

«Wir kommen, um zu bleiben»

Remo und Philipp Bienz wollen mit der Fortimo AG Liegenschaften entwickeln, die erhalten bleiben. Das gilt auch für den Säntispark.

Interview: Kaspar Enz

Die Zwillingbrüder **Philipp und Remo Bienz** haben die Fortimo um die Jahrtausendwende gegründet. Heute verfügt das Immobilienunternehmen über ein Portfolio im Wert von rund 1,5 Milliarden Franken. Dazu gehören aber nicht nur Wohn- und Gewerbehäuser, sondern auch Pflegeheime und Hotels. Und gerade hier wächst das Unternehmen stark: Eben übernahm die Fortimo den Säntispark – und ein einstiges Grand Hotel in Grindelwald.

Am 1. Oktober übernehmen Sie die Schlüssel zum Hotel Säntispark. Wie ist es eigentlich zu der Übernahme gekommen?

Philipp Bienz: Die Migros wollte eine Bereinigung und suchte einen starken Partner. Wir waren für sie ein idealer Käufer für das Hotel. Die Migros wollte, dass es gut weiterentwickelt wird. Und für uns ist der Säntispark ein Glücksfall. Es ist ein bekannter Name, er hat eine gewisse Strahlkraft, gerade in der Ostschweiz.

Welche Entwicklungsmöglichkeiten sehen Sie für das Haus?

Remo Bienz: Es ist bereits auf einem guten Niveau. Aber in der Zusammenarbeit mit dem Stadion, dem FC St. Gallen und dem Gründenmoos liegt noch Potenzial.

Sonst führt die Fortimo vor allem in Skigebieten Hotels. Mit Skiliften lässt sich hier aber kaum punkten.

Remo Bienz: Mit Skiliften nicht. Aber St. Gallen hat viel touristisches Potenzial, auch wenn es weiter westlich gerne unterschätzt wird. Wir haben hier die Olma, das Open Air, den CSIO, das Symposium oder den Fussball. Wenn die neue Olma-Halle steht, kommen vielleicht weitere Anlässe hinzu.

Gerade im Seminartourismus lief es in den letzten zwei Jahren schlecht. Hoffen Sie auf eine Erholung?

Remo Bienz: Der Säntispark konnte während der Pandemie vieles mit Familien wettmachen. **Philipp Bienz:** Und während Corona hat der Binnentourismus gewonnen. Das heisst nicht, dass man nicht mehr als Meer fährt. Aber viele haben die Schweiz wieder kennen und schätzen gelernt. Und ich glaube auch, dass sich die Gastgeberkultur bei uns verbessert hat.

Ihre Hotels in den Alpen haben also unter der Pandemie nicht gelitten?

Remo Bienz: Nein, es lief gut. Besonders die Privä Alpinlodge in Lenzerheide. In den Ferienwohnungen kann man sich gut zurückziehen.

Philipp Bienz: Wir sind der Überzeugung, dass der Alpentourismus ein wichtiger Trend bleibt. Einerseits fördert die Klimaerwärmung Ferien in der Nähe. Im Trend sind auch Aktivferien.



Remo und Philipp Bienz sind Gründer und Mitinhaber der Fortimo AG. Die Firma hat das Hotel Säntispark gekauft.

Bild: Arthur Gamsa

Die Fortimo übernimmt auch das Hotel Regina in Grindelwald. Was haben Sie hier vor?

Remo Bienz: Der Plan ist, dass wir das Gebäude abbrechen und neu aufbauen, den neusten Anforderungen angepasst. Es soll dann wieder als Viersternehotel betrieben werden. Daneben planen wir eine Privä mit Hotelappartements und ein Revier-Hotel.

Mutig? Das «Regina» stand zehn Jahre leer.

Philipp Bienz: In Grindelwald sind in den letzten Jahren Betten verloren gegangen, die jetzt fehlen. Und mit diesen drei Projekten glauben wir, dass wir für das Tal einen Mehrwert bringen können, neue Gäste Segmente.

