



FAQ: 25. März Live-Stream Hotellerie und Gastronomie

- 1. Wie viel hat die Zürich All Risk bezahlt (% vom Umsatz)? Bezahlte sie jetzt beim zweiten Restaurant Lockdown ebenfalls? Haben diese Versicherung ebenfalls und wurden abgespeist ... Müssten gerichtlich vorgehen.**

Florian Weber: Es war eine komplexe Abrechnung mit dem Durchschnitt der letzten 3 Jahre, kann nicht pauschal mit einer Prozent-Zahl angegeben werden: Umsatz abzüglich WK (beides vom Durchschnitt der letzten 3 Jahre), abzüglich PK (Kurzarbeit-Entschädigung KAE plus die 20% Differenz der KAE und dem normalen Lohn wurden auch abgezogen), abzüglich Miete (je nach Deal mit Vermieter 60/40), abzüglich gekürzten indirekten Kosten ergab den Betrag, welcher von der Versicherung geschuldet war. Das als kurze Erklärung, aber wie gesagt war es eine komplexere Geschichte.

- 2. Inwieweit helfen eigentlich Gastro- und Hotellerie Suisse konkret?**

Gastrosuisse ist sehr aktiv. Auf der Homepage sind immer alle aktuellen Formulare zu den sich laufend ändernden gesetzlichen Vorschriften vorhanden.

Die Kantonalverbände von Gastrosuisse unterstützen sehr gut bei den kantonal unterschiedlichen Vorschriften, dabei sprechen wir vor allem für die Zentralschweiz.

Dito Hotellerie Suisse. Von Anbeginn an wurden Massnahmenpläne, Check-Listen, Hygienekonzepte etc. verschickt, die auch laufend aktualisiert wurden.

- 3. Wegen der Kurzarbeit darf der Arbeitgeber den Ferienanspruch/Ferienbezug Rechte und Pflichten nicht kürzen. Aber jetzt habe ich mehrere Mitarbeiter, die sind über 1 Jahr in Kurzarbeit ... Das kostet uns ca. 6000 CHF pro Mitarbeiter.**

Hans Rudolf Rütti: Wir haben die Ferien fortlaufend abgebaut, d.h. die Mitarbeitenden haben auch während der KAE Ferien bezogen, respektive beziehen müssen. In dieser Zeit wurden sie zu 100 % vom Betrieb bezahlt. Damit konnten wir aber verhindern, dass irgendwann ein «Ferienstau» entsteht.

Nando Hepp: Wir haben auch versucht eine Balance zwischen Kurzarbeit und Ferienbezug zu finden. Am Anfang waren die Mitarbeitenden noch nicht motiviert Ferien zu beziehen, da Reisen ins Ausland nicht möglich waren. Mit der Zeit haben sie jedoch erkannt, die Pandemie geht noch länger und sie waren froh um Urlaubstage, die zu 100% bezahlt sind. Für das Unternehmen haben wir versucht einen idealen Ausgleich zwischen Abbau von Feriensaldi und Abfluss von Liquidität zu finden.

- 4. Ist einer der in der Runde vertretenen Betriebe bereits in den Genuss einer Härtefallentschädigung gekommen? Wenn ja, könnte die Entschädigungshöhe annähernd skizziert werden?**

Florian Weber: Wir haben ein Restaurant, welches durch eine separaten AG geführt wird und dort haben wir einen aufgedeckten Beitrag von 20% des durchschnittlichen Umsatzes aus den Jahren 2018 und 2019 erhalten. Hier kann aber nur vom KT ZH gesprochen und verglichen werden!

Hans Rudolf Rütti: Ich gehe davon aus, dass sich das überhaupt nicht pauschalisieren lässt, zu viele Faktoren spielen eine Rolle. Überdies sind kantonale Vorgaben relevant.



5. Wieso hat Disentis +170%, Engelberg/Titlis -58%? Liegt dies "nur" an den Asiaten?

Diese Daten stammen vom KOF der ETH Zürich und zeigen klar die Auswirkungen wo die Asiaten in grossem Ausmass waren (Engelberg) und wo die Schweizer letzten Sommer/Herbst ihre Ferien verbrachten (Disentis/Surselva)

6. Die Frage, die sich stellt, ist, wie geht den kleinen Betrieben? Bei welchen die Kapitaldeckung nicht so gut ist wie bei ihren Gästen. Die Kleinbetriebe im Kanton Graubünden haben noch keine Leistungen erhalten EO Anträge dauern bis zu 12 Wochen und oft haben Betriebe eben keine super Bonität, Damit auch keine Härtefallhilfen. Somit muss man schauen wer überlebt... die Kleinen sterben.

