unsere Architekten und ImmobilienökonomInnen erarbeiten Nutzungs- und Machbarkeitsstudien, entwerfen Um- und Neubauprojekte, erstellen Gestaltungs- und Bebauungspläne und entwickeln Bauvorhaben bis zur Bewilligungsfähigkeit und Vermarktungsreife.

Aktuelles Beispiel: Loretohöhe Zug



- **Projektumsetzung**

Grossen Wert bei der Realisierung unserer Bauvorhaben legen wir auf eine sorgfältige und fundierte Ausführungsvorbereitung und ein straffes Projektmanagement. Nur so können wir unsere anspruchsvollen Qualitäts-, Kosten- und Terminziele erreichen.

Aktuelle Beispiele: Pflegezentrum Baar



- **Finanzen und Controlling**

Unsere Finanzspezialisten übernehmen die Projektbuchhaltung und das –Controlling und entwickeln auch markt- und investorengerechte Finanzierungskonzepte.

Aktuelles Beispiel:

Timeout Hausen am Albis.

Das vorhandene Fachwissen über den gesamten Planungs- und Bauprozess bietet ein hohes Optimierungspotenzial, welches wir für unser Unternehmen und unsere Kunden nutzen wollen.

Um dieses Optimierungspotential zu nutzen, widersetzen wir uns der voranschreitenden weiteren Segmentierung der Branche und der damit einhergehenden Tendenz der Bauherren und Besteller, Teilleistungsaufträge zu vergeben. Diese Tendenz erscheint auf den ersten Blick interessant, es ist aber zu bezweifeln, ob das Schlussresultat unter einem gesamtheitlichen Aspekt optimal ist.

Das Planen von Projekten ohne Marketinggrundlagen nur mit dem Ziel, ein architektonisches Meisterwerk zu erstellen, ist in der heutigen Zeit eigentlich fahrlässig – welcher Investor kann es sich leisten, Liegenschaften mit einem schlechten Ertrag in seinem Portfolio zu halten oder ein Projekt zu entwickeln, dass am Markt nicht abgesetzt werden kann. Kaum ein Bauherr kann es sich eigentlich leisten, ein Projekt erstellen zu lassen, dass

nicht bereits in der Entwicklungsphase auf die Erreichung der Kostenziele geprüft ist. Diese Sicherheit kann nur erreicht werden, wenn ein Projektentwickler am Werk ist, welcher auf Kostenerfahrungswerte und Bauausführungserfahrung zurückgreifen kann.

Wird ein Projekt nicht unter einem gesamtheitlichen Aspekt und unter Beizug von Fachleuten aus allen Disziplinen entwickelt, bleibt nach Realisierung des Projektes meistens ein Verlierer zurück: entweder der Bauherr, der seine Ziele nicht erreicht hat, der Generalunternehmer, der nicht kostendeckend arbeiten kann, oder dann die Unternehmer, welche Aufträge zu Tiefstpreisen übernehmen.

Das Verhalten der Firmen der Bau- und Immobilienbranche führt dazu, dass die Wertschöpfung gering ausfällt und nicht Gewinne erwirtschaftet werden, welche Investitionen in die Zukunft, z.B. in Form von innovativen Produkte und Dienstleistungen erlauben. Wir wollen uns diesen Mechanismen widersetzen und alternative Wege suchen, welche eine Weiterentwicklung unserer Firma und so hoffentlich auch einen kleinen Beitrag zur Entwicklung der ganzen Branche geben können.

Ich bin überzeugt, dass nur Firmen erfolgreich sind, die professionelle Projektentwicklung betreiben. Denn erst wenn Projekte gute Marktchancen haben, kommt die Projektumsetzung zum Zug. Deshalb haben wir in den letzten Jahren stark in den Aufbau einer professionellen Projektentwicklung investiert und die Leistungen Immobilienmarketing und Architektur auf- und ausgebaut. Als Immobilien-Gesamtleister können wir sowohl als Spezialist wie auch als Generalist auftreten. Das macht uns flexibel und fit für die Zukunft.

Medienorientierung 19.6.06

**Referat Elisabeth Arm**  
Bereichsleiterin Marketing

Sehr geehrte Damen und Herren

In den letzten Jahren weht in unserem Unternehmen ein frischer Wind – geprägt von Innovationsfreude und der Neuausrichtung hin zum Immobilien-Gesamtleister.

Diese Vorwärtsstrategie hat uns veranlasst, auch unseren Firmennamen zu hinterfragen, zumal es auf dem Platz Zug ein gleichnamiges Unternehmen gibt. Natürlich war es ein Abwägen. Einerseits sind wir stolz auf die Bekanntheit und die über 100jährige Tradition des Firmennamens, andererseits ist ein neuer Name Zeichen des Aufbruchs und bietet uns die Gelegenheit, mit dem Namenswechsel in der Öffentlichkeit auch unser Angebot besser bekannt zu machen.

Neu heißen wir:

p-4

Was bedeutet p-4?

Der neue Name widerspiegelt unser Gesamtleistungsangebot, Von Peikert ist das p geblieben. Die Zahl 4 hat mehrere Bedeutungen. Bauen ist dreidimensional. Wir bieten eine Dimension mehr: Werte, Qualität, Langzeitnutzen. Die 4 steht aber auch für die 4 Bereiche unseres Unternehmens und für die 4. Generation Peikert. Sie sehen also, der Name lässt Interpretationen zu, die alle direkt mit unserem Unternehmen zu tun haben. Zudem wirkt p-4 modern und dynamisch. Der Name wird mit dem Zusatz „plant und baut. Für Sie.“ ergänzt. Damit sagen wir aus, dass bei all unseren Leistungen die Bedürfnisse von Markt und Kunden im Zentrum stehen.

Ab 20. Juni weisen Plakate auf den neuen Namen hin. Weiter werden auf diesen Zeitpunkt auch alle Bautafeln, Inserate usw. angepasst. Ebenfalls neu gestaltet ist dann der Internetauftritt. Ausserdem liefert eine neue Unternehmensbroschüre interessante Informationen über unser Angebot. Gleichzeitig werden die persönlichen Kontakte sowie die Aktivitäten unseres Aussendienstes intensiviert.

Der neue Name wird zusammen mit einem konsequenten Marktauftritt und natürlich mit qualitativ hochstehenden Leistungen.dazu beitragen, uns noch stärker zu profilieren und unsere Marktstellung weiter auszubauen.