

Der Baumeister der Bosse

LUXUSIMMOBILIEN Er baut die Traumhäuser für Top-Manager und Unternehmer rund um den Zürichsee. Patric Simmen sagt über seine Firma: «An uns kommt kaum noch einer vorbei.» Es warten 900 Interessenten aus dem In- und Ausland.

MARC BADERTSCHER

Es war ein kühler, leicht regnerischer Abend, als Architekt Patric Simmen zum grossen Fest lud. 300 Gäste waren gekommen, und man feierte die neu erstellten Luxusbauten der letzten Zeit. «Ich bin ein verdammter Dienstleister», sagt Patric Simmen und fährt sich über den kahrlasierten Kopf. «Wer Erfolg haben will, muss einfach auf die Kunden hören.» Seine Klientel sind die reichen Manager und Unternehmer. Simmen macht deren Vermögen zu monumentalem Stein. Bereits über 50 meist futuristisch anmutende Villen zum Stückpreis von 3 bis weit über 10 Millionen Franken hat er in Küsnacht, Freienbach und anderen steuerünstigen Gemeinden rund um den Zürichsee hochgezogen. Jeden Monat kommen neue dazu, ein 50-Millionen-Projekt ist angelegt.

Zu Simmens Kunden gehören etwa David Blumer aus der Konzernleitung von Swiss Re oder Thomas Limberger, heute Chef bei Von Roll und früher bei Oerlikon, erzählen Branchenkenner. Der ehemalige Finanzchef des weltgrößten Rohstoffkonzerns Glencore klopft ebenfalls bei Sim-

men an, wie auch der Chef des Bankensoftware-Spezialisten Avaloq, Francisco Fernandez. Zu konkreten Namen will sich Architekt Simmen nicht äussern: «Diskretion ist in diesem Geschäft einfach ein grosses Anliegen», sagt er.

Die Liste der prominenten Bauherren lässt sich beliebig verlängern. Baubewilligungsgesuche aus Gemeinden zeigen, dass etwa Urs Wietlisbach von Partners Group gegenwärtig auf einen Neubau wartet. Zu Hausbesitzern wurden auch der frühere Vontobel-Präsident und Danzas-Chef Peter Wagner, Hans Notter vom Kanalservice Notter oder ein Vermögensverwalter der Scheichs von Katar, wie ein Kunde berichtet.

UBS-Topmanager aus der Ära von Marcel Ospel sind dabei, jemand aus der Geschäftsleitung von Ringier, expandierende Vermögensverwalter, Formel-1-Exponenten und Manager von Modekonzernen. In der Branche heisst es, die fünf



Patric Simmen: «Ich bin ein verdammter Dienstleister.»

Reichsten der Schweiz liessen sich von der Simmen Group beraten. Simmen selber sagt dazu nur: «An uns kommt im Raum Zürichsee derzeit fast keiner vorbei. Das klingt vielleicht etwas arrogant, aber ich denke, es ist so.» Der Mann in Jeans, schlicht gehaltenem Designer-Hemd und Weissgold-Ehering mit gestanztem «S» ist bei den Vermögenden zur grossen Nummer geworden.

Andrang aus dem Ausland

Doch ohne das Elend eines anderen wäre es kaum so weit gekommen: Patric Simmen begann seine Laufbahn mit einer Lehre als Bauzeichner. Sein damaliger Chef trank über alle Massen, der Stift konnte und musste alles allein auf die Beine stellen und übernahm schon damals die Bauleitung bei Projekten. Als diese Ära zu Ende ging, wollte er in dieser Branche nicht mehr als Angestellter dienen. Ohne grosse Vorkenntnisse wechselte er darauf zur UBS in die Informatik-Abteilung.

Doch die Zeichnerei liess ihn nicht los. Nach Feierabend und am Wochenende setzte er sich in seiner kleinen Zürcher Wohnung hin und entwarf für seinen damaligen Vorgesetzten ein erstes Haus. Offenbar ein Wurf, denn umgehend folgte ein Auftrag vom Kollegen des Chefs. Als eine dritte Anfrage einging, quittierte er den Informatikjob und machte sich selbstständig.

Das war vor zwölf Jahren. Heute arbeiten 54 Leute bei der Simmen Group, und Simmens früherer Chef bei der UBS macht nun die Informatik beim Unternehmen ins schweizerischen Schindeldelgi. Die Firma verfügt über Bauprojekte im Volumen von



Projekt «Cliff Hanger» in Wollerau, Kanton Schwyz: Futuristisch, monumental.

