



Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 114'209
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 230.019
Abo-Nr.: 1077265
Seite: 19
Fläche: 54'803 mm²

WIRTSCHAFT IM GESPRÄCH

«Wer, wenn nicht wir, kann neue Ideen umsetzen?»

René Zahnd, seit Anfang Jahr Chef der Immobiliengesellschaft Swiss Prime Site, stellt hohe Ansprüche an das eigene Projektentwicklungsgeschäft



CHRISTOPH FISCHER

ANDREA MARTEL

Für René Zahnd gibt es Fragen, die ein Nein als Antwort gar nicht zulassen. Zum Beispiel jene, ob man sich vorstellen könnte, den Job von Markus Graf, dem langjährigen CEO der Immobilieninvestmentgesellschaft Swiss Prime Site (SPS), zu übernehmen. Als er vor etwas über einem Jahr beim Branchenanlass NZZ Real Estate Days mit dieser Frage konfrontiert worden sei, habe er sich deshalb offen gezeigt. Und so kam es, dass der damalige Leiter Entwicklung und Modernisierung bei Implenia relativ unverhofft zu einer neuen Stelle kam. Dass es eine äusserst attraktive Herausforderung werden würde, war für den bald 50-Jährigen indessen von vorneherein klar: So reizte ihn nicht nur die Tatsache, nach bald zwanzig Jahren in der Bau- und Immobilienbranche – per 1. Januar 2016 – erstmals die Gesamtverantwortung für einen Konzern zu übernehmen, sondern vor allem auch die Fülle an Möglichkeiten, die der grössten Immobiliengesellschaft der Schweiz mit

ihrer Finanzstärke und ihrem breiten Tätigkeitsfeld offensteht.

Gut gefüllter Rucksack

SPS begnügt sich ja nicht damit, ihr 10-Mrd.-Portfolio zu verwalten und da und dort eine Liegenschaft zu kaufen oder abzustossen. Wie mit dem Prime Tower werden immer wieder eigene Projekte entwickelt – umso mehr, als Eigenentwicklungen schon fast der einzige Weg sind, das Liegenschaftsportfolio auszubauen, ohne überhöhte Preise bezahlen zu müssen. Hinzu kommt nach diversen Übernahmen ein mittlerweile starkes Standbein im Bereich Wohnen im Alter, ein eigenes Detailhandelsunternehmen (Jelmoli) sowie seit letztem Jahr das Management einer neu gegründeten Anlagestiftung.

Speziell für das Entwicklungsgeschäft könnte Zahnds Erfahrungsrucksack nicht besser gefüllt sein. Bereits 2004 wurde der Jurist und Anwalt bei Losinger regionaler Direktor Projektentwicklung, nachdem er während sechs Jahren den Rechtsdienst der Baufirma geleitet hatte. Auch bei Implenia, wo er ab 2009 tätig war, blieb die Projektentwicklung angesichts des kreativen Spielraums Zahnds Steckenpferd. Er leitete dort aber 2010 bis 2013 auch das General- und Totalunternehmergeschäft, was für die neue Rolle als Bauherr ebenfalls von grossem Vorteil sein dürfte.

Die Entwicklungstätigkeit, das Gestalten von Räumen, in denen sich Menschen wohl fühlen, ist für Zahnd eine ebenso faszinierende wie noble Aufgabe. Und seine Ansprüche sind hoch: Eine soziale und altersmässige Durchmischung ist ebenso Leitplanke wie die 2000-Watt-Gesellschaft. Dass Immobilieneigentümer einen Teil ihres Planungsgewinns für öffentliche Zwecke

zur Verfügung stellen sollten, versteht sich für den gebürtigen Berner von selbst. Allerdings hält er die in seinem Heimatkanton seit langem bewährten Infrastrukturverträge für das bessere Mittel als die geplante Mehrwertabgabe des Bundes, weil seiner Ansicht nach das Geld direkt vor Ort investiert werden sollte, statt dass auf nationaler Ebene damit Raumplanung betrieben wird und Auszonungen von Bauzonen finanziert werden.

Auch Innovation schreibt Zahnd, wie bereits sein Vorgänger Markus Graf, gross: «Wer, wenn nicht wir, kann neue Ideen umsetzen?» Sihcity mit dem Konzept des Urban Entertainment Center war ein solcher neuer Ansatz; im Zusammenhang mit dem Kauf der ehemaligen NZZ-Druckerei in Schlieren steht nun die Idee eines Urban Education Center im Raum, eines Bildungszentrums, das an diesem Standort entstehen könnte.

Innovation wird auch im Segment Leben und Wohnen im Alter gefragt sein. SPS ist mittlerweile Marktführerin sowohl bei Alterswohnungen als auch bei Pflegebetten. Doch die Bedürfnisse wandeln sich auch hier. Herauszufinden, wie ältere Menschen in Zukunft wohnen wollen, ist für Zahnd die zentrale strategische Frage in diesem Geschäftsfeld. Heute sehe es danach aus, als ob ältere Leute möglichst lange zu Hause, in ihrem angestammten Umfeld, bleiben wollen und erst im Notfall und meist nur noch für kurze Zeit ins Pflegeheim umziehen.

«SPS bleibt offen für Neues»

Dass SPS sich opportunistisch stets wieder neue Geschäftsfeldern erschlossen hat und deshalb bisweilen auch als «Gemischtwarenladen» bezeichnet wird, stört Zahnd nicht. Im Gegenteil: SPS werde weiterhin neue Trends aufnehmen, wie sie es mit dem Kauf der Tertia-

Datum: 11.01.2016

Neue Zürcher Zeitung



Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 114'209
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 230.019
Abo-Nr.: 1077265
Seite: 19
Fläche: 54'803 mm²

num-Gruppe gemacht habe. Tendenziell sollen die verschiedenen Teilssegmente jedoch enger geführt werden, um noch mehr von Synergien zu profitieren. Damit sind nicht nur finanzielle Vorteile gemeint, wie beispielsweise, wenn SPS Alterswohnungen baut, die dann von der Tertianum-Gruppe betrieben werden. Auch bezüglich der Art und Weise, wie man sein Geschäft führt, ist laut Zahnd gegenseitiges Lernen möglich. Nachdem er während der zweimonatigen Einarbeitungszeit Einblick ins Geschäft von

Jelmoli erhalten habe, sei er überzeugt, dass die Immobilienbranche viel von der starken Kundenorientierung im Detailhandel lernen könne.

Auf seine Prioritäten im neuen Amt angesprochen, nennt Zahnd neben der Entwicklungstätigkeit und der ständigen Prüfung von neuen Investitionsmöglichkeiten auch den engeren Kontakt zu Politik und Behörden. Die Branche sei generell zu wenig vernetzt – nicht nur in Bundesbern, sondern auch in den Kantonen. Die jüngste Ausschreibung des

Hardturm-Projekts habe einmal mehr gezeigt, dass zwischen den Behörden und der Branche viel Unverständnis herrsche. Man spreche nicht dieselbe Sprache. So sei es schwierig, zusammen gute Projekte auf die Beine zu stellen. Dass der Aufbau einer neuen Vertrauensbasis langwierig sein dürfte, scheint Zahnd nicht zu stören. Als langjähriger Fussballer, der inzwischen zum leidenschaftlichen Jogger und gelegentlichen Marathonläufer mutiert hat, besitzt er dafür jedenfalls den notwendigen Atem.