

# Neues Portal vermittelt Auslandschweizer als Gastgeber

**RETAILERS** Die Website halloswiss.ch gibt deutschsprachigen Tourismusprodukten in aller Welt eine Plattform in der Schweiz.

Ferien in Costa Rica bei einem Schweizer Hotelier-Ehepaar? Insidertipps beim Thailandurlaub in deutscher Sprache? Viele Schweizer schätzen diese Annehmlichkeiten in den Ferien, weiss Iwan Berger, Inhaber der Reisebüro Hauger AG in Altdorf/UR. Darum hat er eine lange gehegte Idee nun in die Realität umgesetzt: Auf dem neuen Portal halloswiss.ch können Auslandschweizer, aber auch Österreicher und Deutsche ihre touristischen Angebote – vom Hotel bis zum Ausflugsprogramm – präsentieren.

**WENIGE WOCHEN NACH DEM START** sind rund 20 Anbieter dabei. Ende August sollen es bereits 200 sein, nächstes Jahr 1000 und bis 2017 ungefähr 5000 – Berger hat da bereits konkrete Vorstellungen. Von rund 750000 Auslandschweizern böten zirka 10000 touristische Produkte an, beschreibt der Unternehmer das Potenzial.

**DIE ANBIETER LADEN IHR PRODUKT** nach der Registrierung selbst auf das Portal. Nach der halbjährigen Einführungsphase kostet sie die Präsenz CHF 69 pro Jahr. Der Kunde bucht direkt vor Ort, halloswiss.ch ist finanziell nicht beteiligt und haftet auch nicht. «Allerdings werden die Produkte vor der Veröffentlichung von uns auf Seriosität geprüft, über die Homepage und persönliche Kontaktaufnahme», so Berger. In einem zweiten Schritt soll ein Bewertungstool dazukommen.

Verlinkt wird das Portal künftig mit Haugers webtravel.ch, worüber die Kunden dann Flüge oder Mietwagen buchen können. «Wir versprechen uns durch die Idee mit halloswiss.ch ein Zusatzgeschäft für Hauger», sagt Inhaber Berger. Mit einer halben Million Umsatz pro Jahr wäre er zufrieden. Betrieben wird halloswiss.ch derzeit von Bergers Geschwistern Betti und Oli Berger, die sich ein 50%-Pensum teilen. Künftig soll eine 100%-Stelle daraus werden.

**DIE GRUNDIDEE** von halloswiss.ch ist übrigens bereits 20 Jahre alt. «Urner besuchen Urner», hiess damals eine Aktion mit Auslandschweizern, die im «Urner Wochenblatt» für ihre Dienstleistungen warben. **SG**



Iwan Berger



Das Symbol rechts oben verrät, woher die Gastgeber stammen.

# SRV ruft Reisebüros zur aktuellen Marktumfrage auf

**ASSOCIATIONS** Datensammlung soll Wichtigkeit der Branche dokumentieren.

Zum 15. Mal führt der Schweizer Reise-Verband (SRV) seine jährliche Marktumfrage durch und ruft zur Teilnahme auf. Der Mailversand mit der Einladung sowie dem Link zum Einloggen auf der Internetplattform «2ask» ist bereits erfolgt. Kettenbüros erhalten die Zugangscodes von ihrem Hauptsitz. SRV-Geschäftsführer Walter Kunz weist darauf hin, dass auch SRV-Nichtmitglieder an der Umfrage teilnehmen können; sie müssen sich nur beim SRV melden, um Zugang zur Umfrageplattform zu erhalten.

«Eine grosse Beteiligung ist für den Verband von enormer Bedeutung», erklärt Kunz, «mit diesem Zahlenmaterial kann die Wichtigkeit der Branche gegen aussen dokumentiert werden. Gleichzeitig kommen die teilnehmenden Reisebüros zu aussagekräftigen Zahlen.» Interessant seien nicht nur die Umsatzzahlen pro Kopf, sondern auch die Nettoerträge oder der Anteil der Buchungshonorare im Vergleich zur Bruttomarge.