600 Millionen Franken. «Ich hatte einfach das Glück, zur richtigen Zeit und vor allem am richtigen Ort in das Geschäft mit Luxusimmobilien einzusteigen», sagt Simmen. In der Branche heisst es, der heute 39-jährige habe sich in den Krisen Jahren rechtzeitig gutes Bauland gesichert.

«Simmen hat ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein und redet gern», erzählt ein Geschäftspartner. «Und er kann einem schon direkt an den Kragen gehen, wenn

ihm etwas nicht passt. Aber er hat eine versöhnliche Ader.» Simmen selber meint, er wolle eigentlich keinem auf die Füsse treten, aber es gebe schon einige, die das Bein absichtlich in die Tür hielten, um ihm zu schaden. Manchmal müsse man hart bleiben. Ein Immobilienhändler erklärt: «In dieser Branche gönnt man sich den Erfolg einfach nicht.»

Der grosse Sprung gelang Simmen, als Urs Wietlisbach von Partners Group vor



PHOTOS: KEYSTONE (2), ZYG (4), WOLFF/PHOTON (5), WOLFF/PHOTON (6)

vier Jahren als Partner einstieg. Beide halten nun knapp unter 50 Prozent am Unternehmen, ein Gewinn für beide: Der Vermögensverwalter brachte zahlungskräftige Klientel, was wiederum den Wert des Unternehmens steigerte und es Simmen erlaubte, zu expandieren: Eigene Töchter für Innenarchitektur, Gartengestaltung wurden gegründet, neue Statik- und Elektro-Abteilungen sind in Planung, eine Generalunternehmung gibt es bereits, mit

Möbeldesignern arbeitet man auch schon zusammen. Das Ziel ist eine «lückenlose Wertschöpfungskette». Oder wie es nach aussen heisst: All-inclusive für die reiche Kundschaft.

Die Kunden stammen zunehmend aus dem Ausland, vor allem aus Deutschland, auch aus Grossbritannien, den nordischen Ländern und ab und zu aus den USA. «Wir haben einen enormen Andrang von Generalunternehmung gibt es bereits, mit

«Ich bin nicht einer jener Architekten, die glauben, die Welt erfunden zu haben», sagt Simmen. Er sehe etwas in den Ferien, merke, dass das gerade in ein aktuelles Projekt hineinpasst. Es sei manchmal banal. Und er gestehe, sich auch schon bei anderen Architekten inspiriert zu haben, zum Beispiel bei Zaha Hadid, bekannt für ihre Bauten voller Rundungen.

Doch der entscheidende Erfolgsfaktor sei eben die Nähe zu den Managern und Unternehmern. «Wir bauen für den Kunden und nicht für uns», lautet das Credo. Die Reichen seien einfach ein anderes Segment, und man müsse wissen, wie viele Taschen eine Frau habe, und berücksichtigen, dass es unter Umständen 500 Paar Schuhe gebe. «Wir filtern alle nötigen Informationen aus dem Kunden heraus», erklärt er. Der ultimative Kundenfokus führt auch zu heiklen Situationen. Ein Arzt wünschte einmal eine bizarre WC-Anlage. Das Abflussrohr sollte durchsichtig sein und durch den Raum geführt werden, sodass die Exkremente nach verrichteter Arbeit sichtbar würden. Simmen lehnte das Ansinnen ab, argumentierte mit technischen Schwierigkeiten. Die Idee wurde nie umgesetzt.

Argumentieren muss Simmen inzwischen ohnehin ständig. So letzten Freitag: Er begann mit einem Gespräch zur Probezeit eines Mitarbeiters, dann musste er einen Hotelwettbewerb in der Lenzerheide präsentieren, anschliessend folgte ein Mittagstreffen mit externen Investoren. Am Nachmittag Kontrolle der Zahlungen im Unternehmen, danach ein Kundentreffen in Kilchberg, eine Strategiesitzung, schliesslich eine Party bei einem ehemaligen Bauherren. Simmen ist Vater von vier Kindern, drei davon sind unter fünf Jahren alt. Wens in der Nacht unruhig wird, hilft er mit. Offensichtlich steht er das gegenwärtig durch. «Stress habe ich nie, nur viel zu tun. Eigentlich schlafe ich bereits, wenn mein Kopf am Abend aus Kissen fällt.»

Dieser Kopf. So kahl, so dominant. Gegen aussen signalisiert er Extravaganz. Und drinnen arbeitet der Dienstleister. Die Reichen brauchen beides.

