

## **Erforderliche Unterlagen für die Beratung bei Vertragsverhandlungen & Vertragsmanagement**

*Hotel-Betreiberverträge, Pachtverträge, Managementverträge, Franchiseverträge, hybride Modelle*

### 1. Unternehmens- und Objektgrundlagen

- Eigentümer- und Unternehmensstruktur, Ansprechpartner, Vollmachten
- Hotelstammdaten: Kapazitäten, Positionierung, Markenbindung
- Grundbuchauszug, Eigentumsverhältnisse, Erbbaurecht
- Pläne: Grundrisse, Flächenaufstellungen, Lageplan
- Genehmigungen: Baugenehmigungen, Brandschutz, Nutzungsänderungen

### 2. Bestehende Vertragsunterlagen

- Aktueller Betreiber-, Pacht-, Management- oder Franchisevertrag inkl. aller Nachträge
- SLA-Vereinbarungen, KPI-Definitionen, Incentive-Modelle
- Regelungen zu Capex, FF&E-Reserven, Instandhaltungspflichten
- Reportingpflichten, Prüfungsrechte, Kontrollmechanismen
- Kündigungsrechte, Optionsrechte, Verlängerungsmechanismen
- Garantien, Mindestpachten, Umsatzbeteiligungen, Key Money

### 3. Wirtschaftliche und operative Daten zur Vertragsbewertung

- Jahresabschlüsse der letzten 3–5 Jahre
- BWA, Summen- und Saldenlisten, Forecasts
- Performance-Kennzahlen: Belegung, ADR, RevPAR, GOP, NOI
- Umsatz- und Kostenstruktur nach Abteilungen
- PMS-/BI-Auswertungen: Segmentierung, Channel-Mix, Pick-up, Pace
- Personalstruktur, Outsourcing, Lohnkostenentwicklung

### 4. Markt- und Standortinformationen

- Standortanalyse, touristische Nachfrage, Infrastruktur
- Markt- und Wettbewerbsdaten, Benchmarks
- Gästestruktur, Bewertungen, Qualitätsberichte
- Regionale Entwicklungen und geplante Projekte

#### 5. Finanzierungs- und Risikodokumente

- Darlehensverträge, Sicherheiten, Covenants
- Versicherungen: Gebäude, Inventar, Haftpflicht, Betriebsunterbrechung
- Risikoanalysen, Compliance-Unterlagen, ESG-Berichte
- Offene Rechtsstreitigkeiten oder anhängige Verfahren

#### 6. Unterlagen für die Verhandlungsführung

- Zieldefinition des Eigentümers (wirtschaftlich, strategisch, operativ)
- Verhandlungsstrategie, Prioritäten, rote Linien
- Vergleichsmodelle und Benchmarks anderer Betreiberverträge
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen zu alternativen Vertragsmodellen
- Szenarien zu Pacht, Management Fee, Incentive Fee, Umsatzbeteiligung
- Stakeholder-Analyse (Banken, Investoren, Franchisegeber, Betreiber)

#### 7. Vertragsmanagement und laufende Betreuung

- Bisherige Betreiber-Reports und Eigentümerberichte
- Protokolle aus Eigentümer-/Betreibermeetings
- Dokumentation zu Capex-Maßnahmen und Instandhaltung
- Übersicht über Vertragsfristen, Optionen, Deadlines
- Kommunikationswege und Eskalationsmechanismen

#### **Hinweise zur Bereitstellung**

- Digitale Unterlagen (PDF, Excel, Word) erleichtern die strukturierte Projektsteuerung.
- Vollständige Dokumente ermöglichen eine reibungslose Koordination aller Gewerke und Partner.
- Vertrauliche Daten werden ausschließlich zweckgebunden verwendet und gemäß Datenschutz behandelt.
- Notwendige Unterlagen und Auskünfte, die Ihnen nicht vorliegen, können in den meisten Fällen durch uns recherchiert oder angefragt werden.