Nando Hepp: Die Behörden und Vollzugstellen, hier Gastrosocial, sind sehr gefordert. Die Bearbeitung der EO Entschädigung dauert gemäss letztem Rundschreiben vom Gastrosocial Direktor ca. 8 Wochen.

7. Welche Alternativen oder Innovationen haben Sie geschaffen (bspw. Take Away)? Was ist das erste Resümée?

Nando Hepp: Am Streaming Anlass mit Renato Kaiser im Februar 2021 konnten wir online 540 Tickets verkaufen. Sonst haben wir Sitzplätze für 419 Gäste.

8. Gibt es Gastronomen, bei welchen die Bank auch positive Beiträge präsentiert haben (Zinsreduktion)?

Nando Hepp: Unsere Hausbank hat Amortisationen auf bestehenden Krediten gestundet. Dies gibt uns Luft in der Liquiditätsplanung.

9. Hat jemand Erfahrung mit Finanzierungshilfe im Kanton GR?

Für Corona Härtefall Hilfe kann man sich unter www.gr.ch unter AWT die nötigen Informationen und Formulare abholen Entschädigungssummen sind unter https://www.gr.ch/DE/institutionen/verwaltung/dvs/ds/Documents/H%c3%a4rtefallmassnahmen/Factsheet%20H%c3%a4rtefallmassnahmen_de.pdf deklariert.

Für Kurzarbeitsentschädigungen gilt das KIGA. Die kantonalen Gastro- und Hotelverbände bieten da auch Hilfe an.

10. Der Betrieb hat 20% vom durchschnittlichen Umsatz ausbezahlt erhalten als Härtefallzahlung, aber was ist davon dann wirklich "à fond perdu"?

Florian Weber: Es handelt sich dabei um 20% à fond perdu (Achtung NUR Kt ZH!!)

11. Was machen Kleinbetriebe mit nicht so guter Bonität oder mit offenen Sozialversicherungsrechnungen? Vor allem mit Mischbetrieben und Spartenrechnung?

Nando Hepp: Gastrosocial kontaktieren und eine Abzahlungsvereinbarung für offene Rechnungen vereinbaren.



12. Gerne würde ich wissen, wie die Beteiligten mit den Lehrlingen umgegangen sind.

Marc Hauser: Wir haben intern ein Ausbildungsprogramm absolviert, um den Unterbruch der Lehrzeit zu verkürzen. Zudem hat ein betriebsübergreifendes Lehrlings-Projekt im geschlossenen Hotel Wilden Mann stattgefunden. Dort haben Koch, Service und HOFA einen Ausbildungsblock mit praktischem Bezug absolviert.

13. Hallo miteinander, danke für die aufschlussreiche Diskussion! Hat jemand Erfahrung, wie es bei den Lieferanten von Gastrobetrieben aussieht? Die sind ja auch sehr Opfer von den Schliessungen, aber sie wurden nicht von den Behörden geschlossen...?

Marc Hauser: Für Lieferanten ist es definitiv auch eine schwere Zeit. Vom Weinhändler über den Bäcker bis zu Gemüsebauern kämpfen alle mit der momentanen Situation. Ich gehe davon aus, dass diese mittels Kurzarbeit und Härtefallregelung auch entschädigt wurden. Es wurde zwar viel mehr Wein an Private verkauft. Das jedoch fing niemals die Umsätze der Gastronomie auf. Ebenso im Bereich der Brauereien oder den Cash and Carry Unternehmen. Bei Letzteren spielte auch die Absage unzähliger Events (Openairs etc.) mit.

14. Ich, in Kanton SZ, habe ich eine TZ Härtefälle ausbezahlt bekommen und entspricht 2.58% vom Durchschnitts Umsätze von 2018/2019, was natürlich lächerlich ist. Ich werde im 1Q null Umsatz machen und bis jetzt habe ich schon 206.000 CHF Rechnungen bezahlt gegenüber 82.000 CHF Gutschriften von Kurzarbeit und TZ Härtefälle. Wie soll das gehen??

Da haben wir ein Problem des Föderalismus. Jeder Kanton beurteilt das anders.

15. Und was passiert mit den Ferien von den MA? Ich habe 10 MA mit ein Total Ferien im Jahr von 50 Woche, gleich ein ganzes Jahr ist immer jemand in die Ferien. Und jetzt muss ich die 50 Woche Ferien in 33 Wochen abbauen

Siehe oben: Sofern das Bundesgericht nicht entscheidet, dass während der KAE Ferien etc. gekürzt oder vom Bund bezahlt werden, ist das leider so und die MA haben Anrecht auf ihre aufgebauten Saldi.

