

Nachhaltigkeit

In der Schweiz ist Land knapp bemessen, was zu einer in ökonomischer, sozialer und ökologischer Hinsicht nachhaltigen Nutzung verpflichtet. Als langfristige Eigentümerin richtet HIAG ihr Handeln deshalb auf die Sicherung der langfristigen Qualität neu entstehender Quartiere aus und stellt die Pflege ihrer Areale, Standorte und Infrastrukturen sicher. Im Zentrum steht die Aufgabe, die Identität und die «Seele» eines Standorts so zu begreifen und umzusetzen, dass sie als Kern des künftigen Quartiers erhalten bleiben und daraus ein sorgfältiger Umgang mit dem Lebensraum entsteht.

Ökologische Nachhaltigkeit

Wasserkraft

Einige Standorte von HIAG befinden sich an Flussläufen, die für die ehemaligen Industriebetriebe wichtige Energielieferanten waren und auch heute als erneuerbare Energiequellen für die Stromproduktion genutzt werden können. An drei Standorten im Zürcher Oberland, in Biberist (SO) sowie in Diesbach (GL) produzierten 2017 fünf Kleinwasserkraftwerke mit einer kumulierten Maximalleistung von 1'810 kW insgesamt ca. 7'352'303 kWh Strom. Dies entspricht etwa dem durchschnittlichen Jahresbedarf von rund 1'838 Zwei-Personen-Haushalten mit vier Zimmern. Damit die Wasserkraft langfristig für die Stromproduktion genutzt werden kann, müssen auch die Wasserkraftwerke stets in einem Zustand sein, der einen wirtschaftlichen Betrieb ermöglicht. Das folgende «Wasserkraft-Logbuch» führt die Einspeisung bzw. Stromproduktion für das Jahr 2017 auf und zeigt, welche Zwischenfälle 2017 Eingriffe erforderlich machten:

