

# «Swiss Travel Awards»: Auszeichnungen für Bestleistungen in der Reisebranche

**SWISS TRAVEL AWARDS** Die Reisebranche hat entschieden, welche Unternehmen bzw. Marken ausgezeichnet werden. Am 27. Oktober werden die begehrten Awards an die Gewinner übergeben.



Award-Verleihung auf der grossen Bühne des Kongresshauses Zürich.

Foto: Armin Grässli

## Sponsoren

Ohne Unterstützung durch Sponsoren wären die Swiss Travel Awards und die Awards Night, veranstaltet durch TRAVEL INSIDE, kaum zu realisieren. Ihnen gilt ein spezieller Dank. Es sind dies:

<b>Presenting Sponsor</b>	• Allianz Global Assistance
<b>Gold Sponsor</b>	• Fespo
<b>F&amp;B Sponsor</b>	• Aspire Lounges
<b>Silver Sponsor</b>	• IST
<b>Amenity Sponsor</b>	• Lindt
<b>Technical Partner</b>	• B+T Bild+Ton

## Urs Hirt

Am 27. Oktober werden an der Awards Night im Rahmen des Swiss Travel Day Unternehmen/Marken für Bestleistungen in der Branche mit den Swiss Travel Awards ausgezeichnet. Entschieden hat die Branche durch eine Online-Bewertung. Basis bilden Reisebüros in der Deutschschweiz, die per Link Zugang zu einem Online-Fragebogen erhielten und in allen Kategorien ihre bevorzugten Anbieter sowie deren Bewertung eintrugen. Die Durchführung und Auswertung der Umfrage liegt in den Händen der beiden Marktforschungs-Spezialisten Dr. Rolf Hintermann und Sonja Wedekind.

**DIE AWARDS NIGHT** startet um 18 Uhr mit dem Networking-Apero von TRAVEL INSIDE, Amadeus und Europcar. TV-Frau Claudia Lässer führt ab 19 Uhr durch den Abend, für Unterhaltung sorgt der Stand-up-Comedian Gabriel Vetter. Unterstützt wird die Awards Night durch Allianz Global Assistance als Presenting Sponsor.

Informationen und Tickets auf: [www.swisstravelday.ch/awards](http://www.swisstravelday.ch/awards).

## Die zehn Kategorien

- Tour Operators Generalisten Pauschal weltweit
- Tour Operators Individual Fernreisen (über 5 Std. Flugzeit)
  - USA/Kanada
  - Asien/ Indischer Ozean/ Arabien
  - Mittel- und Südamerika/ Karibik
  - Ozeanien/Südpazifik
  - Afrika
- Tour Operators Individual Kurz-/Mittelstrecke (bis 5 Std. Flugzeit)
- Tour Operators Special Interest
- Airlines Kurz-/Mittelstrecke (bis 5 Std. Flugzeit)
- Airlines Langstrecke (über 5 Std. Flugzeit)
- Hotel Chains
- Car Rental Companies
- Car Rental Brokers
- Cruise Companies (Reedereien)

## LEGAL MATTERS

DR. PETER KREPPER, ANWALT UND MEDIATOR

# Unternehmens-Nachfolge: eine Fortsetzungsstory

Legal Matters von Juni 2015 handelte von der rechtzeitigen Regelung der Nachfolge im Reisebüro. Das Thema bleibt aktuell. In der Praxis erweisen sich neben dem «Technischen» (Steuern, Erbrecht, Sozialversicherungen) auch emotionale Aspekte als Stolpersteine.

KMU leben in hohem Masse von der Persönlichkeit des Gründers. Dieser startete das Reisegeschäft seinerzeit mit frischem Können und Kennen (von Destinationen und Geschäfts-Partnern) und der mutigen Hoffnung auf Erfolg. Der Lebensunterhalt, immerhin, konnte damit für sich und die Familie dann auch erwirtschaftet werden.



Person und Wirken des Gründers haben sich über die Zeit mit dem KMU eng verwoben; einige Entwicklungen fanden statt, erzwungen durch gesetzliche und behördliche Vorgaben und die Hinweise des Treuhänders. Auf dem Weg zu einem Reisebüro, das für einen Nachfolger attraktiv ist, blieb jedoch vieles auf der Strecke.

Nun kommt die Zeit kürzerzutreten, indes: Persönliche Ängste und Bedürfnisse erschweren den Dialog mit potenziellen Nachfolgern. Wer schätzt und was kostet das Lebenswerk? Wie garantiert ein Management-Buy-in die Rente? Was motiviert Nachkommen oder Mitarbeitende zum

Buy-out? Was macht dies alles mit mir? Ungeklärt lassen solche «Soft Factors» Nachfolge-Regelungen scheitern.

Pokerfaces helfen hier ebenso wenig wie das notorische Überbewerten von Kundenadressen (von der Person des Inhabers abhängig) und Infrastruktur (kaum Liquiditätserlös erhältlich). Investoren gibt's nur für ausgewählte Nischenplayer. Je nach Gespräch in der Familie oder mit Kader-Mitarbeitenden scheitert auch das Buy-in ...

Das aber muss nicht so sein: Der offene Dialog ist der Weg zu einer tragfähigen und erfreulichen Nachfolgeregelung. Er muss nicht nur rechtzeitig begonnen, sondern auch umsichtig vorbereitet, initiiert und geführt werden. Emotionen und persönliche Bedürfnisse gehören dazu,

vorhandene Störungen sind vorrangig zu klären.

Anwältinnen und Treuhänder bieten spezifisches Wissen und Können beim «Technischen» an. Dies hilft indes nicht, wo menschliche Aspekte das Thema blockieren. Hier unterstützt das professionell moderierte Gespräch im geschützten Rahmen, wie es namentlich Mediatoren anbieten. Die persönliche Verständigung braucht Ressourcen und kann so gelingen; sie steht denn auch im Zentrum jeder erfolgreichen Unternehmens-Nachfolge.

*Dr. iur. Peter Krepper lebt und arbeitet als Mediator und Rechtsanwalt in Zürich: [pk@ksup.ch](mailto:pk@ksup.ch). Seine Kanzlei hat sich auf Unternehmens-Nachfolge spezialisiert.*