



Fabien Rohrer an der Snowboard-EM in Leysin hoch über der Halfpipe in der Luft, am 6. Februar 1997. Der Einsatz lohnte sich: Der damals 21jährige gewann Silber in der Halfpipe. In Fieberbrunn (Oesterreich) gewann er Anfang Januar 1997 das ISF-Masters und an der FIS-WM in Innichen (Italien) holte er ebenso Gold wie an der ISF-WM in Heavenly Valley.

Fabien Rohrer

Wenn aus dem Snowboardstar ein Immobilienmanager wird

Fabien Rohrer errang einen Europameister- und einen Weltmeistertitel. 2001 kehrte der Snowboardstar dem Spitzensport den Rücken. Mehr, als dass er heute als Immobilienmanager arbeitet, dürften die wenigsten wissen. Das Baublatt wollte mehr über seinen Job erfahren und hat ihn getroffen.

Von Simone Matthieu

Die meisten kennen ihn als Ex-Snowboarder, der als Gast durch TV-Sendungen tingelt und sein Privatleben in Boulevardmedien inszeniert: Fabien Rohrer. Er kommt beim Publikum gut an mit seinem Witz, seiner Authentizität und seiner Offenherzigkeit – und er ist immer für eine Geschichte gut. Was jedoch die wenigsten wissen, ist, womit er sein Brot verdient. Als Immobilienmanager wird er jeweils bezeichnet – darüber hinaus gibt es kaum Informationen. Das Baublatt wollte mehr über den Job des 48-Jährigen herausfinden.

Perspektive gesucht

Nachdem er 2001 vom Spitzensport zurück getreten war, mit Europa- und Weltmeistertitel sowie diversen anderen Trophäen in der Tasche, fiel der Berner in ein tiefes Loch. Nach der Karriere fehlte ihm wie vielen anderen Spitzensportler die Perspektive. Rohrer war 26 Jahre alt, hatte keinen Schulabschluss in der Tasche und wusste nicht, was er mit seinem Leben anstellen sollte. Orientierungslosigkeit pur. Doch Rohrer ist ein Macher, wie er selber sagt: «Dass ich nach diesem Höhenflug «auf die Schurre» fiel, war das Beste, was mir passieren konnte. Ich hatte ja keine Ahnung vom echten Leben.» Als Hilfsarbeiter auf dem Bau kam er auf den Boden der Tatsachen und sammelte seine ersten Erfahrungen in der Berufswelt. «So rutschte ich ins Baubusiness. Man muss einfach aktiv werden, es ergibt sich immer etwas.»

Sein Berufsprofil begann sich zu schärfen, als ihm ein Sportarzt ein Stück Land zum Verkauf anbot. Damals war Rohrer noch ein Neuling in der Branche und dazu ein «Querschläger», wie er selbst sagt. «Man sagte mir: «Jetzt beobachten dich die Alteingesessenen fünf Jahre. Wenn du dann immer noch da bist, gehörst du dazu.» Und so war es.»

In seinem Poloshirt und der legeren Hose passt Rohrer noch immer nicht ganz ins Bild eines Geschäftsmannes. Er besteht auf seinem eigenen Stil. Das ist sympathisch, bringt ihm aber auch Nachteile: So wehrte ihm der Immobilienverband SVIT eine Mitgliedschaft, weil er keinen klassischen Ausbildungsweg vorweisen konnte; Er hatte sich alles selbst beigebracht. Kurzerhand gründete Rohrer seinen eigenen «Immobilienverbund» (man beachte den einen geänderten Buchstaben) zu dem Immobilienfirmen, Architekten, Bauunternehmer und Verkäufer gehören. Irgendwie musste er seine fehlende Erfahrung wettmachen: «Ich war allein und brauchte Leute, zu denen ich mit meinen Problemen, ob baulich oder rechtlich, gehen kann. Auf das Wissen der Verbundmitglieder konnte ich zurückgreifen. So lernte ich meinen Beruf eins zu eins an

nicht mehr. Er starb nach der Teilnahme von Fabien an den Olympischen Winterspielen in Nagano 1998.

Ein Quereinsteiger

Zum Termin mit dem Baublatt hat Rohrer Fritz Nufer vom Hoch- und Tiefbauunternehmen Nufer Anderegg Bau AG mitgenommen, mit dem er oft zusammenarbeitet. Nufer erzählt, wie er anfangs befürchtete, dass die Chemie zwischen ihm und Rohrer nicht stimmen würde. «Nun sind wir seit zehn Jahren Partner und verstehen und bestens. Wir machen unsere Geschäfte per Handschlag. Wer einmal bescheisst, ist raus. Das weiss Fabien. Er ist so bodenständig und zuverlässig, wie man es sich nur wünschen kann.» Der Quereinsteiger hat sich den Respekt der Etablierten offensichtlich verdient.

Der übliche Verlauf der Geschäfte ist, dass Rohrer die Akquise erledigt. Hat er etwas gefunden, kauft er und in der Regel ein Architekt, ein Bauherr und ein Tiefbauer das Bauland zusammen, Fabien erhält seinen finanziellen Anteil für die Vermittlung. Danach ist seine Arbeit allerdings noch nicht getan: «Ich kümmere mich um Marketing und Verkauf für die Immobilie, die auf der Parzelle gebaut wird.» Er erstellt die Dokumentation für das Projekt, kreiert die Verkaufsplakate, die vor der Überbauung stehen, gestaltet die Website. «Ich habe durch meine Zeit beim Sport und meine stete Medienpräsenz ein grosses Netzwerk», führt er aus. Nufer bestätigt: «Durch Fäbus Arbeitsweise kommen wir an Immobilien und Bauland ran, die noch gar nicht auf dem Markt sind. Und wir können schneller verkaufen.»

