

## **Interview mit Atlantis-Käufer Entschuldigen Sie bitte, aber haben Sie den Verstand verloren?**

**Jetzt mal ehrlich, warum kauft einer das Zürcher Hotel Atlantis? Der neue Besitzer Kabir Mulchandani sagts uns – und nimmt die etwas fiese Einstiegsfrage mit Humor.**



Kabir Mulchandani, Käufer des Hotels Atlantis.  
Foto: Andrea Zahler

Nichts ist zufällig an dieser Inszenierung, so viel ist sicher. Es ist der erste öffentliche Zürcher Auftritt von Kabir Mulchandani, jenem Unternehmer, der das Hotel Atlantis von der katarischen Königsfamilie gekauft hat. Und weil es für den ersten Eindruck keine zweite Chance gibt, hat Mulchandani eine führende PR-Agentur des Landes angeheuert – und sich selbst in einen lässigen Freizeitlook gekleidet. So sitzt er jetzt in der ehemaligen Königssuite, in Jeans, T-Shirt und Turnschuhen, umgeben von Goldarmaturen und Marmorintarsien.

*Entschuldigen Sie bitte, aber unser erster Gedanke bei diesem Kauf war: Hat da einer den Verstand verloren?*

(lacht) Das ist schon in Ordnung. Warum dachten Sie das?

*Wer kauft schon mitten in einer gigantischen Krise ein stillgelegtes Luxushotel mit schwieriger Vergangenheit?*

Dieses Hotel hat eine äusserst glamouröse Vergangenheit. In den Siebzigern und Achtzigern war das «the place to be» in Zürich.

*Das ist ferne Vergangenheit.*

Ja, aber das bedeutet, dass Potenzial da ist. Dieses Hotel braucht Liebe und Fürsorge – und wir glauben, dass wir beides mitbringen. Die Architektur ist phänomenal, und die Lage ist einzigartig. Das gibt es fast nie in einer Gateway-Stadt, dass ein Hotel ausserhalb der Stadt liegt und doch nur 15 Minuten vom Zentrum entfernt ist. Für manche mögen 15 Minuten nach viel klingen, aber für internationale Touristen wie mich wäre das die erste Wahl.

*Wenn Sie Gateway sagen, meinen Sie Zürich als Tor zur Schweiz?*

Nein, zu ganz Mitteleuropa. So betrachten wir das im Rahmen unserer Expansionspläne. Zürich ist eine der Top-20-Gateway-Städte weltweit.

*Haben Sie Ihr eigenes Geld in dieses Hotel investiert?*

Ja, es sind keine Drittinvestoren beteiligt. Wir agieren nicht im Auftrag von jemandem, wie das manchmal vorkommen mag. Wir machen das mit unserem Herz und unserem Geld.

*Die katarische Königsfamilie hat eine geschätzte Viertelmilliarde Franken in dieses Gebäude gesteckt und verkauft es nun für unter 100 Millionen. Was sagt Ihnen das?*

Ich werde weder ihre Motivation noch den Preis kommentieren, das ist vertraglich abgemacht.

*Dass die Vorbesitzer es um jeden Preis loswerden wollten, klingt doch beunruhigend.*

Mich beunruhigt das nicht. Ich habe das Immobiliengeschäft selbst erlebt: Manchmal macht man Profit, und manchmal muss man einstecken. So ist das als Entrepreneur.

*Warum sollte Ihnen gelingen, woran Ihre Vorgänger gescheitert sind?*

Das oberste Geschoss in diesem Haus mit der Dachterrasse ist etwas vom Erstaunlichsten überhaupt. Ignorieren Sie den Innenausbau, der ist Geschmackssache, aber sehen Sie sich den Raum an, die Höhe, die Aussicht. 2000 Quadratmeter mit Blick über die ganze Stadt – danach können Sie in jeder Gateway-Stadt lange suchen. Dieser Raum ist ein Juwel, das bisher nicht sichtbar war. Das werden wir komplett ändern.

*Inwiefern?*

Ich will die Königssuite für alle zugänglich machen. Es soll ein Treffpunkt zum Essen und Trinken für die ganze Stadt werden – nicht nur für die internationalen Touristen. Drei verschiedene Erlebniswelten, acht Gastrokonzepte. Wenn die Leute in Zürich ausgehen, ist es ja gang und gäbe, von einem Ort zum nächsten zu ziehen. Unsere Idee ist es, aus unserem Hotel eine Adresse zu machen, wo man verschiedene Erlebnisse am gleichen Ort haben kann. Das hat meines Wissens noch nie jemand versucht. Deshalb bin ich froh, dass wir jetzt hier sind. Ich spüre die Energie dieses Ortes und glaube fest an unser Konzept.

