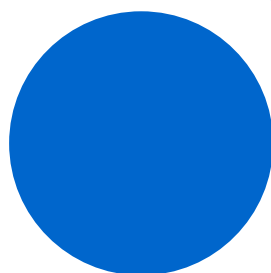


**GRÜNDUNG,
KAUF UND
VERKAUF
EINES REISEBÜROS**

Ausgabe 2006

INHALT



**Schweizerischer Reisebüro-Verband
Fédération Suisse des Agences de Voyages
Federazione Svizzera delle Agenzie di Viaggi
Swiss Federation of Travel Agencies**

I N H A L T S V E R Z E I C H N I S

Vorwort zur vierten Auflage

- 1. Reisen als Geschäft**
- 2. Die Welt des Reisens im Wandel**
 - 2.1. Flugverkehr
 - 2.2. Bahnverkehr
 - 2.3. Strassenverkehr (Bus und Mietwagen)
 - 2.4. Schifffahrt
 - 2.5. Unterkünfte
 - 2.6. Reiseveranstalter / Touroperators
 - 2.7. Wiederverkäufer / Retailers
 - 2.8. Neugründungen
 - 2.9. Reisemarkt Schweiz
- 3. Unternehmensformen für Reisebüros**
 - 3.1. Einführung
 - 3.2. Handelsregister
 - 3.3. Übersicht Unternehmensformen
- 4. Standortbewertung**
 - 4.1. Lage
 - 4.2. Mitbewerber
 - 4.3. Auftritt im Markt
 - 4.4. Image im Publikum und der Branche
 - 4.5. Zusatzgeschäfte
- 5. Operative Voraussetzungen**
 - 5.1. Besitzverhältnisse
 - 5.2. Das Ladenlokal
 - 5.3. Hinter den Kulissen
 - 5.4. Mobiliar und Inventar
 - 5.5. Telekommunikation
 - 5.6. CRS, GDS und EDV
 - 5.7. Verträge mit Angestellten
 - 5.7.1. Abschluss von Arbeitsverträgen
 - 5.7.2. Vertragsinhalt
 - 5.8. Verträge mit Dienstleistungsunternehmen
 - 5.8.1. Zwei Möglichkeiten
 - 5.8.2. Vermittlung von Leistungen
 - 5.8.3. Einkauf der Leistungen im eigenen Namen
 - 5.9. Versicherungen
 - 5.10. Mehrwertsteuer
 - 5.10.1. Mehrwertsteuerpflicht
 - 5.10.2. Mehrwertsteuer und eigenes Touroperating
 - 5.11. Sicherstellung von Pauschalreisen
 - 5.11.1. Allgemeines
 - 5.11.2. Umfang der Sicherstellung und Leistungen
 - 5.11.3. Unterlassung der Sicherstellung
 - 5.11.4. Lösungen in der Schweiz
 - 5.12. Standesorganisationen
 - 5.13. Hilfsmittel

6. Auftreten am Markt aus Marketingsicht

- 6.1. Als Vermittler / Retailer
 - 6.1.1. Exklusivitäten
 - 6.1.2. Veranstalterverträge
 - 6.1.3. Transportunternehmen
- 6.2. Als Reiseveranstalter / Touroperator

7. Auftreten am Markt aus rechtlicher Sicht

- 7.1. Leistungen im eigenen oder fremden Namen anbieten – Vermitteln oder Veranstalten
- 7.2. Leistung im eigenen Namen anbieten
- 7.3. Leistungen vermitteln
- 7.4. Rechtslage beim Vermitteln von Leistungen
 - 7.4.1. Reisebüro – Dienstleistungsunternehmen
 - 7.4.2. Reisebüro – Kunde
- 7.5. Rechtslage beim Anbieten von Leistungen im eigenen Namen
 - 7.5.1. Bundesgesetz über Pauschalreisen
 - 7.5.2. Mietwagen, Camper, Ferienhäuser
 - 7.5.3. Personentransporte
 - 7.5.4. Reiseversicherungen
 - 7.5.5. Weitere Zusatzgeschäfte
- 7.6. Werbung

8. Reisebüroführung und -marketing

- 8.1. Die Mitarbeitenden als Kapital
- 8.2. Dienstleistungen und Service

9. Kauf und Verkauf

- 9.1. Aktiven und Passiven
- 9.2. Um welchen Preis?
- 9.3. Wandel und Trends
- 9.4. Die Sicht des Verkäufers
- 9.5. Bewertungsüberlegungen
- 9.6. Bewertungsgrundlagen
- 9.7. Die lachenden Dritten
- 9.8. Kaufvertrag
 - 9.8.1. Kauf einzelner Teile oder gesamtes Unternehmen
 - 9.8.2. Grundsätzliches zum Kaufvertrag
 - 9.8.3. Zahlung des Kaufpreises
 - 9.8.4. Vertrag über einzelne Aktiven
 - 9.8.5. Vertrag über Aktiven und Passiven
 - 9.8.6. Kauf von Aktien

10. Anhang

- 10.1. Vereinigungen
 - 10.1.1. Skål – Amicale du tourisme
 - 10.1.2. Travel Oldtimers Club (TOC)
 - 10.1.3. fit – Frauen im Tourismus
- 10.2. Handbücher
 - 10.2.1. Swiss Travel Handbook

Checkliste Ablauf Kauf/Übernahme eines Reisebüros

Das Handbuch kann wie folgt bestellt werden:

Schweizerischer Reisebüro-Verband
Etzelstrasse 42
8038 Zürich
Tel. 044/487 30 50
Fax 044/480 09 45
E-Mail: mail@srv.ch

Preis:		
für SRV-Mitglieder	CHF	35
für Nichtmitglieder	CHF	95

zzgl. MWSt.

Das Handbuch wird gegen Vorauszahlung per E-Mail im pdf-Format geliefert.