Wasserkraft-Logbuch

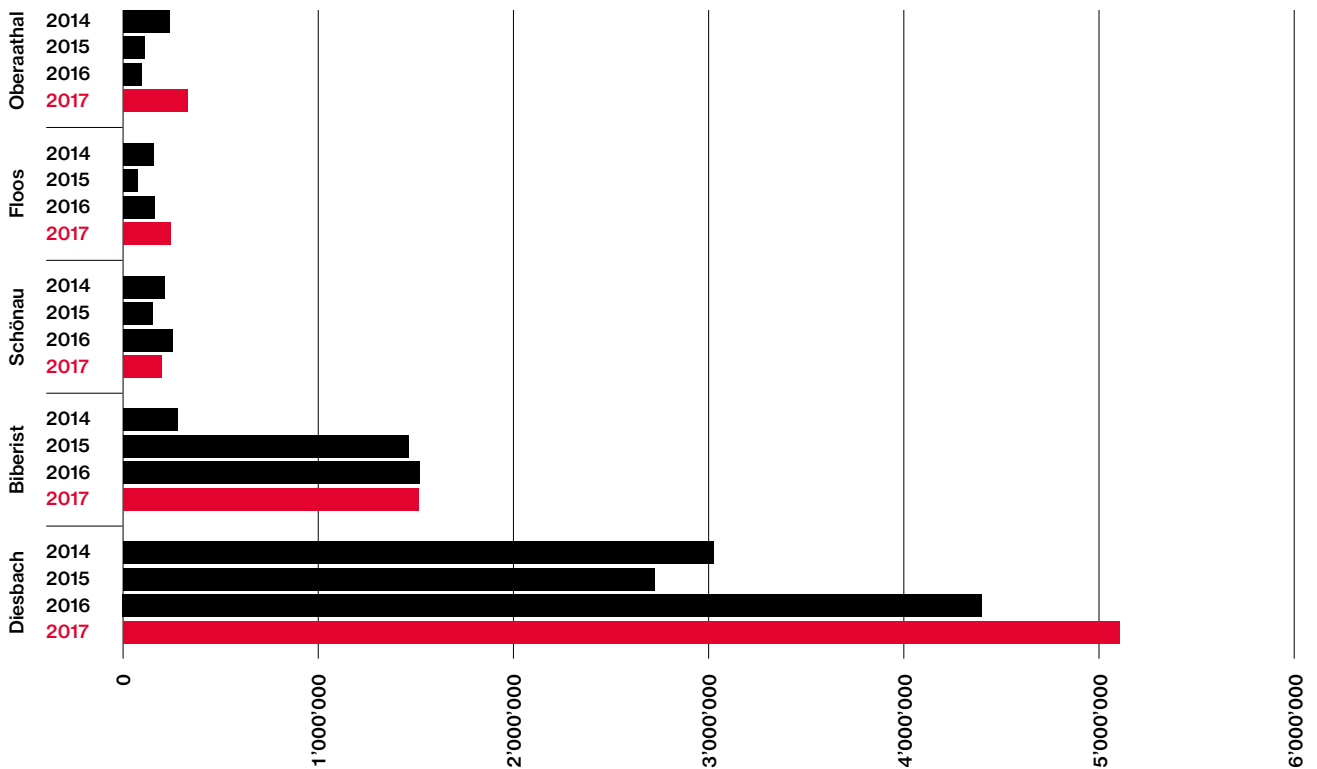
Wasserkraftwerk Diesbach (GL)*	Das Kraftwerk Diesbach konnte das ganze Jahr ohne grössere technische Defekte, Störungen oder Ausfälle betrieben werden und musste gesamthaft für elf Tage abgeschaltet werden. Ein kleiner Teil davon für den normalen Unterhalt und der grösste Teil wegen Situationen, bei denen es aufgrund der heftigen Niederschläge zu Ummengen von Geschiebe im Flussbett kam oder Blitzschläge zum Ausfall des öffentlichen Netzes führten (wenn das öffentliche Netz ausfällt, erfolgt eine Notabschaltung des Kraftwerks).
Wasserkraftwerk Biberist (SO)*	Das Kraftwerk musste im August 2016 wegen eines Totalschadens des Laufradmantels ausser Betrieb genommen werden. Aufgrund eines Lieferverzugs konnte die Maschine nicht wie geplant im Dezember 2016, sondern erst am 14. Februar 2017 in Betrieb gesetzt werden, was zu einem Ertragsausfall von 44 Tagen führte. Im März traten Probleme mit der Messung der Laufradöffnung auf. Die Messung zeigte einen stark schwankenden Wert, der dazu führte, dass das Hydrauliksystem eine ständige Nachregulierung der Laufradöffnung verursachte (Regelfrequenz ca. 200-fach zum Normalbetrieb). Wäre die Maschine so weiter betrieben worden, hätten sich nach kurzer Zeit Verschleisserscheinungen an den Systemen gezeigt. Die Maschine musste trockengelegt werden und sämtliche Systemkomponenten (Mechanik, Elektronik, Hydraulik, SPS-Steuerung) untersucht werden. Nach längerer Suche wurde das Problem erkannt und die defekten Teile am Weggeber konnten neu hergestellt und ausgetauscht werden. Der Ausfall belief sich auf 13 Tage. Ende August bis Mitte September kam es zu 17 Tagen Ausfall. Davon entfielen sieben Tage auf die jährliche Emmekanalabstellung und zehn Tage waren dem Wassermangel geschuldet. Mit Ausnahme der Monate Mai, November und Dezember hatte Biberist bezüglich Wassermengen ein unterdurchschnittliches Jahr mit sehr geringen Mengen.
Wasserkraftwerke Schönau (ZH), Floos (ZH), Oberaathal (ZH)	Die Anlagen haben im Berichtsjahr ohne nennenswerte Störungen produziert. Durch den geringen Niederschlag in den Monaten Januar, Juni und Juli war die produzierte Menge in diesen Monaten unterdurchschnittlich, dafür vor allem in den Monaten März, Mai und Dezember überdurchschnittlich. Seit im Dezember 2015 die HIAG die Anlagen als Produzentin selbst übernommen hatte, war 2017 das erste volle Jahr, das ohne Defekte und Sanierungen verlief.

* Die Kraftwerke Diesbach und Biberist werden von Gewässern gespeist, die bei starken Niederschlägen oder Gewittern sehr viel Holz (Geschwemmsel), Geschiebe (Kies) und Sand in die Kanäle eintragen – diese verstopfen die Rechen- und Wehranlagen. Mit dem Wissen, dass die Folgekosten wesentlich höher sind als die Produktionsverluste, werden die Anlagen vorübergehend präventiv ausser Betrieb gesetzt. Ein weiterer Grund für eine Ausserbetriebssetzung ist der Umstand, dass bei längeren Trockenperioden zu wenig Wasser zur Verfügung steht.

