

GriwaGroup Holding AG 14 January 2017

## „Added value for real estate“

Sandro Bolton takes over the management from Markus Friedli of the GriwaTreuhand AG, which complements the other companies of the group perfectly with its services.

Sandro Bolton (right) has been the managing director of the GriwaTreuhand AG since the 1<sup>st</sup> of January 2017. His two deputies are Jan Ewert...

Photo: Dennis Rhiel

The GriwaTreuhand AG is another vital element of the GriwaGroup Holding AG. The core mission of the company is the marketing and administration of real estate. GriwaTreuhand is a hub when looking to buy, sell or administer property in Grindelwald and the Jungfrau region. Managing director Sandro Bolton and his team, under the leadership of Iris Küttel-Jufer and Jan Ewert, make sure that every customer goes home feeling satisfied.

Markus Friedli founded the company in 1995 when he and his employees tried to find solutions to help customers of the GriwaPlan AG with the construction of properties and in the real estate trust area. Thus, the first building block of a synergy chain, which connects the entire GriwaGroup, had already been laid at that time. Now these supporting services are diverse. The 15 employees of GriwaTreuhand cover the entire range of services related to the purchase, sale, rental and administration of real estate. The company offers real estate across the complete spectrum of properties. After a purchase has been completed smoothly and professionally, GriwaTreuhand also takes care of any work that needs to be done on an existing property. These might include for example, the settlement of ancillary costs or making sure that the infrastructure of the property remains in shape and working order.

... and Iris Küttel-Jufer. Photo: made available

### **International reputation**

The work of Sandro Bolton and his team is also being recognised internationally. GriwaTreuhand AG received the coveted International Property Award last year in London. In the category of Real Estate Agents, GriwaTreuhand won the award of “highest recommended” real estate trust company. Through its participation in this competition, GriwaTreuhand AG was able to compete with the best in its field worldwide. Markus Friedli and Sandro Bolton were very pleased to accept the award and attributed this international recognition to the overall performance of the teams and the group.

**Interview with Sandro Bolton, new managing director of GriwaTreuhand. Where do you come from and how did you get to the group?**

**Sandro Bolton:** I have been with the company for more than five years and come from Saanenland, which is also a tourist region. The real estate sector has always fascinated me and so I am happy and grateful to be able to work in this interesting industry. I trained as a real estate trader, gaining a nation certificate, and did my apprenticeship and basic training in a tourist company. Moreover, I have experience in sales. I am married, have three children and am 38 years old.

**You started small in the GriwaGroup and now you are managing director of one of the companies in the group. How do you feel?**

I grew up in a family where entrepreneurship is in the blood. I find it especially interesting that one can contribute your own ideas. The new challenge in the form of greater responsibility towards the employees has appealed to me. I am very happy that Markus Friedli approached me. When he asked me, I did not have to think for long. This challenge concerning the industry and the size of the company suited me completely. Markus Friedli can now free his head from the day-to-day business and devote himself to the visionary development of the company. Thereby his long-standing experience and his network naturally help him.

**To you as boss: What does your daily schedule look like?**

I want to stay flexible for the customers. Therefore I try to pass on as much as possible to Iris Küttel-Jufer and Jan Ewert. Iris takes care of the administration of the properties and Jan of the marketing. They deal with all aspects of the operational business and make sure that I can fully concentrate on the customers and their requests. After all, we are talking about high investment sums, so it is all the more important that we look after our customer professionally right from the start. After all he should relax and feel like he is on holiday.

**What are the challenges for the coming years?**

We want to maintain the high standards and quality and thus create more value in the property for the owner. The customer should think directly about GriwaTreuhand AG when it comes to real estate services. Additionally, we want to make sure that Grindelwald remains attractive as a destination for customers, both national and international. We have set ourselves the goal of continuing to generate a presence in the market through soft expansion, for example in Interlaken. In addition we also want to develop follow-up businesses.

GriwaGroup Holding AG 14. Januar 2017

## «**Mehrwert für Immobilien**»

Sandro Bolton übernimmt von Markus Friedli die Geschäftsführung der GriwaTreuhand AG. Diese bildet mit ihren Dienstleistungen eine perfekte Ergänzung zu den anderen Unternehmen der Gruppe.

Sandro Bolton (rechts) ist seit dem 1. Januar 2017 Geschäftsführer der GriwaTreuhand AG. Seine beiden Stellvertreter sind Jan Ewert ...Foto: Dennis Rhiel

Ein weiteres wichtiges Standbein der GriwaGroup Holding AG ist die GriwaTreuhand AG. Hauptaufgabe des Unternehmens ist die Vermarktung und Verwaltung von Liegenschaften. Wenn es darum geht, in Grindelwald und in der Jungfrau Region eine Immobilie zu erwerben, zu veräussern oder zu verwalten, dient die GriwaTreuhand als Drehscheibe. Hierbei stellen Geschäftsführer Sandro Bolton sowie seine Teams unter der jeweiligen Führung von Iris Küttel-Jufer und Jan Ewert sicher, dass jeder Kunde zufrieden nach Hause geht.

