

1944 gründete Achilles
Ginesta seine eigene Firma,
die «Ginesta Immobilien,
Export und Import»

ACHILLES GINESTA

19 44

INNOVATION ALS TRADITION

GESCHICHTEN AUS DEM HAUSE



1944 war die Geburtsstunde
des unverkennbaren
Ginesta-Schriftzugs.



Text: André Ginesta

WIE WURDE DIE GESCHICHTE VON GINESTA
IMMOBILIEN ZUR ERFOLGSGESCHICHTE?
UNTER ANDEREM DURCH EINEN IMMI-
GRIERTEN KATALANEN, ESKAPADEN EINES
VORGESETZTEN, PARKPLATZMANGEL,
BEHARRLICHKEIT UND INNOVATIONSKRAFT.

D

er Name Ginesta stammt aus Katalonien. Jaime Ginesta wurde am 4.2.1889 in Palleja, einem kleinen Vorort von Barcelona, als Sohn einer kinderreichen Familie geboren.

Wirtschaftlich schlechte Zeiten bewogen ihn dazu, in die Schweiz zu ziehen, wo er sich zum Koch ausbildete. Eine Frau am Herd brauchte er also nicht, was seine Ehefrau Anna Hug sicherlich zu schätzen wusste. Anna und Jaime Ginesta hatten zwei Kinder – Willi und Achilles. Während Willi in die Versiche-

rungsbranche einstieg, absolvierte der 1908 geborene Achilles eine kaufmännische Lehre in Bern, wo sein Vater eine stattliche Weinhandlung führte und das erste spanische Restaurant der Schweiz betrieb – im Berner Mattequartier. Einer seiner Stammgäste war übrigens der Dällenbach Kari, das tragikomische Berner Stadtoriginal. Einige Jahre danach veräusserte Jaime die Immobilie, zog mit der Familie nach Zürich und pachtete an der Zentralstrasse ein Restaurant. Er führte das Restaurant einige Jahre erfolgreich, beschloss dann aber, nach Spanien zurückzukehren.

ACHILLES MACHT NICHT ALLES MIT

Achilles arbeitete zuerst in der Buchhaltungsabteilung der NZZ. Dann nahm er die Stelle als Prokurist bei der Firma Haag an. Oscar Haag, ein gewiefter Geschäftsmann, besass ein Patent, mit dem Gummifäden in Stoffe verwoben werden konnten. Eine weltweit bedeutende Erfindung, die ihn mitten in den Kriegswirren zu einem wohlhabenden Mann machte. Mit dem erwirtschafteten Kapital begann Haag, in Immobilien zu investieren. Achilles konnte diese Geschäfte organisieren und begleiten. So wurde er mit dem Notariatswesen vertraut und erhielt Einblick in den Immobilienhandel. Während er grossen Gefallen daran fand, missfielen ihm die Eskapaden seines Chefs: Als gradliniger Mensch konnte er die Romanze zwischen Haag und dessen Sekretärin nicht tolerieren und gab seine Stelle auf.

Nach einem Intermezzo als Vertreter von Fleischbearbeitungs-Maschinen gründete er 1944 seine eigene Firma, die «Ginesta Immobilien, Export und Import». Sie war in seiner 3.5-Zimmerwohnung an der Oberwachtstrasse 7 in Küsnacht domiziliert, an der Fassade brachte er ein schwarzes Schild mit goldenen Lettern an – die Geburtsstunde des unverkennbaren Ginesta-Schriftzugs.

1966 entschied Achilles Ginesta, wieder ins steuergünstige Küsnacht zu ziehen.



Achilles Ginesta war immer kreativ: Bei der Seegfrörni 1929 verkaufte er mit seiner Mutter heisse Würstchen.

Jaimes Entscheid, nach Spanien zurückzukehren, erwies sich als schlechte Idee. Mitte der 30er-Jahre kaufte er ein Mehrfamilienhaus in Madrid und zog mit seiner Familie in die Hauptstadt. Kaum angekommen, brach der Bürgerkrieg aus. Das Haus wurde zerbombt, die Familie konnte mit einem der letzten Schiffe das Land verlassen und kehrte ohne Hab und Gut in die Schweiz zurück. Dort musste Achilles für die ganze Familie aufkommen. Sein Vater, der nie Schweizer wurde, durfte nicht arbeiten und Bruder Willi wurde beim Ausbruch des Zweiten Weltkrieges für lange Zeit an die Front kommandiert.

