



+41 44 299 95 11
 p.plaz@hanserconsulting.ch

Peder Plaz

Partner und Mitglied des Verwaltungsrates der Hanser Consulting AG

Master in Public Administration (Harvard)
 Betriebsökonom HWV

Seine thematischen Schwerpunkte in der Unternehmensberatung liegen in der Erarbeitung und Diskussion von Entscheidungsgrundlagen für das Management von Schweizer KMUs unterschiedlicher Branchen. Er begleitet Führungspersonen bei der Entwicklung wie auch Umsetzung von Businessplänen und verfügt über vertiefte Kenntnisse in der Potenzial-, Rentabilitäts- und Risikobeurteilung von Produkt- und Dienstleistungsideen sowie damit verbundenen Investitionsprojekten.

Peder Plaz beschäftigt sich unter anderem intensiv mit den für den Tourismus spezifischen Herausforderungen bei der Entwicklung von Businessplänen, Investitionsprojekten, Kooperationsmodellen und in Bezug auf die damit zusammenhängenden politischen Fragestellungen. Zudem führt Peder Plaz als Geschäftsführer das Wirtschaftsforum Graubünden; einen wirtschaftspolitisch ausgerichteten Think-Tank im Kanton Graubünden.

Vor seinem Einstieg bei Hanser Consulting AG arbeitete er in verschiedenen Funktionen bei der Graubündner Kantonalbank vorwiegend in den Bereichen Ausleihungsgeschäft sowie Risk- und Produktmanagement.

Als Verwaltungsratsmitglied engagiert er sich für die Krankenversicherung ÖKK in Landquart sowie für die Belvedere Hotels in Scuol.

Ausgewählte Referenzprojekte zur Veranschaulichung des Spektrums

Hotels

<p>5* Hotel in führender Destination im VS (2020 – heute)</p>	<p>Ausgangslage: Der Eigentümer des Hotels möchte das Hotel in ein neues touristisches Konzept umbauen. Dazu braucht es jedoch ein Gutachten gemäss dem Zweitwohnungsgesetz Art. 8.4</p> <p>Hanser Consulting AG: Erarbeitung des Gutachtens und Beratung von Eigentümer und Gemeinde in diesem Zusammenhang.</p> <p>Resultat: noch offen</p>
<p>5*sup Hotel in führender Destination in GR (2015 – heute) St. Moritz</p>	<p>Das Unternehmen musste das bestehende Personalhaus sanieren. Es entstand die Idee das auf dem Hotelareal stehende Personalhaus mit Gästeresidenzen zu ersetzen und diese durch Drittinvestoren finanzieren zu lassen.</p> <p>Ausarbeitung des Businessplan in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und dem VR, Unterstützung bei der Investorensuche.</p> <p>Es konnte ein Investor gefunden werden, das Projekt (rund CHF 60 Mio.) ist in Realisierung.</p>
<p>3* Hotel Ucliva (2018 - 2019) Waltensburg</p>	<p>Das Hotel war faktisch überschuldet und die Erträge genühten nicht mehr für die Amortisation. Gleichzeitig standen neue Investitionen in die Heizung an, die dringend umzusetzen waren.</p> <p>Beratung der Trägerschaft beim Vorgehen um eine Sanierung umzusetzen und eine Finanzierungslösung zu finden. Begleitung bei Finanzierungsgesprächen.</p>