16. Sie (Pumpwerk) haben für den Härtefall 20 % bekommen. Lief das über Vitamin B? Wir haben nämlich nur 6 % bekommen

Florian Weber: Leider geht bei Härtefallanfragen gar nichts mit Vitamin B! Wir haben (Achtung Kanton ZH, alle können NICHT verglichen werden!!!) unsere Unterlagen eingereicht und dies dann so erhalten, wie alle andern auch. Es geht hier aber nur um ein eigenständiges Restaurant, welches durch eine separate AG geführt wird, bei allen anderen ist die Anfrage noch offen und wir wissen nicht, wie der Ausgang sein wird!

17. Inwieweit führt die Krise dazu, dass sich der Fachkräftemangel in der Branche verschärft?

Hans Rudolf Rüti: Ich gehe sehr stark davon aus, dass sich die Situation noch weiter zuspitzen wird. Lehrstellen konnten schon vor der Pandemie oft nicht mehr besetzt werden. Die fehlende gesellschaftliche Anerkennung der «wahren Dienstleister» ist dem Ansehen auch nicht förderlich. Das



Lohngefälle ist im europäischen Vergleich zwar immer noch frappant, aber die hohen Lebenshaltungskosten in der Schweiz relativieren den Lohnvorteil. Die Mitarbeiterintensität der Branche und die schmale Marge lassen leider keine Spitzenlöhne zu.

18. Wie könnten konkret neue Geschäftsmodelle ausschauen, um schneller wieder in eine "maximal mögliche" Auslastung zu kommen?

Thomas Böppli: Geschäftsmodelle erarbeiten wir gemeinsam und individuell auf jeden Betrieb abgestimmt. In unserem kostenlosen Unternehmergebspräch können wir auf Ihre Herausforderungen eingehen.

Hans Rudolf Rütti: Eine maximal mögliche Auslastung kann und darf kein Ziel sein. Vielmehr geht es darum die Wertschöpfung im Betrieb zu maximieren. Das und andere Massnahmen können zusammen mit den RUZ Experten erarbeitet werden.

19. Florian Weber hat recht: Bisher schauten alle für sich ... schlimm. DAS muss sich ändern. Zä mestah!

Ja!

20. Unterstützt das RUZ bei neuen Geschäftsmodellen?

Geschäftsmodelle erarbeiten gehört zu den Kernkompetenzen des RUZ.

21. sind die lokalen RUZ mit den Härtefallprogrammen der entsprechenden Kantone vertraut und können diesbezüglich Betroffenen - insbesondere Kleinbetrieben - bei der Beantragung helfen?

Das RUZ hatte schon im ersten Lockdown eine Corona Hotline, dabei wurden über 1'200 KMU in der Schweiz zu diversen Themen unterstützt. Dabei konnten wir sehr vielen aufzeigen wo sie sich wie melden können. Durch die kantonal unterschiedlichen Vorgaben ist es nicht immer einfach, einen klaren Überblick zu behalten. Profitieren Sie von unserem kostenlosen Unternehmergebspräch.

22. Meine Erfahrung ist, dass leider die Tourismusverbände in der Schweiz noch nicht in der Pandemie angekommen sind und sich sehr kundenunfreundlich bei Anfragen gezeigt haben.

Hans Rudolf Rütti: Ich persönlich habe die Erfahrung gemacht, dass sich Tourismusorganisationen sehr kreative und aktiv verhalten haben. Aber das ist vermutlich auch ein Problem unserer fragmentierten Tourismuslandschaft, die teilweise nicht begriffen hat, dass die ganze Schweiz EIN Tourismusland ist.

23. Könnte eine Chance sein, selbst neue Branchenstandards zu setzen?

Marc Hauser: Krisen sind immer auch Chancen. Innovation zeichnet sich aus. Spezielle Angebote können sich durchaus abheben vom Rest. Die Gefahr besteht aus meiner Sicht allerdings darin, sich zu verzetteln. Hatte ich vor COVID ein intaktes Unternehmen mit einer guten Positionierung, ist es sich zweimal zu überlegen, diese zu ändern. Schliesslich konnte niemand etwas dafür für die momentane Situation. Ich will damit sagen: Es ist nach Beendigung der Krise durchaus denkbar, dass meine Positionierung vor der Krise immer noch dem Marktbedürfnis entspricht. Bei vormals erfolgreichen Unternehmen sollte man meiner Meinung nach nur an kleinen Schrauben drehen und nicht alles komplett in Frage stellen.