

KURZ & GUT

INTERVIEW



„Familienhotels können sich nicht verzetteln“

Christine Sabaditsch, Jungunternehmerin, Deluxe Hotels Austria¹⁾

Warum treten traditionsreiche Familienbetriebe ihr Marketing an Sie ab?

In Deutschland und der Schweiz wurde schon seit Langem Marketing betrieben, aber das reicht nicht mehr. Viele wollen sich jetzt breiter aufstellen, aber dazu fehlt ihnen das Personal. Familienhotels dürfen sich nicht verzetteln. Und da komme ich ins Spiel: Ich vertrete die Häuser gegenüber Einkäufern, und die Partner teilen sich die Kosten.

Was tun Sie konkret?

Ich klappere Luxus-Reiseveranstalter und exklusive Eventveranstalter ab, präsentiere die Hotels auf exklusiven Reismessen, organisiere Agent-Reisen zum Kennenlernen – und das vor allem in den USA, in Fernost, Australien und im Mittelmeerraum.

Was erwartet man sich von Ihnen?

Dass ich die Auslastung verbessern helfe – 70 bis 80 Prozent sind steigerbar, und bei Einsaisonbetrieben darf die Auslastung nicht unter 95 Prozent fallen. Dazu kommen mittelfristige Lösungen: Den Luxus-hotels bleiben immer mehr Stammgäste weg – ein naturgegebener Prozess –, also muss man sich rechtzeitig um jungen Nachwuchs kümmern.

Und das traut Ihnen der Markt zu?

Ich habe vor einem Jahr mit dem Zürserhof begonnen, mittlerweile vertrete ich bereits fünf Häuser. In Österreich gibt es insgesamt 38 Fünfsternehotels, da ist also noch Potenzial. Doch Hotels, die schon einer Kette angehören, brauchen mich nicht – umso mehr aber exklusive familiengeführte Häuser. Genau das ist meine Marktnische. rb

¹⁾ Christine Sabaditsch, 32, nach ihrem Studium Pressesprecherin von Wirtschaftsminister Hannes Farnleitner, danach bei Louis Vuitton und Frey Wille im Marketing tätig. Gründete im April 2006 die globale Marketing-Allianz für heimische Luxushotels namens Deluxe Hotels Austria. Die jüngsten Zugänge: Hotel Auersperg und Hotel Friesacher in Salzburg, Hotel Pulverer in Bad Kleinkirchheim und Deuring Schlössle in Bregenz.

Tückische Fallen

Rechtshilfe aus dem Internet? Das kann ins Auge gehen.



Rechtsanwalt
Werner Schostal

Die Wiener Rechtsanwaltskanzlei Pascher Schostal hat als eine der ersten auf Initiative der Anwaltskammer einen Quick-Check-Dienst für Unternehmer eingerichtet: Für 120 Euro werden Geschäftspapiere (wie Verträge, Angebote, Rechnungen) auf versteckte Fallen überprüft, von denen es offenbar eine Menge gibt: „Prozesse wegen mangelhafter Verträge haben in letzter Zeit sprunghaft zugenommen“, berichtet Werner Schostal. Schuld daran seien unter anderem allzu allgemeine Musterverträge und -formulare, die sich kostenlos aus dem Internet runterladen lassen.

Viele Nichtjuristen hätten keine Ahnung, worauf es ankomme, meint Schostal. „Wer einem Händler Waren ohne Eigentumsvorbehalt überlässt, schaut im Konkursfall durch die Finger; wer großzügige Gewährleistung verspricht, kann noch Jahre später gezwungen werden, die Ware zurückzunehmen – und Handwerker, die darauf vergessen, bei der Unterschrift des Auftrags zu überprüfen, ob der Unterzeichnende überhaupt berechtigt ist, geraten leicht in des Teufels Küche“, erläutert Schostal. Sein Fazit: „Anwaltskosten davor sind immer um vieles geringer als danach.“ rb

¹⁾ Eine Liste der Anwälte, die in Österreich Quick Check anbieten, soll demnächst auf www.anwaelte.at abzurufen sein.

e-Marketing

Ein Praxis-Leitfaden zum rechtlichen Rahmen im Web.

e-Mail-Marketing ist für Klein- und Mittelbetriebe ein gutes Instrument, um Kunden zu kontaktieren und zu informieren. Es ist billig, schnell und effizient – vorausgesetzt, man macht es richtig. Werden die Rahmenbedingungen nicht eingehalten, können gut gemeinte Info-Mails beim Empfänger als Spam-Mails missverstanden werden, gehen verloren oder lösen sogar rechtliche Verfolgung aus.

Der österreichische e-Mail-Marketing-Spezialist dialog-Mail hat einen Praxis-Leitfaden erstellt, der die rechtlichen Grundlagen für e-Mail-Marketing auch für Nichtjuristen verständlich erklärt. Der Leitfaden steht unter www.dialog-mail.com/leitfaden kostenlos als Download zur Verfügung. ps

Mehr Freibeträge

Einnahmen-Ausgaben-Rechner dürfen seit heuer bis zu zehn Prozent ihres Gewinnes, maximal 100.000 Euro pro Jahr, einkommensteuerfrei stellen, wenn sie gleich viel investieren – oder in heimische Anleihen für mindestens vier Jahre anlegen. Im Entwurf des BBG 2007 war vorgesehen, dass bestimmte Selbstständige, die keinen Betrieb haben (z. B. selbstständige Gesellschafter-

Geschäftsführer oder Ärzte mit Sonderklassegebühren) vom Freibetrag ausgeschlossen werden – doch nunmehr gibt es hier einen überraschenden Meinungsschwenk: Das BMF hat in einer Information vom 5. April 2007 bestätigt, dass die bisher ausgeschlossenen Personen den Freibetrag sehr wohl in Anspruch nehmen können. Ebenfalls neu freilich: Mieter können ihre Investitionen nicht mehr geltend machen. bruckner/bdo