Strategie und Nachhaltigkeit

Ziel von HIAG ist es, das Potenzial der Wasserkraftwerke möglichst vollständig zu nutzen. Die Jahresproduktion ist jedoch stark abhängig von der Wassermenge, die zur Verfügung steht. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Zuverlässigkeit der Anlagen, die durch die von HIAG ausgeführten Instandsetzungen optimiert wird. Folgende Darstellung zeigt die Jahresproduktion für die Jahre 2014, 2015, 2016 und 2017 aller Kraftwerke im Überblick:

Jahresproduktion Wasserkraft in kWh



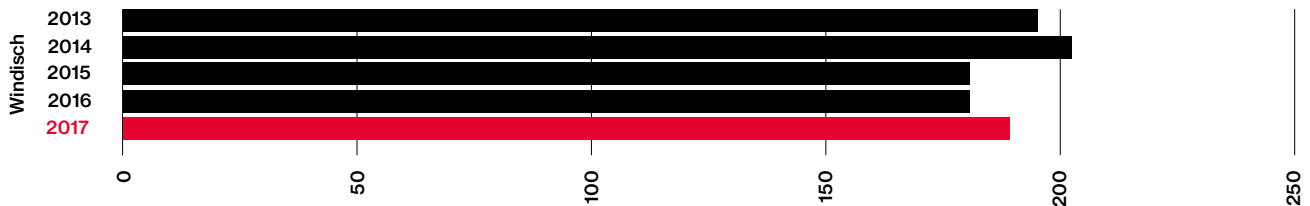
Im Aathal (ZH) ist das Thema Wasserkraft auch auf Seiten des Kantons und des Denkmalschutzes von Bedeutung. Drei von zwölf Kraftwerken aus der sogenannten Wasserkraftwerkskette, die sich durch die Region zieht, sollen auf Grundlage eines von HIAG entworfenen Konzepts mittelfristig Sanierungssubventionen des Kantons erhalten. So werden diese geschützten Energielieferanten nach denkmalpflegerischen Gesichtspunkten erhalten. HIAG wird somit in der Lage sein, die drei Wasserkraftwerke im Aathal künftig wirtschaftlich und langfristig betreiben zu können.

Strategie und Nachhaltigkeit

Photovoltaik

Auf dem Kunzareal errichtete HIAG auf dem Dach des Rekrutierungszentrums eine der grössten Photovoltaikanlagen der Region Windisch-Brugg (AG). Im Jahr 2017 betrug die Stromproduktion der 794 Module mit einer Fläche von 1'300 m² rund 183 MWh. Die seit 2013 vermiedenen CO₂-Emissionen beliefen sich per Ende 2017 auf ca. 664 Tonnen.

Jahresproduktion Photovoltaik in MWh



Die Anlage zeichnet sich durch das aerodynamisch optimierte Aufständerungssystem aus, das bezweckt, dass sich die Module dezent in das Erscheinungsbild des Gebäudes und des Aussenraums des Quartiers integrieren. Das System wurde von der Solventure AG und der Fachhochschule Nordwestschweiz in Windisch (AG) realisiert.

Energetische Standards

Bei der Realisierung von Wohnprojekten achtet HIAG auf den schonenden Umgang mit Ressourcen und ist darum bestrebt, die Anforderungen der künftigen Bewohner mit jenen von Zertifizierungen in Einklang zu bringen. Minergie-zertifizierte Projekte aus dem Portfolio der HIAG sind beispielsweise der «Spinnerkönig» mit 61 Mietwohnungen, «The Cloud» mit 100 Eigentumswohnungen sowie die 2018 bezugsbereite «Feinspinnerei» mit 29 Eigentumswohnungen. Das als Bürogebäude genutzte und 2017 eröffnete EMEA-Headquarter von Hewlett Packard Enterprise und HP Inc. in Meyrin bei Genf ist ebenfalls Minergie-zertifiziert und hat zudem die LEED-Zertifizierung erhalten.