LUXUS-EINFAMILIENHÄUSER

«Mehr fette Kühe auf der Schlachtbank»

Auf hohem Niveau Im Segment der Luxus-Einfamilienhäuser haben sich die bezahlten Preise innerhalb der letzten 6 Jahre vervierfacht. Das geht aus der Statistik des Immobilien-Beraters lazi hervor. Die Firma untersucht jährlich 30 000 Transaktionen in der Schweiz, macht also Aussagen über «Second Hand»-Luxushäuser.

Verlust häufen sich lazi-Geschäftsführer Donato Scognamiglio wertet die Zahlen nicht nur als Zeichen eines weiter anziehenden Immobilien-Booms. Es könnte auch sein, dass zunehmend sehr teure Objekte auf den Markt kommen. «Wenn mehr fette Kühe zur Schlachtbank geführt werden, treibt das die Preise in der Statistik nach oben», sagt er. lazi kennt mehrere Fälle aus der jüngeren Vergangenheit, in denen ein Luxusobjekt nur mit Verlust verkauft werden konnte. Hauptgründe für das Abstossen von Immobilien sind in der Regel Scheidungen und Jobverlust.

Genf besser als Zürich Die Unterschiede sind je nach Region beträchtlich. Während Genf noch wenig Anzeichen für nachlassende Preise zeigt, finden einzelne Luxus-Einfamilienhäuser am Zürichberg bereits nur noch zu deutlich tieferen Preisen und Abschreibern von 50 Prozent einen neuen Käufer. «In einigen Regionen ist die Luft im Luxusbereich deutlich dünner geworden», so Scognamiglio. Rund 3 Prozent der Einfamilienhaus-Transaktionen in der Schweiz betreffen Luxusobjekte. Je extravaganter das Objekt, desto grösser sind die Risiken: Neue Käufer seien oftmals nicht bereit, für bestehende spezielle Einrichtungen wie Whirlpool im Freien oder einen grosszügigen China-Garten den vollen Preis zu bezahlen.

1 Land mit grosser Tradition als Gastgeber
1 Zukunft mit interessanten neuen Lebens- und Wohnformen
Eine Bank, die den ersten Fonds mit Hospitality-Immobilien lanciert

Neue Emission 1.11. bis 12.11.2010

Zeichnen Sie jetzt Anteile des Credit Suisse Real Estate Fund Hospitality

Der Credit Suisse Real Estate Fund Hospitality (CS REF Hospitality) investiert in Hospitality-Immobilien verschiedenster Art und Nutzung in der ganzen Schweiz. Neben dem Kauf von bestehenden Immobilien ist auch die Realisierung von neuen Bauprojekten möglich. Anteilsscheininhaber mit Domizil in der Schweiz unterliegen nicht der Einkommens- und Vermögenssteuer auf demjenigen Teil der Erträge (resp. des Vermögens), der aus direktem Grundbesitz stammt. Ihre Chance, mit einem vorteilhaften Rendite-Risiko-Verhältnis aussergewöhnlich interessante Erträge zu erzielen. Eine Kotierung an der SIX Swiss Exchange ist in den nächsten 5 Jahren geplant.

Mehr über das erstklassige Immobilien-Investment erfahren Sie unter Telefon 044 332 58 08** oder www.credit-suisse.com/ch/reaestate



Anlegerkreis	Qualifizierte Anleger* wie z.B. institutionelle Anleger, Banken und Effektenhändler sowie Privatpersonen mit Finanzanlagen von min. CHF 2 Mio.
Anlagehorizont	Mittel- bis langfristig
Bezugsfrist	1. bis 12. November 2010 (12.00 Uhr)
Ausgabepreis	CHF 100.00 pro Anteil (inkl. Ausgabekommission)
Emissionsvolumen	rund CHF 500 Mio.**
Liberierung	25. November 2010
Valoren-Nr./ISIN	11876805/CH0118768057
Zeichnungen	Direkt beim Ansprechpartner Ihrer Region