*Welche Zielgruppe peilen Sie an?*

Millennials – und alle, die diese Denkweise haben. In Dubai sind 60 Prozent unserer Gäste unter 35 Jahre alt. Und die anderen sind wie ich: Sie möchten sich gern wie 35 fühlen. (lacht)

*Sie wollen für alle offen sein, aber in Dubai werben Sie mit einem exklusiven Nachtclub, wo Superreiche direkt mit dem Auto einfahren können. Was denn nun?*

Unsere Preise sind erschwinglich. Wir wollen niemanden ausschliessen – soweit möglich.

*Konkret: Was soll ein Menü hier kosten?*

Wir stehen für zugänglichen Luxus. Drei Gänge und ein paar Drinks sollten nicht mehr als 100 bis 120 Franken kosten.

*Warum sollten Leute, die auf Luxus stehen, ausgerechnet hierherkommen?*

Warum sollten sie nicht?

*Das hier ist keine künstliche Palmeninsel, sondern Stadtrand, Mittelklassefamilien, Triemlisplatz und Rinderweide – chic ist anders.*

Trends ändern sich, Leute wollen Neues ausprobieren. Ich war in den Neunzigern oft in New Yorks Meatpacking-Quartier, wo früher das Fleisch verpackt wurde. Da gab es ein Gebäude, in dem es noch Spuren davon am Boden hatte – und doch war es der angesagteste Ort in der ganzen Stadt. Millennials sind nicht gefangen in alten Vorstellungen davon, was cool ist, sondern sie suchen nach neuen Orten. Und wir wollen aus diesem Haus wieder «the place to be» machen.

*Auch Fachleute sind skeptisch: Das hier sei einfach keine 5-Stern-Lage.*

An dieses Sternekonzept glaube ich nicht. Im 21. Jahrhundert geht es nicht mehr um Sterne, sondern um Erlebnisse.

*Sie kündigten an, Ihr Konzept von Dubai hierher zu übertragen.*

Wir wollen das nicht eins zu eins übertragen, sondern ein Gespür für den Zürcher Markt entwickeln. Zürich hat eine ganz andere Mentalität als Dubai. Das wird man am neuen Innendesign sehen. Es soll an die glanzvolle Geschichte des Hotels mit Gästen von Grace Jones bis Rihanna erinnern, aber auch die Liebe der Schweizer für Präzision ansprechen – und ihren unkonventionellen, künstlerischen Geist.

*Wie viel wird ein Zimmer durchschnittlich kosten?*

Es ist noch zu früh, das zu sagen. Aber wir wollen zugänglicher sein als andere Fünfsterhotels.

*Bei diesen ist der Durchschnittspreis in den letzten Jahren von 740 auf 640 Franken gesunken.*

640 Franken ist kein tiefer Preis. Uns ist wichtig, dass die Zimmer erschwinglich sind, damit das Haus gut besucht ist und die Gäste das Gesamtangebot nutzen.

*Wie soll das aufgehen? Sie kündigen tiefere Preise an, wollen aber auch viel mehr Personal einstellen als Ihre Vorgänger.*

Dafür gibts ja auch einen Grund: Fürs Gastronomieangebot in der ehemaligen Königssuite allein schaffen wir 60 Stellen.

*Um die Mehrkosten zu decken, müssten Sie viel mehr Publikum anziehen. Das klingt abenteuerlich.*

Alle Unternehmer sind Abenteurer – und ich bin nun mal Unternehmer.

*Dann kann man Ihnen wohl nur Glück wünschen.*

(lacht) Danke vielmals.

*Ihnen ist aber bewusst, dass sich die Konkurrenz auf dem Zürcher Hotelmarkt zuletzt verschärft hat. Mehr als 80 Prozent aller Hoteliers waren schon vor Corona besorgt.*

Ich glaube aber, dass sich auf dem lokalen Markt punkto Lifestyle und Lebendigkeit noch mehr tun lässt – hier haben wir eine Lücke entdeckt, die nicht besetzt ist: Wo kann man in diesem Stil ausgehen, essen, tanzen, Musik hören, alles am gleichen Ort? Wenn uns etwas beschäftigt, dann ist es die Pandemie. Aber wir sind überzeugt, dass die Menschen das Reisen zurzeit vermissen und die Nachfrage danach grösser sein wird als je zuvor.