Firmenmobilität

HIAG fördert gegenüber ihren Mitarbeitern die umweltschonende Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln und verzichtet bewusst auf einen Fuhrpark. Mitarbeiter mit einem hohen Reisebedarf erhalten General- oder Halbtax-Abonnements der SBB. Als Ergänzung haben alle Mitarbeiter Zugang zum Carsharing-Modell Mobility und können ihre Geschäftsreise schweizweit flexibel planen. Auch am HIAG Standort Windisch konnten Mobility-Fahrzeuge stationiert werden. Mitarbeiter, die häufig mit dem Zug reisen oder an verschiedenen Standorten tätig sind, erhalten entsprechend eine mobile technische Ausstattung.

Strategie und Nachhaltigkeit

Soziale Nachhaltigkeit

Qualität in Architektur und Städtebau

Nachhaltige Arealentwicklung bedeutet für HIAG die sorgsame und vorausschauende Planung der künftigen Quartiere. Um die städtebauliche und architektonische Qualität sicherzustellen, veranstaltet HIAG als initialen Bestandteil der Entwicklungsleistung Architekturwettbewerbe und Masterplanungen. Diese finden oft in Etappen statt, wodurch Schritt für Schritt die Beitragsqualität verdichtet werden kann. Eine ganzheitliche städtebauliche Planung berücksichtigt soziale und ökologische Perspektiven und erweitert so das Entwicklungspotenzial der Standorte. Die städtebauliche Planung bewirkt, dass Aspekte der Entwicklung wie Nutzungsart, Erschliessung oder Aussenraumgestaltung berücksichtigt werden und einzelne Projekte eines Areals im Gesamtkontext ideal funktionieren. Dieses Vorgehen ermöglicht auch, dass eine gesunde Durchmischung und ein positives soziales Klima das Quartierleben prägen.

Im Jahr 2017 konnte beispielsweise für das Areal in Dornach (SO) die Testplanung vorangetrieben werden. Die Jurymitglieder konnten im Rahmen der Zwischenbesprechung konstruktive Bewertungen einbringen und mit den teilnehmenden Architekturbüros Lösungsansätze für komplexe Entwicklungsfragen ausarbeiten.

Kooperationen mit Bildungsinstitutionen

HIAG pflegt den Austausch mit Bildungs- und Forschungsinstitutionen. Durch die Zusammenarbeit mit Hochschulen fördert HIAG Projekte, die sich im Zusammenhang mit konkreten Aufgabestellungen im Rahmen der Arealentwicklung ergeben. Dies bietet Studenten die Möglichkeit, theoretisches Wissen in der Praxis anzuwenden, und gibt HIAG die Möglichkeit, neue Aspekte für die Entwicklungstätigkeit zu gewinnen.

In diesem Kontext konnten in den letzten Jahren Kooperationen mit der ETH Zürich im Studiengang Architektur und der Hochschule Luzern im Studiengang Innenarchitektur umgesetzt werden. 2017 konnte zusammen mit der Fachhochschule Nordwestschweiz im Studiengang Elektro- und Umwelttechnik ein studentisches Projekt initiiert und weitestgehend umgesetzt werden. Die zuständigen Studenten hatten zur Aufgabe, eine Marktanalyse für den Bedarf an energetischer Infrastruktur am Beispiel des Papier-Areals in Biberist zu erstellen. Die Ergebnisse werden Anfang 2018 präsentiert. HIAG engagiert sich auch bei der Vermittlung von Wissen rund um das Thema Arealentwicklung: Verschiedene Mitarbeiter sind zu spezifischen Fachthemen als Gastdozenten bei Bildungsinstitutionen aktiv, zum Beispiel an der Universität Zürich oder der Hochschule Luzern.

Strategie und Nachhaltigkeit

Ökonomische Nachhaltigkeit

Kundenbedürfnisse im Mittelpunkt

Die Kunden von HIAG profitieren von einer Organisation mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen. Der direkte Kontakt zu entscheidungskompetenten Ansprechpartnern ermöglicht schnelle und verlässliche Antworten. Zu den Kunden von HIAG zählen staatliche, private und kommerzielle Mieter, Unternehmen, sowie Käufer von Stockwerkeigentum. Vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss und auch danach werden sie von ihren Ansprechpartnern betreut. Dort, wo Stockwerkeigentum auf einem Areal veräussert wird, sind die Käufer zugleich die künftigen Nachbarn von HIAG. Der vertrauensvolle Dialog mit dem Kunden steht daher im Vordergrund der Vermarktungsaktivitäten.

