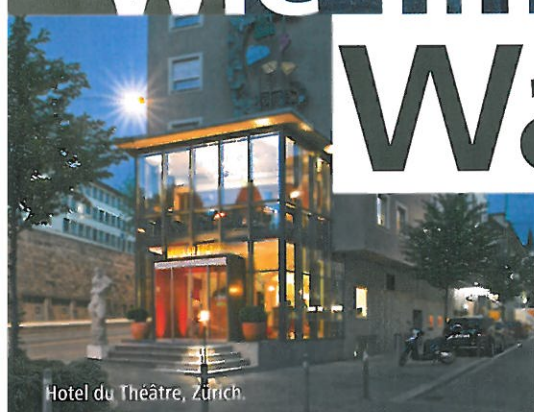




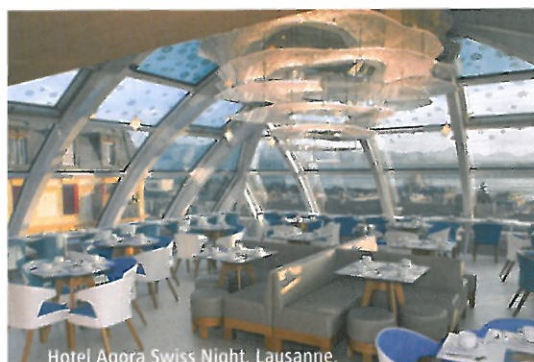
Herr Fassbind,  
wie finanzieren Sie Ihr  
Wachstum?



Hotel du Théâtre, Zürich.

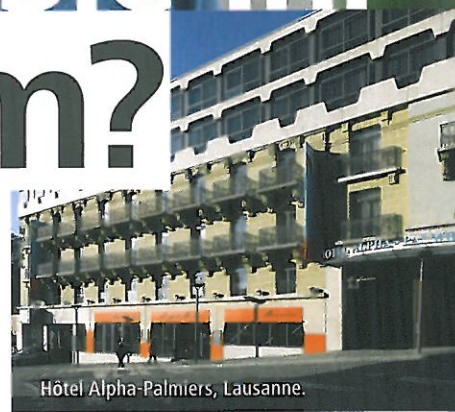


Hotel Swiss Night am Kunsthaus, Zürich.



Hotel Aqora Swiss Night, Lausanne.

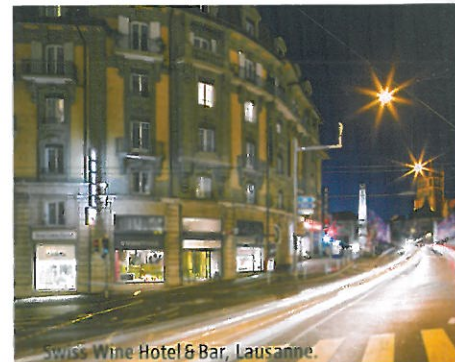
*Seine sechs Hotels in Zürich und Lausanne generieren pro Jahr mehr als 227 000 Logiernächte. Eric Fassbind (49) besitzt und führt Business- und Stadt-Hotels an besten City-Lagen. Sein Erfolgsmotto: hochwertige Hotel-Infrastruktur, einzigartiges Design, tiefe Personalkosten und folglich attraktive Zimmerpreise. Das Besondere: Eric Fassbind führt die Hotels nicht nur, er besitzt auch die Immobilien. In den letzten fünf Jahren investierte er rund 100 Millionen Franken in neue Hotels und Umbauten – aus dem eigenen Cashflow.*



Hôtel Alpha-Palmiers, Lausanne.



Hotel Senator, Zürich.



Swiss Wine Hotel & Bar, Lausanne.



**Wie würden Sie die Strategie Ihrer «By Fassbind Hotels» in Zürich und Lausanne kurz umschreiben? Worin unterscheiden sich Ihre Hotels von den Mitbewerbern?**

Unsere Hotels sind moderne, coole Design-Hotels im mittleren Segment, sie liegen an besten Innenstadtlagen. Jedes Hotel ist anders und erzählt seine eigene Geschichte. Und jedes Hotel ist im jeweiligen Quartier stark verwurzelt. Doch Philosophie und Führungskultur sind in allen Häusern identisch. Der Gast findet in jedem Hotel die gleichen Qualitätsstandards und das gleiche Service-Niveau. Im Vergleich zu unseren Mitbewerbern beschäftigen wir eher kleine Teams.



