

Der Region etwas zurückgeben

Elias Zürcher ist Vorsitzender der Fortimo-Geschäftsleitung. Die Immobiliengruppe aus St.Gallen ist seit 2017 als Showact-Sponsor eine wichtige Partnerin der Fussballnacht. Warum ist sie damals eingestiegen?

Elias Zürcher, Sie begleiten die Fussballnacht schon seit sechs Jahren. Was gab 2017 den Ausschlag, sich als Showact-Sponsor zu engagieren?

Mit Shows kennen wir uns nicht wirklich gut aus, sie sind eigentlich nicht unser Ding (lacht). Wir leisten währschafte Entwicklungsarbeit mit viel Hands-on-Mentalität; Fortimo begeistert mit Produkte- und Bauqualität. Remo und Philipp Bienz hatten die Fussballnacht schon vorher besucht – Fortimo hatte auf die entsprechende Sponsoringanfrage deshalb sofort zugesagt. Eigentlich ist es egal, welchen Part von diesem tollen Event man unterstützt; letztlich geht es ja ums Ganze. Wir wählen übrigens den Showact nicht selbst aus. Dieser kann denn auch erfahrungsgemäss mal mehr und mal weniger performen ... (schmunzelt).

«St.Gallen ist und bleibt unsere Heimat.»

Und was bringt Fortimo die Partnerschaft mit der Fussballnacht?

Muss es immer gleich etwas bringen? Man kann auch einfach aus Dankbarkeit und Freude etwas zurückgeben, der ganzen Region – zugunsten des Fussballnachwuchses.

Sie unterstützen die Future Champs Ostschweiz als Businesspartner – und Fortimo ist sowohl Aktionärin der FC St.Gallen Event AG als auch Goldsponsor des FCSG. Steht die Entscheidung, sich für den Fussball zu engagieren, auf



Elias Zürcher: Währschafte Entwicklungsarbeit.

rein imagemässigen Füssen – oder spielen da auch Emotionen mit hinein?

Klar spielen da auch Emotionen mit. Und was für welche! Wir sind nicht nur leidenschaftliche Immobilienentwickler – wir zeigen auch sonst gerne Leidenschaft: Fortimo unterstützt etwa zahlreiche Sportler, meist junge Talente aus unterschiedlichen Disziplinen. So ist unser Engagement für den Ostschweizer Fussball auch eine Herzenssache. Ein Heimspiel des FC St.Gallen 1879 mit Freunden und Bekannten ist immer ein besonderes Highlight und erfüllt uns als Goldsponsor des ältesten Fussballklubs der Schweiz natürlich mit Stolz – gerade wenn man die Besucher nach dem Spiel noch im «eigenen» Fortimo-Pub im Kybunpark antreffen kann.

Werden wir dereinst den Fortimo-Schriftzug auch auf den Shirts der Spieler oder gar auf dem Stadion sehen?

Der FC St.Gallen 1879 hat langjährige Vertragspartner und Sponsoren, insbesondere auch auf dem Fussballtrikot. Das darf aus unserer Sicht auch gerne so bleiben – wir sind lieber im Hintergrund unterstützend tätig.

Fortimo entwickelt in der ganzen Deutschschweiz zeitgemässen Wohnraum und Tourismusprojekte. Wo sehen Sie aktuell die interessantesten Entwicklungsgebiete?

Interessante Entwicklungsgebiete für Wohnungsbau gibt es leider nicht mehr so häufig wie in den vergangenen 30 Jahren. Aber Fortimo ist auch nicht so gross. Für uns wird es in den nächsten zwei Jahrzehnten noch genügend Möglichkeiten für Projektentwicklungen geben, auch wenn die Rahmenbedingungen nicht einfacher werden. Bei den Tourismusprojekten empfiehlt es sich ebenfalls, gesund zu wachsen und die Destinationen sorgfältig auszuwählen. Wenn wir pro Jahr ein neues Hotel eröffnen dürfen, sind wir zufrieden.

Die beste
Fashion-Auswahl
der Ostschweiz



modeweber.ch

W weber



Cipriani Bellini

Das Original aus
Harry's Bar.

Erfunden von **Giuseppe Cipriani Sr.** im Namen des Friedens und der Freiheit in Harry's Bar in Venedig kurz nach Ende des 2. Weltkriegs, eroberte der milde und erfrischende Cocktail-Klassiker **aus Prosecco und frischem weissem Pfirsichpüree** die ganze Welt. Benannt nach dem rosa Schimmer in den Gemälden des Renaissancemalers Giovanni Bellini, steht er – kalt serviert – bis heute für Luxus «all'italiana».

In der Einfachheit liegt der Luxus.



ENTDECKEN SIE MEHR AUF WWW.CIPRIANIDRINKS.CH.

