



Erfolg durch Partnerschaft und Vertrauen.

Sehr geehrte Damen und Herren

Jeder Geschäftsinhaber wird irgendwann mit der Regelung seiner eigenen Nachfolge konfrontiert.

Nur eine langfristige und professionelle Planung erlaubt eine angemessene Berücksichtigung aller vorhandenen Interessen und Probleme und erhöht damit die Zukunftschancen einer erfolgreichen Neuregelung.

Ihre Gastroconsult

Gastroconsult Newsletter



Juni 2009 / Nachfolgeregelung - Mietvertrag

- Nachfolgeplanung / Nachfolgeregelung
- Neuer Mietvertrag Gastrosuisse
- Gastroconsult a la carte

Gastroconsult Aktuell

Nachfolgeplanung / Nachfolgeregelung – ein Meilenstein

Fortgeschrittenes Alter, wirtschaftliche Schwierigkeiten oder eine Neuausrichtung der Unternehmung können die Ursache für eine bevorstehende Nachfolgeregelung sein. Dies stellt nicht nur für den Unternehmer und seine Familie, sondern auch für die Unternehmung sowie dessen Mitarbeitende und Geschäftspartner einen Meilenstein in der Firmengeschichte dar. Je nach Komplexität der Verhältnisse kann eine Nachfolgeplanung und –Umsetzung einige Jahre in Anspruch nehmen.

Die Einzigartigkeit einer Unternehmung zeigt auf, wie verschieden die Ausgangslage und die Bedingungen einer jeden Nachfolgeplanung sind. Der Geschäftsinhaber steht als Unternehmer im Zentrum des Geschehens. Es sollen deshalb auch in einem ersten Schritt seine Situation und seine Interessen (Ist-Aufnahme) festgehalten werden:

1. Unternehmensübergabe = neue Zukunftsgestaltung
2. Sofortiger oder stufenweiser Austritt aus der Unternehmung
3. Einkommens-, Vorsorge- und Vermögensverhältnisse
4. Güter- und erbrechtliche Situation
5. Steuerplanung

Die verschiedenen Informationen und Interessen bilden die Basis für die Planung der Übergabe. Idealerweise können durch die Planung Konzepte und Massnahmen entwickelt werden, mit denen ein optimales Ergebnis erreicht werden kann. Konflikte können so minimiert werden. Ergebnisse daraus können sein: Verträge / Vereinbarungen / Kaufpreis / Unternehmensbewertung / Verteilung / Vorsorge / Sicherheit / Finanzierung / Familienfrieden / Mitarbeiterverhalten / Arbeitsvertrag im Alter

Allgemein gültige Rezepte oder gar Lösungen gibt es kaum – deshalb empfehlen wir eine individuell angepasste und frühzeitige Planung. Gerne stehen wir mit unseren Dienstleistungen und unserer Erfahrung zu Ihrer Verfügung.

Freundliche Grüsse



Martin Müller
Regionaldirektor
Dipl. Wirtschaftsprüfer

bern@gastroconsult.ch
031 340 66 00

Der neue Mietvertrag GastroSuisse

Der Mietvertrag von GastroSuisse wurde im Jahr 2008 neu überarbeitet. Nachfolgend sind die wichtigsten Neuerungen des Mietvertrages aufgelistet:

1 Mietzinsgestaltung

Als Alternative zum so genannten festen Mietzins ist neu die Möglichkeit der Vereinbarung einer Kombination von Grund- und Umsatzmiete vorgesehen.

2 Unbefristete Mietdauer / Kündigungstermine

Neu ist der Vertrag auf das Ende jeden Monats, ausser auf Ende Dezember, kündbar.

3 Verlängerungsoption

Neu sieht der Vertrag ein Optionsrecht vor, das es dem Mieter erlaubt, durch einseitige Erklärung innert Frist die Fortsetzung des Mietverhältnisses um eine bestimmte Zeit zu denselben Vertragsbedingungen zu bewirken.

4 Lieferverträge des Vermieters mit Dritten

Verpflichtet sich der Mieter während der Dauer des Mietverhältnisses die Bezugsverpflichtungen aus Lieferverträgen des Vermieters mit Dritten zu übernehmen, besteht neu eine Wahlmöglichkeit, ob allfällige Rückvergütungen aus den entsprechenden Verträgen zu Gunsten des Mieters oder des Vermieters gehen sollten.