*Qualifizierte Anleger im Sinne von Art. 10 Abs. 3 KAG in Verbindung mit Art. 6 Abs. 1 KKV. **Die Credit Suisse Asset Management Funds AG behält sich vor, das Volumen entsprechend der bis zum Zeichnungsschluss akquirierten und in Verhandlung stehenden Projekte und Objekte anzupassen. ***Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass Gespräche auf unseren Linien aufgezeichnet werden. Bei Ihrem Anruf gehen wir davon aus, dass Sie mit dieser Geschäftspraxis einverstanden sind. Bitte verlangen Sie vor einem Anlageentscheid die vollständigen Produktinformationen. Dieses Inserat stellt keinen Emissionsprospekt im Sinne von Art. 652a bzw. 1156 OR dar. Fondierung ist die Credit Suisse Asset Management Funds AG, Zürich, und Depotbank ist die Credit Suisse AG, Zürich. Zeichnungen sind nur auf Basis des Emissionsprospekts vom 1. November 2010 möglich. Der Prospekt und der Fondsvertrag können bei der Credit Suisse Asset Management Funds AG, Zürich, und bei allen Banken der Credit Suisse AG in der Schweiz kostenlos bezogen werden.

«Der Kontokorrentkredit ist unsere Jokerkarte.»

Die Geigenbauer Nicole Graswinckel und Alexander Caballero haben dank dem Kontokorrentkredit von PostFinance mehr finanziellen Spielraum – und sind unerwartet unabhängig.

«Mit einem Bankkredit verlieren wir unsere Freiheit. Und wenn das Geschäft nicht läuft, nimmt die Bank unser Inventar mit.» Die Liquidation ihrer wertvollen Geigen – für Geigenbauerin Nicole Graswinckel und ihren Partner Alexander Caballero eine Horrorvorstellung. Dabei hätten die jungen Geigenbauer 1999, nach dreijähriger Geschäftstätigkeit mit ihrer Firma Violin GmbH Luzern, zusätzliches Kapital dringend gebrauchen können. Doch ein Bankkredit war damals an die Bedingung geknüpft, mit dem Inventar zu bürgen. Nicole Graswinckel und Alexander Caballero meisterten den Aufbau ohne Bankfinanzierung und setzten von Anfang an auf die Standbeine Geigenbau, Reparatur, Vermietung und Handel. Zwar lief das Geschäft



Geigenbau setzt ein gutes Gehör voraus. Ein offenes Ohr für die Kunden hat PostFinance-Berater Angelo Migliorese (r.).



Das Geigenbauerpaar Nicole Graswinckel und Alexander Caballero ist mit dem Kontokorrentkredit von PostFinance unerwartet unabhängig.

von Jahr zu Jahr besser, mit den Einnahmen deckte das Paar jedoch sogleich die Fixkosten. «Liquidität war nie da», sagt die Geigenbauerin. «Und wer wie wir im internationalen Handel mit exklusiven Geigen mitmachen will, muss sofort zuschlagen können.»

«Kein unnötiger Papierkram»

Als der Kundenberater ihrer «Hausbank» PostFinance vor vier Jahren mit einem Finanzierungsangebot auf die Geigenbauerin zukam, blockte Nicole Graswinckel ab. Ein Kredit kam für sie nicht in Frage. Aus Neugierde liess sie sich dennoch auf ein Gespräch ein. Und hat heute einen Kontokorrentkredit von PostFinance. Wie kommt der Sinneswandel? «Bei der Prüfung unserer Finanzen zählten Resultate, und nicht die Grösse der Firma. Nie kam eine Bürgschaft zur Sprache, und es gab keinen unnötigen Papierkram», sagt Nicole Graswinckel.

KU – Wissen für Praktiker

Wie setze ich die richtigen Preise? Wie verbessere ich die Liquidität? Und wie finde ich als Kleinunternehmen die besten Mitarbeitenden? Die Publikation «ku – Führung von Kleinunternehmen» liefert zweimal im Jahr kompaktes Wissen für Praktikerinnen und Praktiker. Checklisten, Grafiken, Tipps und spannende Porträts machen das Magazin zum Nachschlagewerk für Führungskräfte kleiner Unternehmen. Die Ausgabe zur «Finanziellen Führung» bietet Beiträge vom Liquiditätsmanagement bis zum Jahresabschluss – massgeschneidert für kleine Unternehmen. **Abonnieren Sie die KU-Publikation kostenlos: www.postfinance.ch/ku.**

Spielraum fürs Geigengeschäft

Dank dem Kontokorrentkredit hat das Geigenbauerpaar den dringend benötigten finanziellen Spielraum. «Und in einem gewissen Sinne auch mehr Unabhängigkeit», sagt Nicole Graswinckel: «Der Kredit ist für uns eine Jokerkarte. Immer dann, wenns hart auf hart kommt.»

Die Schweizerische Post PostFinance Beratung und Verkauf Geschäftskunden
Telefon 0848 848 848
www.postfinance.ch/finanzieren