Achilles' zukünftige Frau, Marie Louise Meyer, geboren 1916, wuchs im Herzen der Stadt Luzern, am Weinmarkt, auf. Die Familie besass ein Altstadtthaus mit einer Samenhandlung. Samen waren damals ein ganz wichtiges Konsumgut in einem von der Landwirtschaft geprägten Land. Nach dem tragischen Tod ihres Vaters – er verlor sein Leben bei einem Föhnsturm auf dem Vierwaldstättersee – bekam ihre Mutter den patriarchalischen Geist jener Zeit zu spüren: Frauen traute man damals das Führen einer Firma nicht zu. Mit gütiger Hilfe der Stadtbehörde musste ihre Mutter Geschäft und Haus viel zu günstig verkaufen. Marie Louise zog mit ihrer Mutter nach Zürich und fand Arbeit bei einem Zahnarzt. Die beiden fühlten sich gegenseitig auf den Zahn und fanden Gefallen aneinander: 1939 heirateten sie und Marie Louise gebar in den Folgejahren sechs Kinder.



Telefonische/Persönliche Besprechung Betr. Abt.: Frau Ginesta
 Conc. Dép.:
 Entretien téléphonique/personnel Datum: 25.9.1937
 Firma: W. Graf AG, Winterthur
 Maison: Tel. No (052) 877171
 Gespräch mit Herrn-Frau-Frl. / Mess. / Mlle. (Zutreffendes unterstreichen) / Parlé avec / M. / Mlle. (Souligner la terme approprié)
 Betr. Bestellung-Anfrage-Nachricht-Offerte (Souligner la terme approprié) / Commande- Demande- Information- Offre
 Die Plättli, die Sie ausgesucht hätten, seien ausverkauft.
 Neue Produktion wäre ab ca. 20.10. ab Werk lieferbar, d.h. ab Anfang November bei der Firma.
 Preis: ca 8.5 pro Stück
 6/1/-
 40 000
 Abgenommen / Reçu par End
 Visum: Visa:
 Verlag / Editeur: A. Ginesta, 8700 Kloten

Die von Achilles Ginesta entwickelten Telefon-Rapportblocks sind noch heute im Handel erhältlich.



UMTRIEBIGER KAUFMANN

Achilles war ein vitaler Mensch voller Ideen. Er startete mit einem belgischen Freund Exportgeschäfte nach Belgisch-Kongo, importierte als Erster Kugelschreiber der Marke Papermate in die Schweiz. Als die vierstelligen Telefonnummern änderten, bot er sofort Klebeetiketten an, mit denen man die neuen Nummern auf die Briefe kleben konnte. Die Starkstrom-Rationierung unterlief er mit einer cleveren Erfindung: Er liess ein Gestell konstruieren, auf dem man ein Bügeleisen umgekehrt fixieren konnte, um so mit dem nicht rationierten Lichtstrom kochen zu können. Die von ihm entwickelten gelben Telefon-Rapportblocks sind noch heute im Handel erhältlich.

Mit dem Kriegsende begann der Immobilienhandel stark zu prosperieren. Achilles' erstes bedeutendes Geschäft war der Verkauf der grossen Villa der kriegsgeschädigten Familie Güttermann an Robert Ober, Besitzer eines Warenhauses in Zürich. Die Verkaufssumme betrug 350'000 Franken, was heute einem Betrag von CHF 15 Millionen entspräche. Wie damals alle Makler mietete er Räumlichkeiten im Zentrum der Stadt Zürich, an der Rämistrasse 6. In dieser Zeit ging nichts ausserhalb der Stadt.

EIN KREIS SCHLIESST SICH

Die Stadt Zürich boomte, der Verkehr nahm stark zu und die Parkplätze wurden Mangelware. Nachdem die Parkplatzbewirtschaftung mit den «Zwanzigerautomaten» eingeführt wurde, entschloss Achilles, die Büros wieder ins steuergünstige Küsnacht zu verlegen. 1966 bezog er Büros in einem Neubau an der Oberwachtstrasse 2, direkt gegenüber der ehemaligen Mietwohnung. Der Kreis hatte sich geschlossen.

Achilles Ginesta war vital und ideenreich in allen Lebensjahren.

A black and white portrait of a man with dark, wavy hair, wearing a patterned suit jacket, a white shirt, and a striped tie. He is looking slightly to the left of the camera with a neutral expression.

DIE ZWEITE GENERATION ZIEHT EIN

Er brachte umfassende
Erfahrungen aus seiner
früheren Tätigkeit in
einem internationalen
Unternehmen mit.

