

Großes
GAST Special
inklusive!

Tipps der Weinexperten für die erfolgreiche Weinkarte

WAS ENTSCHIEDET WIRKLICH ÜBER MEHR UMSATZ?

Arcotel-Chef Lachout im Interview

WELCHE TRENDS
FUNKTIONIEREN

Teil 8 BETRIEBS ÜBERGABE



Plötzlich geschäftsunfähig

Österreichs Gastronomie und Hotellerie stehen vor einer Übergabewelle. Was bewegt Übergeber, wenn sie ihr Lebenswerk der nächsten Generation anvertrauen? Und was bewegt Übernehmer, wenn sie vor der Übernahme des elterlichen Betriebs stehen?

AUTOR: CLEMENS WESTREICHER

Liebes Tagebuch. Gestern traf ich mich wie jedes Monat mit meiner besten Freundin zum Abendessen. Dieses Mal erzählte mir meine Freundin, dass ihr Onkel, ein erfolgreicher Unternehmer, mit seinem Auto schwer verunfallt sei. Seit dem Unfall liege er im Koma und müsse gepflegt werden. Des Weiteren erwähnte meine Freundin, dass ihre Tante, also die Gattin des verunglückten Onkels, nicht zur Geschäftsführerin der GmbH bestellt werden konnte, obwohl ihr Onkel dies immer so kommuniziert hatte. Aber der „Tupfen auf dem I“ sei: Das Gericht informierte ihre Tante, dass ein Sachwalter bestellt worden sei, mit der Begründung, dass

sie in der Vertretung ihres aktuell geschäftsunfähigen Gatten einem Interessenkonflikt unterliege.

Morgen packe ich meinen Notfallkoffer

Diese Schilderungen und die Tatsache, dass ich seit der Hotelübernahme alleinige Eigentümerin und alleinige Geschäftsführerin bin, lässt mich seit Tagen unruhig schlafen. Es sind insbesondere folgende Fragen, die mich wachhalten: Was wäre, wenn ich beim Freeride Snowboarding verunfalle und ins Koma falle? Wer würde dann das Hotel führen und es nach meinen Plänen

weiterentwickeln? Wer kennt die Passwörter und Pins, z. B. für E-Mail, den Tresor, das Bankschließfach? Wer außer mir hat eine Zeichnungsberechtigung auf dem Giro-Konto und könnte im Notfall die Löhne und die Lieferanten zahlen? Würde ich wollen, dass ich bis zum Sankt-Nimmerleins-Tag künstlich ernährt werde? Wem soll ich das Hotel vererben, falls ich aus dem Koma nicht mehr erwache und sterbe? Erst der Entschluss, meinen Notfallkoffer zu packen, also einen Ordner mit allen wichtigen Unterlagen zusammenzustellen, ließ mich diese Nacht schließlich einschlafen. &

DAS SAGT DER NACHFOLGEBERATER

Entgegen der weit verbreiteten Meinung gibt es kein allgemeines gesetzliches Vertretungsrecht von Angehörigen für unternehmerische Entscheidungen. Die gesetzliche Vertretungsmacht nächster Angehöriger, also z. B. Eltern, volljährige Kinder und Ehegatte, umfasst nur Rechtsgeschäfte des täglichen Lebens und die Zustimmung zu einer „gewöhnlichen“ medizinischen Behandlung. Im ungünstigsten Fall bestellt das Gericht einen Sachwalter, der dann die Geschicke des Unternehmens leitet.

Bestimmen Sie selbst, wer sie in welchen Geschäften vertritt, wenn sie nicht mehr geschäftsfähig sind (Notfall). Und bestimmen Sie zudem selbst, welche medizinischen Behandlungen sie ablehnen, wenn sie zum Zeitpunkt der Behandlung dies nicht mehr selbst können. Stellen Sie für den Notfall einen Notfallkoffer bereit, in dem alle wichtigen Unterlagen und Informationen auffindbar sind. Ihr Vertreter oder Nachfolger wird es ihnen danken. Der Notfallkoffer sollte jedenfalls beinhalten:

- Operativer Notfallplan zur Sicherstellung des laufenden Betriebs (Mitarbeiter, Lieferanten, Zahlungen, Verträge, Investitionen etc.), Vorsorgevollmacht
- Patientenverfügung
- Testament

Beachten Sie, dass sowohl die Vorsorgevollmacht als auch die Patientenverfügung und das Testament formpflichtig sind.

DER AUTOR

Clemens Westreicher kennt den Tourismus als Hotelier, Manager und Berater sowie als aufmerksamer Gast. Seit mehreren Jahren begleitet er Unternehmerfamilien zu Fragen der betrieblichen Übergabe und der strategischen Weiterentwicklung.

Weitere Details unter
www.westreicher-consulting.at



Selbst schuld?

Ein Blick zurück ins Archiv erhellt: Im Jahr 2005 wies Wirtschaftsminister Martin Bartenstein an, die Saisonkontingentplätze um 10 Prozent auf maximal 8.005 zu kürzen. Bei 50.000 Arbeitslosen im Tourismus sollte das AMS strenger bei der Vermittlung von Arbeitssuchenden aus Österreich vorgehen, die Zumutbarkeitsregeln wurden verschärft.

Die Arbeitslosenquote im Tourismus beträgt auch heute noch über 50.000 (in den Spitzenmonaten April und November), allerdings stieg die Zahl der Arbeitnehmer im Beherbergungs- und Gaststättenwesen seit Mitte der Nullerjahre um fast 30 Prozent. Auch der Anteil der im Tourismus Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung ging weiter nach oben. Die Zahl der Ankünfte stieg außerdem um 47 Prozent, die Zahl der Nächtigungen erhöhte sich um 21 Prozent.

Die Arbeitskräftesituation ist dennoch alles andere als rosig. Die meisten Betriebe tun sich schwer, Mitarbeiter zu finden, manche suchen vergeblich. Die Folge sind reduzierte Serviceleistungen oder sogar Betriebsschließungen. Für die kommende Wintersaison sind nun 1.100 Beschäftigungsbewilligungen vorgesehen – und das wird uns noch als Erfolg verkauft. Daraus lässt sich also schließen, die Politik verordnet die falschen Medikamente und will es sich weiterhin nicht eingestehen, dass die Therapie ins Leere geht. Ein Riesenfehler war nicht zuletzt das jahrelange Schlechtmachen der Lehre (für alle Branchen),

nicht jede Putzfrau braucht einen Bachelorabschluss. Ein Treppenwitz dieser Geschichte ist, dass die Berufserfahrung vieler Akademiker – wenn sie dann ihr Studium Mitte/Ende ihrer 20er abschließen – sich aufs Kellnerieren beschränkt.

Die Tourismusbranche macht hingegen vieles, aber beileibe nicht alles richtig. „Reputation kommt auf Schnecken und geht mit Pferden“, sagte einst Speaker Klaus Schweinsberg bei den Badener Gesprächen. Arbeitszeiten und Aufstiegsmöglichkeiten, ein wertschätzendes Miteinander und die gute Bezahlung dürfen nicht nur die DNA der – eh schon mehrheitlich – vorbildlichen Betriebe sein, sondern von allen. Eine der Fragen der Zukunft wird lauten: Müssen wir in unseren Angeboten 10 oder 15 Prozent teurer werden, um unsere Mitarbeiter noch besser bezahlen zu können?

Thomas Schweighofer, Chefredakteurshälfte
t.schweighofer@manstein.at



gemischte
sätze