*Experten sagen, das könnte länger dauern, Sie aber wollen nächstes Jahr eröffnen.*

Wir rechnen damit, dass es nächstes Jahr wieder aufwärtsgeht.

*Ausländer kaufen Hotels gern als reine Geldanlagen, weil ihnen in der Schweiz der Kauf von Wohnliegenschaften zu diesem Zweck verboten ist. Sie kommen aus dem Immobilienbusiness – geht es Ihnen wirklich um den Hotelbetrieb?*

Ich weiss, das kommt vor, und wenn ein Branchenfremder plötzlich ein Hotel kauft, muss man sich das fragen. Aber schauen Sie uns doch an, wir sind Hoteliers durch und durch. Ich habe vor über einem Jahrzehnt den Schritt in dieses Geschäftsfeld gemacht. Und ich bin mental nicht in einem Modus, in dem ich Vermögen bloss anlegen will.

*Ihre Geschichte als Unternehmer ging nicht immer nur aufwärts. Wie würden Sie sie jenen Zürichern beschreiben, für die Sie noch ein unbeschriebenes Blatt sind?*

Ich habe als Unternehmer immer mit voller Leidenschaft gehandelt – manchmal führt das zu Schwierigkeiten, manchmal ist man zu optimistisch. Aber man entwickelt sich weiter.

*Wer Ihren Namen googelt, liest, dass Sie 2009 in Untersuchungshaft sassen. Warum?*

Ich habe in Zürich noch nie darüber gesprochen, aber da Sie fragen: Ja, sprechen wir über den Elefanten im Raum. Meine Firma handelte damals im grossen Stil mit Immobilien, und viele Käufer schuldeten uns Geld, kamen aber ihren Verpflichtungen nicht nach. Für manche hätte

das strafrechtliche Konsequenzen haben können, denen sie sich nur entziehen konnten, indem sie uns Betrug vorwarfen. Also schlossen sie sich zusammen und erhoben falsche Anschuldigungen – die vor Gericht in Dubai ohne Ausnahme zu meinen Gunsten geklärt wurden. Der Richter hielt fest, dass an der Geschichte nichts dran war, die Männer mussten ihre Schulden bei uns begleichen.

*Müssen wir Ihr Wort dafür nehmen?*

Nein, ich erwarte nicht, dass Ihnen mein Wort genügt, ich belege alles gern mit Dokumenten. Ich habe eine Menge Zeit in Untersuchungshaft verbracht für etwas, was ich nicht getan habe.

*Eine letzte Frage: Atlantis ist der Name eines untergegangenen Reichs – eine glückliche Wahl?*

Der Name ist noch nicht entschieden. Da ist diese ganze glamouröse Geschichte, die mit dem Namen Atlantis verbunden ist, und ich finde die Idee romantisch, diese Zeiten wiederaufleben zu lassen. Andererseits wäre es auch an der Zeit, voranzugehen und ein neues Kapitel zu schreiben.

## **Zur Person**

*Kabir Mulchandani ist ein 47-jähriger Unternehmer, der vor allem in Dubai tätig ist. Geboren ist er in der indischen Metropole Mumbai, wo seine Eltern eine Elektronikfirma betrieben. Als Mittzwanziger erlangte er den Ruf eines Marketing-Genies, weil es ihm gelang, die indische Mittelklasse mit Kampfpreisen für Farbfernsehgeräte zu begeistern – ein Millionengeschäft. Die Erfolgsgeschichte endete nach einigen Jahren aber im kompletten Desaster. Mulchandani musste von vorn anfangen, und das tat er in den Emiraten, wo er in den Immobilienmarkt einstieg. Dort geriet er 2009 in die Schlagzeilen, als seiner Firma Betrug bei einem 630-Millionen-Dollar-Projekt vorgeworfen wurde. Mulchandani wurde verhaftet, später aber komplett entlastet. 2011 gründete er eine neue Immobilienfirma, die heutige Five-Gruppe, mit der er sich dem Hotelgeschäft zuwandte. Die Gruppe eröffnete in den vergangenen Jahren in Dubai zwei Luxushotels, eines davon auf einer der berühmten künstlichen Inseln in Form einer Palme. (hub)*