	<p>Die Sanierung gelang entlang der Vorschläge von Hanser Consulting AG. Das Hotel wird heute ohne Bankenfinanzierung geführt.</p>
<p>4* Hotel Post (2015 - 2017) Sils i.E. (GR)</p>	<p>Das Hotel kämpfte mit rückläufigen Erträgen aufgrund der Aufwertung des CHF gegenüber dem EUR und gleichzeitig stand die Nachfolgeregelung an.</p> <p><i>Unterstützung des Eigentümers bei der Analyse der Handlungsoptionen und im darauf eingeschlagenen Weg des Hotelverkaufs. Das Hotel konnte verkauft werden.</i></p>
<p>3*/4*/5* Hotel 7132 (2012 – 2015) Vals</p>	<p>Die Gemeinde Vals wollte die Therme mit dazugehörigem Hotel verkaufen, damit ein Drittinvestor das Resort weiterentwickeln kann, was aus eigener Kraft der Gemeinde nicht möglich gewesen wäre.</p> <p><i>Unterstützung auf Käuferseite für die Entwicklung von Businessplänen und bei der Verhandlung mit der Gemeinde. Der Investor hat das Hotel gekauft und mit Investitionen in der Grössenordnung von CHF 50 Mio. zu einem 5*Resort ausgebaut.</i></p>
<p>4* Swiss Holiday Park (2006 – 2009) Morschach</p>	<p>Ungenügende Erträge für einen rentablen Betrieb.</p> <p><i>Unterstützung der Geschäftsführung mit Grundlagen bei strategischen Entscheiden und dem Vorgehen in der Restrukturierung. Mit dem Zubau eines Feriendorfes und der Forcierung des Familiengeschäfts konnte das Unternehmen restrukturiert werden. Im Resultat wurde das Hotel anschliessend von einem Immobilienfonds erworben und wird heute von der REKA betrieben.</i></p>

Bergbahnen

<p>Bergbahn Pizol (2020 – heute)</p>	<p>Die Pizolbahnen erwirtschaften ein strukturelles Defizit. Die Analyse der Handlungsoptionen hat gezeigt, dass es für die Weiterentwicklung die Unterstützung der Gemeinden braucht.</p> <p><i>Unterstützung von Bergbahnen und Gemeinden bei der Ausarbeitung von Konzepten für die öffentliche Unterstützung zur Beseitigung des strukturellen Defizits. Resultat: offen</i></p>
<p>Bergbahn Tschierschen (2019 – heute)</p>	<p>Die Bergbahnen Tschierschen brauchen ein neues Geschäftsmodell um die strukturellen Defizite zu beseitigen.</p> <p><i>Gemeinsam mit den Bergbahnen und der Gemeinde wurden die Handlungsoptionen analysiert und ein Vorgehenskonzept für die Prüfung verschiedener Geschäftsmodelle entwickelt. Unter anderem wurde eine radikale Idee entwickelt, um gleichzeitig das Problem Bergbahnen zu lösen und neue Entwicklungsperspektive für die Destination zu bilden. Die Gemeinde hat den Vorschlägen für eine kurzfristig wirkende Sanierung zugestimmt. Einzelne mittelfristig wirkende Massnahmen wurden mit Hilfe von Hanser Consulting umgesetzt (z.B. Restrukturierung Tourismusorganisation) Für die langfristige Anpassung des Geschäftskonzepts laufen derzeit vertiefte Abklärungen. Resultat sind per Ende 2021 zu erwarten.</i></p>
<p>Bergbahn Brigels (2015)</p>	<p>Die Bergbahnen Brigels waren überschuldet und mussten finanziell saniert werden. Gleichzeitig brauchten sie neues Eigenkapital.</p> <p><i>Entwicklung des Businessplans, der als Grundlage für die finanzielle Sanierung und die Neukapitalisierung bildete. Die Sanierung wurde vollzogen und das Kapital gezeichnet. Gleichzeitig wurde ein Resortprojekt (Pradas Resort) realisiert, welches die Bergbahnen stützt.</i></p>
<p>Sportbahnen Vals (2017 – 2019)</p>	<p>Die Sportbahnen Vals waren faktisch Konkurs und musste jährlich mit Beiträgen der Gemeinde erhalten werden.</p> <p><i>Gemeinsam mit der Gemeinde haben wir ein neues Geschäftsmodell entwickelt, welches bei den Erträgen mehr Stabilität bringt und gleichzeitig eine Tiefpreisstrategie erlaubt. Das Konzept wurde zusammen mit der Gemeinde, den Einwohnern und den Zweitwohnern erfolgreich umgesetzt.</i></p>