**Nach welchen Kriterien wählen Sie Hotel-Standorte aus? Oder anders gefragt: In welchen Schweizer Städten wollen Sie mit Hotels präsent sein?**

Wir wollen nur in den fünf grössten Städten der Schweiz präsent sein. Das sind Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne.



**Sie führen Ihre Hotels nicht nur als Hotel-Betreiber, Sie besitzen auch die Liegenschaften. Warum ist Ihnen der Besitz der Hotel-Immobilie so wichtig?**

Ein Miet- oder Pachtvertrag ermöglicht dem Hotelier eine leichte Finanzstruktur. Wissen Sie, in den ersten Jahren ist die Beziehung zwischen Eigentümer und Pächter oft eine Lovestory, doch wenn die nächste Investitionsrunde ansteht, ziehen graue Wolken auf. Als Eigentümer des Hotels sitze ich im Cockpit. Ich kann die Investitionen direkt steuern und je nach Marktlage auch der jeweiligen Situation anpassen.



**Sie haben in Lausanne ein völlig neuartiges Hotel-Konzept umgesetzt: «Swiss Wine Hotel». Was ist das Besondere an diesem Hotel-Konzept?**

Das «Swiss Wine» ist aus dem ehemaligen Hotel City entstanden. Lausanne liegt mitten in den Weinbergen des Lavaux, einem Unesco-Kulturerbe. Es dreht sich hier alles um den Wein. Mir ging es darum, ein einzigartiges Hotel zu schaffen, wo die Weinwelt des Lavaux authentisch erlebt werden kann. Ein Hotel der schweizerischen Weinkultur, ein Haus für Weinliebhaber. Dabei geht es nicht nur um Waadtländer Weine, sondern um Gewächse aus der ganzen Schweiz. An der Weinbar können Winzer aus allen Regionen des Landes ihre Weine präsentieren. Auch das Design des Hotels hat einen direkten Bezug zur Weinwelt.



**In Zürich eröffnen Sie im Herbst dieses Jahres ein «Swiss Night Hotel». Erklären Sie uns bitte das Konzept?**

Es ist bereits offen, aber die Dekoration der Räume stammt noch von meinem Vorgänger. Die Architektin Pascale Fassbind-de Weck hat nun ein neues Konzept entworfen. Es orientiert sich an der Philosophie des «Agora Swiss Night» in Lausanne. Es geht um eine lustige, humorvolle Inszenierung der Schweiz. Ein Schweizer Hotel wie aus einem Satire-Buch über die Schweiz.



**Fassbind-Hotels sind vor allem Business- oder Stadt-Hotels. Warum besitzen Sie keine Hotels in den Bergen oder in typischen Ferienregionen?**

Die Fassbind-Hotels sind eine heterogene Gesellschaft. Da sind die drei Hotels des Grossvaters in Lugano, die von meinem Cousin geführt werden. Die fünf Hotels in Bern und Genf besitzt und führt mein Bruder. Ich besitze und führe die Häuser in Lausanne und Zürich. Deshalb spreche ich hier nur über meine Hotels. Schauen Sie, Berg-Hotellerie und Stadt-Hotellerie sind zwei völlig unterschiedliche Welten! Natürlich: Ferien- oder Berg-Hotels können eine spannende Geschichte sein, ich habe mich für die Stadt-Hotellerie entschieden.



**Wie finanzieren Sie neue Hotels?**

Aus dem eigenen Cashflow. Ich habe vor einigen Jahren entschieden, zusätzlich zum üblichen GOP 12 bis 15 Prozent des Umsatzes auf die «hohe Kante» zu legen – vor allem für neue Akquisitionen. Fazit: Ich konnte in den letzten fünf Jahren etwa 100 Millionen Franken in neue Hotels und Umbauten investieren.



**Derzeit besitzen und führen Sie sechs Hotels in Zürich und Lausanne. Wie lauten denn Ihre Wachstumspläne für die nächsten drei bis fünf Jahre?**

**Kommen weitere Hotels hinzu?**

Jedes Projekt oder Angebot, das auf meinem Pult landet, wird genau analysiert. Doch aktuell existieren keine konkreten Projekte.



