

## Bettina Zinnert, Hotel Silberhorn, Wengener Hof und Belvédère, Wengen

**Bettina Zinnert leitete seit dem unerwarteten Ableben ihres Vaters 2015 die Wengen Classic Hotels. Als kleine Familie war es jedoch zunehmend schwierig, das Potenzial der beliebten Häuser noch weiter auszuschöpfen. Die französische Hotelgruppe Beaumier hat die drei Hotels auf den 1. Februar 2022 übernommen. Beaumier wird die Classic Hotels an die Spitze des Marktes bringen und die Attraktivität von Wengen als Destination steigern, worüber sich Bettina Zinnert freut.**

**Sie haben mit 30 Ihre Karriere als Investmentbankerin an den Nagel gehängt und quasi über Nacht die Führung von drei renommierten Hotels übernommen. Wie hat sich das für Sie angefühlt?**

Ich stieg vom Zahlenbusiness ins Gast- und Hotelgewerbe um, welches sehr viel menschlicher ist. Mit den internationalen Gästen und meinen Mitarbeitenden vereinigen sich verschiedene Charaktere, Kulturen und Sprachen. In dieses unternehmerische Umfeld musste ich zuerst hineinwachsen. Als positiver Mensch, mit den Erfahrungen aus der Unternehmensberatung und dem Trading, einem gewissen Geschäftssinn und Vertrauen in mich ging ich diese Herausforderung an. Zudem musste ich bei den Mitarbeitenden das Vertrauen aufbauen. Einige waren einer so jungen Patronin gegenüber anfangs wohl etwas skeptisch. Im Grossen und Ganzen behielt ich den Führungsstil meiner Eltern bei, modernisierte das Unternehmen jedoch stetig.

**Mit Ihrem Engagement im elterlichen Betrieb wollten Sie einen Verkauf verhindern. Was hat Sie umgestimmt?**

Ich wusste von Anfang an, dass dies nicht die letzte Station in meiner beruflichen Karriere sein wird und habe das in der Familie so kommuniziert. Ich hatte viele Ideen, die Hotels weiterzuentwickeln, um zu wachsen. Ich fand jedoch keine qualifizierten Leute, die sich in Wengen niederlassen und mitziehen wollten. Allein hatte ich die Kraft nicht, die Hotels operativ zu führen und gleichzeitig mit Grossinvestitionen und neuen Projekten auf das nächsthöhere Level zu bringen. Daher war es klar, dass es zeitnah einen grösseren Käufer mit Erfahrung, Kapital und einem Herz für die Hotellerie braucht.

**Wie haben Sie den zu Ihren Hotels passenden Käufer gesucht?**

Ich liess zwar hie und da durchblicken, dass wir einen Verkauf planen, habe aber nicht intensiv einen Käufer gesucht. Im Hinblick auf einen späteren Verkauf liess ich Ende 2019 die drei Betriebe durch die Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit SGH bewerten. Nachdem ich mit der französischen Hotelgruppe Beaumier ins Gespräch kam und ich feststellen konnte, dass sich Ihre Philosophie und Visionen über die zukünftige Weiterführung meiner Betriebe decken, sind wir in die Verkaufsverhandlungen eingestiegen.

**Wie ist es zu der Zusammenarbeit mit der Gewerbe-Treuhand gekommen?**

Uns wurde die Gewerbe-Treuhand für komplexe Steuer- und Rechtsfragen empfohlen und so haben wir sie für unsere elterliche Nachfolgeregelung beigezogen. Da meine Schwester in Deutschland lebt, war es steuerlich anspruchsvoll. Ein Top-Team von Steuer- und Rechtsberatern hat uns begleitet und wir waren sehr zufrieden. Dank den guten Erfahrungen, dem Vertrauen und der Expertise dieser Fachleute wählten wir sie ebenfalls für den Verkauf des gesamten Unternehmens aus, welchen Severin Aliprandi leitete. Wir haben es sehr geschätzt, dass er und sein Team, v. a. Franziska Lanfranchi-Röösli, Jérôme Rüfenacht und Achill Wicki, die Arbeiten und Verhandlungen mit hohem Fachwissen und gleichzeitig einer bodenständigen und menschlichen Art geführt haben.

**Welches war Ihr einschneidendstes Erlebnis während der Verkaufsphase?**

Am 23. Dezember wurde der Vertrag unterzeichnet. Gleichzeitig startete ich mit drei Betrieben in die Wintersaison und wegen Corona fielen viele Mitarbei-



Bettina Zinnert

tende aus, so dass die Aufrechterhaltung der Betriebe fast unmöglich erschien. Das Tagesgeschäft nahm mich zu 100 Prozent in Anspruch und gleichzeitig musste ich das Closing zum 31. Januar 2022 vorbereiten. Diese Zeit war für mich ausserordentlich herausfordernd und emotional intensiv.

**Was geben Sie all jenen auf den Weg mit, welche vor einem Geschäftsverkauf stehen?**

Sich gut auf einen solchen Prozess vorbereiten. Wissen, was das eigene Unternehmen wert ist und mit einer guten Bewertung eine seriöse Basis schaffen. Sich emotional vorbereiten und für den Schritt bereit zu sein, definitiv abzuschliessen. Den Nachfolgeprozess mit einem Horizont von mindestens fünf Jahren planen.

**Sie erlebten die Hektik als Traderin und die Verantwortung für 70 Angestellte und bis zu 400 Gästen pro Tag. Wie gestaltet sich Ihr Arbeitstag heute?**

Ich bin in zwei Verwaltungsratsmandaten grösserer regionaler Firmen beratend tätig und könnte mir vorstellen, noch weitere Engagements in dieser Richtung einzugehen. Operativ nehme ich eine Auszeit und mache zwei, drei Monate Ferien. Neue Ideen brauchen Zeit, um zu reifen.

**Welche Pläne haben Sie für die Zukunft?**

Ich bin offen für Vieles, habe aber keinen Fokus auf eine bestimmte Tätigkeit. Sicher bleibe ich im Wirtschaftssektor tätig. Ich kann mir gut vorstellen, in der Region Interlaken, Bern oder Luzern neue Projekte anzugehen.

**Kontakt:**

bettina.zinnert@wengenhôtels.ch  
www.wengenhôtels.ch