

## Schweizer Bildung auf höchstem Niveau

**In nur 15 Jahren hat Andreas Künzli eine florierende Hotelfachschule aufgebaut. Um das Wachstum weiter voranzutreiben, hat er die Mehrheit seines Unternehmens an die Private-Equity-Gesellschaft Invision verkauft.**

Text: Stefan Kyora

Das Caux Palace gehört zu den legendären Schweizer Grand Hotels. Die Aussicht über Genfer See und Alpen ist vom 1902 eröffneten Belle-Epoque-Bau aus atemberaubend. Ein Studentenheim stellt man sich anders vor. Und doch: Das Caux Palace ist heute ein Campus der Swiss Hotel Management School (SHMS). Die SHMS ist eine der drei Teilschulen der Swiss Education Group. Sie sind sämtlich in Unterkünften auf Vier-Stern-Niveau eingerichtet, um eine möglichst praxisnahe Ausbildung zu erreichen. Die Kunden wissen es zu schätzen. 3000 Studenten aus 60 Nationen besuchen die Fachschulen jedes Jahr und sorgen für einen Umsatz von 80 Millionen Franken.

### Den asiatischen Markt erschlossen

Hinter dem Erfolg steht Andreas Künzli. 1992 startete er gemeinsam mit einem Brancheninsider die ersten Kurse für Hotelmanagement. Bereits 1993 zog der Berner nach Singapur, um dort ein Büro für den asiatischen Markt zu eröffnen. Weiter ging es im atemberaubenden Tempo. Der letzte Wachstumsschub erfolgte 2004 mit der Übernahme eines kriselnden Konkurrenten und dem Kauf der Gebäude des ehemaligen Club Med in Ley-sin. Finanziert hat Künzli den Aufbau aus den Erträgen der Schule. Doch schon 2004 war ihm klar, dass es so nicht weiter gehen kann. „In diesem Jahr haben wir 20 Millionen Franken investiert“, erinnert er sich. Es kam zu Kontakten mit Investoren, darunter Invision. Vorerst ohne Ergebnis. Künzli fehlte schlicht die Zeit, um sich im Detail um Finanzierungsfragen zu kümmern.

2007, nach drei Jahren Konsolidierung, war es dann so weit. Künzli, unterdessen 45, suchte nach einer Lösung, die ihn entlastete, das Unternehmen finanziell auf eine breitere Basis stellte und gleichzeitig eine



**Andreas Künzli:**  
fürs Marketing  
nach Singapur.

FOTOS: NORMAN NG/ONASIA; PD

Weiterführung seiner Aufbauarbeit garantierte. Nicht in Frage kam für den Firmengründer das Angebot eines weltweit aktiven Konkurrenten. „Die Firma hätte uns einfach ihre Lehrgänge übergestülpt.“ Dies wollte er weder sich noch seinen 400 Mitarbeitern antun.

### Das Wachstum geht weiter

Die Lösung hiess Private Equity, konkret Invision. Einerseits war sich Andreas Künzli sicher, dass die Investmentgesellschaft die Stärken seines Unternehmens verstand und sie weiter ausbaute. Andererseits brachte Invision auch strategische Expertise für das weitere Wachstum. „Die Kombination“, so erklärt Künzli, „war für mich, aber auch für meine Mitarbeiter, geradezu ideal.“ Im März 2008 übernahm Invision 80 Prozent der Gruppe.

Das Expansionstempo hat darunter nicht gelitten. „Ich war beeindruckt, wie Invision einen Investitionsplan in Millionenhöhe in kurzer Zeit behandelte und gut hiess“, sagt Künzli zu seinen ersten Erfahrungen mit Invision. In Workshops erarbeitete man gemeinsam die nächsten Schritte der Firma. In Zukunft sollen verstärkt Studenten in USA, in Osteuropa und im Mittleren Osten rekrutiert werden. Die Umsetzung lastet nun auch nicht mehr allein auf Künzlis Schultern. Zum ersten Mal in der Geschichte des Unternehmens wurde ein Marketingchef eingestellt.

### History

- **1983:** Der zwanzigjährige Andreas Künzli übernimmt eine Sprachschule in Les Diablerets und legt damit den Grundstein für seine Unternehmerkarriere.
- **1992:** Gründung der ersten Hotelfachschule in Les Paccots.
- **1996:** Ein Abkommen mit der renommierten britischen University of Derby ermöglicht es der Gruppe, als eine der ersten Hotelfachschulen da international anerkannte Bachelor zu vergeben.
- **2002:** Die Swiss Education Group übernimmt im Rahmen einer Nachfolgeregelung das Hotel Institute in Montreux. Damit kommen zwei weitere Hotels direkt im Zentrum von Montreux hinzu. Zusätzlich profitiert Künzli von einer Partnerschaft des HIM mit der amerikanischen Northwood University.
- **2004:** Die Firmengruppe akquiriert einen weiteren Konkurrenten: das IHTTI in Neuenburg. Im gleichen Jahr werden auch die Gebäude des Club Meds in Leysin aufgekauft und komplett renoviert.
- **2007:** An einem Kauf der Swiss Education Group interessierte Investoren und Konkurrenten kontaktieren Künzli. Der Gründer sucht darauf hin den Kontakt zu Invision.
- **2008:** Invision übernimmt 80 Prozent des Unternehmens. Künzli hält weiterhin 20 Prozent.



Frank Becker

**Innovative Dienstleistungsunternehmen** und IT-Firmen bilden den Fokus von Frank Beckers Arbeit. Er ist seit dem Jahr 2000 bei Invision und heute Managing Partner. Für die Private Equity Gesellschaft betreut er die Swiss Education Group und hat mit einem weiteren Invision Partner, Marco Martelli, Einsitz im Verwaltungsrat der Gruppe genommen. Unterstützen kann Becker das neue Unternehmen im Portfolio durch seine strategische Expertise sowie sein Know-how in Sachen geographischer Expansion. Beides wird von Swiss Education Group Gründer Andreas Künzli sehr geschätzt. Er sieht es als hilfreich an, neue strategische Sichtweisen kennenzulernen, anerkennt aber auch die Bedeutung der Erfahrung von Invision bei der Erschliessung neuer Märkte. Diese Erfahrung beruht auf der Begleitung von 60 Unternehmen, in welche die Gesellschaft seit dem Start 1997 investiert hat. Sie reicht von der Marktanalyse bis hin zu Detailfragen wie der Rekrutierung von geeignetem Personal oder zu Marketingkampagnen.