Partner des Arbeitsplatzes Schweiz

Areale entwickeln heisst auch, den Werkplatz Schweiz zu entwickeln. Zu den kommerziellen Mietern von HIAG zählen namhafte Grossunternehmen und Marken wie ABB, Media Markt, HP Inc., Hewlett Packard Enterprise sowie Jeld-Wen. Zu den Ankermietern aus der Industrie und dem Retail pflegt das Portfoliomanagement der HIAG enge Beziehungen und profitiert bei der Zusammenarbeit mit Industriemietern von der eigenen industriellen Herkunft. Die Nähe ermöglicht Verständnis und baut Know-how für firmenspezifische Anforderungen auf, was beispielsweise bei der sehr effizienten Realisierung des im Jahr 2017 eröffneten EMEA-Headquarters von Hewlett Packard Enterprise und HP Inc. unter Beweis gestellt werden konnte. Ebenso zahlte sich das gegenseitige Verständnis beim Neubau der Jeld-Wen-Industriehallen aus, die im vorgegebenen Kostenrahmen zügig umgesetzt und 2017 fertiggestellt werden konnten. Da ein Grossteil der Areale im Portfolio von HIAG schon früher industriell genutzt worden sind, sind sie meist sehr gut erschlossen. So können Mieter von HIAG ihren Mitarbeitern kurze Arbeitswege und eine gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr bieten. Infrastrukturen in den Gemeinden werden dadurch besser genutzt. Eine besondere Qualität kommt immer dann zustande, wenn alle an der Entwicklung Beteiligten sich mit dem Projekt identifizieren. Sofern ein entsprechendes Angebotsspektrum vorhanden ist, versucht HIAG daher, bei der Entwicklung der Areale primär das lokale Gewerbe zu berücksichtigen. Auch die Bewirtschaftung der Standorte erfolgt zum grossen Teil in Zusammenarbeit mit lokalen Dienstleistern, die im Sinn von HIAG die Philosophie einer persönlichen und dialogorientierten Mieterbetreuung umsetzen.

Die 100%ige HIAG Tochter HIAG Data agiert innerhalb eines globalen Ökosystems, in dem sich bestehende und potenzielle Partner und Kunden zielführend vernetzen. Durch die Cloud-Infrastruktur von HIAG Data und den spezifischen Branchenlösungen ist es auch kleineren Unternehmen möglich, neue cloudbasierte Geschäftsmodelle zu entwickeln und von der hohen Leistungsfähigkeit, Sicherheit und Verfügbarkeit der HIAG-Data-Lösung zu profitieren. HIAG Data agiert daher als nachhaltige Infrastrukturpartnerin, die ihren Kunden die spezifische Nutzung der Digitalisierungschancen ermöglicht.

Strategie

Arealentwicklung, Vermietung und Infrastruktur als Werttreiber

HIAG verfügt über mehrere Werttreiber, die zusammen eine attraktive Gesamrendite für die Aktionäre generieren. Auf der Grundlage eines diversifizierten und qualitativ hochwertigen Mieterstamms sichert das Bestandesportfolio mit seinem stabilen und planbaren Einkommen die Auszahlung von entsprechenden Dividenden. Die Mehrwerte bei der Arealentwicklung werden durch drei Kerndisziplinen erarbeitet: Architektur und Planungsprozesse, Standort- und Projektvermarktung sowie Kosten- und Prozesssteuerung. Die im Entwicklungsprozess geschaffenen Mehrwerte vergrössern zudem die Belehnungsbasis für die Finanzierung neuer Projekte. Damit gelingt es der Gesellschaft, weitere Entwicklungen im eigenen Portfolio ohne wesentlichen zusätzlichen Eigenmittelbedarf voranzutreiben. HIAG investiert dort in Infrastrukturen, wo deren Einbindung in das Areal einen ökonomischen oder ökologischen Nutzen darstellt. Aus diesem Grund hält HIAG im Portfolio fünf Wasserkraftwerke und investiert in die Netzwerkerschließung und Cloud-Infrastrukturen. Unter anderem durch die Kombination der zwei sich ergänzenden Geschäftsmodelle Arealentwicklung und Cloud-Infrastruktur unterscheidet sich HIAG von anderen Marktteilnehmern und ermöglicht die sinnvolle Nutzung digitaler Potenziale.