Rohrer versteht sich nicht als klassischer Immobilienvermittler. «Ich mache keine Werbung. Entweder man kennt mich oder ich werde empfohlen, so ist das Eis immer schnell gebrochen.» Das ist oft nötig, denn Rohrers Tätigkeit umfasst auch das Lösen

«Dass ich nach diesem Höhenflug «auf die Schurre» fiel, war das Beste, was mir passieren konnte. Ich hatte ja keine Ahnung vom echten Leben.»

Fabien Rohrer

the Job.» Ihm sei immer bewusst gewesen, wie wichtig Geschwindigkeit und Qualität sind. «Diese Einstellung habe ich vom Sport.» Und von seinem Opa: «Ich bin bei meinem Grandpère aufgewachsen. Auch er war einer, der anpackt. Er hat mich immer vorangetrieben, mich mit der Moral und den Werten seiner Zeit erzogen. Das kommt mir hier zugute.» Den beruflichen Weg seines Enkels erlebte Heinrich Rohrer, Erfinder des Putzmittels Sipuro, leider



Fabien Rohrer und Fritz Nufer vor einem Haus, das sie zusammen erstellt haben.

von menschlichen Problemen, die etwa bei Nachlässen oder Scheidungen auftreten. «Meist erhalte ich ein Mandat. Ich bleibe solange dabei, bis der Verkauf abgewickelt ist.» In solchen Fällen nehme er zusätzlich die Rolle des Mediators zwischen den Parteien ein, die sich nicht immer gut gesinnt sind.

Wenn der Chef selbst ran muss

Rohrer verkauft zurzeit etwa ein Mehrfamilienhaus im Monat an Private, Geschäftsleute – aber auch an Prominente, die ihn von früher kennen. Oft sind es für die Käufer Geldanlagen. «Diese Leute wollen das Offmarket machen, ohne Bieterverfahren. Ich sage ihnen, in welchem Bereich sie ihre Offerte abgeben sollen, und sie können sicher sein, dass es sie nicht mehr kosten wird.» So verärgere er die Klienten nicht. «Entweder du bist sauber, oder du bist weg. Ich begleite meine Kunden vom Anfang bis zum Schluss, oft auch beim Unterhalt der Gebäude. Sie vertrauen mir und wissen, dass ich sie nicht über den Tisch ziehe.» Angestellt zu sein, wäre für Rohrer nie infrage gekommen. Er glaubt, in diesem Geschäft muss der Chef selbst ran: «Der Verkauf eines Hauses ist so persönlich. Die Leute wollen mit mir zu tun

haben, denn ich erhalte grossen Einblick in persönliche Dinge, die nicht jeder wissen soll.» Zudem braucht der alleinerziehende Vater Zeit für seinen Sohn Jeremy. Der 12-Jährige ist bereits ein vielversprechendes Snowboard-Talent, von seinem Vater trainiert, seit er auf dem Snowboard stehen kann. Weil Rohrer sich seine Zeit

sich. Jeremy hilft auch bei den Unterhaltsarbeiten mit, die Rohrer bei den Liegenschaften, die ihm gehören, meist selbst erledigt. «Er wird pro Stunde bezahlt und kommt so auf einen ansehnlichen Betrag. Das motiviert doch, wenn man etwas Geld im Sack hat».

Meditationscenter auf dem Brünig

Seit 20 Jahren ist Rohrer nun im Immobilienbusiness tätig. «Das gibt mir ein gutes Gefühl. Mir ist jedoch bewusst, dass alles, was ich habe, nicht selbstverständlich ist. Ich gebe mir Mühe und bin demütig. Sobald du dir zu sicher bist, fällst du auf die Nase.» Stolz ist er, dass er sich alles selbst erschaffen hat. «Ich habe mir meinen Job vielfältig gestaltet, so bleibt es interessant. Ich bin bei jedem neuen Fall so motiviert, wie damals, beim Snowboard-Weltcup aufs Podest zu kommen.» So hat er kürzlich gegen den Rat seiner Berufskollegen ein Flüchtlingsheim auf dem Brünig gekauft. «Daraus wird jetzt ein Meditationscenter. Ich finde immer eine Lösung.» – Fabien Rohrer mag ein Querschläger sein und die Dinge auf eine Weise anpacken, die nicht allen passt. Doch mit seinem Charme und seiner unkonventionellen Art rennt er stets offene Türen ein. ■

« Ich habe durch meine Zeit beim Sport und meine stete Medienpräsenz ein grosses Netzwerk. »

Fabien Rohrer

selbst einteilen kann, verbringen Vater und Sohn so viel Zeit wie möglich auf der Piste und in der Natur.

Rohrer junior wird auch in das Geschäftsleben einbezogen, ist ab und zu auf Baustellen dabei. «Wir haben etwa an der Brünig-Schwinget Parkplätze eingezeichnet. Jeremy half mit, aber nur mit der Bedingung, dass er zehn Prozent des Ertrags erhält.» Sein Sohn werfe bereits mit Sprüchen wie «Nur Bares ist Wahres» um