Mit dem Säntispark führt die Fortimo bereits sechs Hotels, noch mehr sind in Planung oder im Bau. Ist die Fortimo mehr Hotelier als Immobilienunternehmen?

Philipp Bienz: Aktuell haben wir 1900 Betten. Wenn alle laufenden Projekte fertiggestellt sind, sind es 5200. Dann sind wir wohl tatsächlich einer der grössten privaten Hoteliers der Schweiz. Die Hotellerie macht aber erst rund einen Fünftel unserer Erträge aus, auch wenn rund zwei Drittel unserer Mitarbeitenden hier tätig sind.

Wie kommen Sie zu Ihren Hotelprojekten?

Remo Bienz: Meistens werden wir angefragt. Unser Vorteil ist, dass wir nicht nur Investoren sind. Die sind oft leichter zu finden. Wir können hingegen ein Hotel bauen und es auch betreiben. Das ist wohl einzigartig. Und wir können mit unseren Konzepten oft Nischen schliessen, die vorher nicht abgedeckt wurden.

Die Revier-Hotels sind schlank organisiert und bieten wenig Schnickschnack. Wer sind hier die Gäste?

Remo Bienz: Sportliche Leute, die nicht mehr mit ihren Eltern in die Ferien fahren und noch nicht mit der eigenen Familie unterwegs sind. Sie wollen gute Leistung für wenig Geld. Deshalb verzichten wir auf Wellness-Angebote oder teure Restaurants. Der Kunde zahlt nur das, was er wirklich braucht.

Wie kommen Sie als Immobilienentwickler überhaupt auf die Hotellerie?

Philipp Bienz: Es ging uns auch darum, zu diversifizieren, nicht nur vom Wohnungsmarkt abhängig zu sein.

Remo Bienz: Es hat sich in Lenzerheide damals die Gelegenheit geboten. Wir kannten das Gebiet, der Standort für das heutige Privä schien uns gut. Wir wollten es wagen.

Ein Bauchentscheid?

Philipp Bienz: Ja, es war eine Herausforderung. Aber wir waren auch interessiert daran, einen Betrieb zu führen. Das kann den

Wert einer Immobilie entscheidend beeinflussen.

Remo Bienz: Bei uns steht immer die Immobilie im Vordergrund. Wir wollen etwas entwickeln, was noch nicht da war und was lange erhalten bleibt. Wir kommen, um zu bleiben.

Eines Ihrer Hotels steht in Dubai. Bleibt ihr auch da?

Remo Bienz: Als Immobilienentwickler ist es faszinierend zu sehen, was in Dubai aus dem Boden gestampft wurde. Für uns war das eine Herausforderung: Können wir es im Ausland schaffen, gelingt es uns, ein Teil davon zu werden?

Philipp Bienz: Neben dem Hotel haben wir ein Appartement-Gebäude in Dubai, ein weiteres ist im Bau. Aber unser Hauptsitz wird die Ostschweiz bleiben.

Die Fortimo ist 22 Jahre alt. Womit haben Sie begonnen?

Remo Bienz: Mit viel Enthusiasmus. Wir waren gut ausgebildet, und wir ergänzen uns: Philipp ist Architekt, ich bin Immobilien-treuhänder.

Philipp Bienz: Am Anfang haben wir die Aufträge angenommen,

die wir bekommen haben. Die Erträge haben wir immer reinvestiert. So sind wir gewachsen und haben auch immer wieder gute Leute gefunden, die unsere Begeisterung teilten.

Remo Bienz: Man muss auch sagen, dass die Immobilienbranche in den letzten 25 Jahren viel Rückenwind hatte. Anfang der Nullerjahre führten die Banken noch manche Versteigerungen durch, Reste der letzten Immobilienkrise. So kamen wir zu guten Preisen zu Liegenschaften, aus denen wir etwas machen konnten.

Philipp Bienz: Bald merkten wir auch, dass es uns mehr liegt, Liegenschaften im eigenen Risiko zu erstellen als sie nur als Dienstleister zu bauen.

Die Zinsen steigen. Sind die 25 Jahre Wachstum zu Ende?