Auf einen Blick: Das macht HIAG einzigartig

**Pipeline mit rund CHF 2 Mrd.
zusätzlichem Investitionspotenzial**

**40 Areale mit
durchschnittlich 42'000 m² Fläche**

**Besonderes Know-how
bei Akquisitionen**

**Fokussierung auf
Kernprozesse**

**Bereitstellung von
analoger und digitaler
Infrastruktur**

**Industrielle
Unternehmensherkunft**

**HIAG
bleibt Eigentümer**

Strategie und Nachhaltigkeit

«Landbank» mit Entwicklung als Kerngeschäft

Die Gruppe verfügt an rund 40 Standorten über ein Arealportfolio von 2.5 Mio. m² Gesamtfläche, wovon 1.6 Mio. m² eingezont sind. Zusätzlich zum bestehenden Liegenschaftsportfolio plant die Gesellschaft derzeit in rund 50 Entwicklungsprojekten kurz-, mittel- und langfristig die Schaffung von 603'000 m² zusätzlicher Nutzfläche mit einem Investitionspotenzial von rund CHF 1.7 Mrd. Diese grosse «Landbank» bildet zusammen mit dem Leistungsausweis in der Arealentwicklung das wesentliche Differenzierungsmerkmal der Gesellschaft. Zudem verfügt das Portfolio über einen sehr breiten Nutzungsmix, der im Vergleich zu anderen Portfolios eine gute Gewichtung zwischen Wohnen und Industrie- oder Gewerbenutzung darstellt und einen relativ geringen Büroanteil aufweist. Die Standorte von HIAG weisen eine sehr gute Lage auf. Rund 91% des Portfolios befinden sich in den wirtschaftlichen Kernregionen der Schweiz rund um Baden/Brugg, Zürich/Zug, in der Nordwestschweiz und Genf. Die knappen Landressourcen in diesen Regionen sowie die kürzlich gesetzlich verankerte Einschränkung der Einzonung von Landwirtschaftsflächen unterstreichen den Bedarf nach Verdichtung und Umnutzung ehemals industriell genutzter Areale.

Leistung, Sicherheit und Verfügbarkeit

Während Privatpersonen mit grosser Selbstverständlichkeit Cloudlösungen nutzen, sind per Ende 2017 gerade einmal geschätzte 5% der Unternehmen «cloud-native» und das sind vor allem junge Unternehmen. Ein wichtiger Grund dafür, dass Unternehmen zögern, ihre systemkritischen Prozesse an sprichwörtlich virtuelle Orte auszulagern, hängt damit zusammen, dass das öffentliche Internet als Kommunikationsweg nicht für die Übertragung und Verfügbarkeit von systemkritischen Prozessen konzipiert worden ist. HIAG Data hakt genau hier ein: Mit ihren privaten und dedizierten Netzwerkverbindungen bietet sie für den Weg in die Cloud eine mindestens gleichwertige Sicherheit und Verfügbarkeit wie die private Cloud am Unternehmensstandort, jedoch bei einer wesentlich höheren Leistungsfähigkeit bezüglich Anbindung an Public Clouds und die virtuelle Cloudinfrastruktur. Mit dem Angebot eines durchgängigen (End to End) Service Level Agreements bringt HIAG Data die Cloud quasi zum Unternehmen und ermöglicht über ihre Partner eine nahtlose Einbindung der bestehenden IT-Infrastrukturen. Für die eigene virtuelle Cloud-Infrastruktur, die aus zwei Rechenzentren in der Schweiz heraus betrieben wird, kann sich HIAG Data voll auf die nahtlose Einbindung ihres eigenen Hochleistungsnetzes in die Serverarchitektur fokussieren. Daraus resultieren anwendungsspezifische Leistungssteigerungen, die neue Geschäftsmodelle erst ermöglichen. HIAG Data arbeitet für die Weiterentwicklung ihrer Infrastrukturen eng mit Microsoft und Hewlett Packard Enterprise zusammen und bedient die Nutzer ausschliesslich über ihr Cloud-Service-Partner-Netzwerk.

