



---

## Aufstellung der notwendigen Informationen zu Erstellung einer Unternehmensbewertung:

### I. Finanzielle & Buchhalterische Unterlagen (Der "Financial Track Record")

Um die nachhaltige Ertragskraft zu ermitteln, benötigen wir eine lückenlose Historie und eine tief gegliederte Planung:

- **Jahresabschlüsse (3-5 Jahre):** Vollständige Berichte inkl. Anhang (wichtig für Rückstellungen/Verbindlichkeiten) und Lagebericht. Bitte auch **Prüfungsberichte** des WP, falls vorhanden.
- **Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA):** Aktueller Monat des laufenden Jahres im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Inklusive **Kontennachweis** (Summen- und Saldenliste), um "Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen" zu verifizieren.
- **Integrierte Unternehmensplanung:**
  - **Ertragsplanung:** Detailliert auf Monatsbasis für das erste Jahr, danach jährlich.
  - **Investitionsplanung (CapEx):** Genaue zeitliche Staffelung von Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen.
  - **Finanzplanung:** Tilgungspläne für bestehende Darlehen und geplante Neuaufnahmen.
- **Steuerliche Unterlagen:** Letzte KSt- und GewSt-Bescheide, aktuelle **Bescheide über den Feststellungswert** sowie der letzte Bericht der **Betriebsprüfung** (um steuerliche Risiken/Nachzahlungen zu identifizieren).

1

### II. Operative KPIs & Marktpformance (Hospitality-Metriken)

Hier extrahieren wir die operative Effizienz des Betriebs. Gemäß den Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (USALI) Standards:

- **RevPAR-Analyse:** Monatliche Entwicklung von *Occupancy* (Belegung %) und *ADR* (Netto-Durchschnittsrate) über 3 Jahre.
- **Umsatz-Mix (Departmental Profit):**
  - **Logis:** Aufteilung nach Marktsegmenten (Corporate, Leisure, Group, MICE).
  - **F&B:** Aufteilung nach Restaurant, Bar, Bankett und Minibar/Roomservice.
  - **Sonstiges:** Wellness-Anwendungen, Parkgebühren, Shop-Umsätze.
- **Distributionskosten:** Detaillierte Liste der Provisionszahlungen an OTAs (z.B. Booking.com oder Expedia) vs. Kosten für Direktbuchungssysteme.
- **Benchmark-Berichte:** Falls vorhanden, aktuelle STR-Reports oder Fair-Share-Analysen zum Vergleich mit dem Wettbewerbs-Set (CompSet).



### III. Rechtliches, Verträge & Substanz

Für die Bewertung der rechtlichen Sicherheit und der Verpflichtungen:

- **Pacht- und Mietverhältnisse:**
  - Vollständige Verträge inkl. Wertsicherungsklauseln (Indexierung nach VPI).
  - Regelungen zur **Instandhaltungslast** (Dach & Fach vs. Inneninstandhaltung).
  - Sicherheiten (Bürgschaften, Mietkautionen).
- **Personalstruktur:**
  - Organigramm des Managements.
  - Anonymisierte Lohnliste mit Eintrittsdatum, Kündigungsfristen, Sonderzahlungen (13. Gehalt, Boni).
  - Übersicht über **Überstunden- und Urlaubsrückstellungen**.
- **Anlagenspiegel:** Detailliertes Verzeichnis der Anlagegüter (Inventarliste), um den **Modernisierungsgrad** (Verhältnis Buchwert zu Anschaffungskosten) zu prüfen.
- **Versicherungen:** Übersicht über Betriebshaftpflicht, Betriebsunterbrechungsversicherung und Gebäudeversicherung (Deckungssummen prüfen).

### IV. Strategischer Fragenkatalog (Plausibilisierung & Zukunftschancen)

Dieses Modul dient der narrativen Untermauerung Ihrer Bewertung:

2

1. **Standort- & Wettbewerbsanalyse:**
  - Welche Hotelprojekte sind in den nächsten 24 Monaten in der Umgebung geplant (Markteintritt neuer Player)?
  - Wie hat sich der Standort (Infrastruktur, Messen, Firmensitze) in den letzten 5 Jahren entwickelt?
2. **Zustand & Instandhaltungsstau:**
  - Wann wurden die Zimmer/Bäder zuletzt vollständig renoviert (Soft- vs. Hard-Renovierung)?
  - Gibt es Auflagen vom **Brandschutz** oder dem Gesundheitsamt (HACCP), die Investitionen erzwingen?
3. **Digitalisierungsgrad:**
  - Welches PMS (Property Management System) wird genutzt? Sind Schnittstellen zu Revenue-Management-Systemen (RMS) vorhanden?
4. **Nachhaltigkeit (ESG):**
  - Liegen Zertifizierungen vor (z.B. GreenSign oder EarthCheck)?
  - Wie hoch ist die energetische Belastung (Energiekennzahlen pro Gast/Nacht)?

Notwendige Unterlagen und Auskünfte, die Ihnen nicht vorliegen, können in den meisten Fällen durch uns recherchiert oder angefragt werden.