**Arbeiten Sie mit Marketing- und Sales-Organisationen zusammen?**

Nein, nicht mehr. Ich habe die Vor- und Nachteile von Hotel-Kooperationen genau studiert. Im Falle meiner Hotels war die Bilanz immer negativ.



**Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage der Schweizer Hotellerie? Mit welchen Herausforderungen hat die Branche zu kämpfen?**

Internet und Digitalisierung bedeuten für unsere Branche ein Erdbeben. Ich meine das aber im positiven Sinne. Der Gast hat heute sofort Zugang zu einem Hotel, er kann das Hotel bewerten und vergleichen, er gibt Noten, er sagt, was er von einem Hotel erwartet, seine Wünsche und Bedürfnisse sind bekannt, sein Verhalten, seine Meinung – alles ist uns bekannt. Die Hotel-Sterne verlassen immer mehr, gefragt sind «Likes» und «Tweets». Für uns Hoteliers ist das eine tolle Herausforderung, der wir uns stellen sollten. Eine gewaltige Herausforderung stellt auch die Sharing Economy dar. Stichwort Airbnb. Eine weitere Tatsache: Die Gäste sind untreu geworden. Sie buchen dort, wo sie das beste oder billigste Angebot erhalten. Die Preissensibilität nimmt zu, die Ansprüche der Gäste ebenso. Es entstehen laufend neue Hotels, das Angebot wird grösser – und der Preisdruck ebenfalls. Oder bauen Sie ein Hotel in der Schweiz! Vor zehn Jahren erhielten wir eine Baubewilligung

in wenigen Monaten, heute sind es zwei Jahre. Denkmalpflege, Brandschutz, Energie, Verordnungen, Gesetze, Einsprachen, Normen – die ganze Bürokratie kostet Zeit und Geld. Viel Geld. Wir leben in einem Ämterdschwungel. Vor allem KMU und Familienbetriebe leiden darunter. Die Bürokratie zerstört unsere Konkurrenzfähigkeit. Kein Wunder kommen immer mehr Hotel-Ketten in die Schweiz. Die können sich den Bürokratie-Aufwand und die hohen Kosten noch leisten.

## Hotelier info

**Eric Fassbind** ist am 7. April 1966 im Hôtel Alpha-Palmiers in Lausanne zur Welt gekommen. Er studierte Betriebswirtschaft (lic. oec.) an der Universität Lausanne. Seine Frau Pascale Fassbind-de Weck ist Architektin ETH. Sie arbeitet aktiv in den Hotels mit (Projekte). Eric Fassbind absolvierte die EHL und später diverse Praktika in den USA, Frankreich, Spanien und in der Schweiz. Er war Berater für Hotels in Italien und Slowenien. 1992 wirkte er als Direktor im Hotel Ambassador in Bern, 1995 als Direktor des Verkehrsbüros von Villars-sur-Ollon. 1997 war er Administrations-Manager am World Economic Forum Genf und Davos. Im Jahr 2000 stieg er in die Familien-Hotelkette ein (6. Generation). Es folgten diverse Hotelöffnungen, Um- und Neubauten.

### BY FASSBIND HOTELS

Hotels: 6

**STANDORTE:** Zürich und Lausanne  
**LAUSANNE:** Hôtel Alpha-Palmiers by Fassbind (215 Zimmer), Hôtel Agora Swiss Night by Fassbind (147 Zimmer), Swiss Wine Hotel & Bar by Fassbind (62 Zimmer).

**ZÜRICH:** Hotel Senator by Fassbind (122 Zimmer, ab 2017 168 Zimmer), Hotel du Théâtre by Fassbind (51 Zimmer), Hotel Swiss Night am Kunsthause by Fassbind (31 Zimmer, ab Ende 2016 47 Zimmer).

**LOGIERNÄCHTE (2015):**

etwa 227 000

**AUSLASTUNG IN ZÜRICH:**

72 % bis 79 %

**AUSLASTUNG IN LAUSANNE:**

51 % bis 71 %

**DURCHSCHNITTLICHER**

**ZIMMERPREIS:**

CHF 114.– bis 180.–

**UMSATZ (2015):** etwa CHF 31 Mio.

**MITARBEITENDE:** etwa 130

[www.byfassbind.com](http://www.byfassbind.com)