Fokussiert auf Kernprozesse

HIAG richtet ihren strategischen Fokus auf die im Entwicklungsprozess wertschöpfungsintensivsten Tätigkeiten. Kernprozesse wie Arealakquisition, Steuerung von Entwicklungsprozessen, Bewilligungsverfahren, Infrastrukturanbindung, Portfoliomanagement sowie Vermarktungsaktivitäten erfolgen vornehmlich intern und können durch eine offene Feedbackkultur laufend verbessert werden. Das Gebäudemanagement auf den Arealen wird in jenen Fällen intern durchgeführt, bei denen HIAG die Nähe zum Objekt als wichtig erachtet, zum Beispiel bei Entwicklungstätigkeiten auf Arealen mit industriellem Hintergrund. Gleichzeitig setzt sich die Organisation intensiv mit den Auswirkungen und der Verwendung neuer Technologien auseinander bei der Gestaltung von Nutzungen, aber auch bei allen Kernprozessen. Aktivitäten, die einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt sind, geringe Margen aufweisen oder sehr arbeitsintensiv sind, werden ausgelagert. Beispiele dafür sind architektonische und technische Planungen, Bauarbeiten oder die Liegenschaftsverwaltung für Bestandesliegenschaften.

Strategie und Nachhaltigkeit

Mitarbeiter als Erfolgsfaktor

Die hochqualifizierten Mitarbeiter von HIAG gestalten die Unternehmenskultur, auf deren Basis sich individuelle und ganzheitliche Entwicklungswege ergeben. Aufgrund der flachen Organisationsstruktur sowie den oftmals sehr hohen Spezialisierungsgraden trägt jeder Mitarbeiter Verantwortung, trifft Entscheidungen und ist meist direkter Ansprechpartner für das jeweilig verantwortete Fachgebiet. Im Bewusstsein, dass jeder Mitarbeiter zum Erfolg beiträgt, fördert HIAG daher die Aus- und Weiterbildung und bespricht mögliche Massnahmen im Rahmen von individuellen Mitarbeitergesprächen. Zwischen 2015 und 2017 konnten 6 Mitarbeiter (von insgesamt 33) durch HIAG unterstützte Weiterbildungen absolvieren und Bildungsangebote nutzen, darunter auch mehrjährige Studiengänge und Zusatzausbildungen. Der offene Austausch – regelmässig sowie sporadisch stattfindend – zwischen Mitarbeitern und Führungskräften wird durch die Wertekultur von HIAG gefördert: Diese ist geprägt von Vertrauen, Leidenschaft, Innovationsfreude, Mut zur Initiative und einem ausgeprägten Teamgeist. Um die Mitarbeiterzufriedenheit zu fördern, strebt HIAG stets angemessene Arbeitsanforderungen, eine faire Entlohnung sowie ein äusserst attraktives Arbeitsumfeld an zentralen Standorten in Basel, Genf und Zürich an.

Mehrwert durch Markenführung

Durch langfristig konsistentes, wertebasiertes Handeln der verantwortlichen Mitarbeiter auf den Arealen entsteht bei wichtigen lokalen Anspruchsgruppen wie Mietern, Anwohnern und Gemeindebehörden wertvolles Vertrauen in die Organisation und die Dachmarke HIAG. Diese Präsenz steht in einer Wechselwirkung mit Areal- und Projektmarken. Arealmarken bestehen langfristig und sind entsprechend strategisch als identitätsstiftende Einheiten ausgerichtet. Projektmarken hingegen sind in ihrer Existenz zeitlich befristet und dienen primär der Vermarktung, bleiben jedoch auch nach Projektabschluss oftmals als Referenz sichtbar. Die transparente und konsistente Kommunikation der erbrachten Entwicklungsleistung ist wesentlich, um die Marken von HIAG glaubwürdig mit relevantem Inhalt zu füllen. Durch den persönlichen Dialog mit Anspruchsgruppen kann die Wahrnehmung der Markenwelt von HIAG realistisch eingeschätzt werden. Die gewonnenen Eindrücke fliessen als wichtiger Bestandteil der Ausrichtung von Arealen mehrmals jährlich in Strategiesitzungen der Geschäftsleitung ein. In expliziter Verwandtschaft zur Marke HIAG steht die Tochtermarke HIAG Data mit einem komplett eigenständigen Auftritt und Kommunikationsmix. Die Kommunikationsmassnahmen beider Marken werden integriert betrachtet und umgesetzt.