Remo Bienz: Die Preisentwicklung wird etwas abflachen. Klar müssen wir bei jedem Projekt kalkulieren. Aber wir können auch gut reagieren – gerade auch, weil wir nicht nur auf Wohnliegenschaften angewiesen sind.

Philipp Bienz: Manche Konkurrenten mussten Bauprojekte stoppen, auch wegen der Materialpreise, sie konnten die Margen nicht erreichen. Da hilft uns, dass wir unsere Projekte selber behalten und wir dadurch von Mieterträgen profitieren können. Gewohnt wird zudem immer.

Nun ist die Fortimo kein KMU mehr. Seit rund einem Jahr beschäftigt sie mehr als 250 Leute.

Philipp Bienz: Wir fühlen uns trotzdem noch wie ein KMU. Viele der 450 Mitarbeitenden sind in der Hotellerie oder in der Pflege. In der Immobilienentwicklung sind wir 100 Leute, da

bleiben die Hierarchien flach, die Entscheidungswege kurz.

Wie arbeiten Sie zusammen?

Philipp Bienz: Ursprünglich war ich mehr für die Erstellung zuständig und Remo konzentrierte sich auf die Vermarktung. Heute fokussieren wir uns auf die Führung – und die Akquisition neuer Projekte. Da haben wir Erfahrung und vielleicht auch eine Nase dafür. Wichtig ist, dass wir am Ende beide dahinterstehen können.

Sind Sie immer einer Meinung?

Philipp Bienz: Klar gibt es Diskussionen, oft weil einer etwas näher am konkreten Projekt dran ist. Aber wir müssen uns nichts gegenseitig beweisen, und am Ende ticken wir ähnlich. Vielleicht auch, weil wir Zwillinge sind.

Sie investieren nicht nur in Immobilien. Seit dem Jahr 2018 ist die Fortimo der zweitgrösste Aktionär des FC St. Gallen.

Philipp Bienz: Wir haben Freude bekommen am FC St. Gallen, wie viele andere auch. Die Führung macht einen super Job, der Verwaltungsrat ebenso wie Sportchef und Trainer. Das verbindet auch die Region.

Remo Bienz: Wir wollen das unterstützen und der Region etwas zurückgeben.

Wann hat die Freude am Fussball begonnen?

Remo Bienz: Wir kommen eigentlich eher vom Handball. Aber wir interessieren uns für Sport, unterstützen immer wieder einzelne Sportler. Auch hier geht es darum, etwas zurückzugeben, um Werte wie Fleiss und Bodenständigkeit.

Die Fortimo unterstützt nicht nur Sportler. Sie hat auch in viele Ostschweizer Start-ups investiert.

Philipp Bienz: Auch hier: Wir haben Freude daran, eine Entwicklung zu unterstützen. Es freut uns, wenn junge Ostschweizer Ideen entwickeln und sie umsetzen.

Begleiten Sie die Start-ups eng?

Philipp Bienz: Unser Engagement ist vor allem finanziell, wir geben hie und da Ratschläge. Wir verstehen bei weitem nicht alles, was diese Start-ups machen. Aber wir spüren, wenn Feuer und Drive in den Köpfen stecken. Wir investieren vor allem in die Leute dahinter.

Geht da auch mal was schief?

Philipp Bienz: Sicher, das liegt in der Natur der Sache.

Wie gehen Sie mit Scheitern um? Manchmal scheitern Projekte, auch aus politischen Gründen.

Remo Bienz: Es ist Teil des Geschäfts. Wir nehmen das nicht persönlich. Aufstehen, Krone richten und nach vorne schauen. Wir wollen niemandem etwas aufzwingen.

«Wir fühlen uns trotzdem noch als KMU. Die Hierarchie bleibt flach und die Entscheidungswege kurz.»

Philipp Bienz
Verwaltungsratspräsident

«St. Gallen hat viel touristisches Potenzial, auch wenn es etwas weiter westlich gerne unterschätzt wird.»

Remo Bienz
Verwaltungsrat