ANDRÉ
GINESTA

19
69

ANDRÉ ENTDECKTE ALS ÄLTESTER SOHN VON ACHILLES UND MARIE LOUISES KINDERN SEINE AFFINITÄT ZUM IMMOBILIENHANDEL. 1969 TRAT ER INS UNTERNEHMEN SEINES VATERS EIN. EIN KLEINER SCHRITT IM ORGANIGRAMM, ABER EIN GROSSER SPRUNG IN DER ORGANISATORISCHEN UND STRATEGISCHEN NEUAUSRICHTUNG VON GINESTA IMMOBILIEN.

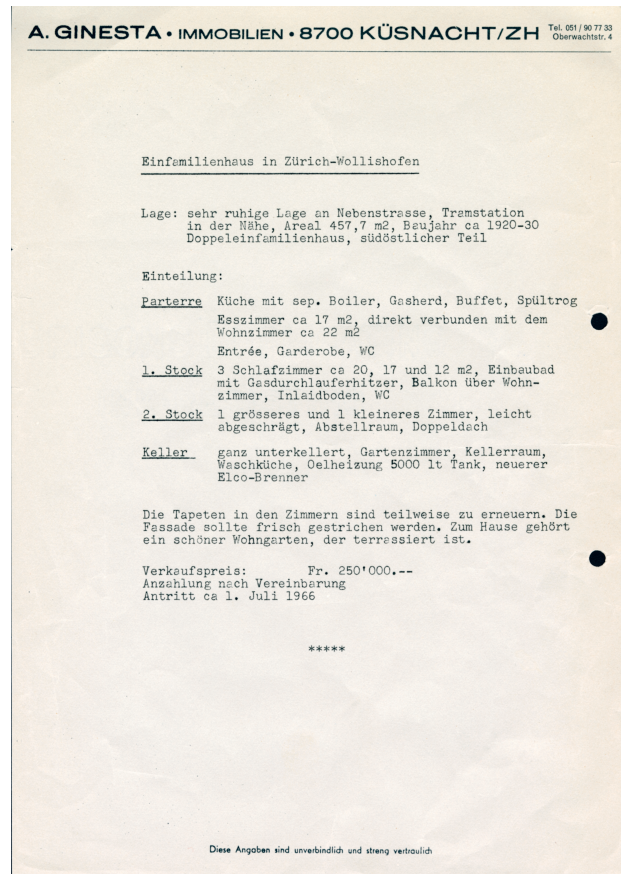


André Ginesta mit seinen Geschwistern.

André brachte aus seiner früheren beruflichen Tätigkeit in einem internationalen Unternehmen viel Erfahrung in den Bereichen Organisation, Verkauf, Kommunikation und Dienstleistungsgestaltung ins Unternehmen ein. Er legte den Fokus auf die strategische Ausrichtung der Maklerarbeit und die systematische Erfassung aller wichtigen Objektdaten sowie der Kundenprofile. Die Fakten der Liegenschaften mussten festgehalten werden, das Offertwesen musste zeigen, welcher Kunde sich für welche Objekte interessierte, welche er besichtigte und wie seine Reaktionen waren. Ein wesentliches Element seines analogen CRM war eine Fächersichtkartei des Bürobedarfsanbieters Rüegg Nägeli, mit dem man 50 Karteikarten auf einen Blick überschauen konnte. Er entwickelte diese weiter, indem er Doppelkarten anfertigen liess, die für sämtliche Objekte alle wichtigen Daten abbildeten. Rüegg Nägeli erkannte die Qualität des Systems und offerierte es kurzerhand Ginestas Mitbewerbern!



André mit seiner Ehefrau Evelyne.



Beschreibung eines Einfamilienhauses.

KNOW HOW
 seit über 50 Jahren im Verkauf
 von Immobilien. Garantiert
 fachliche und
 diskrete Beratung.

Ginesta **IMMOBILIEN**

eidg. dipl.
 Immoilientreuhänder
 Oberwachtstr. 2, 8700 Küsnacht
 Telefon 01 910 77 33

Ihr Vertrauenspartner

1979



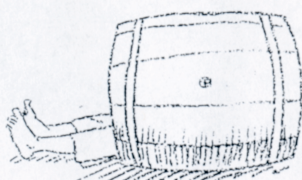
...sind wir dabei!