Das Unternehmen wurde 1995 von Markus Friedli gegründet, als dieser mit seinen Mitarbeitenden nach Lösungen suchte, wie man Kundinnen und Kunden der GriwaPlan AG bei der Erstellung von Immobilien auch im Immobilientreuhand-Bereich unterstützen könne. Somit wurde bereits zu diesem Zeitpunkt der erste Baustein einer Synergiekette gelegt, die sich durch die ganze GriwaGroup zieht. Und diese Unterstützungsleistungen sind vielfältig. Die insgesamt 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GriwaTreuhand decken das gesamte Dienstleistungsspektrum im Zusammenhang mit Kauf, Verkauf, Dauermiete und Verwaltung von Liegenschaften ab. Dabei bietet die Firma Immobilien in der gesamten Spannbreite betreffend Grösse und Preis an. Nachdem der Kauf oder Verkauf reibungslos und entsprechend professionell über die Bühne gegangen ist, kümmert sich die GriwaTreuhand zudem noch um alle Arbeiten, die an einer bestehenden Immobilie anfallen. Hierzu gehören zum Beispiel die Erledigung der Nebenkostenabrechnungen oder die Sicherstellung, dass die Infrastruktur der Liegenschaft in Schuss bleibt.

... und Iris Küttel-Jufer.Foto: zvg

### **Internationales Renommee**

Die Arbeit von Sandro Bolton und seinem Team findet auch international Beachtung und Anerkennung. So hat die GriwaTreuhand im vergangenen Jahr in London den begehrten International Property Award erhalten. In der Kategorie Real Estate Agents wurde die GriwaTreuhand als «höchst empfohlene» Immobilien-Treuhand-Firma ausgezeichnet. Mit der Teilnahme am Wettbewerb unterzog sich das Unternehmen dem internationalen Vergleich mit den Besten des Faches. Entsprechend erfreut zeigten sich Markus Friedli und Sandro Bolton nach der Entgegennahme des Preises und werten diese internationale Anerkennung als Gesamtleistung des Teams und der Gruppe.

**Sandro Bolton, neuer Geschäftsführer der GriwaTreuhand, im Gespräch. Wo kommen Sie her, und wie sind Sie zur Gruppe gelangt?**

**Sandro Bolton:** Ich bin seit mehr als fünf Jahren im Unternehmen tätig und komme aus dem Saanenland, also auch einer touristischen Region. Der Immobilienbereich hat mich schon

immer fasziniert, und so bin ich glücklich und dankbar, in dieser interessanten Branche tätig sein zu können. Ich habe die Ausbildung zum Immobilienvermarkter mit eidgenössischem Fachausweis gemacht und habe auch früher in einer touristischen Unternehmung die Lehre und Grundausbildung absolviert. Ausserdem habe ich Erfahrungen im Verkauf gemacht. Ich bin verheiratet, habe drei Kinder und bin 38 Jahre alt.

**Sie haben in der GriwaGroup klein angefangen und sind jetzt Geschäftsführer eines Unternehmens der Gruppe. Wie fühlen Sie sich?**

Ich bin in einer Familie aufgewachsen, in der das Unternehmertum im Blut liegt. Besonders spannend finde ich dabei, dass man seine eigenen Ideen einbringen kann. Auch die neue Herausforderung in Form einer grösseren Verantwortung gegenüber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hat mich sehr gereizt. Zudem bin ich froh, dass Markus Friedli auf mich zugekommen ist. Als er mich fragte, musste ich nicht lange überlegen. Von der Branche und der Grösse des Unternehmens her hat mir diese Herausforderung voll zugesagt. Es geht auch darum, dass er sich nun den Kopf vom Tagesgeschäft freimachen und sich der visionären Entwicklung des Unternehmens widmen kann. Dabei helfen ihm natürlich seine jahrelange Erfahrung und sein Netzwerk.

**Zu Ihnen als Chef: Wie sieht Ihr Tagesablauf aus?**

Ich möchte flexibel für die Kunden bleiben. Daher versuche ich, so viel wie möglich an Iris Küttel-Jufer und Jan Ewert abzugeben. Iris kümmert sich um die Verwaltung der Liegenschaften und Jan um die Vermarktung. Die beiden haben alle Belange des operativen Geschäfts in der Hand und sorgen dafür, dass ich mich voll und ganz auf die Kunden und deren Anfragen konzentrieren kann. Denn es geht hier schliesslich um hohe Investitionssummen. Daher ist es umso wichtiger, dass wir den Kunden gleich von Anfang an professionell betreuen. Er soll sich schliesslich entspannen und sich wie in den Ferien fühlen.

**Was sind die Herausforderungen für die kommenden Jahre?**

Wir wollen die hohen Standards und Levels in Sachen Qualität halten und so einen Mehrwert der Immobilie für den Eigentümer schaffen. Der Kunde soll, wenn es um immobilientreuhänderische Leistungen geht, direkt an die GriwaTreuhand AG denken. Ausserdem wollen wir dafür sorgen, dass Grindelwald als Destination für die Kunden, national wie international, attraktiv bleibt. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, durch leichte Expansion, beispielsweise in Interlaken, weiterhin eine Präsenz auf dem Markt zu generieren. Darüber hinaus wollen wir natürlich auch Folgegeschäfte entwickeln.