Sie realisieren vermehrt auch Projekte ausserhalb der Ostschweiz. Bleibt der Fortimo-Standort in St.Gallen?

Ja, St.Gallen ist und bleibt unsere Heimat. Fürs Immobilienentwicklungsgeschäft ist unser Standort im St.Galler Neudorf perfekt, auch wenn unsere Projekte von Chur bis Bern und Luzern bis Basel verteilt sind und die Hotelstandorte das gesamte Schweizer Marktgebiet umfassen.

«Eigentlich ist es egal, welchen Part von diesem tollen Event man unterstützt.»

Fortimo steuert die Bereiche Planung, Realisation, Vermarktung, Bewirtschaftung und Finanzierung selbst und hält alle Immobilien im eigenen Bestand. Waren Aufträge für Dritte nie Thema?

Weil wir praktisch die gesamte Wertschöpfungskette inhouse abdecken, ist es naheliegend, die Projekte im eigenen Portfolio zu behalten und mit einer nachhaltigen Bewirtschaftung an der langfristigen Wertentwicklung zu partizipieren. Aber ja, mit einer derart breiten Angebotspalette und unterschiedlichen Disziplinen in der gesamten Immobilienentwicklung werden wir tatsächlich bisweilen angefragt, ob wir nicht auch für Dritte arbeiten wollen. Wer weiss, vielleicht kommt das noch? Aber wir möchten keine «Arbeitsstunden» verkaufen. Viel mehr wäre ein Weitergeben von Wissen und Erfahrung in Form von Wertschöpfung vorstellbar.

Fortimo betreibt ihre Bestandsimmobilien selbst; auch der Betrieb aller Hotels ist in der gruppeneigenen Revier-Hospitality sichergestellt. Im Bereich der Alterspflege und des betreuten Wohnens deckt Fortimo den Betrieb ebenfalls inhouse ab. Weshalb machen Sie alles selbst?

Fachkompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette erlaubt uns auch die praxis- und zeitnahe Lenkung der Prozesse und damit auch die Beeinflussung einer nachhaltigen Rendite. Hier unterscheiden wir uns von anderen Investoren und Kapitalgesellschaften, die zwar viel Geld investieren, aber teils wenig Ahnung haben von Immobilienentwicklung oder von einem nachhaltigen Portfoliomanagement. Ferner ist die Inhouse-Lösung auch vorteilhaft, wenn man flexibel und rasch auf Marktveränderungen reagieren möchte. Alles machen wir übrigens nicht selbst: Bau- oder HLK-Ingenieure haben wir beispielsweise nicht bei Fortimo. Und selbst Architektur- und Bauleistungen vergeben wir immer wieder an Dritte, wenn wir selbst nicht ausreichende Personalressourcen dafür haben. Immerhin verfügen wir dann aber über die nötige Besteller-Kompetenz inhouse.

Apropos Personalressourcen: Ein stetes Wachstum kann nur mit hervorragenden Mitarbeitern gestemmt werden. Wie schafft es Fortimo, auch in Zeiten des Fachkräftemangels genügend qualifiziertes Personal zu haben?

Fortimo verfügt als langfristig ausgerichtetes Familienunternehmen einerseits über die gewünschte Agilität, um auf rasch verändernde Marktverhältnisse zu reagieren, andererseits auch mit der nötigen Stetigkeit ein gesundes Wachstum gewährleisten zu können. Das sind einladende Attribute für ein attraktives Employer Branding. Unser HRM verzeichnet denn auch eine erfreulich rege Nachfrage am Arbeitsmarkt – vielleicht auch beflügelt durch unsere zahlreichen Benefits und den positiven Nutzerbewertungen.

Aktuell sind Immobilien im Wert von über eineinhalb Milliarden Franken im Bestand oder in der Entwicklung. Wohin soll der Weg noch gehen?

Wir können wachsen, müssen aber nicht. Solides Wachstum ist angesagt. Im Fokus steht dabei stets das Immobilienentwicklungsgeschäft mit Architektur/Planung, Realisation und Vermarktung. In diesem Geschäft muss man ständig in Bewegung sein. Um kurzfristige Opportunitäten wahrnehmen zu können, verkaufen wir bisweilen auch wieder ein eigenes Mehrfamilienhaus oder ein Industrie-/Gewerbeareal. Die Finanzierung der eigenen, gut gefüllten Projektpipeline bleibt dabei – nicht zuletzt in sich rasch ändernden Marktverhältnissen – eine anspruchsvolle Aufgabe.

Zum Schluss: Wen würden Sie gerne einmal als Fussballnacht-Showact sehen?

Wir sind Immobilienentwickler und keine Eventveranstalter. Diesen Entscheid überlassen wir weiterhin gerne dem OK dieses hervorragend organisierten und äusserst beliebten Events mit überregionaler Ausstrahlung.