Ginesta **IMMOBILIEN** 50 JAHRE 1944-1994

Verkauf • Vermietung • Verwaltung
 Oberwachtstrasse 2 8700 Küsnacht
 Tel. 01/910 77 33 Fax 01/910 77 20

1997

Individualisten...



...finden bei uns immer wieder
 unkonventionelle und besondere
 Liegenschaften. Mit Kompetenz und
 Diskretion. Bei uns sind sie an der
 richtigen Adresse.

Ginesta Seit über 50 Jahren
IMMOBILIEN

eidg. dipl. Immoilientreuhänder 
 8700 Küsnacht, Oberwachtstrasse 2
 Telefon 01-910 77 33, Fax 01-910 77 20

1995

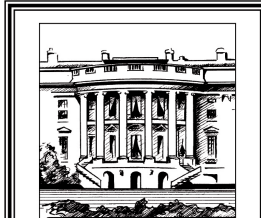


EIN GANZES PAKET...

...an fachlicher Kompetenz, Know how, Erfahrung und
 Diskretion. Wir betreuen und unterstützen Sie in allen
 Belangen bei Kauf oder Verkauf von Immobilien. Zu Ihrem
 Vorteil, vertrauen Sie dem Immobilienfachmann!

Ginesta Seit über 50 Jahren eidg. dipl. Immoilientreuhänder
 8700 Küsnacht, Oberwachtstrasse 2
 Tel. 01-910 77 33, Fax 01-910 77 20

IMMOBILIEN



**PRÄSIDENTEN
 WÜRDEN WEISSE HÄUSER
 SUCHEN!**

Unsere Kunden träumen
 von einem
Einfamilienhaus
 Gerne prüfen wir Ihr Angebot.

Ginesta **IMMOBILIEN** 

Oberwachtstrasse 2 – 8700 Küsnacht
 Tel. 044 910 77 33 – www.ginesta.ch

Seit 1944
 Beratung in allen Immobilienfragen!



**INDIANER
 STELLEN ZELTE AUF**

Unsere Kunden
 wünschen sich ein schönes
Grundstück
 Gerne prüfen wir Ihr Angebot.

Ginesta **IMMOBILIEN** 

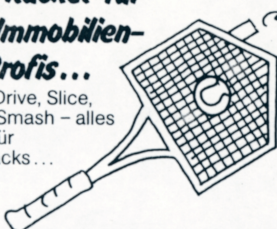
Oberwachtstrasse 2 – 8700 Küsnacht
 Tel. 044 910 77 33 – www.ginesta.ch

Seit 1944
 Beratung in allen Immobilienfragen!

90ER

**Racket für
 TCK-Immobilien-
 Profis...**

Service, Drive, Slice,
 Topspin, Smash – alles
 Begriffe für
 Tenniscracks...



Beratung, Verkauf,
 Vermietung, Verwaltung
 von Liegenschaften,
 Wohnungen usw. –
 alles Begriffe für
Immobiliencracks...

Ginesta **IMMOBILIEN**

8700 Küsnacht
 Oberwachtstrasse 2
 Telefon 01 910 77 33

80ER

ALS NEUER GESCHÄFTSFÜHRER SETZTE ER FRÜH AUF DIE COMPUTERISIERUNG.

KOPFSCHÜTTELNDE KOLLEGEN

Der technikaffine André begeisterte sich für ein Bürohilfsmittel, das Ende der 60er-, Anfang 70er-Jahre revolutionär war: Die IBM-Kugelkopfschreibmaschine mit einer Speicherkapazität von 50 Seiten, der Traum jeder Sekretärin. Gegen 40'000 Franken kostete dieser Automat, was heute 200'000 Franken wären. Die Berufskollegen schüttelten den Kopf, als André diesen anschaffte, was aber durchaus Sinn machte, sparte er doch damit eine halbe Arbeitskraft.

FIT FÜR COMPUTERISIERUNG

1975 übergab Achilles seinem Sohn André das Geschäft. Er arbeitete noch rund ein Jahr halbtags im Unternehmen mit und zog sich dann in den wohlverdienten Ruhestand zurück. André setzte als neuer Geschäftsführer früh auf die Computerisierung und die digitale Transformation und führte das Unternehmen in einem organischen Wachstums- und Marktadaptationsprozess umsichtig durch die 80er- und 90er-Jahre bis zur Jahrtausendwende.



Seit 50 Jahren ist André Ginesta mit Herz und Leidenschaft in der Immobilienwelt unterwegs.

Das Video zum 50-Jahr-Dienstjubiläum von André Ginesta.



