

Auszüge aus dem BTV Ratgeber

Unternehmensnachfolge im Tourismus

Um das Thema „Unternehmensnachfolge im Tourismus“ nicht nur aus der Theorie, sondern auch aus der Praxis zu beleuchten, haben wir für den BTV Ratgeber Top-Touristiker aus Tirol, Vorarlberg und dem Allgäu zu ihren diesbezüglichen Erfahrungen und Einschätzungen befragt. Nachfolgend lesen Sie einige Auszüge aus den Interviews.

Karl und Marc Traubel, HUBERTUS Alpin Lodge & Spa, Balderschwang/Allgäu

Das Hotel Hubertus ist seit 1951 im Besitz der Familie Traubel. Seit 2002 leitet 50 %-Eigentümer Karl Traubel (58) das Haus als Geschäftsführer und seit 2010 ist sein Sohn Marc Traubel (30) als Stellvertreter der Geschäftsleitung voll ins Unternehmen eingebunden.



Karl, Walter und Marc

BTV:

Wie bereiten Sie die zukünftige Übergabe des HUBERTUS vor?

Karl Traubel:

Für eine erfolgreiche Übernahme ist meiner Meinung nach die Attraktivität des Hauses ausschlaggebend. Das Unternehmen muss immer so attraktiv sein, dass es auch externe Interessenten dafür gibt, d. h. ein guter Verkauf möglich ist. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass eine sukzessive Übernahme sinnvoll ist. Mein Sohn Marc hat schon sehr früh Interesse am Betrieb gezeigt. Nach der Ausbildung im In- und Ausland habe ich ihn 2010 aktiv ins Tagesgeschäft eingebunden. Nach größeren Investitionen wollte ich einen aktiven Beistand im Tagesgeschäft.



Dr. Helmut und Mag. Hubert Schwärzler, Schwärzler Hotels, Österreich und Liechtenstein

Helmut Schwärzler und Hubert Schwärzler sind Hoteliers in dritter Generation. Seit 2008 betreiben sie vier Familienhotels in Vorarlberg und Liechtenstein sowie zwei Stadthotels in Bregenz und Salzburg.



BTV:

Was waren damals für Sie die ausschlaggebenden Motive, alle Hotels übernehmen zu wollen?

Hubert Schwärzler:

Die Chance, Unternehmer zu sein und die eigenen Pläne selber zu verwirklichen, war für mich eine sehr gute Perspektive. Im Gegensatz dazu hätte ich damals mein Geld woanders wohl leichter verdienen können. Am Ende war es eine klar abgewogene Entscheidung. Wir sind von den Tourismusstandorten Vorarlberg, Liechtenstein und Salzburg überzeugt.

Auszüge aus dem BTV Ratgeber

Unternehmensnachfolge im Tourismus

BTV:

Welche Form der Übergabe wurde schließlich gewählt?

Helmut Schwärzler:

Das Geschäftsvermögen wäre gesiebelt auf die Geschwister übergegangen. Wir haben so gesehen ein Family-Buy-out-Modell umgesetzt. Einer allein hätte das nicht machen können.

Christina Egger, Das Posthotel, Zell am Ziller



Als Christina Egger im Jahr 2005 von ihren Eltern erstmals auf die Unternehmensnachfolge angesprochen wurde, war die damalige Positionierung als 3-Sterne-Gasthof nicht mehr zeitgemäß. Die erforderlichen Investitionen machten also nur im Rahmen einer kompletten Neuausrichtung des Hauses Sinn.

Frau Egger hat im Zuge der Unternehmensübernahme aus dem traditionellen Gasthof ein modernes 4-Sterne-Hotel mit Ganzjahresbetrieb entwickelt, das komplett neue Gästeschichten anzieht.

BTV:

Frau Egger, wann haben Sie begonnen, sich mit der möglichen Nachfolge im elterlichen Betrieb zu beschäftigen?

Christina Egger:

Ich bin im Gasthof meiner Eltern aufgewachsen, habe das Gastgewerbe von klein auf kennengelernt. Schon in meiner Kindheit habe ich den ständigen Einsatz meiner Eltern im Betrieb unmittelbar erlebt. Das Nachfolgethema ist dann von meinen Eltern ausgegangen. Diese sind immer wieder an mich herangetreten, für mich selber war es

aber noch nicht sofort klar. Vielmehr ist der Prozess dann über mehrere Jahre gelaufen, es war eine lange Bedenkzeit erforderlich. Mir war bewusst, dass ich ein ganz anderes Produkt mit neuem Konzept und einer neuen Architektur schaffen möchte, auch durfte das operative Geschäft nicht länger überhand nehmen, da sonst jegliche Zeit für Planung und Gestaltung fehlt.



Andreas Perger, Hotel Leipziger Hof, Innsbruck

Das Gebäude des Leipziger Hofs wurde in den 1960er-Jahren vom Großvater des heutigen Hoteliers Andreas Perger erworben. Heute wird das Vier-Sterne-Haus erfolgreich als Stadthotel mit einem hohen Anteil an Geschäftsreisenden geführt. Andreas Perger (42) hat mit uns über die Übernahme des Hotels von seinem inzwischen leider verstorbenen Vater gesprochen.



Auszüge aus dem BTV Ratgeber

Unternehmensnachfolge im Tourismus

BTV:

In Ihrem Fall verlief die Übergabephase über einen längeren Zeitraum – welche Herausforderungen haben diese Zeit geprägt.

Andreas Perger:

Für mich war entscheidend, dass meine Ideen von den Eltern unterstützt werden. Wichtige Neuerungen – wie zum Beispiel die Akzeptanz von Kreditkarten – führten zu konstruktiven Diskussionen, wurden aber letztlich zugelassen. Den Umstieg vom Reisegruppen-Tourismus zum erfolgreichen Ausbau der Sparte Geschäftsreisende haben wir vor etwa zehn Jahren sehr gut gemeistert. Der Beitritt zu Best Western hat zur nachhaltigen Weiterentwicklung beigetragen, hilft uns zum Beispiel bei den Wochenendbuchungen. Auch die aus meiner Sicht sinnvollen Umbauten und Investitionen, vor allem in die Zimmer und den Wellnessbereich, wurden mitgetragen. Mein Vater war mit seinen Erfahrungen und seinem Hausverstand immer Berater und Rettungsanker in Zweifelsfragen – nicht zuletzt bei der Entscheidung zur Eröffnung des „Basic Hotel“, das ich neben dem Leipziger Hof führe.

Sie interessieren sich für den BTV Ratgeber (Auflage: 03/2013)? Dann sprechen Sie Ihren BTV Firmenkundenbetreuer an, er hält für Sie ein Gratisexemplar bereit. Oder Sie bestellen per Mail: firmenkunden.service@btv.at. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!



Kontakt

Bank für Tirol und Vorarlberg

Aktiengesellschaft

Stadtforum 1

6020 Innsbruck

Tel.: +43/(0)5 05 333-0

firmenkunden.service@btv.at

www.btv.at

Fotos: eco.nova, Günter Standl