Die Umfrage ist anonym und vertraulich und läuft bis zum 3. Juli 2015. Das Ausfüllen des Fragebogens dauert rund 15 Minuten. Die anonymisierten Daten werden durch Christian Laesser von der Universität St. Gallen ausgewertet. Die Teilnehmer erhalten die vollständige Auswertung der Umfrage am 9. September, am 10. September werden einige Kennzahlen an der SRV-Medienkonferenz präsentiert. **TI**

Die Umfrage ist anonym und vertraulich und läuft bis zum 3. Juli 2015. Das Ausfüllen des Fragebogens dauert rund 15 Minuten. Die anonymisierten Daten werden durch Christian Laesser von der Universität St. Gallen ausgewertet. Die Teilnehmer erhalten die vollständige Auswertung der Umfrage am 9. September, am 10. September werden einige Kennzahlen an der SRV-Medienkonferenz präsentiert. **TI**

Die Umfrage ist anonym und vertraulich und läuft bis zum 3. Juli 2015. Das Ausfüllen des Fragebogens dauert rund 15 Minuten. Die anonymisierten Daten werden durch Christian Laesser von der Universität St. Gallen ausgewertet. Die Teilnehmer erhalten die vollständige Auswertung der Umfrage am 9. September, am 10. September werden einige Kennzahlen an der SRV-Medienkonferenz präsentiert. **TI**

## LEGAL MATTERS

DR. PETER KREPPER, ANWALT UND MEDIATOR

# Unternehmens-Nachfolge oder Verkauf?

Felix, 58, gründete vor 29 Jahren Komfort Reisen. Das Unternehmen gehört ihm und läuft recht erfolgreich. Die Fixkosten vorab sind die Löhne der fünf Mitarbeitenden und von Felix und Nina selbst. Seine Lebenspartnerin macht von zuhause aus die Buchhaltung des KMU. In den nächsten Jahren stehen zehntausende solcher KMU vor der Regelung der Nachfolge ihrer Inhaber. Dazu gehören die Altersvorsorge für die abtretende Generation, die rechtliche und wirtschaftliche Übergang des Betriebs und der Know-how-Transfer



auf die künftige Führung. Hinzukommen Lebenswerk- und Identitätsfragen des Inhabers persönlich.

Diese Agenda bedarf einiger Jahre Zeit. Komfort Reisen zum Beispiel verfügt als Einzelfirma über keine Rechtspersönlichkeit: Felix' Betriebskapital und Privatvermögen bilden eine Einheit. Ihre Trennung hat auch steuerliche Folgen. Verständlicherweise sind viele KMU-Inhaber in dieser komplexen Situation zunächst einmal etwas überfordert. Im Beispiel werden die Renten aus AHV und BVG Felix' Lebensbedarf nicht decken. Das Reisebüro hat sich nur ansatzweise spe-

zialisiert, Käufer dafür sind auf dem Markt nicht auszumachen. Was lässt sich dem Reisebüro raten? Felix hat noch rund sieben Jahre Zeit. Für seine Nachfolge sucht er das offene Gespräch mit allen in Frage kommenden Personen, intern und extern. Es geht um die Übernahme von Führungsfunktionen und einen Kauf – teilweise oder des ganzen Betriebs. Auch die Aufteilung dieser Aspekte auf mehrere Personen ist eine Option. Für das Bewerten des Reisebüros einschliesslich Goodwill bestehen mehrere erprobte Methoden. Das Reisebüro «Komfort Reisen» arbeitet mit einer KMU-Anwaltskanzlei zusammen. Diese verhilft ihm zur gesamten Absicherung inklusive Kaufpreiszahlung, den Übergang von Firma (Name), Kundenstamm und aller Verträge inklusive

Arbeitsverhältnissen, steuerlich optimaler Abwicklung sowie Umsetzung weiterer Anliegen wie hier der Stellung von Nina im KMU bis zu ihrer Pensionierung. Felix und Nina haben Glück. Gerade noch rechtzeitig gewinnen sie Domenico in einer Person für alles. Der langjährige Mitarbeiter wird über die nächsten Jahre sukzessive als neuer Geschäftsführer von Komfort Reisen aufgebaut. Inhaber wird er durch den Einbehalt von CHF 900 vom Lohn während dieser Zeit; seine BVG-Guthaben kann er damit stehen lassen. Felix bleibt danach bis 65 als honorierter Berater im Unternehmen, Nina erhält einen neuen Arbeitsvertrag als Teilzeitbuchhalterin für Domenico.

Bei Fragen zum Reiserecht:  
pk@swisscounsels.ch