5 Kaufinventar / Mietinventar / Warenvorräte

Die Pflicht des Mieters zur käuflichen Übernahme des Inventars (für entsprechende Gegenstände) entfällt, wenn der Vermieter keinen Nachweis eines Services innert 60 Tagen vor Erstellung des Kaufinventarverzeichnisses erbringt. Diese Regelung gilt spiegelbildlich auch betreffend der Rücknahmeverpflichtung des Vermieters bei Mietende. Neu hat der Käufer am Übergabetag des Mietobjektes als Anzahlung 75% des Wertes des Kaufspreises zu bezahlen. Auch beim Mietinventar besteht nunmehr die Pflicht des Vermieters, für Maschinen und Apparate den Nachweis eines Services innert 60 Tagen vor Mietantritt zu erbringen, ansonsten der Mieter den ersten Service innert vertraglich bestimmter Frist auf Kosten des Vermieters vornehmen lassen kann. Diese Pflicht gilt bei der Rückgabe des Mietinventars spiegelbildlich auch für den Mieter.

6 Konkurrenzverbot

Mit dem Konkurrenzverbot verpflichtet sich der Vermieter, keine anderen Mieter einzumieten, welche mit dem Mieter in einem direkten oder indirekten Konkurrenzverhältnis stehen. Der Vermieter hat das Konkurrenzverbot in alle Mietverträge der entsprechenden Liegenschaft aufzunehmen.

7 "Eintretensvoraussetzungen" bei Vergleichsverhandlungen

Weiterhin besteht für die Vertragsparteien die Möglichkeit, allfällige Streitigkeiten aus dem Mietvertrag durch den Rechtsdienst von GastroSuisse im Rahmen einer Vergleichsverhandlung beurteilen zu lassen. Die "Eintretensvoraussetzungen" werden nunmehr auf Vertragsebene genauer umschrieben.

Medienmitteilungen

Schlechte Konjunktur schlägt sich auf das Gastgewerbe nieder *(Quelle: GastroSuisse)*

Tourismusprognosen *(Quelle: Staatssekretariat für Wirtschaft SECO)*

Unterzeichnung Mietvertrag

Genauere Abklärungen vor der Vertragsunterzeichnung – Vermeidung von bösen Überraschungen

Es ist anspruchsvoll, ein erfolgreicher Gastro-Unternehmer zu sein. Ohne umfassende Überlegungen vor der Vertragsunterzeichnung erleben viele Gastro-Unternehmer nach der Eröffnung böse Überraschungen. Deshalb erachten wir es als sehr wichtig, folgende Bereiche genau zu prüfen und wo nötig sich von Fachpersonen zu beraten:

- > Überprüfung des Mietzinses auf die wirtschaftliche Tragbarkeit
- > Detailliertes Studium des Mietvertrages (Dauer / Miet- und Kaufinventar / Serviceverträge, etc.)
- > Marketing: Genaue Analyse des Umfeldes / Lage / Frequenzen
- > Bedürfnisabklärung für das vorgesehene Konzept
- > Realistische / vorsichtige Umsatzberechnung
- > Erstellen einer Budgetberechnung / Gegenüberstellung mit Mietzins
- > Genaue Investitionsrechnung / Liquiditätsplanung in der Anfangsphase

Erst wenn eine genaue Analyse der oben erwähnten Bereiche ergibt, dass mit dem gewünschten Objekt eine wirtschaftliche Existenz zu erwarten ist, sollte ein Mietvertrag unterzeichnet werden. Wir raten Ihnen, bei Unsicherheit mit uns Kontakt aufzunehmen, damit wir die kritischen Punkte besprechen können.

Region Westschweiz

Tel. 026 / 424 65 12

fribourg@gastroconsult.ch

Region Mittelland

Tel. 031 / 340 66 00

bern@gastroconsult.ch

Region Ostschweiz

Tel. 044 / 377 54 47

kubu@gastroconsult.ch

Spruch

Rezession: vornehmer Ausdruck für das brutale Wort Wirtschaftskrise.
Unsere Vorfahren nannten es schlicht und einfach schlechte Zeiten.

Witze

Wirt zum Kellner: "Hat das Paar schon gewählt?"

Kellner: "Ne. Sie muss die Kalorien zusammenzählen und er das Geld!"

Hinweis in einem Restaurant:

"Wir haben nichts dagegen, dass Sie rauchen, aber bitte atmen Sie nicht aus!"