



Travel Inside
8032 Zürich
044/ 387 57 57
www.travelinside.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 7'125
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 1
Fläche: 20'692 mm²

Kleine Reisebüros tun sich mit der Nachfolgeregelung schwer

Bei grösseren Unternehmen gibt es dagegen viele erfolversprechende Modelle.

22% der Schweizer KMU planen in den nächsten fünf Jahren die Übergabe an neue Eigentümer, besagt eine neue Studie von Credit Suisse und der Universität St. Gallen. Die Thematik ist auch in der Reisebranche aktuell. Immer wieder hört man von alleingeseesenen Reisebüro-Inhabern, die eine Nachfolgelösung suchen und nicht fündig werden.

Gerade kleinere Reisebüros tun sich oft schwer mit einer Übergabe. Neustes, trauriges Beispiel ist Binggeli Reisen in Olten. Inhaber Heinz Binggeli hat bis im Alter von 70 Jahren das Büro geführt und wird es per Ende Jahr schliessen.

DIE BEISPIELE AUS DER BRANCHE decken sich mit den Ergebnissen der Studie. Demnach bekunden vor allem Mikrounternehmen Mühe mit der Nachfolgeregelung, also Firmen mit neun oder weniger Mitarbeitenden. 8% davon entschliessen sich zu einer Stilllegung oder Liquidation. Bei den kleinen oder mittleren Unternehmen sind es hingegen weniger als 2%.

Daneben gibt es aber auch viele Beispiele von gelungenen Übergaben bzw. Übernahmen. Oftmals ist ein grösserer Player im Spiel: So wurde Glur soeben von der Knecht Reisegruppe aufgekauft; das Reisebüro Vasellari in Solothurn ging vor einem Jahr

ebenfalls an Knecht; Christian Burkhardt hatte seine Team Reisen AG bereits vor drei Jahren an die Globetrotter Group verkauft, bevor er nun auch einen operationellen Nachfolger gefunden hat.

AUCH FUSIONEN SIND eine Lösung, wie vor einem Jahr im Fall von König Reisen und Ägäis Yachting in Reinach/BL geschehen. «Es sind zwei Philosophien aufeinander getroffen, aber da sie sich nicht überschneiden,

sondern ergänzen, läuft alles reibungslos», sagt Ägäis-Inhaber Oliver Trüssel heute.

Dann gibt es noch das Beispiel von Rolf Meier Reisen in Neuhausen: Dort wurde Ende 2007 ein Elf-Jahres-Plan ins Leben gerufen, bei dem die Mitarbeitenden Walter Fink und Christian Sigg sowie Daniel Reiser kontinuierlich Aktienanteile übernehmen, bis sie 2018 die Firma komplett von Thomas Bolliger übernommen haben. «Es ist eine Win-win-Situation», sagt Fink hierzu.

