

Der Preis ist heiss

Swiss Property Die Zürcher Immobilienfirma veranstaltet in Andermatt die Golf Trophy 2020 und stellt als Hauptgewinn eine Ferienwohnung in Aussicht.

Die Idee ist originell, aber sie ist auch ein bisschen gemein. Originell, weil es in der Schweiz noch nie ein Amateur-Golfturnier mit einem derart hoch dotierten Preis gegeben hat: Es winkt eine Ferienwohnung im Wert von 435 000 Franken. Spendiert wird sie vom Zürcher Immobilienunternehmen Swiss Property, die als Joint-Venture-Partner mit **Samih Sawiris'** Andermatt Swiss Alps bereits zwei Mehrfamilienhäuser in der einstigen Militär-Öde realisiert hat und nun in Eigenregie zwei weitere Häuser hochzieht - nur ein paar Schritte vom dortigen Golfplatz entfernt. Die Gewinnerin oder der Gewinner dieses Golfturniers erhält den Schlüssel zum neuen Wohnsitz noch am Abend nach Turnierende in die Hand gedrückt, was rein symbolisch zu verstehen ist: Bezugsbereit ist das Appartement nämlich frühestens Ende 2021.

Ein bisschen gemein an der Sache ist, dass die Wohnung nur gewinnen kann, wer Par-3-Loch Nummer 9 als Hole-in-one schafft. Die Wahrscheinlichkeit, dass dies von den Corona-bedingt nur gerade 80 zugelassenen Hobby-Golfern einer oder eine hinbekommt, ist gemäss Statistikern zwar klar grösser, als einen Sechser im Lotto zu erzielen, aber mit 1:10 000 doch sehr viel näher bei null als bei eins. Insider gehen davon aus, dass Swiss Property das Risiko, die Wohnung verschenken zu müssen, mit einer Versicherungspolice abgesichert hat. Den Wert der Prämie veranschlagen sie auf rund fünf Prozent der 435 000 Franken.

Die Idee, eine Ferienwohnung zu verschenken, ist ein Marketing-Gag und kostet Swiss Property rund 20 000 Franken - mit und ohne Schlüsselübergabe. **IKS**



FAST UNMÖGLICH Mit einem Hole-in-one an einem bestimmten Loch kann eine Wohnung gewonnen werden.

WIE BITTE, HERR BEYER?

„Wir nagen nicht am Hungertuch“

Die Strategie des Zürcher Uhrenhändlers René Beyer heisst nun: Jetzt erst recht.

Herr Beyer, Sie besitzen und führen das älteste Uhrengeschäft der Welt. Nützt Ihnen der Superlativ etwas? Wenn man Tradition modern lebt, ist sie durchaus sehr viel wert. Wenn Tradition aber dazu führt, dass sich Staub ansetzt, wird sie irgendwann zum Handicap. Dessen bin ich mir bewusst.

Heisst? Eine Stärke von mir ist, dass ich das, was ich nicht weiss, auch nicht selber zu machen versuche, sondern Leute involviere, die das Know-how haben. Deshalb bin ich auch keine One-Man-Show, sondern beschäftige 60 Mitarbeitende.

Was bringt Sie aus der Ruhe? Wenn Sie überlegen, was wir alles schon überlebt haben, wird Sie meine Antwort nicht überraschen: Nichts.

Die Corona-Krise? Die hat mir nur wieder einmal bewusst gemacht, wie unbedeutend wir sind.

Läuft Ihr Geschäft denn? Wir nagen nicht am Hungertuch. So wie es aussieht, werden wir mindestens 75 Prozent des Umsatzes unseres Rekordjahrs 2019 erreichen.

Wie bitte? Trotz Lockdown, trotz ausbleibender Kunden aus dem Ausland? Wie kommts? Verschiedene Gründe: Zum Beispiel war Ware, die ich normalerweise für ausländische Kunden auf der Seite habe, nicht reserviert.

Nach dem Lock-up am 8. Juni haben wir Schweizer Kunden persönlich eingeladen und Geschäfte abgeschlossen, mit denen ich selbst nicht gerechnet hätte. Die Kauflust nach wochenlangem Eingesperrtsein war gross.

Andere an der Bahnhofstrasse streichen die Segel ...

In so einer Situation gibt es Verlierer und einige, die das Beste aus der Situation machen und sagen: Jetzt erst recht. Zu denen gehöre ich. Wir haben unser Geschäft renoviert, und ich bin gerade dabei, Vorkehrungen zu treffen, um bei einem nächsten Lockdown einiges besser machen zu können als beim ersten.

Zum Beispiel? Ich werde für meine Kunden viel präsenter sein, es wird Podcasts geben, Beyer-TV und 1:1-Austausch. Dafür bin nun technisch am Aufrüsten.

Unternehmerisch würden Sie einen weiteren Lockdown packen? Ich wäre der Erste in acht Generationen Beyer gewesen, der nicht mit einer Pandemie, einem Krieg oder sonst einer tief greifenden Krise zu kämpfen gehabt hätte - und werde das meistern. **IRIS KUHN-SPOGAT**



Vorwärtsgerichtet René Beyer hat 260 Jahre Firmengeschichte im Rücken: Sein Uhrengeschäft an der Bahnhofstrasse in Zürich ist das älteste der Welt. Daran wird die Corona-Krise nichts ändern.