A portrait of Claude Ginesta, a man with dark, wavy hair and glasses, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. He is leaning against a light-colored, textured wall. The background is a soft, out-of-focus light blue.

**DIE DRITTE
GENERATION
ÜBERNIMMT**

**CLAUDE
GINESTA**

Claude Ginesta tritt 2001 in
das Familienunternehmen ein
und führt es heute als CEO.

**20
01**



Eine Testimonialkampagne der ZKB.

SEIT 75 JAHREN IST GINESTA IMMOBILIEN EIN FAMILIENUNTERNEHMEN. CLAUDE GINESTA, CEO UND BESITZER, FÜHRT DAS UNTERNEHMEN ZIELGERICHTET UND ERFOLGREICH.



Eine Kampagne von Publicitas im Jahr 2004.

Seit 2001 werden André und Evelyne Ginesta von ihrem Sohn und CEO Claude A. Ginesta unterstützt. Seither hat das Unternehmen einen weiteren Wachstumsschritt vollzogen. Die Entwicklung in jüngerer Vergangenheit: 2011 eröffnet Ginesta Immobilien eine Niederlassung in Horgen, um noch näher an Objekten am linken Seeufer und den Kantonen Schwyz, Zug und Aargau zu sein. 2012 folgt die Eröffnung des Standorts Chur, um das gesamte Marktgebiet Graubünden zu erschliessen. Mit dieser geografischen Erweiterung wurde Ginesta Immobilien Graubünden gegründet. Sascha Ginesta, Sohn von Andrés Bruder Christophe, amtet als Partner und Geschäftsführer in Chur. 2013 verlegt Ginesta Immobilien den Küssnacher Stammsitz in grosszügig gestaltete und dem stetig wachsenden Team gerecht werdende Räume an die Obere Wiltisgasse.

2015 wird die Tochtergesellschaft Ginesta Immobilien Verwaltungen AG unter der Beteiligung von Ralph Geigle als Geschäftsführer und Partner gegründet. 2016 ist die Firmenübergabe abgeschlossen, Claude Ginesta kauft das Unternehmen seinen Eltern ab und wird CEO und Besitzer von Ginesta Immobilien AG. 2018 eröffnet Ginesta Immobilien ihr eigenes Schätzungsdesk unter der Leitung eines hochqualifizierten Immobilienbewerter. Mit dem Angebot von unabhängigen Bewertungen hat das Unternehmen seine Dienstleistungsaktivität weiter ausgebaut. Im gleichen Jahr wird eine Geschäftsstelle in St. Moritz eröffnet, um den blühenden Markt im Engadin zu erschliessen. 2019 kommt das neue Geschäftsfeld Ginesta International hinzu. Ginesta International vermarktet nicht nur Immobilien auf der ganzen Welt, sondern sucht auch definierte Liegenschaften im Ausland.

GINESTA IMMOBILIEN HEUTE

HEUTE BESCHÄFTIGT GINESTA IMMOBILIEN 37 MITARBEITENDE IN VIER NIEDERLASSUNGEN. DER ÄLTESTE MITARBEITER IST STOLZE 78, DER JÜNGSTE 24 JAHRE ALT. DIE DIENSTÄLTESTEN SIND ANDRÉ GINESTA MIT 50 UND BEATRICE KNAPP MIT 20 BERUFSJAHREN. DER FRAUENANTEIL IM UNTERNEHMEN BETRÄGT 70 PROZENT. DOCH ES GIBT NOCH ANDERE FAKTEN, DIE INTERESSANT SIND.

Das gesamte Mitarbeiterteam auf seiner Jubiläumsreise in Turin, im September 2019.



| | | | | | | |
|-----------------------------------|------------------------|-------------------------------------|--|--|--|---------------------------|
| 7 | 6 | 3 | 5 | 4 | 1 | 1 |
| Eidg. dipl. Immobilien-treuhänder | Makler mit Fachausweis | Immobilien-schätzer mit Fachausweis | Immobilienbe-wirtschaftler mit Fachausweis | Mitarbeiter in Ausbildung zu einem Fach-diplom | Eidg. dipl. Marketing- und Kommuni-kationsleiter | Sponsoring-Management ZHW |

Daten & Fakten 2019

2'533

Besichtigungen mit Kunden

31'539

verschickte Exposés

über
200

vermietete und verkaufte Einheiten

1,511 Mrd CHF

Bewertungsvolumen in CHF Akquisition & Bankschätzungen